

Document de travail n°38

La compétitivité française en 2012

Parts de marché

Enquête annuelle Compétitivité



Coe-Rexecode

NOVEMBRE 2012

Ce document de travail a été réalisé

**sous la direction de Michel DIDIER et Denis FERRAND
avec les contributions de Jacques ANAS et Dimitri BELLAS**

Coe-Rexecode

Michel DIDIER, président ; Jean-Michel BOUSSEMART, délégué général ;
Denis FERRAND, directeur général, directeur de la conjoncture et des perspectives
Alain HENRIOT, directeur délégué ; Jacques ANAS, directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques

CONJONCTURE ET PRÉVISIONS

Jacques ANAS
Jean-Michel BOUSSEMART
Denis FERRAND
Tél. 01 53 89 20 86
Alain HENRIOT
Daniela ORDONEZ
Romain SARRON
Thuy Van PHAM

ÉTUDES ET MODÉLISATION

Dimitri BELLAS
Amandine BRUN-SCHAMMÉ
Stéphane CIRIANI
Pascale SCAPECCHI

INDICATEURS-ENQUÊTES

Jacques ANAS

SYSTÈMES D'INFORMATION

Murielle PREVOST

Statistiques

Alexandre BAZERQUE
Dominique DALLE-MOLLE
Marie-Claude KONATÉ
Christine RIEFFEL

Documentation - Informatique - site web

Fabienne BESSON-LHOSTE
Sylvie FOUTRIER
Dominique DALLE-MOLLE
Régine GAYET

ADMINISTRATION ET GESTION

Maria LAHAYE
Régine GAYET
Martine GRANGÉ
Françoise SAINT-LOUIS

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Michel DIDIER, Président ; Pierre-Antoine GAILLY, co-Président ; Jacques-Henri DAVID, Président d'honneur ;
Gérard WORMS, Président d'honneur ; Michel CICUREL, Vice-président ; Pierre GADONNEIX, Vice-président ; Antoine GENDRY, Trésorier
Administrateurs : Hervé BACULARD, Patricia BARBIZET, 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

Editorial	3
Le point de la compétitivité française en 2012	5
Stagnation des échanges mondiaux en valeur	7
La part des exportations de la zone euro dans les échanges mondiaux est inférieure à 25 % en 2012.	8
La part des exportations françaises dans les échanges mondiaux poursuit son repli.	8
Le recul du poids des exportations françaises dans les exportations européennes se poursuit à un rythme plus modéré	11
Les prix français à l'exportation augmentent moins que ceux de la zone euro	12
Redressement de la part des exportations françaises de services en 2011, un mouvement plus incertain en 2012.	12
La part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro tend à se stabiliser	13
Amélioration des performances relatives à l'exportation des pays du sud de l'Europe	14
L'érosion des parts de marché provient des moindres performances sur les marchés hors zone euro	15
Des évolutions hétérogènes des parts de marché selon les destinations	17
Hétérogénéité confirmée des performances à l'exportation selon les types de produits exportés	17
Stabilisation du taux de pénétration du marché intérieur par les importations	19
Le solde déficitaire des échanges internationaux de marchandises se réduit en 2012.	19
Le recul tendanciel du poids de la valeur ajoutée de l'industrie en France est interrompu	21
Stabilisation à un niveau bas de la part des résultats d'exploitation de l'industrie en France	22
Des évolutions de coûts salariaux désormais parallèles entre la France et l'Allemagne, mais plus dynamiques qu'en Europe du Sud	23
Les résultats de l'enquête compétitivité de 2012	27
Méthodologie de l'enquête	28
Exploitation de l'enquête	30
Un diagramme d'analyse du positionnement des pays	31
Les résultats de l'enquête 2012 : un aperçu d'ensemble	33
Position des pays dans le diagramme «qualité-prix ³⁵ »	35
La position de la France et de nos principaux concurrents européens en prix et hors prix	36
Le rang de la France selon les différents critères	36
Conclusions	40

Editorial

Nous avons observé l'an dernier dans notre point annuel de compétitivité que les parts de marché à l'exportation de la France tendaient à se stabiliser (Document de travail n° 28, La compétitivité française en 2011, janvier 2012). Les tendances que l'on voyait s'amorcer se sont confirmées en 2012. On se souvient que le recul de nos parts de marché à l'exportation avait été très rapide dans la première partie des années 2000. Ce recul s'est poursuivi jusqu'à la fin de la décennie mais il s'est nettement ralenti entre 2007 et 2011. Il est à peu près interrompu depuis deux ans. On n'aperçoit cependant pour l'instant aucune amorce de récupération du territoire perdu. Rappelons à cet égard que si la France avait maintenu ses parts de marché au sein de la zone euro à leur niveau de l'année 2000, nos exportations de biens et services seraient de 190 milliards d'euros supérieures à leur niveau actuel. Le cumul des exportations de marchandises « perdues » depuis 2000 est de plus de mille milliards d'euros. C'est dire que l'objectif de compétitivité est et reste central pour notre politique économique.

Nous suggérions aussi l'an dernier que l'inflexion de nos parts de marché après le fort recul antérieur traduisait peut-être les premiers résultats des politiques industrielles progressivement mises en place depuis une dizaine d'années : crédit impôt recherche, pôles de compétitivité, création d'Oséo, statut de la jeune entreprise innovante, programme des investissements d'avenir. Ces dispositifs, renforcés récemment par la création de la Banque Publique d'Investissement, ne prendront tous leurs effets que si la base industrielle retrouve un certain développement. Or, l'excédent brut d'exploitation de l'industrie manufacturière, c'est-à-dire les ressources nécessaires à l'investissement et à la recherche, est aujourd'hui, d'après les comptes nationaux, à un point bas historique.

Une question souvent débattue, encore récemment dans le rapport de Louis Gallois est celle des causes de la « rupture de compétitivité » des années 2000 : hausse de nos prix de revient ? Dégradation de la qualité de nos produits ? Ou bien encore dégradation d'autres caractéristiques susceptibles d'influencer les achats des importateurs étrangers ? Les résultats de l'enquête compétitivité 2012 dévoilés dans ce document de travail, enquête qui porte cette année sur les biens de consommation, fournissent à cet égard de précieuses indications. Cette enquête unique en France interroge depuis une vingtaine d'années près de 500 importateurs sur les raisons qui les poussent à s'approvisionner dans un pays plutôt que dans un autre.

L'enquête 2012 et son rapprochement avec les enquêtes antérieures montrent que, dans l'ensemble, les produits français sont positionnés par les acheteurs sensiblement au-dessus de la moyenne du marché pour leur qualité, leur contenu technologique et leur notoriété, et que leur position sur ces critères est restée plutôt stable depuis une dizaine d'années. Elle révèle en revanche une légère tendance à la dégradation de l'ergonomie et du design des produits français, de leurs délais de livraison ainsi que des services qui accompagnent la vente. Au total, il y aurait donc bien une légère dégradation de certaines caractéristiques de la compétitivité « hors prix », pour autant que cet agrégat ait un sens dans la mesure où il regroupe des critères disparates et qui ne convergent pas nécessairement.

Les points les plus saillants des enquêtes sont la dégradation du jugement des acheteurs sur la variété des fournisseurs français (en clair sur leur nombre) et la détérioration du jugement sur leur rapport qualité-prix. A tort ou à raison, les importateurs considèrent que nos produits sont devenus de plus en plus chers par rapport à la moyenne du marché. Cette dernière observation peut paraître surprenante quand on la rapproche aux efforts de prix des industriels qui produisent sur notre territoire et plus encore de la baisse des marges qu'ils ont dû consentir pour préserver les volumes exportés. Il reste que l'opinion des acheteurs est, en définitive, le « juge de paix » des parts de marché. L'enquête confirme surtout l'enchaînement vicieux entre les coûts, la perte de parts de marché et de marges et la contraction de la base industrielle du « made in France ».

Le « Pacte pour la croissance, l'emploi et la compétitivité » annoncé par le gouvernement, et notamment la baisse des charges sociales, vont clairement dans la bonne direction. Elles ne constituent toutefois que le premier volet d'un Pacte, par nature, plus global qui reste à construire.

Dans notre rapport « Compétitivité France Allemagne le Grand Ecart » publié en 2011 aux Editions Economica, nos propositions portaient sur un ensemble de points : 1. Briser l'« enchaînement vicieux » entre la divergence des coûts et des marges et les facteurs hors coûts de la compétitivité. 2. Etablir un « Pacte de compétitivité industrielle » entre pouvoirs publics, salariés et entreprises. 3. Mettre en œuvre une mesure forte et urgente de « recalage de nos coûts industriels » par une baisse des charges sociales. 4. Améliorer notre « capacité à travailler ensemble » en libérant les capacités de compromis dans l'entreprise. 5. Prendre en compte « l'impératif de compétitivité dans toute réforme fiscale ».

A la suite des avancées récentes, d'autres changements essentiels devront encore venir. Il serait très souhaitable de corriger rapidement les incohérences de la loi de finances 2013, notamment concernant la complexité et le caractère du dispositif d'imposition des plus-values pour prendre en compte l'objectif de compétitivité fixé par le Président de la République. L'effort d'innovation et de recherche doit être poursuivi et, autant que possible, amplifié. La baisse de la dépense publique doit être engagée. Enfin, le « Pacte de Pforzheim » à la française sur la gestion de l'emploi et la durée du travail reste à faire afin de libérer les capacités d'initiative et de compromis dans l'entreprise. Notre point annuel de compétitivité montre que le redressement de notre industrie est possible.

Michel DIDIER

Le point de la compétitivité française en 2012

- Au cours des huit premiers mois de l'année, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro a été en moyenne de 12,6 %. Elle est au même niveau qu'en 2011. Cette stabilisation fait suite au recul très vif des performances françaises à l'exportation intervenu de 1999 à 2007. Ce recul s'était poursuivi entre 2007 et 2011 mais à un rythme plus modéré.
- Cette stabilisation globale recouvre des performances contrastées selon les marchés et les produits. Les exportations françaises ont regagné des parts de marché pour quelques produits (chimie, machines) et quelques marchés (Amérique du Nord, Asie émergente, Japon). Elles en perdent encore en revanche dans les matériels de transport et sur les marchés africains. La part des exportations françaises dans les échanges internes à la zone euro est stable en 2012 par rapport à 2011.
- Depuis deux ans, l'évolution du coût salarial unitaire en France est devenue supérieure à celle observée dans les pays du sud de l'Europe. Cette évolution pose un problème nouveau à la compétitivité du site français de production. De 2000 à 2008, le coût salarial unitaire de l'industrie comme de l'ensemble de l'économie avait progressé plus vivement en France qu'en Allemagne. Cette divergence contribuait largement à expliquer le recul des performances relatives de la France¹. Le coût salarial unitaire en France augmentait en revanche un peu moins que dans les autres pays de la zone euro. Ce n'est plus le cas. Le risque est désormais qu'après avoir perdu en compétitivité principalement par rapport à l'Allemagne, la France perde des parts de marché relativement au Sud de l'Europe.
- Nous avons mentionné l'an dernier que les signaux d'atterrissage progressif des parts de marché après la chute observée de 1999 à 2007 pouvaient traduire les premiers résultats de notre politique industrielle : crédit impôt recherche, pôles de compétitivité, action d'Oseo, statut de la jeune entreprise innovante, programme des investissements d'avenir... Ces dispositifs ne pourront toutefois avoir d'effet significatif qu'à condition qu'ils s'appuient sur une base industrielle dynamique. Or, la divergence des résultats d'exploitation qui est apparue, notamment entre la France et l'Allemagne, en particulier dans l'industrie, a fragilisé celle-ci. Le montant de la valeur ajoutée de l'industrie en euros courants est inférieur de 1,5 % à son niveau de 2000. Il le dépasse de 22,5 % dans le cas de la zone euro. Le montant de l'excédent brut d'exploitation de l'industrie en France est inférieur de 23 % à son niveau de 2000 (-35 % pour la seule industrie manufacturière et + 30 % dans la zone euro). Il représente désormais moins d'un tiers de celui de l'EBE de l'industrie allemande. Il en représentait les deux tiers en 2000.

¹ Voir notamment « Compétitivité France-Allemagne, le grand écart » (Editions Economica Paris, 2011) et nos points annuels sur la compétitivité française antérieure.

L'évolution récente de la compétitivité de l'économie française s'opère sur fond de stagnation des échanges mondiaux. Elle s'apprécie également au regard d'un recul tendanciel de la part des exportations effectuées depuis les économies les plus développées. Ce recul a pour contrepartie la hausse de la part des exportations mondiales opérées depuis les économies émergentes mais aussi depuis les pays principalement exportateurs de matières premières, notamment énergétiques.

Stagnation des échanges mondiaux en valeur

La chute des échanges mondiaux de marchandises intervenue de l'été 2008 au printemps 2009 avait laissé place à un vif rebond. La chute intervenue en 2008-2009 avait été effacée en l'espace d'un an et demi. Les flux mensuels de marchandises avaient retrouvé leur niveau initial dès la fin 2010 à la faveur à la fois d'une remontée des cours des matières premières et du redressement du volume du commerce mondial. Depuis cette date, les échanges mondiaux de marchandises paraissent stabilisés et même en repli (- 4 % sur un an en valeur en août). Le plafonnement du commerce mondial s'expliquait principalement par une stabi-

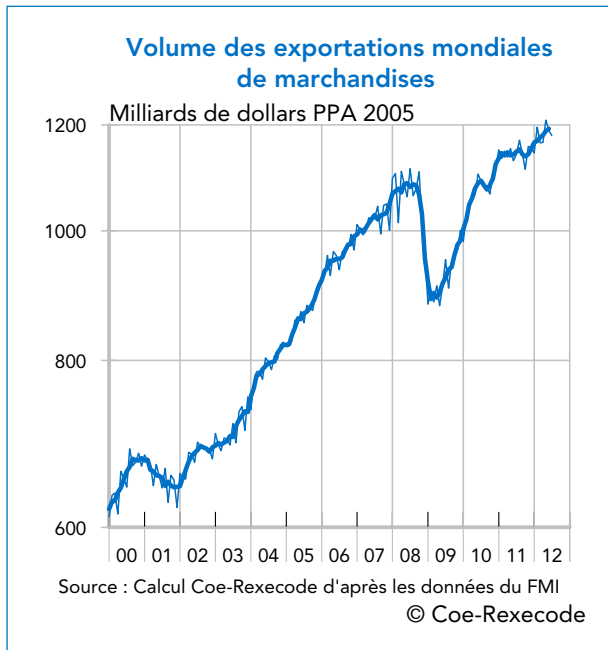
lisation des volumes échangés. La baisse récente s'explique pour sa part en grande partie par le recul des cours des matières premières intervenu d'avril à juillet 2012. Ce recul a laissé place depuis à une évolution des cours mondiaux du baril de pétrole et des produits agricoles sans tendance précise depuis quelques mois. Estimé par le FMI, le volume des



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.



échanges mondiaux de marchandises progressait de 4,5 % sur un an en août comme en variation sur trois mois annualisée.

