

Document de travail n°28

La compétitivité française en 2011



Coe-Rexecode

JANVIER 2012

Ce document de travail a été réalisé



Sous la
direction
de Denis
FERRAND

Docteur en économie de l'Université Pierre Mendès-France de Grenoble, Denis FERRAND est Directeur Général de Coe-Rexecode depuis décembre 2008. Il est également directeur de la Conjoncture et des Perspectives.

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, Denis FERRAND rejoint Rexecode en 2000 en tant qu'économiste. Il a notamment assuré l'analyse de la conjoncture de la France, de la zone euro et des pays d'Asie émergente.

Il participe au titre d'expert 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.

Il est chargé du cours d'analyse de la conjoncture à l'Institut Gestion de Patrimoine de l'Université Paris-Dauphine.



avec
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.

... et avec la participation de Gilles KOLÉDA.

Les illustrations graphiques ont été réalisées par d'Aurélien HEUZÉ

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 KOLÉDA, directeur des études

Conjoncture et prévisions

Jacques ANAS : construction-immobilier - Tél. 01 53 89 20 72 - janas@coe-rexecode.fr
Jean-Michel BOUSSEMART : Amérique du Nord - Tél. 01 53 89 20 97 - jmboussemart@coe-rexecode.fr
Daniela ORDONEZ : Espagne, Italie, Amérique latine - Tél. 01 53 89 20 93 - dordonez@coe-rexecode.fr
Denis FERRAND : France, Benelux, Allemagne, Japon, compétitivité, conjoncture de l'industrie - Tél. 01 53 89 20 86 dferrand@coe-rexecode.fr
Alain HENRIOT : zone euro, Royaume-Uni, échanges mondiaux - Europe de l'Est - Tél. 01 53 89 20 80 - ahenriot@coe-rexecode.fr
Romain SARRON : Allemagne, Pays d'Europe centrale et de l'Est - Tél. 01.53.89.20.77 - rsarron@coe-rexecode.fr
Thuy Van PHAM : Asie émergente, Chine, services - Tél. 01 53 89 20 96 - vpham@coe-rexecode.fr

Études et politique économique

Gilles KOLÉDA : politique économique, environnement et croissance - Tél. 01 53 89 20 87 - gkoleda@coe-rexecode.fr
Antonin ARLANDIS : télécommunication et macro-économie - Tél. 01 53 89 20 88 - aarlandis@coe-rexecode.fr
Amandine BRUN-SCHAMMÉ : emploi et protection sociale - Tél. 01 53 89 20 81 - abrun-schamme@coe-rexecode.fr
Stéphane CIRIANI : télécommunication et macro-économie - Tél. 01 53 89 20 82 - sciriani@coe-rexecode.fr
Pascale SCAPECCHI : énergie, environnement, politique économique - Tél. 01 53 89 20 89 - pscapecchi@coe-rexecode.fr

Indicateurs, enquêtes

Jacques ANAS : indicateurs de retournement, indicateurs avancés - Tél. 01 53 89 20 72 - janas@coe-rexecode.fr
Aurélien HEUZÉ : enquête Trésorerie, indicateurs Coe-rexecode - Tél. 01 53 89 20 75 - aheuze@coe-rexecode.fr

Systèmes d'information

Murielle PREVOST : Tél. 01 53 89 20 83 - mprevost@coe-rexecode.fr

Statistiques

Dominique DALLE-MOLLE : Etats-Unis, Canada, Royaume-Uni, NTIC, matières premières - Tél. 01 53 89 20 95 - ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Aurélien HEUZÉ : séries financières, zone euro, pays de l'Est, finances publiques, commerce international - Tél. 01 53 89 20 75 - aheuze@coe-rexecode.fr
Marie-Claude KONATÉ : France, Asie, coûts salariaux, construction, Tél. 01 53 89 20 94 - mckonate@coe-rexecode.fr
Christine RIEFFEL : autres pays de l'Union européenne, Suisse, Norvège, Amérique latine, énergie, métaux

Documentation, Informatique et site web

Fabienne BESSON-LHOSTE, webmestre - Tél. 01 53 89 20 92 - fbesson-lhoste@coe-rexecode.fr
Sylvie FOUTRIER - Tél. 01 53 89 20 98 - sfoutrier@coe-rexecode.fr
Dominique DALLE-MOLLE - Tél. 01 53 89 20 95 - ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Régine GAYET - Tél. 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

Michel DIDIER, Président ; Pierre-Antoine GAILLY, co-Président ; Jacques-Henri DAVID, Président d'honneur ; Gérard WORMS, Président d'honneur ; Pierre GADONNEIX, Vice-président ; Antoine GENDRY, Trésorier
Administrateurs : Patricia BARBIZET, Michel CICUREL, Jean-François CIRELLI, Philippe CITERNE, Martine CLEMENT, Jean DESAZARS de MONTGAILHARD, Jérôme FRANTZ, Michel GUILBAUD, Anne-Marie IDRAC, Philippe LAMOUREUX, Vivien LEVY-GARBOUA, Gilles de MARGERIE, Gervais PELLISSIER, Jean-François PILLIARD, Vincent REMAY, Didier RIDORET, Geneviève ROY, Frédéric SAINT-GEOURS, Guy SALZGEBER, Jean-Charles SAVIGNAC, Pierre TROUILLET, Bruno WEYMULLER

Sommaire

<i>Editorial</i>	3
Le point de la compétitivité française en 2011	5
Le rebond du commerce mondial amorcé en 2009 est interrompu	6
La part des exportations européennes dans les échanges mondiaux.	7
est à un record à la baisse	7
Le recul des parts de marché des exportations françaises se poursuit à un rythme un peu plus modéré.	8
Repli modéré du poids des exportations françaises dans les exportations européennes	9
Les prix français à l'exportation augmentent moins que ceux de la zone euro.	11
La part des exportations françaises de services est quasiment stable	12
Recul amorti de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro	13
Ralentissement du recul des parts de marché pour les exportations hors zone euro	16
Une hétérogénéité accrue des performances à l'exportation selon les types de produits exportés au cours de la période récente	19
Accélération de la fuite à l'importation en sortie de récession.	20
Le solde déficitaire des échanges internationaux de marchandises	21
se creuse à nouveau en 2011	21
L'évolution des indicateurs macroéconomiques de la compétitivité	23
L'enquête 2011 sur l'appréciation des produits français par les acheteurs européens	27
L'objectif de l'enquête « appréciation des produits importés »	28
L'importance relative des critères d'appréciation	29
Biens intermédiaires : les produits français sont classés à un niveau relativement moyen en termes de rapport qualité-prix	31
Biens d'équipement mécanique : consolidation du hors prix et amélioration sur le critère prix	33
Biens d'équipement électrique et électronique : parmi les meilleurs sur le hors-prix	35
Annexe	37

Editorial

Notre point annuel de la compétitivité confirme une fois encore le recul de nos parts de marché à l'exportation non seulement dans le monde, mais aussi dans les exportations de la zone euro. Le « grand écart » avec l'Allemagne, mis en lumière dans le rapport remis au Ministre de l'Industrie il y a un an¹, s'agrandit encore. Le cercle vicieux des différences France-Allemagne entre la faiblesse des résultats d'exploitation et l'insuffisance des moyens pour pousser la recherche industrielle et lancer des innovations n'est pas enrayé. La menace pour la cohérence de la zone euro soulignée il y a un an n'est pas écartée.

Cependant, la lecture attentive des indicateurs macroéconomiques présentés dans ce dossier (première partie) et les résultats de l'enquête 2011 auprès des acheteurs industriels de biens intermédiaires et de biens d'équipement (deuxième partie) laisse un espoir de changement. Après dix années au cours desquelles la baisse dominait, les parts de marché sont stabilisées, voire se redressent pour quelques produits (produits alimentaires, matériels de transport autres qu'automobile) et quelques zones géographiques (Asie émergente hors Chine, Afrique sub-saharienne, Russie...). L'appréciation portée par les acheteurs de nos produits intermédiaires et nos biens d'équipement s'améliore dans certains cas sur ce que les économistes appellent la compétitivité « hors prix », notion qui recouvre notamment la qualité technique des produits, le design, le contenu en innovation, les services accompagnant le produit.

Ces signaux positifs traduisent peut-être les premiers résultats des multiples actions des pouvoirs publics au cours des années récentes pour enrayer l'érosion de notre industrie : les pôles de compétitivité, le statut de la Jeune Entreprise Innovante, le Crédit d'Impôt Recherche, le renforcement d'Oséo, la création du Fonds Stratégique d'Investissement, les programmes d'investissements d'avenir (connus sous le nom de « Grand Emprunt »).

C'est en fait, pas à pas, une véritable politique industrielle qui s'est mise en place en France. Il faudra certes encore la renforcer et surtout en accélérer l'impact par un « recalage » du coût du travail et par une approche plus ambitieuse de la compétitivité au niveau de chaque entreprise. Une approche qui serait libérée des rigidités héritées du passé et associerait mieux l'ensemble des partenaires aux décisions de l'entreprise.

Michel DIDIER

¹ Compétitivité France-Allemagne, le grand écart, Economica, Paris 2011

Le point de la compétitivité française en 2011

Résumé et principales conclusions

- **La part de marché à l'exportation de l'économie française diminue depuis plus de dix ans. Le mouvement de baisse s'est poursuivi en 2011.** Entre la fin des années 1990 et 2011, la part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux a reculé de 5,7 % à 3,3 % . Dans les exportations totales de la zone euro la part des exportations françaises a reculé de 16,8 % à 12,6 % . Les exportations françaises seraient supérieures de 117 milliards d'euros à leur niveau actuel si leur part dans les exportations de la zone euro s'était maintenu à son niveau de la fin des années 1990. Le recul concerne quasiment toutes les destinations d'exportations et toutes les catégories de produits exportés.
- **Le nouveau recul des parts de marché en 2011 s'est accompagné d'un nouvel accroissement du déficit des échanges extérieurs.** Le déficit des échanges industriels est en 2011 de près de 30 milliards d'euros (1,5 % du PIB). Le solde était excédentaire de 0,7 % du PIB en 2000. Le taux de couverture des importations de produits industriels par les exportations a chuté à 92,6 % en 2011. Il était de 103,5 % en 2000.
- **Le rythme de baisse de la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro est un peu moins marqué au cours des dernières années.** On constate même quelques gains pour certains produits et sur certains marchés géographiques. Il est trop tôt pour y voir une inflexion de tendance durable mais il est probable que **les mesures de politique industrielle mises en œuvre depuis quelques années commencent à produire des effets favorables** (pôles de compétitivité, crédit d'impôt-recherche, Oséo, etc...).
- **La perte tendancielle de compétitivité française à l'exportation s'est traduite par une contraction relative de notre base industrielle.** Le résultat brut d'exploitation de l'industrie en France ne représente plus en 2011 qu'un peu moins de 12 % des résultats d'exploitation réalisés par l'industrie en Europe. Cette proportion était de 18 % à la fin des années 1990. Le recul tendanciel de la valeur ajoutée industrielle créée en France relativement à celle de la zone euro s'est aussi un peu ralenti depuis 2007.

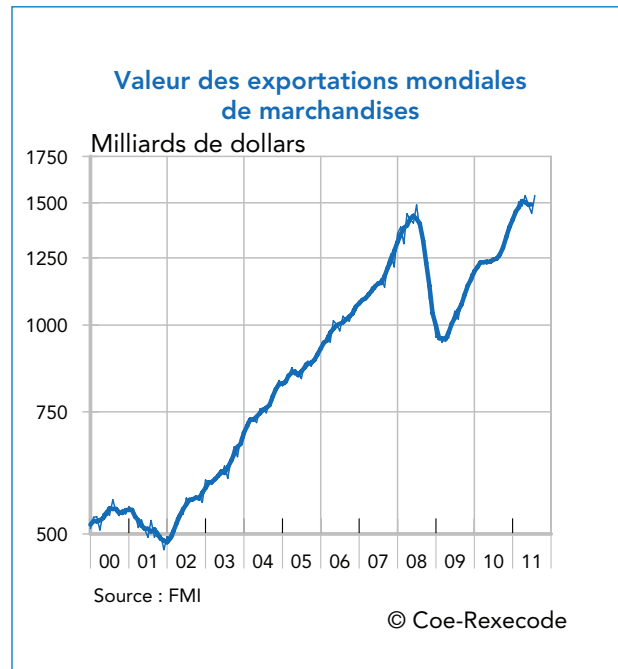
¹ Les causes de cette perte de compétitivité ont été analysées dans l'ouvrage « Compétitivité France-Allemagne, le grand écart » (Editions Economica Paris, 2011) et dans nos « points annuels » antérieurs.

L'évolution récente de la compétitivité de l'économie française à l'exportation s'opère sur fond de modération des échanges mondiaux et de recul tendanciel de la part des exportations effectuées depuis les économies les plus développées.

Le rebond du commerce mondial amorcé en 2009 est interrompu

Les échanges mondiaux de marchandises avaient brutalement chuté à l'été 2008 amplifiant la récession économique mondiale. Ce recul reflétait à la fois un effet lié au recul du volume des biens échangés et un effet lié à la chute des cours de certaines matières premières intervenue après qu'ils aient touché un point haut au printemps et à l'été 2008. De juillet 2008 à mai 2009, les échanges mondiaux de marchandises ont chuté de 33 % en valeur. Ils ont ensuite vivement rebondi à partir de l'été 2009, retrouvant leur point haut antérieur à la récession dès le mois de février 2011, à la faveur là encore d'une combinaison de hausses des volumes échangés et des cours des matières premières.

Depuis le début de l'été, le volume des biens échangés comme le montant global des échanges

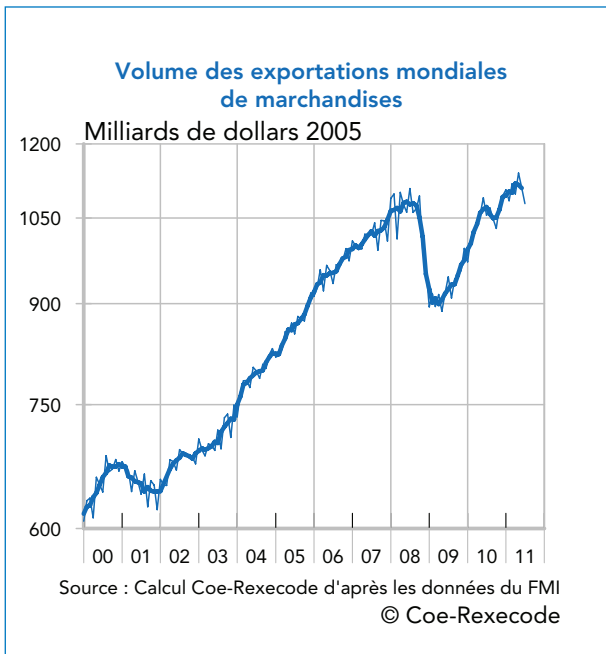


mondiaux paraissent plafonner. Exprimées en volume, elles reculent même de 3,3 % l'an en moyenne mobile sur trois mois en août (dernier point connu). Le montant des exportations de marchandises, exprimées en dollars courants, progresse pour sa part de 6,9 % l'an en moyenne mobile sur trois mois en septembre par rapport

La notion de compétitivité

La notion de compétitivité renvoie à deux éléments : le premier est relatif aux performances commerciales sur les marchés mondiaux (les parts de marché en volume), le second à la capacité du pays à approcher le plein-emploi et à augmenter le revenu de sa population. L'analyse de la compétitivité examinée ici se rapporte à la compétitivité des unités de production implantées sur le territoire et non à celle des entreprises dont le siège se situe sur le territoire mais dont la production est répartie dans le monde.

