

Document de travail n° 82

Nouvelle dégradation de la compétitivité française en 2021

*Le rapport annuel de Rexecode
sur la compétitivité*

Ce document de travail a été réalisé
par Emmanuel JESSUA

Rexecode

COMITÉ DE DIRECTION

Michel DIDIER, président
Denis FERRAND, directeur général
Emmanuel JESSUA, directeur des études
Charles-Henri COLOMBIER, directeur de la conjoncture
Raphaël TROTIGNON, responsable du pôle énergie-climat

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Pierre GADONNEIX, Président ; Président d'Honneur : Jacques-Henri DAVID
Vice-président : Michel CICUREL ; Trésorier : Antoine GENDRY
Administrateurs : Christophe BEAUX, Olivier COSTA de BEAUREGARD, Pierre-André de CHALENDAR, Michel de ROSEN,
Christian DARGNAT, Michel DIDIER, Christine FABRESSE, Xavier FONTANET, Christel HEYDEMANN, François JACKOW,
Olivier KLEIN, Philippe LAMOUREUX, Patrick MARTIN, Hubert MONGON, Henri MOREL, Natacha VALLA, Christian NIBOUREL,
Olivier SALLERON, Amaury de WARENGHIEN

Centre de Recherche pour l'Expansion de l'Economie et le Développement des Entreprises

Rexecode : association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 - Siret : 784 361 164 00030 - APE 9412Z
Siège social : 29 avenue Hoche - 75008 PARIS - Tél. (33) 01 53 89 20 89 - www.rexecode.fr - [www.twitter.com/Rexecode](https://twitter.com/Rexecode)

Nouvelle dégradation de la compétitivité française en 2021

Résumé et principales conclusions	5
Introduction	7
1. Les indicateurs de la compétitivité sont en recul en 2021	9
2. Le recul des parts de marché tend à devenir structurel.....	17
3. Compétitivité et attractivité de la France comme lieu de production	23
4. Désindustrialisation et perte de compétitivité : les pistes pour inverser la tendance	31
<i>Complément</i> <i>Résultats de l'enquête Compétitivité 2021</i> <i>sur les biens intermédiaires</i>	<i>39</i>

Nouvelle dégradation de la compétitivité française en 2021

Nouvelle dégradation de la compétitivité française en 2021

Résumé et principales conclusions

En 2021, la plupart des indicateurs de la compétitivité française poursuivent un mouvement de dégradation déjà observé en 2020. Selon les données douanières (FAB-FAB), le déficit commercial a atteint un niveau record en 2021, soit 84,7 milliards d'euros, en augmentation de près de 27 milliards d'euros par rapport à 2019, dernière année avant la crise sanitaire. Ce creusement du déficit commercial depuis le début de la pandémie est imputable aux produits manufacturés (matériels de transport, biens d'équipement, produits pharmaceutiques...). Le déficit de la balance énergétique est en revanche légèrement inférieur à son niveau d'avant-crise. L'excédent du solde des échanges de services progresse par rapport à 2019 (essentiellement du fait du fret maritime). Sur l'indicateur le plus large, les données de comptabilité nationale indiquent que le solde des échanges de l'ensemble des biens et services est largement déficitaire, le déficit se creusant de plus d'un point de PIB en 2021 par rapport à 2019.

La part des exportations françaises de biens et services dans le total des exportations de biens et services de l'ensemble des pays de la zone euro continue de diminuer, de 14,5 % en 2019 à 13,7 % en 2020, et à 13,6 % en 2021, soit le plus bas niveau enregistré depuis 2000. Cette dégradation est entièrement imputable aux exportations de biens, dont la part de marché française à l'exportation relativement à l'ensemble de la zone euro passe de 13,9 % en 2019 à 12,9 % en 2020 et 12,6 % en 2021.

Le recul de la part de marché française à l'exportation de biens concerne la quasi-totalité des produits. Seuls les secteurs « cuirs et peaux » et « boissons » y échappent. L'effet de spécialisation sectorielle apparaît ainsi très secondaire et n'explique pas cette dégradation de la performance à l'export depuis le début de la pandémie. Ni la nature et l'ampleur des restrictions sanitaires, ni la dynamique des prix à l'exportation, qui n'augmentent pas plus en France qu'en moyenne dans la zone euro, ne semblent non plus expliquer la contre-performance française par rapport à ses concurrents européens.

Le rapport s'interroge pour la première fois sur l'attractivité de la France comme lieu de production. L'attractivité est une notion moins claire que la compétitivité. Les indicateurs existants sont souvent qualitatifs et partiels. Les indications qualitatives et d'opinion suggèrent que les réformes du début du quinquennat ont rendu la France « plus attractive ». **Les indicateurs quantitatifs de l'attractivité ne traduisent pas en revanche d'amélioration significative. On observe au contraire que la part de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière en France dans celle de l'ensemble des pays de la zone euro diminue, passant de 14,7 % en 2019 à 14,2 % en 2020 et 13,9 % en 2021.** Les pertes de parts de marché à l'exportation apparaissent fortement corrélées avec une poursuite de la désindustrialisation relative de la France par rapport à la moyenne européenne.

Après une période de stabilisation de la part de marché à l'exportation de la France au sein de la zone euro, due à la politique d'allègement des coûts (CICE, Pacte de responsabilité), **on retrouve dans la période récente deux caractéristiques tendancielles de la dégradation de la compétitivité française** observée au cours des années 2000 : d'une part le parallélisme entre perte de parts de marché à l'exportation et désindustrialisation relative, d'autre part le caractère quasi-généralisé des pertes parts de marché par catégories de produits. S'il est sans doute trop tôt pour affirmer que les résultats de la période récente traduisent un retour de la tendance à une dégradation structurelle de la compétitivité et à la désindustrialisation relative, la menace doit être considérée très sérieusement. **La problématique de la compétitivité est, et reste, une priorité de la politique économique.**

Pour conjurer le risque de la poursuite d'une dérive structurelle, le renforcement des politiques visant à améliorer les formations initiale et professionnelle et à élever les niveaux de compétences (jugés médiocres voire mauvais dans les classements internationaux) est souvent évoqué pour éviter une dégradation de la compétitivité hors-prix. Toutefois, sans attendre le résultat de ces efforts, **il paraît souhaitable de poursuivre l'amélioration de la compétitivité-coût notamment en prolongeant l'effort de baisse des impôts de production.** Le financement de cette baisse rendra **d'autant plus nécessaire la maîtrise de la dynamique des dépenses publiques.**

Enfin, le développement d'un tissu industriel innovant sur le territoire français passera par **une orientation nettement plus importante de l'épargne vers le financement en fonds propres** des entreprises de croissance. C'est le sens de la proposition soutenue par Rexecode pour la **mise en place de fonds d'investissement à capital garanti.**

Introduction

Ce document de travail est le 15e rapport annuel de Rexecode sur la compétitivité française. Il présente et analyse les résultats du commerce extérieur de la France comparés à ceux des principaux pays de la zone euro.

La longue dégradation de notre position sur les marchés mondiaux et dans la zone euro donnait des signes de stabilisation après les mesures de baisse des cotisations sociales de 2014. En 2020, les indicateurs de la compétitivité française ont renoué avec la dégradation. L'année 2021 n'a amorcé aucune récupération des parts de marché à l'exportation de biens perdues par la France relativement à ses concurrents européens. Les pertes se sont au contraire à nouveau creusées. Le recul des parts de marchés à l'exportation de biens porte de surcroît sur la quasi-totalité des catégories de produits. Il a comme corollaire des pertes d'activité industrielle relativement à nos voisins, notamment par rapport à l'Espagne et à l'Italie. Comme en 2020, ni l'effet de spécialisation, ni les restrictions liées à la crise sanitaire, ni l'évolution de la compétitivité-prix ne semblent expliquer cette nouvelle dégradation des parts de marché au cours des deux années de pandémie. Si la longue période de recul de nos parts de marché après l'année 2000 s'explique bien par le choc de coût salarial du début de la décennie 2000, le recul récent renvoie désormais sans doute à des explications plus structurelles. La croissance et le pouvoir d'achat des prochaines années dépendront largement de notre capacité à enrayer le recul ou mieux, à renverser la tendance. Il n'y aura pas de réindustrialisation sans un redressement de notre compétitivité. L'objectif de compétitivité est un objectif prioritaire du prochain quinquennat.

Cette étude s'accompagne d'un complément sur l'édition 2021 de notre enquête annuelle sur la perception relative des produits français par les importateurs européens. Cette enquête porte cette année sur les biens intermédiaires et d'équipement. Il en ressort des reculs quasi-généralisés dans les classements selon les différents critères prix et hors-prix.

1. Les indicateurs de la compétitivité sont en recul en 2021

La pandémie de Covid-19 a provoqué une chute sans précédent de l'activité et du commerce mondial. Du fait des mesures sanitaires et des confinements de la population, les entreprises, notamment les entreprises exportatrices, ont à la fois rencontré des difficultés d'approvisionnement, des freins au travail sur le site de production et de moindres débouchés en raison de la baisse de la demande mondiale. Ces obstacles ont concerné tous les pays. Il s'avère qu'au cours des deux années de pandémie, la position de la France dans les échanges internationaux s'est détériorée tant en termes de soldes des échanges extérieurs qu'en termes de parts de marché.

Cette première partie examine l'ampleur du recul en France, notamment au regard des performances des principales économies européennes et de la moyenne de la zone euro.

1. Une nette dégradation du solde des échanges

Le déficit de la balance commerciale mesurée par les données douanières (FAB-FAB) s'est creusé de 20 milliards d'euros supplémentaires en 2021, atteignant 84,7 milliards d'euros – un record historique – contre 64,7 milliards d'euros en 2020. Les importations ont en effet rebondi plus fortement que les exportations (respectivement +92,7 milliards d'euros et +72,7 milliards d'euros en 2021 par rapport à 2020). **Par rapport à 2019, le déficit commercial de 2021 s'est accru de 26,7 milliards d'euros.** Il est à noter que le déficit de la balance énergétique ne s'est pas creusé par rapport à 2019. La hausse du déficit commercial depuis le début de la pandémie est ainsi imputable aux produits manufacturés (à hauteur notamment de 16 milliards d'euros pour les matériels de transport de 7 milliards pour les biens d'équipement, de 3,5 milliards d'euros pour les produits pharmaceutiques).

La Banque de France évalue également le solde des échanges de biens dans le cadre des statistiques de la balance des paiements. Il s'agit donc de paiements et non de mouvements physiques des marchandises, ce qui peut se traduire par des écarts avec les données douanières. Le déficit de la balance commerciale ainsi mesuré passe de 46,2 milliards d'euros en 2019 à 59,5 milliards d'euros en 2020 et à 72,4 milliards d'euros en 2021, soit une dégradation de 12,9 milliards d'euros par rapport à 2020. Par rapport à 2019, le solde des biens mesuré par la balance des paiements s'est accru de 26,2 milliards d'euros. A 2,9 % du PIB, le déficit commercial atteint en 2021 son plus haut niveau depuis 2011 (année où il s'était élevé à 3,2 % du PIB).

Selon les données de la Banque de France, l'excédent de la balance des services s'est en revanche nettement amélioré non seulement par rapport à 2020 (+20,0 milliards d'euros) mais aussi par rapport à 2019 (+11,9 milliards d'euros). Contrairement à la balance commerciale, les exportations de

Les différentes sources statistiques sur les échanges extérieurs

Les échanges de biens sont mesurés principalement à partir des données des Douanes sur les échanges de marchandises et des enquêtes de la Banque de France sur le négoce international.

Les données des Douanes sont publiées généralement CAF-FAB, c'est-à-dire que les importations incluent le coût des assurances et du fret (CAF), tandis que les exportations sont mesurées à leur valeur au passage de la frontière (FAB, pour « franco à bord »).

Selon les normes internationales de la balance des paiements, dont les statistiques sont publiées en France par la Banque de France, les échanges de biens doivent être enregistrés en FAB-FAB. Pour ce faire, les coûts d'assurance et les frais d'acheminement jusqu'à la frontière française sont soustraits de la valeur des importations et reclassés dans les services correspondants (services d'assurance et de pension, services de transport). De plus, des corrections et ajustements sont apportés afin que les échanges de biens retracent les seuls flux correspondant à des transactions portant sur des biens produits et conduisant à un changement de propriété économique. Enfin, le soutage et l'avitaillement sont ajoutés pour former la ligne « marchandises générales ».

Le solde des échanges de biens est également appelé solde commercial.

La Banque de France publie en outre les données des échanges de services, qui constituent la deuxième grande composante de la balance des paiements. Ils incluent notamment les transports et les voyages.

Pour passer au solde de la balance des paiements (ou balance courante), il convient d'ajouter deux composantes, mesurées par la Banque de France. D'une part, les revenus primaires, qui 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. D'autre part, les transferts courants (revenus secondaires), qui 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.

Enfin, les échanges de biens et de services sont également une composante de l'équilibre des emplois et des ressources de biens et services dans les comptes nationaux.

services ont davantage progressé (+32,6 milliards d'euros) que les importations (+12,5 milliards d'euros) essentiellement du fait du fret maritime. **A 1,4 % du PIB, l'excédent de la balance des services atteint en 2021 son plus haut niveau depuis son pic de 2012 (1,5 % du PIB).**

Au total, **pour l'ensemble des biens et des services**, toujours d'après les statistiques de la balance des paiements de la Banque de France, le déficit français a augmenté de 14,3 milliards d'euros par rapport à son niveau de 2019 mais s'est résorbé de 7,1 milliards d'euros par rapport à 2020. Calculé en part du PIB, il a atteint en 2020 et 2021 ses niveaux les plus hauts depuis 10 ans, à respectivement 1,9 et 1,5 % du PIB.