La part des exportations de la zone euro dans les échanges mondiaux est inférieure à 25 % en 2012

L'évolution des échanges mondiaux s'accompagne d'une redistribution des parts de marché à l'échelle mondiale. En 2003, les exportations des pays membres de la zone euro (y compris échanges intra-zone euro) représentaient le tiers des échanges mondiaux de marchandises. Sur les huit premiers mois de 2012, cette proportion est tombée à moins d'un quart (24,8 %). La part des exportations européennes dans les échanges mondiaux a ainsi reculé de 25 % en un peu moins de dix ans.

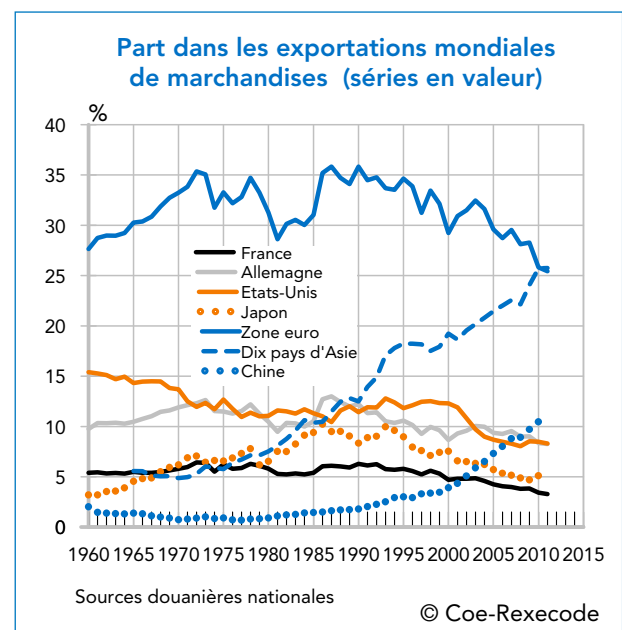
Une part de ce recul s'explique par l'absence de dynamisme interne à la zone euro. Les échanges intra-zone euro (46,5 % des échanges effectués depuis les pays membres) ont progressé de seulement 4,5 % entre 2007 et 2012 et de 41,1 % entre 2003 et 2012. Les exportations de la zone euro à

destination de pays situés hors de la zone euro ont pour leur part progressé de 24,3 % entre 2007 et 2012 et de 78 % entre 2003 et 2012.

En contrepartie du recul de la part des exportations effectuées depuis la zone euro, la part des échanges mondiaux effectués depuis les dix principaux pays d'Asie émergente est passée de 20,1 % à 26 % dans l'intervalle (soit +29,3 %). Les autres économies ayant subi des pertes de parts du marché mondial conséquentes sont les Etats-Unis (recul de 1,2 point de sa part dans les échanges mondiaux entre 2003 et 2012, soit -11,7 %), le Japon (recul de 6,3 % à 4,5 % entre 2003 et 2012, soit 28,6 %) et le Royaume-Uni (recul de 36,6 % de sa part de marché).

La part des exportations françaises dans les échanges mondiaux poursuit son repli

Les exportations françaises ont épousé les deux mouvements précédents (faible progression récente des exportations et recul tendanciel des parts de marché) en les amplifiant pour ce qui concerne l'évolution des parts de marché.



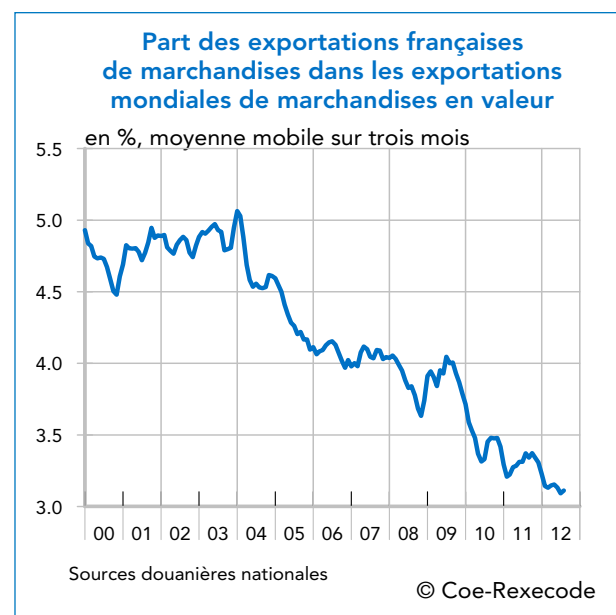
Après leur forte chute du second semestre 2008, les exportations françaises de marchandises avaient rebondi. Exprimées en euros courants et en moyenne mobile sur trois mois, elles ont retrouvé leur niveau antérieur à la récession au mois de septembre 2011. Leur rythme de progression s'est toutefois modéré. Il n'est plus que de 3,3 % sur un an en août pour les exportations libellées en euros (-10,6 % sur un an quand les exportations sont exprimées en dollars).

La progression récente des exportations françaises est ainsi de moindre ampleur que celle estimée pour l'ensemble des échanges mondiaux. En conséquence, la part des exportations françaises dans les échanges mondiaux s'est effritée. En 2012, cette part n'est plus que de 3,1 % (en moyenne au cours des huit premiers mois de 2012). Depuis 2003, la part de la France dans les échanges mondiaux a reculé de 36 %, une contre-performance comparable à celle endurée par les exportations britanniques. Depuis 1998, la chute des exportations françaises dans les échanges mondiaux est de 44 %.

L'indicateur de part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux ne

fournit toutefois qu'une information partielle sur l'évolution de la compétitivité. Son évolution peut notamment être perturbée par des mouvements de prix relatifs. En particulier, les phases de hausse du prix relatif des matières premières en général et du pétrole en particulier occasionnent une progression de la part du marché mondial des pays exportateurs de produits de base et un recul de la part des pays consommateurs (sous la double hypothèse que les hausses de prix ne soient pas intégralement répercutées dans les prix à l'exportation des autres biens et que l'élasticité des volumes échangés à leur prix ne soit pas unitaire). 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'atténuer les perturbations liées aux évolutions des cours mondiaux, 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



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.

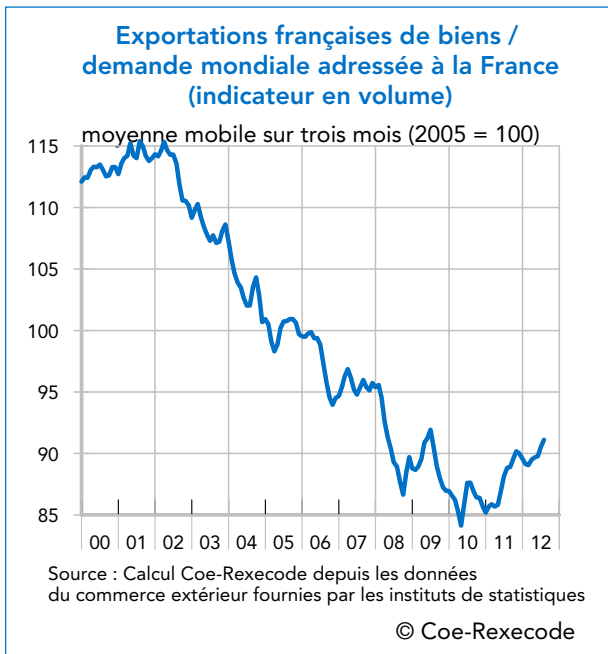
La compétitivité d'une économie en termes de prix s'améliore si elle est capable de proposer sur un marché donné des produits similaires à ceux de ses concurrents mais à des prix inférieurs et sans que cette situation ne conduise à une érosion des résultats des entreprises exportatrices de l'économie concernée. Cet élément de compétitivité associé 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 pour les exportations nationales (déformation de la demande en faveur de produits peu fabriqués sur le territoire) ou d'une évolution défavorable des coûts de production relatifs (à produit identique), évolution qui pourrait elle-même résulter de variations de change de 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 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, délais 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 sont présentés dans le second chapitre de ce dossier.



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 qui rapporte les exportations en volume à la demande mondiale adressée à la France avait chuté de manière continue de 2002 à 2010. Il a touché un point bas au début de l'année 2010 à partir duquel il s'est stabilisé par la suite avant de se redresser à partir du printemps 2011. Il est plutôt stable depuis quelques mois.

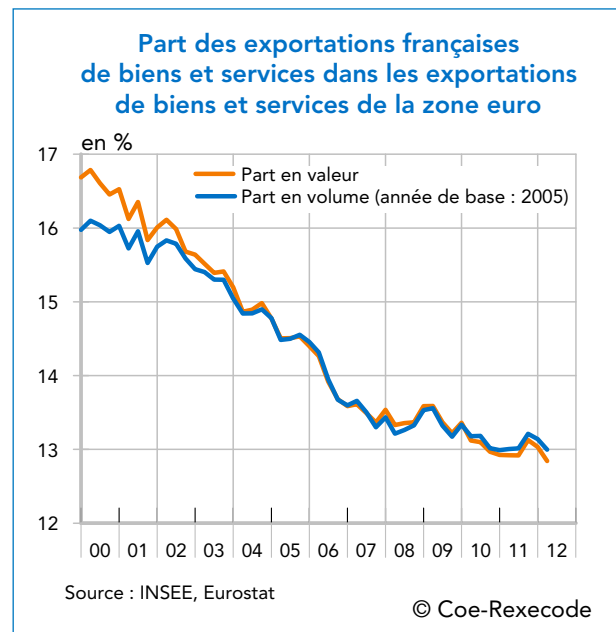
Le recul du poids des exportations françaises dans les exportations européennes se poursuit à un rythme plus modéré

En retrait par rapport à l'ensemble des échanges mondiaux, les exportations françaises le sont également de longue date vis-à-vis de celles de l'ensemble des pays de la zone euro en général et de l'Allemagne en particulier. Qu'elle soit appréciée sur les données en valeur ou en volume, sur les seuls échanges de marchandises ou pour ceux de l'ensemble des biens et services, cette évolu-

tion des performances relatives a été très défavorable aux exportations françaises depuis 1998. S'il reste défavorable depuis 2007, l'écart de performance relative s'est en revanche quelque peu réduit. Les premières estimations pour l'année 2012 confirment même la tentative d'atterrissage des pertes de parts de marché que nous avons déjà illustrée l'année dernière dans notre point annuel sur la compétitivité.

Les exportations de l'ensemble des biens et services exprimées en valeur effectuées depuis la France représentent 12,9 % des exportations de biens et services de l'ensemble de la zone euro. De 2007 à 2012, le recul cumulé de la part de marché a été de deux dixièmes de point, il avait été de quatre points entre 1999 et 2007. Entre 2012 (deux premiers trimestres) et 2011, le rapport des exportations françaises aux exportations de la zone euro est quasiment inchangé.

Les signes de quasi-stabilisation des parts de marché des exportations françaises s'observent également pour les données en volume de la comptabilité nationale. Au cours des deux



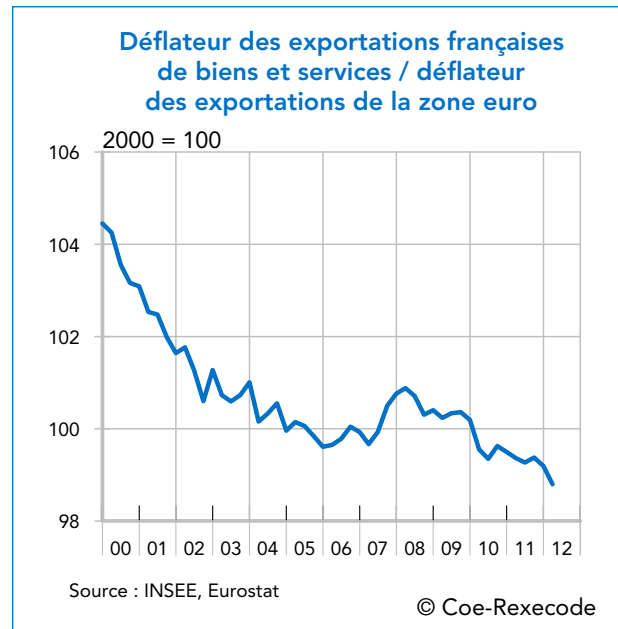
premiers trimestres de 2012, la part des exportations françaises de biens et services dans celles de la zone euro mesurées en volume a été de 13,1 %, un niveau identique à celui observé en moyenne en 2011. Il est toutefois en recul de 0,4 point de part de marché par rapport à 2007 et de 3,2 points par rapport à 1998.

Les prix français à l'exportation augmentent moins que ceux 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. Depuis le début de l'année 2009, les prix à l'exportation des biens et services vendus depuis la France progressent à un rythme moins rapide (+7,1 % du deuxième trimestre 2009 au deuxième trimestre 2012) que pour ceux vendus depuis la zone euro (+8,6 % au cours de la même période). 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 ralentir 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. Dans un contexte où la dérive des coûts salariaux a été défavorable aux exportateurs français relativement à ceux des exportateurs européens, le recul du prix relatif à l'exportation a surtout eu pour conséquence un recul du niveau relatif des marges ainsi que nous le verrons *infra*.

Redressement de la part des exportations françaises de services en 2011, un mouvement plus incertain en 2012

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

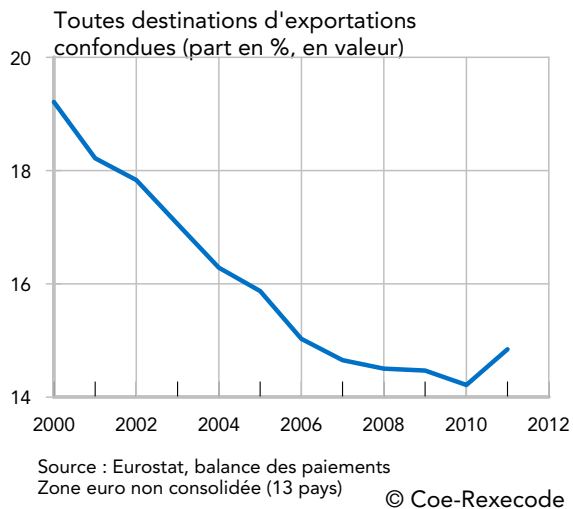


généralisé à la plupart des secteurs d'activité, y compris les échanges internationaux de services.

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 2011. Il marque une inflexion vers le haut de la part des exportations françaises de services dans celles effectuées depuis l'ensemble des pays de la zone euro.

La part des exportations françaises de services dans celles de la zone euro à 12 (hors Luxembourg, Belgique, Slovaquie, Slovaquie et Estonie) a perdu 6,1 points entre 1998 et 2007, passant de 20,7 % à 14,6 %. L'ampleur du recul observé sur les échanges de services est de 3,8 % par an au cours de cette période, un rythme de perte supérieur à celui observé pour l'ensemble des échanges de biens et services (-3,2 % par an). Toutefois, après s'être quasiment stabilisée depuis 2007, la part des exportations françaises de services s'est redressée en 2011, ressortant à 14,8 % en 2011. Cette progression s'explique par la hausse de la part des services

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



de voyages exportés depuis la France ainsi que par un vif accroissement des recettes tirées des redevances et droits de licences. Ces deux postes représentent à eux deux un peu moins de 40 % des exportations françaises de services et ont généré des recettes à l'exportation d'environ 47 milliards d'euros, en hausse de 10,8 % par rapport à l'année précédente.