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. 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. Cela pourrait être notamment le cas d'une économie qui maintiendrait sa part de marché en volume en acceptant des baisses de prix qui pénaliseraient le revenu national. Il faut en effet que cette situation soit durable, c'est-à-dire que le maintien des parts de marché ne soit pas acquis au prix d'une baisse des salaires, des prix de vente et des profits des entreprises, ce qui sacrifierait le pouvoir d'achat et la croissance future.



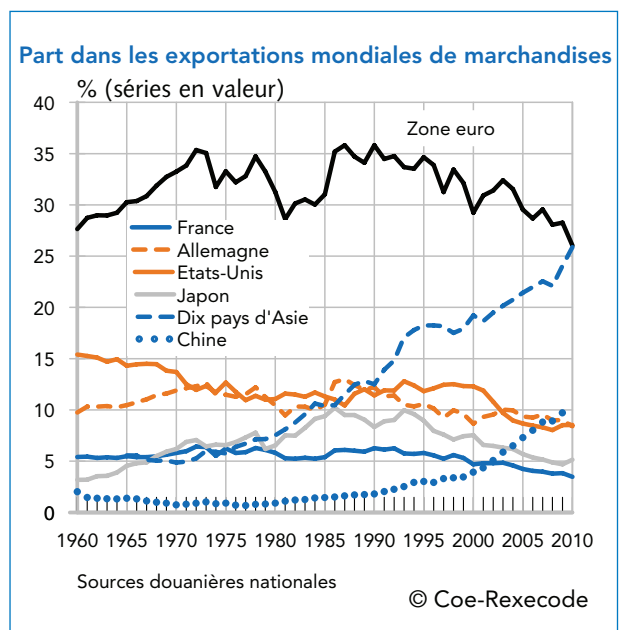
aux trois mois précédents. Le recul récent des ventes mondiales de semi-conducteurs, observation qui est un bon indicateur instantané des échanges mondiaux, vient confirmer ce diagnostic d'un commerce mondial qui plafonne, voire recule.

La part des exportations européennes dans les échanges mondiaux est à un record à la baisse

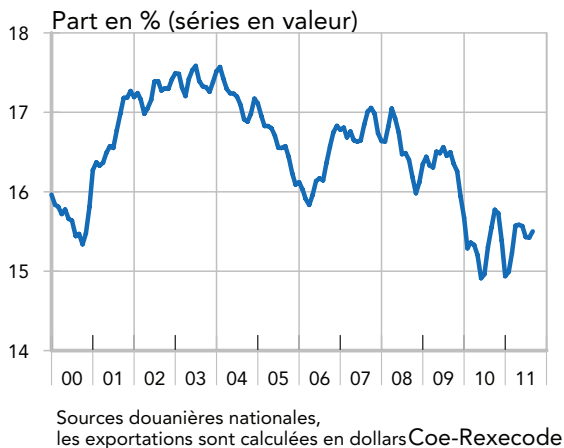
Le rebond des échanges mondiaux s'accompagne d'une poursuite de la redistribution des parts de marché à l'échelle mondiale. En 2010, la part des exportations des dix principaux pays d'Asie (hors Japon) dans les échanges mondiaux a rejoint celle de l'ensemble des pays de la zone euro. Les échanges internationaux de marchandises effectués par ces deux zones (y compris les échanges intra-zones) ont représenté chacun 26 % des échanges mondiaux de marchandises. La dynamique est toutefois inverse. La part de la zone euro dans les échanges mondiaux a reculé de dix points en l'espace de vingt ans. La part des pays

asiatiques dans les échanges mondiaux a gagné quatorze points dans l'intervalle. Les autres économies ayant subi des pertes de parts du marché mondial conséquentes sont les Etats-Unis, le Japon (dont la part du marché mondial des marchandises a été divisée par deux en l'espace de vingt ans) et le Royaume-Uni.

Une partie du recul de la part des exportations de la zone euro en son ensemble tient à la modération récente des échanges intra-zone euro associée au moindre dynamisme relatif de la croissance européenne par rapport à la croissance mondiale. De fait, les échanges entre pays membres de la zone euro ont progressé d'un peu plus de 35 % au cours de la décennie écoulée quand les exportations de la zone euro à destination des l'ensemble des autres pays progressaient de 53,7 %. Cette hausse reste toutefois encore très en retrait par rapport à celle des exportations réalisées par les 48 principaux exportateurs mondiaux, celles-ci ayant crû de 126 % entre 2000 et 2010. En conséquence, la part des exportations consolidées de marchandises depuis la zone euro dans les exportations de marchandises effectuées par les 48 principaux



Part des exportations de marchandises depuis la zone euro (hors échanges intra-zone euro) dans les exportations des 48 principaux pays exportateurs



exportateurs mondiaux est tombée à 15,5 % au cours des huit premiers mois de 2011, en recul de plus de deux points par rapport à son précédent point haut inscrit durant les années 2003-2004.

Le recul des parts de marché des exportations françaises se poursuit à un rythme un peu plus modéré

Après une forte chute au tournant des années 2008-2009, les exportations françaises de marchandises ont vivement rebondi. Exprimées en euros courants et en moyenne mobile sur trois mois, elles ont retrouvé leur niveau antérieur à la récession au mois de septembre 2011 et progressent même au rythme de 19,5 % l'an en euros courants au cours des trois derniers mois connus en octobre par rapport aux trois mois précédents.

Le rebond des exportations françaises (exprimées en dollars) est toutefois resté de moindre ampleur que celui relevé pour l'ensemble des échanges mondiaux. En conséquence, la part des exportations françaises de marchandises dans les

échanges mondiaux s'est affaiblie au cours de la période récente. En 2011, cette part a chuté au niveau historiquement bas de 3,3 % (en moyenne au cours des huit premiers mois de 2011). Le recul récent a cependant été principalement observé au cours de l'année 2010 quand la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations mondiales a chuté de 3,9 % en 2009 à 3,5 % en 2010.

Au sein des principales économies industrialisées, les exportations françaises figurent parmi celles qui ont connu le plus vif recul de leur part dans les exportations mondiales. Entre 1990 et 2010, la part des exportations françaises dans les exportations mondiales de marchandises a reculé de 44,6 %. Le recul a été de 25,2 % pour ce qui concerne la part des exportations américaines, la perte de part de marché des exportations japonaises a été de 38,3 %. Elle a été de 48,9 % pour la part des exportations britanniques, de 39,6 % pour celle des exportations italiennes et de 31,1 % dans le cas des exportations depuis l'Allemagne.

L'indicateur de part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux ne fournit toutefois qu'une information partielle sur

France
Exportations totales de marchandises (en valeur)
Exportations FAB
(milliards d'euros, m.m / 3 mois)



Source : Douanes

© Coe-Rexecode

l'évolution de la compétitivité. Son évolution peut notamment être perturbée par des aléas conjoncturels associés à des mouvements de prix relatifs. En particulier, les phases de hausse du prix relatif des matières premières en général et du pétrole en particulier se traduisent 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 recul des parts de marché qui s'en suit pour les pays importateurs nets ne peut alors s'interpréter comme une dégradation de leur position compétitive.

Afin d'éliminer les perturbations liées aux évolutions des cours mondiaux comme de celles des taux de change, nous calculons un indicateur de parts de marché à l'exportation en volume. Celui-ci rapporte les exportations en volume d'une économie à la demande mondiale qui lui est adressée. Cette dernière varie en fonction de l'évolution des importations en volume des pays partenaires de l'économie étudiée. Si les exportations d'une économie augmentent plus vite que la demande mondiale qui lui est adressée, cela veut

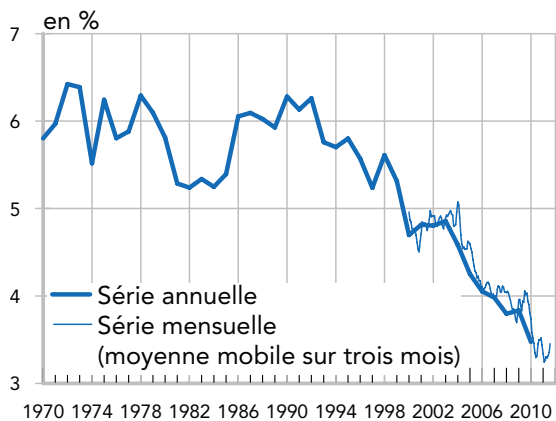
dire qu'elle accroît ses parts de marché. Cet indicateur est exprimé en base 100 en 2005.

L'indicateur de performance à l'exportation avait touché un point bas au début de l'année 2010. Il s'est stabilisé par la suite à ce niveau bas avant de se redresser quelque peu à partir du printemps 2011. Le recul observé depuis 2002 s'était ainsi poursuivi jusqu'au printemps 2010. Il paraît s'être interrompu par la suite, la performance à l'exportation s'améliorant même depuis quelques mois.

Repli modéré du poids des exportations françaises dans les exportations européennes

En retrait par rapport à l'ensemble des échanges mondiaux, les exportations françaises ont également moins tiré parti du redressement du commerce mondial que cela n'a été le cas de l'ensemble des pays de la zone euro en général et de l'Allemagne en particulier. Le point haut des exportations françaises de marchandises a été retrouvé au mois de septembre 2011. Il l'avait été

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



© Coe-Rexecode

Indicateur de part du marché mondial à l'exportation : exportations françaises de biens/demande mondiale adressée à la France (indicateur en volume)



Source : Calcul Coe-Rexecode depuis les données du commerce extérieur fournies par les instituts de statistiques

© Coe-Rexecode

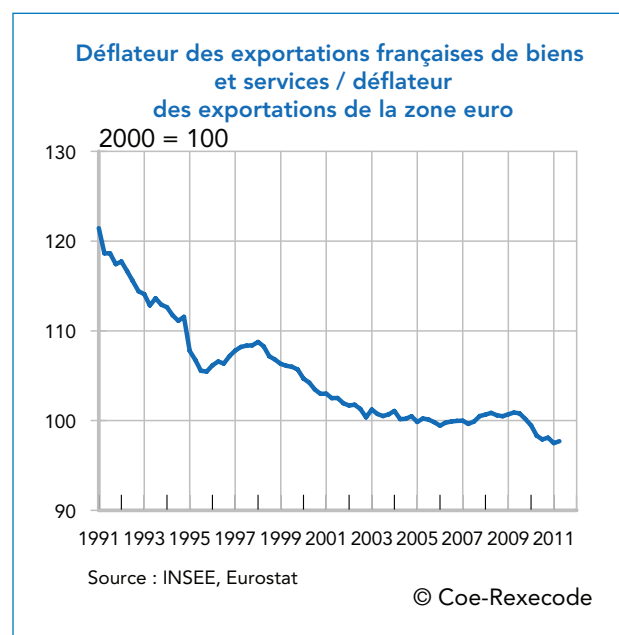
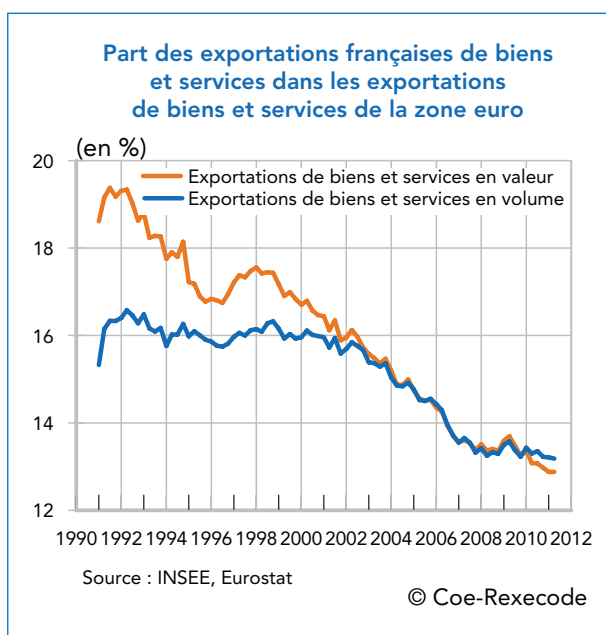
en février pour ce qui concerne les exportations de la zone euro et celles de l'Allemagne. En conséquence, un repli des parts de marché à l'exportation est intervenu à la fois en 2010 et en 2011. Qu'il soit apprécié sur les données en valeur ou en volume, ce recul paraît toutefois un peu moins vif que lors de la phase de forte chute des performances françaises à l'exportation intervenue de 1998 à 2007.

En 2011, les exportations de l'ensemble des biens et services exprimées en valeur, estimées par les systèmes nationaux de comptabilité nationale, ont poursuivi leur progression entamée au troisième trimestre 2009. Elles ont quasiment retrouvé leur niveau antérieur à la récession. Elles ont toutefois progressé un peu moins vivement que celles effectuées par l'ensemble des pays de la zone euro, prolongeant ainsi la tendance amorcée en 1999. Toutefois, le rythme des pertes de parts de marché paraît se modérer. De 1998 à 2007, année à partir de laquelle une tentative de stabilisation est apparue, 0,43 point de part de marché avait été perdu chaque année, soit un recul de la part de marché de 2,8 % par an en moyenne. De 2007 à

2011, ce recul a été limité à 0,16 point de part de marché par an, soit un recul de la part de marché en valeur de 1,2 % par an. Entre 2009 et 2011, le recul a été respectivement de -0,32 point de part de marché par an, soit -2,3 %.

Cette observation effectuée sur des données en euros courants est encore plus remarquable sur les données en volume. Il est à noter que les exportations de l'ensemble de la zone euro ont dépassé au troisième trimestre 2011 (dernier point commun connu) leur point haut antérieur à la récession. C'est notamment le cas des exportations allemandes. Ce n'est pas le cas des exportations françaises de biens et services.

De 1998 à 2007, 0,3 point de part de marché des exportations françaises de biens et services en volume était perdu chaque année, soit un recul de 2 % par an. Depuis 2007, le recul annuel moyen de la part des exportations françaises de biens et services mesurées en volume dans les exportations de la zone euro pour ce même type de biens a été de 0,08 point chaque année en moyenne, soit un recul de 0,6 % par an de la part de marché. Entre



2009 et 2011, ces proportions ont respectivement été de -0,12 point de part de marché et de -0,9 % par an.

Les prix français à l'exportation augmentent moins que ceux de la zone euro

L'écart dans les évolutions de parts de marché en valeur tient moins à de moindres performances sur le volume des biens et services exportés qu'il ne tient à une divergence d'évolution des prix des exportations françaises et de l'ensemble de la zone euro.