Les comptes nationaux présentent la mesure la plus complète du solde des échanges extérieurs de biens et services cohérente avec l'équilibre des emplois et des ressources en biens et services. Les comptes nationaux confirment la dégradation du solde des échanges extérieurs entre 2019 et 2021. Le déficit des échanges de l'ensemble des biens et services s'accroît de 23 milliards d'euros en 2019 à 51 milliards d'euros en 2021, soit une augmentation du déficit de 1,1 point de PIB.

Les soldes des échanges extérieurs

	2019	2020	2021	Variation 2021/2019
En milliards d'euros				
Solde commercial (FAB-FAB) : données douanières	-58,0	-64,7	-84,7	-26,7
Solde commercial (balance des paiements)	-46,2	-59,5	-72,4	-26,2
Solde des échanges de services (balance des paiements)	23,9	15,7	35,7	11,8
Solde échanges de biens et services (balance des paiements)	-22,2	-43,8	-36,7	-14,3
Solde échanges de biens (comptes nationaux)	-34,9	-49,0	-74,1	-39,2
Solde échanges de services (comptes nationaux)	11,6	2,5	23,5	11,9
Solde échanges de biens et services (comptes nationaux)	-23,3	-46,5	-50,6	-27,3
En points de PIB				
Solde commercial (FAB-FAB)	-2,4	-2,8	-3,1	-0,7
Solde commercial (balance des paiements)	-1,9	-2,6	-2,9	-1,0
Solde des échanges de services (balance des paiements)	1,0	0,7	1,4	0,4
Solde échanges de biens et services (balance des paiements)	-0,9	-1,9	-1,5	-0,6
Solde échanges de biens (comptes nationaux)	-1,4	-2,1	-3,0	-1,6
Solde échanges de services (comptes nationaux)	0,5	0,1	0,9	0,5
Solde échanges de biens et services (comptes nationaux)	-1,0	-2,0	-2,0	-1,1

Source : Douanes, Banque de France, comptes nationaux

2. La part des exportations françaises de biens dans les exportations totales de biens des pays de la zone euro poursuit son recul en 2021

La compétitivité d'un pays désigne sa capacité à maintenir durablement sa position dans la concurrence internationale tant sur les marchés extérieurs que sur le marché intérieur, sans éroder le pouvoir d'achat international de ses agents (ménages et entreprises). S'agissant des marchés extérieurs, l'indicateur classique de compétitivité est la part de marché à l'exportation comme indicateur de la position dans la concurrence internationale.

En 2021, le commerce mondial en valeur, mesuré d'après les données douanières par le total des exportations de biens des pays du monde, a dépassé de 15,5 % son niveau d'avant-crise (2019). Toujours d'après les sources douanières, les exportations françaises de biens en valeur sont en revanche inférieures de 5,1 % à leur niveau de 2019. En conséquence, **la part des exportations françaises de biens en valeur dans les exportations mondiales a poursuivi son recul, passant de 3,1 % 2019 à 2,8 % en 2020 et à 2,7 % en 2021, son plus bas historique.**

Il est utile de concentrer l'attention sur la compétitivité de la France par rapport à ses concurrents de la zone euro. L'examen des parts de marché de la France vis-à-vis de ses seuls concurrents de la zone euro se justifie pour au moins deux raisons. D'une part, cet indicateur se limite à comparer la France à des pays de développement largement comparable, c'est-à-dire au voisinage de la frontière technologique et n'est donc pas perturbé par le rattrapage des économies émergentes. D'autre part, il porte sur des économies partageant la même monnaie et dont les évolutions de parts de marché à l'export ne s'expliquent pas par des évolutions différenciées du taux de change. A ces deux motifs structurels s'ajoute une raison plus conjoncturelle liée aux différences de propagation de l'épidémie et de nature et d'ampleur des contraintes sanitaires sur l'économie entre notamment l'Asie et l'Europe.

En rapportant les exportations françaises de biens (toutes destinations confondues) aux exportations de biens de l'ensemble des pays de la zone euro, on constate un recul des parts de marché françaises depuis l'avant-crise particulièrement accentué. D'après les données de comptabilité nationale, les exportations françaises de biens continuent de diminuer relativement à l'ensemble de la zone euro. La part des exportations françaises de biens en valeur dans le total des exportations de biens de la zone euro (c'est-à-dire la somme des exportations de chaque pays membre, y compris vers les autres pays de la zone euro) avait diminué en 2020 de 13,9 % à 12,9 %. Cette chute d'un point contrastait avec la quasi-stabilité des parts de marché des principales autres économies européennes (Allemagne, Espagne, Italie) en 2020 d'après les données des comptes nationaux¹. Les parts de marchés

¹ Dans les données présentées, les exportations de la zone euro excluent celles de l'Irlande, dont les évolutions depuis 2015 sont difficilement interprétables économiquement et reflètent en grande partie des changements de conventions comptables.

françaises à l'exportation de biens relativement à la zone euro poursuivent leur baisse en 2021, atteignant un nouveau plus bas historique à 12,6 %.

Les parts de marché espagnoles et italiennes progressent légèrement en 2021 (+0,2 point). Les parts de marché allemandes reculent davantage qu'en France (-1,0 point).

Au total par rapport à 2019, la part des exportations françaises de biens dans les exportations de l'ensemble des pays de la zone euro recule de 1,3 point en 2021 par rapport à 2019. La baisse est limitée à 0,8 point en Allemagne. Les parts de marché espagnoles et italiennes progressent de 0,1 point et le reste de la zone euro de 1,9 point, essentiellement du fait du Benelux (+0,8 point pour les Pays-Bas et +0,4 point pour la Belgique).

Le montant total des exportations de la zone euro (y compris échanges intra-zone euro) étant de 4 014 milliards d'euros, le recul de 1 point entre 2019 et 2021 des exportations de biens de la zone euro représente une perte d'exportations de 50,9 milliards d'euros, soit environ 2 points de PIB. Si la part de marché de la France dans la zone euro avait été maintenue à son niveau d'avant-crise, les exportations françaises de biens auraient été plus élevées de 51 milliards d'euros.

3. Les parts de marché à l'exportation de services enregistrent un rebond en 2021

L'évolution des parts de marché française à l'exportation de services contraste avec celle des biens. En effet, la France enregistre en 2021 une hausse de 0,7 point de sa part dans les exportations de services de la zone euro, passant de 16,0 % en 2020 à 16,7 % en 2021. Cette part avait légèrement reculé en 2020 (-0,1 point par rapport à 2019). **Sur l'ensemble des deux années 2020 et 2021, c'est-à-dire par rapport à 2019, la part de marché française à l'exportation de services progresse donc de 0,6 point.** Les exportations de services de l'ensemble de la zone euro s'élevant à 1 284 milliards d'euros en 2021, cette hausse apporte un surcroît de revenu d'exportation de 7,1 milliards d'euros par rapport à une situation où la France n'aurait fait que maintenir ses parts de marché à leur niveau de 2019.

L'Italie et l'Espagne accusent une légère diminution de leurs parts de marché à l'exportation de services en 2021 (respectivement -0,1 et -0,2 point), qui vient creuser la perte importante (liée en grande partie à la chute des recettes touristiques) enregistrée en 2020 (respectivement -3,2 et -1,5 point en 2021 par rapport à 2019). L'Allemagne progresse de 0,2 point en 2021 (+1,3 point par rapport à l'avant-crise) et le reste de la zone euro chute de 0,5 point (mais +2,8 points par rapport à l'avant-crise).

4. Au total, les parts de marché françaises à l'exportation de l'ensemble des biens et services reculent encore en 2021

Pour l'ensemble des biens et services, les données des comptes nationaux indiquent que la part des exportations françaises de biens et services en valeur dans les exportations totales de la zone euro a baissé de 0,1 point en 2021 (par rapport à 2020). Elle atteint **13,6 % des exportations de biens et services de la zone euro, soit le niveau le plus bas enregistré depuis 2000**. La forte baisse enregistrée en 2020 (-0,8 point) est ainsi encore creusée en 2021, la perte cumulée sur les deux années s'élevant à 0,9 point.

Les années 2020 et 2021 ont ainsi mis fin à une période de stabilisation des parts de marché françaises à l'exportation. **Si la France avait conservé en 2021 ses parts de marché de 2019 (14,5 %), ses recettes d'exportations auraient été supérieures de 47,4 milliards d'euros** à leur niveau constaté.

En 2021 par rapport à 2020, c'est l'Allemagne qui accuse le plus fort recul de ses parts de marché (-0,6 point), alors que l'Espagne, l'Italie et le reste de la zone euro voient les leurs progresser (respectivement de +0,1, +0,2 et +0,4 point). Par rapport à l'avant-crise (2019), c'est bien la France qui affiche la plus forte chute (-0,9 point, contre +0,1 en Allemagne, -0,7 en Espagne, -0,2 en Italie et +1,7 dans le reste de la zone euro).

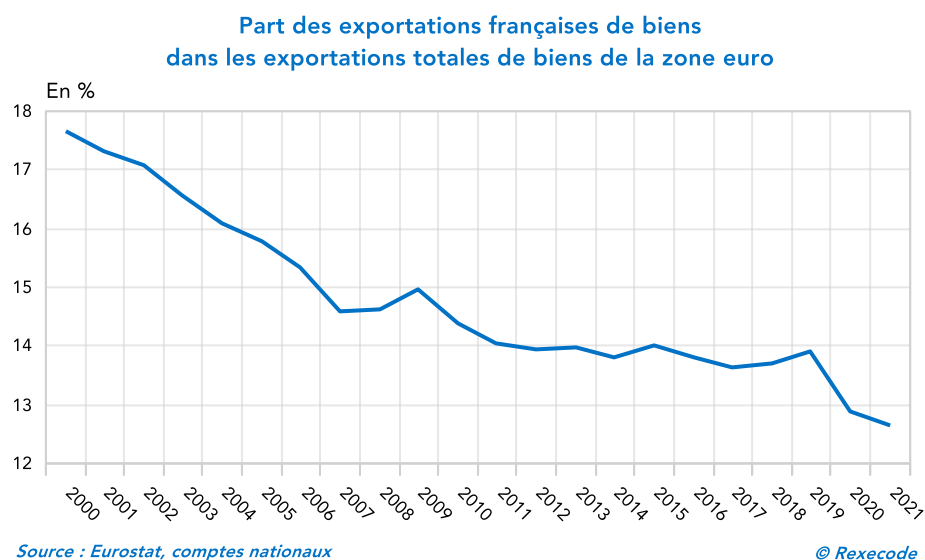
Variation de la part des exportations françaises dans les exportations totales de la zone euro en 2021 (en point de pourcentage du total des exportations de la zone euro)

	Variation par rapport à 2019			Variation par rapport à 2020		
	Exports de biens et services	Exports de biens	Exports de services	Exports de biens et services	Exports de biens	Exports de services
Allemagne	0,1	-0,8	1,3	-0,6	-1,0	0,2
Espagne	-0,7	0,1	-3,2	0,1	0,2	-0,1
France	-0,9	-1,3	0,6	-0,1	-0,3	0,7
Italie	-0,2	0,1	-1,5	0,2	0,2	-0,2
Autres pays de la zone euro	1,7	1,9	2,8	0,4	0,8	-0,5

Données : Eurostat, comptes nationaux

5. Vers un retour à la tendance négative des années 2000 ?

Les parts de marché à l'exportation de biens relativement à la zone euro avaient enregistré un recul régulier entre 2000 et 2007, à une période où les deux principales économies de la zone euro menaient des politiques économiques diamétralement opposées (hausse du coût salarial horaire avec les « 35 heures » puis convergence des SMIC en France, consensus sur la modération salariale et réforme du marché du travail en Allemagne).



Le graphique ci-dessus retrace l'évolution de la part des exportations françaises de biens dans les exportations de biens de l'ensemble des pays de la zone euro depuis le début des années 2000. On observe la perte rapide de compétitivité à l'exportation de 2000 à 2007. La pente est restée négative ensuite à un rythme plus modéré. Les mesures d'allègement du coût du travail par la baisse des cotisations sociales ont contribué à la stabilisation de la part de marché française au cours des années 2010. L'observation des années 2020 et 2021 suggère un retour à l'orientation baissière des parts de marché.

Pour mesurer l'enjeu économique du recul de la part des exportations françaises dans celles de la zone euro (de 17,6 % en 2000 à 12,6 % en 2021), on notera que **si la France avait maintenu ses parts de marché à l'exportation de biens par rapport à la zone euro à leur niveau de 2000, les recettes d'exportations seraient actuellement supérieures de 201 milliards d'euros par an au niveau constaté, soit l'équivalent de près de 8 points de PIB.**

2. Le recul des parts de marché tend à devenir structurel

On s'interroge ici sur les causes de cette nouvelle dégradation des deux années récentes. Il est alors nécessaire d'analyser les indicateurs de compétitivité étudiés plus haut à un niveau fin de catégories de produits d'exportation, afin d'identifier si la spécialisation du commerce extérieur français aurait éventuellement davantage exposé la France aux conséquences de la crise sanitaire et des restrictions à la mobilité qui en ont découlé. La première hypothèse à tester est que l'orientation de notre industrie particulièrement tournée vers l'aéronautique pourrait expliquer le mauvais résultat global. Une deuxième explication à interroger est l'hypothèse que les restrictions de notre politique sanitaire auraient pu être plus restrictive que chez nos voisins et pénaliser notre industrie.

1. Notre spécialisation industrielle n'explique pas l'ampleur et le caractère général du recul de nos parts de marché

Des facteurs circonstanciels comme la hausse des prix de l'énergie expliquent en partie la poursuite de la dégradation du solde de la balance des échanges de biens en 2021 par rapport à 2020. Notre étude de mars 2021, qui portait sur l'année 2020, montrait que les facteurs circonstanciels (en particulier, la chute de nos recettes d'exportations dans l'aéronautique) étaient loin d'expliquer la perte de nos parts de marché à l'export relativement à nos voisins européens. L'examen des données de 2021 montrent que ce diagnostic est inchangé. En effet, la France affiche toujours en 2021 un recul de ses parts de marché à l'exportation relativement à la zone euro pour la quasi-totalité des catégories de produits par rapport à l'avant-crise.

