

Document de travail n°6

La compétitivité française en 2008



Coe-Rexecode

JANVIER 2009

Ce document de travail a été établi



**Denis
FERRAND**

sous la direction de :

Docteur en économie de l'Université Pierre Mendès-France de Grenoble, il entre à Rexecode en 2000 en tant qu'économiste après avoir été enseignant chercheur à l'Université de Grenoble et avoir conduit des études de terrain en Thaïlande et Corée du Sud dans le cadre de sa thèse de doctorat. Il y effectue le suivi conjoncturel et la prévision économique pour la France. Il a notamment réalisé une étude sur la présence française en Asie à la demande de la DiGITIP. Il participe aux travaux de la Commission permanente de concertation pour l'industrie et intervient dans le Groupe technique de la Commission des comptes de la Nation.



**Stéphanie
CHORT**

avec la participation de :

Docteur ès Sciences économiques de l'Université Montesquieu Bordeaux IV, elle rejoint Coe-Rexecode en 2007 en tant qu'économiste, après avoir été enseignant chercheur à l'Université de Bordeaux. Au sein du département conjoncture, elle suit l'Espagne et l'Amérique latine.



**Jacques
ANAS**

Diplômé de l'ENSAE, de l'ISUP et titulaire d'un DEA en analyse des données. (Université Paris VI), il est depuis 2006 Directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques après avoir été responsable de la division enquêtes et statistiques au Centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris. Il a été auparavant économiste à BNP-Paribas puis coopérant international en économie au Venezuela, au Gabon et aux Etats-Unis où il a été responsable, de 1987 à 1995, des bases de données socio-économiques et de la coopération technique statistique à la Banque Interaméricaine de Développement. Il a développé des indicateurs cycliques pour le suivi du positionnement cyclique des grandes économies, supervise des enquêtes nationales et développe des modèles statistiques prévisionnels. Il a aussi contribué depuis 2000 à des travaux de recherche à Eurostat sur la datation et la détection du cycle et publié des articles sur ce thème.

Coe-Rexecode

Direction

Michel DIDIER, président • Jean-Michel BOUSSEMART, délégué général • Denis FERRAND, directeur général
Alain HENRIOT, directeur délégué • Jacques ANAS, directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques
Gilles KOLEDA, directeur des études • Françoise BOLLOT, directrice de la communication

Conjoncture

Denis FERRAND : *directeur pour la conjoncture et les perspectives*
France, Benelux, Japon, compétitivité, conjoncture de l'industrie • Tél. 01 53 89 20 86 • dferrand@coe-rexecode.fr
Stéphanie CHORT : Espagne, Italie, Amérique latine, compétitivité France • Tél. 01 53 89 20 93 • schort@coe-rexecode.fr
Carole DENEUVE : Allemagne, Pays de l'Est, Europe du Nord, Turquie, immobilier et construction, biens d'équipement •
Tél. 01 53 89 20 74 • cdeneuve@coe-rexecode.fr
Alain HENRIOT : zone euro, Royaume-Uni, échanges mondiaux - Tél. 01 53 20 80 - ahenriot@coe-rexecode.fr
M. x : Asie émergente, marchés financiers • Tél. 01 53 89 20 89

Études et modélisation

Gregori COLIN : études structurelles • Tél. 01 53 89 20 85 • gcolin@coe-rexecode.fr
Gilles KOLÉDA : travaux de politique économique, environnement et croissance • Tél. 01 53 89 20 87 • gkoleda@coe-rexecode.fr

Indicateurs, enquêtes et système d'information

Jacques ANAS, *directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques* • 01 53 89 20 89 • janas@coe-rexecode.fr
Dominique DALLE-MOLLE, *États-Unis, Canada, Royaume-Uni, NTIC, matières premières, séries quotid. financières* • 01 53 89 20 95 • ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Aurélien HEUZÉ, *enquête Trésorerie, indicateurs Coe-rexecode*
Marie-Claude KONATÉ, *France, zone euro, Asie, finances publiques, coûts salariaux, construction, commerce intern.* • 01 53 89 20 94 • mckonate@coe-rexecode.fr
Christine RIEFFEL, *autres pays de l'Union européenne, Amérique latine, pays de l'Est, énergie, métaux* • 01 53 89 20 84 • crieffel@coe-rexecode.fr

Documentation, Informatique et site web

Murielle PREVOST • 01 53 89 20 83 • mprevost@coe-rexecode.fr
Fabienne BESSON-LHOSTE • 01 53 89 20 92 • fbesson-lhoste@coe-rexecode.fr
Sylvie FOUTRIER Van LEEUWEN • 01 53 89 20 98 • sfoutrier@coe-rexecode.fr
Dominique DALLE-MOLLE, *réseau informatique* • 01 53 89 20 95 • ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Régine GAYET • 01 53 89 20 71 • rgayet@coe-rexecode.fr

Administration et gestion

Maria LAHAYE, *administration générale* • 01 53 89 20 99 • mlahaye@coe-rexecode.fr
Régine GAYET, *imprimerie, relations avec les adhérents* • 01 53 89 20 71 • rgayet@coe-rexecode.fr
Martine GRANGÉ, *secrétariat et publications* • 01 53 89 20 90 • mgrange@coe-rexecode.fr
Françoise SAINT-LOUIS, *secrétariat* • 01 53 89 20 89 • fsaint-louis@coe-rexecode.fr

Conseil d'Administration

Gérard WORMS, *Président* • Michel DIDIER, *Président d'honneur* • Pierre SIMON, *co-Président* • Pierre GADONNEIX, *Vice-président* •
Antoine GENDRY, *Trésorier*
Administrateurs : René BARBIER DE LA SERRE • Patrick BERNASCONI • Jean-Louis BOUVIER • Michel CICUREL • Jean-François CIRELLI
Philippe CITERNE, Martine CLEMENT • Jacques-Henri DAVID • Jean DESAZARS de MONTGAILHARD • Michel DIDIER • Xavier FELS
Jean-Louis GIROS • Eric HAYAT • Yvon JACOB • Bernard LEMOINE • Philippe LEMOINE • Gérard DE LA MARTINIÈRE • Gilles DE MARGERIE
Jean-François PALUS, Gervais PELLISSIER • Vincent REMAY • Didier RIDORET • rédéric SAINT-GEOURS • Guy SALZGEBER
Jean-Charles SIMON • Jean-François VEYSSET • Bruno WEYMULLER



Coe-Rexecode

La compétitivité française en 2008

Centre d'Observation Economique et de Recherches pour l'Expansion de l'Economie et le Développement des Entreprises

Coe-Rexecode : Association régie par la loi du 1er juillet 1901. Siret : 784 361 164 000 30 APE 911C
Siège social : 29, Avenue Hoche 75008 PARIS - Tél. (1) 01 53 89 20 89 - Fax (1) 01 45 63 86 79



Sommaire

Introduction :

Inscrire la relance économique dans une vision industrielle 3

Première partie :

Les indicateurs de la compétitivité française en 2008 7

La part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux s'est stabilisée en 2007-2008	8
La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro est peut-être stabilisée	9
La part de marché des exportations françaises de services se stabilise également à un niveau bas	12
Les comptes nationaux font apparaître une baisse du poids de l'industrie française en Europe	12
L'appréciation de l'euro a pesé sur la dynamique des exportations européennes	13
Accroissement de la pénétration du marché intérieur par les importations	15
Le taux de couverture des importations par les exportations s'est affaibli	16
L'effort relatif de prix à l'exportation s'accroît	18
Le PIB par habitant en France progresse moins vite que dans la zone euro	20
Les évolutions de coûts salariaux sont plus rapides en France qu'en Allemagne, mais identiques en moyenne à celles des autres pays de la zone euro	21
Un effort de marge à l'exportation plus important en France que dans la zone euro	23

Deuxième partie :

Résultats de l'enquête 2008 sur l'appréciation du rapport qualité-prix des produits français par les importateurs européens (bien de consommation) 25

Objectif de l'enquête « image des produits importés »	25
Un nouveau critère : la variété des fournisseurs	26
Niveau de gamme et rapport qualité-prix des biens de consommation	27
Domination de l'effet de gamme dans la compétition internationale	28
Compétitivité des biens de consommation français en 2008	29
Secteur global : second rang sur les critères hors prix	29
Evolution contrastée par sous-secteur	30
Agro-alimentaire : domination avec les produits allemands	30
Hygiène-beauté : léger recul et perte du deuxième rang	31
Textile-habillement : troisième rang conservé mais les autres pays ont mieux progressé	31
Équipement du logement : recul substantiel de la compétitivité	33

Annexe :

Méthodologie de l'enquête « image des produits importés » 34

Inscrire la relance économique dans une vision industrielle

L'année 2008 a encore été une mauvaise année pour notre commerce extérieur. La France perd des parts de marché non seulement dans le monde mais aussi dans la zone euro. En dix ans, de 1998 à 2008, la part des exportations françaises dans le total des exportations de la zone euro est passée de 17,0 % à 13,4 %. Cela représente une perte relative d'exportations de 113 milliards d'euros, soit près de 6 % du PIB. Le déficit de nos échanges de biens est le plus élevé depuis 1970. De l'ordre de 2 % du PIB, il est voisin de celui du début des années 1980, période qui avait vu trois dévaluations du franc français. Notre traditionnel excédent des services a pratiquement disparu, ce qui montre que le problème de compétitivité concerne l'ensemble des secteurs.

Nos exportations, dont le montant était de 55 % des exportations allemandes en 1999, n'en représentent aujourd'hui que 40 %. Leur poids a aussi reculé par rapport aux autres pays de la zone euro.

La part de la valeur ajoutée industrielle créée en France dans la valeur ajoutée industrielle créée dans l'ensemble de la zone euro est tombée de 17,2 % en 1999 à 13,4 % en 2008, chiffres presque identiques à nos parts de marché à l'exportation.

Le quatrième « point annuel de la compétitivité française » réalisé par l'équipe de Coe-Rexecode et présenté dans ce *Document de Travail* montre que si quelques indicateurs sont peut-être repassés à l'orange, la plupart d'entre eux sont dans le rouge. Il suggère un début d'espoir mais aussi la persistance d'une forte inquiétude et la nécessité de bien placer la compétitivité au centre de nos actions de relance économique.

La compétitivité, c'est le niveau de vie

L'espoir serait de voir enfin nos parts de marché à l'exportation se stabiliser après plusieurs années de recul. Les données récentes signalent en effet une tendance à la stabilisation mais il est trop tôt pour en conclure que le point bas est dépassé. Des paliers analogues avaient été temporairement observés en 2003 puis en 2005, avant de nouveaux reculs. La tendance à la baisse a d'ailleurs repris dans la deuxième partie de l'année.

En toutes hypothèses, même sans nouvelles dégradations, la situation actuelle n'est pas satisfaisante. Une simple stabilisation ne ferait que consolider le recul antérieur, sans aucune compensation du terrain perdu.

Nos analyses annuelles de la compétitivité montrent depuis plusieurs années que la part des produits français dans le monde diminue régulièrement depuis 1999. Lorsqu'ils achètent en Europe, les acheteurs mondiaux s'approvisionnent un peu plus chaque année hors de France.

On constate aussi que pour tenter de préserver le volume de ventes et de maintenir leur présence sur les marchés extérieurs, les producteurs français sont contraints d'accepter des baisses de prix relativement plus fortes que les concurrents étrangers. Cela accentue le recul des parts de marché en valeur, ce qui veut dire aussi le recul relatif du revenu que nous tirons de nos exportations.

Ces tendances pénalisent l'évolution de notre niveau de vie. Les chiffres du produit intérieur par habitant le confirment. Le revenu moyen français



était supérieur de 10,2 % au revenu moyen par habitant de la zone euro en 1995. L'écart s'est réduit à 8,4 % en 2000 et à 6,5 % en 2007. En termes de revenu, le français moyen perd progressivement du terrain par rapport à l'euro-moyen. Qu'il s'agisse de la baisse des parts de marché à l'exportation ou de l'effritement relatif de notre niveau de vie, ces tendances traduisent toutes deux une difficulté d'adaptation de notre système productif à la demande mondiale. Ce sont deux manifestations de notre perte de compétitivité.

Des explications structurelles

Plusieurs études se sont penchées au cours des années récentes sur ces évolutions préoccupantes. Le rapport au Conseil d'Analyse Economique de Lionel Fontagné et Jean-Hervé Lorenzi (Desindustrialisation, délocalisations, La documentation française, 2005) soulignait l'inadéquation de notre système de formation et de notre marché du travail aux contraintes nouvelles de la mondialisation, appelant à des réformes structurelles. Le rapport insistait sur le rôle de l'innovation et sur « le risque de perte des industries qui sont au cour de ce processus

d'innovation et avec lui celui d'une convergence de la France vers une économie de services à faible croissance potentielle ». Il concluait à la multiplication de « signaux précurseurs d'un décrochage de l'industrie française ».

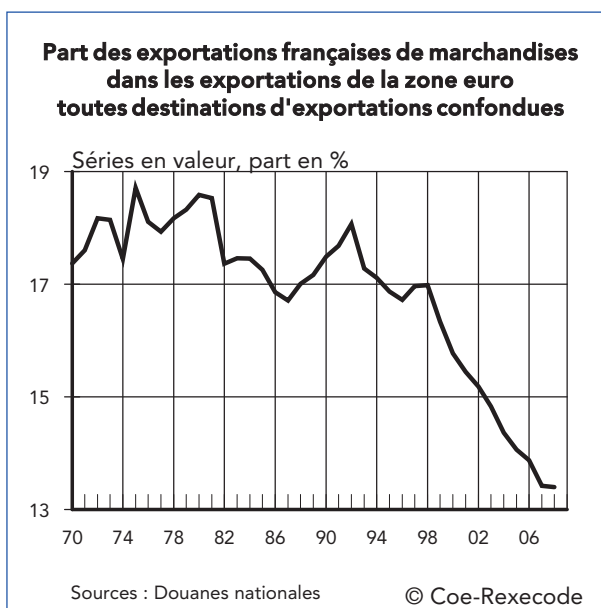
Des chocs de coût

Plus récemment, toujours dans le cadre des rapports du Conseil d'Analyse Economique (Evolution récente du commerce extérieur français, La documentation française, 2006), Patrick Artus et Lionel Fontagné développaient une

analyse très fine de la spécialisation internationale de la France comparée à celle de nos principaux voisins. Ils confirmaient que la spécialisation en termes de produits ou de zones géographiques ne pouvait expliquer qu'une petite partie de nos écarts de performance et ils mettaient l'accent sur l'insuffisance d'innovations des entreprises et de qualification des travailleurs. Ils concluaient aussi à une difficulté de nos petites entreprises à grandir. Ce thème du « maillon manquant » dans le tissu productif est souvent mis en avant sans que l'on ait véritablement élucidé les raisons profondes de ce manque.

Nos performances médiocres à l'exportation sont sans doute liées à certaines faiblesses structurelles de notre système productif. Mais on comprend mal pourquoi ces faiblesses souvent anciennes, et

dénoncées depuis longtemps, expliqueraient à elles seules un changement de tendance de nos parts de marché aussi marqué et clairement daté à 1999. On observera aussi que la part de la France dans les exportations européennes n'a pas toujours baissé dans le passé. Cette part avait même légèrement augmenté dans les années 70, très probablement sous l'effet



d'une politique industrielle active mise en oeuvre à l'époque à l'initiative du Président Pompidou. Notre part de marché a brutalement baissé une première fois au début des années 1980 à la suite d'une politique d'alourdissement des coûts de production, d'une première baisse contrainte de la durée du travail et de dévaluations monétaires. Elle a été stabilisée de 1986 à 1998 grâce notamment au succès de la politique de désinflation et de compétitivité, corrigeant presque la perte de la première partie des années 1980. Le recul de notre part de marché a repris fortement depuis 1999, la cause la plus évidente de ce recul étant la baisse



brutale de la durée du travail et les hausses répétées du Smic et des coûts salariaux qui en ont mécaniquement résulté.

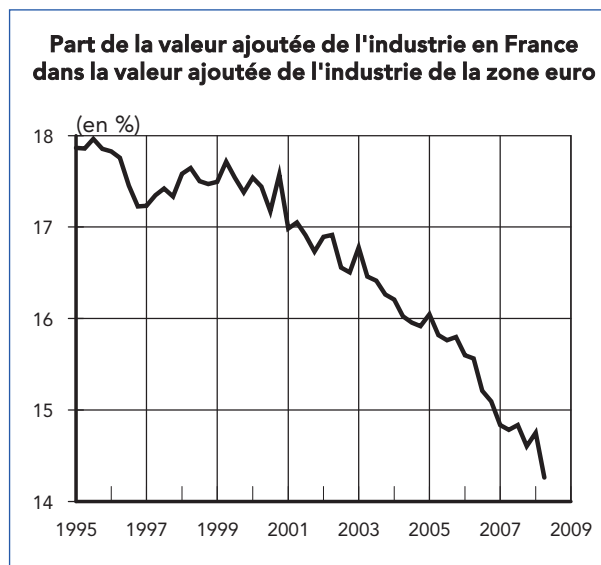
Un recul relatif de notre base industrielle

Un objectif prioritaire est de sortir notre économie du cercle vicieux qui conduit à une érosion relative de la base productive française comparée à celle de nos concurrents européens (et a fortiori par rapport aux autres concurrents dans le monde). Les signes de cette érosion sont nombreux. Baisse contrainte des prix relatifs, baisse de la part de la valeur ajoutée industrielle française dans la valeur ajoutée industrielle de la zone euro, baisse plus forte encore de la part de l'excédent brut d'exploitation de l'industrie française par rapport à l'excédent brut d'exploitation de l'industrie européenne. Cette part était à peu près stable aux environs de 17,5 % jusqu'en 1999. Elle est tombée à 11,5 % au début 2008. Une hypothèse souvent avancée pour expliquer l'érosion de nos parts de marché est que les produits français ne répondraient pas aux critères de qualité, d'innovation ou de diversité exigés par les acheteurs étrangers. Il y a sans doute une part de vérité dans cette proposition. Cependant, l'enquête Coe-Rexecode auprès des acheteurs européens ne le confirme pas vraiment, pas plus d'ailleurs que la précédente. La dernière enquête, conduite en septembre 2008, dont les résultats sont présentés dans la deuxième partie du dossier porte sur les biens de consommation. Le rapport « qualité-prix » des produits français ne se dégrade pas, c'est la base industrielle qui se contracte.

Un rapport « qualité-prix » des produits français stable, mais des pertes de parts de marché

Les importateurs interrogés soulignent plusieurs points forts des produits français : ergonomie, qualité, respect des délais de livraison, services liés aux produits en général. Ils reconnaissent comme points de faiblesse des produits français leur contenu en innovation et le niveau de leurs prix. Mais au total l'opinion des importateurs sur le

« rapport qualité-prix » des produits français ne révèle aucun recul depuis 2000. La question qui se pose alors est la suivante : si le rapport qualité-prix ne se détériore pas et si nos prix à l'exportation tendent plutôt à diminuer comparativement aux prix de nos concurrents, comment expliquer nos pertes de parts de marché à l'exportation ?



Ce que disent et répètent les observateurs de terrain c'est que les conditions de production sur notre territoire sont plus pénalisantes que dans beaucoup d'autres régions (y compris en Europe) aussi bien pour les activités industrielles que pour les activités de services. Ils évoquent régulièrement l'environnement fiscal, les contraintes sociales et réglementaires, les rigidités qui retardent les ajustements nécessaires et qui brident les initiatives de production. Nous ne savons pas traduire facilement ces facteurs d'environnement en indices économiques quantitatifs, malgré quelques tentatives faites dans ce sens par l'OCDE. Il est donc difficile d'établir scientifiquement une causalité. Mais le fait est là et les études convergent. L'origine de la contrainte est dans le système productif.