Toutefois, la progression des échanges de services paraît avoir ralenti en France en 2012. Les échanges de services inscrits au crédit de la balance des paiements mensuelle établie par la Banque de France progressent d'environ 1,4 % au cours des huit premiers mois de 2012 par rapport à la même période de 2011. En comparaison, les exportations consolidées de services effectuées depuis la zone euro (donc les seuls échanges avec des pays extérieurs à la zone euro) affichaient pour leur part une progression de 12,6 % au cours des huit premiers mois de 2012. Il convient donc de rester prudent au moment de commenter la remontée de la performance relative des exportations françaises de services observée en 2011. Seuls les résultats annuels (publiés chaque année

en juin) permettront de faire la part entre ce qui pourrait relever d'un aléa ou d'un éventuel changement de tendance.

La part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro tend à se stabiliser

La majeure partie des échanges effectués depuis la France concerne les exportations de marchandises (produits industriels, agricoles, énergétiques). Celles-ci sont d'un montant d'environ 442 milliards d'euros en 2012 (en mesure FAB sur les huit premiers mois de l'année), soit 79,7 % du montant de l'ensemble des exportations de biens et services effectués depuis la France (ces dernières se montant à 554 milliards d'euros). Il n'est donc pas surprenant de voir l'évolution des performances relatives mesurées au niveau des seuls échanges de marchandises épouser les trajectoires précédentes mesurées à l'échelle de l'ensemble des échanges de biens et services. L'observation du ralentissement des pertes de parts de marché entre 2007 et 2011 par rapport à la période précédente de vif recul de ces dernières est ainsi confirmé à l'échelle des seuls échanges de marchandises. L'année 2012 se situe dans le prolongement des quatre dernières années avec un moindre recul de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations effectuées depuis la zone euro.

Entre 1998 et 2007, la part des exportations françaises de marchandises en valeur dans les exportations de marchandises de la zone euro à 17 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. Depuis lors, cette part paraît se stabiliser aux environs de 12,6 % (son niveau moyen des huit premiers mois de 2012 quasiment au même niveau qu'en 2011). 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 % en

moyenne au cours des huit premiers mois de 2012, soit un recul de 0,14 point de part de marché par an en moyenne ou -1,1 % par an.

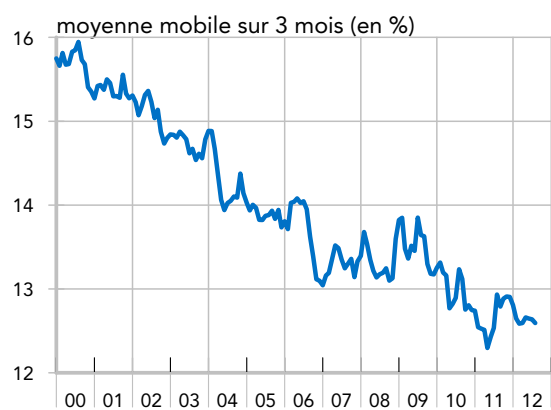
Amélioration des performances relatives à l'exportation des pays du sud de l'Europe

Ainsi que nous l'avions souligné à l'occasion du point sur la compétitivité française réalisé l'année dernière, le recul des parts de marché observé par le passé ne tient pas au seul décrochage par rapport à l'Allemagne. Il s'observe par rapport à l'ensemble des pays membres de la zone euro, Irlande exceptée. L'écart de performance vis-à-vis de l'Allemagne explique toutefois près de 40 % de la moindre performance vis-à-vis de la zone euro, l'écart vis-à-vis des exportations néerlandaises (y compris réexports) en expliquant environ 20 %.

Au cours des derniers mois, plusieurs évolutions remarquables se dessinent dans les évolutions des parts de marché entre pays membres de la zone

euro. Les pays du sud de l'Europe (Espagne, Portugal et Grèce) affichent des rythmes d'exportation de leurs marchandises supérieures à celles de l'ensemble des pays membres de la zone euro, ces derniers pouvant notamment être pénalisés par le recul de la demande interne dans les pays du sud de l'Europe. La part des exportations italiennes de marchandises, qui avait suivi la même pente que celle des exportations françaises de 2000 à 2009, mais de manière un peu moins accusée, est stabilisée depuis trois ans. Il en va de même pour la part des exportations allemandes dans les exportations de la zone euro. Après avoir progressé de 1,4 % par an entre 1999 et 2007, celle-ci est stabilisée à hauteur de 31,6 % (son niveau de 2007 et de 2012). Les pays membres de la zone euro qui ont vu baisser récemment leurs performances relatives à l'exportation sont, outre la France, la Belgique et l'Autriche. Retenons que dans le cas de la France, ce mouvement relève plus d'une quasi-stabilisation à un très bas niveau voire d'une légère érosion et non plus d'une chute.

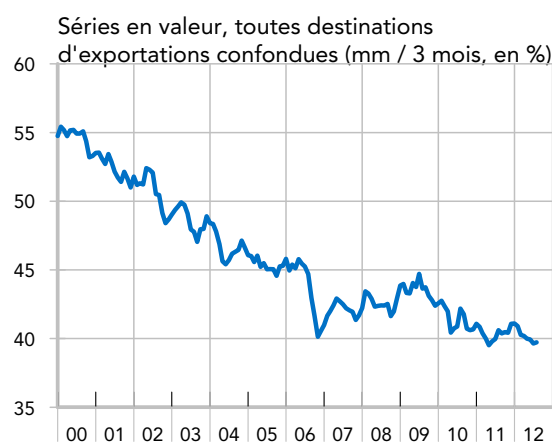
Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de marchandises des pays de la zone euro (toutes destinations d'exportation confondues)



Sources douanières nationales

© Coe-Rexecode

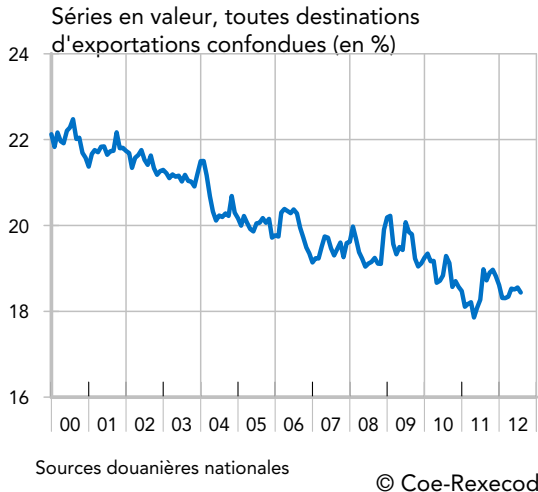
Rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations allemandes de marchandises



Sources douanières nationales

© Coe-Rexecode

Rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations de la zone euro hors exportations allemandes



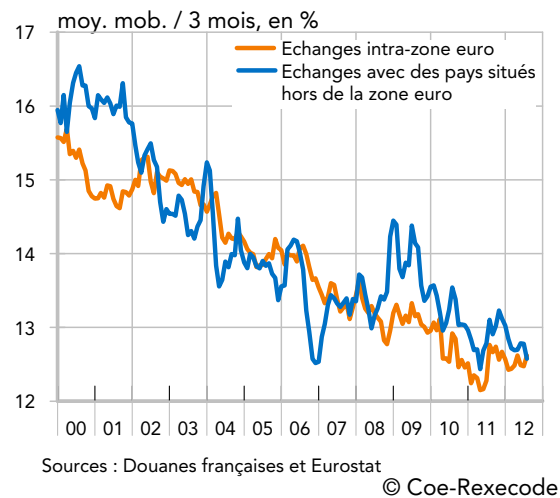
Le rapport des exportations françaises aux exportations allemandes avait touché un point bas fin 2006. Il s'était quelque peu redressé avant puis au cours de la phase récessive de 2008-2009. Depuis la mi-2009, un mouvement de repli du rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations allemandes a repris. Il s'opère toutefois là encore à un rythme 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 0,4 point par an, soit - 1 % par an entre 2007 et 2012, année durant laquelle le rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations allemandes ressort en moyenne à 40,1 % au cours des huit 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.

L'érosion des parts de marché provient des moindres performances sur les marchés hors zone euro

La tentative de stabilisation des parts de marché des exportations françaises en 2012 par rapport à 2011 recouvre deux mouvements de faible amplitude :

- un recul des performances relatives des exportations françaises à destination des pays situés hors de la zone euro. La part des exportations françaises sur ces marchés recule de un dixième de point par rapport aux exportations de la zone euro sur les huit premiers mois de 2012 par rapport à 2011. Elle ressort à 12,7 %.
- une légère progression de la part des marchandises exportées depuis la France dans les échanges internationaux intra-zone euro. Cette part a gagné un dixième de point sur les huit premiers mois de 2012 par rapport à 2011. Elle est de 12,5 %.

Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro par grandes zones de destination



**Evolution de la part des exportations françaises de marchandises
dans les exportations de la zone euro par marché de destination des exportations**

entre 1999 à 2011

	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro			Part dans les exportations françaises en 2011
	en 1999 (a)	en 2011 (b)	% de perte par an (b/a)	
Afrique sub-saharienne	31,0	21,7	-2,9	3,0
Afrique du Nord	36,9	28,9	-1,6	3,7
Proche et Moyen Orient	20,4	15,0	-2,5	5,1
Amérique latine	17,4	14,2	-1,9	1,9
Amérique centrale et Antilles	20,8	10,1	-5,7	0,7
Amérique du Nord	18,4	11,7	-3,4	6,2
Océanie	17,6	17,6	0,5	1,1
Asie centrale	14,0	9,6	-4,0	0,2
Asie émergente hors Chine et Inde	18,5	17,7	0,0	4,6
Chine	20,4	11,5	-4,7	3,1
Japon	16,1	16,9	0,3	1,5
Péninsule indienne	16,1	9,8	-3,7	0,8
Europe centrale et orientale	9,0	7,2	-1,8	4,9
Russie	10,3	9,8	-0,7	1,8
Zone euro	16,9	12,6	-2,2	48,9
Europe hors ZE et PECO	17,9	11,7	-3,4	12,3
Toutes destinations d'exportation	17,4	12,6	-2,5	

entre 2011 et 2012

	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro			Part dans les exportations françaises en 2012
	en 2011 (a)	en 2012 (b)	variation de (b/a) (en %)	
Afrique sub-saharienne	21,7	18,7	-3,7	2,9
Afrique du Nord	28,9	25,8	-2,8	3,6
Proche et Moyen Orient	15,0	14,0	-1,6	4,9
Amérique latine	14,2	13,8	-0,7	2,0
Amérique centrale et Antilles	10,1	12,5	5,7	1,0
Amérique du Nord	11,7	12,3	1,3	6,9
Océanie	17,6	14,4	-4,9	0,9
Asie centrale	9,6	9,0	-1,6	0,2
Asie émergente hors Chine et Inde	17,7	18,0	0,5	4,7
Chine	11,5	12,7	2,4	3,6
Japon	16,9	17,1	0,3	1,7
Péninsule indienne	9,8	11,4	3,7	0,9
Europe centrale et orientale	7,2	7,1	-0,3	4,8
Russie	9,8	11,2	3,3	2,2
Zone euro	12,6	12,6	0,0	47,4
Europe hors ZE et PECO	11,7	11,5	-0,5	12,4
Toutes destinations d'exportation	12,6	12,6	0,0	

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCI

Des évolutions hétérogènes des parts de marché selon les destinations

Ces mouvements divergents restent de faible ampleur. Ils illustrent surtout l'hétérogénéité des performances des exportations françaises selon les marchés géographiques. Nous avons relevé l'an dernier que les pertes de parts de marché avaient été très homogènes. Elles avaient concerné tous les marchés de destination des exportations entre 1998 à 2007. A cette homogénéité des pertes de parts de marché a succédé une relative hétérogénéité entre 2007 et 2011 : des hausses de parts de marché sur certaines destinations (Asie émergente, Russie en particulier) voisinant avec la poursuite de leur recul sur d'autres marchés.

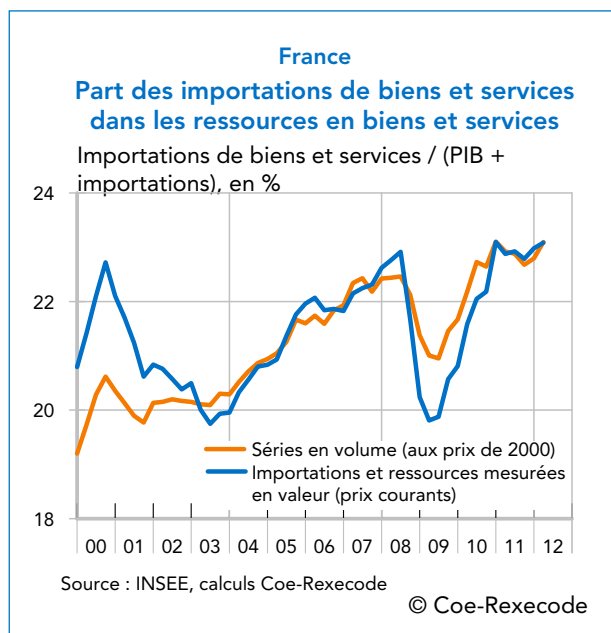
Notons que sur l'ensemble de la période allant de 1999 à 2011, les performances relatives des exportations françaises de marchandises par rapport aux exportations de la zone euro n'ont été positives que sur les marchés japonais et d'Océanie. Le recul des performances relatives sur les seuls marchés de la zone euro explique à lui seul plus de 40 % des pertes de parts de marché intervenues de 1999 à 2011.

L'hétérogénéité des performances selon les marchés géographiques caractérise à nouveau les évolutions des parts de marché en 2012 par rapport à 2011. Sur les huit premiers mois connus de l'année en cours comparés aux résultats observés sur les huit premiers mois de 2011, il apparaît que la part des exportations françaises dans les exportations de marchandises depuis la zone euro a été à la hausse pour les marchés nord-américains, asiatiques et, à nouveau, russe. Ces marchés sont destinataires de 20 % des exportations françaises. La part des exportations françaises est stable en ce qui concerne les marchés de la zone euro (47,4 % des exportations). Elles reculent en revanche sur les marchés africain, est-européen (hors Russie) et vers les pays d'Europe non membres de la zone euro (Royaume-Uni, Suisse, Suède, Danemark...), soit 28,6 % des destinations d'exportations.

Hétérogénéité confirmée des performances à l'exportation selon les types de produits exportés

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 tous les produits exportés. Là encore, entre 2007 et 2011, une hétérogénéité des performances est apparue : certains secteurs comme les matériels de transport (autres que véhicules routiers) ou les produits alimentaires ont en effet regagné quelques parts de marché entre 2007 et 2011 quand d'autres, comme les véhicules routiers, ont vu à l'inverse le recul de leurs parts de marché s'accélérer vivement.

