

Document de travail n°66

La compétitivité en 2017

En 2017, la conjoncture s'améliore
mais la compétitivité de la France recule encore



Coe-Rexecode

JANVIER 2018

Ce document de travail a été réalisé par



**Emmanuel
JESSUA**

Directeur des études de Coe-Rexecode, il est en charge des travaux d'évaluation de l'impact des politiques publiques sur le système productif, la compétitivité, l'emploi et la croissance. Il a rejoint Coe-Rexecode en décembre 2015. Il pilotait auparavant le programme de simplification pour les entreprises à Matignon, après avoir occupé différents postes d'économiste à la direction générale du Trésor, où il a notamment dirigé le bureau « Politique économique France ». Administrateur de l'Insee, il est diplômé de HEC et de l'ENSAE et titulaire d'un diplôme d'études approfondies (DEA) d'analyse et politique économiques de l'EHESS et l'ENS.



Michel DIDIER, président ; Denis FERRAND, directeur général,
Emmanuel JESSUA, directeur des études ; Charles-Henri COLOMBIER, directeur de la conjoncture ;
Murielle PREVOST, directrice des systèmes d'information

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

Coe-Rexecode : association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 - Siret : 784 361 164 000 30 - APE 9412Z
Siège social : 29 avenue Hoche - 75008 PARIS - Tél. (33) 01 53 89 20 89 - Fax (33) 01 53 96 02 96 - www.coe-rexecode.fr - www.twitter.com/CoeRexecode

Sommaire

En 2017, la conjoncture s'améliore mais la compétitivité de la France recule encore	3
Résumé et principales conclusions	3
Introduction	7
Partie 1	
La compétitivité recule encore en 2017	9
Partie 2	
Les facteurs de la compétitivité : prix, coûts salariaux et marges, une amélioration de la compétitivité-coût	23
Partie 3	
Le recul de la base industrielle française se poursuit	29
Focus 1	
Réallocations de la valeur ajoutée des différents secteurs manufacturiers en zone euro	43
Focus 2	
Des produits français perçus de qualité moyenne, pas assez innovants et toujours trop chers	47
<i>Annexe</i>	
<i>1. Soldes des transactions courantes</i>	61
<i>2. Décomposition par produits et destination des exportations de marchandises allemandes et espagnoles</i>	62

En 2017, la conjoncture s'améliore mais la compétitivité de la France recule encore

Résumé et principales conclusions

Coe-Rexecode publie son 12^{ème} bilan annuel sur la compétitivité française. L'année 2017 a été marquée par une reprise mondiale, particulièrement forte en Europe. Dans ce contexte favorable, la conjoncture française s'est elle aussi améliorée, notamment dans l'industrie qui a créé des emplois pour la première fois depuis 2007. Ce rebond est favorable à un retour de la confiance.

Cependant, force est de constater que le rebond est de nature conjoncturelle et que le bilan de la compétitivité de l'économie française en 2017 ne fait pas apparaître d'amélioration de la position de la France par rapport aux autres pays européens. Aucun rattrapage des pertes des parts de marché accumulées par la France depuis le début des années 2000 n'est amorcé et le recul de la position française s'est même légèrement accentué.

➤ Une dégradation de la compétitivité française par rapport à la concurrence européenne

Les parts de marché de la France à l'exportation se sont encore dégradées en 2017. La part des exportations françaises de biens et services dans les exportations totales de biens et services de la zone euro a légèrement reculé en 2017. Elle s'établit en valeur à 12,9 % après 13,2 % en 2016 (on rappelle qu'elle était de 17,0 % en 2000).

Pointée depuis plusieurs années par Coe-Rexecode comme une tendance majeure de l'économie française, la diminution relative, depuis 2000, des exportations françaises de biens et services par rapport à celles de la zone euro se poursuit donc et la divergence entre les pays de la zone euro s'accroît. L'Allemagne a augmenté la part de ses exportations de biens et services dans celles de la zone euro de 26,5 % à 29,2 % entre 2000 et 2017, soit une hausse de cette part de 10 %. L'Espagne et les Pays-Bas l'ont maintenue. L'Italie et la France ont nettement reculé (de 17,0 % à 12,9 % en France, soit une baisse de 24,2 %).

Cette dégradation de la compétitivité a un coût macroéconomique important pour la France. Si la part de marché de la France dans la zone euro était restée à son niveau de 2000, le montant de ses exportations de biens et services serait de 210 milliards d'euros au-dessus du niveau actuel. Le manque à gagner cumulé depuis 2000 est de 1 700 milliards d'euros. Il s'est encore accru en 2017.

Le déficit de la balance des transactions courantes s'est établi à 0,9 % du PIB en 2016 et devrait atteindre 1,1 % du PIB en 2017. La balance des

échanges de services s'est en revanche légèrement redressée en 2017 (+0,3 point de PIB), en raison de l'amélioration du tourisme, mais sans rattraper les pertes enregistrées depuis 2012.

➤ Une amélioration de la compétitivité-coût sur la période récente

Les coûts salariaux horaires dans l'ensemble des secteurs marchands ont progressé de 51,9 % en France entre 2000 et 2017, une hausse légèrement supérieure à celle de la moyenne de la zone euro (+48,0 %) et nettement supérieure à celle de l'Allemagne (+35,0 %). La compétitivité-coût de la France s'est cependant un peu améliorée au cours des dernières années. Depuis 2012, la France a connu une progression modérée du coût horaire du travail par rapport à la zone euro (+5,4 % en France, +7,1 % en moyenne dans la zone euro) et en particulier par rapport à l'Allemagne (+11,4 %). Cette amélioration doit davantage aux mesures d'allègements du coût du travail (CICE, Pacte de responsabilité) qu'à une modération relative des salaires.

Les coûts salariaux unitaires dans l'ensemble de l'économie, qui tiennent compte des gains de productivité, ont progressé de 29,0 % en France entre 2000 et 2017, soit une évolution proche de celle de la zone euro (+30,0 %) et nettement supérieure à celle de l'Allemagne (+18,9 %). Les mesures d'allègement du coût du travail ont permis de limiter la hausse des coûts salariaux unitaires français à +1,9 % depuis 2012 (contre +5,0 % en moyenne dans la zone euro et +10,5 % en Allemagne). L'écart substantiel accumulé depuis 2000 demeure toutefois entre les deux pays, écart que le CICE et les réductions de cotisations familiales n'ont réduit que de 25 %.

➤ Un recul continu de la base industrielle française en Europe

Cette amélioration récente n'a pas enrayé la contraction de la base industrielle française intervenue depuis 2000 et qui coïncide avec les pertes de parts de marché à l'exportation. La hausse des coûts (coûts salariaux directs, mais aussi coûts salariaux des secteurs fournisseurs de l'industrie par les prix des consommations intermédiaires) supportés par l'industrie manufacturière au cours des années 2000 a progressivement éliminé les entreprises industrielles les moins productives. Les autres, plus productives, ont pu contenir leurs coûts salariaux unitaires (les coûts salariaux unitaires manufacturiers ont même légèrement baissé par rapport à leur niveau de 2000). Elles ont progressivement fait des efforts de modération des prix pour compenser la hausse des coûts de leurs intrants, en réduisant leurs marges et donc leur capacité à investir et à innover.

Les mesures d'allègements de charges (CICE, Pacte de responsabilité) ont aidé les entreprises industrielles françaises à redresser leur taux de marge pour retrouver le niveau de 2000. Si l'on rapporte la marge manufacturière non pas à la valeur ajoutée du secteur manufacturier (qui a régulièrement décliné) mais à la valeur ajoutée totale de l'économie (proche du PIB), les trajectoires des deux principaux pays de la zone euro (France et Allemagne) sont très nettement divergentes depuis plus de 15 ans.

La part des marges de l'industrie dans le PIB a augmenté de 7,4 % à 9,0 % du PIB de 2000 à 2016 en Allemagne (passant de 140,9 à 253,6 milliards d'euros sur la période). Elle a diminué de 5,9 % à 4,2 % dans le même temps en France (passant de 78,2 à 83,8 milliards d'euros). Le rapport des

marges industrielles en euros entre les deux pays est de 1 à 3 alors que le rapport de PIB n'est que de 1 à 1,4 (données de 2016).

La diminution des parts de marché de la France est fortement corrélée au recul du poids de la valeur ajoutée manufacturière française dans la valeur ajoutée manufacturière de la zone euro. Cette part a encore légèrement diminué en 2017. Elle est passée de 17,3 % en 2000 à 13,6 % en 2017. Un cercle vicieux s'est installé de façon structurelle, les pertes de parts de marché réduisant les débouchés des productions françaises et le recul relatif de la base industrielle réduisant nos capacités exportatrices ainsi que la variété de l'offre française, comme le confirment les résultats de l'enquête annuelle de Coe-Rexecode.

➤ **Des produits français perçus de qualité moyenne, pas assez innovants et toujours trop chers**

Comme tous les deux ans depuis plus de vingt ans, Coe-Rexecode a réalisé une enquête auprès de 500 importateurs européens¹ sur leur perception du positionnement des biens d'équipement et des biens intermédiaires français par rapport à neuf de leurs principaux concurrents².

De façon générale, les biens d'équipement et intermédiaires français continuent d'occuper une position médiane sur les critères hors-prix, avec notamment une dégradation concernant le contenu en innovation. Ils sont surtout placés en retrait concernant le critère prix et sont jugés chers au regard des critères « hors-prix » (qualité, contenu en innovation, services associés...).

*

* *

La politique de baisse de charges menée depuis 2014 a réduit la divergence de coûts salariaux accumulée avec l'Allemagne mais est loin de l'avoir comblée. La perte de compétitivité-coût observée depuis 2000 par rapport à notre principal concurrent qu'est l'Allemagne n'a été résorbée qu'à hauteur d'un quart par les allègements du CICE et du Pacte de responsabilité. La traduction en termes de gains de parts de marchés et de réindustrialisation de cette amélioration de la compétitivité-coût prendra du temps et nécessiterait d'être poursuivie. On notera que certaines mesures récentes (baisse du taux du CICE en 2018, transformation du CICE en allègements de cotisations en 2019 qui se traduit en fait par une hausse de prélèvement d'environ 5 Mds€ sur les entreprises) ne vont pas dans ce sens.

La politique d'allègement des coûts de production doit aussi être confortée par des mesures structurelles de plus long terme (formation, innovation...).

¹ Issus de 6 pays : Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie et Royaume-Uni.

² 10 pays et zones considérés : Allemagne, Asie (hors Chine et Japon), Chine, Espagne, Etats-Unis, France, Italie, Japon, pays d'Europe centrale et orientale, Royaume-Uni.

Ce document de travail présente le 12^e rapport annuel sur la compétitivité française. L'année 2017 marque une accélération de la reprise économique dans le monde, et particulièrement en Europe. Dans l'ensemble des pays avancés, cette reprise est assez largement industrielle. La France s'inscrit dans ce mouvement. Pour la première fois depuis 2007, l'industrie française crée des emplois, si l'on tient compte de l'intérim. Après une longue période de recul de l'emploi industriel, ce rebond est encourageant. La reprise étant générale et sans doute désormais proche d'un point haut, il est important d'examiner si elle traduit pour la France l'effet temporaire d'une conjoncture exceptionnelle ou bien une amélioration durable de la position de l'industrie française dans la concurrence internationale, c'est-à-dire une amélioration durable de la compétitivité de l'industrie française.

L'examen attentif des résultats³ de 2017 montre que le rebond industriel est strictement conjoncturel et que la compétitivité de la France, c'est-à-dire la position de la France par rapport aux pays comparables et à la moyenne européenne, ne s'est pas améliorée. Au cours de l'année 2017, la compétitivité de l'économie poursuit sa dégradation, en dépit de la modération des hausses de coûts salariaux : dégradation du solde de la balance des transactions courantes après un retour au voisinage de l'équilibre en 2015, poursuite de la diminution de la part des exportations de biens et services dans les exportations de la zone euro, quasi-disparition de l'excédent de la balance des services... Les allègements de charges (CICE, Pacte de responsabilité) et la baisse des coûts des consommations intermédiaires (pétrole, taux d'intérêt) ont permis aux entreprises de redresser leurs marges tout en modérant leurs prix. C'est une première étape du redressement de la compétitivité-coût, qui mettra du temps à produire ses effets en termes de hausse effective de la position relative de la France dans la concurrence internationale et notamment européenne.

L'étude dresse dans un premier temps le constat global du recul de la compétitivité française. Les facteurs explicatifs de la compétitivité sont ensuite analysés. Enfin, le document de travail propose une étude fine de l'évolution de la compétitivité de l'industrie manufacturière française.

³ Estimation provisoire sur la base des 11 premiers mois de l'année.

Introduction

La compétitivité d'une économie se mesure par sa capacité à maintenir durablement sa position dans la concurrence internationale tant sur les marchés extérieurs que sur le marché intérieur. La compétitivité peut donc être appréciée en étudiant les parts de marché à l'exportation, ainsi que le taux de pénétration du marché intérieur. La balance des biens et services résulte des deux dimensions, extérieure et intérieure, de la compétitivité.

Les résultats en termes de compétitivité (parts de marché, balance des biens et services...) étant constatés, on peut tenter de les expliquer par les facteurs sous-jacents, que l'on peut regrouper en trois catégories : les prix relatifs, les coûts relatifs (salariaux mais aussi des consommations intermédiaires, fiscaux...), la gamme (qualité du produit, variété, contenu en innovation...).

Au niveau de chaque entreprise, différentes stratégies de compétitivité peuvent être privilégiées sans être totalement exclusives. Une stratégie de concurrence par les prix, qui consiste à diminuer le prix de vente pour gagner rapidement des parts de marché avec le risque de sacrifier une partie des marges, ou une stratégie de compétitivité hors-prix, qui consiste à innover, améliorer la qualité des produits, leur variété, les services associés... mais suppose de disposer de moyens d'investir et donc de disposer de marges suffisantes. Cette dernière, en particulier lorsqu'elle repose sur un effort d'investissement et d'innovation, met davantage de temps à produire ses effets. Notons enfin, qu'une amélioration de la compétitivité-coût (consécutive à un allègement du coût du travail ou à une baisse des prix des matières premières par exemple) peut être aussi bien exploitée par une entreprise pour gagner en compétitivité-prix (par une répercussion dans ses prix de vente) que pour gagner en compétitivité hors-prix (en améliorant ses marges pour investir et innover). Au niveau macroéconomique, la diversité des réponses individuelles des entreprises à une baisse des coûts de production conduit donc à une combinaison de ces stratégies.

Partie 1

La compétitivité recule encore en 2017

Les échanges de la France avec le reste du monde

On étudie ici l'évolution de la position de la France dans la concurrence internationale et de ses échanges avec le reste du monde. Les exportations sont analysées, ainsi que la pénétration du marché intérieur et le solde des échanges extérieurs.

La part des exportations de marchandises françaises dans les exportations mondiales a légèrement baissé en 2017

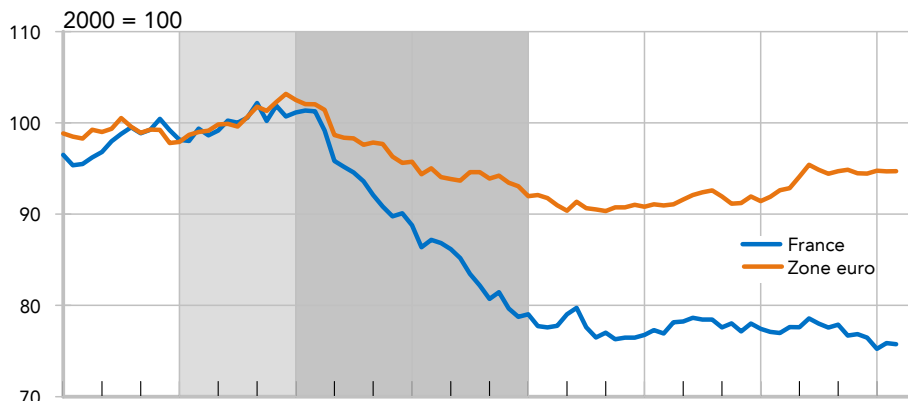
Les données douanières permettent de mesurer les échanges de marchandises (y compris les matériels militaires). De 2000 à 2017, la part en valeur des exportations françaises dans les exportations mondiales de marchandises est passée de 4,7 % à 3,0 %. Nous avons souligné lors de nos précédents points annuels sur la compétitivité française que, depuis début 2011, la part des exportations françaises de marchandises dans le total des exportations mondiales tendait à se stabiliser autour de 3,1 %. Une légère baisse est à nouveau enregistrée en 2017 par rapport à 2016 (3,0 % en moyenne en 2017, contre 3,2 % en 2016).



L'indice de « performance à l'exportation » en volume s'est dégradé

L'indice de performance à l'exportation évalue la capacité d'un pays à répondre à la demande mondiale de biens et services qui lui est adressée compte tenu de la structure géographique de son commerce extérieur. Les données de comptabilité nationale en volume permettent de calculer un tel indicateur de performance à l'exportation. Celui-ci rapporte l'indice du volume des exportations totales en volume d'une économie à celui de la demande mondiale qui lui est adressée. La « demande mondiale » adressée à un pays sur une année donnée est égale à la part des importations mondiales qui lui reviendrait s'il conservait ses parts de marché de l'année précédente. Les indices de demande mondiale adressée à chaque pays sont calculés à cadence trimestrielle par l'OCDE, pour chaque pays membre de l'organisation. Cet indice n'est donc pas une mesure directe. Il consiste en une estimation de la croissance spontanée des exportations d'un pays associée à la croissance des importations en volume de ses partenaires commerciaux. Si les exportations mondiales d'un pays augmentent plus vite que la demande mondiale qui lui est adressée, cela signifie qu'elle améliore en moyenne ses « performances » sur ses marchés. Cet indicateur est exprimé en base 100 en 2000.

Indice des exportations de biens et services / Indice de la demande mondiale adressée à chaque pays (indicateur en volume)



Note : L'indice de demande mondiale adressée est estimé par l'OCDE à partir de la croissance des importations en volume de chaque pays partenaire des économies analysées. L'indice des exportations est fourni par les systèmes nationaux de comptabilité nationale.

17

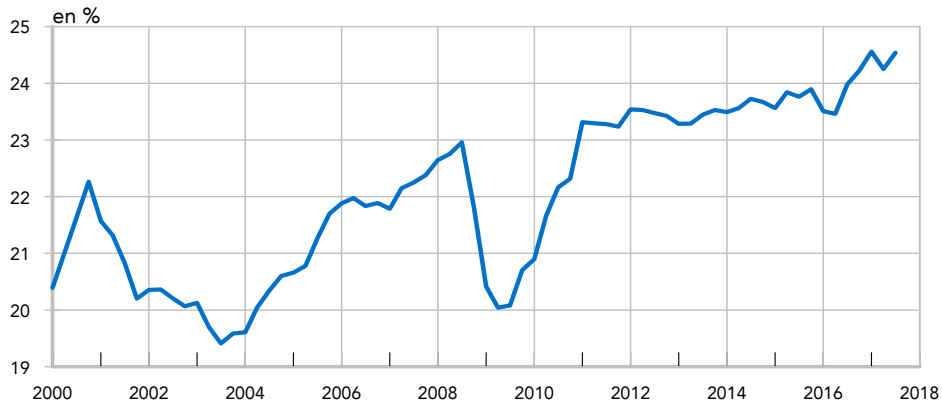
© Coe-Rexecode

Le rapport de l'indice des exportations en volume à celui de la « demande mondiale adressée à la France » avait chuté de manière quasi continue de 2002 à 2010. Il a touché un point bas à la fin de l'année 2010. Il s'est ensuite faiblement redressé jusqu'en 2012 avant de se stabiliser. Depuis un an, l'indice de « performance à l'exportation » française rechute.

La compétitivité s'est également dégradée sur le marché intérieur en 2017

La compétitivité d'une économie se traduit également par la capacité de ses producteurs locaux de biens et services à défendre leurs marchés sur le territoire national par rapport à la concurrence mondiale. Les données de comptabilité nationale permettent de mesurer le taux de pénétration du marché intérieur par les importations de biens et services, en valeur et en volume. Ce taux de pénétration est défini comme le rapport des importations de biens et services à la somme du PIB et des importations de biens et services. Entre 2003 et 2008, le taux de pénétration en valeur est ainsi passé en France de 19,7 % à 22,5 %. Après le creux très important de la crise de 2008-2009 (contraction du commerce mondial), ce taux est remonté à 23,3 % en 2011 et a tendu ensuite à se stabiliser sous l'effet de la baisse du prix des importations de matières premières. Le taux de pénétration en valeur est cependant reparti à la hausse depuis début 2016 et s'inscrit en moyenne à 24,4 % sur les trois premiers trimestres de 2017, en hausse de 0,7 point par rapport à 2016.