Au total, les produits que nous exportons répondent à peu près à la demande mondiale mais nous en exportons relativement un peu moins chaque année. Comment expliquer ce paradoxe ? Si nos produits ont un bon rapport qualité-prix, pourquoi en exportons nous moins ? Pour le comprendre, il faut inverser le raisonnement. C'est parce que les entreprises moins bien placées se retirent de l'exportation, voire disparaissent complètement, que le rapport qualité-prix des produits maintenus sur les marchés à l'exportation ne se dégrade pas. Les seuls produits que les acheteurs interrogés peuvent évaluer sont les produits maintenus sur le marché. Les conditions de production peu favorables en France n'entraînent pas une baisse du rapport qualité-prix mais une élimination des entreprises qui ne peuvent pas maintenir un niveau suffisant du rapport qualité-prix. Cela explique l'apparent maintien du rapport qualité-prix et la relative contraction de la base productive française, et c'est cette contraction qui entraîne une perte progressive des parts de marchés à l'exportation.

Il faut à la France une vision industrielle

Les observations précédentes prennent une importance particulière alors que notre pays est en récession. C'est en effet dans les moments de récession que certains pans du tissu productif risquent de disparaître brutalement, particulière-

ment dans les secteurs de l'industrie où les fluctuations d'activité sont les plus fortes.

Réagir à la récession, c'est à très court terme aider, notamment par des financements bancaires et de marché suffisants, à maintenir nos capacités productives. C'est éviter des situations extrêmes et des disparitions d'entreprises voire d'activités entières. Dans le contexte mondial actuel, ces capacités auraient en effet très peu de chance de se reconstituer et notre base industrielle se contracterait encore un peu plus.

Réagir à la récession, c'est surtout renforcer de façon continue et durable notre compétitivité. C'est préparer la reprise économique qui ne manquera pas de se produire. C'est alléger les surcharges sur le coût du travail. C'est identifier et soutenir les projets qui répondront le mieux aux besoins et à la demande mondiale. L'Etat peut jouer un rôle majeur en facilitant et en accompagnant les transformations nécessaires et en soutenant les activités naissantes et plus généralement en affichant une vision industrielle.

Nos plans de relance doivent s'inscrire dans une perspective de compétitivité durable. Pour cela, il faut plus que des mesures, il faut à la France une vision industrielle.

Michel Didier



Première partie

Les indicateurs de la compétitivité française en 2008

Stéphanie CHORT - Denis FERRAND

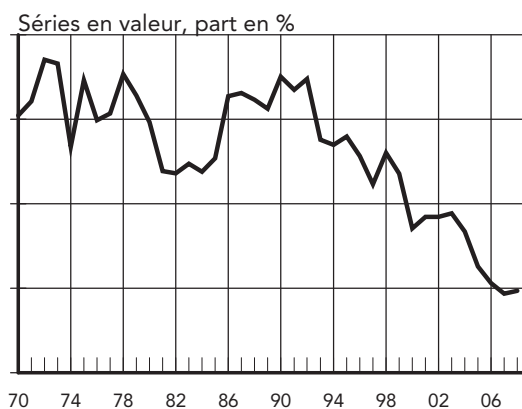
De 1999 à 2006, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro s'est régulièrement affaiblie. Depuis la fin de l'année 2006, une relative stabilisation des parts de marché des exportations françaises est intervenue. Cette stabilisation s'observe pour la plupart des marchés à l'exportation, pour les échanges de biens comme pour les échanges de services. Elle s'opère à la faveur d'une maîtrise des prix à l'exportation plus forte en France que dans la zone euro. Conséquence de cette situation, les gains relatifs à l'exportation se sont à nouveau affaiblis au cours de la période récente ainsi que cela avait déjà été le cas de 1999 à 2006. Les résultats des sociétés non financières installées en France poursuivent ainsi leur recul relativement à ceux des sociétés non financières de la zone euro. Ce constat est tout particulièrement accusé dans le secteur industriel.

La compétitivité d'une économie comporte deux séries de critères. Les premiers sont relatifs aux performances commerciales sur les marchés mondiaux, les seconds renvoient à l'évolution du niveau de vie de leur population et de l'emploi. Pour qu'une économie puisse être considérée comme compétitive, les produits et les services offerts par les unités de production implantées sur son territoire doivent répondre à la demande mondiale (exportations et demande intérieure). Cette situation permet au pays de maintenir ou d'améliorer ses positions sur le marché mondial, à condition toutefois que ce maintien ou cette progression des parts de marché ne s'accompagne pas d'un recul relatif du niveau de vie de la population, des prix de vente et des profits des entreprises, ce qui sacrifierait le potentiel de la croissance future.

Depuis la fin des années 1990, la situation de l'économie française a cumulé les traits précédents : un recul des parts de marché des exportations françaises s'est opéré avec un recul relatif des prix de vente et malgré des efforts de marge consentis par les entreprises. Les gains à l'exportation réalisés par les entreprises installées sur le territoire se sont affaiblis, ce qui a pu conduire

certaines d'entre elles à renoncer à l'exportation. Depuis un an et demi, le recul des parts de marché a laissé place à un début de stabilisation. Ce maintien des parts de marché s'opère toutefois à la faveur de nouveaux efforts de prix qui pèse à nouveau sur les gains à l'exportation réalisés par les entreprises et donc sur leur potentiel d'investissement à moyen terme¹.

Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations mondiales de marchandises en valeur



© Coe-Rexecode

¹ Cette observation est soulignée par L. Fontagné et G. Gaulier qui notent que : « la baisse de profitabilité subie par les firmes n'appartenant pas à des groupes disposant de filiales à l'étranger obère leur capacité d'investissement et d'innovation, mettant en péril leur compétitivité hors-coûts, provoquant in fine la perte de parts de marché initialement évitée [par la contraction des marges] » in *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, Rapport du CAE, 2008, p. 80. Un autre point clé sur les relations entre performances des firmes et exportations tiré de ce travail est « qu'avant d'entrer sur les marchés d'exportation, les firmes sont sur une tendance très dynamique en termes d'investissement, d'embauche et de progression de la productivité. Cette tendance s'accélère jusqu'au moment du passage à l'exportation, puis s'estompe progressivement. » (p. 78).



Evolution de la part des exportations des pays européens dans les importations des principales zones entre 1999 et 2007					
Marché	Pays exportateurs				
	Zone euro à 12	Allemagne	France	Italie	Espagne
Monde	-4,6	-1,2	-23,0	-12,3	-4,4
Ensemble de l'OCDE	1,3	4,0	-17,8	-11,0	-0,1
OCDE - Amérique	0,8	-5,2	-16,5	-9,4	15,8
OCDE- Asie Pacifique	-11,0	-5,6	-16,6	-19,4	-8,0
Zone euro (12 pays)	-2,7	-2,2	-19,7	-15,3	-7,3
Allemagne	4,0		-18,2	-22,6	-17,3
France	2,4	-0,3		-10,5	6,3
Royaume-Uni	-5,7	5,3	-23,9	-13,9	9,3
Pays hors OCDE	-7,6	2,8	-24,2	-12,5	1,8
Asie émergente	-7,2	8,3	-17,6	-11,5	8,6
Amérique latine (10 pays)	-32,4	-23,8	-42,7	-48,5	-44,7
Europe centrale et de l'est membres (y compris pays de l'OCDE)	-2,2	-2,3	-9,2	-14,1	71,7
Afrique (6 pays)	-16,4	-30,8	-34,5	-18,2	67,7
Moyen-Orient (4 pays)	-19,8	-3,7	-28,3	-6,6	-31,7
Autres pays		-7,9	-36,4	4,8	-5,9

Source : FMI, DOTS

Lecture du tableau : par exemple, entre 1999 et 2007, la part des exportations françaises dans les importations des économies de l'OCDE a reculé de 17,8 %

La part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux s'est stabilisée en 2007-2008

Un indicateur classique pour évaluer l'aptitude d'un pays à produire des biens qui satisfont au test de la concurrence mondiale est l'évolution de ses parts de marché à l'exportation. Celles-ci sont définies comme le rapport entre les exportations du pays et les importations de ses partenaires commerciaux. Entre 1999 et 2007, la part de marché des exportations françaises de marchandises dans les importations mondiales (en valeur) a reculé de 1,7 point de pourcentage, passant de 5,6 % en 1999 à 3,9 % en moyenne pour l'année 2007. Le décrochage a été particulièrement fort au début des années 2000. Il s'est ralenti depuis deux ans. De 2003 à 2006, la part des exportations françaises de marchandises dans les importations mondiales a reculé de 4,9 % à 4,1 %. Elle est de 4 % en moyenne au cours des huit premiers mois de 2008 et 3,7 % en août 2008. Le recul de cette part au début 2008 s'explique principalement par la forte progression de la valeur des exportations mondiales de produits énergétiques.

En d'autres termes, la valeur en dollar des exportations françaises a progressé au cours de la première partie des années 2000 à un rythme inférieur à celui de la valeur en dollar des importations totales (ou ce qui

revient au même, des exportations totales) du monde. Cette évolution est commune à la plupart des pays les plus développés, avec toutefois des différences. Parmi les grands pays industrialisés, seule l'Allemagne a vu ses parts du marché mondial à l'exportation progresser au cours de la période récente. Parallèlement, la part de la demande mondiale satisfaite par les exportations des pays émergents, Asie émergente en tête (+4,8 points de pourcentage entre 1999 et 2007), s'est considérablement accrue sur la période.

Un indicateur de pénétration des marchés étrangers à l'importation par les exportations françaises peut également être construit. Il aboutit à un constat proche du précédent. Surtout sa décomposition marché par marché souligne que ce recul du poids des exportations françaises est quasiment généralisé. Entre 1999 et 2007, sur l'ensemble des cinquante premiers pays importateurs mondiaux, la part des importations en provenance de France dans les importations totales de chaque pays pris individuellement n'a progressé que pour huit pays : Inde, Indonésie, Singapour, Australie, Irlande, Mexique, République slovaque et Philippines. Partout ailleurs c'est-à-dire pour la grande majorité des pays du monde, le taux de pénétration des importations par les exportations françaises a reculé. Pris globalement, les pays pour lesquels la pénétration du marché à l'importation par les



exportations françaises a progressé entre 1999 et 2007 ont été la destination de seulement 4,8 % des exportations françaises en 2007.

Cet indicateur de part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux ne fournit toutefois qu'une information partielle sur l'évolution de la compétitivité. Elle peut notamment être perturbée par des aléas conjoncturels sans que la capacité de l'appareil productif à produire des biens et des services satisfaisant au test de la concurrence sur les marchés mondiaux ne soit en défaut.

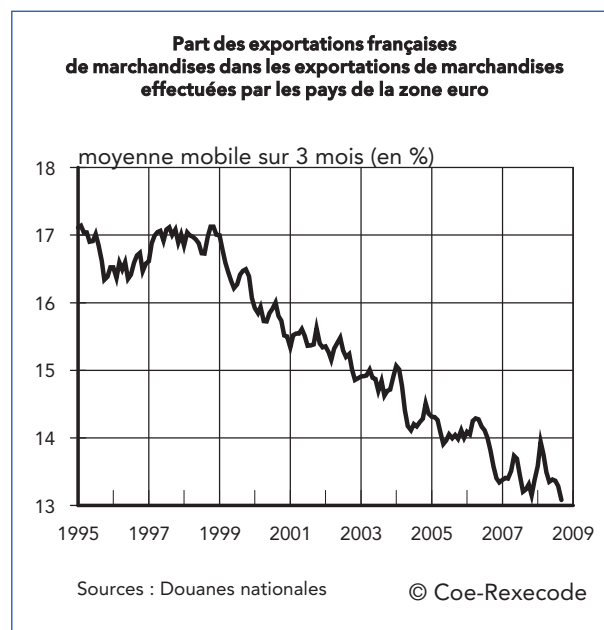
Les déformations des prix relatifs constatées sur la période ont ainsi pu tirer à la baisse les parts de marché de la France comme de celles de l'ensemble des pays non exportateurs de matières premières. La phase de hausses du prix relatif des matières premières en général et du pétrole en particulier qui a été observée du début de l'année 2002 à l'été 2008 s'est traduite automatiquement par une progression de la part du marché mondial des pays exportateurs de produits de base et par le recul des parts des pays consommateurs (sous l'hypothèse que les hausses de prix ne soient pas intégralement répercutées dans les prix à l'exportation des autres biens). Le poids des seules exportations de produits énergétiques dans les exportations mondiales a en effet progressé de 7,6 % à 14,3 % entre 1999 et 2006, dernier point connu. Le recul des parts de marché qui s'en suit pour les pays importateurs nets ne peut alors s'interpréter comme un changement véritable des rapports de compétitivité.

A moyen terme, toutes choses égales par ailleurs, l'importance relative des effets prix et volume, et donc l'évolution des performances commerciales d'un pays donné, dépendra de l'évolution du taux de change effectif, du comportement des exportateurs en matière de fixation des prix, de l'impact de la dépréciation sur les coûts de production, des capacités d'adaptation de l'appareil productif national, de l'élasticité prix de la demande mondiale etc. Les fluctuations erratiques du taux de change peuvent donc affecter fortement l'évolution des parts de marché. La valeur en dollar des produits exportés par le pays dont la monnaie se déprécie face au dollar recule de fait mécaniquement, toutes choses égales par ailleurs. Compte tenu d'une certaine rigidité à court terme des prix (par rapport aux mouvements des monnaies), il est normal que cet effet

prédomine à un horizon de quelques mois. La hausse des volumes exportés qui devrait en théorie résulter de cette modification des prix relatifs intervient avec un décalage correspondant au temps d'adaptation nécessaire de l'appareil productif (mécanisme de la courbe en *J* du commerce extérieur). Ce phénomène est très net dans le cas de la France en 1999-2000, période durant laquelle l'euro s'était durablement établi à un niveau bas. La part des exportations françaises dans les exportations mondiales a alors eu tendance à se stabiliser au cours de la période suivante. Le jeu de la courbe en *J* est encore plus marqué sur la période récente, l'appréciation du taux de change effectif de l'euro ayant significativement pesé sur les performances à l'exportation de l'ensemble de la zone euro et de la France en particulier. La dépréciation de l'euro intervenue à partir de l'été 2008 pourrait alors se traduire par une nouvelle baisse de la part des exportations françaises, mais également européennes, dans les échanges mondiaux, par le jeu principalement de cet effet de valorisation.

La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro est peut-être stabilisée

Pour limiter les difficultés d'interprétation liées aux fluctuations de court terme du taux de change et aux mouvements de prix des produits de base, nous comparons l'évolution des exportations de la France à celles des pays de la zone euro, et plus précisément, du pays dont la taille et le niveau de richesse sont comparables.



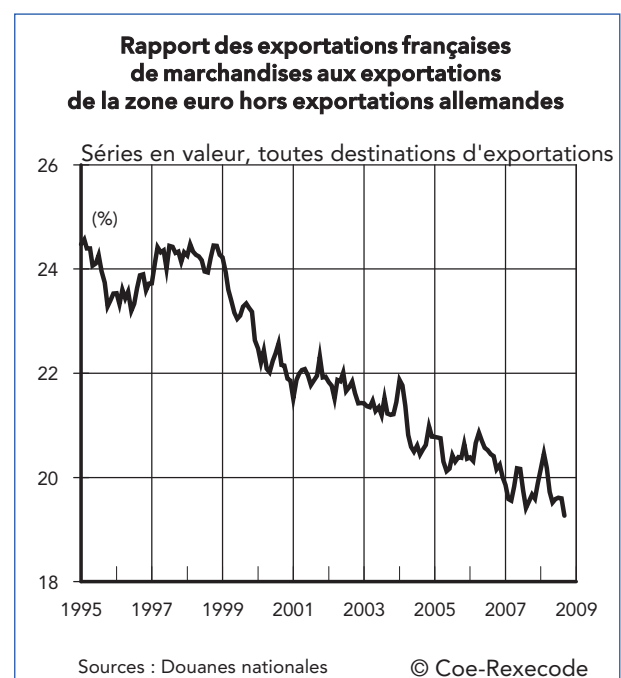


Le problème de conversion monétaire ne se pose plus au moins depuis 1997. Ce faisant, on élimine les perturbations liées à la valeur du taux de change euro-dollar sans exclure les différences en terme de sensibilité des exportations au taux de change qui peuvent résulter, par exemple, de la structure géographique des échanges, des écarts d'inflation, de l'élasticité-prix des exportations etc. Par ailleurs, ces pays ont en commun qu'ils sont importateurs nets de matières premières et de pétrole. L'analyse peut également être facilement étendue aux données en volume.

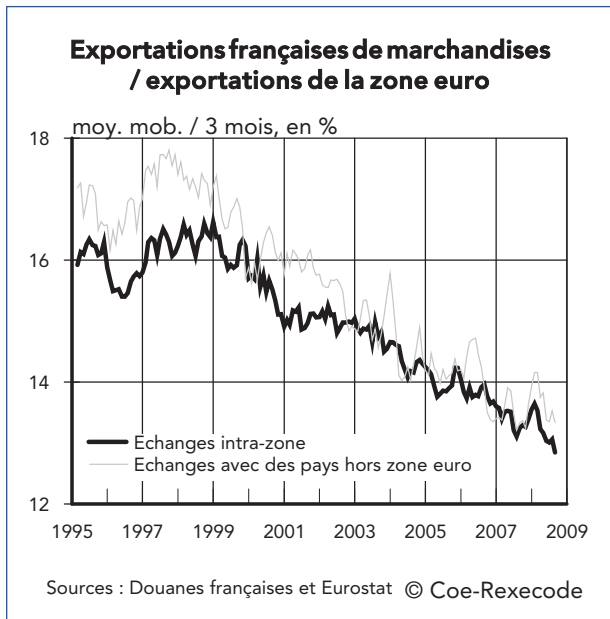
Le constat est similaire à celui effectué sur l'ensemble des exportations mondiales. A partir de 1999, les exportations françaises, en valeur, ont progressé nettement moins vite que les exportations de la zone euro prise dans son ensemble, et notamment que celles des trois grands pays que sont l'Allemagne, l'Espagne et, dans une moindre mesure, l'Italie. Depuis la fin 2006, le recul de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro a toutefois laissé place à une relative stabilisation. La part des exportations françaises de marchandises en valeur dans le total des exportations en valeur des pays de la zone euro était de 17 % en 1998 et 16,3 % en 1999. Elle est tombée à 13,4 % fin 2006, niveau auquel elle s'est plutôt stabilisée depuis lors.

A titre d'illustration, et toutes choses égales par ailleurs, le montant des exportations françaises de marchandises en valeur aurait été d'un montant supérieur de 113 milliards d'euros à celui observé au cours des neuf premiers mois de l'année 2008 si la part de marché des exportations françaises avait été stabilisée à son niveau de 1998, soit un montant équivalent à 5,7 % du PIB en valeur attendu pour 2008. Compte tenu du niveau de productivité moyen dans l'économie (mesuré grossièrement par le rapport du PIB en valeur à l'emploi intérieur total, soit 74 450 euros par emploi), la perte d'exportation représente environ 1,5 million d'emplois. Cette évaluation doit toutefois être corrigée à la baisse, dans des proportions délicates à estimer, du fait de la fuite à l'importation qu'aurait nécessairement impliquée l'accroissement du montant des exportations.