L'évolution du rapport des prix à l'exportation des biens et services exportés depuis la France à ceux exportés depuis la zone euro est appréciée à partir des évolutions relatives des déflateurs des exportations de biens et services fournis par la comptabilité nationale. Entre 2004 et 2008, ce rapport était resté relativement stable, traduisant une évolution similaire des prix des exportations effectuées depuis la France et depuis la zone euro. Depuis 2009, les prix à l'exportation des biens et services vendus en France progressent à un rythme moins rapide (+ 5,8 % du deuxième trimestre 2009 au troisième trimestre 2011) que ceux de la zone euro (+ 7,8 % au cours de la même période). Pour autant, cette évolution n'est pas la conséquence d'une amélio-

Quelques précisions sur les concepts de « compétitivité-prix et hors-prix »

Le facteur explicatif le plus souvent utilisé dans l'analyse de l'évolution à court terme des parts de marché à l'exportation d'un pays donné, est la « compétitivité-prix », soit l'analyse de l'évolution du prix des exportations d'une économie relativement à celle du prix des exportations des économies concurrentes.

La compétitivité d'une économie en termes de prix s'améliore si elle est capable de proposer sur un marché donné des produits similaires à ceux de ses concurrents mais à des prix inférieurs et sans que cette situation ne conduise à une érosion des résultats des entreprises exportatrices de l'économie concernée. Cet élément de compétitivité associée aux évolutions des prix relatifs synthétise les évolutions relatives des coûts de production, de la productivité (à travers les coûts salariaux unitaires), des taux de change et du comportement de marge des entrepreneurs.

Les indices de « compétitivité-prix » se lisent principalement en évolution. 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, une telle situation peut correspondre à une progression des parts de marché. L'évolution de la « compétitivité-prix » peut résulter à la fois de limites de mesure statistique des prix du commerce extérieur, d'effets de structure de la demande des exportations nationales (déformation de la demande en faveur de produits peu fabriqués sur le territoire) ou, de façon plus problématique, 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 ralentissement de la productivité. Par ailleurs, une économie peut gagner des parts de marché au détriment d'une économie concurrente en pratiquant des prix sensiblement plus élevés. Une hausse des prix à l'exportation peut résulter d'une montée en gamme dans la chaîne de production.

Une « compétitivité-prix » d'une économie satisfaisante en apparence peut traduire au contraire une dégradation de la position nationale dans la chaîne de valeur mondiale. Ce qui est produit dans le pays vaut moins et coûte moins que ce qui est produit par les concurrents. Pour l'économie en question, la conséquence de ces moindres coûts 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. De fait les mesures de compétitivité-prix et coût ne sont qu'en apparence des indicateurs de compétitivité.

.../...

.../...

On définit en général la « compétitivité hors prix » de façon résiduelle, c'est-à-dire par l'ensemble des facteurs autres que les différences de niveaux de prix ou de coût : adaptation à la demande, qualité, service après vente, image de marque, délai de livraison, etc. Une économie est considérée comme compétitive sur les aspects hors prix si elle est capable d'imposer l'exportation de ses produits indépendamment de leur prix.

Cette « compétitivité hors prix », facteur de différenciation des produits, revêt 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 de facteurs 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, rapidité et respect des délais de livraison) constituent des facteurs importants dans la compétition internationale. Ces critères hors prix évoluent plus lentement et sont moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles que les prix. Ils sont notamment déterminés par 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 encore 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 des indications précieuses quant à l'évolution des critères « hors-prix » de la compétitivité. Ses résultats pour les biens intermédiaires et d'équipement sont présentés dans le second chapitre de ce dossier.

ration de la « compétitivité-prix » des exportations françaises. De fait, le recul du prix relatif des exportations françaises de biens et services par rapport aux exportations de la zone euro a permis de contrecarrer le recul des parts de marché en volume au cours de la période récente. Il a été insuffisant pour permettre une remontée de ces dernières.

La part des exportations françaises de services est quasiment stable

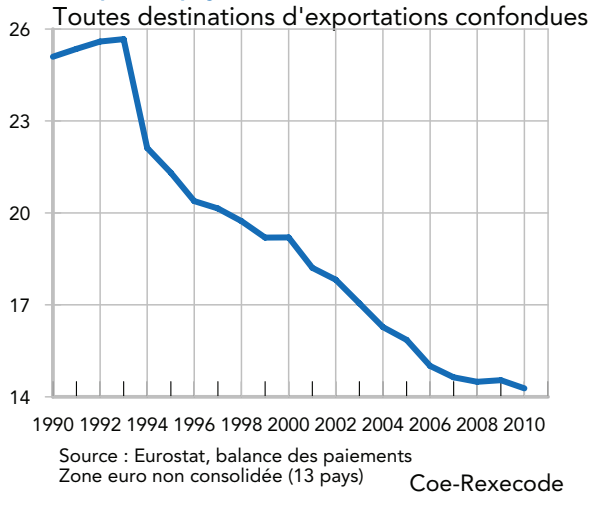
L'analyse précédente a été conduite au niveau de l'ensemble des exportations de biens et de services. Nous avons déjà relevé lors de nos précédents points annuels sur la compétitivité extérieure de l'économie française que le recul des parts de marché de la France était un phénomène généralisé à la plupart des secteurs d'activité, y compris les échanges internationaux de services. La comparaison de l'évolution des échanges de

services depuis la France avec ceux réalisés depuis la zone euro ne peut être menée qu'à cadence annuelle une fois parues les données de balances des paiements. Le dernier point connu se rapporte à l'exercice 2010.

Depuis le début des années 1990, les exportations françaises de services perdent des parts de marché relativement à celles effectuées par l'ensemble des pays de la zone euro. D'après les données publiées par Eurostat, la part des exportations françaises de services dans celles de la zone euro à 12 non consolidée (hors Luxembourg et Belgique) a perdu 5,9 points entre 1998 et 2007, passant de 21,4 % à 15,5 %, soit un recul de 3,5 % par an de la part de marché. Depuis 2007, elle paraît s'être stabilisée un peu au-dessus de 15 %, ressortant à 15,3 % en 2010.

En 2010, les exportations françaises de services avaient retrouvé leur niveau de 2007. A noter que les exportations allemandes l'avaient déjà dépassé alors.

Part des exportations françaises de services dans les exportations de services effectuées par les pays de la zone euro (en %)



Recul amorti de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro

La majeure partie des échanges effectués depuis la France concerne toutefois les exportations de marchandises (produits industriels, agricoles, énergétiques). Celles-ci sont d'un montant d'environ 422 milliards d'euros en 2011 (en mesure FAB), soit 80 % du montant de l'ensemble des exportations de biens et services effectués depuis la France (ces dernières se montant à 527 milliards d'euros courants). Il n'est donc pas surprenant que l'observation générale du recul, même plus amorti du poids des exportations françaises de biens et services se retrouve à l'échelle des seules exportations de marchandises.

Entre 1998 et 2007, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de marchandises de la zone euro à 16 avait reculé de 16,9 % à 13,3 %, soit un recul de la part de marché de 0,4 point par an en moyenne, soit -2,6 % par an. Après une stabilisation de 2007 à 2009, un mouvement de repli s'est manifesté

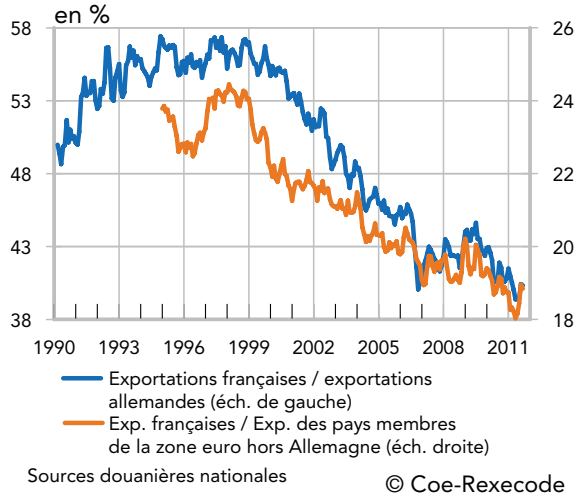
courant 2010 et début 2011. Il s'est interrompu au cours des tous derniers mois. Au total, depuis 2007, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de l'ensemble de la zone euro a reculé de 13,3 % à 12,6 % (moyenne au cours des neuf premiers mois de 2011), soit un recul de 0,17 point de part de marché par an en moyenne ou -1,3 % par an.

La contrepartie du recul du poids relatif des exportations françaises dans les exportations de la zone euro est l'augmentation du poids des exportations allemandes ainsi que néerlandaises et espagnoles. La part des exportations de marchandises de l'Allemagne dans les exportations de marchandises de la zone euro a progressé de 1,5 point de pourcentage entre 1998 et 2011 (neuf premiers mois), en passant de 29,9 % à 31,4 %. En Espagne, cette part est passée de 6 % à 6,4 % sur la même période. Elle est passée de 11,1 % à 12,2 % dans le cas des Pays-Bas, sans qu'il soit possible de distinguer quelle part tient à une éventuelle accélération des flux de réexportations de biens en transit dans les ports néerlandais de celle qui tient

Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de marchandises des pays de la zone euro (toutes destinations d'exportation confondues) moyenne mobile sur 3 mois (en %)



Rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations des pays membres de la zone euro.
Séries en valeur, toutes destinations confondues



à la progression des flux d'exportations de biens produits aux Pays-Bas.

En revanche, le cas des exportations italiennes est assez semblable à celui de la France puisqu'entre 1998 et 2011, la part des exportations italiennes de marchandises dans les exportations de la zone euro est passée de 13,4% à 11,3%, soit une perte de part de marché de 16 %. Le recul relatif du poids des exportations italiennes ne s'est pas poursuivi en 2010 et 2011.

Sur longue période, le recul du poids relatif des exportations françaises s'est observé ainsi tout autant lorsqu'elles sont comparées aux exportations allemandes qu'aux exportations des pays membres de la zone euro hors Allemagne. C'est toutefois par rapport à cette première que la moindre performance est la plus remarquable. Sur

Provenance des pertes de parts de marchés des exportations françaises de marchandises

Proportion du recul de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro entre 1999 et 2011* (en %)

Belgique	12,3
Allemagne	38,3
Irlande	-0,2
Grèce	0,8
Espagne	7,8
France	17,6
Italie	7,4
Chypre	0,1
Luxembourg	0,5
Malte	0,0
Pays-Bas	20,8
Autriche	4,6
Portugal	1,1
Slovénie	1,5
Slovaquie	4,7
Finlande	0,2

Part des exportations de chaque pays dans les exportations de la zone euro à 16 en ...

	1999	2011	variation de la part de marché (en %)
Belgique	9,7	10,4	7,3
Allemagne	29,4	31,8	8,3
Irlande	3,8	2,8	-28,5
Grèce	0,6	0,6	7,1
Espagne	5,6	6,2	10,4
France	17,6	12,8	-27,2
Italie	12,7	11,3	-11,3
Chypre	0,0	0,0	72,3
Luxembourg	0,4	0,5	5,7
Malte	0,1	0,1	-24,9
Pays-Bas	11,8	14,3	20,7
Autriche	3,6	3,8	7,9
Portugal	1,3	1,3	-4,7
Slovénie	0,5	0,8	63,0
Slovaquie	0,6	1,7	204,7
Finlande	2,3	1,7	-24,4

* attribuable à la moindre progression des exportations françaises de marchandises relativement aux exportations effectuées depuis chaque pays.

Clé de lecture : la moindre progression des exportations françaises de marchandises par rapport aux exportations allemandes explique 38,3 % de la moindre progression par rapport à l'ensemble de la zone euro. Les exportations depuis la Belgique représentaient 9,7 % des exportations de la zone euro en 1999. Elles en représentent 10,4 % en 2011, soit une augmentation de 7,3 % de la part de marché des exportations belges.

Source : Eurostat, Données mensuelles du commerce extérieur

**Evolution des exportations de marchandises
des pays membres de la zone euro entre 1999 et 2011**

	Taux d'accroissement annuel moyen des exportations de marchandises entre 1999 et 2011	Part des exportations de chaque pays dans les exportations de la zone euro en ...		
		1999	2011	variation de la pdm en %
Slovaquie	15,8	0,6	1,7	204,7
Chypre	10,4	0,0	0,0	72,3
Slovénie	9,9	0,5	0,8	63,0
Pays-Bas	7,2	11,8	14,3	20,7
Espagne	6,4	5,6	6,2	10,4
Allemagne	6,2	29,4	31,8	8,3
Autriche	6,2	3,6	3,8	7,9
Belgique	6,1	9,7	10,4	7,3
Grèce	6,1	0,6	0,6	7,1
Luxembourg	6,0	0,4	0,5	5,7
Zone euro	5,5			
Portugal	5,1	1,3	1,3	-4,7
Italie	4,5	12,7	11,3	-11,3
Finlande	3,1	2,3	1,7	-24,4
Malte	3,0	0,1	0,1	-24,9
France	2,8	17,6	12,8	-27,2
Irlande	2,6	3,8	2,8	-28,5

Source : Eurostat, Données du commerce extérieur

la période allant de 1999 à 2011 (neuf premiers mois), la moindre progression des exportations françaises de marchandises par rapport à celle de l'Allemagne contribue à expliquer 38,3 % de la perte de part de marché des exportations françaises de marchandises par rapport aux exportations de la zone euro. La moindre performance par rapport aux Pays-Bas explique plus de 20 % du recul du poids des exportations françaises par rapport aux exportations de la zone euro. Viennent ensuite les moindres performances relatives à la Belgique, l'Espagne puis l'Italie.

Le recul des parts de marché observé par le passé ne tient donc pas au seul décrochage par rapport à l'Allemagne mais il s'observe par rapport à l'ensemble des pays membres de la zone euro, Irlande exceptée.

Une autre manière d'illustrer les performances comparées des économies consiste alors à observer les rythmes annuels moyens de progres-

sion des exportations de marchandises en valeur pour chacun des pays membres de la zone euro (à l'exception toutefois de l'Estonie). Il ressort de cette observation que, à l'exception de l'Irlande, c'est la France qui a connu le plus faible taux d'accroissement annuel moyen de ses exportations de marchandises de 1999 à 2011, celui-ci ressortant à 2,8 % par an durant cette période, contre 5,5 % par an dans l'ensemble de la zone euro. Ce classement vaut également pour la seule année 2011. Les exportations françaises de marchandises connues pour les neuf premiers mois de l'année en cours ayant progressé de 7,3 % par rapport à 2010. Cette progression est de 10,1 % pour l'ensemble de la zone euro. Deux pays connaissent un taux de croissance des exportations de marchandises moindre que celui relevé pour la France en 2011. Il s'agit de l'Irlande et du Luxembourg.