D'après les données douanières, les parts de marché françaises à l'export pour l'ensemble des produits poursuivent leur recul en 2021, passant de 11,3 % à 11,1 % des exportations de l'ensemble de la zone euro entre 2020 et 2021 (-0,2 point). L'Allemagne accuse une perte encore plus importante (-0,8 point par rapport à 2020). En revanche, l'Espagne et l'Italie voient leurs parts de marché progresser de respectivement 0,2 et 0,1 point des exportations de la zone euro.

Les parts de marché françaises progressent en 2021 essentiellement sur les boissons (+2,4 points), le cuir (+5,3 points) et l'aéronautique (+2,3 points). On note encore des pertes de parts de marché sur un an pour de nombreux produits : produits pharmaceutiques (-1,6 point), produits alimentaires, chimie, bois, métallurgie, machines et équipements. S'agissant de l'Allemagne, on note également des pertes de marchés pour un grand nombre de produits en 2021 (machines et équipements, alimentaire, caoutchouc, matériel TIC, textile, aéronautique...). En revanche, les pertes allemandes ne semblent pas s'expliquer par une moindre performance dans l'automobile (+1,1 point des

exportations de la zone euro sur un an). Le tableau ci-dessous résume les évolutions de parts de marchés à l'export pour chaque catégorie de produit :

**Variation de la part des exportations dans celles de la zone euro
en 2021 par rapport à 2020
(en points de pourcentage)**

	Allemagne	Espagne	France	Italie
Total	-0,8	0,2	-0,2	0,1
Aliments	-0,5	0,0	-0,2	0,3
Boissons tabac	-0,2	0,0	2,4	-0,2
Matières premières hors pétrole	0,3	0,1	0,2	0,0
Carburants	-1,4	-0,2	0,7	0,1
Huiles animales et végétales	0,3	0,4	0,4	-0,7
Produits chimiques hors pharma	-0,4	0,2	-0,2	-0,4
Produits pharmaceutiques	0,4	0,7	-1,6	-1,8
Cuir, peaux	-0,9	-0,4	5,3	-2,2
Caoutchouc	-0,7	0,1	-0,3	0,6
Bois	-1,2	0,1	-0,8	-0,1
Papier	-0,8	0,3	0,0	0,1
Textile	-1,4	0,8	0,2	1,1
Minéraux non métalliques	-1,4	0,3	-0,5	-0,2
Métallurgie	-1,6	0,3	-0,1	0,6
Machines et équipements	-0,4	0,0	0,0	0,4
Matériel TIC	-0,6	0,3	0,5	0,3
Équipements électriques, électroniques	0,3	-0,1	-0,5	0,4
Automobile	1,1	0,0	0,0	0,4
Autres transport (hors aéronautique)	3,8	-2,2	-0,4	1,8
Aéronautique	-2,9	-0,7	2,3	-0,1
Autres produits manufacturés	-0,9	0,4	-0,2	1,0
Autres	-3,5	2,2	3,1	-0,9

Source : Douanes, Eurostat, calculs Rexecode

Par rapport à l'avant-crise (2019), la France affiche toujours en 2021 le recul le plus important de ses parts de marché à l'exportation (-1,1 point par rapport à 2019, contre -0,7 point pour l'Allemagne). L'Espagne et l'Italie enregistrent une légère hausse de leur part de marché (+0,1 point). Comme en 2020 et contrairement aux autres économies de la zone euro, le recul apparaît généralisé – à l'exception de deux points forts de la France liés en particulier au luxe (boissons, cuir et peaux). Les pertes les plus importantes concernent l'aéronautique (-2,6 points), les produits pharmaceutiques (-1,9 point), les machines et équipements (-1,1 point), les équipements électriques, électroniques et informatiques (-1,2 point).

Variation de la part des exportations dans celles de la zone euro
en 2021 par rapport à 2019
(en points de pourcentage)

	Allemagne	Espagne	France	Italie
Total	-0,7	0,1	-1,1	0,1
Aliments	-0,6	0,5	-0,4	0,5
Boissons tabac	-1,9	-0,1	0,6	1,0
Matières premières hors pétrole	1,1	-0,8	-0,3	-0,1
Carburants	0,3	-0,7	-0,2	-0,6
Huiles animales et végétales	0,7	-2,1	1,1	-0,9
Produits chimiques hors pharma	-0,2	0,1	-0,7	-0,2
Produits pharmaceutiques	0,0	0,6	-1,9	-2,1
Cuir, peaux	-0,1	-0,5	6,3	-4,1
Caoutchouc	-0,7	0,0	-1,0	0,5
Bois	-0,7	-0,2	-1,4	-0,9
Papier	-0,3	0,6	-0,1	-0,1
Textile	-0,1	0,2	-0,2	-1,8
Minéraux non métalliques	-0,6	1,5	-0,7	0,5
Métallurgie	-0,8	0,2	-1,0	0,8
Machines et équipements	-0,8	0,0	-1,1	0,0
Matériel TIC	-1,0	0,3	-0,7	0,7
Équipements électriques, électroniques	0,3	-0,2	-1,2	0,2
Automobile	0,1	0,2	-0,4	0,6
Autres transport (hors aéronautique)	2,4	-1,7	-1,6	3,0
Aéronautique	-0,7	0,4	-2,6	0,2
Autres produits manufacturés	-0,3	0,1	-0,8	-0,2
Autres	-1,4	2,4	0,6	0,8

Source : Douanes, Eurostat, calculs Rexecode

Une spécialisation française sur des biens d'exportation parmi les plus touchés par la crise sanitaire (en particulier l'aéronautique) est encore régulièrement évoquée pour expliquer l'ampleur de la dégradation de notre balance commerciale. Le caractère généralisé des pertes de parts de marché suggère au contraire que ce sont les performances à l'exportation de l'ensemble du système productif qui se trouvent fragilisées par rapport à nos voisins européens.

On peut en particulier distinguer dans le recul des parts de marché françaises à l'exportation de l'ensemble des biens (i) un effet de composition sectorielle (ou de spécialisation) défavorable, c'est-à-dire concentré sur des produits dont la demande mondiale a été particulièrement touchée par la crise sanitaire, et (ii) un effet de recul des parts de marché au sein de chaque catégorie de produits. Pour ce faire, on applique l'évolution française des exportations entre 2019 et 2021 pour chaque catégorie de produits au niveau de 2019 des exportations d'autres pays pour la même catégorie de produits. On en déduit une perte globale de parts de marché : l'écart entre cette dernière et la perte

de parts de marché effective enregistrée par la France constitue l'effet de spécialisation de la France.

Cette méthode permet de conclure que l'effet de spécialisation demeure marginal pour expliquer l'ampleur des pertes des parts de marchés françaises depuis le début de la crise sanitaire. Le tableau ci-dessous montre que la spécialisation française à l'export par rapport à celle de la zone euro n'explique que 21 % des pertes accusées par la France sur la période 2020-2021. Cet effet est encore moins important (5 %) lorsque l'on applique les pertes françaises à la structure sectorielle allemande. Le tableau ci-dessous présente les effets de structure sectorielle selon la structure sectorielle considérée :

Variation de la part des exportations dans celles de la zone euro en 2021 par rapport à 2019 (en points de pourcentage)

Structure sectorielle	Perte de part de marché française à l'export en part des exports de la ZE, en points de pourcentage	Effet de structure sectorielle, en % de la perte totale de part de marché française
France	-1,1	
Zone euro	-0,9	21,4
Allemagne	-1,1	5,4

Source : données douanières, Eurostat, calculs Rexecode

Nous avons testé de la même manière un possible effet de spécialisation géographique vers des destinations où la demande a davantage reculé. Comme pour la spécialisation sectorielle, il en ressort que l'effet est marginal. L'effet de spécialisation, qu'il soit sectoriel ou géographique, apparaît ainsi secondaire et le recul général des parts de marché françaises suggère une fragilisation plus profonde des performances à l'exportation de notre appareil productif.

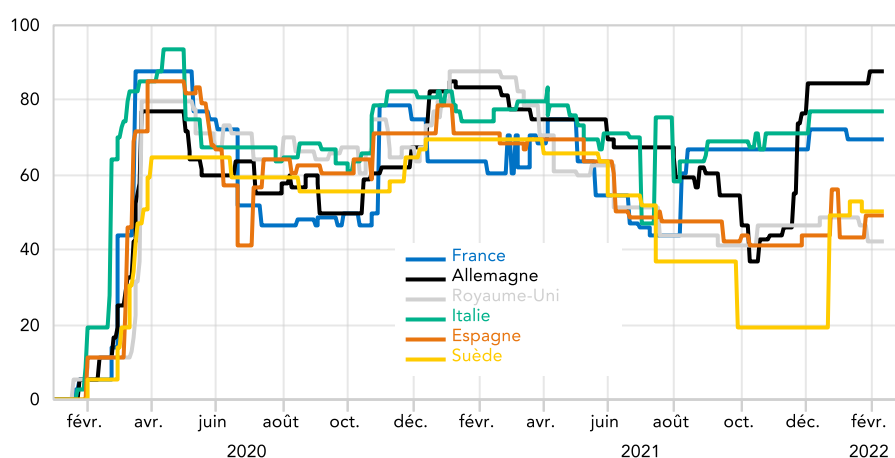
2. Les contraintes sanitaires sur l'appareil productif français en 2020 et 2021 n'expliquent pas l'ampleur du recul des parts de marché

L'absence d'effet de spécialisation, sectoriel ou géographique, ne suffit pas à écarter un impact spécifique de la crise sanitaire sur les performances françaises à l'exportation par rapport aux autres économies de la zone euro. En effet, il est a priori possible que les mesures de distanciation sociale décidées par le gouvernement (confinements, fermetures administratives, couvre-feu...) aient davantage pesé sur nos capacités productives que chez nos voisins.

Ces mesures, qui ont pris des formes variables dans le temps et entre les pays, ont fait l'objet d'un classement synthétique par l'université d'Oxford. Cette dernière construit un indice agrégeant des mesures ordinales (i.e. sur une échelle de 1 à 10) du degré de sévérité des mesures restreignant la mobi-

lité et les interactions sociales : fermeture d'écoles, de lieux de travail, annulation d'événements publics, confinement, restrictions aux transports publics... Il en ressort que la France ne semble pas avoir en moyenne sur l'année 2020 durci davantage les mesures de distanciation qu'en Espagne ou qu'en Italie, ni sur l'année 2021 davantage qu'en Allemagne et qu'en Italie. La moyenne de l'indice en 2020 est de 51,9 en Allemagne, 54,2 en France, 64,5 en Italie et 56,2 en Espagne. En 2021, elle est passée à 62,9 en France, 68,7 en Allemagne, 70,3 en Italie et 55,7 en Espagne.

Indice de sévérité des mesures sanitaires de l'Université d'Oxford
(de 0 = aucune restriction à 100 = confinement maximal)



Source : Université d'Oxford

© Rexecode

3. La modération des prix français à l'exportation

On peut se demander enfin si la perte brutale de parts de marché française à l'exportation ne trouverait pas une explication dans une évolution des prix à l'exportation plus marquée en France que chez ses voisins.

D'après les données de comptabilité nationale, les prix français à l'exportation – mesurés par le déflateur des exportations de biens – ont progressé de 3,1 % en 2021 par rapport à 2019. Sur la même période, les prix allemands ont progressé à un rythme inférieur (+2,4 %) mais les prix espagnols et italiens ont enregistré une hausse plus marquée (respectivement +4,5 % et +3,3 %).

Les données d'enquêtes sur les prix de production de l'industrie manufacturière sur les marchés extérieurs vont globalement dans le même sens. Par rapport à 2019, les prix français à l'export progressent de 3,8 % en 2021, soit une hausse similaire aux prix allemands mais inférieure aux prix espagnols (+5,4 %) et italiens (+4,3 %).

Evolution en 2021 par rapport à 2019 (en %)	Déflateur des exporta- tions de biens (comptabilité nationale)	Prix de production sur les marchés extérieurs, industrie manufacturière
Allemagne	2,4	3,8
Espagne	4,5	5,4
France	3,1	3,8
Italie	3,3	4,3

Source : Eurostat, compte nationaux, statistiques conjoncturelles

Ces données ne montrent donc pas de dégradation soudaine de la compétitivité-prix française à l'exportation depuis le début de la pandémie qui pourrait expliquer la moindre performance à l'exportation accusée par la France relativement à ses principaux concurrents européens. Le recul sur les années 2020-2021 ne semble pas s'expliquer par les circonstances particulières de la période. Il pourrait refléter un mouvement plus structurel.

Notre enquête annuelle auprès des importateurs européens (cf. annexe), qui portait en 2021 sur les biens intermédiaires, indique toutefois une dégradation brutale du classement en termes de prix des produits français par rapport à d'autres pays européens mais aussi aux Etats-Unis, au Japon, à la Chine et aux autres pays d'Asie (-6 places pour les biens d'équipement mécanique et -7 places pour les biens d'équipement électrique et électronique). Surtout, le recul des produits français est général sur la quasi-totalité des critères hors-prix ainsi que sur le rapport qualité-prix. De manière plus structurelle, au cours des enquêtes successives, les prix des produits français sont jugés parmi les plus élevés et le rapport qualité-prix est jugé moyen voire médiocre.

3. Compétitivité et attractivité de la France comme lieu de production

Certaines enquêtes auprès des chefs d'entreprise suggèrent l'amorce d'une meilleure attractivité du territoire français comme lieu de production. Nous examinons ici les enseignements à tirer de quelques indicateurs objectifs d'attractivité.

1. La dynamique des principaux indicateurs d'attractivité

Qu'est-ce que l'attractivité et comment se distingue-t-elle de la compétitivité ?