Cette hétérogénéité s'est poursuivie récemment. Les secteurs qui ont vu progresser leurs parts de marché en 2012 par rapport à 2011 ne sont toutefois pas les mêmes que ceux dont les parts de marché s'étaient redressées entre 2007 et 2011. En



Evolution de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro par type de produits exportés

entre 1999 et 2011

	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro			Part dans les exportations françaises en 2011
	en 1999 (a)	en 2011 (b)	% de perte par an (b / a)	
Produits alimentaires et animaux vivants	20,9	16,6	-1,9	8,7
Boissons et tabac	33,1	26,6	-1,8	3,0
Matières brutes non comestibles (hors carburants)	13,8	12,0	-1,2	2,6
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	15,4	8,9	-4,4	4,8
Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	7,1	12,1	4,5	0,3
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a. dont	18,5	13,4	-2,7	19,1
Produits médicaux et pharmaceutiques	20,2	12,8	-3,7	6,2
Articles manufacturés	14,1	10,1	-2,8	11,7
Machines et matériel de transport dont :	19,3	12,8	-3,4	37,5
Véhicules routiers	16,1	10,2	-3,7	8,1
Autres matériels de transport	48,8	34,7	-2,8	10,2
Articles manufacturés divers	13,9	12,8	-0,7	10,6
Articles et transactions, n.d.a.	11,0	12,8	1,3	1,5
Total	17,6	12,6	-2,7	100,0

entre 2011 et 2012

	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro			Part dans les exportations françaises en 2011
	en 2011 (a)	en 2012 (b)	var. de (b/a), en %	
Produits alimentaires et animaux vivants	16,6	16,0	-3,2	8,7
Boissons et tabac	26,6	27,5	3,5	3,0
Matières brutes non comestibles (hors carburants)	12,0	11,5	-3,9	2,6
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	8,9	7,8	-12,6	4,8
Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	12,1	9,8	-18,6	0,3
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a. dont	13,4	13,8	3,4	19,1
Produits médicaux et pharmaceutiques	12,8	13,8	7,5	6,2
Articles manufacturés	10,1	10,1	0,8	11,7
Machines et matériel de transport dont :	12,8	13,0	1,9	37,5
Véhicules routiers	10,2	9,7	-4,4	8,1
Autres matériels de transport	34,7	33,6	-3,2	10,2
Articles manufacturés divers	12,8	12,9	1,1	10,6
Articles et transactions, n.d.a.	12,8	10,0	-21,7	1,5
Total	12,6	12,6	0,0	100,0

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCI
Huit premiers mois de 2011 et 2012

particulier, la hausse des parts de marché des exportations de matériels de transport (autres qu'automobiles) et des produits alimentaires ne s'est pas poursuivie en 2012. La perte de parts de marché des exportations françaises de véhicules routiers paraît pour sa part s'accroître (recul de 4,4 % de la part de marché, celle-ci est même tombée en-dessous de 10 % des exportations européennes au cours des huit premiers mois de 2012. Elle était encore de 16 % en 2004). En revanche, l'ensemble du secteur de la fabrication de produits chimiques a amélioré ses performances relatives à l'exportation. Il en va de même pour les exportations de machines autres que les matériels de transport.

Stabilisation du taux de pénétration du marché intérieur par les importations

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 avait augmenté de cinq points de pourcentage entre 1998 et 2011. La différence entre les rythmes de progression des importations et des ressources totales de l'économie est en outre relativement constante depuis 1998 une fois effacée la chute du taux de pénétration du marché intérieur par les importations qui était intervenue en 2008-2009. Toutefois, l'affaiblissement de l'activité à partir du printemps 2011 s'est traduit par un vif ralentissement des importations. Mesurée en glissement sur un an, celles-ci progressent d'un peu plus de 1 % quand la hausse de l'ensemble des ressources en volume ressort à 0,5 %. En conséquence, le taux de pénétration du marché intérieur par les importations tend à se stabiliser depuis le début de l'année 2011.

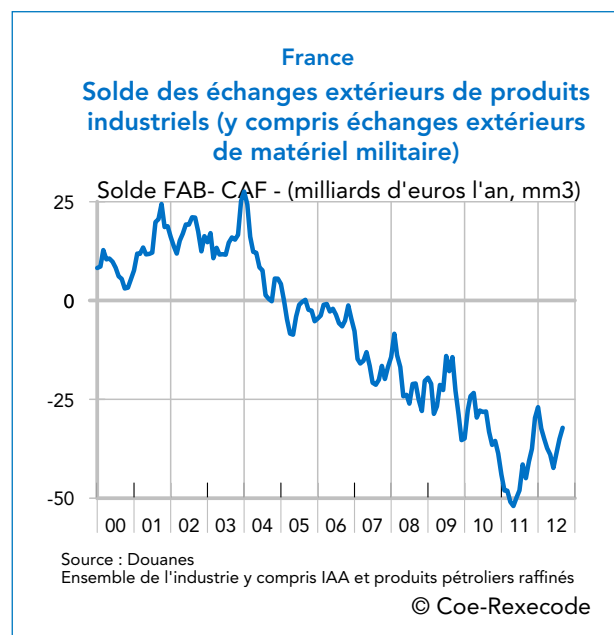
L'évolution de cette part mesurée en valeur est proche : après un point bas touché au deuxième

trimestre 2009, elle a rebondi à 23,1 % au premier trimestre 2011, niveau auquel elle plafonne depuis.

Le solde déficitaire des échanges internationaux de marchandises se réduit en 2012

La combinaison d'une dégradation de la part de marché à l'exportation avec la hausse tendancielle du taux de pénétration des importations s'était traduite au cours de la période allant de 1998 à 2011 par une vive dégradation du solde des échanges extérieurs. Entre ces deux dates, le solde de la balance courante est passé d'une situation excédentaire de 34,6 milliards d'euros (2,6 % du PIB d'alors) à une situation déficitaire à hauteur de 39,1 milliards d'euros (2 % du PIB de 2011).

En 2012, le creusement du déficit de la balance des paiements courants s'est poursuivi. Il ressort à plus de 46 milliards d'euros en rythme annualisé sur les huit premiers mois de l'année. Le creusement du déficit intervenu en 2012 s'explique par une forte réduction de l'excédent dégagé par la



France
Soldes des échanges extérieurs

	2000	2010	2011	2012*
Solde de la balance commerciale (FAB - CAF)				
en milliards d'euros	-11,6	-65,6	-83,7	-79,8
en % du PIB	-0,8	-3,4	-4,2	-3,9
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	96,6	85,6	83,6	84,7
Solde des échanges de produits énergétiques (y compris produits pétroliers raffinés, FAB-CAF)				
en milliards d'euros	-24,0	-47,8	-62,9	-68,4
en % du PIB	-1,7	-2,5	-3,2	-3,3
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	31,8	28,4	28,3	26,3
Solde des échanges de produits industriels ** (FAB-CAF)				
en milliards d'euros	3,0	-26,7	-36,0	-25,7
en % du PIB	0,2	-1,4	-1,8	-1,2
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	101,1	92,3	90,4	93,1
Solde des échanges de produits agricoles et des IAA (FAB-CAF)				
en milliards d'euros	9,2	7,9	11,4	11,4
en % du PIB	0,6	0,4	0,6	0,6
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	131,8	119,0	125,1	124,4
Solde des échanges de produits divers (édition et communication, plants et dessins, photos. Artistiques...FAB-CAF)				
en milliards d'euros	-0,3	-0,5	-0,2	0,4
en % du PIB	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	91,4	87,5	95,2	108
Solde des échanges de services				
en milliards d'euros	18,3	15,5	24,2	28,8
en % du PIB	1,3	0,8	1,2	1,4
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	125,7	112,0	117,6	121,9
Solde de la balance courante				
en milliards d'euros	20,7	-30,6	-39,1	-46,2
en % du PIB	1,4	-1,6	-2,0	-2,2
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	104,2	95,9	95,2	94,3
PIB (en milliards d'euros courants) **	1440	1936	1995	2056

* huit premiers mois de 2012, en milliards d'euros l'an

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

Sources : Douanes, Banque de France, Insee

balance des revenus (mouvements internationaux de revenus des capitaux et des rémunérations des salariés expatriés et impatriés). Il masque la réduction du déficit de la balance commerciale et l'accroissement du solde excédentaire des échanges internationaux de services au cours des huit premiers mois de 2012 par rapport à 2011.

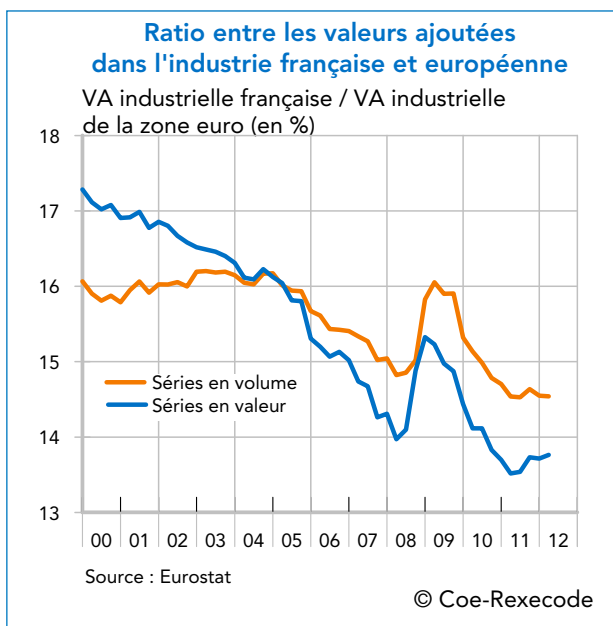
La réduction du solde déficitaire de la balance commerciale (celui-ci est passé de 84 milliards d'euros en 2011 à 80 milliards d'euros sur les huit premiers mois de 2012, soit encore 3,9 % du PIB) est d'autant plus remarquable qu'elle s'opère en dépit du creusement du solde déficitaire des échanges de produits énergétiques. Ce dernier s'inscrit à un peu moins de 70 milliards d'euros (3,3 % du PIB). Il est en hausse de 6 milliards d'euros par rapport à l'année précédente. Il explique à lui seul 65 % de la dégradation du solde de la balance commerciale qui est intervenue entre 2000 et 2012.

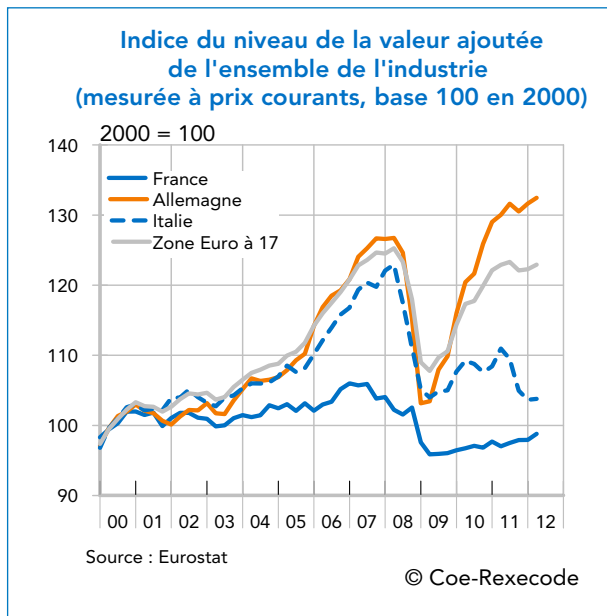
L'autre principal contributeur à l'évolution de la balance commerciale est le solde des échanges de produits industriels. Le solde déficitaire des

échanges de produits industriels (mesurés FAB-CAF) s'est réduit en 2012 à 26 milliards d'euros, en recul de 10 milliards par rapport à l'année précédente. Il s'agit de la première année depuis 2003 durant laquelle le solde déficitaire des échanges de produits industriels ne s'est pas creusé. Cette amélioration tient toutefois à quelques circonstances spécifiques : un vif creusement du déficit des échanges de produits industriels était intervenu début 2011, en particulier dans le secteur des échanges d'équipement mécanique, électrique et électronique. Ce creusement avait ensuite été rapidement corrigé dans la seconde partie de l'année 2011. Un niveau élevé d'exportations d'Airbus a été relevé durant l'été 2012. Au total, le taux de couverture des importations de produits industriels par les exportations de ce même type de biens s'est redressé à 93,1 % sur les huit premiers mois de 2012 après seulement 90,4 % en 2011.

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

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 française dans la valeur ajoutée industrielle de la zone euro mesurée à prix courants a reculé de façon 17,1 % à 13,6 % entre 1998 et 2011 quand la valeur ajoutée est mesurée en euros courants, et de 15,9 % à 14,6 % quand elle est mesurée en volume. Elle a légèrement augmenté à 13,7 % au cours des deux premiers trimestres de 2012 quand elle est mesurée en valeur. Elle a reculé à 14,5 % quand elle est mesurée en volume. 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.





Mesurée en niveau, la valeur ajoutée de l'industrie reste encore en retrait de 6,6 % 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.

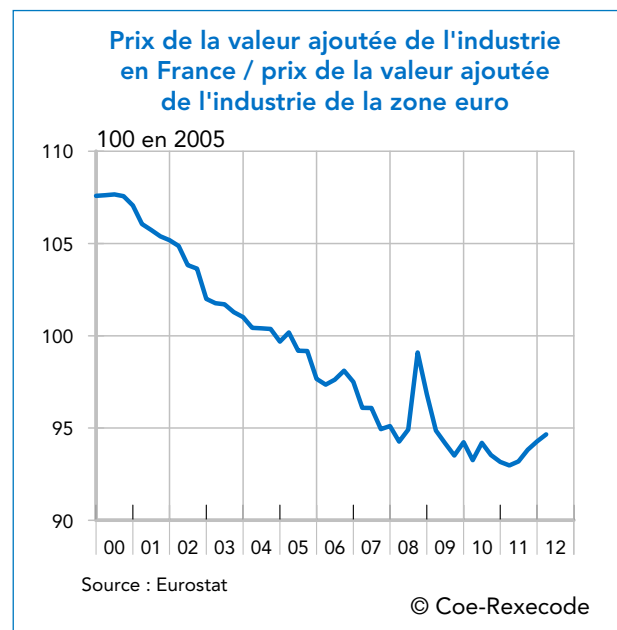
Le moindre recul du poids de la valeur ajoutée industrielle manufacturière française mesurée en volume qui est intervenu entre 2000 et 2011 a été permis par un recul du prix relatif de la valeur ajoutée industrielle française par rapport à son équivalent européen. De 2000 à 2010, le prix de la valeur ajoutée de l'industrie a reculé de 3,7 % en France. A l'inverse, il a progressé de 10,3 % dans l'ensemble de la zone euro et de 8,9 % en Allemagne. Ce recul du prix relatif de la valeur ajoutée industrielle française est interrompu en 2011 et 2012. Il a atteint un point bas au deuxième trimestre 2011 avant de remonter quelque peu. Cette combinaison d'un recul du prix relatif de la valeur ajoutée industrielle avec une érosion de la part de la valeur ajoutée en volume a longtemps pesé sur les dynamiques relatives des résultats d'exploitation réalisés par les sociétés non finan-

cières du secteur industriel manufacturier pour leur activité en France et en zone euro. Aucune correction des déséquilibres passés sur ce point n'a été amorcée.