Part des importations de biens et services dans les ressources en biens et services
(Importations / (PIB + Importations), en valeur)



Source : INSEE

© Coe-Rexecode

Le constat est encore plus net pour les évolutions en volume. Depuis 2013, la progression du taux de pénétration en volume du marché intérieur par les importations a été continue et vigoureuse, passant de 22,6 % début 2013 à 25,6 % au troisième trimestre 2017. Sur un an, le taux de pénétration en volume est passé de 24,9 % en moyenne en 2016 à 25,4 % en moyenne en 2017.

**Part des importations de biens et services dans les ressources en biens et services
(Importations / (PIB + Importations), en volume)**



Source : INSEE

© Coe-Rexecode

Le solde de la balance des transactions courantes s'est à nouveau dégradé en 2017

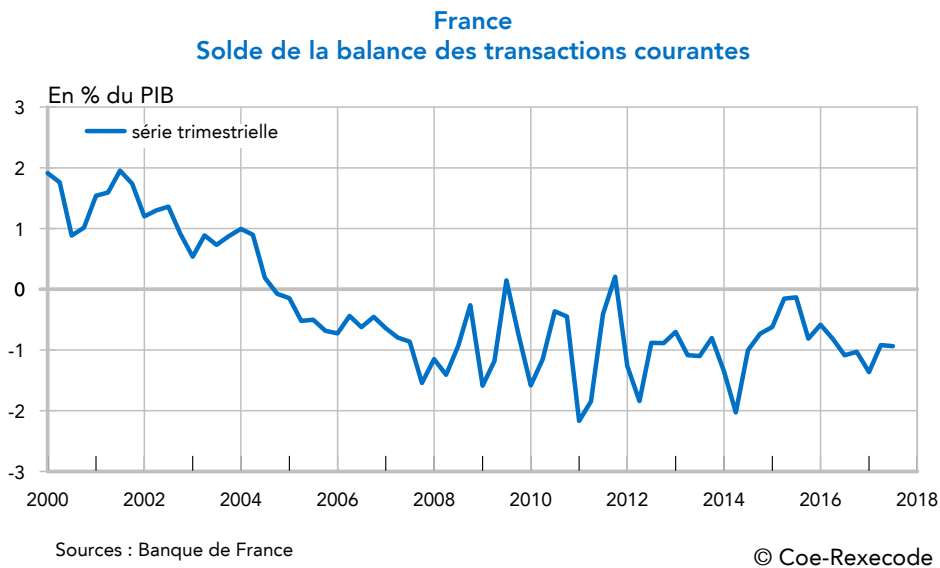
Au total, les données de comptabilité nationale permettent de mesurer le solde global entre les revenus perçus par les résidents en France en provenance des non-résidents et les revenus perçus par les non-résidents en provenance des résidents. Ce solde, appelé solde de la balance des transactions courantes, se compose :

I. du solde des échanges de biens et du solde des échanges de services, qui englobent la valeur des marchandises, du fret, de l'assurance, du transport, des redevances, des frais de licences et des autres services tels que les communications, la construction, les services financiers, commerciaux et personnels...

II. des transferts nets de revenus primaires, liés à la rémunération des facteurs de production (travail frontalier ou revenus d'investissement à l'étranger par exemple), et des transferts nets de revenus secondaires (impôts, cotisations, prestations...).

L'annexe I donne davantage de précisions sur la décomposition du solde de la balance des transactions courantes et les définitions associées.

Depuis le milieu des années 2000, le solde de la balance des transactions courantes est demeuré négatif (à deux courtes exceptions près). Cette évolution structurelle est essentiellement imputable à la dégradation de la balance commerciale intervenue sur la période. En 2015, la balance des transactions courantes s'est rapprochée de l'équilibre (en raison notamment de la nette diminution du déficit du solde des échanges de produits énergétiques). Mais cette amélioration ne s'est finalement pas confirmée en 2016 puisque le déficit de la balance des transactions courantes s'est établi à 0,9 % du PIB en 2016 et devrait atteindre 1,1 % du PIB en 2017.



La dégradation du solde des échanges de biens se poursuit en 2017, le solde des échanges de services s’améliore légèrement

a. Les échanges de biens

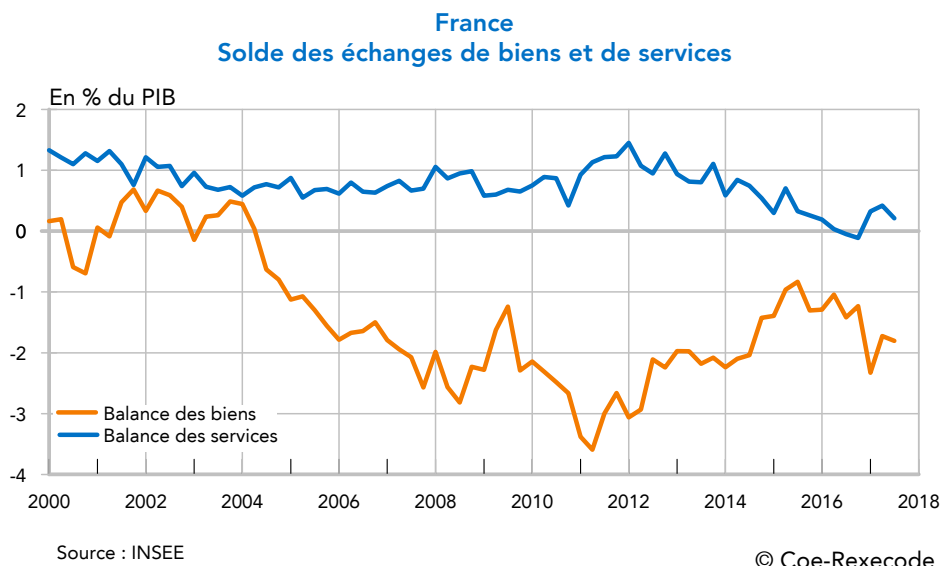
Le solde des échanges de biens s’est nettement dégradé en 2017, atteignant en moyenne -2,0 % du PIB contre -1,2 % en moyenne en 2016. Cette aggravation concerne la quasi-totalité des catégories de biens (cf. tableau en annexe I). Le solde des échanges industriels (hors produits pétroliers et des industries agro-alimentaires) s’est fortement dégradé. Ce solde est déficitaire depuis 2004 et a connu une dégradation continue depuis lors. Il est passé de -6,7 milliards d’euros en 2005 à -40,5 Mds€ en 2011. Après avoir nettement diminué jusqu’en 2013 (-24,6 Mds€), le déficit s’est régulièrement accru jusqu’à atteindre -40,8 Mds€ en 2016 et s’établirait à -48,1 Mds€ en 2017, soit un niveau record. Le taux de couverture des importations par les exportations passerait de 90,0 % en 2016 à 88,9 % en 2017.

Le solde positif des échanges de produits agricoles et agro-alimentaires se dégrade également, passant de 9,1 Mds € en 2015 à 5,2 Mds € en 2017. Même le matériel militaire, qui progressait encore l’an dernier, a vu son solde excédentaire légèrement baisser à 3,9 Mds € en 2017 (contre 4,6 Mds € en 2016).

b. Les échanges de services

Le solde des échanges de services s’est amélioré en 2017, passant de l’équilibre à un léger excédent (0,2 % du PIB), en raison notamment de la reprise du secteur du tourisme, après une année 2016 marquée par le contexte des attentats. Ce léger rebond ne doit toutefois pas masquer la détérioration continue enregistrée entre 2012 et 2016, année où l’excédent a disparu pour la première fois. En 2017, l’excédent s’établit à 5,0 Mds € en 2017, soit un niveau très inférieur à la moyenne enregistrée sur la période

2010-2014 (19,8 Mds €). Sur la période récente, depuis 2012, la balance des échanges de services s'est dégradée de 19,9 Mds €. Environ un tiers de cette baisse est imputable aux « autres services aux entreprises » qui désignent des services de prestations intellectuelles (R&D, conseil...) et un autre tiers est imputable au secteur du tourisme.



Une réallocation importante des parts de marché au sein de la zone euro, qui marque une dégradation de la position de la France

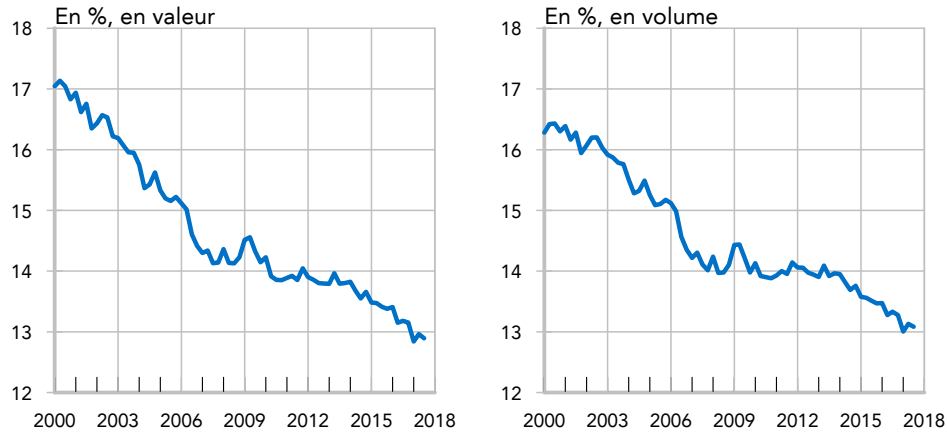
Pour une économie développée comme l'économie française, l'analyse de l'évolution des parts de marché mondiales n'est toutefois pas suffisante. En effet, la montée en puissance des économies émergentes diminue mécaniquement le poids des pays développés dans la compétition mondiale. Il convient donc de comparer les performances de l'économie française par rapport à celles d'économies de développement comparable. L'évolution des exportations mondiales de la France est donc fréquemment rapportée à celle de l'ensemble de la zone euro dans la présente étude. Cette analyse relativement à la zone euro permet en outre d'évaluer la compétitivité intrinsèque de l'économie française, indépendamment du change.

a. Parts de marché pour les exportations de l'ensemble des biens et services

La part française dans les exportations de biens et services de la zone euro a poursuivi son érosion en 2017, en valeur comme en volume. En valeur, elle représentait en moyenne en 2017 12,9 % des exportations de biens et services de l'ensemble de la zone euro, contre 13,2 % en moyenne en 2016, et contre 17,0 % en 2000. La diminution des exportations françaises par rapport à celles de la zone euro constitue une tendance majeure de l'économie française depuis le début des années 2000. Trois périodes peuvent être distinguées : (i) une chute brutale entre 2000 et 2007

(de 17,0 % à 14,2 %), (ii) une stabilisation autour de 14 % de 2008 à 2013, (iii) une nouvelle érosion depuis 2013 à un rythme plus modéré qu'au début des années 2000 mais significatif.

**Part des exportations françaises de biens et services
dans les exportations de biens et services de la zone euro**



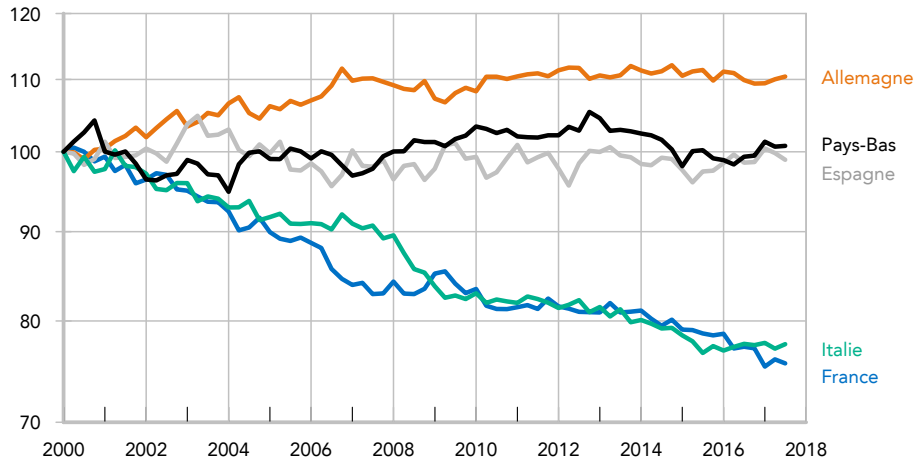
Sources : INSEE, Eurostat

© Coe-Rexecode

Cette lente dégradation a un coût macroéconomique considérable. Si la part de marché était restée à son niveau de 2000, le montant des exportations de biens et services de la France serait plus élevé de 213 Mds € en 2017. Le « manque à gagner » cumulé, en termes de production de l'économie française, depuis le début des années 2000 a été de 1 700 Mds €.

La zone euro a connu depuis 2000 des réallocations importantes de ses parts de marchés mondiales à l'export de biens et services entre ses principales économies. Il n'est pas douteux que la création de l'euro et la fixation d'un taux de change commun a révélé les écarts de mécanismes de fixation des coûts et de compétitivité entre les différents pays de la zone euro. On peut distinguer trois groupes de pays. L'Allemagne a augmenté la part de ses exportations de biens et services dans celle de la zone euro de 10 %. L'Espagne et les Pays-Bas ont maintenu leurs parts de marché sur la période. Enfin, l'Italie et la France ont vu le poids de leurs exportations mondiales relativement à celles de la zone euro diminuer nettement depuis 2000 (-22 % pour l'Italie, -24 % pour la France). Nous avons déjà plusieurs fois souligné ces divergences. Celles-ci se poursuivent encore en 2017.

Indice des exportations de biens et services rapportées à celles de la zone euro, 2000Q1=100



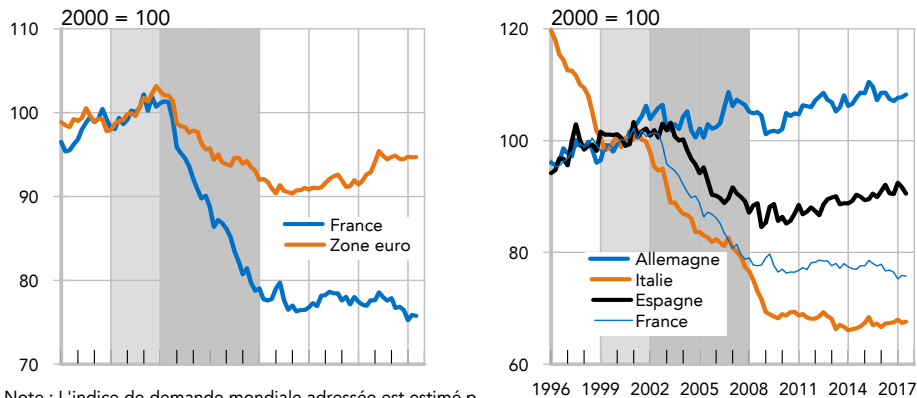
Source : Eurostat, comptes nationaux trimestriels

© Coe-Rexecode

b. Indicateur de performance à l'exportation de l'OCDE

Ce constat se retrouve si l'on examine l'indice de l'OCDE mesurant la capacité des différents pays à répondre à la demande mondiale qui leur adressée. Au sein de la zone euro, deux groupes de pays se distinguent : d'une part, ceux qui ont structurellement perdu des parts de marché (France et Italie notamment) et, d'autre part, ceux qui en ont structurellement gagné (Allemagne et, depuis la crise, Espagne).

Indice des exportations de biens et services / Indice de la demande mondiale adressée à chaque pays (indicateur en volume)



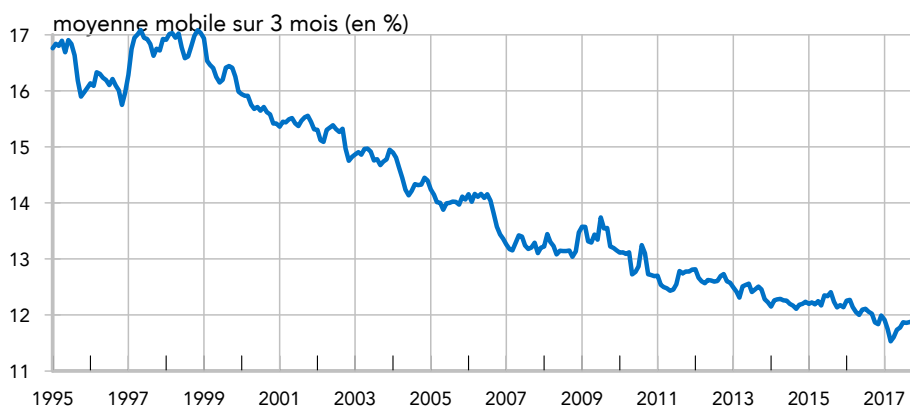
Note : L'indice de demande mondiale adressée est estimé p des importations en volume de chaque pays partenaire des économies analysées. L'indice des exportations est fourni par les systèmes nationaux de comptabilité nationale.

© Coe-Rexecode

c. Parts de marché de la France dans les exportations de marchandises de la zone euro

Un constat similaire peut être dressé en se restreignant aux échanges de marchandises. En moyenne annualisée, la valeur des exportations françaises de marchandises en 2017 a représenté 11,8 % des exportations de marchandises de la zone euro. C'est un plus bas historique. Cette nouvelle érosion prolonge une tendance très profonde, amorcée au début des années 2000, d'une dégradation de nos parts de marché à l'exportation.

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

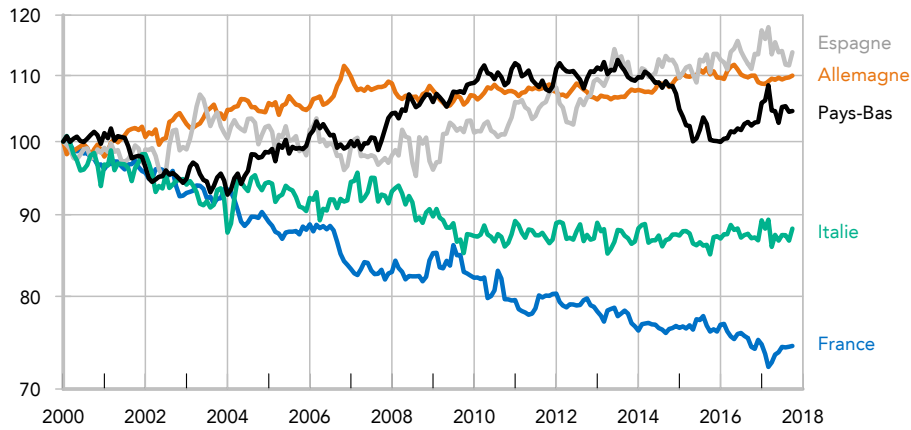


Sources douanières nationales

© Coe-Rexecode

La France se distingue ainsi de ses principaux partenaires de la zone euro. Depuis le début 2000, la baisse de la part française dans les exportations de marchandises de la zone euro est de 25,5 %. En comparaison, la baisse italienne n'est que de 11,8 %, alors que l'Allemagne a amélioré sa performance de 10,0 %, les Pays-Bas de 4,5 % et l'Espagne de 13,7 %.

**Exportations de marchandises rapportées
à celles de la zone euro, 2000Q1=100**



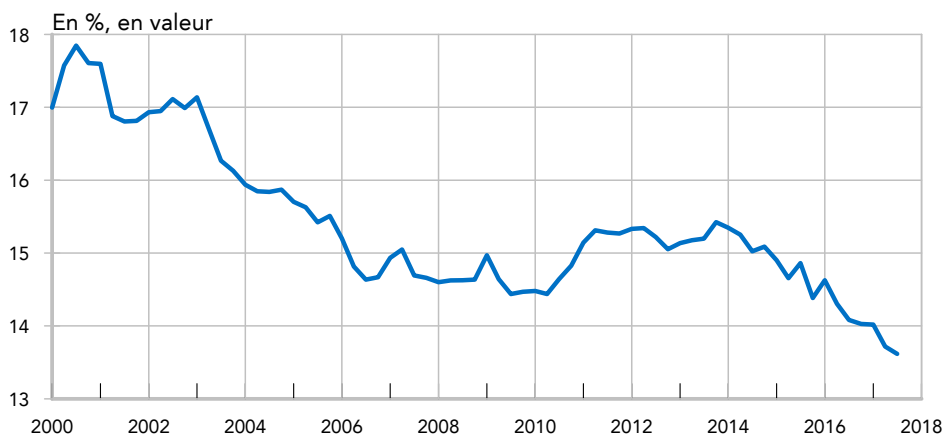
Source : Eurostat, douanes nationales

© Coe-Rexecode

d. Parts de marché à l'exportation de services

L'érosion des parts de marché relativement à la zone euro enregistrée pour les marchandises se retrouve également pour les services, avec deux périodes de nette diminution : 2003-2006 et 2014-2017. En moyenne sur 2017, le ratio atteint un plus bas historique de 13,8 % contre 14,3 % en 2016.