Le rapport des exportations françaises aux exportations allemandes avait touché un point bas fin 2006. Il s'était quelque peu redressé avant, puis au cours

de la phase récessive de 2008-2009, la contraction des échanges mondiaux ayant été plus forte pour les exportations allemandes que pour les exportations françaises. Depuis la mi-2009, un mouvement de repli du rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations allemandes a repris. Il s'opère toutefois là encore à un rythme peut-être un peu plus amorti que par le passé. De 1998 à 2007, le rapport des exportations françaises aux exportations allemandes de marchandises avait reculé de 56,4 à 42,1 %, soit un recul de 1,6 point par an en moyenne ou encore -3,2 % par an. Le recul a été limité à 0,5 point par an, soit - 1,2 % par an entre 2007 et 2011, année durant laquelle le rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations allemandes ressort en moyenne à 40,1 % au

cours des neuf premiers mois. En comparaison, le montant du PIB de l'économie française en valeur est de 79 % du PIB allemand. Le poids des exportations françaises de marchandises est ainsi deux fois moins élevé que ne l'est le rapport des PIB de ces deux économies.

Ralentissement du recul des parts de marché pour les exportations hors zone euro

La part des exportations françaises de marchandises à destination des économies situées hors de la zone euro dans les exportations réalisées par l'ensemble des pays de la zone euro vers ces

Provenance géographique des pertes de parts de marché observées de 1999 à 2011

Proportion des pertes totales de parts de marché associée à l'évolution des exportations françaises par rapport aux exportations de la zone euro entre 1999 et 2011* selon les destinations des exportations	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro			Part dans les exportations françaises en 2011	
	en 1999 (a)	en 2011 (b)	Variation en % (b/a)		
Afrique sub-saharienne	3,5	31,0	21,9	-2,8	3,0
Afrique du Nord	2,4	36,9	29,8	-1,8	3,6
Proche et Moyen Orient	5,0	20,4	15,1	-2,5	5,2
Amérique latine	1,3	17,4	14,0	-1,8	1,9
Amérique centrale et Antilles	2,1	20,8	10,2	-5,8	0,7
Amérique du Nord	9,3	18,4	11,9	-3,6	6,1
Océanie	0,0	17,6	17,8	0,1	1,1
Asie centrale	0,3	14,0	9,4	-3,3	0,2
Asie émergente hors Chine et Inde	0,6	18,5	17,7	-0,4	4,4
Chine	6,6	20,4	11,5	-4,6	3,1
Japon	-0,2	16,1	16,8	0,4	1,5
Péninsule indienne	1,4	16,1	10,0	-3,9	0,8
Europe centrale et orientale	3,3	9,0	7,2	-1,8	4,9
Russie	0,3	10,3	9,6	-0,5	1,7
Zone euro	41,6	16,9	12,9	-2,2	49,3
Europe hors ZE et PECO	17,6	17,9	11,8	-3,4	12,3
Autres	5				
Toutes destinations d'exportation	100,0	17,4	12,8	-2,5	

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCl

Clé de lecture : la moindre progression des exportations françaises de marchandises à destination de l'Afrique sub-saharienne par rapport aux exportations de la zone euro à destination de cette zone au cours de la période 1999-2011 explique 3,5 % des moindres performances françaises à l'exportation observées sur toutes les destinations d'exportation. Les exportations françaises vers l'Afrique sub-saharienne représentaient 31 % des exportations de la zone euro vers cette zone. Elles en représentent 21,9 % en 2011. La part des exportations françaises vers cette zone dans les exportations de la zone euro a ainsi reculé de 2,8 % par an en moyenne entre 1999 et 2011.

Evolution des parts de marché par grandes zones de 2007 à 2011

	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro			Part dans les exportations françaises en 2011
	en 2007 (a)	en 2011 (b)	variation par an en % de (b/a)	
Afrique sub-saharienne	21,4	21,9	0,6	3,0
Afrique du Nord	29,7	29,8	0,1	3,6
Proche et Moyen Orient	14,5	15,1	1,0	5,2
Amérique latine	15,8	14,0	-3,0	1,9
Amérique centrale et Antilles	11,8	10,2	-3,7	0,7
Amérique du Nord	12,9	11,9	-2,0	6,1
Océanie	15,6	17,8	3,3	1,1
Asie centrale	10,9	9,4	-3,6	0,2
Asie émergente hors Chine et Inde	16,7	17,7	1,5	4,4
Chine	14,9	11,5	-6,3	3,1
Japon	16,9	16,8	0,0	1,5
Péninsule indienne	14,4	10,0	-8,6	0,8
Europe centrale et orientale	7,5	7,2	-0,9	4,9
Russie	8,3	9,6	3,9	1,7
Zone euro	13,4	12,9	-0,9	49,3
Europe hors ZE et PECO	12,5	11,8	-1,6	12,3
Toutes destinations d'exportation	13,2	12,8	-0,8	

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCI

mêmes destinations paraît se stabiliser depuis 2007 à proximité de son point bas touché fin 2006. En revanche, la part des exportations françaises de marchandises dans les échanges intra-zone a poursuivi son recul jusqu'au printemps 2011 avant d'amorcer une petite remontée. Elles ressortent désormais toutes deux au voisinage de 12,8 % sur le dernier point connu en août 2011. Rappelons que les échanges intra-zone euro représentent 49,3 % en 2011 de l'ensemble des exportations françaises de marchandises.

De 1999 à 2007, le recul des parts de marché avait été relativement homogène selon les marchés géographiques. Le poids des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro a reculé de plus d'un quart dans l'intervalle. C'est en Amérique centrale et aux Antilles que l'ampleur du recul observé relativement aux exportations de la zone euro a été la plus forte (-51 %) mais cette zone n'est la destination que de

0,7 % des exportations françaises de marchandises. Le poids des exportations françaises de marchandises dans les exportations européennes à destination de la Chine a reculé de 43,4 %, contribuant à expliquer 6,6 % de l'ensemble des pertes de parts de marché par rapport aux exportations européennes intervenues de 1999 à 2007. Compte tenu du poids des pays membres de la zone euro dans les exportations françaises de marchandises, c'est le recul de la part du marché sur la zone euro qui a apporté la plus importante contribution au recul global du poids des exportations françaises. Seuls le Japon et l'Océanie ont vu durant cette période les exportations françaises progresser plus vivement que celles effectuées par l'ensemble des pays membres de la zone euro.

La forte homogénéité géographique des pertes de parts de marché des exportations françaises de marchandises relativement à celles effectuées par les pays membres de la zone euro a été quelque

Provenance sectorielle des pertes de parts de marché observées entre 1999 et 2011

Proportion pour chaque produit des pertes totales de parts de marché des exportations françaises de marchandises par rapport aux exportations de la zone euro entre 1999 et 2011 attribuable à la moindre progression des exportations de...	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro			Part dans les exports françaises en 2011	
	en 1999 (a)	en 2011 (b)	% de perte par an (b / a)		
Produits alimentaires et animaux vivants	6,0	20,9	16,7	-1,8	9,0
Boissons et tabac	1,9	33,1	26,5	-1,9	2,8
Matières brutes non comestibles (hors carburants)	1,0	13,8	12,2	-1,1	2,8
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	9,2	15,4	9,1	-4,4	4,8
Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	-0,5	7,1	12,1	4,6	0,4
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a. dont	18,3	18,5	13,5	-2,6	18,6
Produits médicaux et pharmaceutiques	8,2	20,2	13,2	-3,5	5,8
Articles manufacturés	12,3	14,1	10,3	-2,6	12,3
Machines et matériel de transport dont :	47,7	19,3	13,0	-3,2	36,6
Véhicules routiers	12,0	16,1	10,6	-3,4	8,6
Autres matériels de transport	11,3	48,8	33,2	-3,2	8,9
Articles manufacturés divers	2,4	13,9	12,8	-0,7	10,5
Articles et transactions, n.d.a.	-0,9	11,0	13,4	1,7	1,9
Total	100	17,6	12,8	-2,6	100

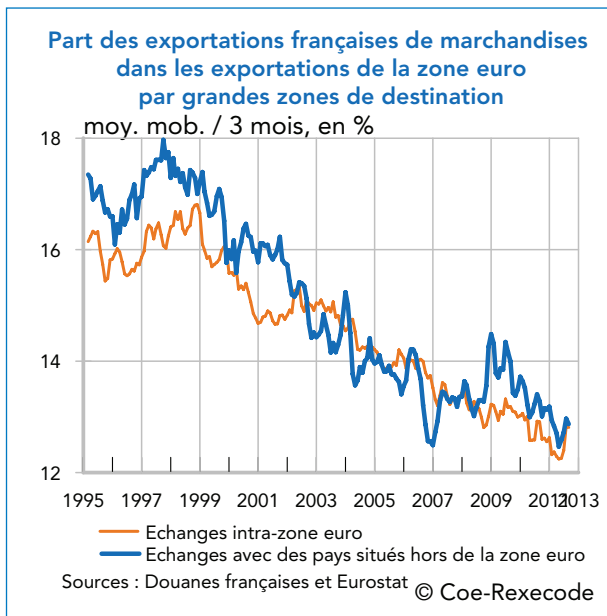
Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCI

Clé de lecture : la moindre progression des exportations françaises en produits alimentaires et animaux vivants par rapport aux exportations de ce même type de produits effectuées depuis la zone euro au cours de la période 1999-2011 explique 6 % des pertes de parts de marchés des exportations françaises par rapport aux exportations de la zone euro sur toutes les catégories de produits exportés. Les exportations françaises en produits alimentaires et animaux vivants représentaient 20,6 % des exportation de la zone euro dans ce type de produits en 1999. Elles n'en représentent plus que 16,7 % en 2011, soit un recul de 1,8 % par an de la part de marché.

Evolution sectorielle des parts de marché observées entre 2007 et 2011

	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro			Part dans les exportations françaises en 2011
	en 2007 (a)	en 2011 (b)	variation pdm/an en % (b / a)	
Produits alimentaires et animaux vivants	16,5	16,7	0,4	9,0
Boissons et tabac	28,2	26,5	-1,6	2,8
Matières brutes non comestibles (hors carburants)	12,0	12,2	0,3	2,8
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	11,1	9,1	-5,0	4,8
Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	8,8	12,1	8,5	0,4
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a. dont	14,3	13,5	-1,4	18,6
Produits médicaux et pharmaceutiques	13,9	13,2	-1,2	5,8
Articles manufacturés	11,3	10,3	-2,4	12,3
Machines et matériel de transport dont :	13,4	13,0	-0,7	36,6
Véhicules routiers	12,7	10,6	-4,5	8,6
Autres matériels de transport	31,4	33,2	1,4	8,9
Articles manufacturés divers	13,1	12,8	-0,6	10,5
Articles et transactions, n.d.a.	13,5	13,4	-0,2	1,9
Total	13,4	12,8	-1,1	100,0

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCI



peu rompue au cours des années les plus récentes. De forts reculs de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro à destination de la Chine et de la péninsule indienne ont été observés. Ces reculs ont même eu tendance à s'accroître au cours de la période récente en passant d'un rythme de perte de parts de marché sur la Chine de 4,6 % par an entre 1999 et 2007 à un recul au rythme de 6,3 % par an sur la sous-période 2007-2011. En revanche, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro a sensiblement progressé pour les autres marchés d'Asie émergente et surtout en Russie, deux marchés destinataires de plus de 6 % des exportations françaises.

Au total, s'il apparaît que, depuis 2007, le recul des parts des exportations françaises de marchandises par rapport aux exportations de la zone euro se poursuit pour la plupart des destinations d'exportations. Ce recul s'opère désormais à un rythme sensiblement atténué par rapport à la période 1999-2007. Durant cette dernière période, le recul de la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro était de 3,4 % par

an. Ce rythme est tombé à 0,8 % par an entre 2007 et 2011. Cette modération du rythme des pertes de parts de marché s'accompagne d'une plus grande hétérogénéité des performances relatives selon les zones géographiques. La part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro s'est ainsi accrue pour certaines destinations au cours des quatre dernières années. Celles-ci ayant toutefois été fortement perturbées par la récession qui est intervenue, il reste difficile de séparer ce qui dans cette évolution relève d'une inflexion de nature structurelle par rapport à des circonstances liées à la conjoncture économique des pays considérés.

Une hétérogénéité accrue des performances à l'exportation selon les types de produits exportés au cours de la période récente

Au même titre que les pertes de parts de marché avaient été relativement homogènes selon les marchés géographiques au cours de la période 1999-2007, les moindres performances des exportations françaises de marchandises par rapport aux exportations de la zone euro avaient également concerné la plupart des secteurs d'exportation.

En particulier, un peu moins de la moitié des pertes de parts de marché des exportations françaises par rapport aux exportations de la zone euro qui ont observées de 1999 à 2011 (huit premiers mois de l'année) ont été expliquées par les moindres performances sur le secteur des machines et matériel de transport. Ce secteur réalise à lui seul 36,6 % des exportations françaises de marchandises. Au cours de cette période, seules les exportations françaises d'huiles, graisses et cires d'origines animale ou végétale avaient connu une progression de leur part de marché par rapport aux exportations européennes de ce type de produits. Ces dernières ne représentent toutefois que 0,3 % des exportations françaises de marchandises en 2011.

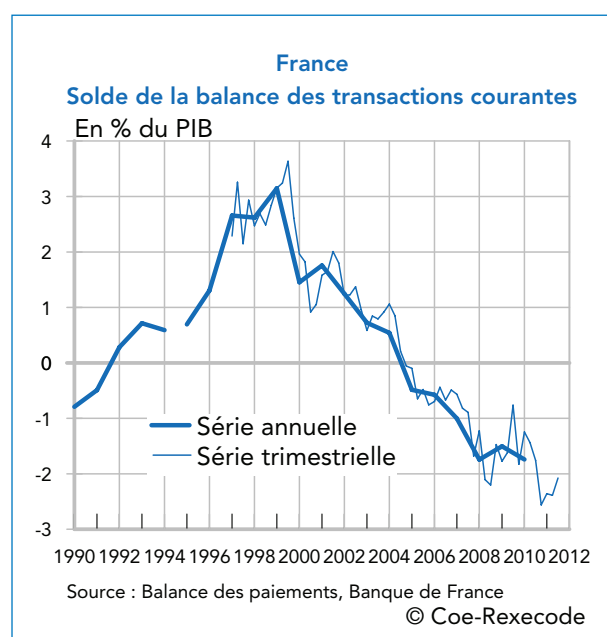
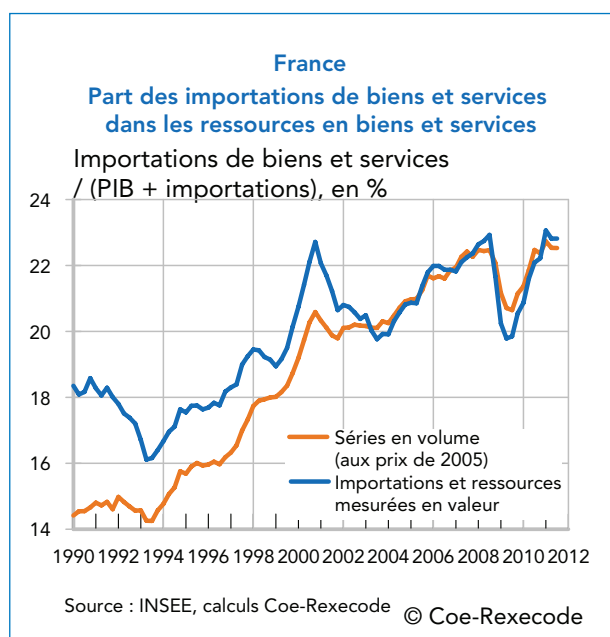
Au cours de la période plus récente, une hétérogénéité accrue des performances à l'exportation se manifeste. Entre 2007 à 2011, la part de marché des exportations françaises de matériels de transport autres que véhicules routiers s'est accrue (modestement : + 1,4 % par an). De même, le recul de la part des exportations françaises de produits alimentaires dans les exportations européennes de ce type de biens s'est également interrompu au cours de la période 2007-2011.