De 1999 à 2006, l'économie française avait connu la plus faible progression des exportations de marchandises de chacun des pays membres de la zone euro pris isolément². Elle s'est désormais rapprochée de la progression moyenne des exportations de la zone euro. La stabilisation récente des parts de marché des exportations françaises de marchandises s'opère également à la fois en comparaison de la progression des exportations allemandes comme en comparaison avec celle des exportations de l'ensemble des pays membres hors Allemagne.



² Voir la 1ère partie du Document de travail de Coe-Rexecode sur la compétitivité française en 2007.

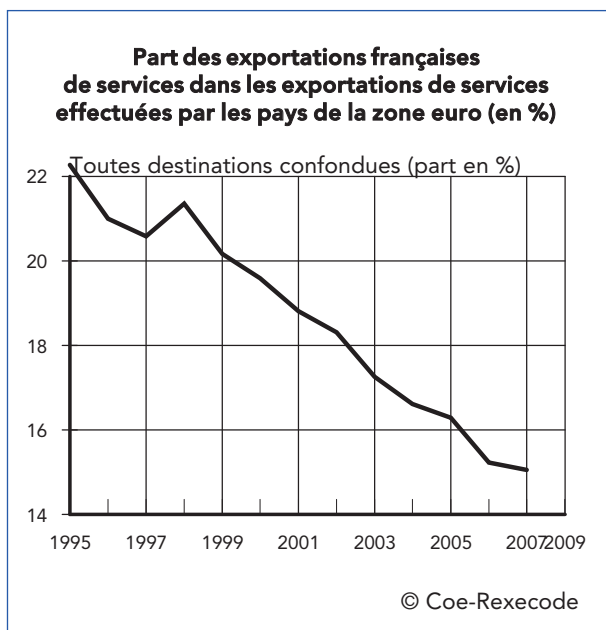


De même, le recul des exportations françaises observé de 1999 à 2006 s'était effectué quels que soient les marchés considérés. La part des exportations françaises dans les exportations européennes avait reculé à la fois pour les échanges avec les pays extérieurs à la zone euro et pour les échanges internes à la zone euro au cours de la période précédente. Depuis le début de l'année 2007, la part des exportations françaises à destination de pays situés hors de la zone euro dans les exportations de la zone euro vers ces mêmes pays tend toutefois à se stabiliser. Elle s'est même légèrement redressée au cours des huit premiers mois de 2008. Cette part était de 17 % en 1999. Elle est tombée à 13,5 % en 2007 et est légèrement remontée à 13,8 % en moyenne au cours des neuf premiers mois de 2008. En revanche, la part des exportations françaises dans les échanges intra-zone euro s'est encore effritée durant la première partie de 2008. Elle était de 13,4 % en 2007 et de 13,3 % en moyenne au cours des neuf premiers mois de 2008. La zone euro est la destination de 48,8 % des exportations françaises de marchandises.

Relativement homogène entre les zones géographiques, le recul des parts de marché observé de 1999 à 2006 l'avait également été sur le plan sectoriel. L'écart de croissance entre les exportations de la France et celles des autres grands pays européens a ainsi été davantage lié à un problème de performance globale qu'à un problème de structure du commerce extérieur qu'elle soit géographique ou sectorielle. Si l'on considère les taux de croissance des exportations des quatre grands pays de la zone euro (France, Allemagne, Italie, Espagne) sur chaque marché de produit pris individuellement, il apparaît la croissance des exportations françaises n'a devancé celle des exportations des trois autres grands pays européens que pour quatre catégories de produits (sur 63) : les animaux vivants, le caoutchouc brut, les minerais métallifères et déchets métalliques et les cuirs et peaux. En revanche, elle est arrivée en dernière position pour 27 des 63 marchés de produits analysés³.

La distinction des échanges commerciaux par catégories fines de produits n'est pas disponible au-delà de 2006. Les observations effectuées au niveau 1 des nomenclatures du commerce international montrent cependant que l'interruption du recul des parts de marché des exportations françaises relativement à celles de la zone euro décelée à partir de la fin 2006 recouvre une stabilisation de la part des exportations françaises de produits alimentaires et de produits manufacturés autres que les produits chimiques et les biens d'équipement. Mais elle masque également un recul de la part des exportations françaises de ces deux dernières catégories de produits. La part des exportations françaises de produits chimiques dans les exportations européennes de ces mêmes produits s'était redressée à 18,8 % en 2005 après avoir atteint un point bas à 18,1 % en 2004. Elle est retombée à 18,3 % en 2007. La part des exportations françaises de biens d'équipement (y compris matériel de transport), qui représentent 40 % des exportations françaises de marchandises, est tombée à 15,6 % en 2007 contre 16,4 % en 2006 et 19,1 % en 1999.

³ Au niveau 6 de la nomenclature (soit pour un peu plus de 3 200 classes de produits), les résultats sont similaires. Si l'on compare produit par produit le taux de croissance des exportations des quatre grands pays de la zone euro, la France est le pays qui se classe le plus souvent au dernier rang et le pays qui se classe le moins souvent au premier rang. Nous avons souligné dans le document de travail de Coe-Rexecode n°1 sur la compétitivité française en 2006 que les différences de structure sectorielle comme géographique des exportations françaises de marchandises n'expliquaient au mieux qu'un peu plus de 10 % de la moindre performance française à l'exportation relativement à la croissance des exportations des principaux pays membres de la zone euro. Le rapport du CAE sur les performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne rédigé par L. Fontagné et G. Gaulier rappelle également que les différences de spécialisation n'ont joué qu'un rôle mineur dans le différentiel de performances entre la France et l'Allemagne.



La part de marché des exportations françaises de services se stabilise également à un niveau bas

Nous avons souligné lors de nos précédents points annuels sur la compétitivité française que le recul de la part des exportations françaises ne s'est pas limité aux seules exportations de marchandises mais qu'il a également concerné les échanges de services. Rappelons que les exportations de services recensent notamment les recettes d'activité liées au tourisme, les échanges de services de transport entre la France et l'étranger, les échanges de services de communication, d'information, les échanges de services informatiques, financiers ou d'assurance. Ils comprennent également les recettes liées aux droits d'exploitation de licences et brevets.

Entre 1999 et 2006, la part des exportations françaises de services dans les exportations de services des dix principaux pays de la zone euro a reculé de 21,4 % à 15,2 %. Plus du quart de la part de marché des exportations françaises de services détenue en 1998 a été perdu durant cette période. Depuis 1992, c'est même un peu plus de 40 % de la part de marché des exportations françaises de services qui a été perdue. A cette date, les exportations françaises de services représentaient 26,5 % des exportations de services effectuées par les dix principaux pays de la zone euro. Loin d'être un phénomène exclusivement industriel, le recul de la

compétitivité à l'exportation du site français de production a également atteint, et même plus encore que l'industrie, les activités de services. Ainsi que le notent L. Fontagné et G. Gaulier : « les difficultés françaises en matière d'exportations de biens ne procèdent donc pas d'un basculement de l'avantage compétitif de l'industrie vers les services »⁴.

Les pertes de parts de marché sur les échanges de services se sont peut-être interrompues en 2007 comme pour les échanges de marchandises. En 2007, la part des exportations françaises de services dans les exportations (non consolidées) des dix principaux pays de la zone euro s'est stabilisée à hauteur de 15 %. Les indications disponibles pour l'exercice 2008 ne permettent pas encore de confirmer ou d'infirmer cette stabilisation de la part de marché. En particulier, les évaluations des recettes d'exportations de services liées aux voyages, évaluations tirées de la balance des paiements établie par la Banque de France, restent lacunaires pour la période du printemps et de l'été 2008. Or, celles-ci ont pu être tirées à la baisse par rapport à la situation de l'année précédente par le niveau élevé de l'euro.

Les comptes nationaux font apparaître une baisse du poids de l'industrie française en Europe

Les indications des comptes nationaux fournissent une synthèse des éléments précédents. De 1999 à la



⁴ Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, Rapport du CAE, 2008, p. 8



fin de l'année 2006, le poids des exportations françaises de biens et services estimées en valeur dans les exportations de la zone euro avait reculé de 16,8 % à 13,8 %. Cette part s'est ensuite stabilisée à hauteur de 13,6 % tout au long de l'exercice 2007 et au début 2008 avant de baisser ensuite à 13,3 % aux deuxième et troisième trimestres 2008. Le recul du poids des exportations françaises de biens et services mesurées en volume dans les exportations de la zone euro a été moins prononcé et plus tardif. De 1999 à fin 2006, la part des exportations françaises dans les exportations de biens et services de la zone euro avait reculé de 16,5 % à 14,3 %. Elle est stabilisée à ce niveau en 2007 et elle ressort à 14,2 % en moyenne au cours des trois premiers trimestres de 2008.

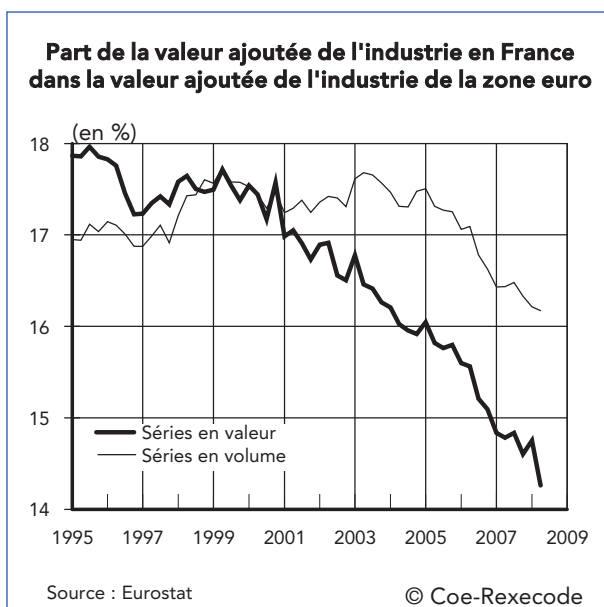
Les écarts entre les évolutions en valeur et en volume proviennent des divergences d'évolutions de prix. La conclusion que suggère l'observation précédente est que les exportateurs français ont été conduits à réaliser des efforts de prix pour sauvegarder leurs volumes d'exportations, efforts qui ne leur ont néanmoins permis que de freiner les pertes de parts de marché et non de les empêcher.

Cette situation s'est notamment traduite par l'affaiblissement du poids relatif de l'industrie française dans l'ensemble européen, le secteur industriel réalisant plus des deux tiers des exportations. De 1999 à 2006, le poids de la valeur ajoutée, mesurée à prix courants, de l'industrie française dans la valeur ajoutée de la zone euro a reculé de 17,5 % à 15,4 %. Par rapport à la valeur ajoutée de l'industrie allemande, il a reculé de 49,1 % à 43,7 % au cours de la même période. Ce poids relatif s'est ensuite plutôt stabilisé au cours de l'exercice 2007. Il a en revanche de nouveau baissé au deuxième trimestre 2008, dernier point connu. Cette observation est atténuée lorsque cette même grandeur est évaluée à prix constants. Le recul du poids de la valeur ajoutée de l'industrie française est intervenu plus tardivement. Il s'opère depuis 2004 et s'est poursuivi jusqu'au deuxième trimestre 2008. Ce poids était de 17,6 % en 2003. Il est de 16,1 % au printemps 2008.

L'appréciation de l'euro a contribué à peser sur la dynamique des exportations européennes⁵

L'euro avait inscrit un point bas contre le dollar en octobre 2000, date à laquelle il valait 0,85 dollar. A partir du mois d'avril 2002, il a amorcé une phase d'appréciation rapide qui a amené la devise européenne à 1,58 dollar pour un euro en moyenne en juillet 2008 avant de rechuter rapidement jusqu'aux environs de 1,27 dollar pour un euro début décembre et de remonter depuis. Mesuré en termes de taux de change effectif réel, c'est-à-dire une fois corrigé des écarts d'inflation entre la zone euro et ses principaux pays partenaires l'euro s'est apprécié de 71 % au cours de la période allant de mars 2002 à juillet 2008, avant un recul temporaire de 15 % depuis cette date.

Une comparaison du comportement des exportations des pays membres par rapport à la demande mondiale qui leur est adressée permet d'apprécier grossièrement l'impact exercé par l'évolution de la valeur extérieure de la monnaie sur les performances à l'exportation. Rappelons que la progression de la demande mondiale correspond à la croissance des exportations d'une économie qui est permise, à parts de marché



⁵ Une présentation de l'impact de l'appréciation de l'euro sur l'évolution de l'économie européenne est effectuée dans le rapport du CAE, rédigé par M. Didier, A. Benassy-Quéré, G. Bransbourg et A. Henriot sur « La politique de change de l'euro ».



Comparaison des évolutions des demandes mondiales adressées aux économies européennes et de leurs exportations en volume

	Taux de croissance annuel moyen par période (en %)					
	2002/1999			2008/2002		
	Demande mondiale (d)	Exportations ('e)	(e - d)	Demande mondiale (d)	Exportations ('e)	(e - d)
Zone euro	5,3	6,1	0,8	6,8	5,1	-1,6
Allemagne	5,8	8,3	2,5	7,0	7,4	0,4
France	5,0	5,5	0,5	6,7	2,7	-4,0
Italie	5,5	3,9	-1,6	7,5	2,6	-4,8
Espagne	4,7	5,4	0,7	6,1	4,1	-2,0
Pays-Bas	4,8	5,3	0,4	6,2	5,5	-0,7
Belgique	5,1	3,4	-1,8	6,2	3,6	-2,6
Royaume-Uni	5,2	5,8	0,6	7,3	5,5	-1,8
1 euro = ... \$ *			0,96			1,24

* Moyenne sur la période

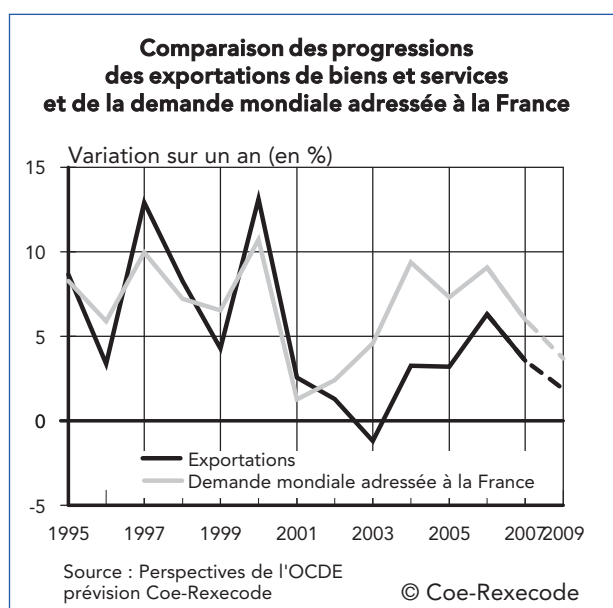
Source : *Calculs et prévisions pour 2008, Coe-Rexecode*

Note : l'évolution de la demande mondiale correspond à la progression des exportations réalisées par une économie qui est permise par la croissance des importations de ses partenaires commerciaux sous la condition que la part de marché de l'économie exportatrice reste inchangée.

inchangées, par la progression des importations de ses économies partenaires.

Il serait toutefois inexact de ne voir dans l'écart entre croissance des exportations et croissance de la demande mondiale que le seul impact de l'appréciation de la monnaie. D'autres éléments entrent en ligne de compte comme la recomposition sectorielle du volume des importations des économies partenaires ou une divergence des comportements des exportateurs en matière de fixation des prix reflet de dérives spécifiques des coûts de production...

Entre 1999 et 2002, période durant laquelle l'euro a valu en moyenne 0,96 dollar, la progression des exportations de la zone euro a dépassé celle de la demande mondiale qui lui était adressée. C'est l'inverse qui s'est produit depuis 2002. Entre 2002 et 2008, le taux de croissance annuel des exportations de la zone euro a été de 5,1 % quand, dans le même temps, la demande mondiale adressée à la zone euro progressait de 6,8 % par an. Cet écart de 1,6 point de pourcentage par an en moyenne dans le cas de la zone euro se monte à 4 points dans le cas de la France de 2002 à 2008. L'écart est en revanche positif à hauteur de 0,4 point par an dans le cas de l'Allemagne. Parmi les grands pays de la zone euro, l'Allemagne est la seule économie à avoir vu ses exportations progresser plus rapidement que la demande mondiale qui lui était adressée de 2002 à 2008. C'est l'Italie qui a connu les performances les plus médiocres, les exportations italiennes en volume n'ayant progressé que de 2,6 % par an entre 2002 et 2008 quand la demande mondiale adressée aux exportations italiennes progressait de 7,5 % par an, soit le rythme de progression le plus rapide des principales économies européennes. La seule moindre performance à l'exportation par rapport aux exportations potentielles associées à la progression des importations des pays membres de la zone euro équivaut à une perte d'un montant d'exportations en volume équivalent à 1,3 point de PIB par an en moyenne depuis 2002 dans le cas de la France. Il convient de retrancher à ce montant les importations qui auraient été induites par l'atteinte d'une progression des exportations équivalentes à celle de la demande mondiale. Le contenu direct





et indirect en importations des exportations demeure délicat à évaluer. Une proportion de 50 % dans le cas de la France est toutefois fréquemment admise, ce qui revient à retrancher la moitié de l'effet négatif direct mentionné plus haut. Effet négatif auquel il faut ajouter la croissance qui aurait été associée à la dépense des revenus générés par les exportations.

En se limitant aux seuls aspects macro-économiques, l'appréciation de l'euro est un handicap de prix pour les exportations, pour l'accueil d'investissements étrangers sur le sol et peut se traduire par une progression des importations au détriment d'approvisionnements auprès de fournisseurs travaillant en euros. A l'inverse, elle permet de réduire l'inflation importée et peut favoriser une restructuration accélérée d'entreprises en encourageant l'investissement à l'extérieur. Le modèle macro-économétrique utilisé par Coe-Rexecode, inspiré du modèle de l'Oxford Economic Forecasting, retient qu'une appréciation de 10 % du taux de change effectif de l'euro occasionne une perte de croissance de l'ordre de 0,8 point de PIB au terme de la première année et de un point de PIB au terme de cinq ans (*Politique de change de l'euro*, La documentation française, décembre 2008).