**Part des exportations françaises de services dans les exportations
de services effectuées par les pays de la Zone euro**



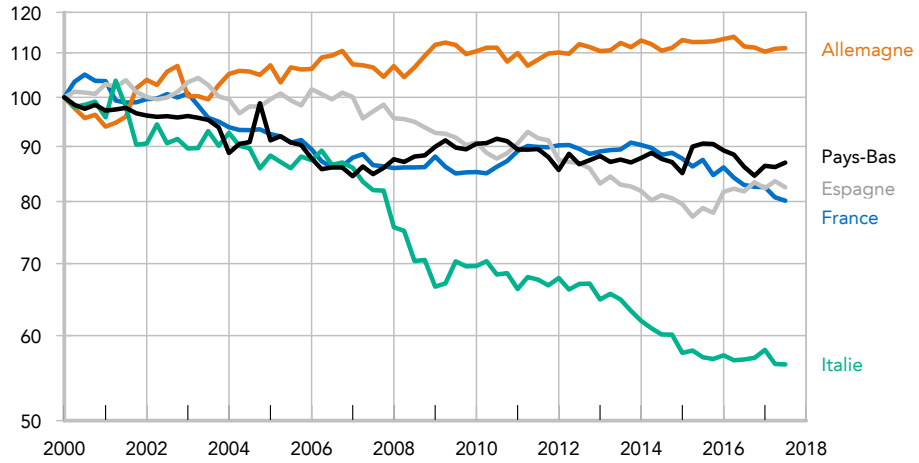
Source : Eurostat, comptes nationaux trimestriels

© Coe-Rexecode

Depuis le début des années 2000, l'Allemagne a gagné des parts de marché dans les exportations de services par rapport à l'ensemble de la zone euro (le part des exportations allemandes de services dans celles de l'ensemble de la zone euro a augmenté de +11,1 %). L'Italie est le pays qui a le plus perdu sur la période (-43,6 %). Les Pays-Bas, l'Espagne et la

France affichent des pertes plus modérées sur la période (respectivement (-13,1 %, -17,5 % et -19,9 %)).

Exportations de services rapportées à celles de la zone euro, 2000Q1=100



Source : Eurostat, comptes nationaux trimestriels

© Coe-Rexecode

**La répartition des parts de marché françaises à l'exportation
par destination d'exportation et par produits**

Les pertes de parts de marché de la France à l'exportation de marchandises relativement à ses partenaires de la zone euro sont relativement homogènes selon les destinations d'export et les produits considérés. On mobilise pour cela les données douanières, qui permettent d'analyser les évolutions de parts de marché sur les différents produits à un niveau relativement fin. Elles permettent ainsi d'examiner les parts de marchés françaises à l'exportation par marchés de destination, tous produits confondus.

France

	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro						Part dans les exportations françaises en 2017 (en %)
	en 1999 (en %)	en 2017 (en %)	% de perte/gain totale (b/a) (en %)	% de perte/gain par an 1999-2010	% de perte/gain par an 2010-2017	% de perte/gain par an 2016-2017	
Afrique subsaharienne	29,9	17,6	-41,2	-2,9	-2,8	-10,9	2,7
Afrique du Nord Proche et Moyen Orient	36,9	23,1	-37,3	-2,4	-2,8	-7,0	3,4
Amérique latine	20,4	12,8	-37,4	-1,8	-3,7	5,2	4,7
Amérique centrale et Antilles	17,0	16,1	-5,8	-0,7	0,2	1,3	2,2
Amérique du Nord	20,6	10,1	-51,1	-3,6	-4,3	-13,1	1,1
Océanie	18,4	11,6	-37,3	-3,5	-1,0	-2,6	7,9
Asie centrale	21,5	13,8	-35,7	-0,6	-5,2	-3,2	0,8
Asie émergente hors Chine et Inde	13,7	8,9	-35,4	-4,2	0,5	-22,5	0,2
Chine	17,9	18,1	1,2	0,3	-0,3	5,0	4,8
Japon	20,4	11,6	-43,1	-5,0	0,1	2,3	3,4
Péninsule indienne	16,1	13,4	-16,7	0,6	-3,5	0,8	1,3
Europe centrale et orientale	19,0	14,8	-22,3	-4,5	3,7	10,2	0,8
Russie	8,3	6,5	-21,8	-1,8	-0,7	-1,1	5,1
Zone euro	10,0	8,1	-19,8	-0,6	-2,1	-10,5	0,9
Europe hors ZE et PECO	16,8	11,8	-29,7	-2,4	-1,1	-4,3	47,7
Autres	17,7	10,5	-40,7	-3,7	-1,6	-3,2	12,7
Total	40,5	11,9	-70,6	-9,5	-1,7	104,0	0,2
Total	17,5	11,8	-32,9	-2,7	-1,4	-2,8	

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCI

Depuis la fin des années 1990, la France a perdu des parts de marchés par rapport à la zone euro sur l'ensemble de ses destinations d'exportation, à l'exception de l'Asie émergente hors Chine et Inde, laquelle représente 5,0 % des exportations en 2017. En 2017, les parts de marché françaises ne progressent par rapport à 2016 que dans les Proche- et Moyen-Orient, en Amérique Latine, au Japon et en Asie émergente, soit des destinations ne représentant que 17,3 % des exportations françaises.

France

	Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro						Part dans les exportations françaises en 2017 (en %)
	En 1999 (en %)	En 2017* (en %)	% de perte/gain totale (b/a) (en %)	% de perte/gain par an 1999-2010	% de perte/gain par an 2010-2017	% de perte/gain par an 2016-2017	
Produits alimentaires et animaux vivants	20,9	13,2	-36,8	-2,8	-2,1	-5,2	8,4
Boissons et tabac	33,1	26,9	-18,6	-1,8	-0,1	2,2	3,4
Matières brutes non comestibles (hors carburants)	13,8	10,7	-22,4	-2,3	0,1	-0,4	2,4
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	15,4	6,6	-57,6	-5,3	-3,6	-1,5	2,9
Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	7,1	6,4	-10,4	2,2	-4,8	-15,6	0,3
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a. dont	18,5	12,5	-32,0	-3,1	-0,5	-1,0	19,3
Produits médicaux et pharmaceutiques	20,2	10,8	-46,5	-3,1	-3,8	-7,2	6,6
Articles manufacturés	14,1	9,4	-33,2	-2,8	-1,3	-2,1	10,9
Machines et matériel de transport dont :	19,3	11,9	-38,6	-3,2	-1,9	-3,5	38,6
Véhicules routiers	16,1	8,9	-44,5	-3,2	-3,3	2,4	9,7
Autres matériels de transport	48,7	32,8	-32,6	-2,9	-1,0	4,0	11,0
Articles manufacturés divers	13,9	12,2	-12,5	-0,8	-0,6	-4,7	12,1
Articles et transactions, n.d.a.	11,0	13,0	18,4	5,7	-6,1	5,8	1,7
Total	17,6	11,7	-33,4	-2,7	-1,4	-3,2	

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTIC

* 9 premiers mois de 2017

Les données douanières permettent également d'analyser les évolutions de parts de marché par catégories de produits. La perte de parts de marchés françaises à l'exportation est également généralisée selon ce critère. Depuis 1999, la France a perdu des parts de marchés sur la quasi-totalité des produits. En 2017, la France n'a gagné des parts de marché à l'export par rapport à 2016 que sur des produits représentant 25,9 % des exportations françaises, essentiellement les boissons et tabac et les matériels de transport. Ces résultats contrastent avec l'amélioration quasi-homogène des parts de marchés par produits en Allemagne et en Espagne depuis la fin des années 1990 (cf. annexe II).

Partie 2

Les facteurs de la compétitivité : prix, coûts salariaux et marges, une amélioration de la compétitivité-coût

Les résultats en termes de compétitivité qui viennent d'être présentés résultent d'un ensemble de facteurs, notamment les prix, les coûts de production, les marges et les capacités d'innovation.

Les prix

Toutes choses égales par ailleurs, la compétitivité-prix des produits français s'améliore lorsque les prix français augmentent moins vite que les prix des produits des pays concurrents. Dans ce cas de figure, nos parts de marché en volume devraient automatiquement augmenter. Symétriquement, la compétitivité-prix se détériore lorsque les prix français à l'export augmentent plus vite que les prix étrangers, et, dans ce cas, nos parts de marché devraient reculer. L'observation des prix depuis 2000 ne confirme qu'en partie le raisonnement. Les deux graphiques ci-dessous montrent le rapport entre le déflateur des exportations françaises de biens et services et, respectivement, le déflateur moyen de la zone euro et le déflateur allemand des exportations de biens et services.

Prix français des exportations de biens et services rapportés aux prix allemands, 2000Q1=100

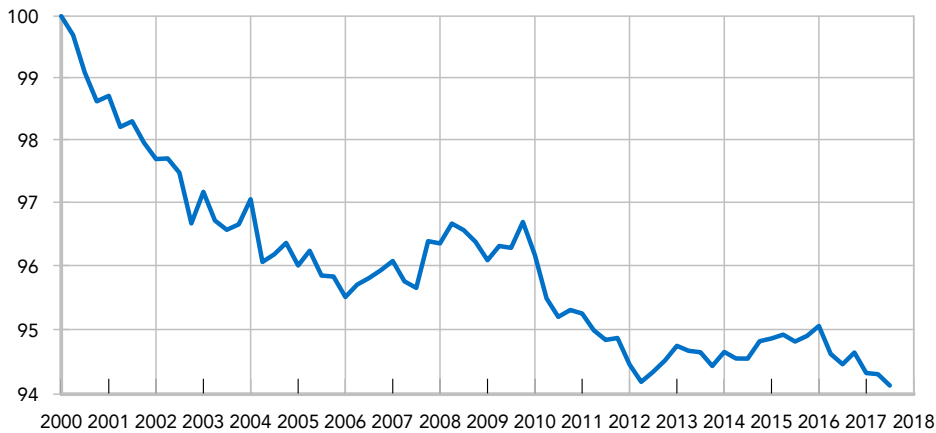


Source : Eurostat, comptes nationaux trimestriels

© Coe-Rexecode

Les observations sont légèrement différentes pour les deux comparaisons mais on peut distinguer trois périodes depuis 2000. Entre 2000 à 2007, la hausse des prix français à l'exportation de biens et services a été nettement plus rapide que celle des produits allemands : +2,9 % pour les produits français contre +1,1 % pour les produits allemands. La hausse des prix français a été en revanche deux fois moins rapide que la moyenne de la zone euro (+6,5 %).

**Prix français des exportations de biens et services
rapportés aux prix moyens de la zone euro, 2000Q1=100**



Source : Eurostat, comptes nationaux trimestriels

© Coe-Rexecode

**Tableau : variation des prix à l'export de biens et services
(variation des moyennes annuelles, en %)**

	De 2000 à 2007	De 2007 à 2012	De 2012 à 2017
France	2,9	6,0	-0,6
Allemagne	1,1	5,3	1,0
Zone euro	6,5	7,8	-0,5

Entre 2007 à 2012, la hausse des prix français à l'exportation demeure plus modérée que celle des prix dans l'ensemble de la zone euro et légèrement supérieure à celle des prix allemands. De 2012 à 2017, le prix moyen des exportations de la zone euro baisse légèrement, dans une ampleur similaire aux prix français, alors que les prix allemands progressent encore.

Sur un an, l'effort de modération des prix à l'export a été toutefois plus important en France que dans la moyenne de la zone euro (progressions respectives de 1,4 % et +1,9 %).

Les coûts

a. Les coûts salariaux horaires

Les compétitivités prix et hors-prix sont fortement influencées par la formation des coûts, et notamment par l'évolution des coûts salariaux.

Dans l'ensemble des secteurs marchands, la France conserve un coût horaire du travail nettement supérieur aux coûts de ses principaux partenaires de la zone euro (37,1 euros en France contre 30,8 euros en moyenne dans la zone euro, 35,6 euros en Allemagne, 21,2 euros en Espagne et 27,6 euros en Italie en 2017). Depuis 2000, la France a connu une hausse de ses coûts salariaux horaires supérieure à celle de ses principaux partenaires de la zone euro (+ 51,9 % contre + 48,0 % pour la

zone euro, +35,0 % en Allemagne, +48,7 % en Espagne et +45,6 % en Italie). On distingue deux périodes dans l'évolution des coûts salariaux horaires européens depuis 2000. Entre 2000 et 2012, les coûts salariaux horaires ont progressé de 44,1 % en France, soit un rythme légèrement supérieur à la moyenne de la zone euro (+38,3 %) et nettement supérieur à l'Allemagne (+21,2 %). Entre 2012 et 2017, la progression du coût horaire du travail en moyenne dans la zone euro a été supérieure à celle de la France (+7,1 % contre +5,4 % en France), notamment en Allemagne (+11,4 %). L'Espagne et l'Italie ont en revanche connu des progressions moindres (respectivement +1,1 % et +2,7 %). Cette modération des coûts salariaux français depuis 5 ans résulte d'évolutions très contrastées entre les salaires bruts et charges employeurs. Les salaires français ont en effet été dynamiques, connaissant depuis 2012 un rythme intermédiaire entre celui de l'Allemagne et celui de l'ensemble de la zone euro (+8,8 % en France, +10,7 % en Allemagne et +7,8 % dans la zone euro) : ce dynamisme se distingue en particulier de la modération salariale constatée en Italie (+3,7 %) et en Espagne (+1,9 %) sur la même période.

La modération du coût du travail en France depuis 5 ans est donc essentiellement imputable à la mise en place de politiques d'allègement du coût du travail portant sur la composante non salariale, avec la montée en charge du CICE et la réduction des cotisations sociales pour la famille. La composante non salariale du coût du travail recule ainsi en France de 1,4 % en 5 ans, alors qu'elle augmente de 13,9 % en Allemagne et 5,1 % en moyenne dans la zone euro.

Sur un an, le coût horaire du travail n'augmente que de +1,1 % en France contre +1,5 % en moyenne dans la zone euro et 1,9 % en Allemagne, mais les seuls salaires progressent depuis un an à un rythme proche de l'Allemagne (respectivement +1,8 % et +1,9 %) et supérieur à la moyenne de la zone euro (+1,6 %).

Comparaison - coût - salaires et charges en euros, de l'heure de travail

Industrie et Services marchands

Nace Rev.2 (Rev.1 avant 2008) - entreprises de 10 employés et plus

<i>En euros</i>	2000			2012			2017		
	Coût	Salaire brut	Charges employeur	Coût	Salaire brut	Charges employeur	Coût	Salaire brut	Charges employeur
France	24,4	16,7	7,7	35,2	23,3	11,9	37,1	25,4	11,7
Allemagne	26,3	20,2	6,2	31,9	25,0	6,9	35,6	27,7	7,9
Espagne	14,2	10,6	3,6	20,9	15,4	5,6	21,2	15,6	5,5
Italie	19,0	13,0	6,0	26,9	19,4	7,6	27,6	20,1	7,6
Zone euro	20,8	15,2	5,6	28,7	21,2	7,5	30,8	22,8	7,9

Sources : Enquêtes quadriennales du coût de la main d'œuvre (ECMO),

enquête 2012 prolongée par les indices trimestriels du coût de la main d'œuvre d'Eurostat.

En euros	Variation 2000-2012, en %			Variation 2012-2017, en %		
	Coût	Salaire brut	Charges employeur	Coût	Salaire brut	Charges employeur
France	44,1	39,4	54,6	5,4	8,8	-1,4
Allemagne	21,2	24,1	12,0	11,4	10,7	13,9
Espagne	47,1	44,8	54,0	1,1	1,9	-1,0
Italie	41,7	48,6	26,6	2,7	3,7	0,3
Zone euro	38,3	39,2	35,7	7,1	7,8	5,1

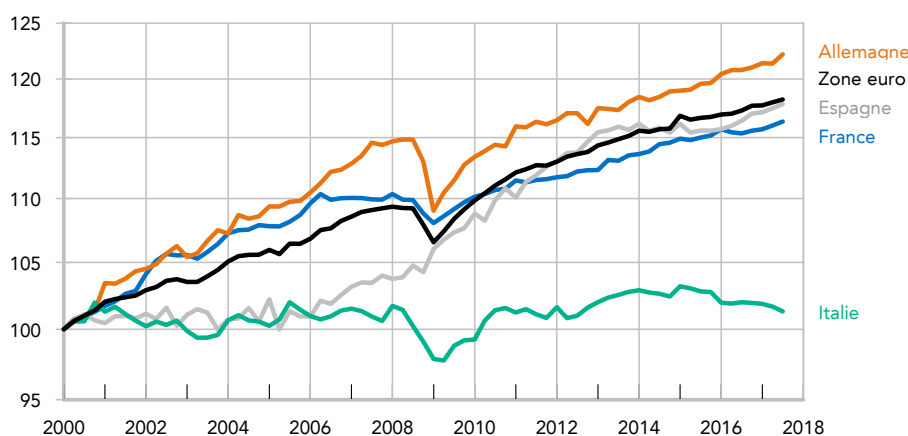
Sources : Enquêtes quadriennales du coût de la main d'œuvre (ECMO),
enquête 2012 prolongée par les indices trimestriels du coût de la main d'œuvre d'Eurostat.

On observera au passage que le coût horaire du travail pourrait accélérer en France dans les prochains trimestres. En effet, pour la première fois depuis 2012, aucun allègement supplémentaire du coût du travail ne sera mis en œuvre en France et une baisse d'un point du taux du CICE interviendra au contraire au 1^{er} janvier. En outre, à cette même date, le SMIC sera revalorisé de 1,24 %. Ces deux mesures devraient entraîner en moyenne dans les secteurs marchands une hausse de l'ordre de 1,0 % du coût du travail français, toutes choses égales par ailleurs. La hausse récente des difficultés de recrutement dans la plupart des secteurs pourrait pousser encore davantage les salaires à la hausse au cours des prochains trimestres.

[b. La productivité horaire du travail](#)

Les évolutions de coût horaire de la main-d'œuvre doivent être mises en regard de celles de la productivité horaire du travail. La productivité par heure travaillée dans l'ensemble de l'économie a évolué de manière moins dynamique depuis 2000 en France (+16,3 %) que dans la moyenne de la zone euro (+18,2 %), notamment en Allemagne (+22,2 %) et en Espagne (+17,8 %). L'Italie se distingue nettement par une quasi-absence de gains de productivité sur l'ensemble de la période. Depuis 2012, la France a enregistré des gains de productivité (+3,6 %) légèrement inférieurs à ceux de la moyenne de la zone euro (+4,0 %) et de l'Allemagne (+4,2 %). Depuis un an, les gains de productivité horaire français (+0,4 %) restent inférieurs à ceux de la moyenne de la zone euro et de l'Allemagne (+0,7 %).

**Productivité horaire du travail
dans l'ensemble de l'économie, 2000Q1=100**



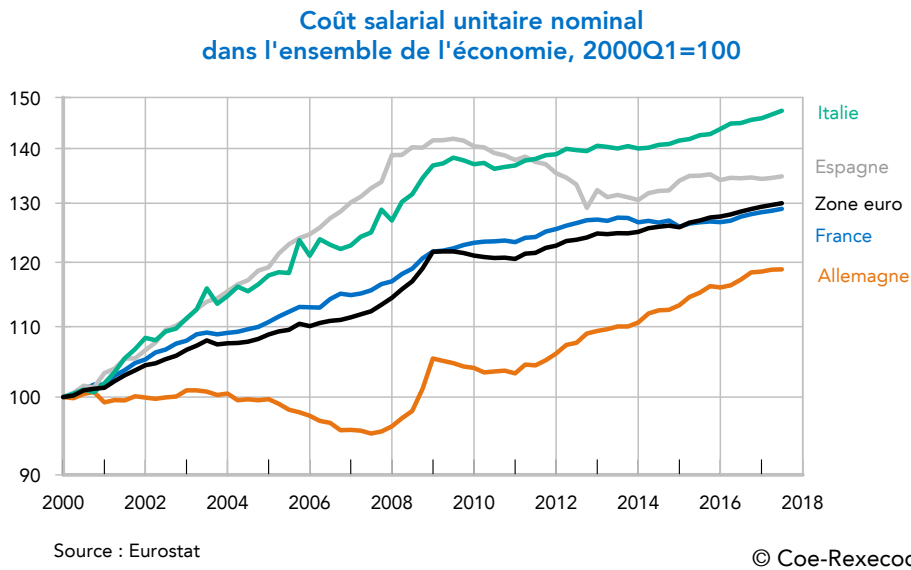
Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

c. Les coûts salariaux unitaires

Dans l'ensemble de l'économie, les coûts salariaux unitaires nominaux (CSU – qui rapportent le coût nominal de l'heure de travail à sa productivité réelle) ont progressé depuis 2000 en France de 29,0 % (en tenant compte du CICE), soit une évolution proche de celle de la zone euro (+30,0 %), nettement supérieure à celle de l'Allemagne (+18,9 %) et inférieure à celle de l'Espagne (+34,8 %) et de l'Italie (+47,3 %).