En revanche, le rythme des pertes de parts de marché des exportations françaises de véhicules routiers par rapport aux exportations depuis la zone euro dans ce type de produit s'est accéléré. Les pertes de parts de marché des exportations françaises de véhicules par rapport aux exportations européennes se sont opérées au rythme de 3,4 % par an de 1999 à 2011. Ce recul a été de 2,9 % par an entre 1999 et 2007. Il a accéléré à 4,6 % par an entre 2007 et 2011. A l'inverse, le rythme de perte de parts de marché pour les exportations de produits médicaux et pharmaceutiques s'est modéré au cours de la période récente. Il n'est plus que de 1,2 % par an entre 2007 et 2011. Il a été divisé par près de quatre par rapport

à la situation de 1999-2007, période durant laquelle les pertes de parts de marché pour les exportations de ce type de biens relativement aux exportations effectuées depuis la zone euro se sont effectuées au rythme de 4,6 % par an.

Accélération de la fuite à l'importation en sortie de récession

L'appréciation de la compétitivité extérieure d'une économie passe également par l'examen de l'évolution de la dynamique de ses importations. Un indicateur pertinent est l'évolution de la part des importations dans l'ensemble des ressources (PIB et importations) dont l'économie dispose. Mesurée en volume, la part des importations dans les ressources totales a augmenté de huit points de pourcentage entre 1990 et 2011 (en moyenne sur les trois premiers trimestres). La différence entre les rythmes de progression des importations et des ressources totales de l'économie est en outre relativement constante depuis 1990. Cette part tend toutefois à plafonner depuis le début de l'année 2011.



La dynamique des importations amplifie les mouvements d'ensemble de l'économie. Cette observation s'applique aux phases d'expansion de l'activité comme aux phases de récession. Ainsi, l'année 2008 avait vu l'augmentation de la part des importations dans les ressources totales en biens et services s'interrompre. Entre le premier trimestre 2008 et le troisième trimestre 2009, cette part en volume est passée de 22,5 % (point haut historique) à 20,6%. Il s'agissait d'un recul provisoire puisque la part des importations dans les ressources en biens et services (mesurée en volume) s'est assez nettement redressée en 2009 puis pendant les premiers mois de 2010. De 20,6 % au troisième trimestre 2009, elle est passée à 22,5% au troisième trimestre 2011, dépassant même temporairement son précédent record inscrit début 2008. Cette vive remontée du taux de pénétration de l'économie par les importations avait déjà été observée lors de la sortie de la précédente récession de 1993.

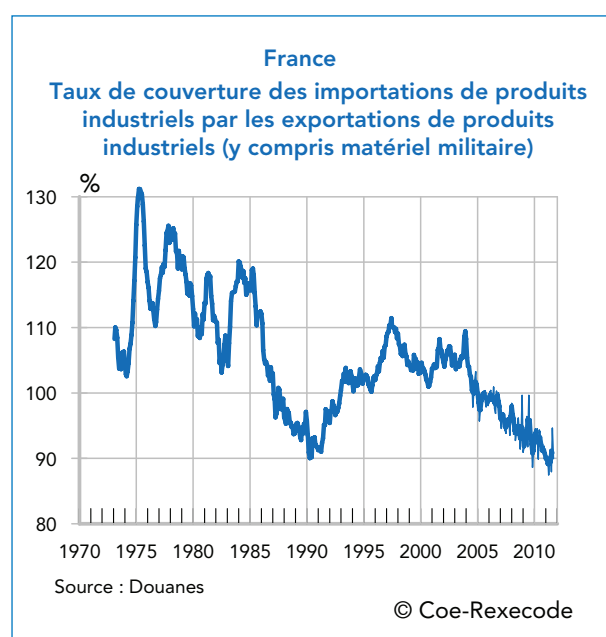
L'évolution de cette part mesurée en valeur a été similaire : alors qu'au deuxième trimestre 2009, elle avait atteint son plus bas niveau depuis 2003 (19,8%), elle s'est élevée à 22,8% au troisième

trimestre 2011. Elle a, là aussi, dépassé son niveau record antérieur à la récession.

Le solde déficitaire des échanges internationaux de marchandises se creuse à nouveau en 2011

La combinaison d'une dégradation de la part de marché à l'exportation avec la hausse du taux de pénétration des importations se traduit par un nouveau creusement du solde déficitaire des échanges extérieurs. Celui-ci s'observe toutefois principalement au niveau des échanges de marchandises. Le solde de la balance des transactions courantes affiche, pour sa part, un déficit qui se creuse légèrement en 2011 à hauteur de 45 milliards d'euros. En l'espace de dix ans, ce dernier est passé d'une situation excédentaire à hauteur de 1,4 % du PIB de 2000 à un déficit de l'ordre de 2,3 % du PIB.

Le creusement du solde déficitaire des échanges de produits énergétiques (y compris échanges de produits pétroliers raffinés) correspond à un peu



France : soldes des échanges extérieurs

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011*
Solde de la balance commerciale (FAB - CAF)							
en milliards d'euros	-11,6	-34,4	-54,4	-69,0	-55,8	-64,2	-83,2
en % du PIB	-0,8	-2,0	-2,9	-3,6	-3,0	-3,3	-4,2
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	96,6	91,2	88,2	85,9	86,1	85,9	83,6
Solde des échanges de produits énergétiques (y compris produits pétroliers raffinés, FAB-CAF)							
en milliards d'euros	-24,0	-38,0	-45,0	-59,1	-39,7	-47,5	-60,9
en % du PIB	-1,7	-2,2	-2,4	-3,1	-2,1	-2,5	-3,1
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	31,8	31,1	30,5	30,1	27,1	28,5	28,8
Solde des échanges de produits industriels ** (FAB-CAF)							
en milliards d'euros	10,1	2,0	-11,8	-13,8	-18,5	-19,8	-29,5
en % du PIB	0,7	0,1	-0,6	-0,7	-1,0	-1,0	-1,5
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	103,5	100,6	96,9	96,4	94,5	94,7	92,6
Solde des échanges de produits agricoles et des IAA (FAB-CAF)							
en milliards d'euros	9,2	7,5	8,9	8,8	5,3	7,8	10,6
en % du PIB	0,6	0,4	0,5	0,5	0,3	0,4	0,5
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	131,8	122,8	123,5	121,2	113,4	118,8	123,4
Solde des échanges de services							
en milliards d'euros	18,3	12,4	14,3	15,9	9,9	9,6	14,8
en % du PIB	1,3	0,7	0,8	0,8	0,5	0,5	0,7
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	125,8	114,4	115,2	116,6	110,6	109,6	114,8
Solde de la balance courante							
en milliards d'euros	20,6	-8,6	-18,7	-33,8	-28,2	-33,9	-45,2
en % du PIB	1,4	-0,5	-1,0	-1,7	-1,5	-1,8	-2,3
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	104,2	98,6	97,5	95,6	95,6	95,2	94,0
PIB (en milliards d'euros courants) **	1440	1718	1887	1933	1889	1931	1993

* neuf premiers mois de 2011, en milliards d'euros l'an

*** Produits industriels, y compris matériel militaire et produits pétroliers raffinés

Sources : Douanes, Banque de France, Insee

plus de 55 % de la dégradation du solde des transactions courantes intervenue entre 2000 et 2011. Ce dernier solde affichait un déficit d'un montant équivalent à 1,7 % du PIB en 2000. Il est ressorti à 3,1 % du PIB en 2011. La vive progression du cours du baril de Brent intervenue durant cette période explique ainsi une partie conséquente de la dégradation du solde des transactions courantes qui s'est manifestée. Ce mouvement s'est doublé de la transformation de l'excédent réalisé par les échanges de produits industriels en un déficit vivement croissant.

De 2000 à 2011, l'excédent dégagé par les échanges extérieurs de produits industriels (y compris matériel militaire et produits pétroliers raffinés) à hauteur de 0,7 % du PIB s'est transformé en un déficit équivalent à 1,5 % du PIB. Ce mouvement correspond lui aussi à 55 % de la dégradation du solde de la balance des transactions courantes qui s'est manifesté de 2000 à 2011. En contrepartie, l'excédent du solde des revenus a vivement progressé (+20 milliards d'euros entre 2000 et 2011). Il ressort à plus de 2 % du PIB en 2011.

Le déficit des échanges extérieurs de produits industriels s'est à nouveau fortement creusé en 2011. Il a même inscrit un nouveau record à la baisse en ressortant à plus de 45 milliards d'euros en rythme annualisé au cours du printemps. Le taux de couverture des importations de produits industriels par les exportations de ce même type de produits a toutefois interrompu son recul en toute fin de période. Il est tombé à 92,6 % au cours des neuf premiers mois de 2011. Il est désormais très proche de son niveau record à la baisse qui avait été touché en 1990 quand il était ressorti à 91,9 %.

Conséquence à la fois du creusement du solde déficitaire des échanges de produits énergétiques et industriels, le solde de la balance commerciale se dégrade à nouveau en 2011 par rapport à 2010. Il s'inscrit à 83,2 milliards d'euros (4,2 % du PIB, près d'un point de plus qu'en 2010). Le taux de couverture des importations de marchandises par les exportations s'inscrit à hauteur de 83,6 % en 2011. Il est stabilisé à ce niveau bas depuis trois ans. Le seuil de 85 % de taux de couverture des importations de marchandises n'a été dépassé qu'à deux reprises au cours des soixante dernières années : au milieu des années 1950 et au début des années 1980. Au cours de cette dernière période, trois dévaluations successives du franc étaient intervenues.

En 2011, le creusement du déficit des échanges extérieurs de marchandises a été freiné par la progression de l'excédent dégagé par les échanges de produits agricoles et de l'industrie agro-alimentaire d'une part et par celui réalisé dans les échanges extérieurs de services, d'autre part.

L'évolution des indicateurs macroéconomiques de la compétitivité

Ainsi que cela a été souligné en introduction de ce document, l'analyse de la compétitivité ne se réduit pas à l'étude des évolutions relatives des échanges extérieurs. Il convient également d'exa-

miner, de façon complémentaire, l'évolution du niveau de vie moyen de la population. 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. 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. Cela pourrait être notamment le cas d'une économie qui maintiendrait sa part de marché en volume en acceptant des baisses de prix qui pénaliseraient le revenu national.

Il faut, en effet, que cette situation soit durable, c'est-à-dire que le maintien des parts de marché ne soit pas acquis au prix d'une baisse des salaires, des prix de vente et des profits des entreprises, ce qui sacrifierait le pouvoir d'achat et la croissance future. Or, les indicateurs macro-économiques globaux qui peuvent être assemblés sur ce point aboutissent précisément à décrire la situation précédente. Le recul des parts de marché et la dégradation de la compétitivité extérieure particulièrement marquée dans le cas des activités industrielles se sont traduits par un recul relatif des résultats des sociétés du secteur, ce qui a terme vient freiner leur potentiel d'investissement, d'innovation et d'emploi.

Stabilité des écarts de PIB par habitant entre la France et la zone euro

Une difficulté des 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 réside dans le caractère conventionnel des paniers de marchandises retenus pour mesurer le pouvoir d'achat. Malgré ces difficultés

Comparaison des PIB par habitant exprimés en euros courants en France et en zone euro

	Rang de la France dans la zone euro à 16	Position relative de la France*
1998	6	110,9
2007	7	107,3
2011	8	107,5

Source : Commission Européenne
* PIB par habitant en France/PIB par habitant dans la zone euro à 17

d'interprétation et de mesure, il est essentiel, pour estimer 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.

Le niveau de vie moyen des français (mesuré par le PIB en volume par habitant sur la base des parités de pouvoir d'achat) est plus faible que celui des grands pays développés extérieurs à la zone euro. Ainsi, en 2010, le niveau de vie moyen français est inférieur de 30,6 % à celui des américains, de 5,5 % à celui des anglais et 2,8 % à celui des japonais. Cet écart augmente depuis le début des années 1980. En 1982, le niveau de vie moyen d'un français était inférieur de 18,1 % à celui d'un américain.

Les problèmes de conversion monétaire et de calculs de parités de pouvoir d'achat n'existent plus au sein 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 seize 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 pouvoir d'achat moyen des français (le PIB par habitant en euros courants est de 30 478 euros en 2011, estimation Commission européenne) se situe actuellement au huitième rang sur dix-sept parmi les pays de la zone euro. La France a perdu une

place depuis 2007. L'Allemagne en a gagné une. Cependant, 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 pour l'année 2011. L'écart est relativement stable aux environs de 7,5 % depuis 2006.

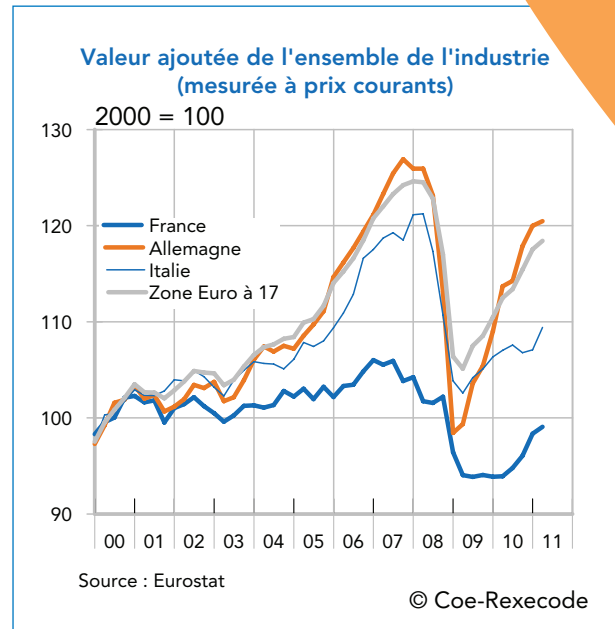
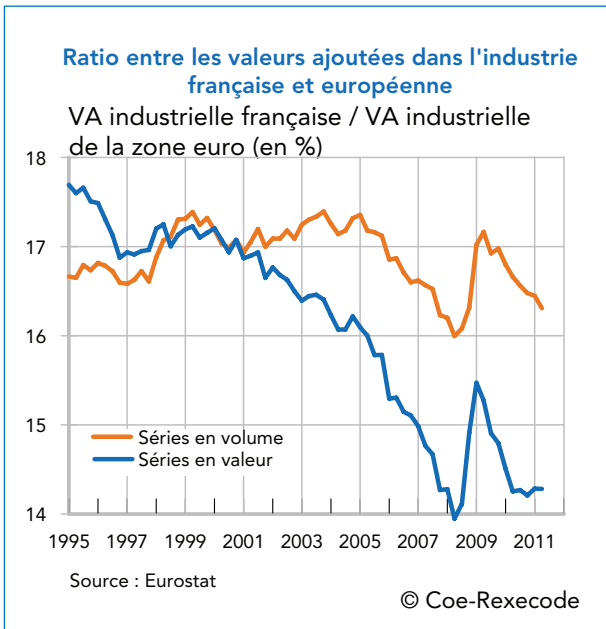
Une relative stabilisation récente s'observe aussi sur les données exprimées en volume et en parité de pouvoir d'achat. Le revenu moyen par habitant en France avait reculé relativement au revenu moyen des habitants de la zone euro de 2000 à 2008. Ce rapport est désormais stabilisé.