L'attractivité est un concept moins bien défini que la compétitivité. Elle désigne la capacité d'un territoire à attirer (ou retenir) des activités productives. Elle dépend d'un ensemble de facteurs : fiscalité, réglementation, qualité des infrastructures, compétences de la main-d'œuvre, présence d'un tissu d'entreprises, d'organismes de recherche etc. Ces facteurs influencent également dans le même sens la compétitivité. Les deux concepts sont donc en partie corrélés. L'attractivité est, à l'échelle d'un pays, mesurée traditionnellement par des indicateurs spécifiques qui ne relèvent pas tous de la statistique publique et qui peuvent porter sur les facteurs explicatifs (réglementation, fiscalité) comme sur les résultats (implantations sur le territoire). Signalons entre autres l'indicateur « *Doing business* » de la Banque mondiale, le baromètre EY sur l'attractivité (qui comptabilise le nombre d'annonces d'implantations sur le territoire), les données de la balance des paiements sur les investissements directs (entrants et sortants).

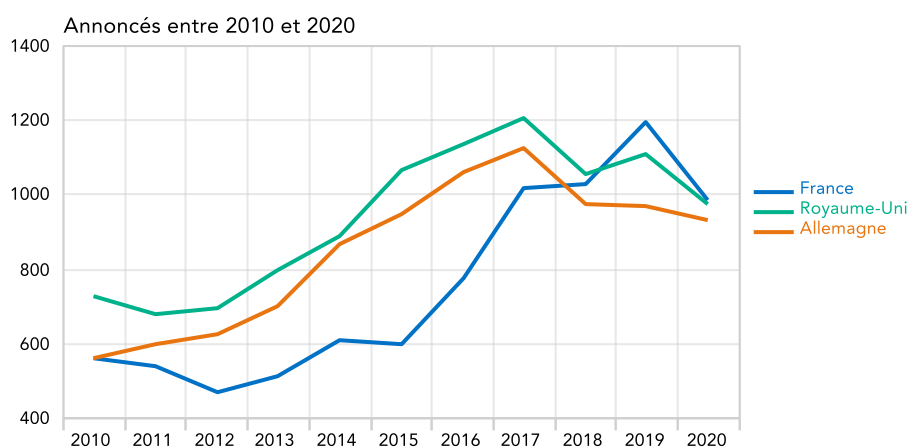
Nous nous concentrons ici sur les indicateurs « de résultat », c'est-à-dire portant sur les mesures d'implantation effective sur le territoire national par rapport à nos principaux concurrents européens.

a. Le baromètre EY sur l'attractivité

Le baromètre annuel EY recense chaque année les annonces de projets d'investissements étrangers dans les différents pays européens. Selon cet indicateur, le nombre de projets d'implantation annoncés aurait fortement augmenté en France entre 2015 et 2017, passant de 598 à 1 019 par an, puis a atteint un pic en 2019 (1 197 annonces). Le nombre d'annonces en Allemagne et Royaume-Uni a également augmenté sur la période mais à un rythme moindre, si bien que la France, qui enregistrait moins d'annonces annuelles que ses deux voisins au début des années 2010, en comptabilisait davantage

en 2019. En 2020, en dépit d'une baisse du nombre de projets, la France demeurait plus attractive selon cet indicateur qu'outre-Rhin et outre-Manche (cf. graphique ci-dessous).

Évolution comparée du nombre d'investissements étrangers



Source : EY European Investment Monitor, 2021

© Rexecode

Cet indicateur présente toutefois plusieurs lacunes importantes. D'abord, il recense des annonces et non des projets qui seront in fine concrétisés par une implantation sur le territoire national. Ensuite, il agrège ces annonces sans tenir compte de la taille de l'investissement qu'elles recouvrent. Ainsi, on peut enregistrer deux fois plus d'annonces une année qu'une autre mais pour un investissement total qui peut être moins important. Enfin, ces chiffres ne tiennent pas compte des départs du territoire. Il s'agit de flux potentiels entrants, indépendamment des flux sortants (fermetures de sites, délocalisations).

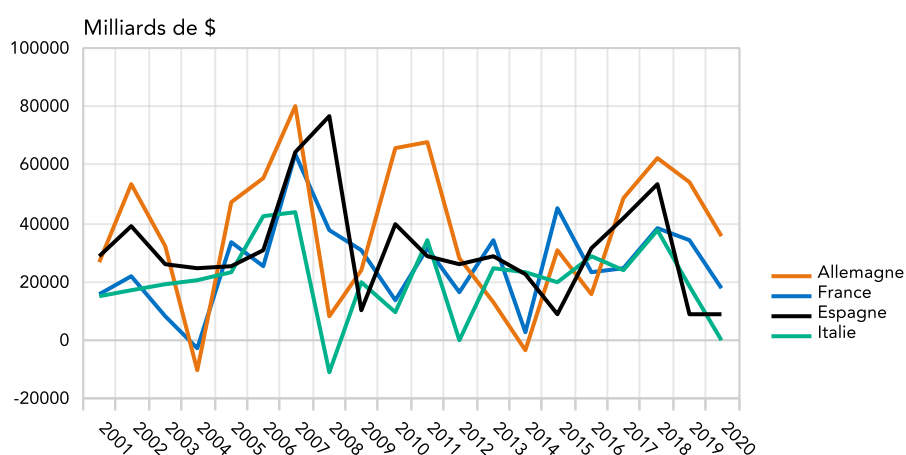
b. Les investissements directs

Les données de balance des paiements sur les investissements directs entrants viennent pallier ces limites. D'après la définition de référence de l'OCDE, les flux entrants d'investissements directs représentent les opérations qui augmentent le stock d'investissement que les investisseurs étrangers ont réalisé dans les entreprises résidentes de l'économie nationale, nettes des opérations qui viennent réduire le stock d'investissement que les investisseurs étrangers ont réalisé dans les entreprises résidentes. Par convention, il faut, pour qu'un investissement étranger soit comptabilisé comme investissement direct qu'une personne physique ou morale détienne au moins 10 % des droits de vote ou, à défaut, 10 % du capital social de l'entreprise résidente.

Les investissements directs entrants permettent ainsi de mesurer la capacité d'un pays à attirer et retenir les investissements en provenance d'autres pays.

L'examen des flux entrants depuis vingt ans ne fait pas apparaître de divergence nette entre les principaux européens, même si les données semblent plus volatiles pour l'Allemagne, et ne témoignent pas en particulier d'une hausse ou au contraire d'une dégradation structurelle de la capacité de la France à attirer des investissements étrangers au cours de la période relativement à ses principaux voisins de la zone euro.

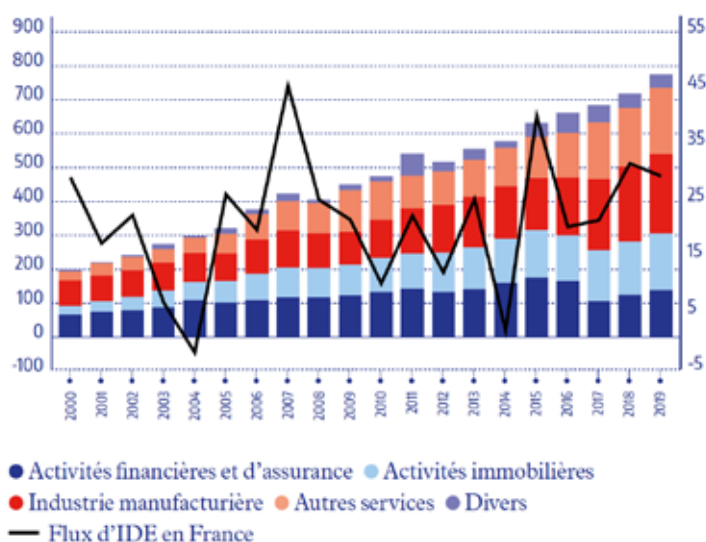
Flux entrants d'investissements directs



On mesure également les encours (ou le stock) d'investissements directs, en France notamment sur la base du fichier bancaire des entreprises (FIBEN) qui recense les détenteurs de capitaux non-résidents, en recourant à la valeur comptable pour les entreprises non cotées et à la valeur de marché pour les entreprises cotées.

L'examen détaillé pour la France de la structure par secteurs du stock d'investissements directs étrangers fait apparaître une diminution progressive du poids de l'industrie manufacturière depuis vingt ans. Alors que l'industrie représentait près de la moitié du stock d'investissements directs étrangers en France en 2000, cette part est passée à environ 25 % en quelques années, sans que la tendance ne puisse être ensuite renversée. Alors que le stocks d'investissement direct étrangers dans l'industrie était multiplié par deux en vingt ans, le stock total d'investissements directs étrangers tous secteurs confondus était multiplié par quatre.

INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS ENTRANTS EN FRANCE (STOCKS ET FLUX) EN MDS

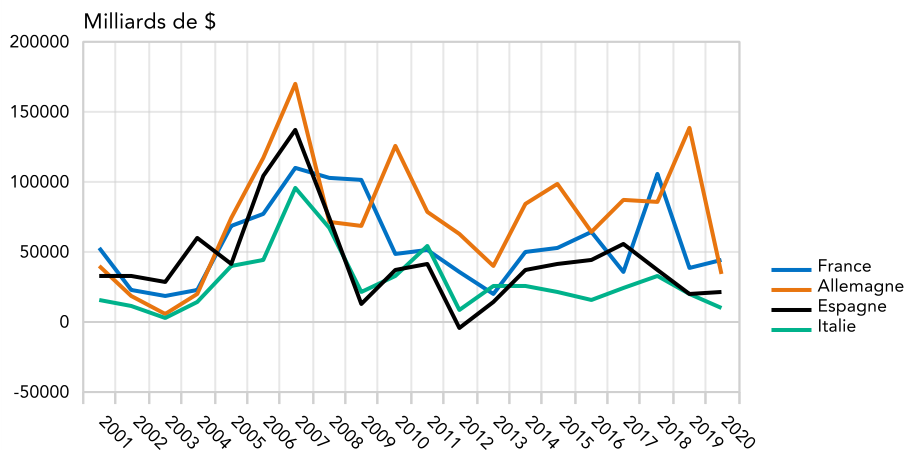


Source : Banque de France

Enfin, il peut être intéressant d'examiner également la dynamique des flux sortants d'investissements directs. Les flux sortants ont une définition symétrique aux flux entrants : ils désignent les opérations effectuées par des investisseurs résidents afin d'augmenter l'encours d'investissements dans une entreprise à l'étranger (nettes des désinvestissements et liquidations à l'étranger de la part des investisseurs résidents). Ces flux sortants peuvent en effet donner une indication sur la capacité de l'économie à retenir sur son territoire les capacités d'investissement des investisseurs résidents. Des flux sortants importants peuvent toutefois également traduire une bonne santé des entreprises nationales couplée à une stratégie d'acquisition de capacités productives à l'étranger.

Depuis vingt ans, il n'apparaît pas une dynamique sensiblement différente en France des flux d'investissements directs sortants par rapport à ses principaux voisins européens. La dynamique des flux sortant apparaît en outre assez corrélée à celle des flux entrants.

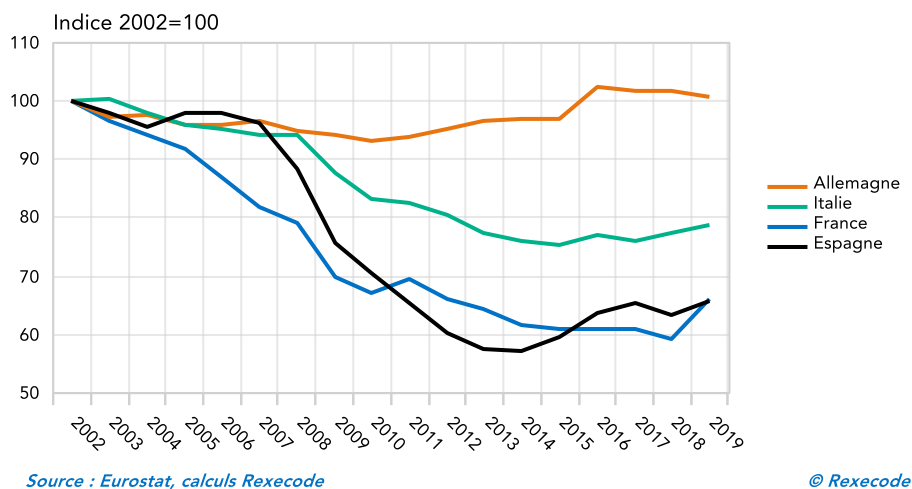
Flux sortants d'investissements directs



2. La désindustrialisation relative de la France se poursuit

Les investissements directs ne traduisent toutefois pas dans sa totalité la capacité d'un pays à maintenir et développer une activité industrielle et exportatrice sur son territoire. Elle braque en effet le projecteur sur les investissements en provenance de l'étranger et demeure de ce fait aveugle à des mouvements amples et profonds concernant l'ensemble de la démographie des entreprises sur le territoire national.

Nombre d'entreprises manufacturières de 20 salariés et plus



Comme l'illustre le graphique ci-dessus, la France est avec l'Espagne le pays européen qui a connu la diminution la plus importante du nombre d'entreprises industrielles sur son territoire depuis le début des années 2000 (-34 % entre 2002 et 2019). Ce phénomène d'attrition progressive est également attesté par l'étude de l'évolution de la part de la valeur ajoutée industrielle en France dans celle de l'ensemble de la zone euro. En un peu plus de vingt ans, la part de la France dans la valeur ajoutée industrielle de la zone euro a reculé de 4,0 points. Le repli est deux fois moindre en Italie sur la même période, alors que l'Espagne est proche de sa position de 2000 et que l'Allemagne a gagné 3,3 points (en dépit d'un net recul depuis trois ans). Si la France avait maintenu sa part dans la valeur ajoutée industrielle de la zone euro à son niveau de 2000, le surcroît de valeur ajoutée serait – toutes choses égales par ailleurs – de 61 milliards d'euros, soit près de 2,5 points de PIB.