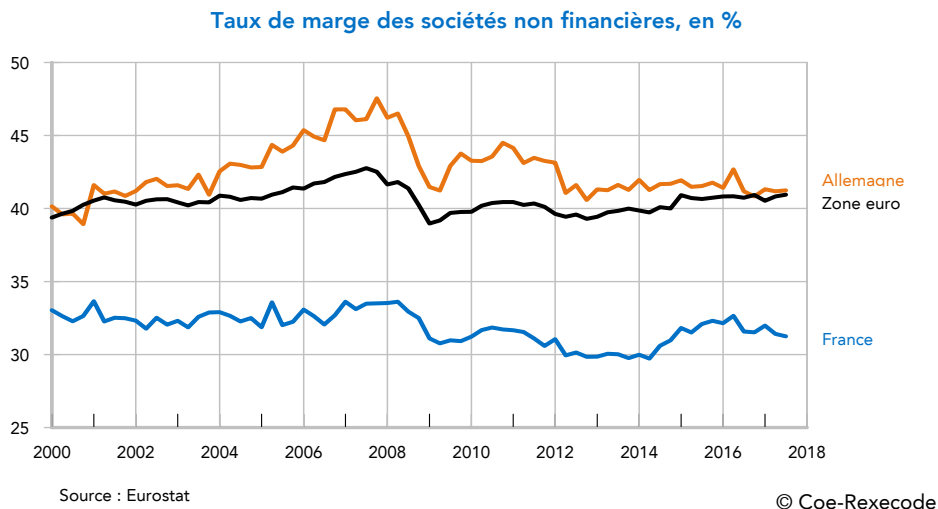
Les CSU allemands ont stagné jusqu'au milieu des années 2000 puis ont baissé jusqu'à la crise et progressé à un rythme soutenu (2,0 % par an en moyenne) depuis 2011. Les mesures d'allègement du coût du travail (CICE, Pacte de responsabilité) ont au contraire permis de limiter la hausse des CSU français à +1,9 % depuis 2012 (contre +5,0 % en moyenne dans la zone euro et +10,5 % en Allemagne). Un écart substantiel accumulé depuis 2000 demeure toutefois entre les deux pays, écart que le CICE et les réductions de cotisations familiales n'ont réduit que de 24,9 %.



Depuis un an, les CSU français ont connu une progression équivalente à celle de la moyenne de la zone euro (+ 1,1 %), et inférieure à celle de l'Allemagne (+ 1,5 %).

d. Les marges

Les mesures d'allègements de charges (CICE, Pacte de responsabilité) n'ont pour l'instant pas permis d'enrayer la dégradation des parts de marchés à l'exportation, qui remontent au début des années 2000. Elles ont toutefois permis aux entreprises françaises de redresser leur taux de marge. Le rapport de l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée des sociétés non financière (SNF) a augmenté de 29,9 % à 31,9 % entre 2012 et 2015. L'écart de taux de marge des SNF demeure toutefois élevé avec la moyenne de la zone euro et l'Allemagne, de l'ordre de 9 points. Le taux de marge des SNF a en outre légèrement diminué en France depuis 2015 (31,5 % en moyenne en 2017).



Partie 3

Le recul de la base industrielle française se poursuit

Cette partie concentre l'analyse sur un secteur particulièrement exposé à la concurrence internationale, l'industrie manufacturière. Il en ressort que le poids de l'industrie manufacturière française au sein de la zone euro a diminué régulièrement depuis le début des années 2000 (corrélativement à la diminution des parts de marché à l'export par rapport à la zone euro). Les gains de productivité du travail ont en revanche été plus soutenus et les coûts salariaux unitaires plus modérés dans l'industrie manufacturière en France que dans la moyenne de la zone euro (et en particulier en Allemagne, en Espagne et en Italie). Une explication de cet apparent paradoxe pourrait être la suivante. La France a connu une hausse importante de ses coûts salariaux - directs mais aussi en provenance des autres secteurs via les coûts des consommations intermédiaires de l'industrie - dans les années 2000. Les entreprises industrielles françaises les moins productives ont alors progressivement disparu (ajustement par les quantités) et n'ont survécu que celles qui ont réussi à s'adapter par des gains de productivité importants et un effort de modération des coûts et des prix de production (ajustement par les prix). Les gains élevés de productivité et la modération du coût salarial unitaire manufacturier serait donc la contrepartie du recul de l'emploi et de la base industrielle en France.

La valeur ajoutée et ses réallocations au sein de la zone euro

Après une baisse tendancielle entre 2000 et 2007 de 17,3 % à 14,7 %, le poids de la valeur ajoutée industrielle française dans celle de la zone euro a oscillé autour de 15 % entre 2007 et 2012. La valeur ajoutée de l'industrie manufacturière française par rapport à celle de la zone euro a ensuite chuté continûment de 15,1 % à 13,6 % depuis fin 2012. C'est un plus bas historique inquiétant pour l'industrie hexagonale.

Ratio entre les valeurs ajoutées manufacturières françaises et de la zone euro

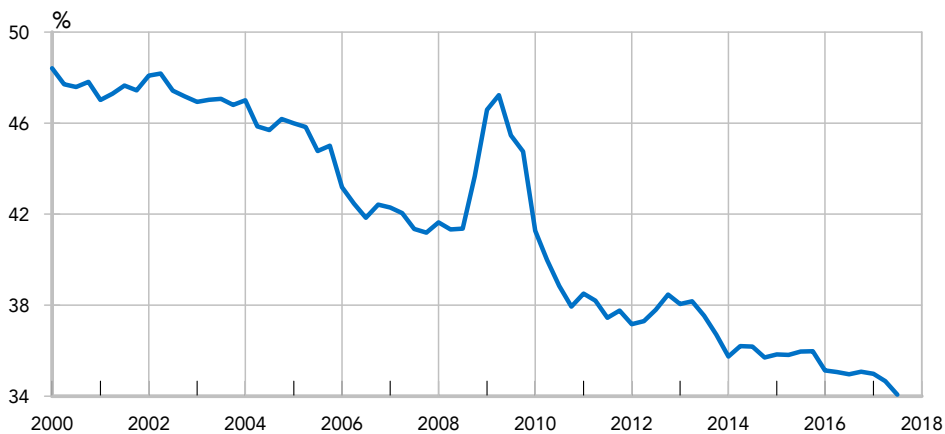


Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

Le ratio de la valeur ajoutée manufacturière française par rapport à l'Allemagne atteint un niveau minimum inédit au 3^e trimestre 2017 à 34,1 %.

Ratio entre les valeurs ajoutées manufacturières françaises et allemandes

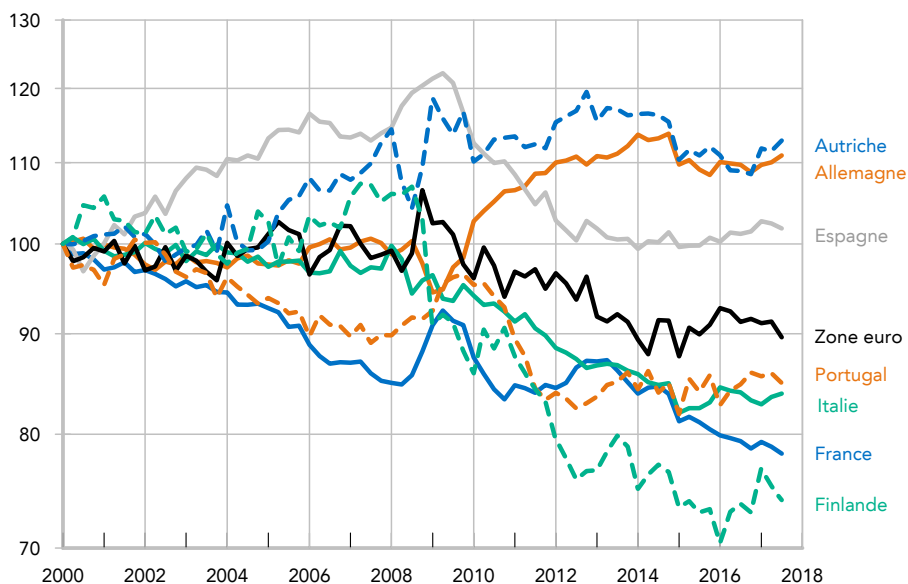


Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

Plus globalement, depuis le début des 2000, d'importantes réallocations de l'activité manufacturière ont eu lieu au sein de la zone euro, dont la France est particulièrement perdante.

Indice de la part de la VA manufacturière dans la VA manufacturière de la zone euro, 2000Q1=100

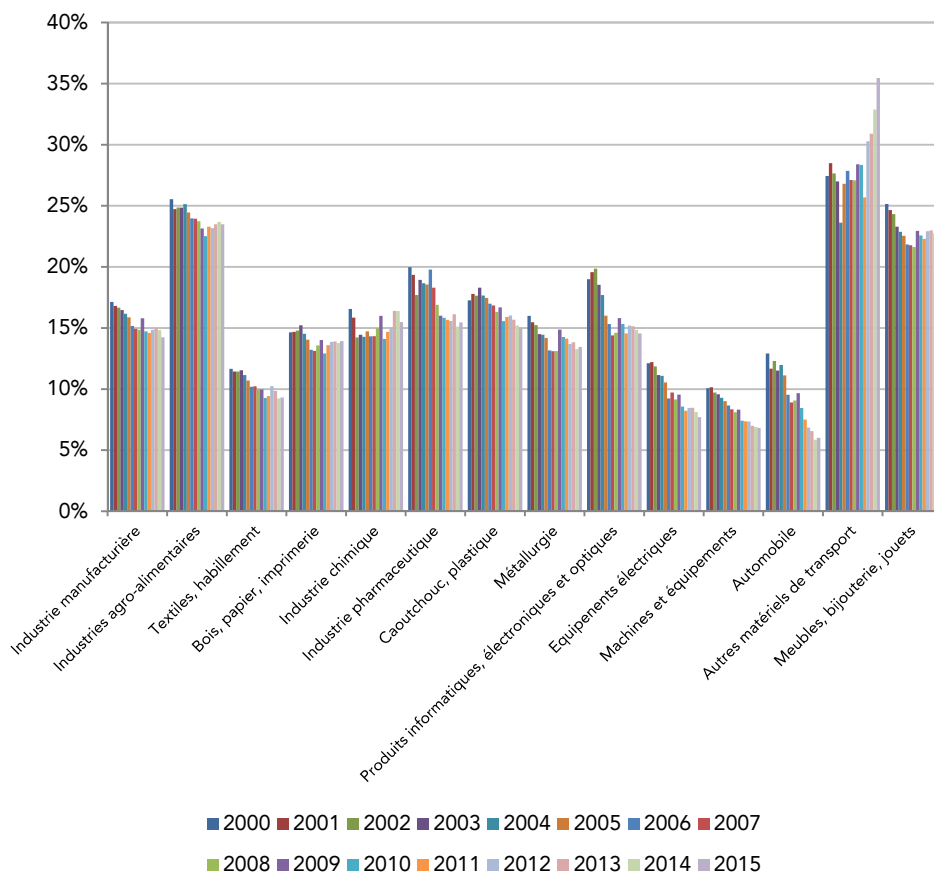


Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

La part de la VA manufacturière française dans la VA manufacturière de la zone euro a ainsi chuté de 21,8 % depuis 2000. Parmi les principales économies de la zone euro, seule la Finlande a connu une chute plus importante. L'Italie, le Portugal et les Pays-Bas ont connu des baisses plus limitées (respectivement -16,1 %, -15,0 % et -10,4 %). L'Allemagne, l'Autriche et, dans une moindre mesure, l'Espagne sont parvenues à accroître leur poids manufacturier en zone euro (respectivement +10,9 %, +12,9 % et +1,8 %). On notera que la France a connu deux phases de recul marqué : de 2000 à 2007 puis depuis 2013. On retrouve ainsi des évolutions similaires à celles des parts de marché à l'exportation.

Part de la VA des secteurs industriels en France dans celle de la zone euro, 2000-2015



Cette érosion de la base industrielle française est d'autant plus préoccupante qu'elle apparaît relativement homogène en termes de sous-secteurs industriels. Seule l'industrie aéronautique (inclue dans la branche « autres matériels de transport ») voit son poids augmenter dans la valeur ajoutée de l'ensemble de la zone euro. L'industrie chimique parvient presque à maintenir son poids de 2000. Tous les autres secteurs voient leur poids chuter. Les diminutions les plus importantes concernent l'automobile (-53 % depuis 2000), la fabrication de machines et d'équipements (-32 %) et l'industrie pharmaceutique (-23 %).

Les prix

L'évolution de ces recompositions industrielles au sein de la zone euro recoupe coïncide particulièrement avec l'évolution des parts de marché à l'exportation de marchandises de la France et de ses principaux partenaires relativement à l'ensemble de la zone euro depuis le début des années 2000. Le recul de la base industrielle française serait alors étroitement lié à la dégradation de la compétitivité du secteur manufacturier en France, dont les facteurs vont être à présent analysés.

Les deux graphiques ci-dessous montrent le rapport entre l'indice de prix des exportations françaises de biens industriels (produits manufacturés) et l'indice de prix des exportations des produits manufacturés de l'ensemble de la zone euro. La comparaison est également réalisée par rapport à notre principal concurrent européen, l'Allemagne.



Sources : Eurostat



© Coe-Rexecode

Les observations sont légèrement différentes pour les deux comparaisons mais, comme pour l'ensemble des secteurs marchands, on peut distinguer trois périodes depuis 2000. Entre 2000 à 2007, la hausse des prix des produits français à l'exportation est près de deux fois plus rapide que la moyenne de la zone euro. Elle a également été beaucoup plus rapide que celle des produits allemands : +14,1 % pour les produits français contre +4,4 % pour les produits allemands. Cette évolution intervient après l'instauration des « 35 heures » et coïncide avec une période de forte dérive relative des coûts salariaux français, et où le recul des parts de marché a été le plus marqué.

**Variation des prix à l'export dans l'industrie manufacturière
(variation cumulée par périodes, en %)**

	De 2000 à 2007	De 2007 à 2012	De 2012 à 2017
France	14,1	6,2	-0,9
Allemagne	4,4	7,6	1,4
Zone euro	7,7	9,4	-1,4

Entre 2007 à 2012, la hausse des prix français à l'exportation apparaît nettement plus modérée que celle des prix dans l'ensemble de la zone euro, mais elle est légèrement inférieure à celle des prix allemands, pendant une période où la baisse de la part de marché de la France se poursuit mais s'atténue nettement. De 2012 à 2017, le prix moyen des exportations de la zone euro baisse sensiblement plus que les prix français, alors que les prix allemands progressent encore sur cette période.

Sur la période 2016-2017, l'effort de modération des prix manufacturiers à l'export a été toutefois plus important en France que dans la moyenne de la zone euro (+1,7 % en France, contre +2,6 % dans la zone euro).

En résumé, jusqu'en 2007, les entreprises industrielles ont répercuté dans leurs prix à l'export, au moins partiellement, les hausses de coûts salariaux intervenues dans la première moitié des années 2000. Cela provoque une dégradation brutale de la compétitivité-prix et la disparition d'entreprises. A partir de 2007, elles sont de plus en plus contraintes de faire des efforts de prix, ce qui atténue, sans toutefois l'enrayer, le recul de la base industrielle et les pertes de parts de marché par rapport à leurs concurrentes européennes.

Le coût du travail

a. Les coûts salariaux horaires

Depuis 2000, le coût horaire de la main d'œuvre industrielle française a progressé de 60,4 %, une hausse supérieure à celle de la zone euro (+52,8 %) et notamment de l'Allemagne (44,7 %), de l'Espagne (+51,3 %) et de l'Italie (+51,4 %). On distingue deux périodes contrastées pour la France.

Entre 2000 et 2012, les coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière française ont progressé nettement plus rapidement qu'en moyenne dans la zone euro et notamment qu'en Allemagne (+50,4 % en France, contre +39,9 % dans la zone euro et +26,9 % en Allemagne).

Depuis 2012, les coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière en France progressent de façon modérée (+6,7 % pour la France contre +9,3 % pour la zone euro et +14,0 % pour l'Allemagne sur 2012-2017). Le coût salarial horaire français se maintient ainsi depuis 4 ans en-dessous du niveau allemand (38,5 euros en France contre 41,2 euros en Allemagne en 2017), alors que les niveaux étaient comparables en 2012. L'augmentation du coût horaire français reste toutefois supérieure à celle de l'Italie (+2,1 %) ou de l'Espagne (+2,0 %).

La modération intervenue depuis 2012 tient essentiellement aux mesures d'allègements du coût du travail (CICE, Pacte de responsabilité), comme pour l'ensemble des secteurs marchands. En effet, les prélèvements à la charge des employeurs ont été quasi-stables depuis 2012 en France, alors qu'ils ont augmenté de 20,2 % en Allemagne et de 8,8 % en moyenne dans la zone euro. Les seuls salaires ont en revanche évolué en France à un rythme légèrement supérieur à celui de la moyenne de la zone (+ 10,0 % en France, +9,4 % dans la zone euro) : ce dynamisme se distingue en particulier de la modération salariale constatée en Italie (+ 3,4 %) et en Espagne (+ 3,5 %) sur la même période.

Comparaison - coût - salaires et charges en euros, de l'heure de travail

Industrie manufacturière

Nace Rev.2 (Rev.1 avant 2008) - entreprises de 10 employés et plus

<i>En euros</i>	2000			2012			2017		
	Coût	Salaire brut	Charges employeur	Coût	Salaire brut	Charges employeur	Coût	Salaire brut	Charges employeur
France	24,0	16,2	7,8	36,1	23,8	12,3	38,5	26,2	12,3
Allemagne	28,5	21,9	6,6	36,1	28,2	7,9	41,2	31,7	9,5
Espagne	15,1	11,3	3,9	22,4	16,4	6,0	22,9	17,0	5,9
Italie	18,3	12,4	5,9	27,1	19,4	7,7	27,7	20,0	7,6
Zone euro	21,9	16,0	5,9	30,7	22,7	7,9	33,5	24,9	8,6

Sources : Enquêtes quadriennales du coût de la main d'œuvre (ECMO), enquête 2012 prolongée par les indices trimestriels du coût de la main d'œuvre d'Eurostat.

<i>En euros</i>	Variation 2000-2012, en %			Variation 2012-2017, en %		
	Coût	Salaire brut	Charges employeur	Coût	Salaire brut	Charges employeur
France	50,4	46,8	57,8	6,7	10,0	0,2
Allemagne	26,9	29,1	19,6	14,0	12,3	20,2
Espagne	48,3	46,0	54,9	2,0	3,5	-2,0
Italie	48,3	56,3	31,5	2,1	3,4	-1,2
Zone euro	39,9	41,8	34,6	9,3	9,4	8,8

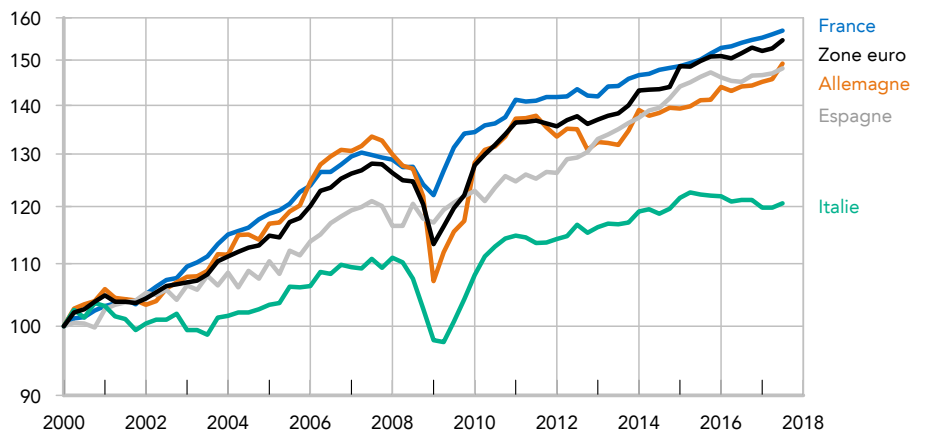
Sources : Enquêtes quadriennales du coût de la main d'œuvre (ECMO), enquête 2012 prolongée par les indices trimestriels du coût de la main d'œuvre d'Eurostat.