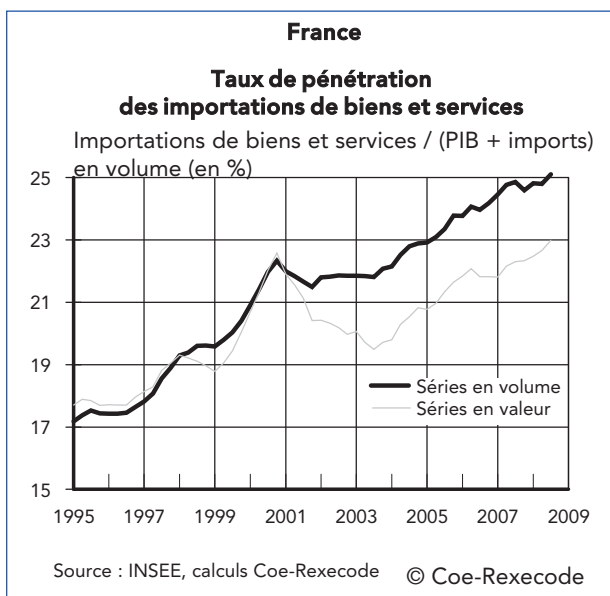
Construit selon une logique linéaire, ce type de modèle prend toutefois mal en compte les effets de seuil liés aux évolutions monétaires. Il ne peut ainsi distinguer l'impact d'une appréciation selon le niveau du change à partir de laquelle elle s'opère. Si le choc de

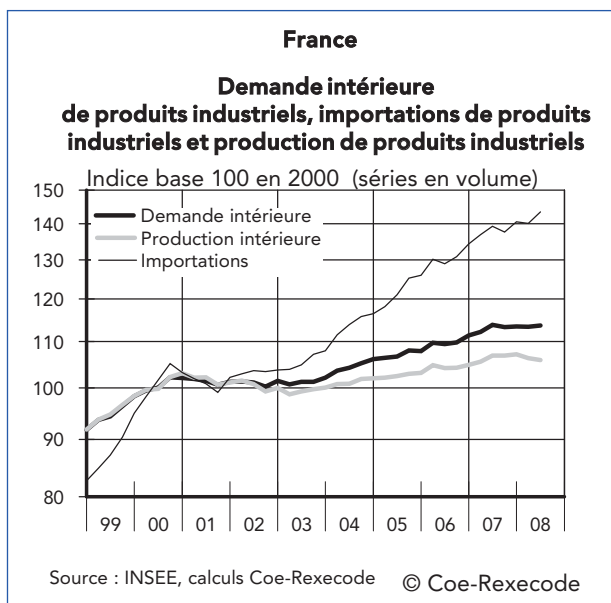
change est de grande ampleur et concentré dans le temps, il pèsera fortement sur l'activité économique. Ainsi que la note le rapport du Conseil d'Analyse Economique sur la politique de change de l'euro : « *En éliminant les entreprises les plus fragiles, les effets [d'une appréciation de la monnaie] peuvent s'avérer pérennes en termes de pertes de production. Il en résulte une certaine irréversibilité, une dépréciation ultérieure du change ne permettant pas de retrouver le niveau de production antérieur car la base productive du territoire s'est rétrécie. Ce point est crucial et concerne tout particulièrement l'industrie, secteur où les coûts d'entrée de nouvelles entreprises sont les plus élevés. Dans le contexte mondial actuel, les entreprises industrielles qui ne peuvent pas résister aux pertes de marchés dues à un euro trop élevé auront peu de chances de réapparaître, même si l'euro était amené par la suite à reculer* ».

Accroissement de la pénétration du marché intérieur par les importations

Sur longue période, les importations françaises en volume progressent à un rythme plus rapide que l'ensemble des ressources dont dispose l'économie pour répondre à la demande qui lui est adressée (PIB + importations). L'ensemble de la ressource est égal à la somme des emplois de biens et services au sein d'une économie (c'est-à-dire à la demande totale) que ces biens et services soient destinés à répondre à la demande finale (consommation et investissement), à la demande extérieure (exportations) ou à la demande à fin de consommation intermédiaire au cours du processus de production.

En moyenne de 1973 à 2007, la progression des importations a été un peu moins de deux fois plus rapide que la progression de l'ensemble de la demande totale de biens et services sur les marchés français (4,7 % par an en moyenne pour les importations contre 2,7 % par an pour l'ensemble de la ressource). Cet écart dans les rythmes de progression est relativement constant selon les périodes que l'on prend en considération. Une légère accélération de la pénétration du marché intérieur par les importations semble toutefois s'opérer au cours de la période la plus récente. Entre 2002 et 2007, les importations ont progressé de 5,1 % par an contre 2,7 % par an pour l'ensemble de la ressource.





Mesuré en valeur, le taux de pénétration du marché intérieur par les importations a franchi son niveau record de 2000. L'écart entre les évolutions en valeur et en volume s'explique par les évolutions de prix relatifs. De 2000 à 2007, le prix des importations de biens et services a progressé de seulement 1,1 % sur l'ensemble de la période, en dépit de la hausse du prix des approvisionnements extérieurs en matières premières. Le prix de l'ensemble de la ressource a progressé pour sa part de 12,2 % entre 2000 et 2007.

Cette observation menée à l'échelle de l'ensemble de l'économie masque des configurations sectorielles marquées. Ainsi le dynamisme de la consommation des ménages qui s'est observé de 1997 jusque fin 2007 a-t-il échappé pour l'essentiel aux producteurs installés en France. La majeure partie de l'accroissement des dépenses de consommation a été satisfaite par les importations de biens de consommation manufacturés. La production industrielle des biens de consommation, mesurée en volume, a progressé de 14 % entre son niveau moyen de 1999 et celui atteint au premier semestre 2008 quand les dépenses de consommation des ménages en biens de consommation manufacturés augmentaient de 32 % dans le même temps et les importations de biens de consommation de 113 %. Pour l'ensemble des produits industriels, la production sur le territoire a progressé de 15 % sur la même période quand l'ensemble des emplois de produits industriels progressait de 30 % et les importations de ces mêmes produits de 71 %.

Ce phénomène d'accroissement de la pénétration du marché intérieur s'inscrit dans un environnement marqué par la suppression progressive des barrières à l'échange, notamment dans le cadre de la construction européenne, et par une tendance au morcellement et à la globalisation des processus de production. Des évolutions similaires sont au demeurant à l'œuvre dans tous les pays de vieille industrialisation. Dans le cas de la zone euro prise dans son ensemble, la progression des importations en volume est également près de deux fois plus importante que celle de l'ensemble de la ressource.

Au sein de la zone euro, l'Allemagne connaît pour sa part une brutale accélération de la pénétration de son marché intérieur par les importations. Les importations en volume représentent 30 % de la ressource en 2007 (contre 24,6 % en France). Cette proportion était de 24,8 % en Allemagne en 2000 (21,7 % en France à la même date). Le taux de pénétration du marché intérieur par les importations mesuré en valeur a nettement franchi son précédent point haut et s'inscrit à 28,5 % en 2007 (22,1 % en France).

Le taux de couverture des importations par les exportations s'est affaibli

La combinaison de performances à l'exportation en retrait de la progression du commerce mondial avec l'accroissement de la pénétration du marché intérieur par les importations et la hausse du cours de la plupart des matières premières importées s'est traduite dans le creusement du solde déficitaire des échanges extérieurs de l'économie française. En l'espace de huit ans, l'excédent dégagé en 1999 par la balance des paiements courants à hauteur de 3,1 % du PIB s'est transformé en un déficit dont le montant est ressorti à 1,2 % du PIB en 2007 et proche de 2 % du PIB en 2008.

Le creusement récent du déficit des échanges courants s'explique principalement par l'accroissement du déficit de la balance commerciale. Mesuré FAB-CAF, celui-ci ressort à près de 68 milliards d'euros l'an au cours des neuf premiers mois de 2008 (3,5 % du PIB). Il était de 52,2 milliards d'euros en 2007. Le taux de couverture des importations de marchandises par les exportations s'est affaibli à un peu plus de 86 % durant cette même période. Il se rapproche de son précédent record à la baisse qui avait été touché en 1982 quand il était tombé à 83 %.

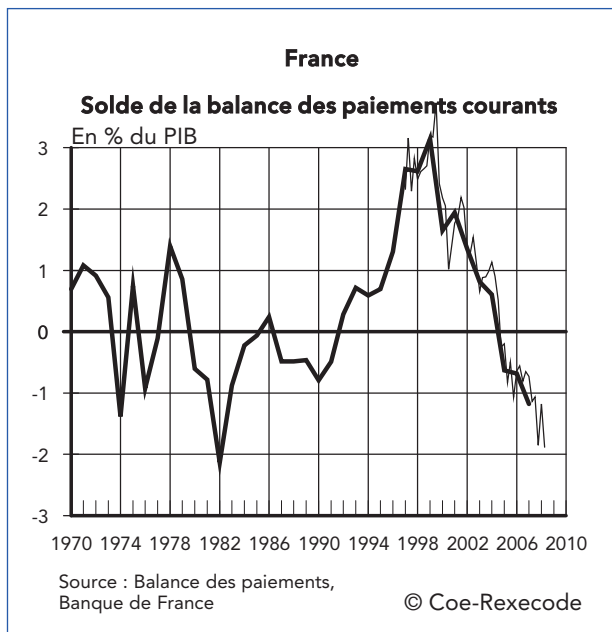


France : solde des échanges extérieurs										
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Solde de la balance com. (FAB - CAF)										
en milliards d'euros	6,7	-11,6	-4,6	-0,6	-3,9	-14,8	-33,9	-40,6	-52,2	-67,7
en % du PIB	0,5	-0,8	-0,3	0,0	-0,2	-0,9	-2,0	-2,2	-2,8	-3,5
Taux de couverture (en %)	102,5	96,6	98,6	99,8	98,8	95,8	91,3	90,5	88,5	86,2
Solde des échanges de produits énergétiques (FAB-CAF)										
en milliards d'euros	-11,6	-23,3	-22,9	-21,6	-22,6	-28,4	-38,3	-46,8	-46,0	-61,0
en % du PIB	-0,8	-1,6	-1,5	-1,4	-1,4	-1,7	-2,2	-2,6	-2,4	-3,1
Taux de couverture (en %)	37,7	30,1	29,9	30,2	29,9	26,9	28,5	26,9	26,8	29,0
Solde des échanges de produits industriels ** (FAB-CAF)										
en milliards d'euros	8,9	1,7	10,9	12,5	10,1	4,9	-4	-3,4	-16,2	-18,6
en % du PIB	0,7	0,1	0,7	0,8	0,6	0,3	-0,2	-0,2	-0,9	-1,0
Taux de couverture (en %)	103,9	100,6	104,0	104,6	103,8	101,7	98,7	99,0	95,4	94,9
Solde des échanges de produits agricoles et des IAA (FAB-CAF)										
en milliards d'euros	9,1	9,3	7,4	8,5	8,5	7,9	7,6	8,6	9	9,7
en % du PIB	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5
Taux de couverture (en %)	133,2	131,9	124,1	126,9	127,0	124,9	123,3	124,7	123,7	123,4
Solde des échanges de services										
en milliards d'euros	17,5	21,5	19,9	18,0	14,3	12,7	13,2	10,3	10,6	20,5
en % du PIB	1,3	1,5	1,3	1,2	0,9	0,8	0,8	0,6	0,6	1?1
Taux de couverture (en %)	129,5	132,6	128,6	124,7	119,5	116,2	115,5	111,4	109,5	121,6
Solde de la balance courante										
en milliards d'euros	42,8	23,9	29,5	20,3	13,7	9,4	-11,2	-12,1	-22,7	-32,7
en % du PIB	3,1	1,7	2,0	1,3	0,9	0,6	-0,6	-0,7	-1,2	-1,7
Taux de couverture (en %)	110,7	104,9	106,0	104,2	102,8	101,8	98,2	98,2	96,9	95,8
PIB (en milliards d'euros courants) *	1367,0	1442,8	1497,3	1549,8	1596,3	1657,8	1723,8	1808,8	1892,4	1950,7
* Neuf premiers mois de 2008, en milliards d'euros l'an										
** Produits industriels, y compris matériel militaire										
Source : Douanes, Banque de France (balance des paiements), Insee (comptes nationaux).										
Taux de couverture : rapport des exportations des biens aux importations de biens de même catégorie										

Entre 1999 à 2008, le creusement du déficit des échanges de produits énergétiques a expliqué un peu plus des deux tiers du creusement du solde déficitaire de la balance commerciale. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2008, le renchérissement des importations de produits énergétiques explique la quasi-intégralité du creusement du déficit des échanges de marchandises. Celui-ci s'est accru de 15,5 milliards d'euros en rythme annuel au cours des neuf premiers mois de l'année par rapport à l'exercice 2007. La baisse brutale des cours du baril de pétrole intervenue à partir de juillet 2008 permettra d'interrompre le creusement du déficit des échanges de produits énergétiques. La transformation de l'excédent dégagé par les échanges de produits industriels (à hauteur de 9 milliards d'euros en 1999) en un déficit de 18,6 milliards d'euros a contribué pour sa part à environ un tiers de la dégradation du solde de la balance commerciale intervenue entre 1999 et 2008. Le

taux de couverture des importations de produits industriels est tombé à 95,4 % en 2007 et 94,9 % début 2008. Il reste encore supérieur à son précédent point bas de 1990 quant il était revenu à 91 %.

Pour sa part, le solde des échanges de produits agricoles et des industries agro-alimentaires est relativement stable à hauteur de 9 milliards d'euros en 2007 et 9,7 milliards d'euros l'an depuis le début de l'année. Toutefois, le taux de couverture des importations de ce type de produit par les exportations s'est effrité. Il n'est plus que d'environ 123 % contre 133 % en 1999. Le même constat vaut pour les échanges internationaux de services dont le taux de couverture des importations par les exportations a perdu vingt points de 1999 à 2007. Ce recul a toutefois laissé place à un redressement en début d'année, l'excédent traditionnel des échanges de services s'étant regonflé à 20,5 milliards d'euros l'an au



cours des neuf premiers mois de 2008 contre 10,6 milliards en 2007. Cette dernière évaluation reste toutefois encore très fragile.

A titre de comparaison, le solde des paiements courants des six principaux pays de la zone euro se situe quasiment au même niveau en 1999 et en 2007 (0,7 % et 0,8 % du PIB respectivement). Cette stabilité du solde courant dissimule toutefois une vive progression des excédents courants allemand (de -1,3 % du PIB en 1999 à 7,6 % en 2007) et néerlandais (de 3,8 % à 6,1 % durant la même période). A l'inverse, le déficit des paiements courants s'est fortement creusé en Espagne (de -2,9 % à -9,7 % du PIB entre 1999 et 2007) et en Italie (où l'excédent de 0,7 % du PIB s'est transformé en un déficit de 2,4 % du PIB en 2007).

En dépit du renchérissement des approvisionnements énergétiques, le solde courant consolidé de la zone euro est pour sa part resté relativement stable entre 1999 et 2007 oscillant dans une bande étroite comprise entre -0,3 et 0,9 % du PIB. Le déficit des paiements courants consolidés de la zone euro s'est en revanche creusé début 2008 pour ressortir à hauteur de 52 milliards d'euros l'an (0,6 % du PIB) contre un excédent de 26 milliards d'euros en 2007 (0,3 % du PIB). Le seul solde des échanges consolidés de services est passé d'une situation déficitaire (-0,1 % du PIB en 1999) à un excédent de 0,6 % du PIB en 2007 et début 2008.

L'effort relatif de prix à l'exportation s'accroît

Lorsque l'on cherche à analyser l'évolution à court terme des parts de marché d'un pays, le facteur explicatif le plus souvent évoqué est la « compétitivité-prix ». On dira qu'un pays est compétitif en termes de prix s'il est capable de proposer sur un marché des produits similaires à ceux de ses concurrents mais à des prix inférieurs. Cet élément de compétitivité associée aux évolutions des prix relatifs repose principalement sur les coûts de production, la productivité (à travers les coûts salariaux unitaires), les taux de change et le comportement de marge des entrepreneurs.

Les indices de « compétitivité-prix » sont censés mesurer la capacité d'un pays à conquérir des parts de marché en raison d'un niveau de prix plus faible que ses concurrents. Une baisse de l'indice de « compétitivité-prix » traduit une progression plus lente des prix nationaux par rapport aux prix étrangers à l'exportation. En théorie, on peut alors s'attendre à une progression des parts de marché dans une telle situation.

On définit en général la « compétitivité hors prix » de façon résiduelle, comme ce qui ne s'explique pas par les différences de niveaux de prix ou de coût : adaptation à la demande, qualité, service après vente, image de marque, délai de livraison, etc.. Des pertes de « compétitivité-prix » peuvent toutefois provenir à la fois de limites de mesure statistique des prix du commerce extérieur (qui sont grandes), d'effets de structure de la demande des exportations nationales (déformation en faveur de produits peu fabriqués sur le territoire) ou, plus problématiquement, d'une évolution défavorable des coûts de production relatifs (à produit identique), évolution qui pourrait elle-même résulter de variations de change et non d'un affaiblissement de la productivité.

Par ailleurs, un pays peut aussi gagner des parts de marchés par rapport à un concurrent en affichant des prix sensiblement plus élevés. Une hausse des prix à l'exportation peut être provoquée par une amélioration de la productivité, elle-même conséquence d'une montée en gamme dans la chaîne de production. Dans bien des cas, une apparente bonne « compétitivité-prix » d'une économie peut être au contraire le reflet d'une dégradation de la position nationale dans la chaîne de valeur mondiale. Ce qui est produit dans le pays vaut moins sur



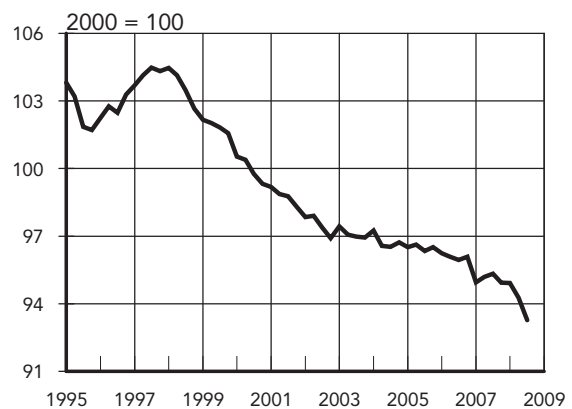
le marché que ce qui est produit par les concurrents. Pour l'économie, la conséquence de ces moindres prix est *in fine* une perte de recettes nettes, de moindres marges, donc de moindres capacités d'investissement et quelques années après une baisse de la croissance et une diminution relative du niveau de vie. Il ne faut donc jamais perdre de vue que les mesures de compétitivité-prix ne sont qu'en apparence des indicateurs de compétitivité. Leur signification n'est pas univoque. Ces mesures doivent donc être interprétées avec précaution. Si elles apparaissent « bonnes », cela ne signifie pas forcément qu'elles assurent au pays concerné les conditions de succès dans la mondialisation. C'est du reste ce que suggère la coïncidence dans le cas de la France d'un recul des parts de marché et d'une « amélioration » apparente de sa compétitivité-prix.

De fait, les évolutions des indicateurs classiques de compétitivité prix à l'exportation qui consistent à rapprocher les évolutions des prix observés dans un ensemble de pays soulignent que l'effort de prix accompli par les exportateurs français a été plus élevé que celui effectué par l'ensemble des exportateurs européens. Cet effort n'a toutefois pas empêché des pertes de parts de marché.

Le déflateur des exportations françaises de biens et services a progressé de 5,3 % entre 1999 et le troisième trimestre 2008 alors qu'il augmentait de 15 % dans le cas de la zone euro. Mesurée en glissement sur un an au troisième trimestre, la progression des prix à l'exportation des biens et services en France reste inférieure à celle observée dans l'ensemble de la zone euro (0,7 % contre 2,9 %). De même, l'indice des prix à la production du secteur industriel (hors énergie et construction) pour les seuls marchés extérieurs a progressé moins vite en France que dans l'ensemble de la zone euro (6,2 % entre 2003 et les neuf premiers mois de 2008 en France contre 8,2 % dans la zone euro). Il a évolué au même rythme en France et en Allemagne durant cette période.

Au-delà de cette « compétitivité-prix », de nature conjoncturelle, l'évolution des parts de marché est aussi fonction de la compétitivité dite hors prix, plus structurelle. Une économie est alors considérée comme compétitive sur les aspects hors prix si elle est capable d'imposer ses produits indépendamment de leur prix, dans certaines limites naturellement. Facteur de différenciation des produits, la « compétitivité hors prix », grâce notamment à la notoriété des produits

Déflateur des exportations françaises de biens et services/déflateur des exportations de la zone euro



Sources : INSEE, Eurostat

© Coe-Rexecode

exportés prend une importance croissante dans le commerce international. Ainsi, la qualité, le contenu en innovation technologique, l'ergonomie ou le design d'un produit sont autant d'aspects qui permettent à une entreprise de gagner des parts de marché. De même, d'autres critères hors prix tels que la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux, brièveté et respect des délais de livraison) constituent des facteurs importants dans la compétition internationale.