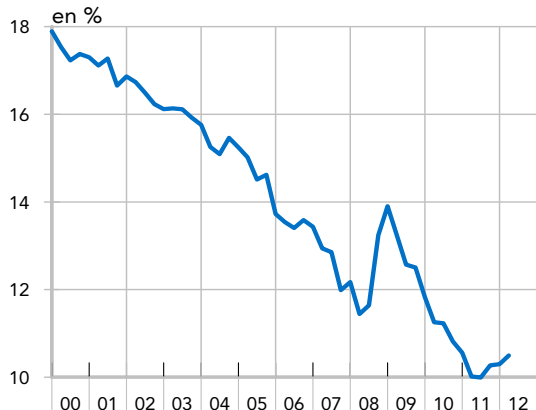
Stabilisation à un niveau bas de la part des résultats d'exploitation de l'industrie en France

Les évolutions précédentes relevées au niveau de la valeur ajoutée sont en effet répercutées dans les tendances de l'excédent brut d'exploitation réalisé par le secteur industriel en France et en zone euro. De 2000 à 2011, la part de l'excédent brut d'exploitation (+ impôts liés à la production nets de subventions) 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 2000 à 10,2 % en 2011. Ce recul s'est interrompu au cours des trimestres les plus récents, cette part se stabilisant légèrement au-dessus de 10 %.

Une lecture sur plus longue période illustre bien les conséquences de la perte de compétitivité



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



Source : Eurostat, calcul Coe-Rexecode © Coe-Rexecode

intervenue depuis plus de dix ans en termes de résultat des entreprises puis d'évolution du potentiel relatif d'investissement des entreprises industrielles implantées en France. En 2012, le niveau de l'excédent brut d'exploitation des entreprises du secteur industriel en euros courants est inférieur de 23,2 % à son niveau de 2000. Il le dépasse de 29,3 % dans l'ensemble de la zone euro et de 70,1 % 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 35 % par rapport à son niveau de 2000. Il le dépasse de 19,6 % dans le cas de la zone euro et de 65,2 % dans le cas de l'Allemagne. L'excédent brut d'exploitation de l'industrie manufacturière en France représente 26,4 % de celui réalisé en Allemagne en 2012. Cette proportion était de 65,7 % en 2000.

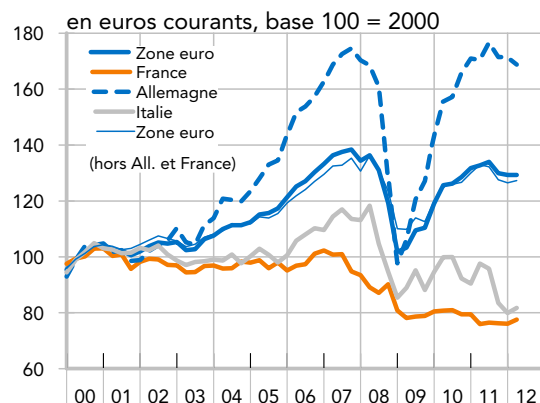
Des évolutions de coûts salariaux désormais parallèles entre la France et l'Allemagne, mais plus dynamiques qu'en Europe du Sud

Un des éléments d'explication dans la dérive des performances françaises à l'exportation et *in fine*

des résultats des entreprises du secteur industriel notamment vis-à-vis de l'Allemagne réside dans les évolutions relatives des coûts de production.

Dans le cas de l'industrie, la valeur de la production se décompose en 2010 à hauteur de 75 % par des achats de consommations intermédiaires (eux-mêmes décomposés en 44 points de consommations intermédiaires de produits industriels, de 8 points de produits énergétiques et de 17 points de consommations intermédiaires de services) et à hauteur de 25 % par la valeur ajoutée. Cette dernière se décompose en 17,5 points correspondant à la rémunération des salariés, 1,4 point aux impôts sur la production nets de subventions et 5,9 points à l'excédent brut d'exploitation. La valeur des services pris globalement étant déterminée à hauteur de 39,7 % en 2010 par la rémunération des salariés, nous pouvons estimer que les coûts salariaux directs et incorporés dans les consommations intermédiaires de premier rang représentent une proportion de $17,5 + (17 \times 39,7) + (44 \times 17,5) = 32$ % de la valeur de la production de l'industrie. Il apparaît qu'entre 2000 et 2010, la part de la

Indice du niveau de l'excédent brut d'exploitation (+ impôts liés à la production) de l'industrie dans les principaux pays de la zone euro



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

**Niveau et évolution du coût de l'heure de travail (en euros)
dans l'ensemble de l'industrie et des services marchands**

	2000	2004	2008	2e trim. 2012	2e trim. 2012 2000 (en %)	2e trim. 2012 2e trim. 2011 (en %)
Zone Euro*	20,8	24,4	26,1	28,2	35,7	0,8
Allemagne	26,3	27,8	29,3	31,4	19,2	0,8
Espagne	14,2	16,3	18,9	20,8	46,0	0,8
France	24,4	28,7	32,2	35,1	43,7	1,5
Italie	19,0	22,8	24,9	27,3	43,9	0,8
Pays-Bas	23,0	27,2	29,2	31,0	34,8	0,1

dans l'industrie manufacturière

Zone Euro*	21,9	25,6	27,7	30,3	38,3	2,1
Allemagne	28,5	30,8	33,4	36,2	27,2	2,1
Espagne	15,1	17,4	20,3	22,4	48,3	2,9
France	24,0	29,3	33,2	36,8	53,4	2,2
Italie	18,3	22,2	24,0	27,2	48,7	2,5
Pays-Bas	24,1	28,1	30,3	32,5	34,8	1,5

Source : Eurostat, Enquêtes ECMOSS prolongées depuis 2008 par les indices trimestriels de coût de l'heure de travail
(*) Zone euro à 11 en 2000, à 13 en 2004 et à 17 depuis 2008

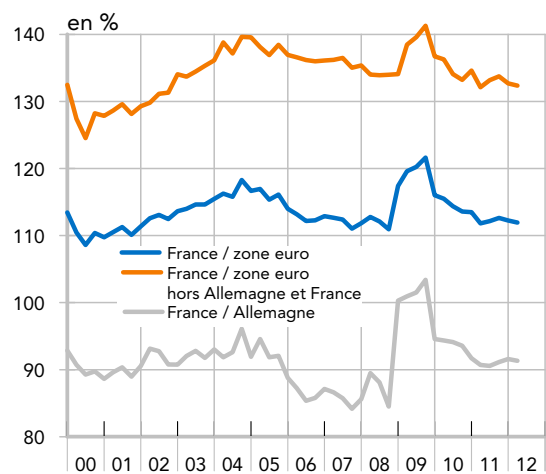
rémunération directe dans la valeur de la production de l'industrie en France a reculé de 0,6 point. Dans le même temps, elle reculait de 6 points en Allemagne. La part de la valeur des achats de services par l'industrie en France a progressé de 2,6 points de valeur de la production de l'industrie entre 2000 et 2010. Elle a reculé de 1,5 point dans l'intervalle en Allemagne.

Les écarts précédents reflètent notamment les divergences d'évolution des coûts salariaux. Entre 2000 et le deuxième trimestre 2012, la hausse des coûts salariaux horaires en France dans l'ensemble des secteurs marchands a été de 43,7 % contre 19,2 % en Allemagne. Un écart d'évolution défavorable à la compétitivité du site français de production subsiste sur la période la plus récente même s'il s'atténue.

En ce qui concerne la seule industrie manufacturière, les divergences d'évolution sont du même ordre même si le rythme de hausse des coûts salariaux horaires a été plus vif que dans l'ensemble de l'économie. Là encore, un écart demeure entre

les évolutions vis-à-vis de l'Allemagne au cours de la période récente.

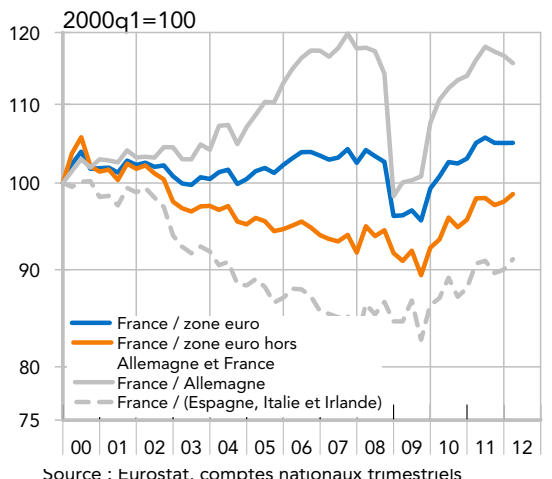
Rapport des niveaux de productivité par heure travaillée dans l'industrie manufacturière



Source : Eurostat, comptes nationaux trimestriels

© Coe-Rexecode

Indice du coût salarial unitaire dans l'industrie manufacturière en France / indice du coût salarial unitaire dans les pays de la zone euro



Les évolutions relatives de coûts salariaux horaires entre la France et l'Allemagne n'ont pas été compensées par une progression de la productivité par heure travaillée qui aurait été supérieure en France. De 2000 au deuxième trimestre 2012, la productivité par heure a progressé de 35,3 % en Allemagne et de 33,1 % en France. En conséquence, les coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturière (soit le rapport des rémunérations des salariés au volume de la valeur ajoutée du secteur) ont progressé de 11,4 % en France entre 2000 et le deuxième trimestre 2012. Ils ont reculé de 3,7 % dans l'intervalle en Allemagne. Sur un an, ils progressent toutefois un peu moins vivement en France (3,9 % dans l'industrie manufacturière) qu'en Allemagne (4,4 %).

Si l'écart d'évolution des coûts salariaux, horaires comme unitaires, contribue à expliquer l'écart passé de performance entre la France et l'Allemagne, il ne permet pas d'expliquer les moindres performances vis-à-vis de l'ensemble des autres pays de la zone euro. Entre 2000 et 2008, la progression des coûts salariaux unitaires

dans l'industrie comme dans l'ensemble des secteurs marchands a été un peu plus faible en France qu'en Espagne ou en Italie. Cette situation n'a pas empêché ces deux derniers pays de connaître une progression un peu plus vive de leurs exportations de marchandises par rapport aux exportations françaises. De 2000 à 2008, les coûts salariaux unitaires dans l'industrie en France ont progressé de 5,8 %. Dans le même temps, ils ont progressé de 28,3 % en Espagne et de 26,7 % en Italie. En revanche, les coûts salariaux horaires ont progressé de plus de 38 % dans l'industrie en France entre 2000 et 2008, de 31,1 % en Italie et de 34 % en Espagne.

Fait nouveau, confrontées à une situation économique très préoccupante, ces deux économies ont mis en œuvre un ensemble de réformes d'assouplissement du marché du travail notamment dans le cas italien et connaissent un recul de leurs coûts salariaux unitaires. Celui-ci est particulièrement marqué en Espagne. De 2008 au deuxième trimestre 2012, les coûts salariaux unitaires dans l'industrie en France ont progressé de 5,3 % en France, ils ont reculé de 9,8 % en Espagne. Ils ont continué en revanche de progresser de 10,6 % en Italie. Alors même que les coûts salariaux unitaires dans l'industrie progressaient moins vite qu'en Espagne, les performances françaises à l'exportation étaient déjà moins favorables que celle dégagées par l'Espagne. Les exportations françaises de marchandises étaient 2,8 fois plus importantes en masse que les exportations espagnoles en 1998. Cette proportion est tombée à 2,2 fois en 2007. Elle est désormais de 2 en moyenne sur les huit premiers mois de 2012. Pourtant la demande mondiale adressée à l'économie espagnole estimée par l'OCDE progresse moins que celle adressée à l'économie française depuis trois ans et ce serait encore le cas en 2012.

Le risque est que l'écart de performances à l'exportation entre la France et l'Espagne, voire l'Italie s'accroisse désormais en défaveur de la France. ■

Les résultats de l'enquête compétitivité de 2012

- L'enquête compétitivité consiste à interroger depuis une vingtaine d'années près de 500 importateurs européens sur les raisons qui les poussent à s'approvisionner dans un pays plutôt que dans un autre. C'est la seule enquête qui permette de juger directement de l'évolution des facteurs prix et « hors prix » de la compétitivité (qualité, design, notoriété, innovation, etc...). L'enquête 2012 portait sur les biens de consommation.
- L'enquête 2012 montre que dans l'ensemble les produits français sont positionnés par les acheteurs sensiblement au-dessus de la moyenne du marché en termes de qualité, et même en numéro un sur ce critère pour les produits agroalimentaires. L'ergonomie des produits français et leur contenu en innovation technologique sont jugés moyens ou au-dessus de la moyenne. Les délais de livraison sont plutôt bons comme l'ensemble des services associés aux produits.

En revanche, la variété des fournisseurs est considérée comme moyenne ou faible et surtout les prix sont souvent considérés comme trop élevés. Au total, le rapport qualité-prix des produits français est moyen et il est même médiocre en raison de leurs prix élevés pour les produits agro-alimentaires, alors même que la qualité de ces derniers se situe au premier rang.

- L'analyse analogue menée pour les produits allemands, italiens et espagnols fait apparaître les caractéristiques de nos principaux concurrents européens. Les produits allemands sont en tête sur la plupart des critères. Les produits italiens sont considérés comme de qualité moyenne (sauf l'habillement) mais les prix semblent trop élevés. Les produits espagnols sont le plus souvent au-dessous de la moyenne sur les critères de qualité, de services associés et de variété des fournisseurs. Les produits d'équipement du logement et les produits pharmacie-hygiène-beauté sont considérés comme chers.
- Le rapprochement avec les enquêtes passées montre que les critères regroupés habituellement dans l'idée de compétitivité « hors coût » ou « hors prix » sont plutôt bons et qu'ils sont relativement stables dans le temps avec toutefois une tendance à la dégradation pour le contenu en innovation et les services associés aux produits. Le recul du rapport qualité-prix noté par les importateurs européens, dont on peut penser qu'il explique en grande partie la perte tendancielle des parts de marché à l'exportation de la France, tient donc aux yeux des acheteurs à une modeste dégradation de certaines caractéristiques dites hors prix mais surtout à une dérive relative des prix des produits.
- Un autre point à souligner est que la variété des fournisseurs, considérée par les acheteurs comme un atout pour un pays, tend à diminuer, ce qui semble cohérent avec le constat d'une contraction relative de la base industrielle française constatée par ailleurs au cours de la dernière décennie.

Depuis le début des années 1990, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur la perception par les grands acheteurs européens des produits qu'ils achètent à l'étranger. Cette enquête porte une année sur deux sur les biens intermédiaires et d'équipement, et une année sur deux sur les biens de consommation finale. La dernière enquête menée en juin 2012 portait sur les biens de consommation finale, regroupés en quatre secteurs différents : habillement - textile, équipement du logement, hygiène-beauté et agro-alimentaire. Un échantillon de 485 importateurs de six grands pays européens (Allemagne, France, Italie, Espagne, Belgique, Royaume-Uni) ont été interrogés sur la perception qu'ils ont des produits en provenance des principaux pays européens, des pays d'Europe centrale et orientale (PECO), des Etats-Unis, du Japon, de la Chine et des pays d'Asie hors Japon et hors Chine, soit dix pays.