Sur un an, pour la première fois depuis 2012, le coût salarial horaire progresse toutefois plus rapidement en France (+ 1,9 % sur un an contre + 1,7 % en Allemagne). Si l'on se restreint aux seuls salaires, l'évolution est nettement plus dynamique en France (+ 2,3 % sur un an) qu'en Allemagne (+ 1,5 %). On notera, comme pour l'ensemble de l'économie, le coût salarial horaire manufacturier risque d'accélérer au cours des prochains trimestres du fait de la baisse du taux du CICE, de la revalorisation du SMIC et de l'augmentation des difficultés de recrutement.

b. La productivité horaire du travail

Les évolutions de coût horaire de la main-d'œuvre doivent être mises en regard de celles de la productivité horaire du travail. Depuis 2000, la France a enregistré des gains de productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière supérieurs à ceux de ses principaux partenaires européens (+56,9 % en France, contre +54,5 % en moyenne dans la zone euro, +49,2 % en Allemagne, 48,1 % en Espagne, +20,6 % en Italie et +54,5 % en moyenne dans la zone euro). La productivité par heure travaillée dans l'industrie manufacturière française a cependant évolué de manière légèrement moins dynamique depuis 2012 si on la compare à celle de ses principaux partenaires de la zone euro, à l'exception de l'Italie. Avec une augmentation de 9,6 % depuis 2012, la France affiche des gains de productivité nettement inférieurs à ceux de la moyenne de la zone euro (+12,1 %), en particulier à ceux de l'Espagne (+14,3 %), et légèrement inférieurs à ceux de l'Allemagne (+9,8 %). L'Italie se distingue en revanche par une productivité particulièrement atone sur la période (+4,2 %). Depuis un an, la France affiche des gains de productivité dynamiques (+1,6 %), supérieurs à la moyenne de la zone euro (+1,1 %) et à l'Espagne (+1,0 %), mais inférieurs à l'Allemagne (+1,9 %).

Productivité horaire du travail
dans l'industrie manufacturière, 2000Q1=100

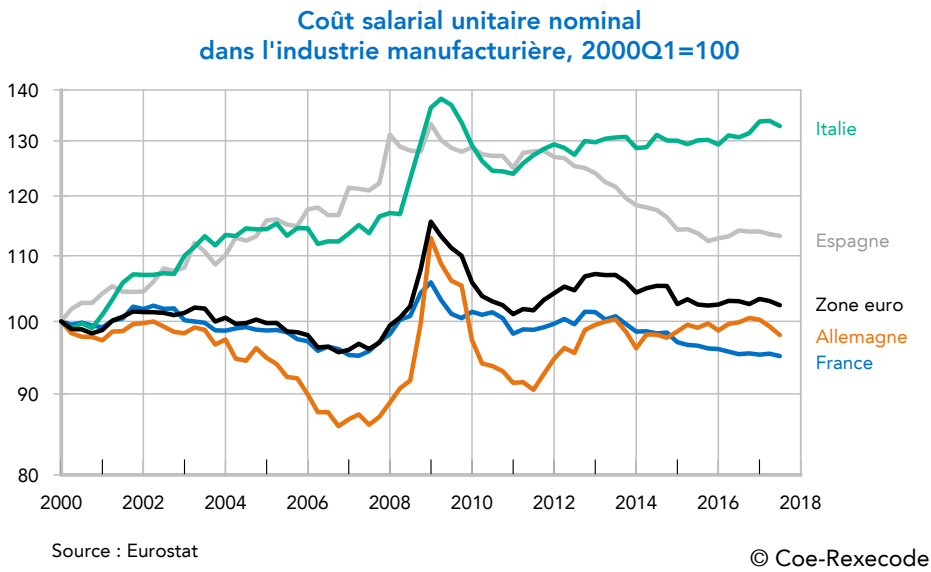


Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

c. Les coûts salariaux unitaires

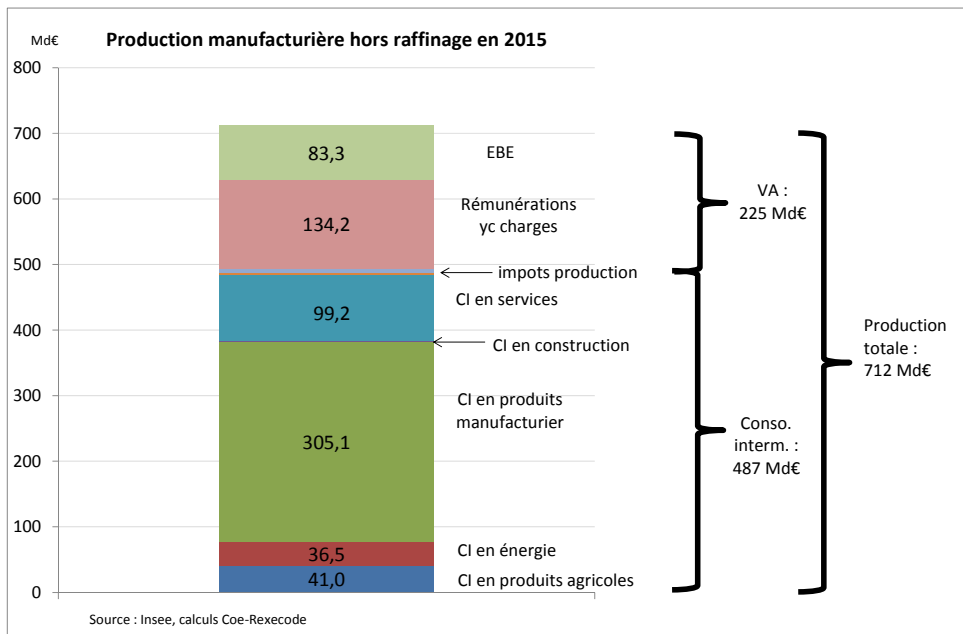
Dans l'industrie manufacturière, les coûts salariaux unitaires nominaux (CSU – qui rapportent le coût nominal de l'heure de travail à sa productivité réelle) ont diminué de 5,0 % en France depuis 2012 et de 2,2 % en moyenne dans la zone euro, alors qu'ils ont augmenté de 3,0 % en Allemagne sur la même période. Depuis un an, la France et l'Allemagne connaissent une baisse similaire (respectivement -0,4 % et -0,5 %) alors que la moyenne de la zone euro affiche une quasi-stabilité (+0,1 %). Au total, la mise en place des allègements du CICE et du Pacte de responsabilité a permis de diminuer les CSU manufacturiers de 3,4 % et d'afficher une baisse des CSU de 4,9 % depuis 2000 dans l'industrie manufacturière, contre -1,9 % en Allemagne.



Les autres coûts pesant sur l'industrie manufacturière

Les coûts salariaux directs ne sont pas les seuls déterminants des coûts de l'industrie manufacturière. Les coûts des consommations intermédiaires pèsent également sur le compte d'exploitation des entreprises industrielles et intègrent notamment le coût du travail d'autres secteurs.

On considère dans cette analyse l'industrie manufacturière en excluant la branche « cokéfaction et raffinage » qui présente des caractéristiques de structure de production très spécifiques.



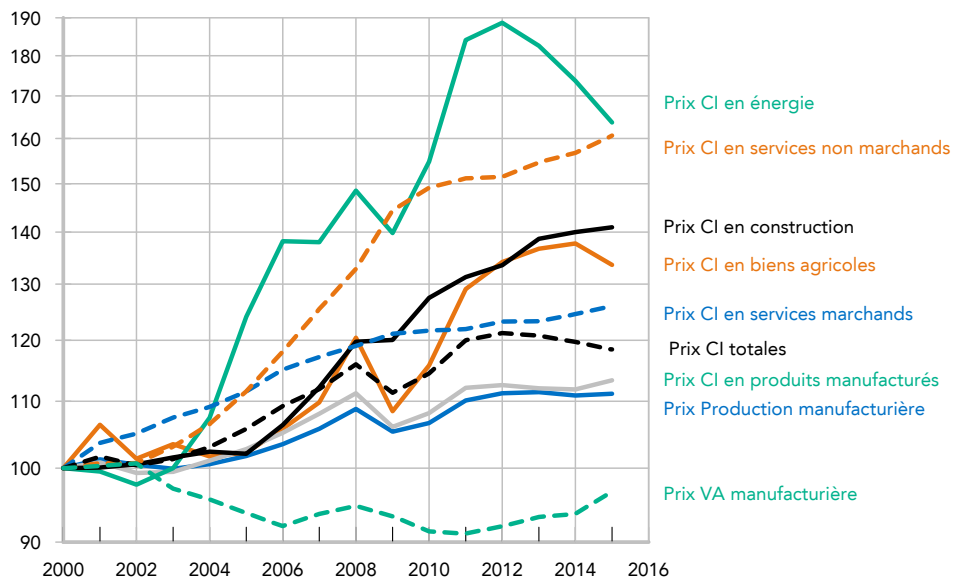
La production manufacturière (hors raffinage) en 2015 s'établissait à 712 Mds € en 2015. Les consommations intermédiaires représentaient 487 Mds €, soit 68,4 % de la valeur de la production et la rémunération (salaires et traitements bruts et prélèvements à la charge des employeurs) des salariés s'élevait à 134,2 Mds €, soit 18,9 % de la valeur de la production.

Les tableaux des entrées intermédiaires de la comptabilité nationale donnent la structure des consommations intermédiaires de l'industrie manufacturière. En 2015 (année la plus récente pour laquelle les données sont disponibles), ces dernières étaient constituées en grande majorité de biens manufacturés (62,7 %). Les services marchands représentaient 20,4 % des consommations intermédiaires, l'énergie (y compris raffinage) 7,5 % et l'agriculture (8,4 %).

Entre 2000 et 2015, le prix de production (dont l'évolution est calculée comme celle du rapport entre la production en valeur et celle en volume), a connu une hausse modérée (+11,2 % sur la période). Le prix des consommations intermédiaires en produits manufacturés a crû à un rythme proche (+13,3 %), ce qui n'est pas surprenant. En revanche, les prix des autres consommations intermédiaires ont progressé entre deux à six fois plus vite en services marchands, en agriculture et en énergie (respectivement +26,0 %, +33,6 % et +63,7 %), même si les prix des consommations intermédiaires en énergie ont baissé sur la période récente, depuis 2013 (baisse des prix du pétrole et des matières premières).

En contrepartie, le déflateur de la valeur ajoutée a diminué sur la période, de 3,3 %. Cela traduit un effort sur la rémunération des facteurs de production (en particulier les marges) pour modérer l'évolution des prix de vente face au dynamisme des prix des consommations intermédiaires.

Evolution des déterminants du prix de production de l'industrie manufacturière française, 2000=100

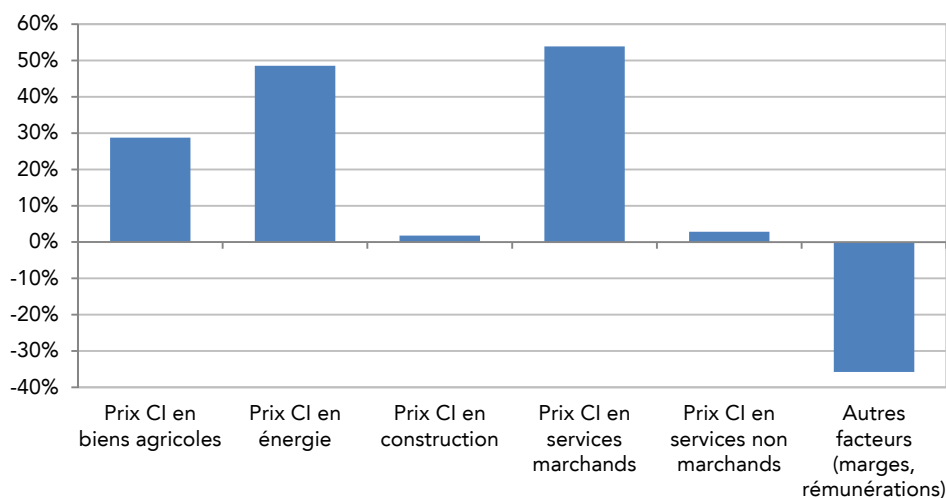


Source : Comptabilité nationale

© Coe-Rexecode

On peut alors évaluer la contribution des prix des différentes catégories de consommations intermédiaires au prix de la production manufacturière (en excluant les prix des consommations intermédiaires en produits manufacturiers). Au total, sur la période 2000-2015, les consommations intermédiaires en services marchands constituent la principale contribution, à 53,9 %. Les contributions des consommations intermédiaires en produits agricoles et en énergie s'élèvent à 28,7 % et 48,5 %. Les efforts consentis sur la rémunération des facteurs de production (en particulier les marges) ont en revanche permis de modérer l'évolution des prix manufacturiers (contribution de -35,8 % sur la période).

Contributions à l'évolution du prix de production manufacturier sur la période 2000-2015



Le dynamisme des prix de vente des autres secteurs (services marchands notamment, dont les CSU ont fortement augmenté au cours des années 2000 contrairement aux CSU de l'industrie manufacturière) a ainsi pesé sur le compte d'exploitation des entreprises manufacturières.

Ces dernières ont donc vu leur compétitivité-coût se dégrader rapidement au cours des années 2000 et seuls les plus productives d'entre elles ont pu survivre et consentir un effort de marges pour maintenir leur compétitivité-prix.

Les marges

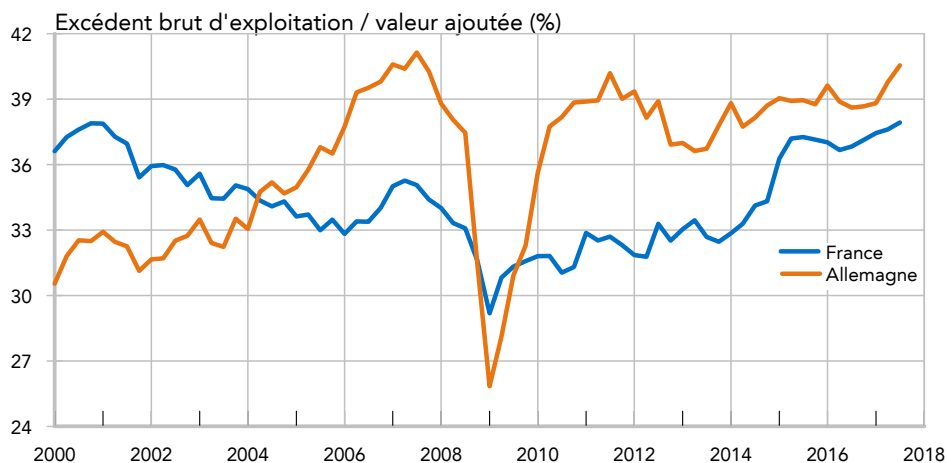
La réduction du taux de marge industriel (mesuré comme l'excédent brut d'exploitation de l'industrie manufacturière rapporté à la valeur ajoutée manufacturière) a commencé dès le début des années 2000 et a diminué d'environ 5 points entre 2000 et 2012.

Cette contraction du taux de marge des entreprises industrielles s'est réalisée au détriment de la capacité à investir et donc à améliorer la qualité et le contenu en innovation de leurs produits. L'enquête annuelle sur la perception relative des produits français par rapport aux produits de nos concurrents (cf. *infra*) confirme ce diagnostic d'une qualité des produits manufacturés français moyenne voire médiocre par rapport au prix de

vente. Ce phénomène a pu lui-même accélérer l'érosion de la base industrielle française et la dégradation de la compétitivité, dans une spirale perverse où la baisse des marges contraint les entreprises à limiter leur montée en gamme et à axer leur stratégie sur une baisse des prix et des coûts, ce qui réduit encore davantage leurs marges.

Les mesures d'allègements de charges (CICE, Pacte de responsabilité) n'ont pour l'instant pas permis d'enrayer la dégradation des parts de marchés à l'exportation, qui remontent au début des années 2000. Elles ont toutefois permis aux entreprises industrielles françaises de restaurer leur taux de marge (hausse de 33 % à 37 % du taux de marge entre début 2014 et 2015) et de retrouver un niveau de taux de marge équivalent à celui de 2000. L'écart par rapport à l'Allemagne s'est toutefois significativement accru sur la période récente, du fait d'une hausse brutale du taux de marge allemand.

Taux de marge du secteur industriel manufacturier

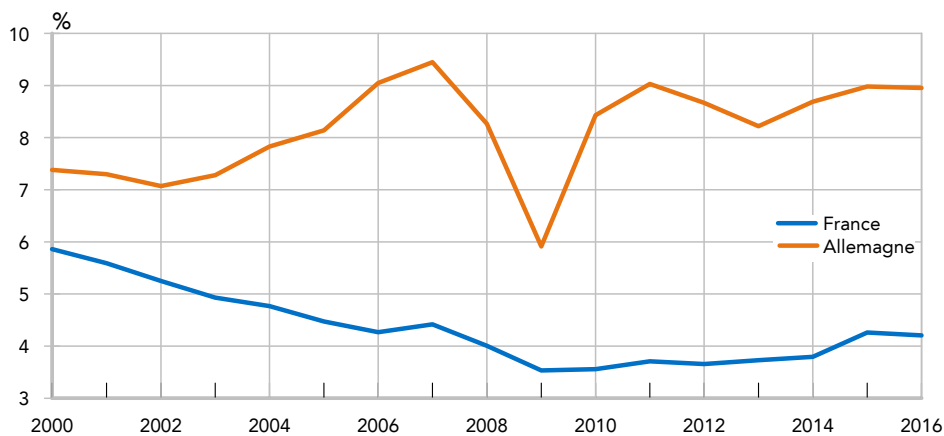


Source : INSEE, Eurostat

© Coe-Rexecode

La comparaison des taux de marges manufacturiers pourrait laisser penser que la situation de l'industrie s'améliore. Ce serait ignorer l'érosion continue de la base industrielle française depuis le début des années 2000. Si l'on rapporte la marge manufacturière non plus à la valeur ajoutée du secteur manufacturier (qui a régulièrement décru) mais à la valeur ajoutée totale de l'économie, les trajectoires françaises et allemandes sont très nettement divergentes depuis plus de 15 ans. La part des marges de l'industrie dans le PIB a augmenté de 7,4 % à 9,0 % du PIB de 2000 à 2016 en Allemagne (passant de 140,9 à 253,6 milliards d'euros sur la période), mais a diminué de 5,9 % à 4,2 % dans le même temps en France (passant de 78,2 à 83,8 milliards d'euros). Le rapport de marge industrielle entre les deux pays est de 1 à 3 alors que le rapport de PIB n'est que de 1 à 1,4 en 2016.

Marge manufacturière rapportée à la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie, en %



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

L'écart serait encore supérieur en considérant l'excédent net d'exploitation, c'est-à-dire en retranchant de l'excédent brut la consommation de capital fixe (la dépréciation du capital). La part des marges nettes de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie a augmenté de 2,9 % à 5,0 % du PIB de 2000 à 2016 en Allemagne (passant de 55,6 à 140,6 milliards d'euros sur la période), mais a diminué de 2,8 % à 1,3 % dans le même temps en France (passant de 36,7 à 26,7 milliards d'euros).

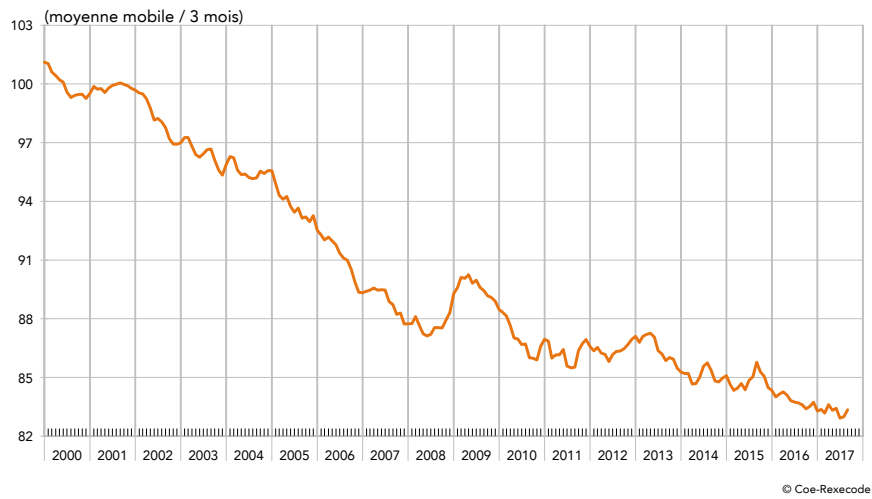
*

* *

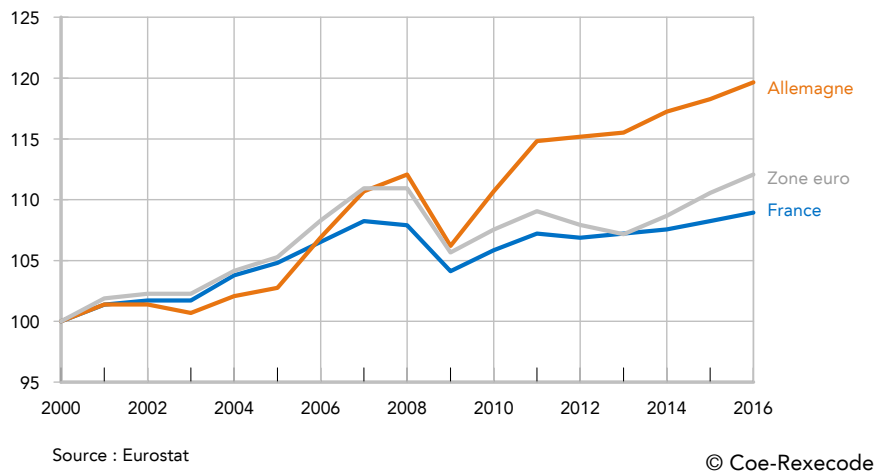
La reprise conjoncturelle actuelle de l'industrie ne doit pas masquer la profonde désindustrialisation de la France par rapport aux principales économies de la zone euro depuis plus de 15 ans (cf. graphique de la production industrielle ci-dessous). La perte de compétitivité-coût qui a eu lieu au début des années 2000 en est la cause essentielle. Elle n'a été résorbée que partiellement par les allègements du CICE et du Pacte de responsabilité. La politique de baisses de charges menée depuis 2014 a permis de combler un quart de la divergence de coûts salariaux accumulée avec l'Allemagne. Mais la traduction en gains de parts de marchés et en réindustrialisation de cette amélioration de la compétitivité-coût prendra du temps, à condition d'être poursuivie, et constitue une condition indispensable pour rattraper nos pertes de PIB par habitant par rapport à la moyenne de la zone euro et en particulier par rapport à l'Allemagne (cf. graphique ci-dessous). Dans ce contexte, certaines mesures récentes (baisse du taux du CICE en 2018, transformation en 2019 du CICE en allègements de cotisations qui se traduira par une perte globale d'environ 5 Mds € pour les entreprises) risquent de retarder voire de remettre en cause ce redressement.