Ces critères hors prix des produits évoluent plus lentement et sont moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles que les prix. Ils sont fonction de déterminants tels que l'effort d'investissement matériel (augmentation et amélioration des capacités de production) et immatériel (formation, marketing, logiciels, recherche et développement), l'organisation du travail et de la production ou la politique économique. L'importance de ces critères hors-prix et la performance des différents pays en la matière sont souvent difficiles à évaluer. L'enquête réalisée chaque année par Coe-Rexecode auprès d'importateurs européens fournit ainsi des indications précieuses quant à l'évolution des critères « hors-prix » de la compétitivité. Ses résultats sont présentés dans la seconde partie de ce dossier. Retenons que l'enquête réalisée en 2008 pour le secteur des biens de consommation souligne une stabilité entre 2006 et 2008 de l'image prix et de l'image hors prix des produits français. Cette image s'est améliorée pour les produits italiens et allemands. Elle s'est en revanche dégradée pour les produits asiatiques.



Le PIB par habitant en France progresse moins vite que dans la zone euro

La position de la France en Europe peut s'effectuer par l'appréciation du niveau de vie moyen de la population tel qu'il est exprimé par le produit intérieur brut par habitant.

Une difficulté dans les comparaisons internationales provient des variations des parités monétaires liées aux fluctuations des marchés de change. Pour contourner cette difficulté, les comparaisons internationales utilisent souvent la notion de taux de change égalisant les pouvoirs d'achat. Une limite de la méthode tient au caractère conventionnel des paniers de marchandises retenus pour mesurer le pouvoir d'achat. Malgré ces difficultés d'interprétation et de mesure, il est essentiel pour juger de la compétitivité d'une nation d'évaluer sa capacité à soutenir la concurrence des autres pays tout en maintenant sa position en termes de niveau de vie.

Comparons tout d'abord la France à quelques grands pays extérieurs à la zone euro. Le niveau de vie moyen des français (produit intérieur brut en volume par habitant établi sur la base des parités de pouvoir d'achat en dollars de 2005) était, en 2007, 28,8 % au-dessous du niveau de vie américain, 7,4 % au-dessous du niveau de vie britannique. Le revenu moyen d'un américain excède donc de 40,5 % le revenu moyen d'un français, celui d'un britannique le dépasse de 8 %.

Cet écart va en s'accroissant depuis le début des années 1980. Après avoir convergé de 1950 à 1980 vers le niveau de vie américain, le niveau de vie moyen en France s'en écarte. Le recul depuis 1982 est de l'ordre

de 10,9 %. Par rapport au Royaume-Uni, notre niveau de vie prenait de l'avance jusqu'en 1992. Cette avance s'est progressivement érodée, le niveau de vie britannique étant repassé au-dessus du niveau de vie français dès 1997 selon les estimations fournies par l'OCDE. De 1992 à 2007, le revenu moyen en France a progressé de 24,4 % contre 46 % au Royaume-Uni.

Pour éviter les problèmes de conversion monétaire et de calculs de parités de pouvoir d'achat, on peut limiter la comparaison aux pays de la zone euro. Les PIB par habitant sont calculés dans la même unité et les comparaisons sont alors indiscutables. La position de la France est résumée par deux indicateurs : le rang de la France dans les pays de la zone euro en termes de PIB par habitant (en euros courants), et l'écart entre le PIB moyen par français et le PIB moyen par européen de la zone euro.

Le premier constat est que le pouvoir d'achat moyen des Français (le PIB par habitant est de 29 765 euros en 2007) se situe actuellement au septième rang sur treize pays de la zone euro (hors Chypre et Malte). Après avoir perdu deux places au bénéfice successivement de la Finlande et de l'Irlande, la France devance l'Allemagne depuis 2005. L'Italie, l'Espagne, la Grèce et le Portugal sont restés en permanence derrière la France.

La deuxième observation est qu'en 2007, la France est toujours au-dessus de la moyenne de la zone euro en termes de produit intérieur brut par habitant évalué aux prix courants. L'écart se réduit toutefois régulièrement. Il est revenu de 23 % en 1990 à 6,4 % en 2007. Le pouvoir d'achat du français moyen augmente plus lentement que le pouvoir d'achat de l'euroéen moyen.

Le même constat vaut si, à la place de données exprimées à prix courants, l'examen porte sur des données exprimées en volume et en parité de pouvoir d'achat. Le revenu moyen par français recule relativement au revenu moyen des habitants de la zone euro. En 2007, le revenu en volume par habitant français est même passé légèrement en-deçà du revenu en volume par habitant de la zone euro, une situation inédite depuis le début des années 1960.

Comparaison des PIB en euros courants par habitant de la France et de la zone euro		
	Rang de la France dans la zone euro	Position relative de la France*
1990	3	123
1995	5	110,2
2000	8	108,4
2007	7	106,4

Source : Comptabilité nationale
* PIB par habitant en France/PIB par hab. dans la zone euro

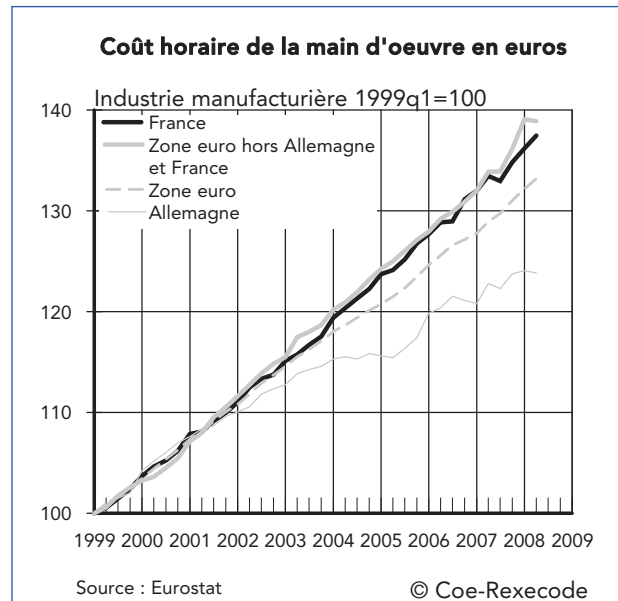


Les évolutions de coûts salariaux sont plus rapides en France qu'en Allemagne mais identiques en moyenne à celles des autres pays de la zone euro

Les évolutions relatives de prix à l'exportation ont été favorables au renforcement de la compétitivité des exportations françaises que ce soit au cours de la période du début des années 2000 ou bien au cours des derniers trimestres. Le renforcement de la compétitivité-prix des biens exportés par l'économie française s'est également effectué sans que cette amélioration se soit faite au détriment de la qualité incorporée dans les biens exportés si l'on en juge par les résultats de l'enquête sur l'image des produits français exportés. Plus encore l'amélioration de la « compétitivité-prix » s'opère en dépit d'une évolution plus vive des coûts salariaux en France que dans la zone euro.

Plus encore que la mesure de la « compétitivité-prix », celle des écarts d'évolutions des coûts salariaux reste délicate à saisir. Les données de coût salarial, d'emploi, de temps de travail, voire de valeur ajoutée ne sont pas faciles à mesurer et il faut être vigilant quant à leur utilisation en comparaison internationale. Par ailleurs, la dimension « coût » de la compétitivité d'une économie ne se limite pas aux seuls coûts de main-d'œuvre, qu'ils soient horaires ou unitaires (après prise en compte de la productivité). Il faut naturellement tenir compte de multiples autres facteurs dont l'un des plus importants est la fiscalité. On peut aussi penser au degré d'endettement des entreprises et aux taux d'intérêt, aux prix des intrants intermédiaires. Toutefois, dans la mesure où les coûts de main-d'œuvre constituent l'essentiel des coûts d'exploitation d'une entreprise, il semble légitime de se focaliser sur les comparaisons de coûts salariaux⁶.

La comparaison la plus pertinente doit porter, en théorie, sur le coût salarial par unité produite, c'est-à-dire le montant de salaire nécessaire pour la production d'une unité de biens ou de services. En général, on



opère ce type de comparaison de coût salarial par unité produite uniquement sur des évolutions à travers le temps (en indice) et non sur des niveaux même si cette dernière est bien évidemment possible. La distinction est fondamentale. Une économie peut enregistrer une évolution favorable de ses coûts salariaux par unité produite sans pour autant être compétitive, ses coûts salariaux unitaires restant excessifs même s'ils le sont de moins en moins. Le coût salarial unitaire est constitué de deux éléments, le coût de la main-d'œuvre et sa productivité qui peuvent chacun être analysés. Ces mêmes éléments peuvent être définis par personne occupée ou bien par heure.

Eurostat publie tous les quatre ans les résultats d'une enquête de comparaison des coûts de main-d'œuvre au sein des états membres de l'Union européenne. Cette enquête quadriennale est menée de façon homogène par les différents instituts statistiques nationaux, coordonnée par les équipes d'Eurostat. La dernière vague d'enquêtes qui ait été publiée porte sur l'exercice 2004. Elle porte sur les entreprises de dix salariés et plus, et s'efforce à mesurer de façon exhaustive le coût horaire de la main-d'œuvre dans les différents secteurs d'activité à l'exception des services non marchands. Une des difficultés d'exploitation de cette source réside dans l'actua-

⁶ Dans une note complémentaire au rapport du CAE sur les performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, E Erkel-Rousse et M. Sylvander notent que les différentiels de rythmes d'externalisation à l'étranger, particulièrement dans les pays à bas coûts relatifs, auraient contribué notablement aux écarts d'évolution des exportations des deux pays (in Rapport du CAE op. cit., p. 98). L. Fontagné et G. Gaulier notent toutefois que : « le recours massif par les industriels allemands à l'externalisation, c'est-à-dire à l'achat d'intrants dans des pays à bas salaires serait en grande partie responsable de la surperformance allemande. Mais même dans ce cas, le rôle de la composante salariale des coûts n'est pas négligeable dans un modèle macro-économique augmenté ». op. cit. p. 30.



lisation des données entre deux enquêtes quadriennales (entre 2000 et 2004, entre 2004 et 2008...). Partant de la dernière enquête connue aujourd'hui (2004), nous appliquons les dérivées nationales en matière de coûts salariaux publiés à cadence trimestrielle par Eurostat pour les pays de l'Union européenne et tenons compte aussi des variations du change de l'euro contre les autres devises.

Dans la mesure où plus de 70 % des exportations françaises de biens et services est constitué de produits manufacturés (81 % y compris IAA et énergie), il est particulièrement intéressant de comparer les coûts horaires dans l'industrie manufacturière. Cette comparaison est incontournable mais non suffisante car l'industrie exportatrice voit ses coûts de production affectés par les coûts des autres secteurs, principalement ceux des services. Il faut donc aussi comparer les coûts salariaux des autres secteurs, même s'il est fait abstraction des secteurs non marchands.

Mesurée à partir des coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière, estimés par Eurostat, la compétitivité-coût de l'industrie française s'est régulièrement effritée au cours des dernières années. Au deuxième trimestre 2008, le coût salarial horaire dans l'industrie française est même devenu supérieur à celui de l'industrie allemande. Il lui était inférieur de 10 % en 1999. Au-delà du cas allemand, le coût salarial horaire dans l'industrie manufacturière en France a progressé au même rythme que celui de l'ensemble de la zone euro hors France et Allemagne. Le coût salarial horaire dans l'industrie française dépasse désormais de 16 % celui de l'ensemble de la zone euro contre 12,9 % en 1999. Il y a donc eu une dégradation relative des coûts horaires français par rapport à ceux de nos voisins. Cette dégradation ne s'est toutefois effectuée que relativement à l'Allemagne. Sur la période la plus récente, le coût salarial horaire dans l'industrie en France a progressé légèrement moins vite que dans la zone euro (3 % sur un an au deuxième trimestre 2008 contre 3,3 %). Sa progression reste plus vive que celle observée en Allemagne (0,9 %).

Au deuxième trimestre 2008, le coût horaire de la main-d'œuvre dans l'ensemble de l'économie hors services non marchands ressort en France à 32,3 euros. Il dépasse de 5,3 euros le coût moyen de la zone euro (un peu plus de 20 %). Depuis 1999, la hausse des coûts

salariaux a systématiquement été plus forte en France que dans l'ensemble de la zone euro (à l'exception de l'exercice 2003). Entre 1999 (moyenne de l'année) et le deuxième trimestre 2008, le coût horaire a augmenté de 34 % en France contre 29,8 % en moyenne dans l'ensemble de la zone euro. En 1999, le coût horaire de la main-d'œuvre en France dépassait de 15,4 % la moyenne de la zone euro, il la dépasse désormais de près de 20 %. Le renchérissement relatif du coût salarial français est particulièrement spectaculaire vis-à-vis du coût allemand qui, sur la même période, n'a augmenté que de 17,4 %. En 1999, le coût salarial horaire dans l'ensemble de l'économie (hors services non marchands) en France était inférieur de 2,5 % au même coût en Allemagne. Il lui est désormais supérieur de 11,3 %. Sur un an, la progression du coût salarial horaire dans l'ensemble de l'économie en France a été moins vive en France que dans l'ensemble de la zone euro (2,4 % contre 2,9 %). Elle reste plus rapide qu'en Allemagne où elle ressort à 0,7 % sur un an.

De 1999 à 2005, ces hausses relatives de coût horaire auraient été compensées par des gains de productivité horaire supérieurs en France par rapport à ceux observés dans la zone euro. La comparaison avec l'Allemagne montre en revanche que l'écart de gains de productivité horaire n'a pas compensé l'écart d'évolution des coûts salariaux horaires entre la France et l'Allemagne. L'estimation des gains de productivité horaire est issue des données fournies par la base Euklems qui propose notamment une mesure de la productivité horaire du travail par secteur en rapportant la valeur ajoutée sectorielle au volume d'heures travaillées dans les économies européennes. La dernière année étudiée est l'année 2005. Pour un indice basé à 100 en 1999, l'indice de productivité horaire en France dans l'industrie manufacturière ressort à l'indice 123,6 en 2005 (dernière année connue), à l'indice 121,1 en Allemagne et à l'indice 116,4 dans la zone euro. L'indice des coûts salariaux horaires est ressorti pour sa part à 123,7 en France en 2005, 114,8 en Allemagne et 120,7 en zone euro. Pour l'ensemble de l'économie, l'indice de productivité horaire est ressorti à 111,1 en France, 110,2 en Allemagne et 107,6 en zone euro. Sur la même période (de 1999 à 2005). L'indice du coût salarial horaire dans l'ensemble de l'économie est ressorti pour sa part à 123,2 en France, 113,3 en Allemagne et 120,1 en zone euro.



Depuis 2003 au moins, la progression des coûts salariaux unitaires en France est supérieure à celle observée dans la zone euro. La progression plus vive des coûts horaires n'a donc pas été compensée par des gains de productivité horaire supérieurs. Ce constat peut s'établir tant pour le secteur industriel que pour l'ensemble de l'économie. Il est encore plus marqué lorsque la progression des coûts salariaux unitaires dans l'industrie en France est comparée à celle de ces mêmes coûts dans l'industrie allemande. Selon les évaluations de la Commission européenne, pour un indice basé à 100 en 2003, le coût salarial unitaire dans l'industrie en France s'inscrit à 107,1 en 2007, 104,5 dans l'ensemble de la zone euro et 98,3 en Allemagne.

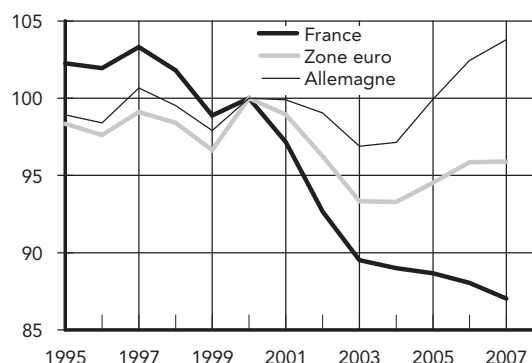
Un effort de marge à l'exportation plus important en France que dans la zone euro

La combinaison d'un recul relatif des prix à l'exportation avec des coûts salariaux unitaires qui progressent plus vite en France que dans la zone euro se traduit dans un recul des gains tirés par les entreprises des exportations effectuées depuis la France. Les indices de gains à l'exportation consistent à rapprocher la dérive de prix à l'exportation à celle du coût salarial par unité produite. Une baisse de ce ratio représenté l'évolution de l'effort de marge à l'exportation réalisé par les producteurs nationaux.

L'indice de gains à l'exportation de la France recule de manière régulière depuis le début des années 1990. Son recul s'est accentué à partir de 2000, soit avant même que l'appréciation de l'euro n'oblige les exportateurs européens à maîtriser leurs prix à l'exportation. Plus remarquable encore, l'indice de gain à l'exportation des exportateurs français recule significativement alors qu'il a amorcé un franc redressement dans le cas de l'Allemagne. L'amélioration de la compétitivité prix est ainsi un trompe l'œil : elle se fait au prix d'un recul des marges dont l'ampleur ne se retrouve nulle part ailleurs dans les pays membres de la zone euro.

Point préoccupant, cette situation paraît se prolonger sur la période récente. La stabilisation de la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro masque la poursuite du recul des résultats des entreprises installées sur le territoire français

Rapport des prix d'exportations de biens et services au coût unitaire du travail (ensemble de l'économie)



Sources : Comptes nationaux et Commission européenne (Ameco)
Note : Une baisse du ratio traduit une réduction du gain à l'exportation ou un effort de marge de la part des exportateurs

© Coe-Rexecode

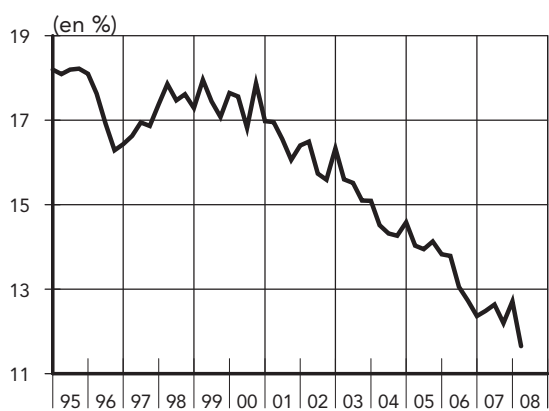
relativement à ceux des entreprises de la zone euro. De 2000 à 2007, l'excédent brut d'exploitation des sociétés non financières en France a progressé de 4 % par an en moyenne au cours de cette période. Cette progression a été de 4,7 % par an dans la zone euro et de 4,8 % par an en Allemagne. Le taux de marge des sociétés non financières en France est resté stable alors qu'il a gagné 1,8 point dans l'ensemble de la zone euro et 5,2 points en Allemagne au cours de cette même période.

Cette comparaison peut également être réalisée à l'échelle sectorielle. Nous estimons les résultats des entreprises industrielles en retranchant la masse salariale de la valeur ajoutée réalisée par ces entreprises en France et dans la zone euro. Ces données sectorielles sont fournies par Eurostat. Dans le seul champ de l'industrie, le recul relatif des résultats des entreprises françaises par rapport aux entreprises de la zone euro n'a marqué qu'une brève pause courant 2007. La part de l'excédent brut d'exploitation (y compris impôts liés à la production) des entreprises industrielles installées en France dans les résultats de ces mêmes entreprises à l'échelle de l'ensemble de la zone euro a reculé de 17,5 % à 12,4 % entre 2000 et 2007. Elle a de nouveau fortement reculé au cours du premier semestre 2008. Elle ressort à 11,6 % au deuxième trimestre 2008.