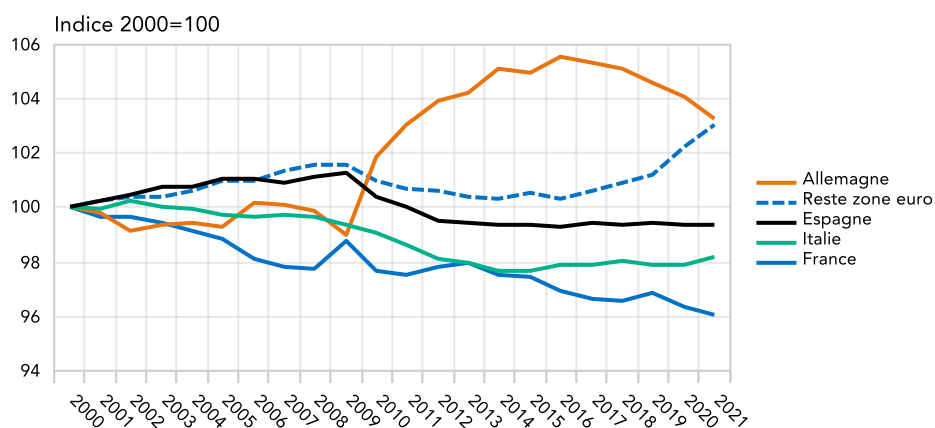
Ce recul de nos parts marché à l'exportation depuis vingt ans a comme corollaire une contraction sur la même période de notre base industrielle relativement à nos concurrents de la zone euro. Le parallélisme entre les évolutions, relativement à celles de la zone euro prise dans son ensemble, des exportations et de l'activité industrielle françaises depuis 2000 est frappant.

Après une baisse tendancielle entre 2000 et 2011 de 17,9 % à 15,4 %, le poids de la valeur ajoutée industrielle française (en valeur) est remonté pour atteindre 15,8 % en 2013. Contrairement aux exportations de biens, la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière française par rapport à celle de la zone euro a ensuite chuté continûment, tombant à 14,4 % en 2018. Comme pour les parts de marché à l'exportation, la part de l'industrie française dans la valeur ajoutée industrielle de l'ensemble de la zone euro s'est redressée à 14,7 % en 2019. Elle accuse également, une rechute en 2020-2021 pour tomber à 13,9 %, soit un plus bas historique.

Part de la valeur ajoutée industrielle dans celle de l'ensemble de la zone euro
(en %)

	2000	2019	2021
Allemagne	36,2	40,7	39,5
Espagne	8,8	8,2	8,1
France	17,9	14,7	13,9
Italie	18,2	16,1	16,4
Reste de la zone euro	19,0	20,2	22,1

Indice de la part de la valeur ajoutée de l'industrie dans celle de l'ensemble de la zone euro



Source : Eurostat, comptes nationaux

© Rexecode

Depuis le début de la pandémie, on retrouve ainsi ces évolutions parallèles entre activité industrielle et parts de marché à l'exportation. De surcroît, la production industrielle à destination des marchés extérieurs semble avoir davantage baissé en France que la production destinée au marché domestique selon les données d'enquêtes d'Eurostat. En 2021, la première a chuté de 6,5 % par rapport à 2019 quand la seconde reculait de 1,8 %, pour une baisse globale de 3,4 % tous marchés confondus. L'Italie est également marquée par un tel écart mais avec une forte progression de la production industrielle par rapport à l'avant-crise (+7,0 % tous marchés confondus). En Allemagne et plus encore en Espagne, c'est au contraire la production industrielle destinée à l'exportation qui résiste le mieux depuis la crise sanitaire.

Variation 2019-2021 (en %)	Indice de chiffres d'affaires dans l'industrie manufacturière			Part de la valeur ajoutée industrielle dans celle de la zone euro, en points de pourcentage
	Tous marchés confondus	Marché intérieur	Marchés extérieurs	
Allemagne	-2,1	-1,9	-2,2	-1,3
Espagne	0,4	-0,4	2,9	-0,1
France	-3,4	-1,8	-6,5	-0,8
Italie	7,0	8,3	4,6	0,3

Source : Eurostat

Ces indicateurs globaux de localisation de l'activité industrielle sur le territoire national relativement à nos voisins sont cohérents avec les évolutions de parts de marché.

4. Désindustrialisation et perte de compétitivité : les pistes pour inverser la tendance

Les années 2000 avaient été marquées par une dégradation marquée des indicateurs de compétitivité, essentiellement imputable aux échanges de biens. En dix ans, entre 2002 et 2012, le solde de la balance des biens est devenu déficitaire, se dégradant de 3,2 points de PIB. Parallèlement, la part des exportations de biens de la France relativement à la zone euro est passée de 17,1 % à 13,9 % et la part de la valeur ajoutée industrielle dans celle de la zone euro a reculé de 1,8 point, passant de 17,5 % à 15,7 %. Sur la période 2012-2017, le déficit de la balance des biens s'est partiellement résorbé, passant de 2,5 à 1,6 point de PIB. La part de marché à l'exportation de biens a enregistré un léger recul (-0,3 point). Elle reculait en revanche (de 1,3 point) pour les exportations de services.

Au cours des années récentes, la phase de stabilisation, voire de léger redressement des indices de part de marché, a fait place au retour du recul des indicateurs. Les évolutions relatives de l'activité industrielle française ont été parallèles à celle des parts de marché des exportations de biens depuis 2017.

Cette partie rappelle l'évolution des politiques de compétitivité et la situation actuelle.

1. Retour sur les politiques de compétitivité passées

Le tableau suivant présente les principaux indicateurs de la compétitivité depuis le début de la décennie 2000.

Les principaux indicateurs de compétitivité

	2002	2007	2012	2017	2019	2021
Solde de la balance des biens en pt de PIB	0,6	-1,7	-2,5	-1,6	-1,4	-3,0
Solde de la balance des services en pt de PIB	1,3	1,0	1,2	0,6	0,5	0,9
Part des exportations de biens et services dans celles de la ZE, en %	17,5	15,2	14,8	14,4	14,5	13,6
Part des exportations de biens dans celles de la ZE, en %	17,1	14,6	13,9	13,6	13,9	12,6
Part des exportations de services dans celles de la ZE, en %	18,8	17,2	17,7	16,4	16,1	16,7
Part de la VA industrielle dans celle de la ZE, en %	17,5	15,7	15,7	14,5	14,7	13,9

Source : Eurostat, comptes nationaux

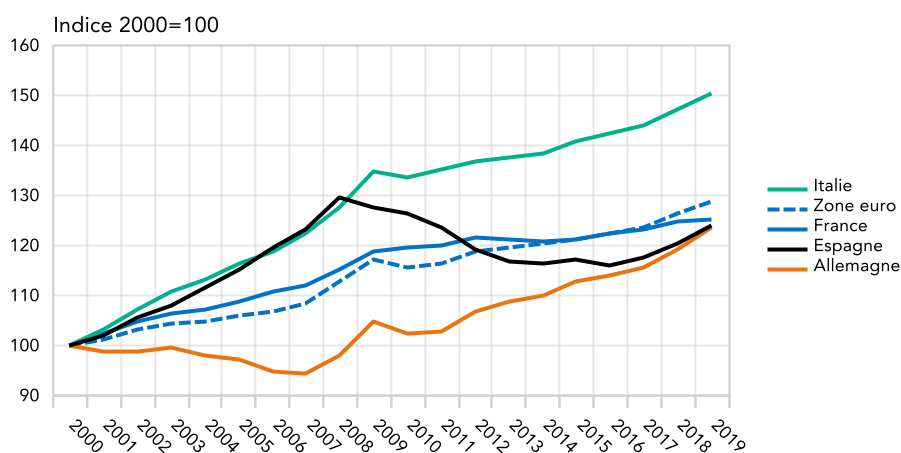
Ces évolutions peuvent être rapprochées des mesures de politique économique adoptées au cours de ces vingt années.

La dégradation de la compétitivité au cours des années 2000 porte la marque de la divergence de politique économique entre la France (hausse du coût horaire du travail liée au « 35 heures » puis à la convergence des SMIC) et l'Allemagne (consensus autour de la modération salariale, réforme en profondeur du marché du travail). Les entreprises industrielles françaises ont été prises en tenaille entre hausse de leurs coûts et nécessité de maintenir des prix compétitifs sur les marchés internationaux. Il en a résulté une dégradation de leurs marges et une attrition progressive des entreprises industrielles sur le territoire français.

L'infléchissement de politique économique est intervenu après le rapport Gallois (novembre 2012) avec la mise en place et la montée en charge du CICE en 2013. Ce crédit d'impôt (imputable sur l'impôt sur les sociétés) était assis sur la masse salariale des personnes rémunérées jusqu'à 2,5 SMIC. Cette politique de diminution des prélèvements pesant sur le coût du travail a été prolongée et amplifiée par le Pacte de responsabilité (baisse des cotisations familiales, suppression partielle de la C3S, hausse à 7 point du taux du CICE) à partir de 2015. L'effort budgétaire total avoisinait 40 milliards d'euros.

Les principales mesures jouant sur la compétitivité-coût adoptées au milieu de la décennie 2010 (CICE, Pacte de responsabilité) expliquent en grande partie la quasi-résorption de l'écart de dynamique des coûts salariaux unitaires entre la France et l'Allemagne en 2019 (cf. graphique ci-dessous). Ces mesures ont contribué au léger redressement des parts de marchés à l'exportation de biens sur la période 2017-2019 (ainsi qu'au rebond de la part de l'industrie française relativement à nos voisins sur la même période).

Coût salarial unitaire nominal, secteurs marchands, 2000=100



Source : Eurostat, comptes nationaux

© Rexecode

De nouvelles mesures ont été adoptées au cours l'actuel quinquennat, mais l'objectif d'amélioration de la compétitivité-coût a plutôt évolué vers un objectif d'attractivité et une stratégie d'amélioration de la compétitivité hors-prix (formation, soutien à l'innovation dans le plan de relance et le plan d'investissement). La seule mesure significative sur la compétitivité-coût, la baisse de 10 milliards d'euros des impôt de production, ne faisait pas partie du programme initial et a été adoptée tardivement dans le cadre du plan de relance. Mais elle est trop récente pour que les effets soient perceptibles. Cette stratégie globale, qui s'est traduite par une dispersion des mesures et dans un contexte de dérive structurelle des finances publiques avant même la crise sanitaire, n'a pas pour l'instant de résultat significatif.

La transformation du CICE en allègements de cotisations, si elle simplifie utilement le dispositif, n'entraîne pas en soi une nouvelle baisse du coût du travail. Au contraire, les entreprises y ont perdu plusieurs milliards d'euros du fait de la différence de traitement entre le CICE et les allègements : ces derniers, contrairement au crédit d'impôt, augmentent toutes choses égales par ailleurs la marge imposable et donc l'impôt sur les sociétés dû à ce titre.

Les ordonnances de septembre 2017 prolongent la loi « Travail » de 2016. Elles visent à réduire le dualisme du marché du travail en incitant davantage à l'embauche en CDI (par la simplification et la sécurisation juridiques des conditions de rupture du contrat de travail) et à décentraliser davantage la négociation sociale au niveau de l'entreprise. Ces mesures peuvent jouer sur la compétitivité-coût en favorisant une meilleure adaptation des salaires par rapport à l'environnement économique et la stratégie spécifiques des entreprises ainsi qu'en limitant l'impact des difficultés de recrutement sur la dynamique des salaires en facilitant l'embauche en CDI (aucun effet d'accélération des salaires n'a été sensible pendant les difficultés de recrutement observées avant-crise alors même que le taux d'embauche en CDI connaissait des niveaux records). Ces mesures sont également susceptibles d'exercer un impact favorable sur la productivité et donc sur la compétitivité hors-prix en favorisant une allocation plus fluide de la main-d'œuvre vers les entreprises et les secteurs les plus productifs. Il s'agit toutefois d'un effet qui se manifesterait plutôt sur le long terme.

Les réformes de la formation professionnelle ont pour objectif une amélioration des compétences de la main-d'œuvre et donc de la compétitivité hors-prix. Il n'existe pas encore à notre connaissance d'évaluation et les bénéfices sur la compétitivité ne peuvent être tangibles qu'à moyen-long terme. Il en est de même des soutiens aux innovations industrielles inscrites dans les plans de relance et d'investissement conçus en réponse à la crise.

S'agissant des mesures fiscales, **la réforme de la fiscalité** du capital rapproche la fiscalité française de celle de l'ensemble des autres pays européens. Un recul des délocalisations fiscales a déjà été enregistré mais l'impact macroéconomique ne peut apparaître que progressivement. Ces effets sur les localisations fiscales ont été *a priori* lents à se manifester et à se traduire en une augmentation durable de l'investissement. Il en est vraisemblablement de

même de la baisse progressive du taux de l'impôt sur les sociétés (abaissé à 25 % en 2022, pour un coût global de l'ordre de 11 milliards d'euros pour les finances publiques), qui conduit à diminuer le coût d'usage du capital par les entreprises.

La bascule des cotisations salariales chômage et maladie vers la CSG, qui est une assiette plus large, permet de diminuer les prélèvements sur le travail et d'améliorer le pouvoir d'achat des salariés mais n'a que peu d'effet rapide sur le coût du travail (qui peut être progressivement modéré via le jeu des négociations salariales).

Au total, l'effort de baisse des prélèvements obligatoires s'est également trouvé dispersé entre une multiplicité d'objectifs. En particulier, la suppression progressive de la taxe d'habitation sur les résidences principales, très coûteuse pour les finances publiques, mobilise à terme de l'ordre de 18 milliards d'euros par an (0,7 point de PIB) sans jouer un quelconque rôle sur la compétitivité.