La politique d'allègement des coûts de production doit aussi être confortée par des mesures structurelles de plus long terme (formation, innovation...).

Ratio production industrielle (2000=100) France/Zone euro



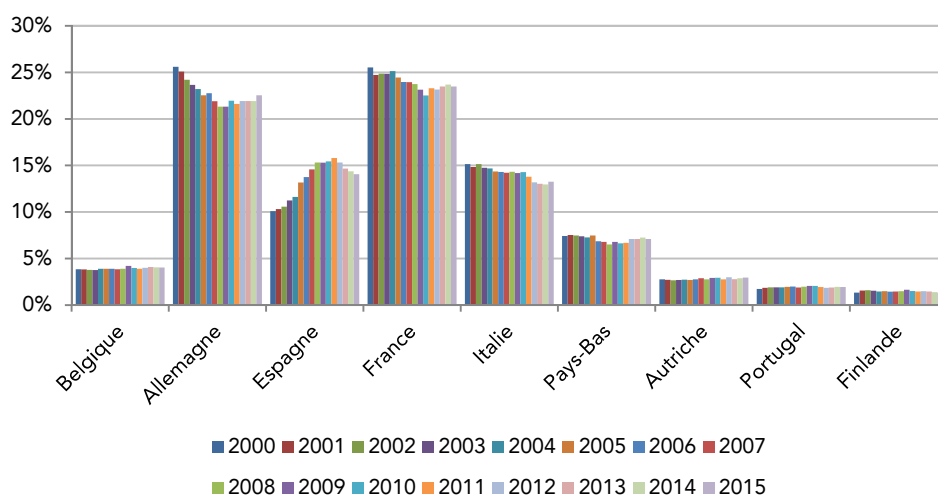
PIB par habitant en volume, 2000=100



Focus 1 Réallocations de la valeur ajoutée des différents secteurs manufacturiers en zone euro

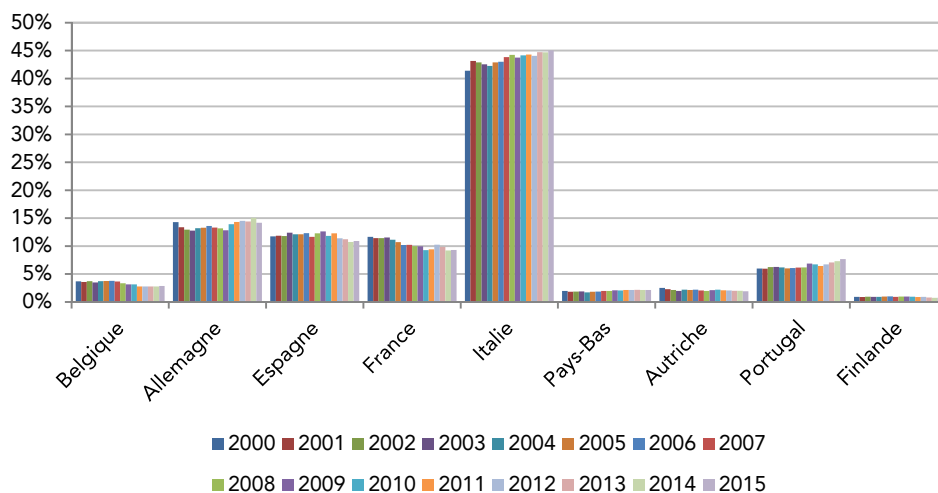
Il est utile de comparer ces évolutions de l'industrie manufacturière française par rapport à ses partenaires de la zone euro pour certains sous-secteurs. Dans l'industrie agro-alimentaire, l'Allemagne, la France et l'Italie ont structurellement perdu, au profit de l'Espagne et de l'Irlande.

Part de la VA dans celle de la zone euro :
industrie agro-alimentaire



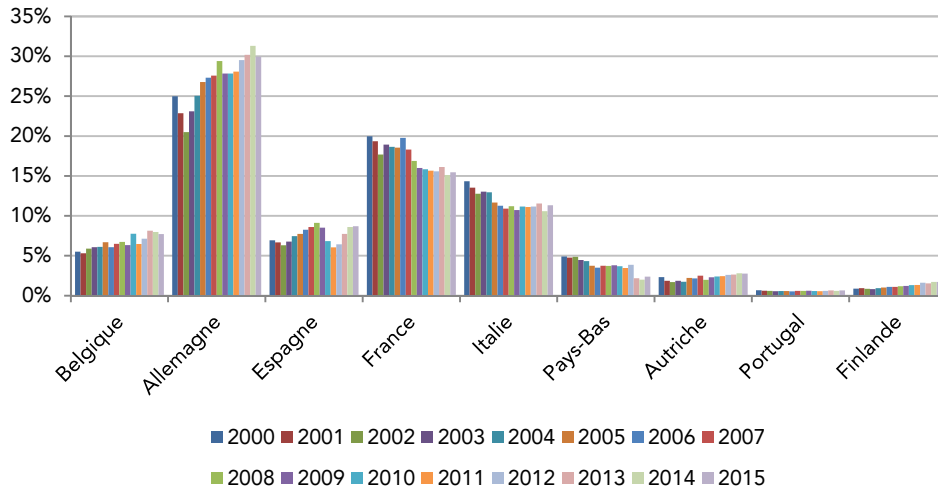
Dans le textile et l'habillement, la France, la Belgique et l'Espagne ont perdu, au profit de l'Italie et du Portugal.

Part de la VA dans celle de la zone euro :
textiles, habillement, cuir, chaussure



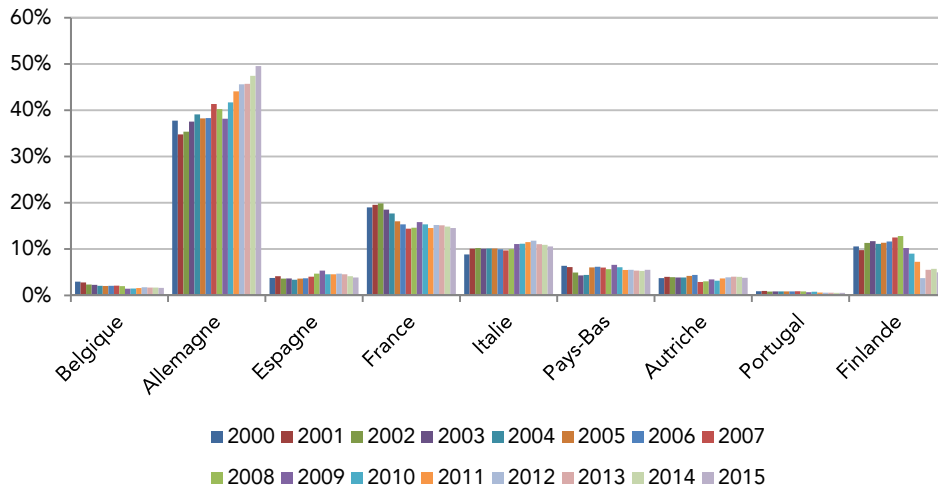
Dans l'industrie pharmaceutique, la France, l'Italie et les Pays-Bas ont perdu, au profit de l'Allemagne, la Belgique et la Finlande.

**Part de la VA dans celle de la zone euro :
industrie pharmaceutique**



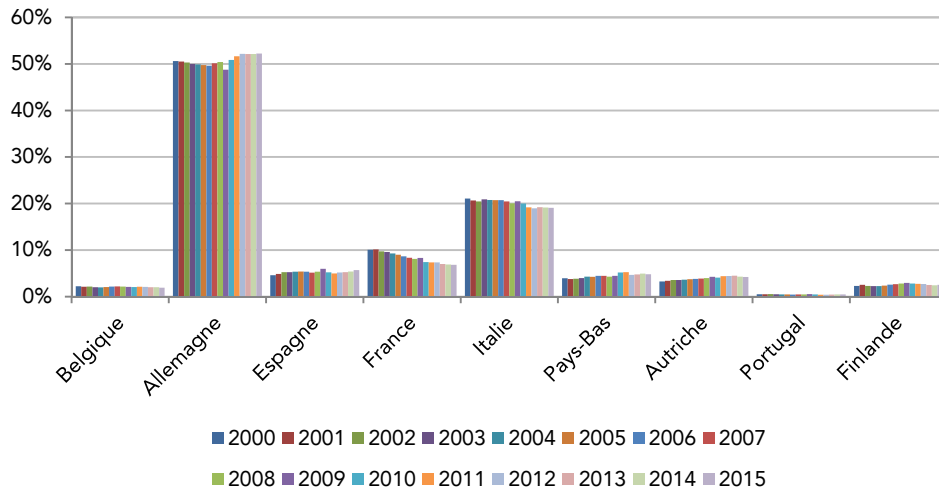
Dans la fabrication de produits électroniques et informatiques, la France, la Finlande et, dans une moindre mesure, les Pays-Bas et la Belgique ont perdu, au profit de l'Allemagne et de l'Italie

**Part de la VA dans celle de la zone euro :
produits informatiques, électroniques et optiques**



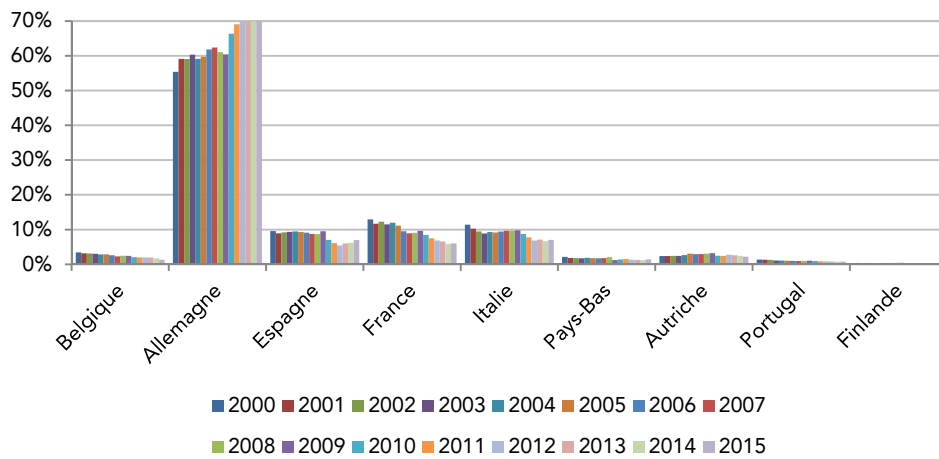
Dans la fabrication de machines et équipements, la France et l'Italie ont perdu, au profit de l'Allemagne, de l'Espagne, des Pays-Bas et de l'Autriche.

Part de la VA dans celle de la zone euro :
machines et équipements



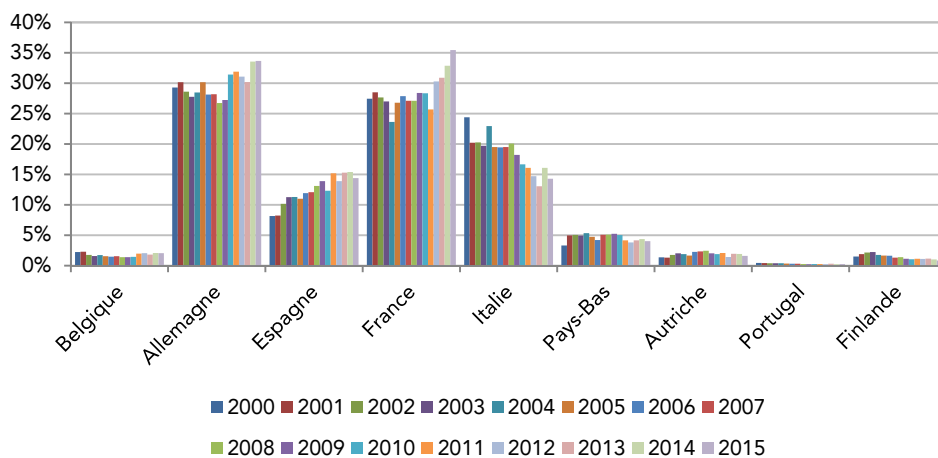
Dans l'industrie automobile, c'est l'Allemagne qui accroît son poids de plus de 15 points sur la période, au détriment de l'ensemble de ses partenaires et en particulier de la France et de l'Italie.

Part de la VA dans celle de la zone euro :
industrie automobile



C'est uniquement dans la fabrication d'autres matériels de transport, qui comprend l'aéronautique, que la France accroît son poids, avec l'Allemagne et l'Espagne, au détriment de l'Italie.

Part de la VA dans celle de la zone euro :
autres matériels de transport



Focus 2

Des produits français perçus de qualité moyenne, pas assez innovants et toujours trop chers

Les résultats de l' « enquête compétitivité » de 2017

Notre « enquête compétitivité » consiste à interroger chaque année depuis vingt ans des importateurs européens sur leur appréciation des produits fournis par les entreprises de différents pays. L'enquête analyse les caractéristiques hors-prix des produits et porte en 2017, comme tous les deux ans, sur les biens intermédiaires, les biens d'équipement mécaniques et les biens d'équipement électriques et électroniques.

Comme dans l'enquête menée en 2015, l'évolution des positionnements des biens d'équipement français est contrastée. Le positionnement des biens d'équipement électriques et électroniques progresse pour cinq critères, contre quatre pour les biens intermédiaires et trois pour les biens d'équipement mécaniques. Il se dégrade cependant sur cinq critères pour les biens d'équipement mécaniques, comme en 2015, contre trois pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement électriques et électroniques.

Les résultats confirment ce diagnostic d'une qualité des produits manufacturés français moyenne, voire médiocre, par rapport au prix de vente. Comme pour 2015, de façon générale, les biens d'équipement et intermédiaires français continuent d'occuper une position médiane sur les critères hors-prix, avec notamment une dégradation concernant le contenu en innovation. Ils sont placés en retrait concernant le critère prix et sont jugés chers au regard de leur qualité intrinsèque.

Présentation

Depuis le début des années 2000, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur la perception des grands acheteurs européens sur les produits qu'ils achètent à l'étranger.

Cette enquête annuelle porte alternativement sur les biens intermédiaires et d'équipement, et sur les biens de consommation finale. La dernière enquête menée en septembre 2017 porte sur les biens d'équipement, décomposés en trois types de produits : biens intermédiaires, biens d'équipement mécaniques et biens d'équipement électriques et électroniques. Un échantillon de 480 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, 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 entités géographiques au total.

L'originalité de cette enquête réside dans le classement des pays selon la qualité de leurs produits, leur contenu en innovation technologique, l'ergonomie ou le design, des qualités qui peuvent influencer l'évolution 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) sont également pris en compte. Ils représentent en effet aussi des facteurs importants dans la compétition internationale. Tous ces critères sont cependant moins sensibles que les prix aux fluctuations conjoncturelles. 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 2017. 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 également des enseignements sur la position de la France sur le long terme, en examinant l'historique des enquêtes sur les biens d'équipement depuis 2000.

Méthodologie de l'enquête

480 importateurs interrogés sur trois catégories de biens d'équipement

L'enquête « compétitivité » est menée pour Coe-Rexecode par TNS Sofres auprès de 480 entreprises répondantes. 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. Comme chaque année impaire, les produits enquêtés sont les biens d'équipement. Les produits importés par l'entreprise sont ainsi classés dans trois catégories : biens intermédiaires, biens d'équipement mécaniques et biens d'équipement électriques et électroniques. Plus précisément, les produits regroupés dans chacune de ces quatre catégories sont les suivants :

- Biens intermédiaires : produits minéraux, textile, bois et papier, chimie, caoutchouc et plastiques, etc.
- Biens d'équipement mécaniques : machines d'usage général ou spécifique, machines agricoles, machines-outils, turbines, chaudières, roulements, chaînes, etc.
- Biens d'équipement électriques et électroniques: équipement informatique, télécom, instruments de mesure ou de climatisation, etc.

Les entreprises interrogées ont à se prononcer sur neuf critères susceptibles de déterminer le choix d'un fournisseur, dont six portent sur les qualités hors-prix spécifiques aux produits :

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

Par ailleurs, un indicateur synthétique de qualité « hors-prix » est construit sur la base des six premiers critères.

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 renvoyer à une perception précise de la part des personnes interrogées, puis de permettre notamment le classement des pays d'origines des produits par les acheteurs.

b. Les critères n°1 à n°6 mesurent l'appréciation des caractéristiques « hors-prix » du produit. Sur ces sept critères, les trois premiers sont liés très directement au produit lui-même (qualité, ergonomie et design, contenu en innovation technologique), les trois suivants sont davantage liés à l'entreprise qui fabrique ces produits (notoriété, délais de livraison, ensemble des services associés aux produits). Un indicateur synthétise en outre l'avis général des sondés sur les critères « hors-prix ».

c. Le critère n°7 sur la variété des fournisseurs se rapporte moins au fournisseur lui-même qu'au pays du fournisseur. Un client pourrait en effet 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 donc une indication sur l'étendue relative de la base industrielle de chaque pays.

d. Le critère « prix des produits » est un critère un peu particulier dans la mesure où il ne peut être vraiment 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 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 différentes caractéristiques.

e. Pour prendre en compte cette dernière observation, deux types de question complémentaires sont posées à l'acheteur interrogé : la

première question porte sur « 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 vise à 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).

L'enquête vise à établir pour chaque type de produit un classement des différents pays pour les dix critères présentés ci-dessus. Pour chacun de ces critères, on demande donc à l'acheteur si les produits des dix pays considérés sont « mieux placés que la moyenne du marché », « dans la moyenne du marché », ou « moins bien placés que la moyenne du marché ».

Un classement des pays selon plusieurs critères

L'enquête permet ainsi de disposer d'une base de données constituée par les réponses de 480 acheteurs issus de six pays (France, Allemagne, Belgique, Royaume-Uni, Italie, Espagne). 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.

Pour obtenir le classement des différents pays pour chaque critère, on associe une note à chaque modalité de réponse : note de 3 points si les produits du pays sont « les mieux placés sur le marché », note de 2 points s'ils sont « placés dans la moyenne du marché » et note de 1 point s'ils sont « moins bien placés que la moyenne du marché ». 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). Les scores obtenus permettent ainsi d'établir le classement moyen des pays, c'est-à-dire l'ordre de préférence entre pays exprimé par « l'acheteur moyen ». On dispose 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.

Les résultats de l'enquête 2017

Les résultats de l'enquête 2017 sur les biens d'équipement sont présentés dans le tableau p. 51 sous la forme du rang pour l'acheteur moyen européen des 10 pays étudiés, pour chaque produit et chaque critère.

Un jugement mitigé sur la qualité des biens d'équipement français

L'enquête 2017 révèle que les biens d'équipement français occupent une place médiane au sein du classement total pour les critères hors-prix, à l'exception des critères « contenu en innovation technologique » et « variété des fournisseurs » où les positions françaises descendent jusqu'à la 7^{ème} place voire la 8^{ème} place. Ainsi, les trois catégories de biens se classent au 3^{ème} ou au 5^{ème} rang pour le critère « qualité » tandis qu'ils se classent entre la 2^{ème} et la 5^{ème} place en termes de délais de livraison et de services

associés aux produits. Il convient par ailleurs de noter la très bonne performance des biens intermédiaires en termes de notoriété, où ils se placent en 2^{ème} position.