Le recul des résultats relatifs des sociétés non financières du secteur industriel installées en France amplifie ainsi le recul des parts de marché à l'exportation et celui du poids relatif de l'industrie française dans l'industrie européenne. Entre 1998 et 2007, la part des exporta-



Rapport entre l'EBE (+ impôts liés à la production) dans l'industrie en France et l'EBE (+ impôts liés à la production) dans l'industrie dans la zone euro



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

tions françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro a été réduite de 20,8 %. Celle de la valeur ajoutée des sociétés non financières du secteur industriel installées en France dans la valeur ajoutée de ces mêmes sociétés européennes a reculé de 15,9 %. La part des résultats d'exploitation des sociétés non financières du secteur industriel dans les résultats des mêmes sociétés de la zone euro a reculé de 29,3 %. Le montant des exportations françaises de marchandises comparé

au montant des exportations allemandes de marchandises a reculé de 26,2 %. Le rapport de la valeur ajoutée des entreprises non financières du secteur industriel à la valeur ajoutée réalisée par les mêmes sociétés installées en Allemagne a reculé de 14,1 % en défaveur des entreprises installées en France. Le poids de l'excédent brut d'exploitation (majoré des impôts liés à la production) des sociétés non financières du secteur industriel installées en France relativement à celui des entreprises allemandes du même secteur a reculé de 39,3 %

Une clé de compréhension du recul des parts de marché pourrait alors être la suivante : la détérioration des gains à l'exportation en France explique partiellement les écarts d'évolution des parts de marché à l'exportation. La compression des marges à l'exportation réalisée par les exportateurs français a buté sur les gains tirés des activités à l'exportation, conduisant parfois les entreprises françaises à se retirer du marché à l'export. Les gains à l'exportation réalisés notamment par les exportateurs allemands sont, quant à eux, restés plutôt stables, en raison des efforts entrepris depuis le milieu des années 1990 pour restaurer la compétitivité. Cette situation pèse sur le potentiel d'investissement et d'innovation à moyen terme des acteurs français du commerce international et vient menacer leur aptitude à préserver leurs parts de marché à moyen terme ■



Deuxième partie

Résultats de l'enquête 2008 sur l'appréciation du rapport qualité-prix des produits français par les importateurs européens (bien de consommation)

Jacques ANAS

Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur l'appréciation par les importateurs européens de l'image prix et hors-prix des produits importés. L'enquête de 2008 a porté sur l'image des biens de consommation. Elle montre une stabilité de l'image prix et hors prix des biens de consommation français par rapport aux résultats de l'enquête réalisée en 2006 sur ces mêmes produits. L'image des biens de consommation réalisés par les autres pays développés s'est en revanche améliorée sur les deux critères de l'image prix et hors-prix. Elle recule pour ce qui concerne l'image des produits en provenance des pays d'Europe centrale et de l'est et des pays d'Asie.

Selon les importateurs interrogés, les points forts des produits français tiendraient à leur design et leur ergonomie, à leur qualité, au respect des délais de livraison et aux services liés aux produits en général. Les points de faiblesse des produits français porteraient en revanche sur leur contenu en innovation et le niveau de leurs prix. Au sein de l'ensemble des biens de consommation, l'image des produits agro-alimentaire et des produits du textile-habillement s'est améliorée entre 2006 et 2008. Elle s'est en revanche dégradée pour les produits de l'hygiène-beauté et pour les biens d'équipement du logement. Ceux-ci pâtiraient de la plus faible image prix de l'ensemble des produits étudiés et d'une faiblesse relative de leur contenu en innovation.

Depuis le début des années 1990, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur l'image des biens importés sur le marché européen. La dernière enquête menée en septembre 2008 portait sur les biens de consommation, regroupés en quatre secteurs différents : habillement - textile, équipement du logement, hygiène-beauté et agro-alimentaire. 460 importateurs de six grands pays européens ont été interrogés sur l'image qu'ils se font des produits en provenance des principaux pays européens, des pays d'Europe centrale et orientale (PECO), des Etats-Unis, du Japon, et des pays émergents d'Asie, en particulier la Chine. Le présent article présente les résultats concernant l'image des produits de consommation français sur le marché européen. Nos produits occupent toujours globalement le second rang derrière les produits allemands (d'après l'enquête 2007, ils étaient au troisième rang en ce qui concerne les biens d'équipement et les biens intermédiaires¹).

¹ Voir la revue *Diagnostics* d'avril 2008 n° 7.

Objectif de l'enquête « image des produits importés »

Lorsqu'on analyse l'évolution à court terme des parts de marché d'un pays, le facteur explicatif le plus souvent évoqué est la compétitivité-prix. On dira qu'un pays est compétitif en termes de prix s'il est capable de proposer sur les marchés extérieurs des produits similaires à ceux de ses concurrents mais à des prix inférieurs. Cette compétitivité-prix des exportations dépend principalement des coûts de production, de la productivité (à travers les coûts salariaux unitaires) mais aussi du taux de change et du comportement de marge des entrepreneurs. Si la compétitivité prix mesure la faculté à conquérir des parts de marché en offrant des prix plus bas que ceux de ses concurrents, la compétitivité hors-prix mesure, quant à elle, la capacité d'un pays à capter la demande étrangère et domestique par d'autres canaux que les prix. Ainsi un pays est considéré comme



compétitif sur les aspects hors prix s'il est capable d'imposer, dans certaines limites, ses produits indépendamment de leur prix.

Ainsi, les efforts en termes de qualité, de contenu en innovation technologique, d'ergonomie ou de design des produits permettent à une entreprise de gagner des parts de marché. D'autres critères hors prix davantage liés à l'entreprise qu'aux produits eux-mêmes, tels que la notoriété de la marque, les délais de livraison ou la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux, du service après-vente) constituent aussi des facteurs importants dans la compétition internationale. Tous ces critères hors prix évoluent plus lentement et sont moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles que les prix. Ils sont fonction de déterminants tels que l'effort d'investissement matériel (augmentation et amélioration des capacités de production) et immatériel (formation, marketing, logiciels, recherche et développement) ainsi que de l'efficacité de l'organisation du travail et de la production.

La compétitivité hors prix joue un rôle croissant dans le commerce international. Elle constitue un outil efficace pour les entreprises européennes face à l'arrivée massive de biens en provenance de pays à bas coûts de main-d'œuvre, possédant donc une forte compétitivité-prix. De plus, l'amélioration de la compétitivité hors prix joue également un rôle d'amortisseur lors de chocs monétaires, permettant de maintenir les parts de marché à l'exportation. C'est le cas notamment des entreprises européennes qui étaient confrontés depuis octobre 2006 (date de l'enquête précédente) jusque juillet 2008 à une forte appréciation de l'euro vis-à-vis des principales monnaies, en particulier le dollar, auquel sont plus ou moins arrimées la plupart des monnaies asiatiques. La présente enquête a eu lieu dans une

période de forte variation des taux de change internationaux qui n'a peut-être pas été prise en compte dans les réponses.

Un nouveau critère : la variété des fournisseurs

Sur chacun des six marchés européens, les importateurs enquêtés jugent les produits des pays étudiés selon leur prix et leurs caractéristiques hors prix. Les critères hors prix considérés sont les suivants : la qualité du produit, son contenu en innovation technologique, la notoriété, les délais de livraison, le service commercial, le service aux utilisateurs, le service après-vente et le rapport qualité-prix. Depuis 2000, l'enquête incorpore également un item relatif à l'ergonomie et au design des produits.

Un nouveau critère hors-prix a été introduit dans cette enquête à titre expérimental : le critère de « la variété des fournisseurs » qui est censée refléter l'étendue de l'offre disponible. La nouvelle théorie du commerce international met en effet l'accent sur les facteurs de différenciation entre produits, non contradictoires avec les rendements d'échelle du fait de la mondialisation des échanges (Broda et Weinstein, 2006).

Pour apprécier et vérifier l'importance de ce critère, nous exploitons la question posée sur l'importance des différents critères dans la décision d'achat des produits : Sur l'ensemble des cinq enquêtes menées depuis 2000, la notation des critères est relativement stable avec une domination constante des critères de qualité et du rapport qualité/prix sur les autres critères. On observe avec l'enquête 2008 une importance accrue donnée au respect des délais de livraison (9,6 sur 10) et, en

	Importance des critères (en %) ¹				
	2000	2002	2004	2006	2008
Qualité	97	98	99	98	100
Ergonomie-Design	81	81	87	75	80
Innovation	75	78	77	67	71
Notoriété	59	57	60	51	52
Délais	92	92	92	89	96
Service	84	86	87	80	86
Variété fournisseur					60
Prix	85	91	90	89	91
Qualité-prix	96	98	99	96	98

¹ Pourcentage d'importateurs jugeant le critère important



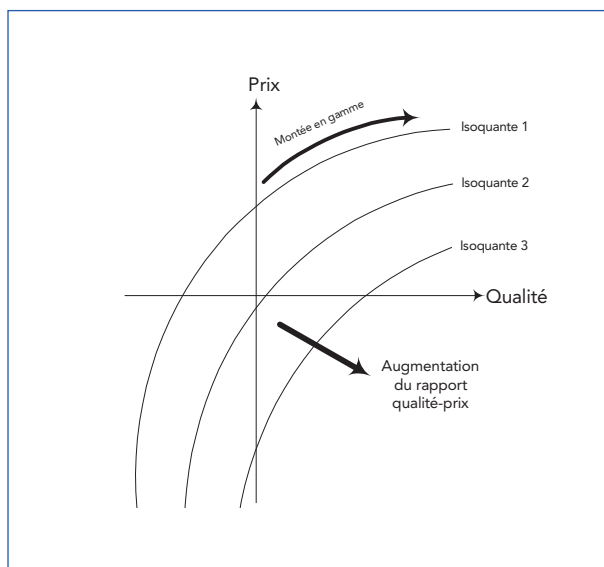
revanche, une confirmation du moindre poids de la notoriété (5,2 sur 10). Concernant le nouveau critère de variété, le résultat est apparemment décevant puisque la note moyenne de ce critère se situe à l'avant-dernière place des notes (6 sur 10) juste devant le critère de notoriété (5,2 sur 10). Toutefois la note du critère de variété est différente suivant le sous-secteur considéré. Pour les produits agro-alimentaires, elle est en quatrième position devant la note sur l'innovation, l'ergonomie-design et le contenu en innovation. Pour les autres sous-secteurs par contre, ce critère a la plus basse note avec le critère de notoriété.

Niveau de gamme et rapport qualité-prix des biens de consommation

La décision d'un acheteur dans son choix du produit dépend d'un grand nombre de facteurs. Pour simplifier, on peut dire qu'elle dépend à la fois du prix et de la qualité du produit. L'acheteur peut accepter de payer plus cher un produit à condition que la qualité augmente suffisamment. On en déduit une sorte de fonction d'utilité qui permet de déterminer les couples prix-qualité qui lui assurent la même satisfaction (voir isoquantes sur le diagramme). On dira alors que les produits ont le même rapport qualité-prix. Le long de cette isoquante, on observe la montée en gamme du produit. Traditionnellement, les produits allemands sont réputés de haut de gamme car de très bonne qualité mais chers. Par contre, les produits chinois sont réputés bon marché et de basse qualité.

Dans la littérature académique, il est courant d'apprécier la spécialisation internationale par gamme de produits à partir de l'examen des valeurs unitaires moyennes des biens exportés par un pays. On distingue en général trois niveaux de gamme (basse, moyenne, haute). En se fondant sur les statistiques douanières, les exportations peuvent être réparties sur ces trois strates. La spécialisation sur une gamme peut donner un avantage comparatif à un pays si la demande sur cette gamme est forte ou s'accroît.

Ce classement par gamme repose sur l'hypothèse que le prix unitaire reflète un certain niveau de qualité. Mais dans la réalité, pour un même niveau de prix à l'importation, on peut trouver des produits de qualité différente. A l'inverse, pour une qualité donnée, il existe des

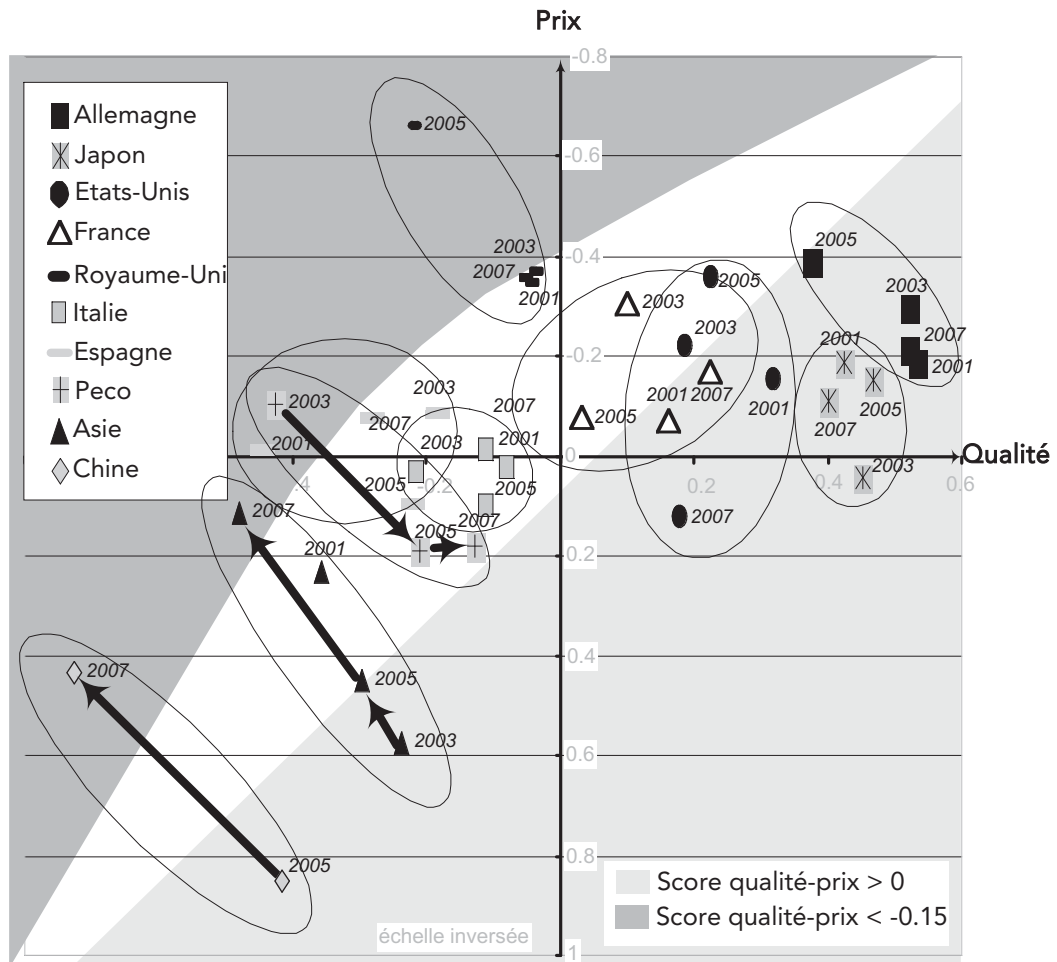


différences de prix suivant le pays d'importation. En résumé, il existe des écarts de rapport qualité-prix entre les pays, dérivés soit des progrès sur les critères hors prix (services et délais de livraison par exemple) soit des variations relatives de prix, dues notamment aux variations de change. Ceci correspond d'ailleurs à la délicate question du calcul des indices de prix du commerce extérieur, lesquels se débarrassent difficilement des effets qualité. En effet, la variation des valeurs unitaires du commerce extérieur peut refléter soit un changement de gamme (effet qualité), soit un changement de prix hors effet qualité (ce défaut est tempéré si les catégories sont très fines et en fonction du système de pondération utilisé).

Ainsi, le rapport qualité-prix intervient aussi dans la compétition internationale des produits. En résumé, on peut dire qu'à tout instant, il est possible de comparer les produits exportés par différents pays en fonction de deux paramètres apparemment orthogonaux : le niveau de gamme et le rapport qualité-prix. De ce point de vue, l'enquête de Coe-Rexecode apporte un éclairage original mais certes approximatif, sur la façon dont le couple prix-hors prix évolue au cours du temps pour refléter soit une montée en gamme, soit une modification du rapport qualité-prix².

² Le mot rapport, même s'il est communément utilisé, est trompeur car la liaison entre prix et qualité qui assure une même satisfaction n'est certainement pas linéaire.

Appréciation des produits par les importateurs européens Biens d'équipement et biens intermédiaires Evolution de 2001 à 2007



Source : enquête Image Coe-Rexecode

Guide de lecture : l'échelle est inversée sur l'axe vertical (plus le score est faible, plus le prix est élevé). L'axe horizontal indique le score de l'unique critère qualité. Chaque « patate » représente l'évolution du score croisé entre 2001 et 2007 pour les biens d'équipement et les biens intermédiaires. La connaissance complémentaire du score du critère rapport qualité-prix a permis aussi de différencier trois zones suivant la valeur de ces scores.