Au total, la stratégie économique des années récentes a plutôt consisté à privilégier des mesures dont l'impact pourrait se matérialiser sur le moyen-long terme.

2. Les voies possibles de redressement

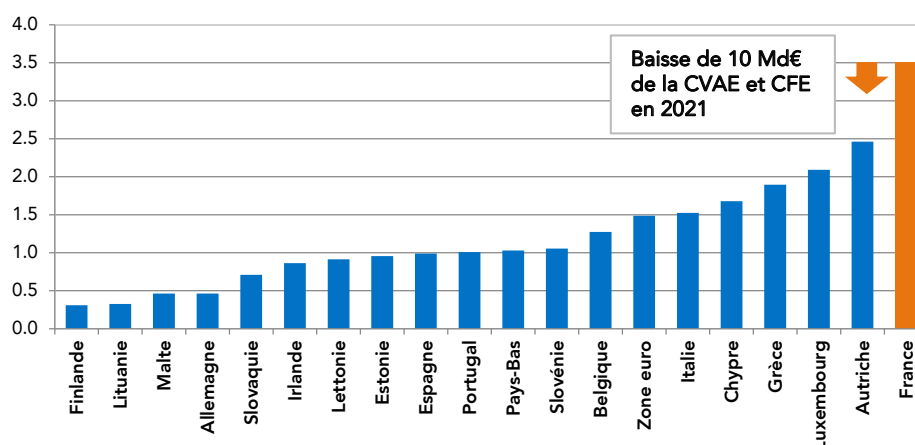
Il est certes difficile au stade actuel de déterminer si la rechute des indicateurs de la compétitivité sera temporaire ou si elle présage d'un retour à la tendance négative, un moment interrompue après les allègements du CICE et du Pacte de responsabilité qui avaient permis d'amorcer une stabilisation voire un léger redressement de nos parts de marché. Toujours est-il qu'on retrouve plusieurs caractéristiques de la dégradation structurelle de la compétitivité française intervenues du début des années 2000 au milieu des années 2010 (pertes généralisées, parallélisme entre perte de parts de marché à l'export et désindustrialisation relative). Aussi convient-il de s'interroger sur les causes structurelles possibles à corriger et les réponses envisageables.

a. Baisser les impôts de production

Si les handicaps dus aux coûts salariaux élevés ont été atténués par les baisses de cotisations sociales de 2013-2016, il subsiste des handicaps de coûts de production en dehors des coûts salariaux unitaires. C'est le cas d'une grande partie des impôts de production, qui pèsent sur des assiettes autres que la masse salariale (foncier, valeur ajoutée, chiffre d'affaires). Le poids des impôts de production en France demeure nettement plus élevé que dans le reste de la zone euro. La baisse de la CVAE et de la CFE à hauteur de 10 milliards d'euros mise en œuvre dans le cadre du plan de relance à partir de 2021, soit de 0,4 point de PIB, diminue le poids des impôts de production sur les entreprises (sociétés non financières et financières), dont la part dans le PIB demeure toutefois très au-dessus de la moyenne de la zone euro. Ils repré-

sentent en France, sur la base des données de comptabilité nationale de 2019, 3,1 points de PIB soit 75 milliards d'euros une fois retranchée la baisse de 10 milliards d'euros intervenue en 2021. Le ratio est de 2,5 % du PIB en Autriche, deuxième pays de la zone euro où la part des impôts de production est la plus élevée. En moyenne dans la zone euro, les impôts de production sur les entreprises ne représentent que 1,5 % du PIB. En Allemagne, ce poids n'est que de 0,5 % du PIB. Pour ramener la France au niveau de la moyenne de la zone euro, une diminution supplémentaire de 39 milliards d'euros serait nécessaire et un alignement sur le niveau allemand impliquerait une baisse de 64 milliards d'euros.

Part des impôts de production des entreprises
(sociétés non financières et financières) dans le PIB en 2019, en %



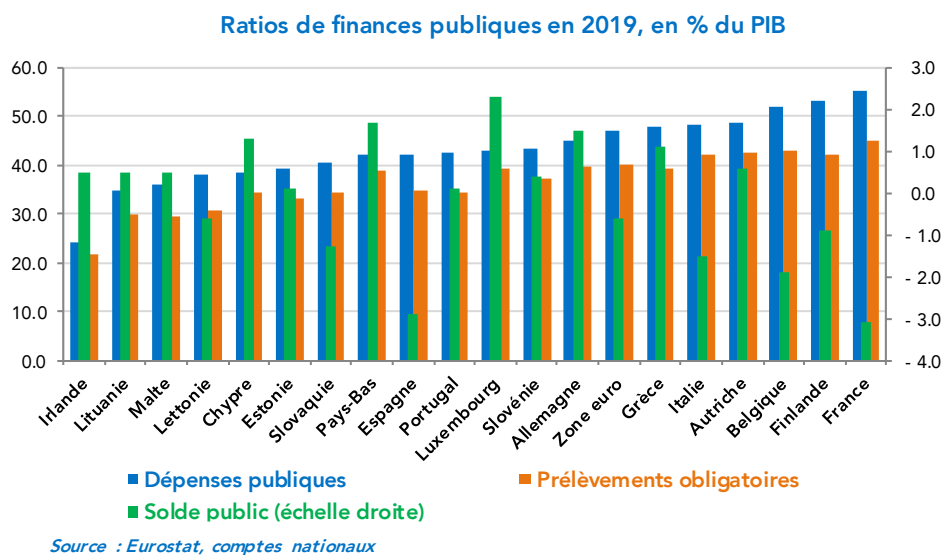
Source : Eurostat, comptes nationaux, calculs Rexecode

L'alignement sur la moyenne européenne serait souhaitable mais il est vrai qu'il soulève la question de son financement dans un contexte où les marges de manœuvres budgétaires apparaissent limitées. La France présente en effet une autre singularité dans la zone euro qui pèse sur la compétitivité, c'est le caractère singulier de ses finances publiques.

b. Enrayer les dérives des finances publiques

La France affiche un déficit public élevé malgré des prélèvements obligatoires élevés. En 2019, avant même la pandémie, la France a à la fois le ratio de dépenses publiques et le ratio de prélèvements obligatoires les plus élevés de la zone euro (respectivement 55,4 % et 45,1 % du PIB contre 46,9 % et 40,1 % du PIB en moyenne dans la zone euro), mais également le déficit public le plus creusé (-3,1 % du PIB contre -0,6 % pour l'ensemble de la zone euro), comme l'illustre le graphique ci-dessous. Les comptes nationaux de 2019 présentent cependant une particularité. Il s'agit en effet de l'année où le CICE a été supprimé et remplacé par un allègement pérenne des cotisations

sociales employeurs. Les créances du CICE versées au titre de la masse salariale 2018 ont été comptabilisées une dernière fois en 2019 dans les comptes nationaux comme des subventions d'exploitation, donc intégrées comme dépenses publiques, alors même que le nouvel allègement de cotisations venait diminuer les prélèvements obligatoires. Il en est résulté un creusement exceptionnel du déficit public de l'ordre de 0,8 point de PIB. En dehors de cet effet temporaire, le déficit public français aurait été en 2019 de 2,3 %, soit encore le deuxième déficit le plus élevé de la zone euro, derrière l'Espagne (-2,9 % du PIB). Le ratio de dépenses publiques aurait été ramené à 54,6 % du PIB, soit encore largement le ratio le plus élevé (46,9 % en moyenne dans la zone euro).



La France a donc fait le choix d'un degré important d'intervention publique par rapport à ses voisins européens, choix qui a comme double contrepartie des prélèvements obligatoires et un déficit plus élevés que dans les autres pays de la zone euro.

Compte tenu de l'ampleur du déficit public, des baisses significatives d'impôts de production ne pourraient être financées que par des hausses d'autres prélèvements ou des économies de dépenses publiques. Une hausse de prélèvements sur les coûts de production des entreprises viendrait amputer l'effet attendu sur la compétitivité, une hausse des prélèvements sur les ménages viendrait amputer le pouvoir d'achat. La mise en œuvre d'économies de dépenses apparaît donc comme la seule voie crédible de financement, mais bute elle aussi sur des obstacles.

Une orientation claire concerne les dépenses de retraite. Les retraites représentent un quart de la dépense publique et **une piste évidente est à rechercher dans une évolution des dispositifs de retraites incitant à retarder**

l'âge effectif de cessation d'activité et par conséquent de liquidation des pensions. En particulier, un recul de l'âge effectif de départ (l'un des plus bas de l'OCDE) permettrait à la fois de diminuer la dépense publique et d'augmenter le PIB (par la hausse de la population active et de l'emploi).

c. Augmenter la durée du travail (annuelle et au long de la vie)

Une hausse du PIB par une **mobilisation accrue de la force de travail** pourrait faciliter l'équation budgétaire tout en améliorant le pouvoir d'achat. Cela passe en particulier par un allongement de la durée du travail annuelle et tout au long de la vie, alors que la France se distingue par la durée moyenne effective annuelle du travail la plus faible d'Europe (derrière la Suède) pour les salariés à temps complet² (1 680 heures contre 1 846 heures en moyenne dans l'Union européenne en 2019) et par un âge effectif de départ à la retraite le plus précoce en Europe (derrière le Luxembourg) à 60,8 ans contre 65,6 ans en moyenne dans l'Union européenne en moyenne sur la période 2013-2018.

Une meilleure mobilisation du facteur travail en France nécessiterait également de diminuer le taux de chômage structurel, qui touche les moins qualifiés, en améliorant leurs compétences et leur employabilité.

d. Elever le niveau des compétences

La France présente enfin une autre caractéristique peu favorable à la compétitivité. Il s'agit du faible rendement du système éducatif et de formation. De nombreux indicateurs internationaux attestent d'une position défavorable de la France en matière de compétences des élèves dans le système de formation initiale mais aussi plus généralement de la main d'œuvre. Le classement PISA de l'OCDE, qui évalue les compétences des élèves de 3e, montre que la France est en 2018 derrière les pays asiatiques, anglo-saxons et du nord de l'Europe en compréhension de l'écrit, mathématiques et sciences et connaît une tendance nettement déclinante. S'agissant des mathématiques, le classement TIMSS, qui porte sur le niveau en mathématiques des élèves en fin de 4e, apparaît particulièrement préoccupant. La France y occupe l'avant-dernière place en 2019. L'enquête PIAAC de l'OCDE conforte ce diagnostic et l'élargit à l'ensemble de la main d'œuvre. La dernière étude, qui remonte à 2013, indiquait des scores dans les compétences de base (littératie ou comprendre un texte simple, numératie ou effectuer un calcul simple) nettement inférieurs non seulement aux pays les plus performants mais également à la moyenne de l'OCDE et ce quelle que soit la classe d'âge considérée ou le niveau d'études.

Cette position dégradée de la France n'est pas sans incidence sur la compétitivité à long terme. En particulier, la faiblesse des résultats en mathématiques et en sciences risque d'avoir à terme des conséquences défavorables pour l'industrie, le secteur le plus exposé à la compétition internationale. La

² Cf. *La durée effective du travail en France et en Europe en 2019*, Rexecode, document de travail n°79, octobre 2021.

stagnation voire la dégradation des caractéristiques hors-prix des produits français, attestée par notre enquête annuelle auprès des importateurs européens (cf. annexe), risque de se poursuivre si la tendance de ces classements ne s'inverse pas rapidement.

d. Renforcer les fonds propres des entreprises de croissance

Enfin, pour enclencher la dynamique de réindustrialisation au sens large, le soutien à l'innovation et à l'investissement des entreprises est nécessaire pour assurer les ruptures technologiques majeures, en particulier dans le contexte des transitions numérique et écologique.

Le gouvernement a mis en place des soutiens publics aux innovations industrielles dans le cadre du plan de relance (10 milliards d'euros) et du plan d'investissement 2030 (30 milliards d'euros d'ici 2030), sous forme d'investissement public ou de subventions à l'investissement privé. Mais ces transitions technologiques nécessiteront des investissements massifs de la part des entreprises dans les prochaines années et décennies. En complément des investissements et subventions publics, il est indispensable de **mieux orienter l'épargne vers le financement en fonds propres des entreprises de croissance**. C'est dans ce sens que Rexecode a proposé la mise en place de fonds d'investissement à capital garanti³.

Le véritable obstacle à l'investissement de l'épargne privée vers les fonds propres des entreprises et l'investissement est l'aversion au risque. La création de fonds offrant une double garantie de liquidité et de capital apporterait une sécurité à l'épargnant et constituerait une forte incitation à l'investissement. Un surplus de fonds propres d'une centaine de milliards d'euros pourrait être visé sans coût pour l'Etat et avec un avantage collectif déterminant pour l'environnement et le pouvoir d'achat.

Une telle initiative marquerait une modalité innovante de l'intervention publique dans un cadre budgétaire contraint. Elle pourrait concourir à faire du territoire français un cadre attractif pour développer et exporter les technologies d'avenir.

³ *Des fonds d'investissement à capital garanti pour soutenir la vague d'investissement nécessaire à la transition écologique et la croissance*, Rexecode, Repères de politique économique n°1, juin 2021, et Revue Risques n° 127, septembre 2021, pp. 83-87.

Complément Résultats de l'enquête Compétitivité 2021 sur les biens intermédiaires

Présentation

Depuis le début des années 2000, 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 octobre 2021 porte sur les biens intermédiaires et d'équipement, décomposés en trois types de produits : biens intermédiaires, biens d'équipement mécanique et biens d'équipement électrique et électronique. Un échantillon de 480 importateurs de six grands pays européens (Allemagne, France, Italie, Espagne, Belgique, Royaume-Uni) a été interrogé 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 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 2021. 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 intermédiaires et d'équipement depuis 2000.