**Classement des dix pays fournisseurs par l'acheteur moyen européen
pour les trois secteurs étudiés en 2017**

	France	Allemagne	Royaume-Uni	Italie	Espagne	PECO	États-Unis	Japon	Asie	Chine
Biens intermédiaires										
Qualité	3	1	5	6	8	9	4	2	7	10
Ergonomie-design	5	3	7	1	6	10	4	2	8	9
Contenu en innovation technologique	5	3	7	2	8	10	4	1	6	9
Notoriété	2	1	6	3	7	8	4	5	10	9
Délais de livraison	3	1	4	6	7	5	8	2	9	10
Ensemble des services associés aux produits	5	1	2	6	7	8	4	3	9	10
Variété des fournisseurs	4	1	7	2	9	10	3	5	8	6
Prix	7	6	10	4	5	2	8	9	3	1
Rapport qualité-prix	7	2	10	5	4	8	9	3	1	6
Hors-prix	4	1	6	2	7	10	5	3	8	9
Biens d'équipement mécanique										
Qualité	5	1	3	6	8	9	4	2	7	10
Ergonomie-design	6	3	5	2	8	10	1	4	7	9
Contenu en innovation technologique	7	1	5	4	6	10	3	2	8	9
Notoriété	4	1	6	5	8	9	3	2	7	10
Délais de livraison	3	1	2	5	8	9	6	4	7	10
Ensemble des services associés aux produits	4	1	7	6	5	9	3	2	8	10
Variété des fournisseurs	8	2	3	6	9	10	1	4	5	7
Prix	7	9	8	4	5	3	10	6	1	2
Rapport qualité-prix	5	4	10	3	9	7	1	2	8	6
Hors-prix	6	1	5	4	8	9	2	3	7	10
Biens d'équipement électrique et électronique										
Qualité	5	1	4	6	8	7	3	2	9	10
Ergonomie-design	6	1	5	2	9	7	4	3	8	10
Contenu en innovation technologique	7	1	4	5	10	6	3	2	8	9
Notoriété	5	1	4	6	9	7	2	3	8	10
Délais de livraison	4	1	3	9	8	2	5	6	7	10
Ensemble des services associés aux produits	2	1	5	7	8	6	3	4	9	10
Variété des fournisseurs	7	1	3	8	10	5	4	2	9	6
Prix	7	10	9	5	4	2	6	8	3	1
Rapport qualité-prix	6	3	10	8	4	1	9	2	7	5
Hors-prix	5	1	4	6	9	7	3	2	8	10

Source : Enquête "Compétitivité", Coe-Rexecode

Depuis l'enquête menée en 2015, l'évolution des positionnements est également assez contrastée selon les produits. Les biens intermédiaires gagnent deux places en variété des fournisseurs et une seule place en notoriété et en qualité. Par contre, ils perdent trois places sur les services associés mais surtout chutent pour ce qui est du rapport qualité-prix, avec une dégradation conséquente de cinq places. Les biens mécaniques ont quant à eux regagné en partie les places perdues il y a deux ans pour le rapport qualité-prix, en gagnant trois rangs, et la notoriété, avec un gain de deux places, mais ont vu la majorité de leurs évaluations relatives se déprécier. Ils perdent deux places en termes d'innovation technologique et de services associés et en perdent quatre sur le critère « ergonomie-design ». Enfin, les biens électriques et électroniques ont dans l'ensemble légèrement progressé relativement à leurs concurrents étrangers. En effet, ils gagnent trois places sur les services associés et la variété des fournisseurs mais également sur le critère de prix. On note en revanche une dégradation du contenu en innovation et du rapport qualité-prix (perte de trois rangs).

Le constat global est donc celui de produits de qualité moyenne, dont les prix élevés dégradent le rapport qualité-prix, puisque les différents types de biens se classent tous trois à la 7^{ème} place pour ce qui est du prix et entre la 5^{ème} et la 7^{ème} place pour le rapport qualité-prix.

Evolution du positionnement des produits français depuis 2001

Le fait de disposer de l'enquête depuis 2001 permet d'examiner l'évolution du rang des biens d'équipement français. Nous présentons dans les pages suivantes sous forme visuelle pour chaque critère l'évolution du rang de la France parmi les dix pays fournisseurs depuis 2001. Nous regroupons les résultats des trois familles de produits sur chacun des neuf graphiques correspondant aux neuf critères pour lesquels l'historique est disponible. L'idée est de mettre en évidence d'éventuelles tendances dans l'évolution du jugement des importateurs sur les produits français. Ces tendances sont représentées schématiquement sur les neuf graphiques par une large flèche bleue.

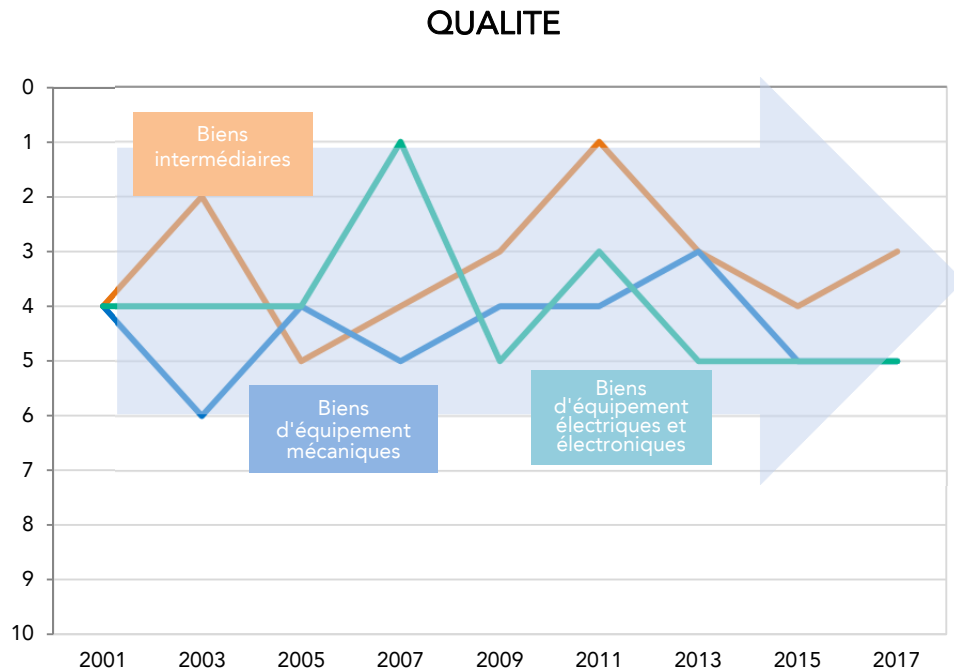
Tout d'abord, il convient de noter qu'en termes de qualité, les biens d'équipement français évoluent depuis 2001 entre les première et sixième positions. Depuis une décennie, ce sont les biens intermédiaires qui mènent le classement mais la constance est bien un point fort français pour tous les types de biens : ils se sont classés entre la troisième et la cinquième place 23 fois sur 27 au cours des neuf enquêtes menées depuis 2001. D'autre part, les prix sont toujours considérés très élevés même si l'on note une très légère amélioration depuis 2015 : tous les biens se classent à la 8^{ème} place en 2017. A l'exception des années 2001 et 2011, la moyenne des classements de nos produits oscille autour de la 8^{ème} position, ce qui témoigne d'une perception globalement médiocre des biens français.

Dans ces conditions, le rapport qualité-prix continue sa lente décroissance observable depuis 2001. Après une forte chute en 2015, les produits mécaniques ont rebondi légèrement pour atteindre la sixième place. Inversement, les produits électriques et électroniques ont perdu deux rangs depuis 2015. L'amélioration significative pour les biens intermédiaires apparue en 2015 a totalement disparu : ils ont perdu six rangs pour se retrouver à la 8^{ème} place, ce qui s'inscrit assez logiquement dans la tendance historique d'une détérioration lente mais quasi-continue du rapport qualité-prix des biens d'équipement français.

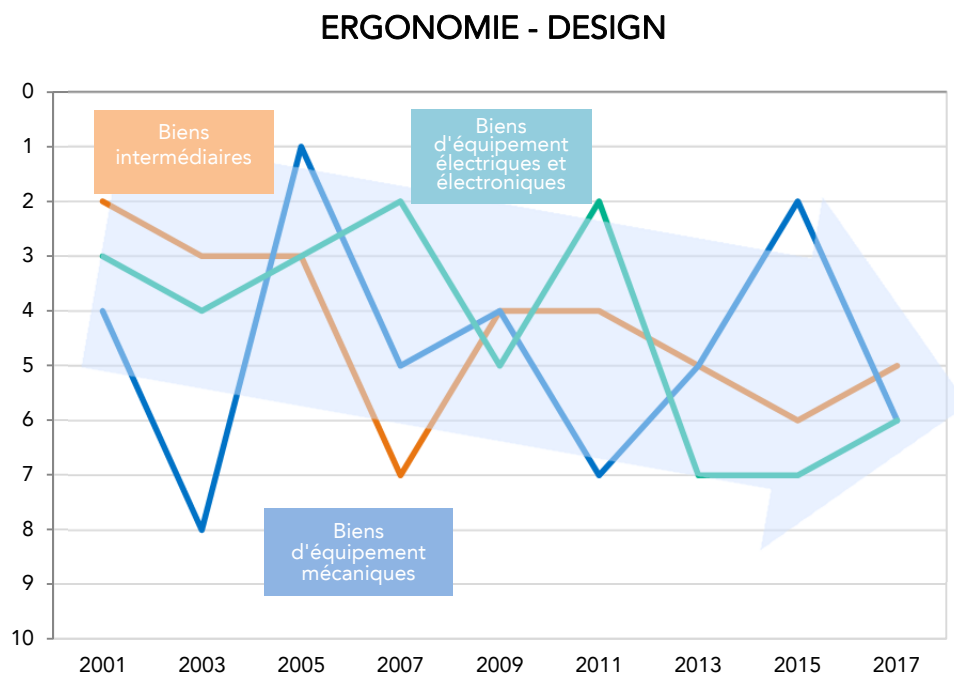
Il est important de souligner la bonne performance des délais de livraison, puisque les biens intermédiaires et mécaniques se maintiennent dans le Top 3 pour la sixième enquête consécutive, soit depuis 2007, tandis que les biens électriques et électroniques parviennent à conserver leur quatrième place selon ce critère.

En conclusion, on constate que les biens d'équipement français continuent de subir à l'échelle internationale un positionnement de prix trop élevé. On observe bien quelques améliorations localisées sur certains critères hors-prix mais celles-ci sont insuffisantes pour rétablir un équilibre au niveau du rapport qualité-prix. Les fluctuations enregistrées depuis quelques années n'ont pas permis de quitter la moitié inférieure du classement.

Rang des produits français parmi les produits de dix pays fournisseurs

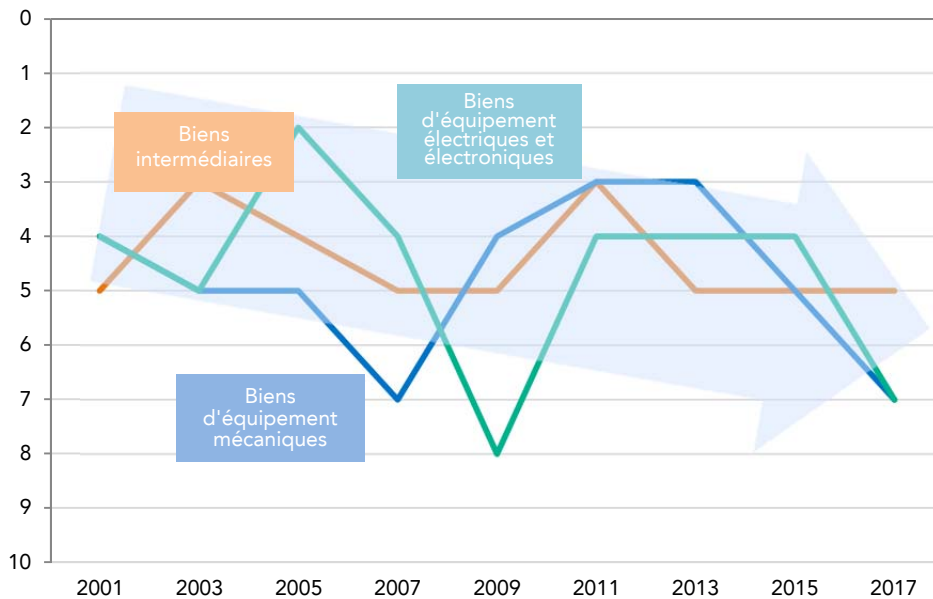


Le critère de qualité a relativement peu évolué depuis le début des années 2000 et apparaît plutôt stable, oscillant entre la 3^{ème} et la 5^{ème} position ; on note une légère amélioration au niveau des biens intermédiaires. Ce critère et son appréciation restent une force des produits français, qui sont continûment placés dans la moitié supérieure des réponses.



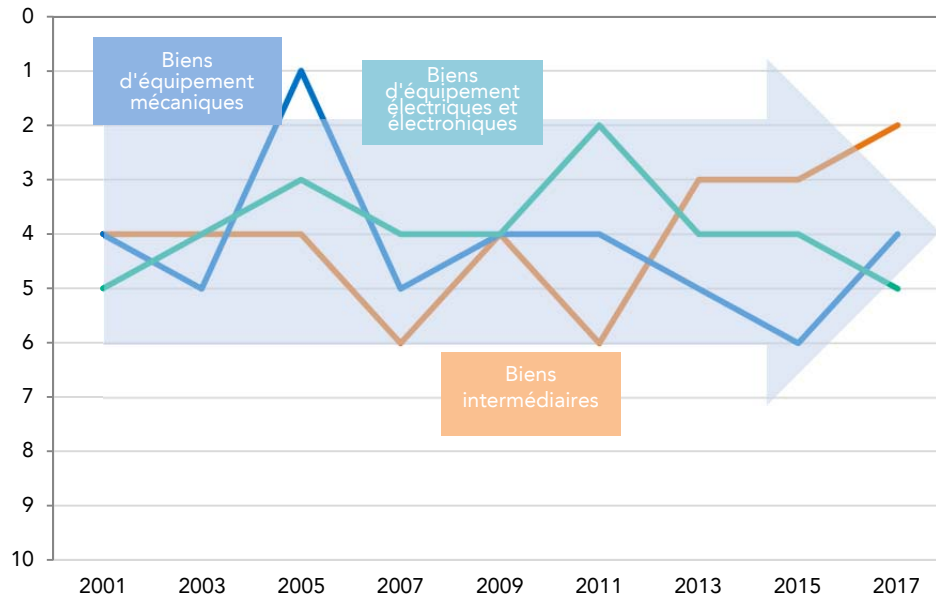
Le critère ergonomie-design continue à se révéler particulièrement fluctuant. Les différents secteurs évoluent de façon indépendante : on constate une forte détérioration des biens d'équipement mécaniques, qui voient disparaître tous les progrès de la période 2011-15, tandis que les autres biens stagnent à la 5^{ème} et 6^{ème} place respectivement.

CONTENU EN INNOVATION TECHNOLOGIQUE



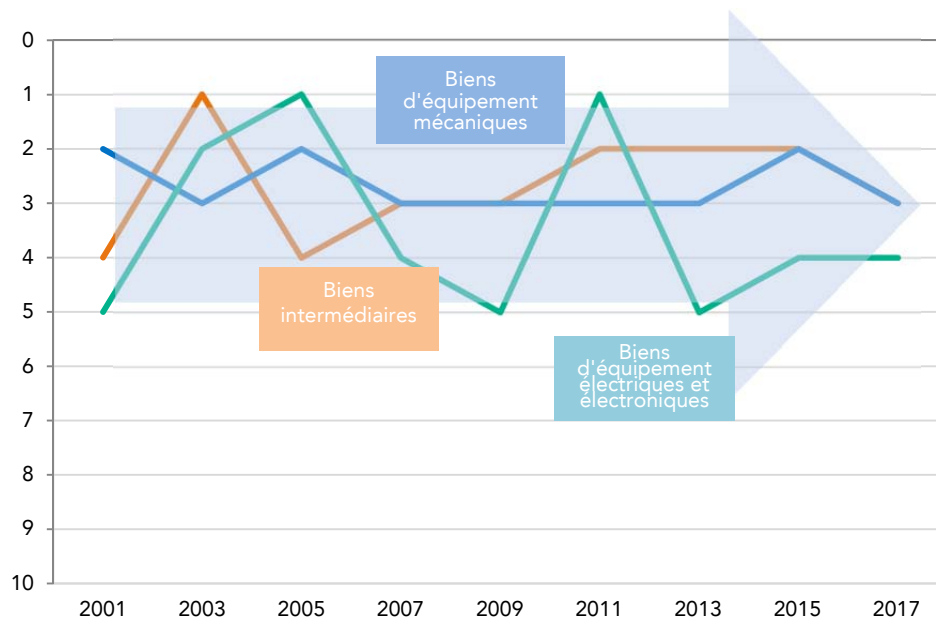
L'innovation technologique reste particulièrement décisive en tant que critère : la chute des biens d'équipement électroniques et mécaniques est conséquente et les renvoie à la 7^{ème} place, ce qui annule toute la progression depuis la période 2007-09, tandis que les biens intermédiaires se tassent et se maintiennent à leur 5^{ème} place depuis 2013.

NOTORIETE



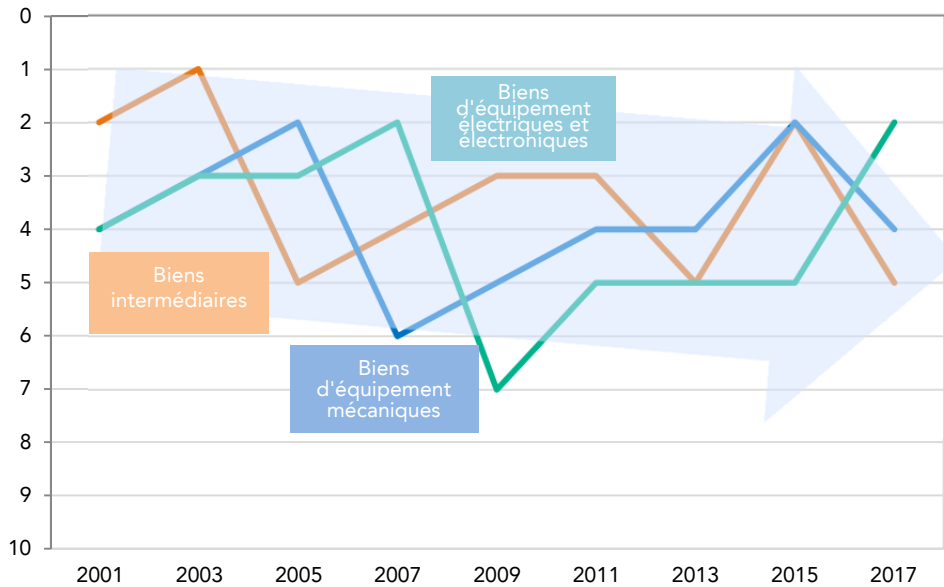
On constate des disparités fortes au niveau de la notoriété des produits français. Les biens intermédiaires s'inscrivent dans une tendance à la hausse depuis 2011 alors que l'appréciation des équipements électroniques continue de se dégrader depuis cette même date. Les équipements mécaniques se redressent pour retrouver leur place moyenne depuis 2001 : 4^{ème} place.

DELAIS DE LIVRAISON



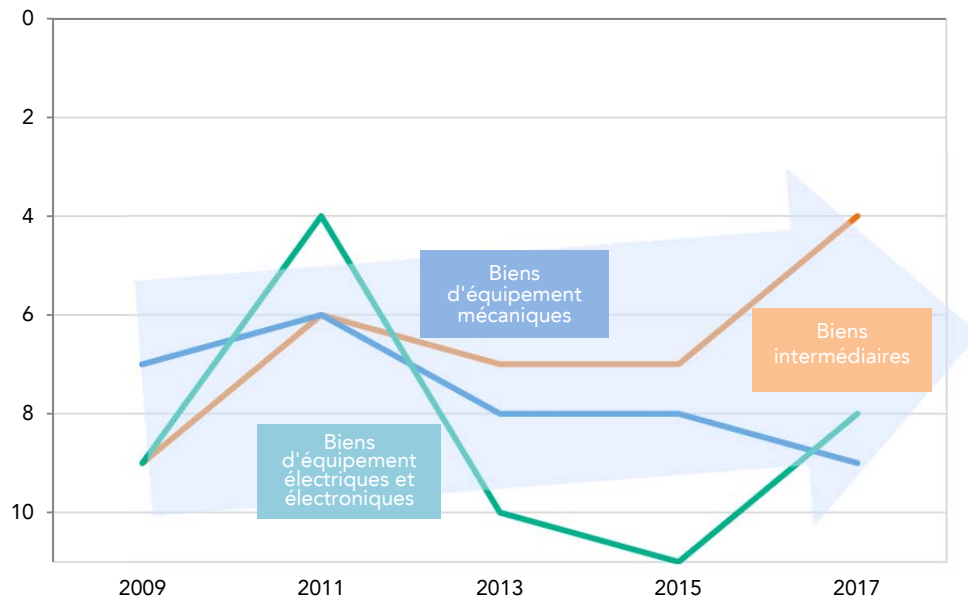
Le critère des délais de livraison continue de se révéler plutôt positif pour les produits français, qui stagnent principalement entre la 2^{ème} et la 4^{ème} place même si l'on note une légère détérioration pour les équipements intermédiaires et mécaniques.