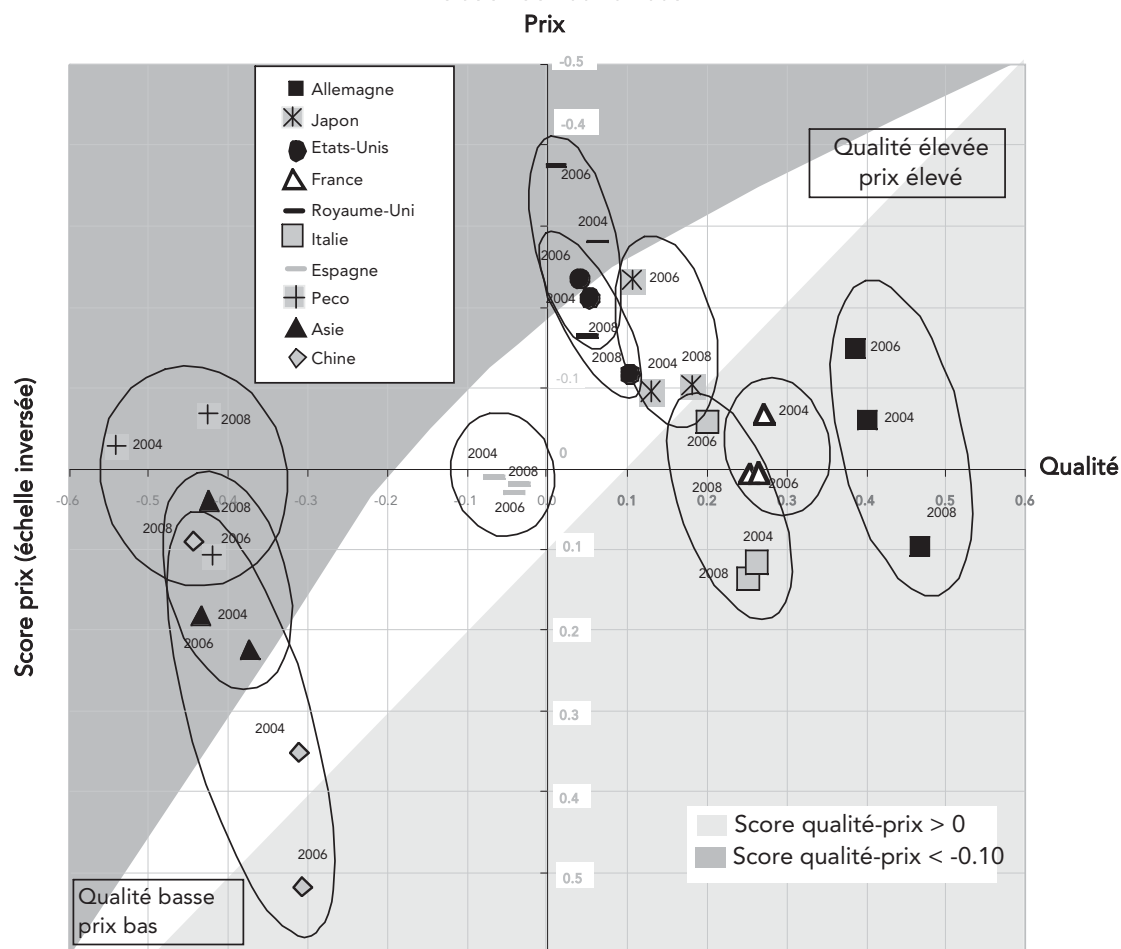
Domination de l'effet de gamme dans la compétition internationale

Le graphique ci-dessus indique une grande stabilité de l'image des pays en termes de gamme puisqu'ils se situent sur l'axe d'une isoquante de gamme qui passe par l'origine par construction des scores (centrés). Les produits allemands se situent en haut à droite de l'isoquante avec des prix jugés élevés et une qualité très appréciée. En bas, à droite se situent les produits chinois avec un prix bas (ce n'est plus le cas en 2008) et un score très négatif sur la qualité. L'image des pays se déplacent

souvent dans l'axe du rapport qualité-prix. Trois zones de rapport qualité-prix ont été indiquées sur le graphique, définies à partir des scores obtenus sur la question portant sur le rapport qualité-prix. La zone gris clair indique les scores positifs du rapport qualité prix alors que la zone gris foncé englobe les scores négatifs inférieurs à -0,10 (-0,15 pour les biens d'équipement). On constate que rarement un pays se déplace d'une zone à une autre. Une exception majeure est à noter en 2008 pour les biens de consommation. Les produits des pays émergents d'Asie, et de la Chine en particulier,



**Appréciation des produits par les importateurs européens
Biens de consommation
Evolution de 2004 à 2008**



Source : enquête Image Coe-Rexecode

Guide de lecture : l'échelle est inversée sur l'axe vertical (plus le score est faible, plus le prix est élevé). L'axe horizontal indique le score de l'unique critère qualité. Chaque « patate » représente l'évolution du score croisé entre 2004 et 2008 pour les biens de consommation. La connaissance complémentaire du score du critère rapport qualité-prix a permis aussi de différencier trois zones suivant la valeur de ces scores.

régressent fortement entre 2006 et 2008 en rapport qualité-prix du fait d'une dégradation simultanée de leur score prix et hors prix. Pour les biens d'équipement, nous avons noté l'an passé deux exceptions majeures. Tout d'abord les PECO qui étaient passés dans la zone de haut rapport qualité-prix en 2007 grâce à une amélioration forte de leur qualité combinée à une meilleure image-prix. Les produits des pays émergents d'Asie, et de la Chine en particulier, avaient régressé en 2007 en rapport qualité-prix du fait d'une dégradation simultanée de leur score prix et hors prix. Cette dernière observation a donc été confirmée cette année pour les biens de consommation.

Compétitivité des biens de consommation français en 2008

Nous présentons ci-dessous les principaux résultats de l'enquête de 2008 au niveau global et pour chacun des quatre sous-secteurs, et en comparaison avec l'enquête précédente réalisée en 2006.

Secteur global : second rang sur les critères hors prix

Au niveau global, on observe que l'image prix et hors-prix des produits français ne varie pas entre 2006 et 2008 alors que celle des autres pays développés s'amé-



liore sur ces deux critères, et plus particulièrement sur le critère prix. L'image des produits en provenance des PECO et des pays asiatiques, dont celle de la Chine, recule en revanche fortement. On peut donc conclure à un léger recul relatif de la compétitivité globale des produits français.

Néanmoins, les biens de consommation français, sur les critères hors prix, occupent toujours la seconde position parmi les pays d'origine, même s'ils perdent du terrain derrière les produits allemands par rapport à l'enquête précédente. Les produits français ont aussi été rejoints par les produits italiens qui avaient connu un recul, transitoire semble-t-il, dans la dernière enquête menée en 2006. Ces trois pays dominant assez largement les autres pays considérés dans l'enquête sur l'ensemble des critères hors prix.

Les produits allemands sont premiers sur les critères de qualité, d'innovation technologique, de notoriété, de délais de livraison et de services associés. Seule l'Italie arrive à capter une première place sur les critères de design-ergonomie et sur le nouveau critère de variété de fournisseurs. Les produits français arrivent en seconde place sur la qualité, le design-ergonomie, les délais de livraison et les services associés. Mais comme souligné dans les enquêtes précédentes, ils pâtissent encore d'une relative faiblesse en termes de contenu en innovation (cinquième rang seulement) et de notoriété (quatrième rang). En termes de variété de fournisseurs, ils font moins bien que l'Allemagne, l'Italie et la Chine.

Du point de vue des prix, les produits français se situent dans la moyenne générale. Les produits italiens sont les moins chers devant l'Allemagne et la Chine alors

que les produits britanniques pâtissent d'une image prix très détériorée. Au total, le rapport qualité-prix des produits français occupe le second rang derrière l'Allemagne et juste devant l'Italie.

Evolution contrastée par sous-secteur

Les performances par sous-secteurs sont différenciées, comme l'indique le graphique ci-dessous. L'image dans l'agro-alimentaire et l'habillement s'améliore alors qu'elle se détériore dans l'hygiène-beauté et l'équipement au logement. Le tableau ci-dessous donne le classement des produits français par critère et pour chacun des quatre sous-secteurs :

Agro-alimentaire : domination avec les produits allemands

Les produits français et allemands se partagent la première place sur l'ensemble des critères sauf sur le critère de design-ergonomie où les italiens dominent. Les produits français arrivent en tête sur la qualité, la notoriété et la variété de fournisseurs.

Les produits français agroalimentaires sont par ailleurs considérés comme les moins chers parmi tous les pays d'origine, devant les produits espagnols puis allemands.

Les produits asiatiques, y compris la Chine, sont considérés comme les plus chers. Au total, du point de vue du rapport qualité-prix, les produits français font jeu égal avec les produits allemands. Par rapport à l'enquête précédente, on observe un net recul de l'image des produits américains, même du point de vue des prix (malgré la baisse du dollar). Les produits des pays émer-

Rang des produits français ¹					
	Habillement et accessoires	Equipement du logement	Produits pharma. hygiène-beauté	Produits agro-alimentaire	Global
Qualité	3	5	3	1	2
Ergonomie-Design	2	4	1	2	2
Innovation	5	5	4	2	5
Notoriété	4	5	3	1	4
Délais	2	3	4	2	2
Service	2	4	4	3	2
Variété fournisseur	5	7	4	1	4
Hors prix	3	5	3	2	3
Prix	6	10	6	1	6
Qualité-prix	3	6	2	2	2

¹ Rang parmi les dix pays d'origine



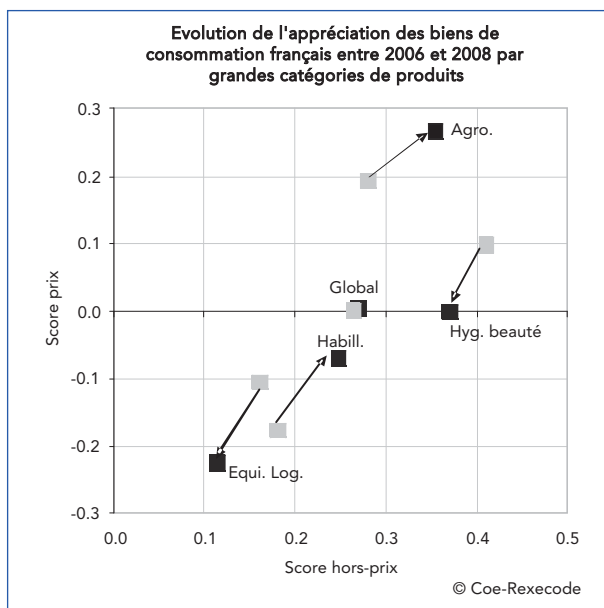
gents (Asie dont Chine et PECO) perdent leur avantage comparatif du point de vue des prix et deviennent même les pays les plus chers. L'image hors prix des produits japonais se dégrade nettement au profit de celle des produits britanniques qui occupent désormais la troisième position.

Hygiène-beauté : léger recul et perte du deuxième rang

Les produits allemands dominent toujours dans ce secteur et les produits français se voient rattrapés par les produits japonais qui améliorent fortement leurs critères hors-prix, notamment du point de vue de la qualité, de l'innovation et des services rendus. L'image des produits américains et surtout britanniques s'améliore aussi alors que celle des produits italiens recule de la troisième à la sixième place européenne.

Les produits français occupent le premier rang sur le critère du design-ergonomie et le troisième rang sur la qualité et la notoriété. Ils sont considérés comme plutôt chers (sixième rang) alors que les produits asiatiques, et chinois en particulier, ont la meilleure notation du point de vue des prix.

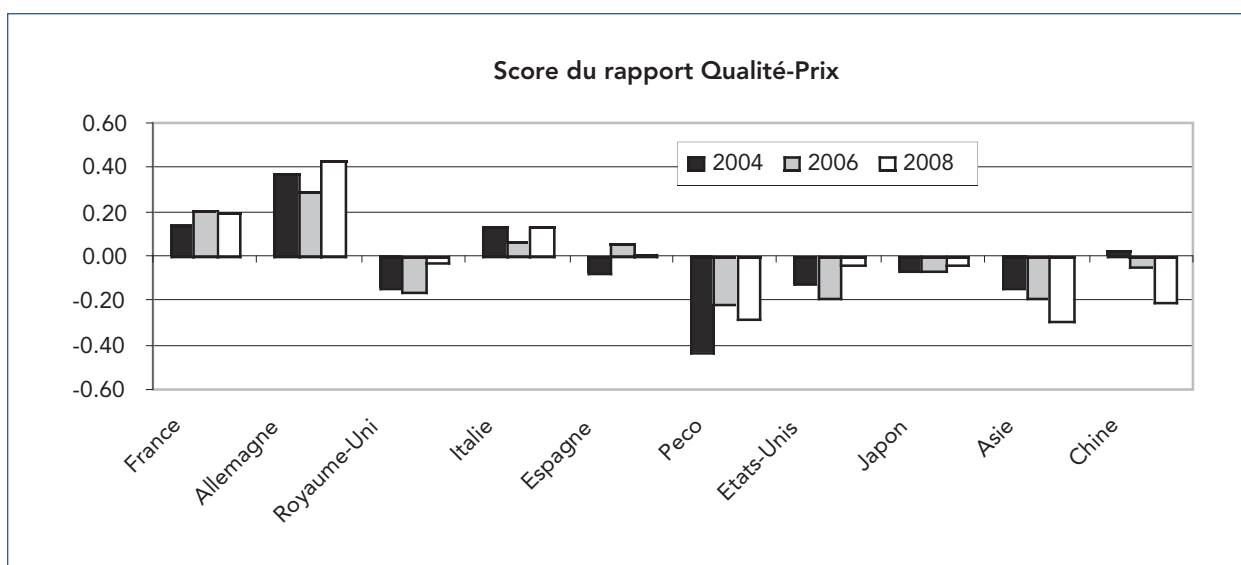
Au total, en termes de rapport qualité prix, les produits français arrivent seconds derrière les produits allemands et juste devant les produits américains. Les produits britanniques, avec les PECO, pâtissent de la plus faible variété de fournisseurs.



Textile-habillement : troisième rang conservé mais les autres pays ont mieux progressé

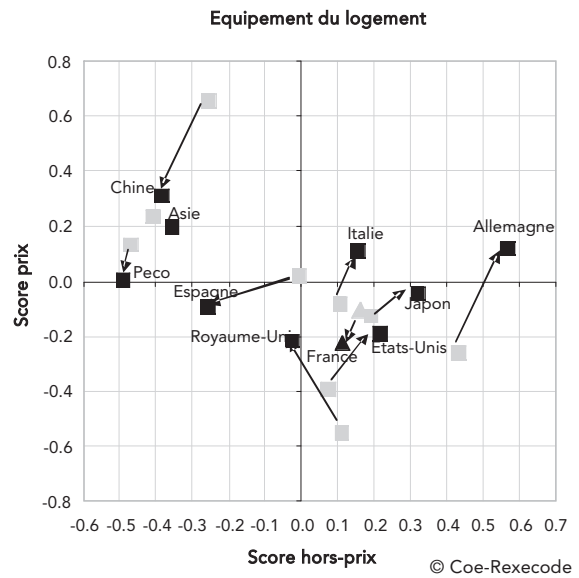
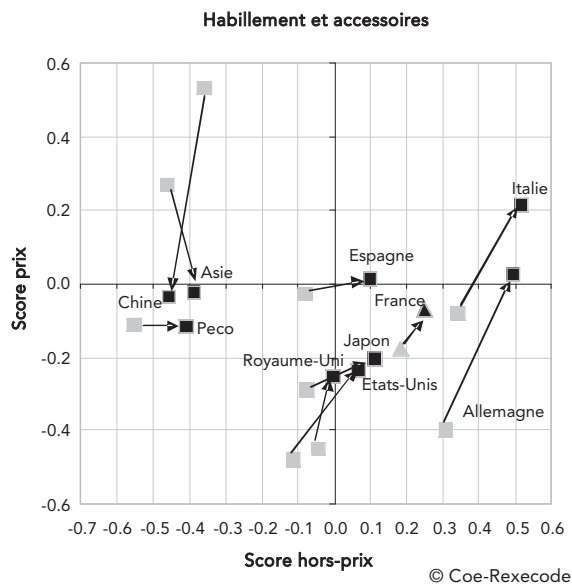
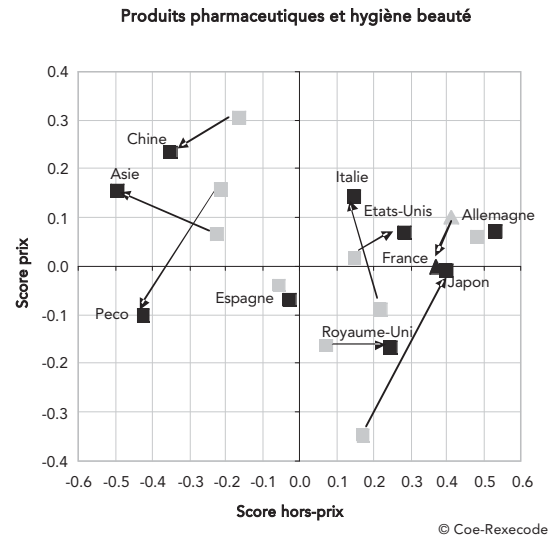
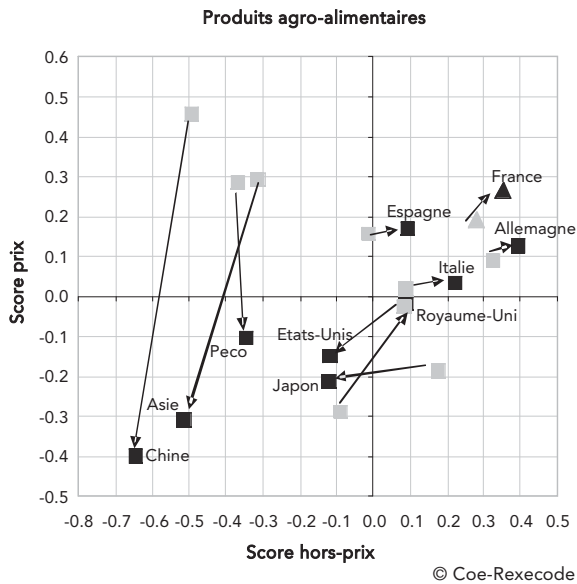
Les produits italiens dominent le secteur car ce sont les produits présentant les meilleurs critères hors prix, à égalité avec les produits allemands, et qui ont de surcroît les prix considérés comme les moins chers

Les produits textiles français arrivent en troisième position sur le critère hors-prix. Les deuxièmes places sur les critères de design, des délais de livraison et des services associés compensent une qualité distancée par les produits italiens et allemands et une faiblesse en





Evolution de l'appréciation des biens de consommation importés entre 2006 et 2008 par grandes catégories de produits et pays d'origine



Guide de lecture : sur l'axe vertical, plus le score est faible, plus le prix du produit est jugé faible par les importateurs. L'axe horizontal indique le score du critère hors prix du produit. Plus le score est élevé, plus l'appréciation de la « qualité » hors prix du produit est jugée bonne par les importateurs européens.



termes d'innovation. En termes de variété de fournisseurs, les produits français sont loin derrière les italiens, espagnols et les produits asiatiques dont chinois en particulier.

Du point de vue des prix, ils sont dans la moyenne des prix observés. Au total le rapport qualité-prix des produits français est au troisième rang mais loin derrière les produits allemands et italiens. Ils sont d'ailleurs en voie d'être rejoints par les produits espagnols, japonais et même britanniques.

Equipement du logement : recul substantiel de la compétitivité

Entre 2006 et 2008, l'image hors-prix des produits français d'équipement du logement perd deux rangs pour passer de la deuxième à la cinquième position parmi les pays enquêtés. Dans ce secteur, ce sont les produits allemands et ensuite japonais qui dominent sur les critères hors prix. L'Allemagne est toujours première

sauf en innovation où les japonais font mieux et le design où les produits italiens sont jugés les plus performants juste devant les produits japonais. Même du point de vue de la variété des fournisseurs, les produits allemands font jeu égal avec les italiens derrière les produits chinois largement en tête.

Les produits français arrivent à la quatrième place sur le design, les délais de livraison et les services rendus. Ils occupent une très mauvaise place du point de vue de la variété des fournisseurs et sont considérés comme les plus chers, à égalité avec les produits britanniques ; pour cette raison, le rapport qualité-prix occupe la cinquième place avec les produits chinois. Sur ce critère, les produits allemands dominent très largement.

Notons que sur ce segment, les produits asiatiques continuent d'être considérés comme peu chers mais de mauvaise qualité. Il en est de même des produits originaires des PECO. ■



Annexe

Méthodologie de l'enquête « image des produits importés »

Depuis 1990, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête auprès des importateurs de six pays européens (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Belgique et, depuis 1996, Espagne) sur l'image relative à la compétitivité des produits importés en termes de prix et de critères hors prix. L'enquête porte alternativement sur les biens de consommation, d'une part (années paires), et les biens intermédiaires et d'équipement, d'autre part (années impaires). Depuis 1998, l'enquête incorpore l'image des produits importés de l'Asie émergente. Depuis 2000, l'enquête a été également élargie aux biens en provenance des Etats-Unis et du Japon et, depuis 2002, l'image des biens en provenance des PECO a été également recueillie. Enfin, depuis 2004, l'image des biens chinois a remplacé celle des biens belges dans l'enquête. Les biens considérés dans la présente enquête sur les biens de consommation sont regroupés en quatre secteurs différents : habillement-textile, équipement du logement, hygiène-beauté et agro-alimentaire.

Les importateurs évaluent si le produit, pour chaque critère de compétitivité, est mieux, aussi bien ou moins bien placé que l'ensemble des produits concurrents présents sur leur marché (y compris les produits nationaux). Pour chaque critère, des scores sont alors calculés, en supposant que ces notes résultent d'une variable latente distribuée selon une loi Normale centrée-réduite. On en déduit donc des scores moyens relatifs pour chacun des pays d'origine, sur le critère prix et sur l'ensemble des critères hors prix, en pondérant les critères par l'importance que les importateurs leur attribuent. Par la suite, l'analyse des scores moyens est effectuée pour chacun des pays d'origine considérés, puis pour chacun des secteurs.