C'est surtout en comparaison avec l'Allemagne que les divergences d'évolution les plus remarquables apparaissent. En 2005, le PIB par habitant de la France exprimé en euros courants était supérieur de 1,2 % à celui de l'Allemagne. Il lui est inférieur de 3 % en 2011. La divergence est encore plus notable sur les données en volume. Entre 2005 et 2011, l'écart de progression des PIB par habitant en volume a été de 9,2 points en faveur de l'Allemagne, soit 1,4 point d'écart moyen de croissance annuelle du PIB par habitant au cours de cette période. En 2011, le PIB par habitant en Allemagne a ainsi dépassé son niveau atteint antérieurement à la récession de 2008-2009. Il lui est encore inférieur de 2 % dans le cas du PIB par habitant de la France.

Le recul tendanciel du poids de la valeur ajoutée de l'industrie en France s'est interrompu en 2011

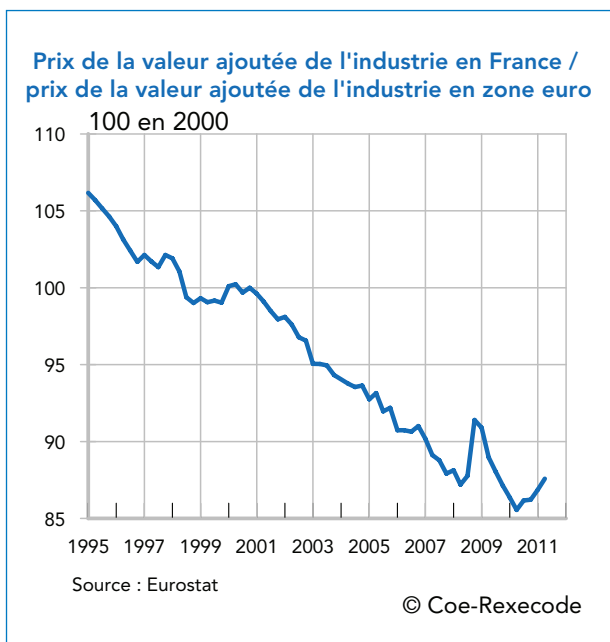
Les conséquences en termes de niveau d'activité et de résultats des entreprises de la perte tendancielle de compétitivité extérieure sont apparues de manière très marquée dans le domaine industriel en raison de la forte exposition internationale de ce secteur.

Conséquence à la fois du recul passé des parts de marché à l'exportation et d'une moindre progression des prix à l'exportation, la part de la valeur ajoutée industrielle manufacturière française dans



la valeur ajoutée industrielle de la zone euro mesurée à prix courants a reculé de façon régulière entre 1999 et le début de l'année 2008. Au cours de cette période, cette part est passée de 17,3% à 14 % quand la valeur ajoutée est mesurée en euros

prix courants et de 17,3% à 16,1% quand elle est mesurée en volume. Après un « hoquet » au cours de la phase de récession, cette part paraît désormais se stabiliser à hauteur de 14,2 % au troisième trimestre 2011 quand elle est mesurée en euros courants. Elle poursuit en revanche sa baisse quand elle est mesurée en volume. Elle ressort à 16,3 % au deuxième trimestre 2011 (dernier point connu) soit toujours légèrement supérieure à son point bas du début 2008. Cette divergence d'évolution reflète mécaniquement une hausse des prix de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière plus forte en France que dans l'ensemble de la zone euro au cours des trimestres les plus récents.



Mesurée en niveau, la valeur ajoutée de l'industrie reste toutefois encore en retrait de plus de 5 % par rapport à son point haut de la mi-2007. Elle est même encore inférieure à son niveau moyen de 2000, signe de l'ampleur de la contraction de l'activité industrielle intervenue entretemps.

La stabilisation relative du poids de la valeur ajoutée industrielle manufacturière française mesurée en volume a été permise par un recul du prix relatif de la valeur ajoutée industrielle française par rapport à

son équivalent européen. De 2000 à 2008, le prix de la valeur ajoutée de l'industrie a reculé de 0,6 % en France. A l'inverse, il a progressé de 10,8 % dans l'ensemble de la zone euro et de 7,8 % en Allemagne. Ce recul du prix relatif de la valeur ajoutée industrielle française se poursuit en 2009 et 2010. Il a atteint un point bas au deuxième trimestre 2010 avant de remonter quelque peu. Cette combinaison d'un recul du prix relatif de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'industrie avec une stabilisation (au mieux) de la part de la valeur ajoutée en volume a longtemps pesé sur les dynamiques relatives des résultats d'exploitation réalisées par les sociétés non financières du secteur industriel manufacturier pour leur activité en France et en zone euro.

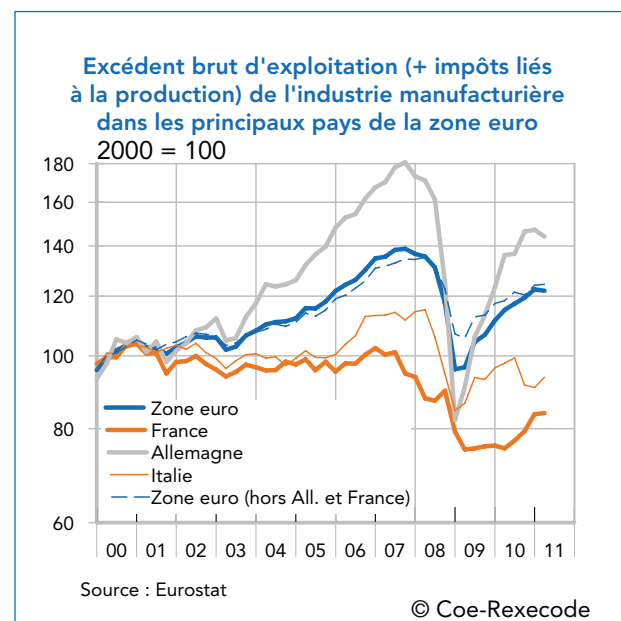
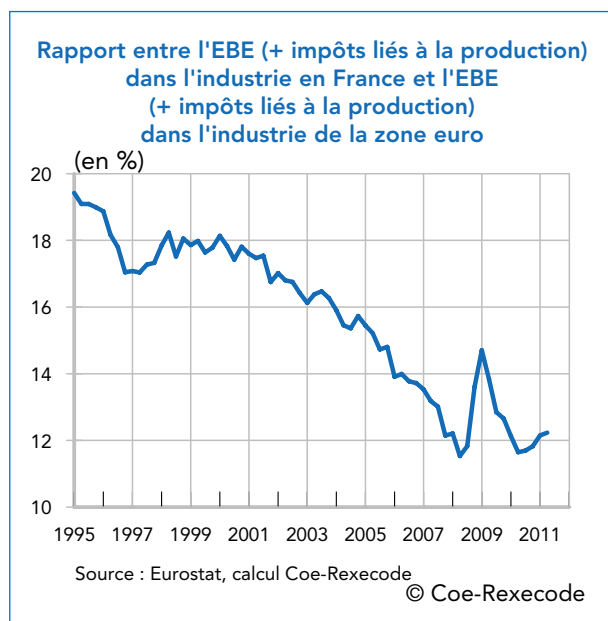
Stabilisation à un niveau bas de la part des résultats d'exploitation de l'industrie en France

Les évolutions précédentes relevées au niveau de la valeur ajoutée sont répercutées dans les tendances de l'excédent brut d'exploitation réalisé par le secteur industriel en France et en zone euro. De 1999 à 2008, la part de l'excédent brut d'exploitation industriel réalisé par les entreprises opérant

en France dans l'excédent brut d'exploitation industriel réalisé dans la zone euro a fortement reculé. Elle est tombée de 17,5 % en 1999 à 12,1 % en 2008. Là encore toutefois, un redressement de cette part est intervenu tout d'abord au cours de la phase de récession, puis de manière plus récente. Cette part paraît se stabiliser un peu en-dessous de 12 %.

Une lecture sur plus longue période illustre bien les conséquences de la perte de compétitivité intervenue depuis 1999 en termes de résultat des entreprises puis d'évolution du potentiel d'investissement relatif des entreprises industrielles implantées en France. En 2011, le niveau de l'excédent brut d'exploitation des entreprises en euros courants est inférieur de 15,7 % à son niveau de 2000. Il le dépasse de 30,2 % dans l'ensemble de la zone euro et de 62,9 % en Allemagne.

Dans le cas de la seule industrie manufacturière, le montant de l'excédent brut d'exploitation en France est inférieur en 2011 de 26,7 % par rapport à son niveau de 2000. Il le dépasse de 18,4 % dans le cas de la zone euro et de 52,6 % dans le cas de l'Allemagne. ■



L'enquête 2011 sur l'appréciation des produits français par les acheteurs européens

Résumé et principales conclusions

- **Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur l'appréciation par les importateurs européens des critères prix et hors-prix des produits importés** (qualité, notoriété, service d'accompagnement, etc...). L'enquête de 2011 menée en juin dernier a porté sur l'appréciation des biens intermédiaires et des biens d'équipement. Nous rendons compte ici des enseignements principaux de l'enquête.
- **Dans le secteur des biens intermédiaires, les produits français sont considérés comme moyens en termes de rapport qualité-prix.** Les critères « qualité » *stricto sensu* du « contenu en innovation » progressent, ce qui fait passer les produits français au 3ème rang des grands pays pour la moyenne des critères « hors-prix ». L'appréciation du niveau des prix français est un peu meilleure qu'en 2009, mais encore mauvaise (7ème rang des pays étudiés).
- **Dans le secteur des biens d'équipement mécanique, les produits français consolident leur position sur les critères « hors-prix ».** L'enquête confirme une amélioration significative sur le critère « contenu en innovation » pour lequel les produits français occupent en 2011 le 3ème rang contre le 7ème en 2007. En termes de rapport qualité prix, ils reculent à la 5ème place à égalité avec les produits japonais, dépassés pour la première fois par les produits britanniques qui bénéficient désormais d'un avantage de prix.
- **Les biens d'équipement électrique et électronique français sont placés dans l'enquête 2011 au deuxième rang mondial en termes d'appréciation moyenne des critères « hors prix »** derrière les produits japonais mais devant les produits allemands. La qualité, l'ergonomie-design et la notoriété des produits français sont reconnues. Le contenu en innovation technologique, les services associés et la variété des fournisseurs de produits restent considérés comme relativement moyens (4ème ou 5ème rang). Le rapport qualité-prix demeure à la 5ème place, dépassé par les produits allemands, britanniques mais aussi par les produits d'Asie et les produits chinois fabriqués sous licence étrangère.
- **Au total, le sentiment qui se dégage des résultats est que les produits français de ces secteurs ont plutôt gagné en compétitivité « hors-prix »** et quelquefois en compétitivité prix, mais que, compte tenu des niveaux antérieurs, le rapport « qualité-prix » reste encore insuffisant.
- **Ces observations un peu plus favorables que celles des enquêtes précédentes traduisent peut-être les premiers effets des mesures de politique industrielle et d'innovation des années récentes.** Mais il est probable aussi, ce qui est à court terme moins favorable, qu'en se rétrécissant, la base industrielle se replie sur les entreprises et les produits les plus compétitifs, ce qui pourrait expliquer que beaucoup d'acheteurs mentionnent une insuffisance de variété de l'offre française.

Depuis le début des années 1990, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête auprès des importateurs européens sur leur appréciation des produits des principaux pays. La dernière enquête menée en juin 2011 portait sur trois secteurs différents : biens intermédiaires, biens d'équipement mécanique et biens d'équipement électrique et électronique. Plus de 360 importateurs de six grands pays européens ont été interrogés sur l'appréciation qu'ils portent sur les critères prix et hors prix des produits en provenance des principaux pays européens, des pays d'Europe centrale et orientale (PECO), des Etats-Unis, du Japon, des pays d'Asie hors Japon et hors Chine et de la Chine. Au total, l'enquête permet d'apprécier l'image des produits identifiés selon dix pays d'origine différents.

Nous présentons les résultats concernant l'appréciation par les acheteurs européens de ces trois types de biens en fonction de leur provenance. Nous mettons particulièrement l'accent sur l'amélioration de l'appréciation des produits français. Ces derniers occupent globalement (c'est-à-dire pour l'ensemble des produits retenus) le quatrième rang sur le rapport qualité-prix, regagnant une place par rapport à la précédente enquête de 2009. Les pays dominants sont l'Allemagne et le Japon.

La part de marché des produits français dans les exportations de la zone euro a continué à reculer en 2011, même si ce recul s'opère à un rythme plus réduit qu'auparavant (voir la première partie). Comment concilier l'amélioration de l'appréciation des critères hors-prix des produits français dans l'enquête 2011 et la poursuite d'une perte de part de marché ? Plusieurs explications peuvent être proposées :

- Le calcul de la part de marché pour 2011 est global alors que l'enquête porte sur les seuls biens intermédiaires et d'équipement.
- Il existe peut-être un décalage entre le sentiment des importateurs étrangers et la matérialisation de celui-ci dans les chiffres d'exportations françaises (l'enquête pourrait ainsi être interprétée comme un indicateur avancé de la compétitivité des produits).

- La meilleure opinion des importateurs traduit les premiers effets des différentes politiques industrielles et d'innovation mises en place depuis quelques années : pôles de compétitivité depuis 2005, renforcement du crédit impôt recherche en 2008, etc. On note que le contenu en innovation des produits français s'améliore dans cette enquête 2011 alors qu'il constituait un handicap régulièrement relevé dans les enquêtes précédentes.

- Enfin, la diminution de la base industrielle en France et le recul du nombre d'exportateurs peuvent, par l'élimination des entreprises les moins performantes, entraîner une meilleure appréciation des critères prix et hors-prix des produits des entreprises françaises qui demeurent, celles-ci étant par ailleurs en nombre plus limité.

1. L'objectif de l'enquête « appréciation 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. 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 compétitifs 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 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 sont

davantage liés à l'entreprise qu'aux produits eux-mêmes. C'est le cas de la notoriété de la marque, des délais de livraison ou de la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux, du service après-vente). Ces critères 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 constitue un élément important de discrimination des produits des entreprises européennes face aux biens en provenance de pays à bas coûts de main-d'œuvre, qui ont en général une forte compétitivité-prix. De plus, l'amélioration de la compétitivité hors prix joue également un rôle d'amortisseur en cas d'évolution défavorable du taux de change, permettant de conserver les parts de marché à l'exportation.