SERVICES ASSOCIES AUX PRODUITS



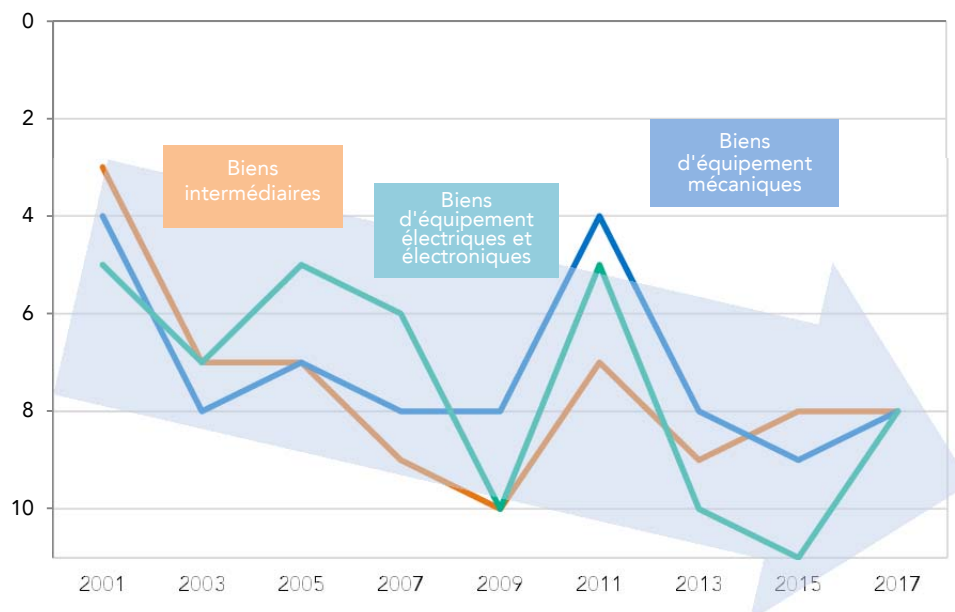
Ce critère des services associés aux produits est toujours aussi volatil : les biens intermédiaires et ceux d'équipement mécaniques ont tous deux reperdu leurs gains de l'année 2015 pour retrouver leur rang médian de 2013. Cependant, il faut noter que les biens électroniques ont fortement progressé sur la période pour atteindre la 2^{ème} place, ce qui s'inscrit dans une tendance à la hausse depuis 2009.

VARIETE DES FOURNISSEURS



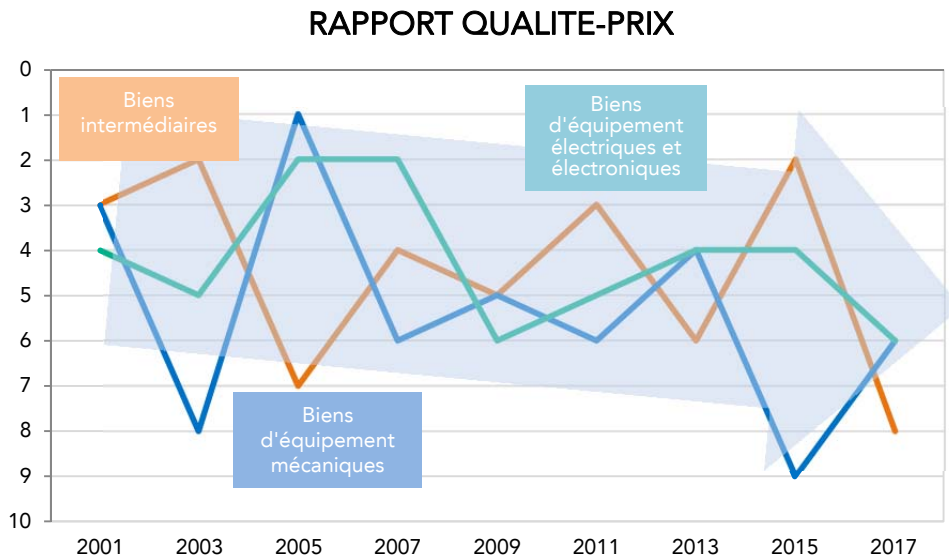
La perception de la variété des fournisseurs s'améliore légèrement pour les équipements électroniques et les biens intermédiaires mais restent à des niveaux relativement bas, comme pour les biens mécaniques qui décroissent en 9^{ème} place. Depuis l'apparition de ce critère, la France n'a jamais réellement su s'installer dans la partie haute du classement.

PRIX



Le critère de prix se révèle assez chaotique de par son évolution récente : après une forte baisse entre 2011 et 2015 pour les biens électroniques et mécaniques, on observe une hausse de l'appréciation pour

ces deux catégories, même si celle-ci ne permet pas de se rapprocher véritablement des niveaux d'appréciation de 2011. Les biens intermédiaires stagnent quant à eux, ce qui positionne les trois catégories de biens français à la 8^{ème} place.



Les dernières enquêtes ont vu le critère du rapport qualité-prix osciller fortement. Ainsi, après une amélioration conséquente, les biens intermédiaires ont chuté drastiquement pour occuper la 8^{ème} place de ce classement. La détérioration du ressenti des importateurs est plus modérée pour les biens électroniques, tant que les biens mécaniques progressent, pour se retrouver tous deux en 6^{ème} position de l'enquête pour le rapport qualité-prix

Comparaison de la position française

Dans cette section, nous comparons la performance française par rapport à ses compétiteurs européens.

Dans les tableaux qui suivent, nous présentons le classement des produits allemands, italiens et espagnols par rapport aux produits français. Si la case est verte, les produits français sont mieux notés que les produits étrangers, si elle est rouge, les produits étrangers sont mieux classés. On constate que les produits allemands se situent devant les produits français sur tous les critères à l'exception des prix pour les biens d'équipement mécaniques et électroniques. Cela traduit ainsi la forte spécialisation allemande sur les critères hors prix (1^{er} du classement pour chaque classe de biens). La qualité des produits allemands leur permet de pratiquer des prix plus élevés et pourtant de maintenir un très bon rapport qualité-prix (jamais en dessous de la 4^{ème} place selon ce critère).

Par rapport à l'Espagne, la situation est inverse : la France a de meilleures évaluations sur tous les critères, à l'exception du prix dans les trois catégories et du rapport qualité-prix pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement électriques et électroniques. Il faut ainsi noter une détérioration de l'analyse comparative du rapport qualité-prix, puisque la

France avait de meilleures évaluations que l'Espagne à ce niveau en 2015, ce qui témoigne d'une image dégradée des produits français.

Finalement, la France est dans une situation comparable à celle de l'Italie. Cependant, si les évaluations sont favorables à la France pour les critères de notoriété, de délais de livraison et de services associés dans les trois classes de biens, la situation est totalement inversée pour l'ergonomie, l'innovation et le prix. De plus, la France se classe derrière son voisin transalpin dans l'évaluation des critères de variété des fournisseurs, de rapport qualité-prix et hors-prix pour les biens intermédiaires et mécaniques alors que l'on constate l'inverse pour les biens électroniques. A la suite de 2015, on peut donc constater un léger déclassement des produits français dans les deux premières classes de bien.

Allemagne	Biens intermédiaires	Biens d'équipement mécaniques	Biens d'équipement électriques et électroniques
1. Qualité	1	1	1
2. Ergonomie-design	3	3	1
3. Contenu en innovation	3	1	1
4. Notoriété	1	1	1
5. Délais de livraison	1	1	1
6. Services associés	1	1	1
7. Variété des fournisseurs	1	2	1
8. Prix	6	9	10
9. Rapport qualité-prix	2	4	3
10. Hors-prix	1	1	1

Italie	Biens intermédiaires	Biens d'équipement mécaniques	Biens d'équipement électriques et électroniques
1. Qualité	6	6	6
2. Ergonomie-design	1	2	2
3. Contenu en innovation	2	4	5
4. Notoriété	3	5	6
5. Délais de livraison	6	5	9
6. Services associés	6	6	7
7. Variété des fournisseurs	2	6	8
8. Prix	4	4	5
9. Rapport qualité-prix	5	3	8
10. Hors-prix	2	4	6

Espagne	Biens intermédiaires	Biens d'équipement mécaniques	Biens d'équipement électriques et électroniques
1. Qualité	8	8	8
2. Ergonomie-design	6	8	9
3. Contenu en innovation	8	6	10
4. Notoriété	7	8	9
5. Délais de livraison	7	8	8
6. Services associés	7	5	8
7. Variété des fournisseurs	9	9	10
8. Prix	5	5	4
9. Rapport qualité-prix	4	9	4
10. Hors-prix	7	8	9

Annexe

1. Soldes des transactions courantes

France													
Soldes des échanges extérieurs													
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
(1) Solde des échanges de produits énergétiques (y compris produits pétroliers raffinés)													
en milliards d'euros	-38,0	-45,8	-44,9	-58,9	-39,8	-48,0	-62,4	-69,2	-65,8	-54,9	-39,8	-31,5	-39,4
en % du PIB	-2,1	-2,5	-2,3	-3,0	-2,1	-2,4	-3,0	-3,3	-3,1	-2,6	-1,8	-1,4	-1,7
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	31,1	31,0	30,6	30,0	27,1	28,3	28,5	26,3	24,6	27,9	30,4	31,0	31,6
(2) Solde des échanges de produits industriels **													
en milliards d'euros	-6,7	-6,9	-22,3	-21,8	-25,3	-28,6	-40,5	-26,8	-24,6	-29,7	-32,4	-40,8	-48,1
en % du PIB	-0,4	-0,4	-1,1	-1,1	-1,3	-1,4	-2,0	-1,3	-1,2	-1,4	-1,5	-1,8	-2,1
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	97,8	97,9	93,7	93,9	91,7	91,7	89,2	92,8	93,3	92,1	91,9	90,0	88,9
(3) Solde des échanges de produits agricoles et des IAA													
en milliards d'euros	7,5	8,6	8,9	8,7	5,1	7,9	11,4	11,4	11,2	9,0	9,1	6,0	5,2
en % du PIB	0,4	0,5	0,5	0,4	0,3	0,4	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,2
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	122,8	124,9	123,6	121,0	112,9	118,9	125,0	124,4	122,8	118,3	117,9	111,3	109,3
(4) Solde des échanges de matériel militaire													
en milliards d'euros	2,1	1,7	2,7	2,2	2,5	2,4	2,7	2,7	3,1	3,1	3,7	4,6	3,9
en % du PIB	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	304,2	276,0	336,5	268,3	294,7	269,9	287,5	281,4	309,9	284,7	328,7	379,0	307,3
(5) Solde des échanges de produits divers (édition et communication, plants et dessins, photos, Artistiques...)													
en milliards d'euros	-0,5	-0,3	-0,5	-0,6	-0,5	-0,5	-0,2	0,1	0,2	-0,6	-0,2	0,4	-0,1
en % du PIB	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	86,8	92,9	86,6	85,9	86,2	87,3	94,4	102,4	105,6	85,4	94,8	111,9	96,2
(6) = (1) + (2) + (3) + (4) + (5) Solde de la balance commerciale (FAB - CAF y.c matériel militaire)													
en milliards d'euros	-35,7	-42,7	-56,1	-70,5	-58,0	-66,8	-89,0	-81,7	-75,9	-73,1	-59,6	-61,3	-78,3
en % du PIB	-2,0	-2,3	-2,9	-3,5	-3,0	-3,3	-4,3	-3,9	-3,6	-3,4	-2,7	-2,8	-3,4
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	91,0	90,2	87,8	85,5	85,6	85,5	82,7	84,3	85,1	85,6	88,4	88,0	85,8
(7) Solde de la balance commerciale (FAB - FAB y.c matériel militaire)													
en milliards d'euros	-24,2	-29,9	-42,5	-56,2	-45,4	-52,4	-74,5	-67,6	-61,8	-58,5	-45,1	-48,1	-63,8
en % du PIB	-1,4	-1,6	-2,2	-2,8	-2,3	-2,6	-3,6	-3,2	-2,9	-2,7	-2,1	-2,2	-2,8
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	93,7	93,0	90,5	88,1	88,4	88,3	85,2	86,7	87,6	88,2	91,0	90,4	88,2
(8) Négoce international													
en milliards d'euros	7,3	7,7	7,1	11,0	9,0	9,5	15,4	17,8	18,8	18,6	22,8	22,2	22,2
en % du PIB	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	0,5	0,7	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
(9) Soutage et avitaillement, corrections, ajustements													
en milliards d'euros	1,4	0,5	2,2	-3,3	0,0	-5,0	-5,4	-4,3	0,4	-2,4	-2,7	-1,0	2,7
en % du PIB	0,1	0,0	0,1	-0,2	0,0	-0,2	-0,3	-0,2	0,0	-0,1	-0,1	0,0	0,1
(10) Solde des échanges de services													
en milliards d'euros	15,2	15,3	20,2	19,7	12,7	15,4	24,0	24,9	19,6	15,2	8,9	0,0	5,0
en % du PIB	0,9	0,8	1,0	1,0	0,7	0,8	1,2	1,2	0,9	0,7	0,4	0,0	0,2
Taux de couverture des dépenses par les recettes (en %)	114,1	113,1	116,3	114,8	110,1	111,3	116,5	115,8	111,4	108,0	104,3	100,0	102,3
(11) Revenus primaires													
en milliards d'euros	31,4	38,6	40,1	43,9	44,0	53,2	57,7	46,7	49,2	47,7	50,8	52,8	31,2
en % du PIB	1,8	2,1	2,1	2,2	2,3	2,7	2,8	2,2	2,3	2,2	2,3	2,4	1,4
(12) Transferts courants (revenus secondaires)													
en milliards d'euros	-31,4	-31,5	-32,9	-34,1	-36,5	-37,4	-37,5	-43,0	-44,6	-47,9	-44,3	-45,0	-23,4
en % du PIB	-1,8	-1,7	-1,7	-1,7	-1,9	-1,9	-1,8	-2,1	-2,1	-2,2	-2,0	-2,0	-1,0
(13) = (7) + (8) + (9) + (10) + (11) + (12) Solde de la balance des transactions courantes (bpm6)													
en milliards d'euros	-0,3	0,7	-5,8	-19,1	-16,1	-16,7	-20,4	-25,5	-18,5	-27,2	-9,6	-19,0	-26,1
en % du PIB	0,0	0,0	-0,3	-1,0	-0,8	-0,8	-1,0	-1,2	-0,9	-1,3	-0,4	-0,9	-1,1
Taux de couverture des dépenses par les recettes (en %)	99,9	100,1	99,2	97,6	97,5	97,7	97,4	96,9	97,7	96,8	98,9	97,8	97,2
PIB (en milliards d'euros courants)	1772	1853	1946	1996	1939	1998	2059	2087	2115	2148	2194	2227	2285

* annualisé sur la base de 11 mois ; ** Produits industriels hors produits pétroliers raffinés et IAA

Sources : Douanes (1) à (6), Banque de France (7) à (12), Insee (PIB)

Définitions

Négoce international : désigne les transactions liées aux achats de marchandises étrangères non importées sur le territoire douanier français, puis revendues à des non-résidents, ainsi que les achats et ventes à des non-résidents de marchandises françaises ne quittant pas le territoire douanier français.

Soutage et avitaillement : recouvre les achats de biens, tels que carburants, provisions et fournitures, dans les ports et les aéroports, par les transporteurs résidents à l'étranger et par les transporteurs non-résidents en France.

Revenus primaires : représentent les flux qui reviennent aux agents économiques pour leur participation au processus de production (« Rémunérations des salariés »), pour la fourniture d'actifs financiers (« Revenus d'investissement ») ou pour la location de ressources naturelles (« Loyers »). Les impôts et subventions sur les produits et la production sont également inclus dans les revenus primaires.

Transferts courants (revenus secondaires) : désignent les transferts entre résidents et non-résidents, correspondant à la fourniture d'un bien, d'un service, d'un actif financier ou d'un autre actif non produit sans la contrepartie d'un élément de valeur économique.

2. Décomposition par produits et destination des exportations de marchandises allemandes et espagnoles

Allemagne

	Part des exportations allemandes dans les exportations de la zone euro						Part dans les exportations allemandes en 2017 (en %)
	En 1999 (en %)	En 2017* (en %)	% de perte/gain totale (b/a) (en %)	% de perte/gain par an 1999-2010	% de perte/gain par an 2010-2017	% de perte/gain par an 2016-2017	
Produits alimentaires et animaux vivants	15,9	19,4	22,0	1,8	0,1	0,7	4,5
Boissons et tabac	13,0	16,2	24,9	3,0	-1,5	-8,0	0,8
Matières brutes non comestibles (hors carburants)	17,8	20,8	17,2	2,1	-1,0	0,6	1,7
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	13,1	12,2	-6,6	-1,4	1,3	-11,6	2,0
Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	19,3	14,6	-24,2	-2,4	-0,1	-3,8	0,2
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a. dont	27,9	29,4	5,5	0,1	0,6	1,7	16,5
Produits médicaux et pharmaceutiques	29,0	28,4%	-2,1	-0,6	0,7	-0,5	6,3
Articles manufacturés	25,7	29,1	13,2	1,0	0,1	-0,6	12,2
Machines et matériel de transport dont :	35,4	42,0	18,7	1,3	0,5	-0,1	49,9
Véhicules routiers	42,4	47,9	12,9	1,2	-0,2	-2,2	19,0
Autres matériels de transport	25,3	40,7	60,9	2,8	2,5	13,4	5,0
Articles manufacturés divers	25,0	29,4	17,3	1,7	-0,4	1,0	10,7
Articles et transactions, n.d.a.	51,6	35,2	-31,8	-4,7	2,2	-13,6	1,7
Total	29,4	32,1	9,4	0,5	0,5	-1,0	

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCI

Espagne

	Part des exportations espagnoles dans les exportations de la zone euro						Part dans les exportations espagnoles en 2017
	En 1999 (en %)	En 2017* (en %)	% de perte/gain totale (b/a) (en %)	% de perte/gain par an 1999-2010	% de perte/gain par an 2010-2017	% de perte/gain par an 2016-2017	
Produits alimentaires et animaux vivants	9,8	12,7	29,2	1,0	2,1	1,1	13,4%
Boissons et tabac	6,3	7,3	15,1	0,9	0,7	-1,7	1,5%
Matières brutes non comestibles (hors carburants)	5,1	7,5	46,9	1,0	4,0	11,4	2,8%
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	6,6	9,1	37,9	0,4	4,0	14,5	6,8%
Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	12,6	27,8	120,2	5,1	3,5	9,4	1,8%
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a. dont	3,8	5,2	36,4	2,7	0,2	0,7	13,4%
Produits médicaux et pharmaceutiques	3,5	4,1	18,2	3,1	-2,3	-5,5	4,1%
Articles manufacturés	6,0	7,9	29,9	1,8	1,0	0,9	15,0%
Machines et matériel de transport dont :	5,7	6,1	8,2	0,2	0,9	-2,1	33,4%
Véhicules routiers	11,0	10,3	-6,6	-0,4	-0,3	-5,4	18,7%
Autres matériels de transport	3,4	7,0	105,7	5,6	1,7	24,7	3,9%
Articles manufacturés divers	4,6	6,4	37,7	0,6	3,8	3,8	10,7%
Articles et transactions, n.d.a.	3,2	5,8	80,2	3,0	3,9	-9,4	1,3%
Total	5,6	7,0	24,6	1,0	1,6	1,4	

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTIC

Documents de travail récemment parus

*Perspectives 2018 - Premières réformes structurelles
dans un contexte macroéconomique favorable*

N° 65 - octobre 2017

*Les écarts de prélèvements obligatoires entre la France
et la zone euro*

N° 64 - septembre 2017

*Les conséquences économiques des expatriations
dues aux écarts de fiscalité entre la France et les autres pays*

N° 63 - juillet 2017

Présidentielle 2017 Des promesses aux réalités

N° 62 - mars 2017

La compétitivité française en 2016

N° 61 - janvier 2017

Perspectives 2017 et analyse des freins qui brident

N° 60 - septembre 2016



Coe-Rexecode

Centre d'Observation Économique et de Recherches pour
l'Expansion de l'Économie et le Développement des Entreprises

Siège social : 29 avenue Hoche • 75008 Paris • www.coe-rexecode.fr
Téléphone : +33 (0)1 53 89 20 89 • Fax : +33 (0)1 45 63 86 79

Association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 • APE 9412 Z • SIRET 784 361 164 00030 • TVA FR 80 784 361 164
www.coe-rexecode.fr • www.twitter.com/CoeRexecode