Méthodologie de l'enquête

480 importateurs interrogés sur trois catégories de biens d'équipement

L'enquête « compétitivité » est menée pour Rexecode par Kantar 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 intermédiaires et d'équipement. Les produits importés par l'entreprise sont ainsi classés dans trois catégories : biens intermédiaires, biens d'équipement mécanique et biens d'équipement électrique et électronique. Plus précisément, les produits regroupés dans chacune de ces trois catégories sont les suivants :

- Biens intermédiaires : produits minéraux, textile, bois et papier, chimie, caoutchouc et plastiques, etc.
- Biens d'équipement mécanique : machines d'usage général ou spécifique, machines agricoles, machines-outils, turbines, chaudières, roulements, chaînes, etc.
- Biens d'équipement électrique et électronique : 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 six 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 questions 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 neuf 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 2021

L'enquête 2021 révèle une position médiane haute de la perception de la qualité de l'ensemble des biens intermédiaires et d'équipement français. Ainsi, la France se place à la 5ème place en termes de qualité des biens intermédiaires et à la 3ème place pour ce qui est des biens d'équipement mécanique, électrique et électronique.

L'ergonomie-design des produits français se révèle médiocre, avec une 7ème place pour les biens intermédiaires, une 5ème place pour les biens d'équipement mécanique et une 9ème place pour ce qui est des biens d'équipement électrique et électronique.

En termes de contenu en innovation technologique et de notoriété de ses produits, la France est cantonnée à un rang médian par rapport à ses principaux concurrents, avec une 5ème position pour les trois types de biens intermédiaires et d'équipement.

Les délais de livraison français sont relativement bien perçus par l'acheteur moyen européen, positionnant ceux des biens intermédiaires en 3ème position, des biens d'équipement mécanique en 4ème position et des biens d'équipement électrique et électronique en 2ème position.

L'ensemble des services associés aux produits français occupent une place médiane dans le classement, avec un 5ème rang pour les biens intermédiaires et mécanique, avec toutefois une 2ème position pour les biens d'équipement électrique et électronique.

La perception de la variété des fournisseurs français est médiocre, avec une 5ème place pour la variété relative aux biens intermédiaires, une 7ème place pour les biens d'équipement mécanique et une 9ème place pour les biens d'équipement électrique et électronique.

Le critère agrégé « Hors-prix » affiche une 4ème place pour les biens intermédiaires, une 5ème place pour les biens d'équipement mécanique, ainsi qu'une 7ème position pour les biens d'équipement électrique et électronique.

La compétitivité prix de l'ensemble des biens intermédiaires et d'équipement français est jugée mauvaise, avec une 7ème place pour les biens intermédiaires et une 9ème position pour les biens d'équipement mécanique, électrique et électronique.

Le rapport qualité-prix français se positionne ainsi au 4ème rang pour les biens intermédiaires, à la 8ème place pour les biens d'équipement mécanique et à la 4ème position pour les biens d'équipement électrique et électronique.

Depuis la dernière enquête de 2019, le positionnement français pour les différents critères est orienté à la baisse de manière quasi-généralisée, avec des dépréciations d'ampleurs variables. La compétitivité-prix affiche ainsi une chute de 6 places pour les biens d'équipement mécanique, passant de la 3ème à la 9ème position, de 7 places pour les biens d'équipement électrique et électronique, passant de la 2ème à la 9ème position. Le gain d'une place pour ce qui est des biens intermédiaires, de la 8ème à la 7ème position constitue l'unique amélioration de positionnement sur l'ensemble de l'enquête 2021 par rapport à l'enquête 2019.

Sont aussi à relever les reculs du classement en termes de rapport qualité-prix des biens d'équipement mécanique de 4 places, du 4ème au 8ème rang, ainsi que la chute de la variété des fournisseurs de biens électrique et électronique de 7 places, de la 2ème à la 9ème position.

**Classement des dix pays fournisseurs par l'acheteur moyen européen
pour les trois secteurs étudiés en 2021**

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

Source : Enquête «Compétitivité», Rexecode

Variations du positionnement français entre les enquêtes 2021 et 2019
pour les trois secteurs étudiés

Biens intermédiaires	France
Qualité	-1
Ergonomie-design	-3
Contenu en innovation technologique	-1
Notoriété	0
Délais de livraison	-1
Ensemble des services associés aux produits	-3
Variété des fournisseurs	0
Prix	1
Rapport qualité-prix	-1

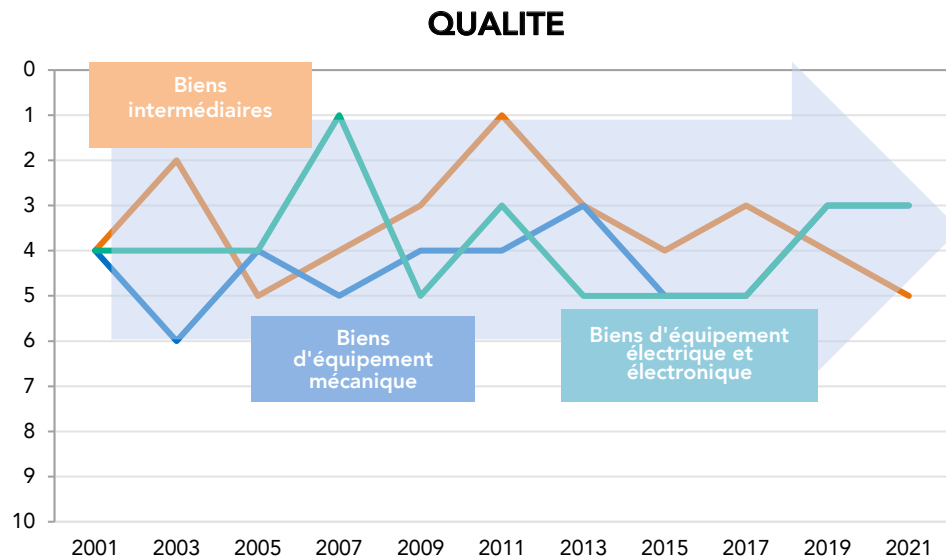
Biens d'équipement mécanique	
Qualité	0
Ergonomie-design	-2
Contenu en innovation technologique	-1
Notoriété	-1
Délais de livraison	-1
Ensemble des services associés aux produits	-2
Variété des fournisseurs	-3
Prix	-6
Rapport qualité-prix	-4

Biens d'équipement électrique et électronique	
Qualité	0
Ergonomie-design	-3
Contenu en innovation technologique	0
Notoriété	0
Délais de livraison	0
Ensemble des services associés aux produits	0
Variété des fournisseurs	-7
Prix	-7
Rapport qualité-prix	-3

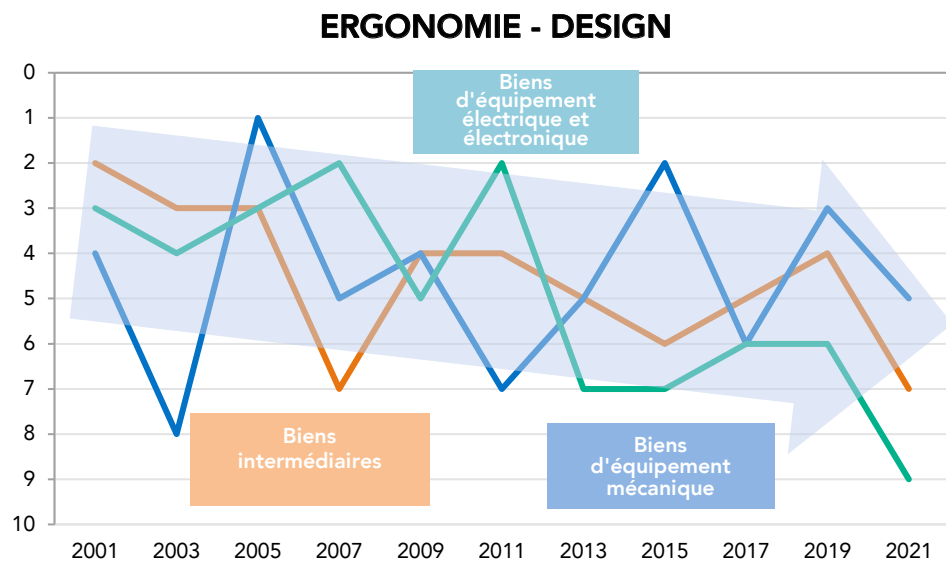
Source : Enquête "Compétitivité", Rexecode

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 intermédiaires et d'équipement français sur un horizon temporel plus étendu. 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.

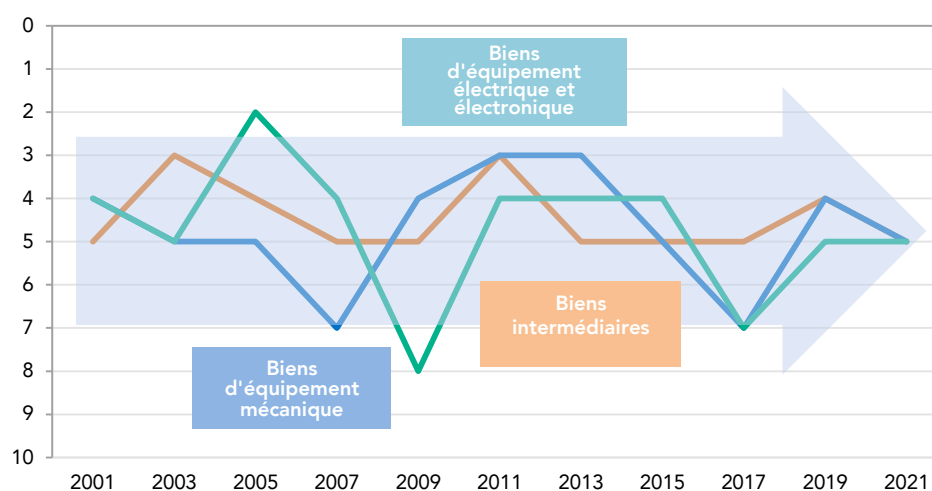


La perception de la qualité de l'ensemble des biens intermédiaires et d'équipement français suit une tendance stable depuis le début des années 2000, oscillant en moyenne autour de la 4ème position par rapport à ses principaux concurrents. L'évaluation de la qualité des biens intermédiaires se déprécie depuis 2011 jusqu'à afficher une 5ème position en 2021 qui n'avait plus été constatée depuis 2005. Toutefois, les biens d'équipement mécanique ainsi que les biens d'équipements électrique et électronique n'affichent plus de recul depuis respectivement 2015 et 2013 et se maintiennent à une 3ème place en 2021 acquise suite à une amélioration commune en 2019. Ainsi, pour les trois types de biens, la perception de leur qualité les positionne entre la 3ème et la 5ème place depuis 2013.



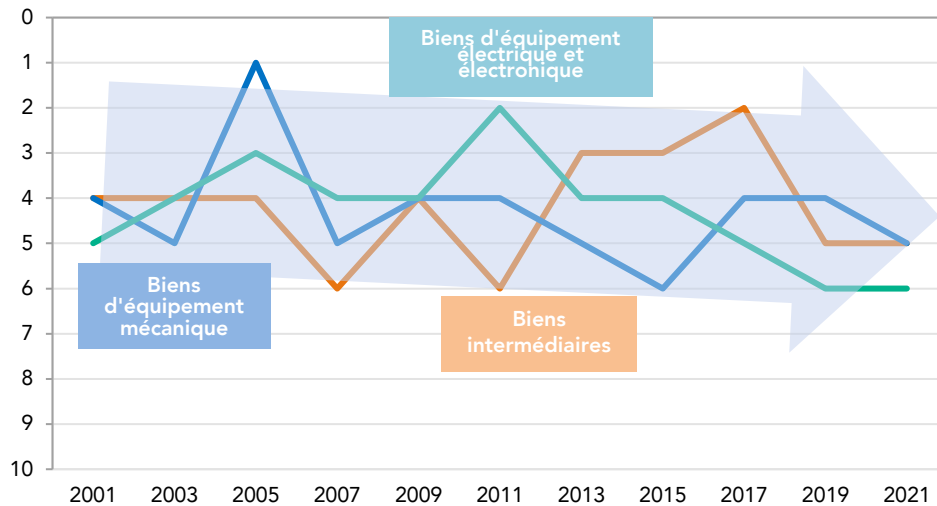
L'évaluation de l'ergonomie-design des biens intermédiaires français n'a pas dépassé la 4ème position depuis 2005, elle affiche un 7ème rang en 2021 qui n'avait plus été témoigné depuis 2007. Les biens d'équipement mécanique présentent une évolution volatile sur la période considérée, avec des mouvements en dents de scie entre la 8ème et la 1ère position, se plaçant au 5ème rang en 2021. La 9ème place en 2021 pour les biens d'équipement électrique et électronique est inédite tous secteurs confondus depuis le début de cette enquête en 2001 et creuse l'écart avec ses pics à la 2ème place présentés en 2011 et 2007. Au total, on note une orientation tendancielle à la baisse depuis le début des années 2000.

CONTENU EN INNOVATION TECHNOLOGIQUE



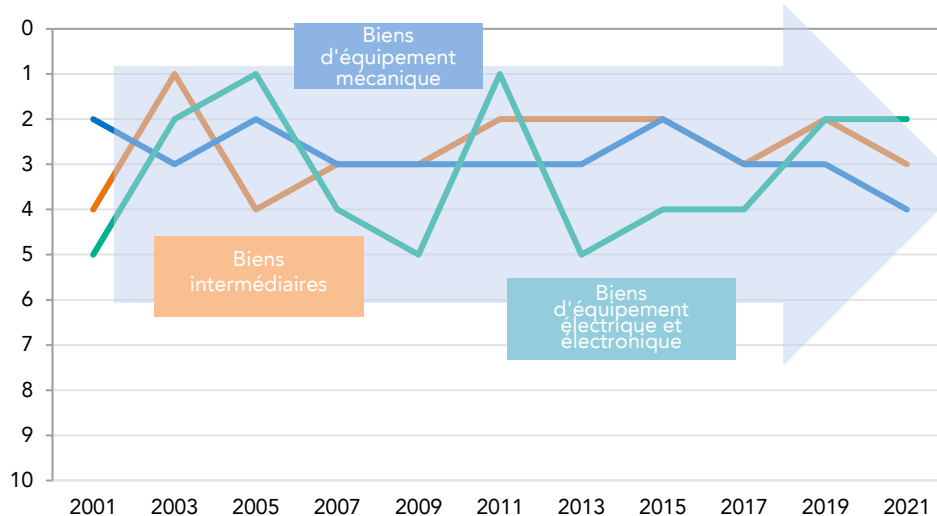
Le contenu en innovation technologique des biens d'équipement mécanique et des biens d'équipement électrique et électronique suivent une dynamique comparable depuis 2007. Suite à une chute en 2017 à la 7ème place et un rebond en 2019, ces deux types de biens rejoignent la 5ème position en 2021 en compagnie des biens intermédiaires. L'évaluation globale du contenu en innovation technologique des biens intermédiaires et d'équipement français est cependant moyenne, entre la 3ème place atteinte pour la dernière fois en 2013 et la 7ème position.