L'originalité de cette enquête est qu'elle permet de classer les pays selon la qualité de leurs produits, leur contenu en innovation technologique, l'ergonomie ou le design qui permettent de gagner des parts de marché. D'autres critères *hors prix* davantage liés à l'entreprise qu'aux produits eux-mêmes, tels que la notoriété de la marque, les délais de livraison ou la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux, du service après-vente) constituent aussi des facteurs importants dans la compétition internationale. Tous ces critères évoluent 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.

Nous présentons ici les principaux résultats de l'enquête 2012. Les résultats détaillés de l'enquête sont accessibles sur le site internet de Coe-Rexecode (www.coe-rexecode.fr). Après avoir rappelé la méthodologie et le mode d'exploitation de l'enquête, nous analysons la position actuelle de la France et de

ses principaux concurrents telle qu'elle est perçue par les acheteurs européens. Nous tirons des enseignements sur la position de la France sur le long terme, en examinant l'historique des enquêtes sur les biens de consommation finale depuis 1996.

Il apparaît que la « qualité » au sens large des produits français est relativement stable dans le temps et considérée comme l'une des meilleures des dix pays comparés, mais que les produits français sont considérés comme de plus en plus chers par rapport à la moyenne du marché et que le « rapport qualité-prix » tend à se détériorer de ce fait.

Méthodologie de l'enquête

L'enquête compétitivité est menée par TNS Sofres auprès de 485 entreprises. Dans chacune des entreprises de l'échantillon, la personne interrogée est la « personne qui décide du choix des fournisseurs en matière d'importation de produits industriels ». Selon les entreprises, il peut s'agir du responsable des achats, du responsable commercial voire quelquefois du responsable technique, ou même dans les petites entreprises du dirigeant de l'entreprise. L'important est que ce soit la personne compétente pour exprimer les critères du choix par l'entreprise de ses fournisseurs, et notamment des pays d'origine des produits achetés.

Une première question vise à préciser le type de produits importés par l'entreprise, ceux-ci étant classés dans l'enquête « biens de consommation » en quatre catégories : habillement et accessoires, équipement du logement, produits pharmaceutiques et d'hygiène-beauté, produits agro-alimentaires.

Le questionnaire énonce ensuite dans une deuxième question une liste de critères d'appréciation susceptibles de déterminer le choix des fournisseurs par le décideur interrogé. Neuf critères sont énoncés :

- | | |
|------|--|
| n° 1 | La qualité des produits |
| n° 2 | L'ergonomie et le design |
| n° 3 | Le contenu en innovation technologique |

- n° 4 La notoriété
- n° 5 Les délais de livraison
- n° 6 L'ensemble des services associés aux produits
- n° 7 La variété des fournisseurs
- n° 8 Le prix des produits (le prix « en soi ») (indépendamment des autres critères)
- n° 9 Le rapport qualité-prix

Cette liste de critères appelle plusieurs observations :

a. Les critères énoncés ne sont pas mesurables objectivement. Nous considérons cependant qu'ils sont suffisamment explicites pour évoquer quelque chose de précis pour les personnes interrogées et permettre notamment le classement des pays d'origines des produits par les acheteurs.

b. Le critère n°7 sur la variété des fournisseurs se rapporte moins au fournisseur lui-même qu'au pays du fournisseur. L'idée est qu'un client pourrait renoncer à contracter avec un fournisseur de produits implanté dans un pays à faible base industrielle, bien que ses produits soient de bonne qualité, par crainte de ne pas pouvoir trouver rapidement un fournisseur alternatif en cas de défaillance du fournisseur principal. La réponse à cette question donne une indication sur la base industrielle de chaque pays.

c. Le critère « prix des produits » est un critère un peu particulier dans la mesure où il ne peut vraiment être significatif que pour des produits identiques ou au moins très comparables. Un fournisseur qui offre une gamme de produits dont les prix sont plus élevés que celle d'un autre fournisseur peut néanmoins être préféré à ce dernier par exemple, si ses produits sont de meilleure qualité ou si le service après-vente est plus efficace. Le choix d'un fournisseur dépend en définitive de l'appréciation relative de l'ensemble des critères sans que l'on puisse opposer l'un d'entre eux à l'ensemble des autres. La compétitivité d'un fournisseur est un concept global dans lequel tous les

critères interviennent. Il convient donc de relativiser l'opposition classique entre compétitivité-coût (ou prix) et compétitivité hors coût car la compétitivité « hors coût » est elle-même un agrégat de caractéristiques différentes.

d. Pour prendre en compte cette dernière observation, deux types de question complémentaires sont posées à l'acheteur interrogé : la première question est de lui demander « l'importance » qu'il accorde dans ses décisions à chacun des critères énoncés. Cette importance est mesurée par une note de 1 à 5. La deuxième question s'efforce de synthétiser l'arbitrage entre le prix et les autres caractéristiques, en demandant à l'acheteur de noter le « rapport qualité-prix » des fournisseurs (critère n° 9).

Vient ensuite la question centrale de l'enquête, qui permet d'établir pour chaque secteur un classement simple des différents pays et de leurs produits pour chacun des neuf critères présentés ci-dessus. Pour chacun de ces critères, on demande à l'acheteur si les produits des dix pays considérés sont « mieux

Les produits regroupés dans chacun des quatre secteurs

- Habillement et accessoires : Vêtements, bonneterie, articles en cuir et chaussures, bijouterie, parapluies etc.
- Equipement du logement : Electronique grand public, téléphonie, photo, ciné, électroménager blanc,- meubles, tapis, vaisselle, jeux et jouets etc.
- Produits pharmaceutiques et hygiène beauté : Produits de beauté, parfums, eaux de toilette, pharmacie etc.
- Produits agro-alimentaires : Produits à base de céréales, corps gras, viandes, poissons, sucre, confiseries, boissons alcoolisées et non alcoolisées

Tableau 1 : modèle de la matrice des réponses d'un acheteur
Chaque case comporte l'un des trois chiffres 1, 2 ou 3 exprimant la réponse du fournisseur

Critère	Pays	France	Allemagne	Roy.Uni	Italie	Espagne	PECO	Etats-Unis	Japon	Chine	Autres pays asiatiques (hors Japon et Chine)
Qualité des produits											
Ergonomie-design des produits											
Innovation, avance technologique des produits											
Notoriété des marques des produits											
Respect des délais de livraison											
Services liés aux produits en général (services commerciaux, aux utilisateurs)											
Variété des fournisseurs											
Variété des fournisseurs des ?											
Prix des produits											
Rapport qualité/prix des produits											

placés que la moyenne du marché », « dans la moyenne du marché », ou « moins bien placés que la moyenne du marché ».

En définitive, au terme de l'enquête, pour chaque personne interrogée, on obtient une matrice comme celle présentée page suivante, matrice comportant dans chaque case le chiffre 1, 2 ou 3. On dispose donc au total de 485 matrices, une pour chaque acheteur, réparties de manière représentative entre les quatre secteurs.

Exploitation de l'enquête

L'enquête conduit à disposer d'une base de données constituée par tous les questionnaires remplis, c'est-à-dire les réponses de 485 acheteurs issus de six pays (France, Allemagne, Belgique, Royaume-Uni, Italie, Espagne) soit 80 acheteurs par pays. On fait l'hypothèse que ces acheteurs ont un comportement homogène. L'exploitation de l'enquête ne tient donc pas compte du pays où se trouve l'acheteur. Elle vise en revanche à caractériser les jugements moyens des acheteurs sur les pays des fournisseurs.

L'objectif principal de l'enquête est de classer les pays pour chacun des quatre secteurs selon la perception qu'ont les acheteurs des produits offerts par ces pays. Pour obtenir ce classement, la question posée à chacun des acteurs (et pour chacun des neuf critères) est simplement, comme nous l'avons indiqué, de préciser pour chacun des pays pour lesquels ils déclarent avoir une opinion (en général les pays où ils ont des fournisseurs), si les produits du pays sont « les mieux placés sur le marché » (note 3), « placés dans la moyenne du marché » (note 2) ou « moins bien placés que la moyenne du marché » (note 1). On calcule ensuite un « score » pour chaque pays, critère par critère, en faisant la moyenne des notes attribuées par les acheteurs qui ont émis un avis sur les pays d'origine des produits et en « normant » les moyennes obtenues de façon telle qu'elles s'échelonnent de -1 (pays les moins bien placés) à 1 (pays les mieux placés).

Enfin, les scores obtenus permettent d'établir le classement moyen des pays, c'est-à-dire l'ordre de préférence entre pays exprimé par « l'acheteur moyen ». Par exemple, dans l'enquête de 2012, pour le secteur de l'habillement et des accessoires, sur le critère

qualité des produits, on obtient le classement de préférence suivant. Naturellement, cet ordre de préférence ne vaut que pour le critère qualité des produits achetés. Le classement des pays peut être différent pour d'autres critères.

On dispose ainsi au total pour chaque secteur et pour chaque critère, du classement des pays fournisseurs, que nous appellerons le classement des pays fournisseurs par « l'acheteur moyen » européen.

Classement des pays fournisseurs pour le critère qualité des produits (secteur de l'habillement)

Pays Rang	Rang	Pays	
Allemagne	1	Espagne	6
Japon	2	Peco	7
France	3	Royaume-Uni	8
Italie	4	Asie	9
Etats-Unis	5	Chine	10

Un diagramme d'analyse du positionnement des pays

Une présentation partielle mais parlante des résultats consiste pour un secteur donné à positionner chaque pays en portant sur l'axe des x le score « qualité » (critère n° 1) et en ordonnée le score « prix » (critère n° 8). Le diagramme «qualité-prix» ainsi obtenu donne des informations précieuses sur le jugement du pays par les acheteurs européens.

De façon plus précise, le diagramme ci-après représente la position des pays d'origine des produits importés suivant leur score en termes de qualité et de prix. Le long de l'abscisse, on porte le score relatif de la qualité. Les produits se situant dans les cadrans « Est » (cadrans 1 et 2) sont considérés comme ayant une qualité meilleure que la moyenne du marché. De la même façon, les produits situés dans les cadrans « Nord » (cadrans 1 et 4) sont considérés comme chers relativement aux autres produits. Lorsqu'un

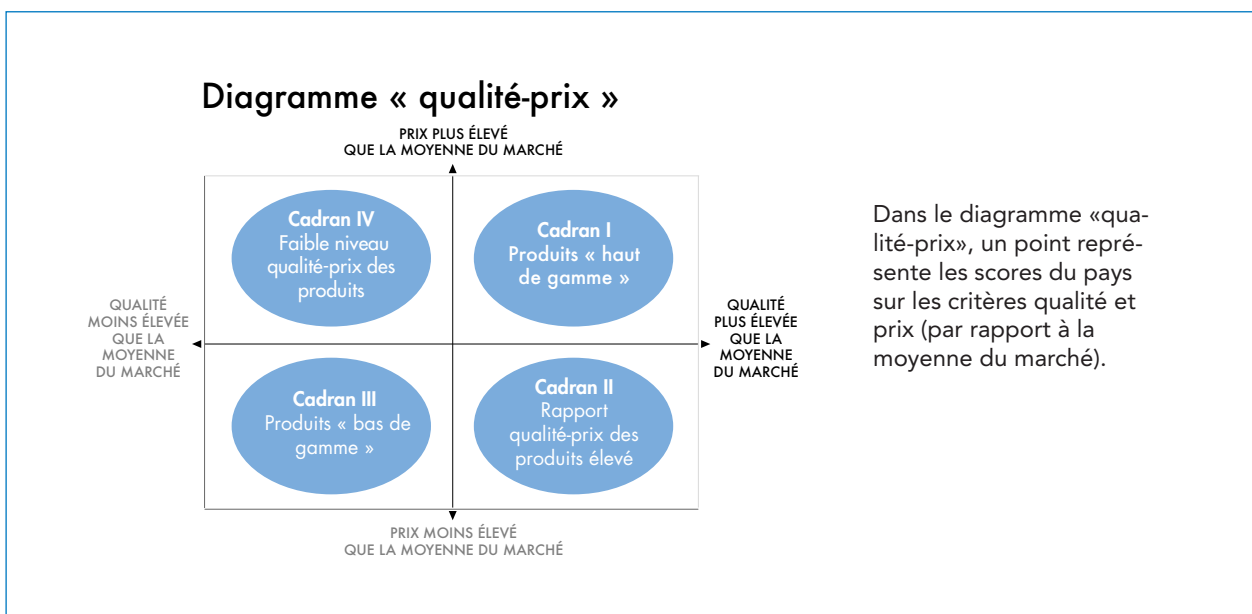


Tableau 2

**Classement des dix pays fournisseurs par l'acheteur moyen européen
pour les quatre secteurs étudiés en 2012**

	France	Allemagne	Roy-Uni	Italie	Espagne	PECO	États-Unis	Japon	Asie	Chine
Équipement du logement										
Qualité	3	1	4	6	7	9	5	2	8	10
Ergonomie-design	5	4	6	3	8	10	2	1	7	9
Contenu en innovation technologique	4	3	6	5	9	10	2	1	8	7
Notoriété	4	3	6	5	8	10	2	1	7	9
Délais de livraison	3	1	4	9	6	8	5	2	7	10
Ensemble des services associés aux produits	3	1	4	7	6	10	5	2	8	9
Variété des fournisseurs	9	4	5	6	8	10	3	2	7	1
Prix	4	5	8	6	9	10	7	1	2	3
Rapport qualité-prix	4	2	8	6	10	7	5	1	3	9
Produits agro-alimentaires										
Qualité	1	2	9	5	4	7	3	6	8	10
Ergonomie-design	3	4	5	1	2	9	7	8	6	10
Contenu en innovation technologique	2	3	8	6	5	10	1	7	4	9
Notoriété	1	3	7	2	8	9	4	5	6	10
Délais de livraison	2	1	6	9	5	8	3	4	10	7
Ensemble des services associés aux produits	4	2	8	5	6	10	3	1	7	9
Variété des fournisseurs	4	6	8	3	5	10	7	9	2	1
Prix	7	10	9	4	5	2	8	1	6	3
Rapport qualité-prix	7	6	10	5	4	9	3	1	2	8
Habillement et accessoires										
Qualité	3	1	7	2	5	6	8	4	9	10
Ergonomie-design	5	6	3	1	4	9	7	2	10	8
Contenu en innovation technologique	5	1	4	2	8	9	6	3	10	7
Notoriété	3	1	4	2	7	10	6	5	9	8
Délais de livraison	3	1	10	7	4	8	5	2	9	6
Ensemble des services associés aux produits	3	1	9	4	7	6	5	2	10	8
Variété des fournisseurs	5	3	8	1	7	10	6	9	4	2
Prix	6	5	9	8	3	2	7	10	1	4
Rapport qualité-prix	5	3	10	9	4	6	2	7	1	8
Produits pharmaceutiques et d'hygiène-beauté										
Qualité	3	1	9	5	8	7	6	2	4	10
Ergonomie-design	5	3	7	1	10	6	2	4	8	9
Contenu en innovation technologique	4	3	9	5	8	7	2	1	6	10
Notoriété	4	2	6	5	7	9	3	1	8	10
Délais de livraison	3	2	9	7	8	6	4	1	5	10
Ensemble des services associés aux produits	3	1	9	5	7	8	4	2	6	10
Variété des fournisseurs	6	5	7	3	10	9	2	4	8	1
Prix	8	3	2	7	10	9	5	4	1	6
Rapport qualité-prix	5	4	6	3	10	8	7	1	2	9

Source : Enquête « Compétitivité », Coe-Rexecode

produit se déplace du «Sud-Ouest» vers le «Nord-Est» (du cadran 2 vers le cadran 1), il s'améliore en qualité mais son prix augmente. Il monte donc en niveau dans la gamme. Le déplacement inverse correspond à une baisse du niveau des produits dans la gamme. Dans le cadran «Nord-Est» (cadran I) se trouvent donc les produits « haut de gamme », souvent assimilés aux produits de qualité et chers. Le cadran «Sud-Ouest» (cadran III) regroupe les produits peu chers mais de moins bonne qualité. De la même façon, lorsqu'un produit se déplace du «Nord-Ouest» (cadran IV) au «Sud-Est» (cadran II) il améliore son rapport qualité-prix. Dans le cadran IV se trouvent ainsi les produits de qualité médiocre et chers, et dans le cadran II les produits de bonne qualité et peu chers par rapport au marché. On devrait s'attendre à ce que ce soit les produits figurant dans le cadran II qui gagnent des parts de marché.