2. L'importance relative des critères d'appréciation

Les produits sont jugés par les importateurs sur neuf critères et les acheteurs interrogés indiquent égale-

ment l'importance qu'ils accordent à chacun des critères. Les réponses des acheteurs européens sur l'importance accordée aux différents critères, nous permettent notamment de pondérer les différents scores pour former un indice synthétique de compétitivité « hors-prix ».

Sur l'ensemble des six enquêtes menées depuis 2001, **la notation des critères est relativement stable avec une domination constante des critères de qualité et du rapport qualité/prix sur les autres critères, rejoins depuis 2009 par les délais de livraison** (on observe le même phénomène sur les biens de consommation). Concernant le nouveau critère de variété introduit en 2008, le résultat est décevant puisque la note moyenne de ce critère se situe à l'avant-dernière place des notes (62 sur 100) à égalité avec le critère de notoriété (65 sur 100). Le critère jugé le moins important reste l'ergonomie-design avec 53/100 (on notera que ce n'est pas le cas des biens de consommation pour lesquels ce critère est jugé plus important que la notoriété, la variété de fournisseurs et le contenu en innovation).

* * *

Nous présentons ci-après une synthèse des appréciations des trois catégories de biens étudiés en 2011, les résultats détaillés de l'enquête étant accessibles sur notre site : www.coe-rexencode.fr

L'importance des critères selon les importateurs interrogés

En %	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Qualité	98	99	100	99	99	99
Ergonomie-Design	61	59	56	59	57	53
Innovation	81	75	80	84	80	79
Notoriété	69	56	64	62	64	65
Délais de livraison	89	92	96	93	97	98
Services	85	84	84	86	85	86
Variété des fournisseurs					56	62
Prix	89	92	96	93	93	93
Qualité-prix	96	97	98	98	97	98

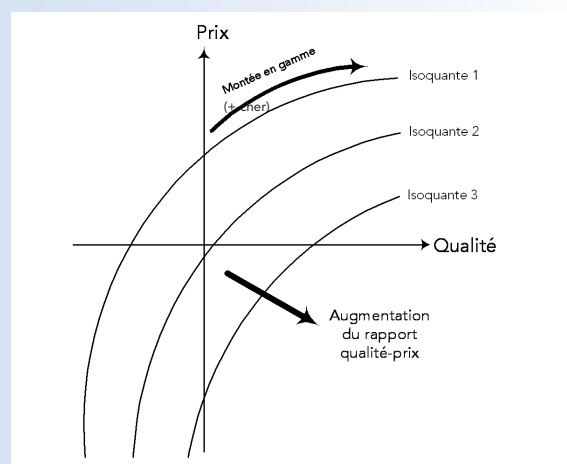
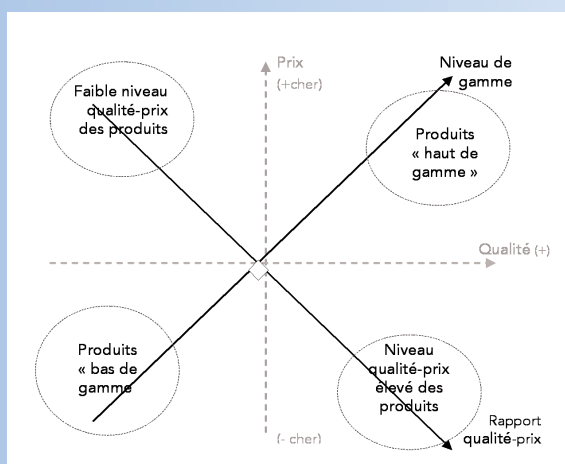
L'importance est estimée par le pourcentage d'importateurs qui ont répondu « très important » ou « assez important » parmi les cinq modalités possibles de réponse. On voit que les critères dominants sont la « qualité », le rapport qualité-prix et, depuis peu, les délais de livraison. Le critère « hors-prix » qui ne figure pas dans le tableau est en agrégat moyen des critères hors prix.

Méthodologie et clés de lecture de l'enquête « image des produits importés »

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.

Le diagramme représente graphiquement le positionnement des produits importés suivant leurs scores en termes de qualité (ou éventuellement du critère hors-prix) et en termes de prix relativement aux moyennes constatées. Le long de l'abscisse figure le score relatif de la qualité. Plus la qualité d'un produit est considérée comme importante relativement à celles des autres produits et plus ce produit se situera dans le cadran Est du diagramme. L'ordonnée indique le score prix relatif du produit. Plus le produit est considéré comme cher et plus il se situe à un niveau élevé (cadran Nord). Les isoquantes regroupent les produits qui ont un même rapport qualité-prix. Sur une même isoquante, les produits « équivalents » par leur rapport qualité-prix se distinguent par leur position dans la gamme. Le déplacement le long d'une même isoquante indique une montée ou une baisse en gamme. Dans le cadran Nord-Est se trouvent les produits de gamme élevée et dans le cadran Sud-Ouest les produits en bas de gamme. Le passage d'un produit d'une isoquante à une autre reflète un changement du rapport qualité-prix. L'amélioration du rapport qualité-prix se fait soit par une augmentation de la qualité, soit par une baisse du prix, soit par les deux à la fois.

Il est possible de comparer les produits exportés par les 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 l'évolution au cours du temps du couple prix-hors prix d'un type de bien en provenance d'un pays donné peut refléter soit une montée en gamme, soit une modification du rapport qualité-prix. Rappelons que cette mesure se fait à travers les opinions des importateurs et non par une mesure directe quantitative des critères. Le désavantage est que l'opinion peut être biaisée. L'avantage est que la décision d'achat dépend sans doute plus de l'opinion, déformée ou non, des importateurs que de la mesure réelle des critères.



Biens intermédiaires : les produits français sont classés à un niveau relativement moyen en termes de rapport qualité-prix

La catégorie des biens intermédiaires regroupe les matériaux de construction, les produits verriers, les produits ferreux et non ferreux, les produits chimiques, les fils et tissus naturels et synthétiques, les produits en bois hors meubles, les pâtes à papier, papiers et cartons, les plastiques et les articles en plastiques et en caoutchouc. Les importations de biens intermédiaires représentent environ 19% de l'ensemble des importations de l'Union européenne. Les dix pays d'origine sur lesquels porte notre enquête représentent 60% des importations de biens intermédiaires de l'Union européenne. La part de la France est de l'ordre de 8% sur les importations de biens intermédiaires de l'Union européenne.

La position des pays en 2011

• Critère « hors prix »

Pour la moyenne des critères hors prix, les produits français sont troisièmes derrière le Japon et l'Allemagne. Les biens intermédiaires français prennent la première place sur la qualité *stricto sensu*, juste devant les produits allemands et japonais, et la deuxième place sur les délais de livraison. Les faiblesses des produits français sont la notoriété (6ème rang) et la variété des fournisseurs (6ème rang). La faiblesse des biens intermédiaires français sur ce dernier critère peut être interprétée comme un signe de la réduction de la base industrielle française.

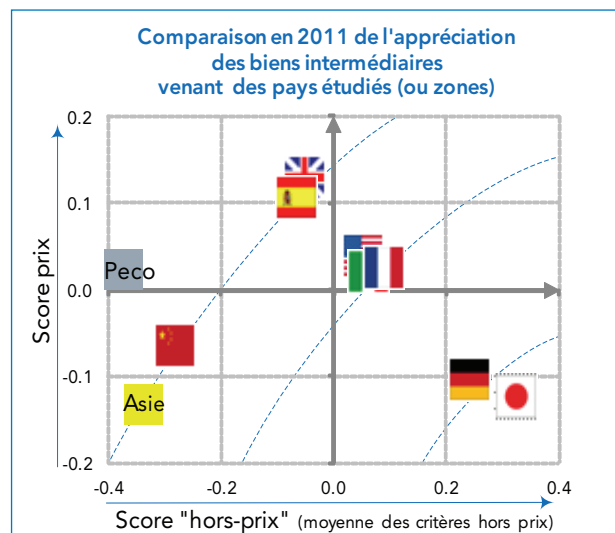
• Critère prix

Entre 2009 et 2011, du point de vue des critères prix, la France améliore sa position relative par rapport à l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni et ne perd plus de terrain par rapport à l'Allemagne. L'appréciation du critère prix des produits français s'améliore

également par rapport aux produits américains et aux produits asiatiques. Malgré cette amélioration, les produits français sont encore mal classés en termes de prix (7ème rang parmi les dix pays d'origine couverts par l'enquête).

• Rapport qualité prix

Avec une appréciation des prix certes améliorée mais encore médiocre par rapport à ses grands compétiteurs, **les biens intermédiaires français se classent troisièmes en termes de rapport qualité prix derrière le Japon et l'Allemagne.**



Lecture du graphique : le graphique ci-dessus présente la position des pays selon les deux critères prix et hors prix (moyenne des critères hors prix). Les produits les plus compétitifs en prix et hors prix sont en bas à droite. Les offres de biens de l'Allemagne et du Japon sont considérées de qualité (moyenne des critères hors prix) et peu chères. L'offre des biens de la Chine est peu chère mais considérée de moindre qualité hors prix. La France est dans une situation moyenne tant en compétitivité prix qu'en compétitivité hors prix.

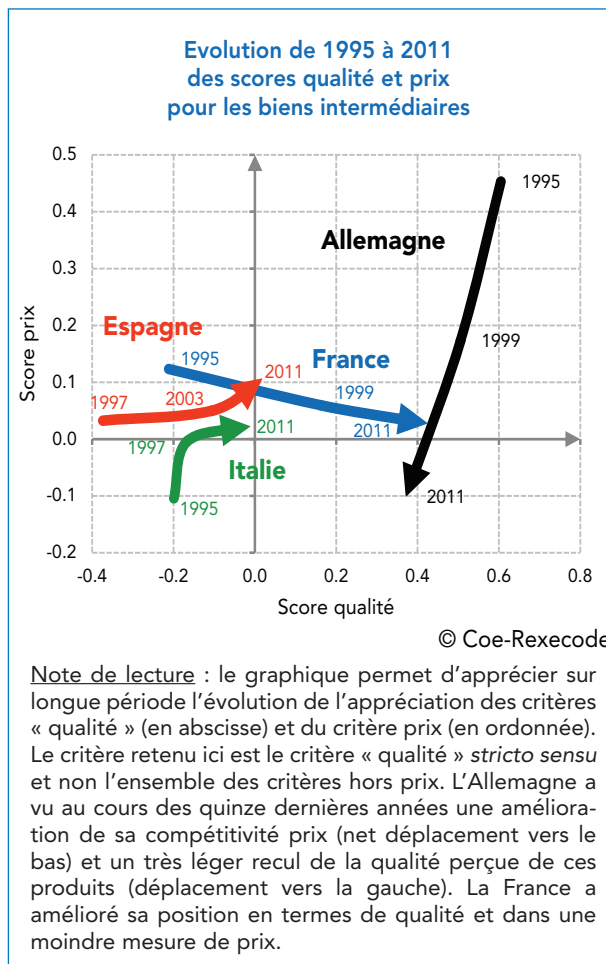
L'évolution de la position de la France

• Critère « hors prix »

L'appréciation des critères hors prix s'est resserrée entre les quatre pays européens dont nous suivons l'appréciation des produits depuis 1995. L'avance relative en qualité des produits allemands s'est réduite au cours du temps. Sur ce critère, les produits allemands sont proches des produits français en 2011 alors que les produits italiens et espagnols sont jugés de niveaux bien moins bons en termes de qualité *stricto sensu*.

• Critère prix

Dans le secteur des biens intermédiaires, les scores prix sont devenus très proches ces dernières années. On constate au fil des enquêtes un resserrement des score-prix des biens intermédiaires des quatre pays européens dont les produits sont suivis par l'enquête depuis 1995. On observe en particulier une forte amélioration des critères prix des produits allemands, jugés très chers en 1995 et devenant les produits considérés comme les moins chers des quatre pays en 2011.



Rangs des biens intermédiaires français en 2011 et évolution depuis 2009

Critère	Rang en 2011	Variation du rang par rapport à 2009	Pays de provenance des produits classés au 1er rang (*)
Qualité	1	+2	France
Ergonomie-Design	4	=	Japon
Innovation	3	+2	Japon
Notoriété	6	-2	Etats-Unis
Délais de livraison	2	+1	Allemagne
Services	3	=	Allemagne
Variété des fournisseurs	6	+3	Japon
« Hors prix »	3	+2	Japon
Prix	7	+3	Asie
Rapport qualité-prix	3	+2	Japon

(*) +..., -... ou = indique la progression par rapport à notre précédente enquête en 2009

Biens d'équipement mécanique : consolidation du hors prix et amélioration sur le critère prix

Le secteur des biens d'équipement mécanique regroupe les ouvrages métalliques, la quincaillerie et les produits de la mécanique générale, les moteurs, turbines et pompes, le matériel agricole, les machines outils, le matériel de BTP, les appareils et instruments de mesures et de précision et diverses machines spécialisées.

Les importations de biens d'équipement mécanique représentent environ 12% de l'ensemble des importations de produits de l'Union européenne. Les dix pays d'origine sur lesquels porte notre enquête représentent 73% des importations de biens d'équipement mécanique de l'Union européenne. La part de la France est d'un peu plus de 7% sur les importations de biens d'équipement mécanique de l'Union européenne.

La position des pays en 2011

Les produits allemands dominent largement dans ce secteur tant sur le plan des critères hors prix et sur le plan de la compétitivité prix.

• Critère « hors prix »

Les produits français ont une position sur les critères hors prix juste derrière les grands leaders mondiaux. L'enquête confirme l'amélioration significative sur le critère « contenu en innovation » pour lequel les produits français occupent le troisième rang contre le quatrième rang en 2009 et le septième en 2007. Les produits allemands occupent la première place dans quatre des sept critères « hors-prix » : qualité, notoriété, délais de livraison et les services associés.

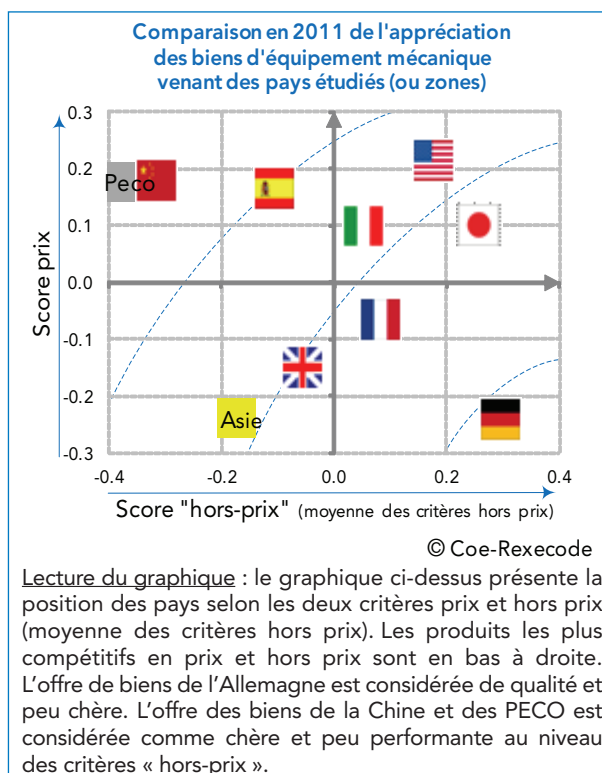
• Critère prix

Les produits allemands continuent leur percée en matière de compétitivité prix. Ils sont désormais

considérés par les acheteurs européens comme les produits disposant de la meilleure compétitivité prix, à égalité avec les produits asiatiques (contre un quatrième rang en 2009 et un sixième rang en 2007). La France connaît aussi une amélioration de l'appréciation du critère prix des biens d'équipement mécanique la positionnant au quatrième rang derrière l'Allemagne, le Japon et les Etats-Unis.