Liste des critères

- La qualité des produits
- Le design des produits (esthétique, style, présentation, emballage) ou leur ergonomie.
- L'innovation, l'avance technologique des produits
- La notoriété des marques des produits
- Le respect des délais de livraison
- Les services liés aux produits en général (services commerciaux, services aux utilisateurs)
- La variété de fournisseurs
- Le prix
- Le rapport qualité / prix

Liste et composition des quatre sous-secteurs

Habillement et accessoires :

- vêtements de confection et tissus et vêtements de bonneterie pour hommes, femmes et enfants
- articles en cuir et chaussures
- bijouterie, parapluies, horlogerie

Équipement du logement :

- électronique grand public (articles "bruns"), téléphonie, photo,
- ciné
- électroménager et produits "blancs"
- meubles, tapis, textiles, vaisselle et verrerie
- jeux et jouets

Produits pharmaceutiques et hygiène beauté :

- produits de beauté
- parfums, eaux de toilette
- produits pharmaceutiques

Produits agro-alimentaire :

- produits à base de céréales et corps gras alimentaires
- viandes, poissons et conserves (de viandes, de poissons ou végétales)
- sucre, chocolats, confiseries
- boissons alcoolisées et non alcoolisées

Pays interrogés

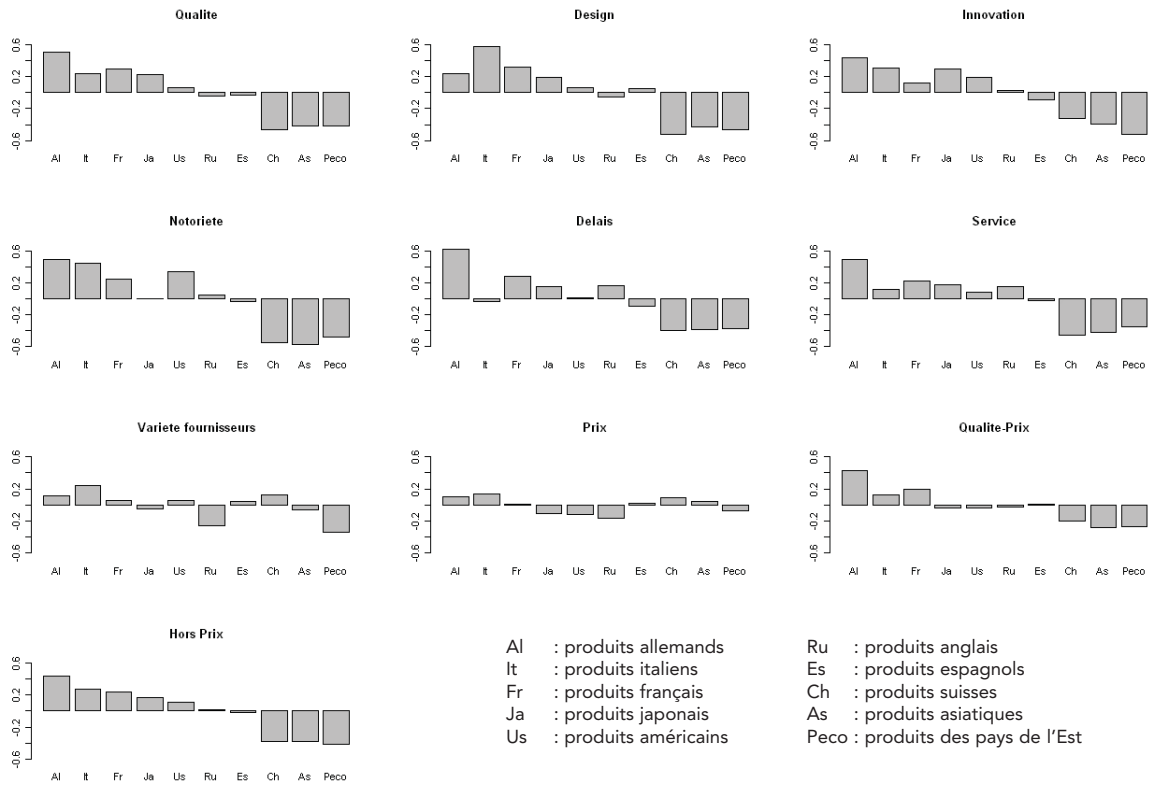
- France, Allemagne, Belgique, Royaume-Uni, Italie, Espagne

Liste des pays d'origine des produits

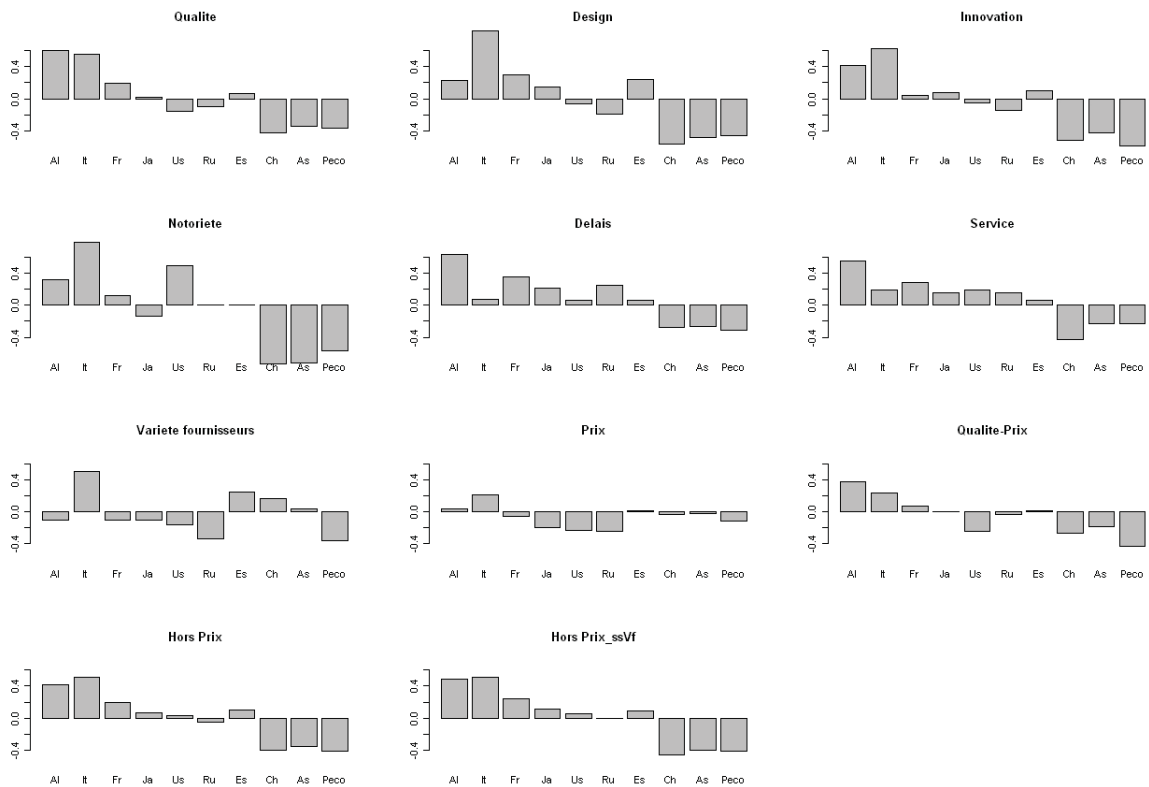
- France, Allemagne, Royaume-Uni, Italie, Espagne, Pays d'Europe centrale et orientale, Etats-Unis, Japon, Asie hors Japon hors Chine, Chine.



Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens de l'ensemble des biens de consommation

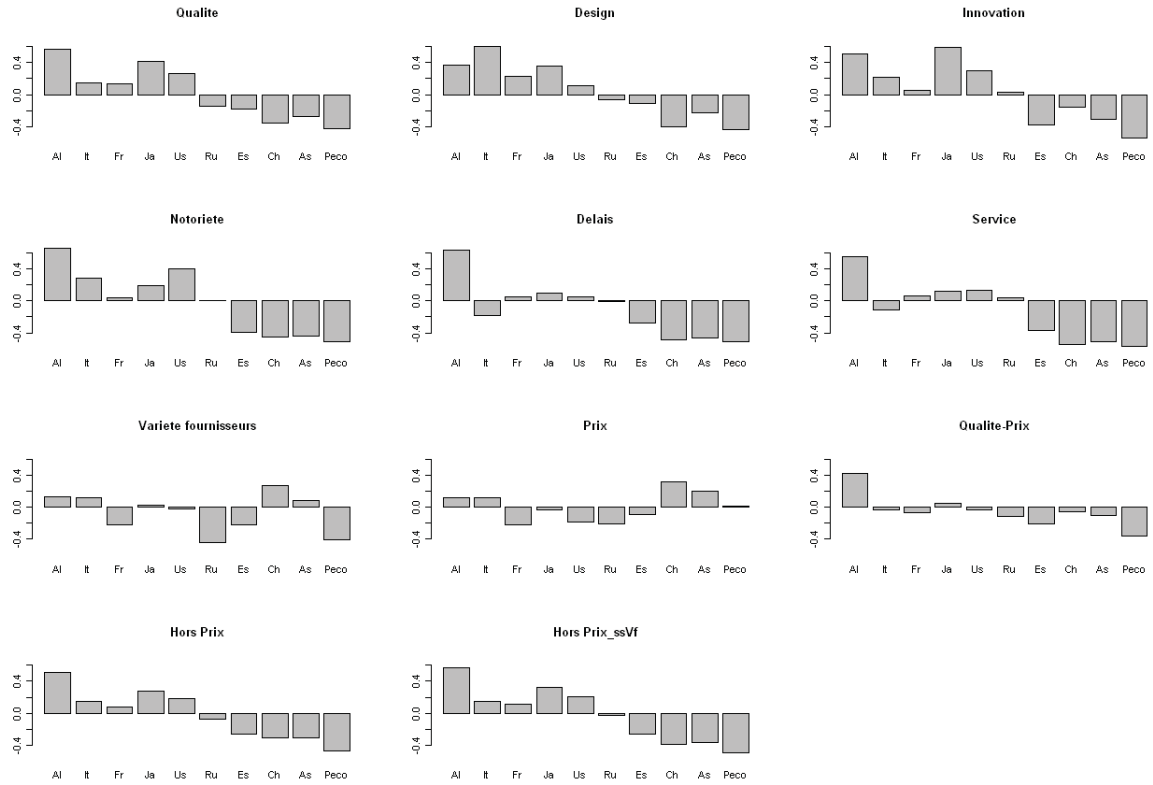


Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des produits d'habillement et accessoires

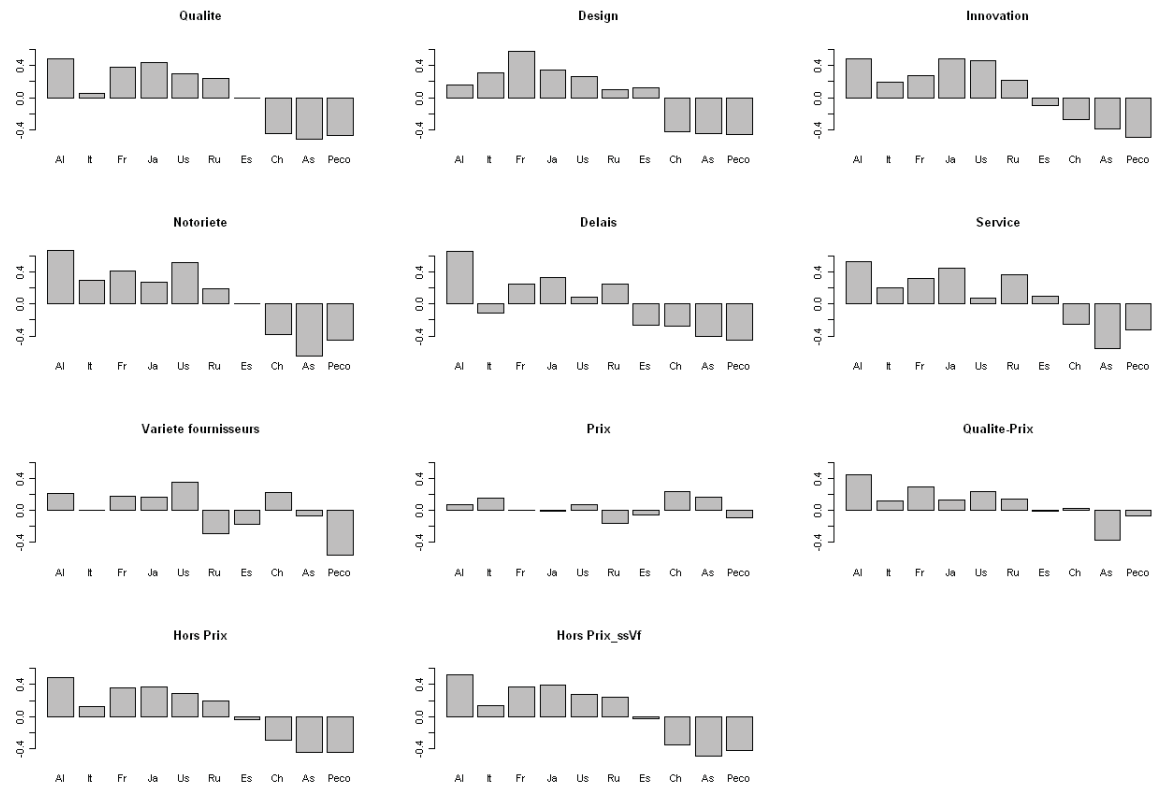




Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des produits d'équipement du logement

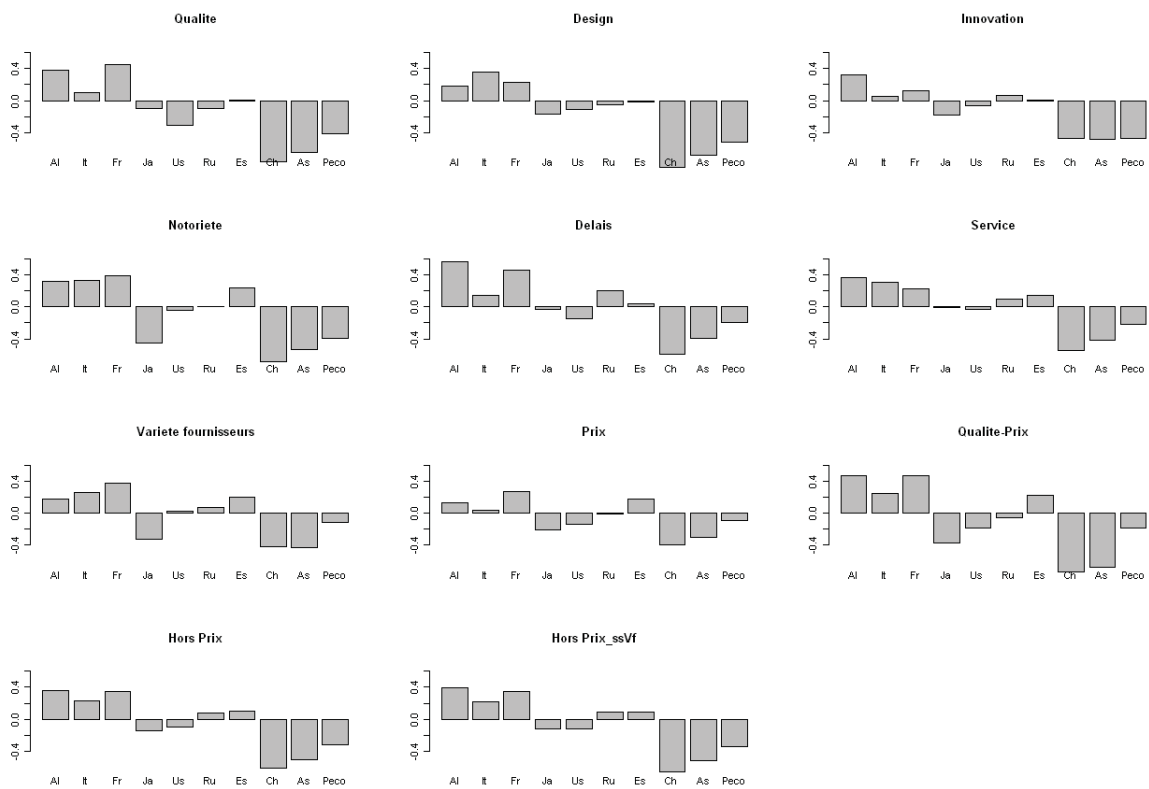


Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des produits pharmaceutiques et hygiène-beauté





Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des produits agro-alimentaires



Coe-Rexecode... centre d'observation et de recherches économiques et d'évaluation des politiques publiques tourné vers les entreprises

1 Une mission de veille conjoncturelle

Coe-Rexecode assure un suivi conjoncturel permanent de l'économie mondiale et des prévisions économiques à l'attention de ses adhérents :

- **Réunions de conjoncture et perspectives**
- **Documents** : cahier graphique hebdomadaire de 400 séries statistiques, Lettre de quinzaine présentant notre lecture de l'actualité économique, présentation trimestrielle des perspectives économiques, en France et dans le Monde : matières premières, pays émergents...
- Un accès **aux économistes** pour toute demande ou interprétation de problématiques conjoncturelles
- Un accès au **centre de documentation** pour l'identification et la recherche de documents ainsi qu'aux 12 000 séries de données économiques, réactualisées quotidiennement (distribuées par Global Insight)

2 Une mission de participation au débat de politique économique

La participation au débat public de politique économique est soutenue par des membres associés (institutionnels), la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et des membres partenaires (entreprises). L'activité de participation au débat de politique économique comporte trois volets : des travaux d'études spécifiques, un cycle de réunions de politique économique et l'organisation des *Rencontres de la croissance* (avec la participation du Premier Ministre) prolongées par l'édition d'un ouvrage sur l'état d'avancement des réformes en France.

- **Les travaux d'études spécifiques**
En 2006 les grands axes de recherche ont porté sur *le financement de la protection sociale*, sur *l'emploi et les chiffres de la compétitivité française* et sur *le thème mobilité, infrastructures et croissance économique*.
- **Un cycle de réunions sur des questions de politique économique**
Plusieurs thèmes d'actualité sont abordés lors de réunions de travail préparées par Coe-Rexecode auxquelles participent des représentants des membres associés et partenaires, des économistes et, le cas échéant, d'autres personnalités extérieures.

• **Les Rencontres de la croissance**

Coe-Rexecode organise depuis 2003 les *Rencontres de la croissance*, placées sous la présidence du Premier Ministre. L'institut publie à cette occasion un ouvrage aux Éditions Economica, remis au Premier Ministre et largement diffusé. Les titres des ouvrages précédents étaient : *Des idées pour la croissance*, ouvrage recueillant les contributions de 77 économistes, *La croissance par la réforme* et *Demain l'emploi si...* (disponibles en librairie, Éditions Economica). Ces manifestations ont pour but d'éclairer l'ensemble des acteurs économiques et sociaux (entreprises, fédérations professionnelles, administrations, personnalités politiques et de la société civile...) sur les modalités et enjeux de la croissance, de débattre des réformes structurelles qu'elles impliquent, d'examiner le chemin parcouru au cours des dernières années et d'envisager celui qui reste à parcourir vers l'objectif d'une croissance durable au rythme de 3 % l'an.

Les adhérents correspondants de Coe-Rexecode

L'adhésion à Coe-Rexecode est ouverte à tous, entreprises, administrations, fédérations professionnelles, quelle que soit leur taille. Les 80 adhérents correspondants de Coe-Rexecode comptent de grandes entreprises industrielles, des banques, des organismes de gestion financière, des fédérations professionnelles et des administrations.

Les membres associés sont des grandes fédérations professionnelles.