Il est ainsi possible de comparer les produits exportés par différents pays en fonction de deux paramètres « orthogonaux » : le niveau dans la gamme et le rapport qualité-prix. De ce point de vue, l'enquête de Coe-Rexecode apporte un éclairage original, sur la façon dont le couple prix-hors prix d'un pays évolue au cours du temps pour 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, au demeurant impossible.

Les résultats de l'enquête 2012 : un aperçu d'ensemble

Les résultats de l'enquête 2012, qui concerne les biens de consommation, sont présentés en termes de rang du pays parmi les 10 pays étudiés, pour l'ensemble des pays et pour chaque secteur le tableau ci-contre. Celui-ci compare le rang des pays fournisseurs tel qu'il résulte du classement par l'acheteur moyen européen pour les quatre secteurs étudiés.

Le tableau 2 permet d'identifier si les produits de certains pays apparaissent mieux placés que d'autres

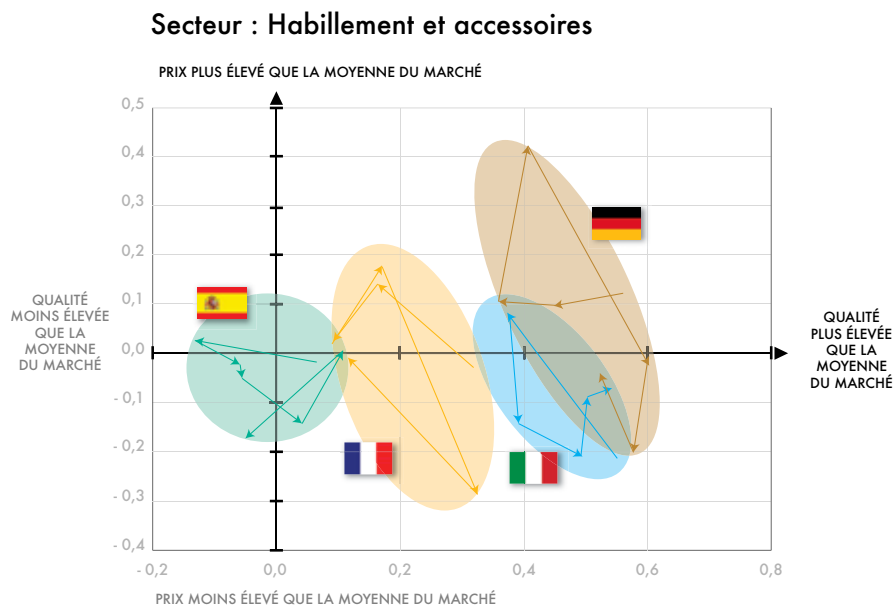
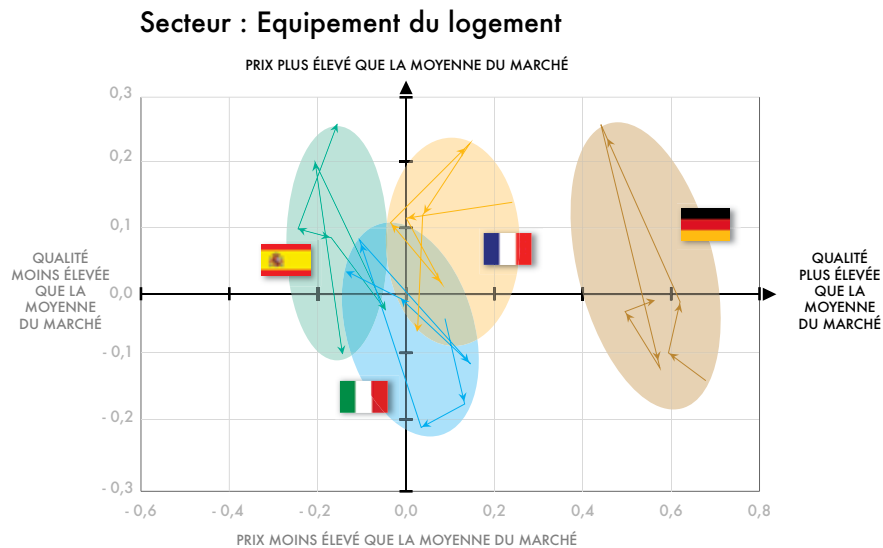
pour certains critères. Le classement des produits français est assez hétérogène selon les secteurs et selon les critères, mais il apparaît que globalement, la France est très souvent dépassée par L'Allemagne et le Japon dans le cas des critères autres que le prix. S'agissant du prix, les produits français sont considérés comme plutôt chers, leur classement variant entre la quatrième et la huitième place sur dix selon les secteurs.

De façon générale, on observe dans l'enquête 2012 que les produits français sont positionnés sensiblement au-dessus de la moyenne du marché en termes de qualité, et même en numéro un pour les produits agroalimentaires. L'ergonomie des produits français et leur contenu en innovation technologique sont moyens ou plutôt au-dessus de la moyenne. Les délais de livraison sont plutôt bons comme l'ensemble des services associés aux produits. En revanche, la variété des fournisseurs est considérée comme moyenne ou faible (même très insuffisante pour l'équipement du logement) et les prix sont souvent considérés comme trop élevés (sauf pour l'équipement du logement). Au total, le rapport qualité-prix des produits français est moyen et il est même médiocre pour les produits agro-alimentaires en raison de leurs prix élevés, alors que leur qualité est reconnue.

Les analyses analogues pour l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne font apparaître les caractéristiques de nos principaux concurrents européens. L'Allemagne est presque toujours en tête sur la plupart des critères, la principale exception concernant le prix considéré comme trop élevé des produits agroalimentaires.

Les produits italiens sont considérés comme de qualité moyenne (sauf l'habillement). Le design des produits est excellent mais les délais de livraison sont trop longs et les services associés aux produits plutôt au-dessous de la moyenne et les prix trop élevés. Au total, le rapport qualité-prix des produits italiens est moyen ou au-dessous de la moyenne (sauf pour les produits du secteur pharmacie-hygiène-beauté).

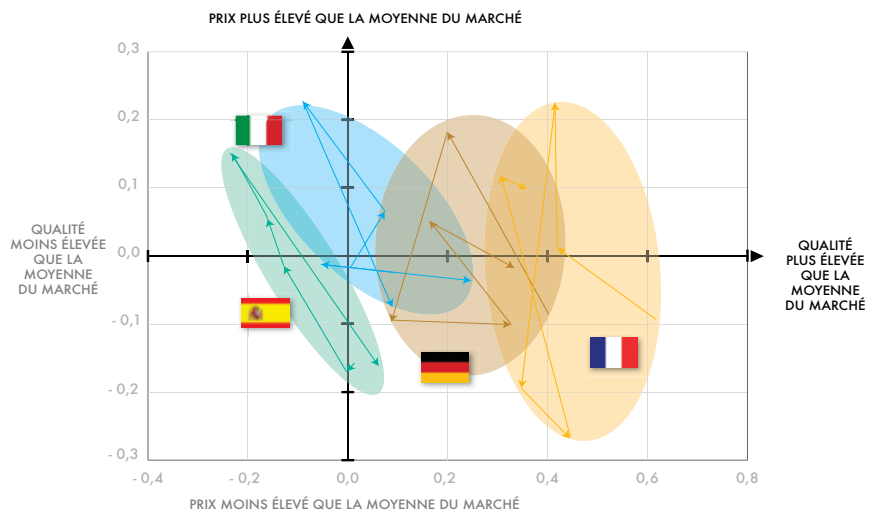
Position des pays dans le diagramme « qualité-prix »
(les flèches représentent l'évolution d'une enquête à la suivante depuis 1996)



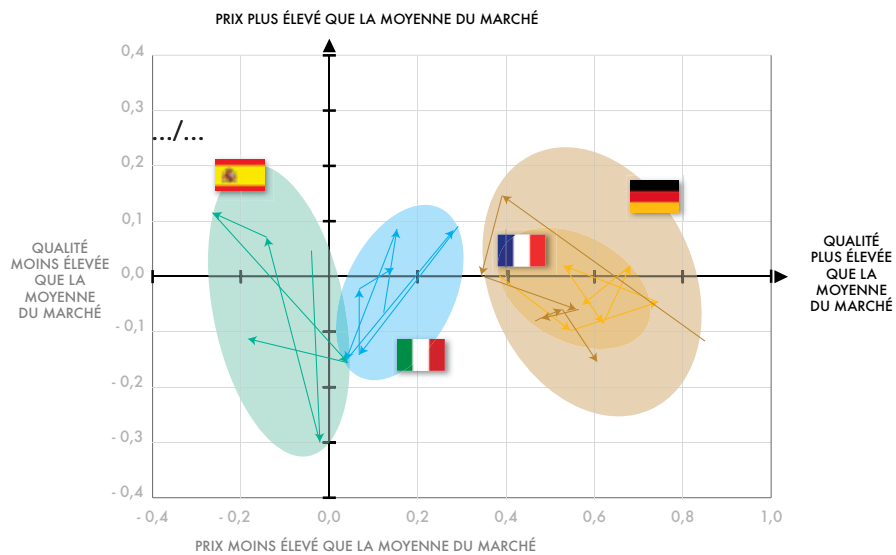
Commentaire : Le diagramme présente sous forme de flèches l'évolution des pays en termes de qualité et de prix pour chacun des quatre secteurs. Les variations d'une année à l'autre sont un peu erratiques mais dans l'ensemble, la hiérarchie des positions des pays est assez stable. En termes de rapport « qualité-prix », l'Allemagne semble se démarquer de ses trois principaux concurrents européens. A l'exception des produits agroalimentaires, les produits allemands sont généralement perçus comme de meilleur

Position des pays dans le diagramme « qualité-prix »
(les flèches représentent l'évolution d'une enquête à la suivante depuis 1996)

Secteur : Agro-alimentaire



Secteur : Pharmacie, hygiène, beauté



leure qualité à prix égal. La France est première dans l'agroalimentaire, et première ex-aequo avec l'Allemagne pour les produit pharmaceutiques. Elle se situe en deuxième position pour l'équipement du logement et en troisième position pour les produits de la catégorie « habillement et accessoires ». L'Italie est troisième dans tous les secteurs, sauf dans l'habillement où elle est deuxième. L'Espagne est dernière des quatre pays dans les quatre secteurs de consommation.

Les produits espagnols sont le plus souvent au-dessous de la moyenne sur les critères de qualité, de services associés et de variété des fournisseurs. Les produits agroalimentaires et de l'habillement sont à peu près au prix du marché. En revanche, l'équipement de logement et les produits pharmacie-hygiène-beauté sont considérés comme très chers (les prix les plus élevés des dix pays étudiés).

La position de la France et de nos principaux concurrents européens en prix et hors prix

L'enquête étant conduite pour les biens de consommation tous les deux ans depuis 1996 (années paires – les années impaires, l'enquête porte sur les biens d'équipement et les biens intermédiaires), il est possible de comparer les jugements des acheteurs au fil du temps depuis un peu plus de dix ans, c'est-à-dire depuis la rupture de compétitivité du début des années 2000. L'analyse des enquêtes antérieures permet en outre de dégager des tendances long-terme sur la compétitivité des produits français.

Les diagrammes suivants montrent l'évolution du positionnement des produits de consommation français (et ceux des trois de nos principaux concurrents (Allemagne, Italie, Espagne) de 2000 à 2012 dans le « qualité-prix ». Les positions évoluent dans le temps mais elles restent relativement groupées pour chaque pays. On constate une relative stabilité de la position des pays au cours des années, la variabilité annuelle pouvant s'expliquer par des problèmes d'échantillonnage. Nous examinons pour cela le diagramme qualité-prix des quatre secteurs de consommation présentés sur les deux pages précédentes.

Le rang de la France selon les différents critères

L'approche précédente peut être complétée par l'évolution du rang des produits français au cours de la

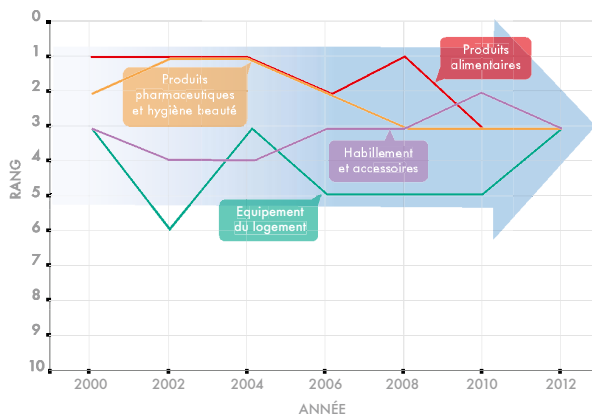
dernière décennie. Le tableau de l'annexe retrace l'évolution du classement des produits français sur les dix pays comparés par les importateurs.

Nous présentons dans les pages suivantes sous forme visuelle pour chaque critère l'évolution du rang de la France parmi les dix pays fournisseurs. Nous regroupons les résultats des quatre secteurs sur chacun des neuf graphiques correspondant aux neuf critères. L'idée est de mettre en évidence l'évolution des quatre secteurs pour chacun des critères afin d'avoir une vision globale des tendances du jugement des importateurs sur les produits français. Nous examinons si des tendances communes apparaissent pour les différents secteurs, tendances qui pourraient refléter des traits communs à l'ensemble des secteurs. Ces tendances sont représentées schématiquement sur les neuf graphiques par une large flèche bleue.

On constate que pour les quatre catégories de produits, la « qualité » des produits français est considérée comme au-dessus de la moyenne et tendanciellement stable. L'ergonomie-design est moyenne (rang n° 5) pour l'équipement de logement, et pour l'habillement en fin de période, mais bonne pour les autres secteurs. Le contenu en innovation technologique est considéré comme relativement bien placé et stable. Les délais de livraison et les services d'accompagnement des produits sont plutôt bons mais tendent à se dégrader légèrement. On note en revanche une dégradation du jugement sur la variété des fournisseurs (au-dessous de la moyenne en fin de période) et une tendance à la dégradation du critère prix (les produits français deviennent « trop chers ») ainsi que du rapport qualité-prix.