• Rapport qualité-prix

En termes d'appréciation par les importateurs du rapport qualité-prix, les biens d'équipement mécanique français reculent à la cinquième place à égalité avec les produits japonais, dépassés pour la première fois par les produits britanniques qui bénéficient désormais d'un avantage prix conséquent.



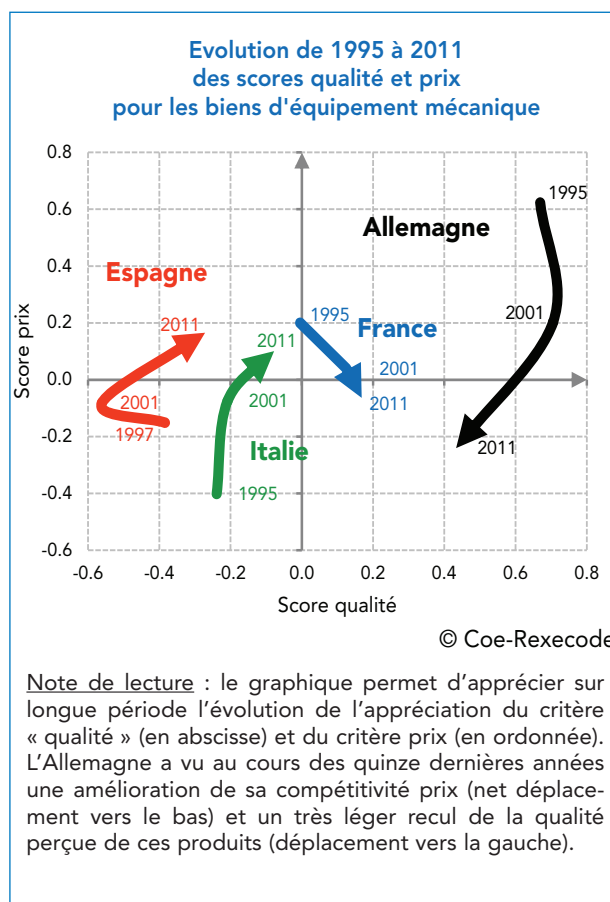
L'évolution de la position de la France

• Critère « hors prix »

Sur le critère de la qualité, on observe peu de variation entre le classement des quatre pays européens en 1995 et celui de 2011 avec, par ordre décroissant, les produits allemands, français, italiens puis espagnols. Les écarts relatifs entre produits français, italiens et espagnols n'ont pas bougé. Seuls la qualité relative des produits allemands a légèrement reculé.

• Critère prix

Sur le segment des biens d'équipement mécanique, les appréciations des critères prix se sont resserrées entre les quatre pays européens que nous suivons depuis une quinzaine d'années. On observe une inversion des rangs entre 1995 et 2011 : les pays traditionnellement bon marché (Italie et Espagne) ont vu l'appréciation de leurs prix se dégrader tandis que les biens d'équipement mécanique français et allemands voyaient leur score prix s'améliorer. En 2011, les produits allemands sont jugés les moins chers des quatre pays que nous avons suivis dans la durée.



Rangs des biens d'équipement mécanique français en 2011 et évolution depuis 2009

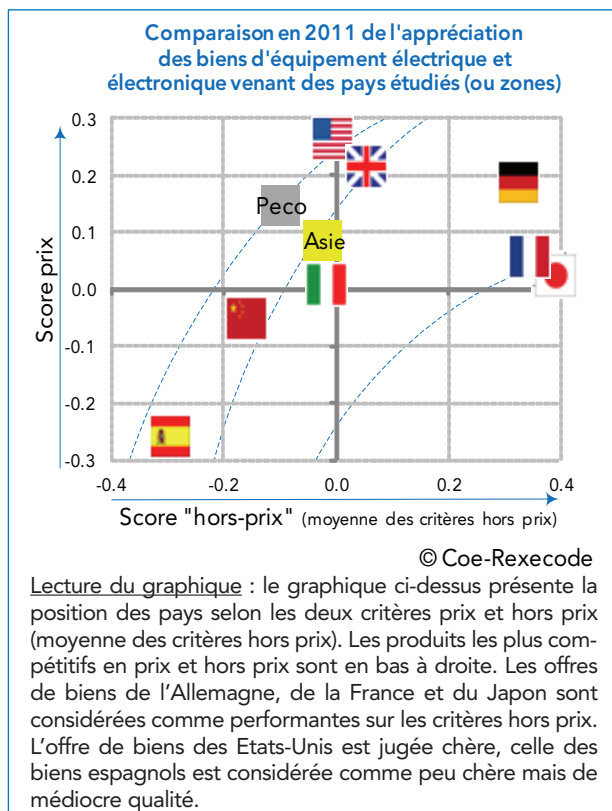
Critère	Rang en 2011	Variation du rang par rapport à 2009	Pays de provenance des produits classés au 1er rang (*)
Qualité	4	=	Allemagne
Ergonomie-Design	7	-3	Espagne
Innovation	3	+1	Japon
Notoriété	4	=	Allemagne
Délais de livraison	3	=	Allemagne
Services	4	+1	Allemagne
Variété des fournisseurs	6	+1	Italie
« Hors prix »	4	=	Allemagne
Prix	4	+4	Allemagne
Rapport qualité-prix	6	-1	Allemagne

(*) +..., -... ou = indique la progression par rapport à notre précédente enquête en 2009

Biens d'équipement électrique et électronique : parmi les meilleurs sur le hors-prix

Le secteur des biens d'équipement électrique et électronique regroupe les fabricants de composants passifs, de systèmes informatiques et machines de bureau, de gros matériels électriques et d'appareils et fournitures électriques.

Les importations de biens d'équipement électrique et électronique représentent un peu plus de 7% de l'ensemble des importations de produits de l'Union européenne. Les dix pays d'origine sur lesquels porte notre enquête représentent 73% sur les importations de biens d'équipement électrique et électronique de l'Union européenne. La part de la France est légèrement supérieur à 3% sur le marché de l'Union européenne.



La position des pays en 2011

• Critère « hors prix »

En termes de critères hors-prix, les biens d'équipement électrique et électronique sont dominés par les produits originaires de trois pays : l'Allemagne, le Japon et la France. La France retrouve le deuxième rang après un fort recul de son score « hors prix » entre 2007 et 2009. Elle retrouve le deuxième rang mondial après les produits japonais mais devant les produits allemands.

Si la qualité, l'ergonomie-design et la notoriété des produits français sont reconnues. Il y a toujours une insuffisance en matière de contenu en innovation technologique, en services associés et en variété des fournisseurs.

• Critère prix

Les prix les biens d'équipement électrique et électronique français semblent gagner en compétitivité et se trouvent au cinquième rang en matière de score prix, mieux placés que les produits allemands et américains. Ils font jeu égal avec les produits japonais. Les produits espagnols et chinois sous licence étrangère dominent en matière de compétitivité prix.

• Rapport qualité-prix

Malgré ces améliorations, le rapport qualité-prix des biens électrique et électronique français demeure à la cinquième place, dépassé par les produits allemands, britanniques mais aussi par les produits asiatiques et chinois fabriqués sous licence étrangère.

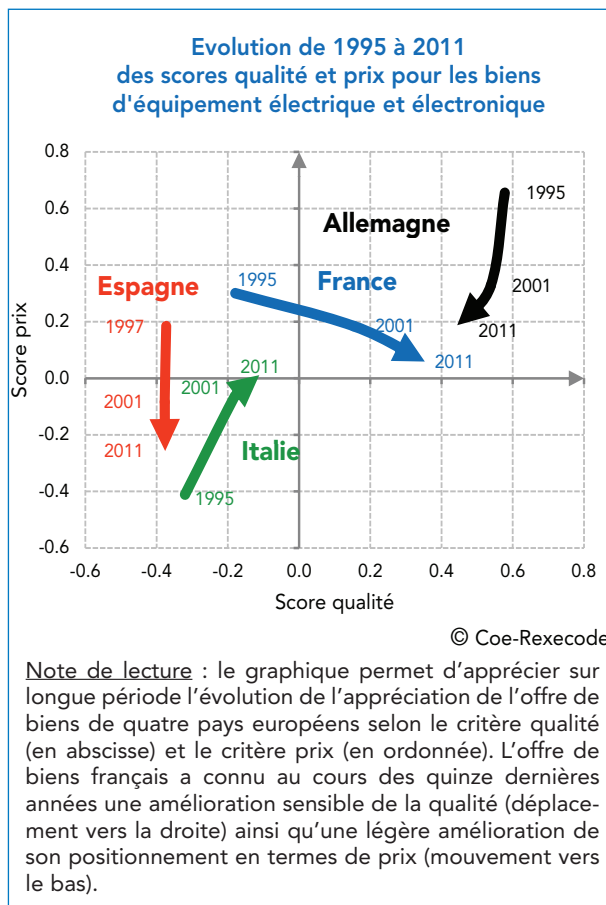
L'évolution de la position de la France

• Critère « hors prix »

La qualité des produits français s'est nettement améliorée en distançant celle des produits italiens et espagnols et en se rapprochant de celle des produits allemands au cours des quinze dernières années. Un écart demeure néanmoins entre l'appréciation de la qualité des produits français et celle des produits allemands.

• Critère prix

Sur ce segment, les appréciations des critères prix se sont aussi resserrées entre les quatre pays européens que nous suivons depuis une quinzaine d'années. Concernant l'évolution au cours des quinze dernières années de l'appréciation des produits de quatre pays européens, on note une amélioration de l'appréciation du critère prix des produits espagnols considérés comme les moins chers en 2011. Seule l'Italie a vu l'appréciation de sa compétitivité-prix se dégrader sur la période. ■



Rangs des biens d'équipement électriques et électroniques français en 2011 et évolution depuis 2009

Critère	Rang en 2011	Variation du rang par rapport à 2009	Pays de provenance des produits classés au 1er rang (*)
Qualité	3	+2	Allemagne
Ergonomie-Design	2	+3	Japon
Innovation	4	+4	Japon
Notoriété	2	+2	Allemagne
Délais de livraison	1	+4	France
Services	5	+2	Allemagne
Variété des fournisseurs	4	+5	Asie
« Hors prix »	2	+3	Japon
Prix	5	+5	Espagne
Rapport qualité-prix	5	+1	Etats-Unis

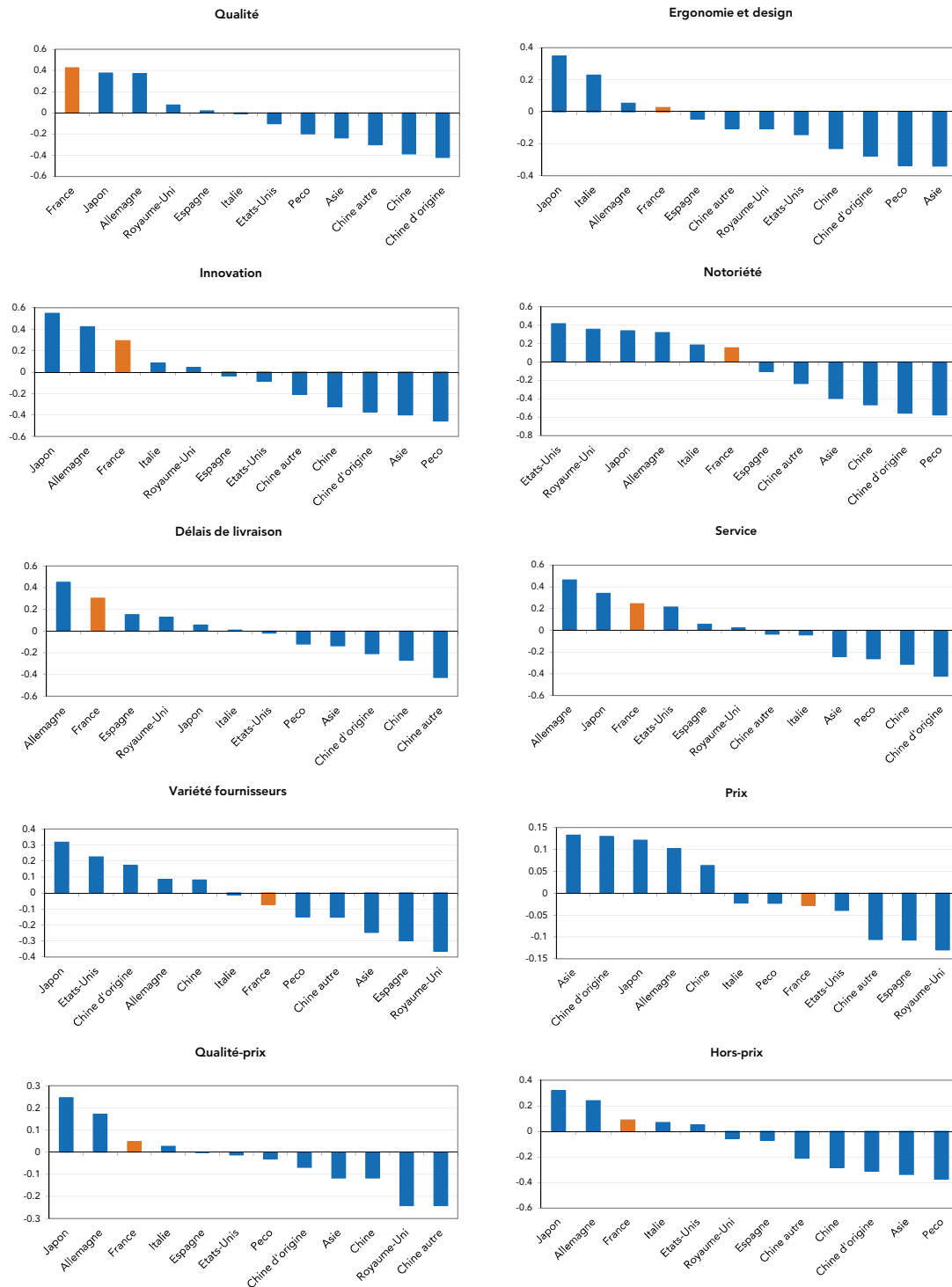
(*) +..., -... ou = indique la progression par rapport à notre précédente enquête en 2009

Annexe

Les données de l'enquête 2011 et des éditions précédentes sont disponibles en ligne :

<http://www.coe-rexecode.fr/public/Indicateurs-et-Graphiques/Enquete-qualite-prix-aupres-des-importateurs-europeens>

Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des biens intermédiaires en 2011



Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des biens d'équipement mécanique