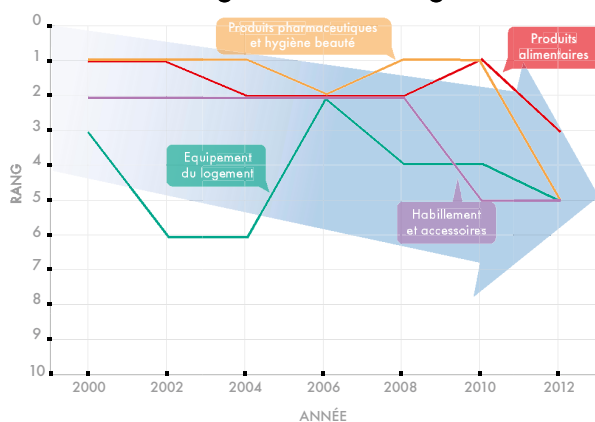
Rang des produits français parmi les produits de dix pays fournisseurs

Critère « Qualité »



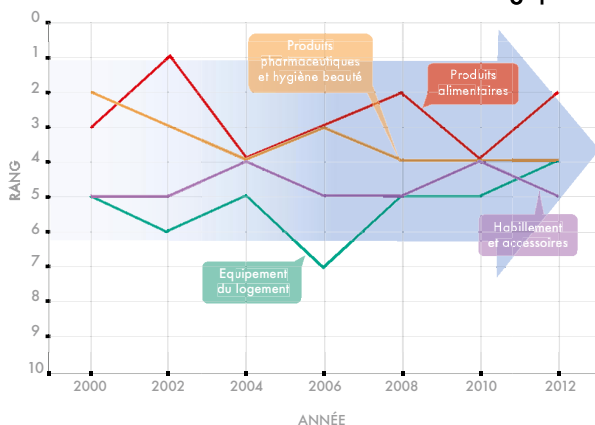
L'évolution du rang sur le critère qualité est stable dans l'ensemble sur la période 2000-2012. On notera que dans trois secteurs sur quatre, le rang d'arrivée est identique à celui du départ. Il n'y a que les produits pharmaceutiques et d'hygiène beauté qui perdent une place.

Critère « Ergonomie - design »



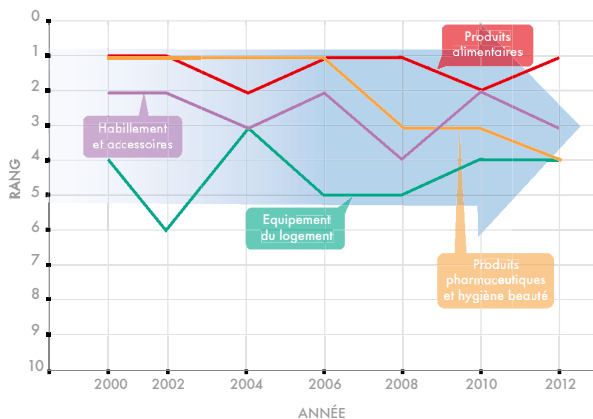
La tendance du rang en termes d'ergonomie et de design est légèrement à la baisse. Les produits, tous secteurs confondus, voient leur rang diminuer notamment sur la période 2006-2012. Ils perdent de 1 à 3 places sur cette période, voire 4 sur la période 2000-2012.

Critère « Contenu en innovation technologique »



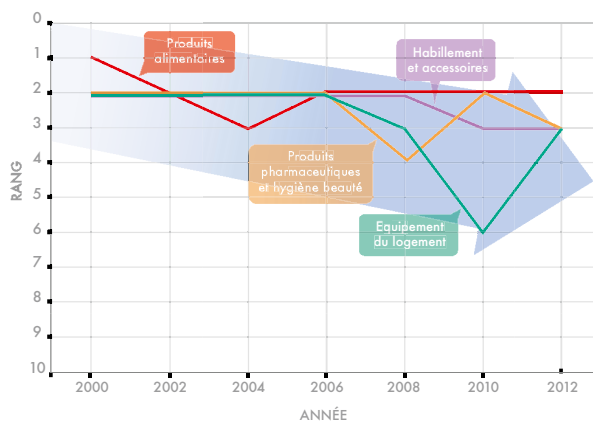
Le contenu en innovation des produits français est un critère considéré comme stable par les acheteurs. Si les rangs fluctuent légèrement d'une année sur l'autre, l'évolution totale est de plus ou moins un rang sur l'ensemble de la période, selon le secteur.

Critère « Notoriété »



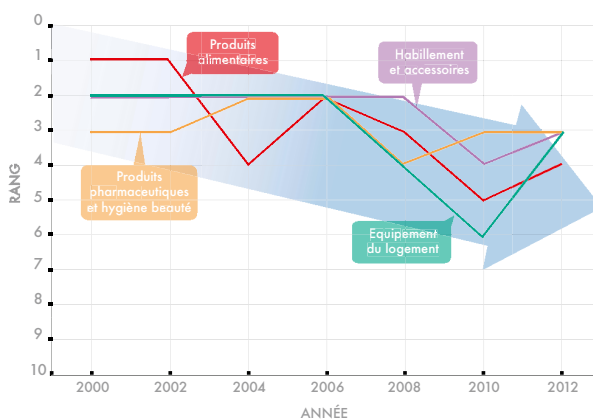
L'évolution du rang des produits français en termes de notoriété est stable en général, même si on observe une baisse du rang des produits pharmaceutiques et d'hygiène-beauté à partir de 2006.

Critère « Délais de livraison »



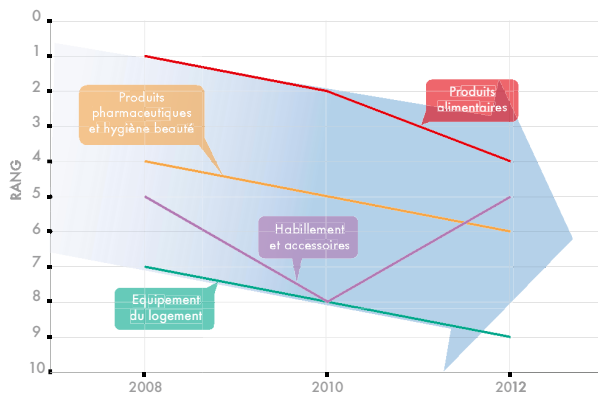
Le rang des produits français en termes de délais de livraison semble reculer légèrement, en particulier à partir de 2006. Sur l'ensemble de la période, tous les secteurs perdent une place.

Critère « Services accompagnant le produit »



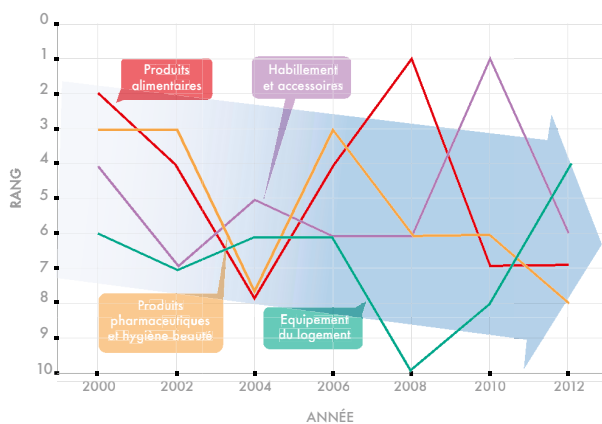
Les services accompagnant le produit (service commercial, service après-vente) font partie des critères sur lesquels les produits français perdent quelques places. Cette baisse, qui démarre dès le début de la période, est de 1 pour les secteurs de l'habillement et de l'équipement du logement, et de 3 pour les produits alimentaires.

Critère « Variété des fournisseurs »



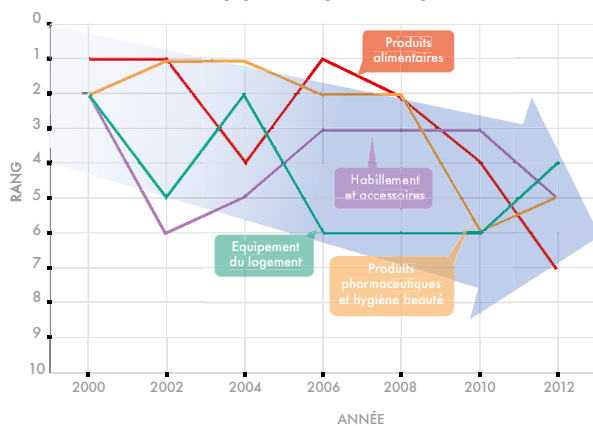
Même s'il s'agit d'un critère sur lesquels les acheteurs ne sont interrogés que depuis 2008, on observe une nette tendance à la baisse en terme de rang, puisque en l'espace de 4 ans, soit 3 enquêtes, 3 secteurs sur 4 perdent au moins 2 places.

Critère « Prix »



Le rang en termes de prix est sur une tendance baissière assez marquée dans l'ensemble. A l'exception du secteur de l'équipement du logement qui semble profiter d'une amélioration depuis 2008, les produits français ont perdu de 2 à 5 places dans le classement entre 2000 et 2012.

Critère « Rapport qualité-prix »



Malgré de fortes fluctuations en début de période, le rang sur le rapport qualité-prix est également sur une tendance baissière depuis 2000. Les produits alimentaires perdent 6 places, les produits pharmaceutiques reculent de 5 places, l'habillement de 3 places et l'équipement du logement de 2 places.

Conclusions

En résumé, on constate que les critères regroupés habituellement par l'idée de compétitivité « hors-coût » sont plutôt bons et relativement stables ou ne connaissent qu'une légère dégradation pour certains critères.

Le recul du rapport qualité-prix, dont on peut penser qu'il « explique » la perte des parts de marché à l'exportation de la France tient aux yeux des acheteurs à une dérive relative des prix des produits (par rapport aux concurrents).

Un second point à souligner est que les acheteurs considèrent que la variété des fournisseurs français tend à se réduire. Cette observation « de terrain » est cohérente avec la contraction relative de la base industrielle sur le territoire français que l'on observe au plan macroéconomique depuis une dizaine d'années.

L'enquête confirme ainsi le constat du « cercle vicieux » qui se serait amorcé entre amorcé au début des années 2000 : la hausse des coûts (et des prix), baisse des résultats d'exploitation, perte de compétitivité, recul des parts de marché et contraction relative de la base industrielle française.

Evolution du rang des produits français

	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Equipement du logement							
Qualité	3	6	3	5	5	5	3
Ergonomie-design	3	5	5	2	4	4	5
Contenu en innovation technologique	5	6	5	7	5	5	4
Notoriété	4	6	3	5	5	4	4
Délais de livraison	2	2	2	2	3	6	3
Ensemble des services associés aux produits	2	2	2	2	4	6	3
Variété des fournisseurs					7	8	9
Prix	6	7	6	6	10	8	4
Rapport qualité-prix	2	5	2	6	6	6	4
Habillement et accessoires							
Qualité	3	4	4	3	3	2	3
Ergonomie-design	2	2	2	2	2	5	5
Contenu en innovation technologique	5	5	4	5	5	4	5
Notoriété	2	2	3	2	4	2	3
Délais de livraison	2	2	3	2	2	3	3
Ensemble des services associés aux produits	2	2	2	2	2	4	3
Variété des fournisseurs					5	8	5
Prix	4	7	5	6	6	1	6
Rapport qualité-prix	2	6	5	3	3	3	5
Produits agro-alimentaires							
Qualité	1	1	1	2	1	3	1
Ergonomie-design	1	1	2	2	2	1	3
Contenu en innovation technologique	3	1	4	3	2	4	2
Notoriété	1	1	2	1	1	2	1
Délais de livraison	1	2	3	2	2	2	2
Ensemble des services associés aux produits	1	1	4	2	3	5	4
Variété des fournisseurs					1	2	4
Prix	2	4	8	4	1	7	7
Rapport qualité-prix	1	1	4	1	2	4	7
Produits pharmaceutiques et d'hygiène-beauté							
Qualité	2	1	1	2	3	3	3
Ergonomie-design	1	1	1	2	1	1	5
Contenu en innovation technologique	2	3	4	3	4	4	4
Notoriété	1	1	1	1	3	3	4
Délais de livraison	2	2	2	2	4	2	3
Ensemble des services associés aux produits	3	3	2	2	4	3	3
Variété des fournisseurs					4	5	6
Prix	3	3	8	3	6	6	8
Rapport qualité-prix	2	1	1	2	2	6	5

Coe-Rexecode : l'analyse économique au service des entreprises et du débat public

1 Une mission de veille conjoncturelle

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

L'adhésion à Coe-Rexecode, c'est l'accès à :

- un éclairage permanent sur les évolutions de la conjoncture économique et financière mondiale,
- des prévisions macroéconomiques argumentées mises à jour chaque trimestre,
- un lieu d'échange avec les adhérents et les économistes de Coe-Rexecode dans le cadre de réunions mensuelles,
- une équipe disponible (économistes, statisticiens, documentalistes) à même de répondre rapidement à vos questions d'ordre macroéconomique.

Coe-Rexecode apporte à ses adhérents une compréhension de l'évolution de la conjoncture mondiale. L'insertion de l'équipe de Coe-Rexecode dans le monde de l'entreprise façonne l'originalité et la pertinence de ses analyses. Les travaux de Coe-Rexecode sont réservés de manière exclusive à ses adhérents.

2 Une mission de participation au débat de politique économique

La participation au débat public de politique économique est soutenue par des membres associés (issus des grandes fédérations professionnelles), la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et des membres partenaires (entreprises). L'activité de participation au débat de politique économique comporte trois volets : des travaux d'études spécifiques, un cycle de réunions de politique économique et l'organisation des *Rencontres de la croissance*.

• Un cycle de réunions sur des questions de politique économique

Plusieurs thèmes d'actualité sont abordés lors de réunions de travail préparées par Coe-Rexecode auxquelles participent des représentants des membres associés et partenaires, des économistes et, le cas échéant, d'autres personnalités extérieures.

Les axes de nos travaux portent sur *le financement de la protection sociale, l'emploi, la compétitivité de l'économie française et l'évaluation économique des politiques de protection de l'environnement*.

• Les travaux d'études spécifiques

Coe-Rexecode conduit régulièrement des travaux d'analyse de secteurs-clés de l'économie française. Ces études visent à approfondir la connaissance du système productif qui constitue l'originalité de la démarche de Coe-Rexecode. L'objet de ces travaux est en particulier d'isoler les ressorts de la compétitivité de secteurs d'activité spécifiques et les leviers à actionner pour une politique économique de développement des entreprises.

• Les Rencontres de la croissance

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

Les adhérents de Coe-Rexecode

L'adhésion à Coe-Rexecode est ouverte à tous, entreprises, administrations, fédérations professionnelles, quelle que soit leur taille. Les 80 adhérents correspondants de Coe-Rexecode comptent de grandes entreprises industrielles, des banques, des organismes de gestion financière, des fédérations professionnelles et des administrations. Les membres associés sont les adhérents qui soutiennent les études sur le système productif et la participation au débat de politique économique.