NOTORIETE



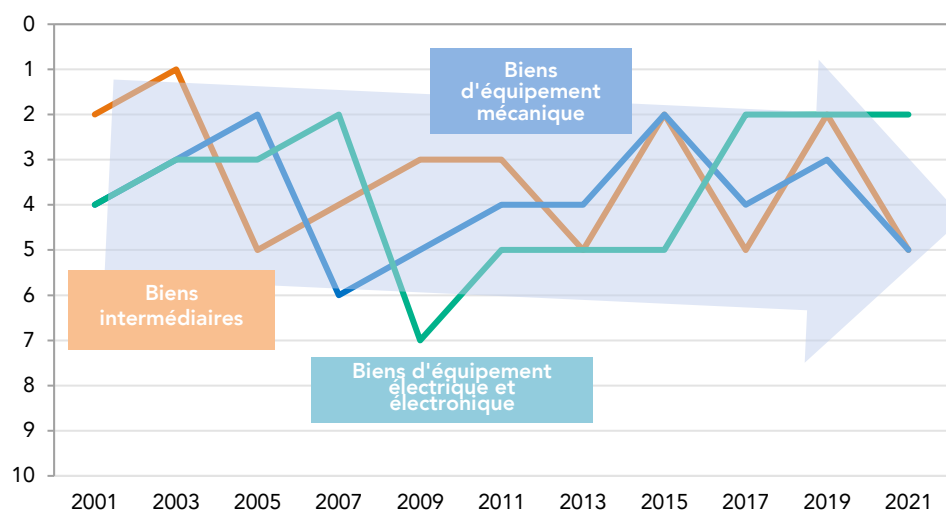
Suite à une tendance haussière amorcée en 2011 jusqu'à atteindre une 2ème position en 2017, les biens intermédiaires se maintiennent à la 5ème place depuis 2019. La notoriété des biens d'équipement électrique et électronique suit un déclin depuis 2011, passant de la 2ème place à la 6ème. Les biens d'équipement mécanique présentent quant à eux des positions qui oscillent entre la 6ème et la 4ème place depuis 2007 suite à un pic à la 1ère place en 2005. Dès lors, la notoriété des biens intermédiaires ne s'inclut pas dans une tendance apparente, semble constante entre la 6ème et la 4ème place depuis 2007 pour les biens d'équipement mécanique et tend à la baisse pour ce qui est des biens d'équipement électrique et électronique.

DELAIS DE LIVRAISON



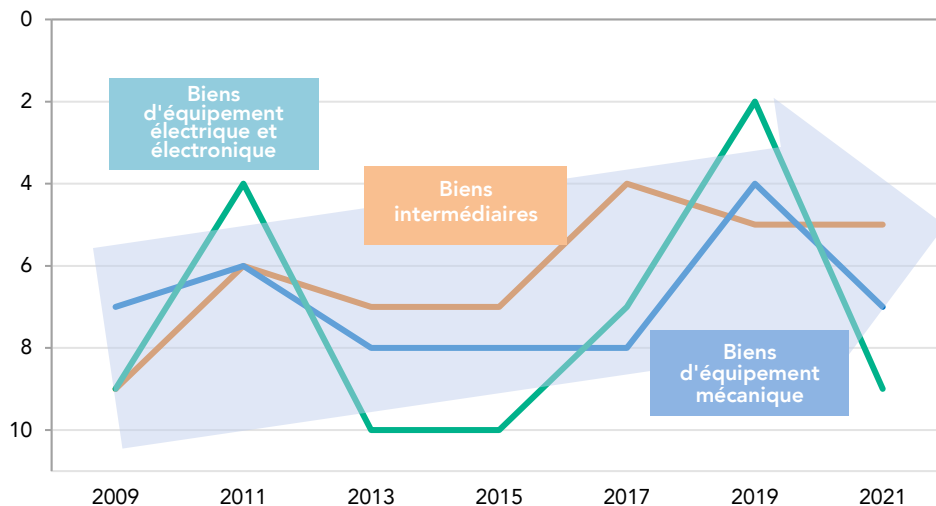
Les positions de l'évaluation des délais de livraison des biens intermédiaires et d'équipement mécanique français sont circonscrites entre la 4ème et la 2ème place depuis 2005, affichant une certaine stabilité. L'évolution du classement des biens d'équipement électrique et électronique témoigne d'une tendance haussière depuis 2013.

SERVICES ASSOCIES AUX PRODUITS



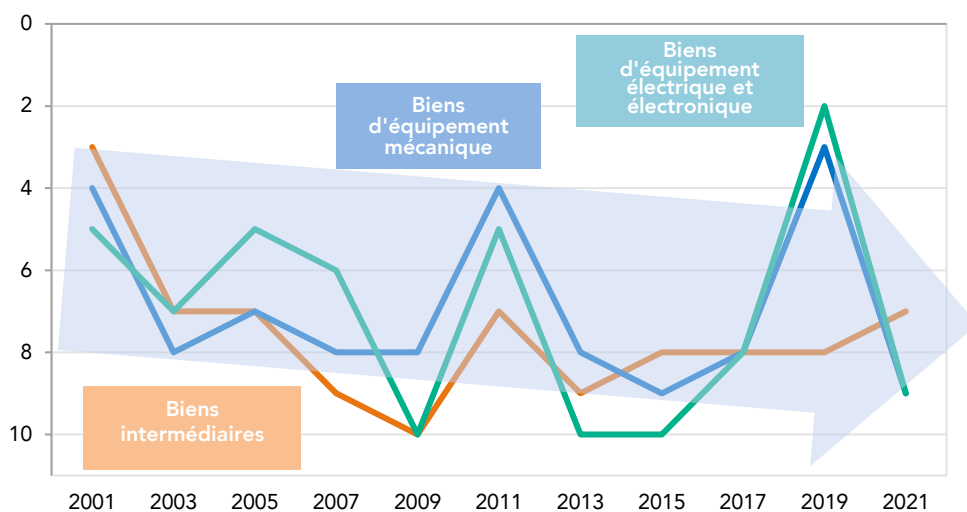
Les dynamiques de la perception des services associés pour les biens intermédiaires et d'équipement mécanique, relativement aux concurrents de la France, suivent une trajectoire semblable depuis 2001, enchaînant successivement deux rebonds en 2015 et 2019. L'évolution pour les biens d'équipement électrique et électronique est quant à elle autonome, stabilisant une 2ème position depuis 2017, en tendance haussière depuis 2009.

VARIETE DES FOURNISSEURS

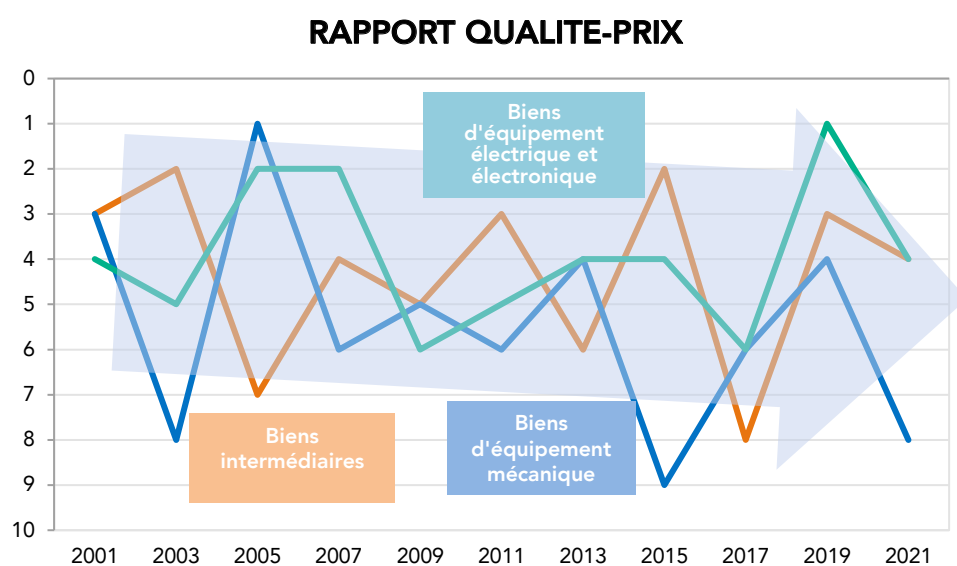


Critère intégré en 2009 dans nos enquêtes, le classement français dans la perception de la variété des fournisseurs de biens intermédiaires reste stable depuis 2017 entre la 5ème et la 7ème place. Les biens d'équipement mécanique ont eux aussi connu en 2021 un affaissement à la 7ème position, suite à l'embellie de 4 places entre 2017 et 2019, du 8ème au 4ème rang. De manière similaire, à la suite de la forte remontée pour les biens d'équipement électrique et électronique entre 2015 et à 2019, partant de la 10ème position pour se hisser au 2ème rang, la chute consécutive en 2021 a été brutale jusqu'à atteindre la 9ème place.

PRIX



La nette amélioration de la perception de la compétitivité-prix des biens d'équipement mécanique, électrique et électronique français entre 2017 et 2019, passant de la 8ème position à respectivement la 3ème et la 2ème place n'aura été qu'un bref rebond, avec un écroulement à la 9ème position en 2021. Un phénomène similaire avait été constaté en 2011. Les biens intermédiaires restent quant à eux stables vis-à-vis de ce critère depuis 2011, fluctuant entre la 7ème et la 9ème position.



En termes de rapport qualité-prix, l'évolution pour les différents secteurs est chaotique ne dégageant aucune tendance durable. Néanmoins, les positions des trois types de biens présentent des replis en 2021, d'un rang pour les biens intermédiaires de la 3ème à la 4ème place, d'ampleur plus importante pour les biens d'équipement électrique et électronique de la 1ère à la 4ème position, et fortement appuyé pour les biens d'équipement mécanique, chutant de la 4ère à la 8ème position par rapport aux principaux concurrents français.

Comparaison bilatérale de la position française

Dans cette section, nous comparons la performance française au regard des compétiteurs européens en 2021. Dans les tableaux qui suivent, nous présentons le classement de l'évaluation des produits allemands, italiens et espagnols par rapport aux produits français.

Nous pouvons constater que les produits allemands sont mieux perçus pour tous les critères à l'exception de la compétitivité-prix pour les biens intermédiaires. Pour tous les attributs qualitatifs, les biens intermédiaires et d'équipement se positionnent à la 1ère ou la 2ème place, hissant les produits alle-

mands à la première position en termes de « Hors-prix » pour tous les types de biens. Cette domination en termes de qualité permet à l'Allemagne de pratiquer des prix élevés tout en conservant une bonne perception du rapport qualité-prix de ses produits, placés entre la 1ère et la 3ème position.

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

Légende : chiffre - rang des produits pour le pays concerné ; couleur = écart à la France : orange si mieux classé que la France et vert sinon

Par rapport à son voisin transalpin, la France semble être mieux perçue en termes d'attributs « Hors-prix » pour ce qui est des biens d'équipement électrique et électronique, avec une meilleure perception de la qualité, du contenu en innovation, des délais de livraisons et des services associés. Si l'évaluation de ces trois attributs semblent être globalement en défaveur de l'Italie, la France peine à se démarquer sur les autres critères, accusant un rapport défavorable en termes de compétitivité-prix, de l'indicateur agrégé hors-prix, et de rapport qualité-prix hormis pour les biens d'équipement électrique et électronique.

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

Légende : chiffre - rang des produits pour le pays concerné ; couleur = écart à la France : orange si mieux classé que la France et vert sinon

La France semble dominer davantage l'Espagne sur les critères « Hors-prix », avec une meilleure perception sur tous les types de biens intermédiaires et d'équipement pour les attributs de qualité, de notoriété, de services associés et de variété des fournisseurs. Les produits espagnols sont néanmoins mieux évalués en termes de compétitivité-prix, permettant à l'Espagne de présenter une meilleure perception du rapport qualité-prix pour les biens d'équipement électrique et électronique.

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

Légende : chiffre - rang des produits pour le pays concerné ; couleur = écart à la France : orange si mieux classé que la France et vert sinon

Documents de travail récemment parus

<i>L'essor du numérique est favorable à la croissance et à la réduction de l'empreinte carbone de la France</i>	<i>N° 81 - janvier 2022</i>
<i>Perspectives économiques et budgétaires 2022</i>	<i>N° 80 - octobre 2021</i>
<i>La durée effective du travail en France et en Europe</i>	<i>N° 79 - octobre 2021</i>
<i>La soutenabilité de la dette publique ou le dilemme des émissions</i>	<i>N° 78 - avril 2021</i>
<i>Les indicateurs de compétitivité de la France reculent nettement en 2020</i>	<i>N° 77 - mars 2021</i>
<i>Les émissions françaises de gaz à effet de serre d'ici 2030</i>	<i>N° 76 - janvier 2021</i>
<i>La politique budgétaire entre sauvegarde et relance</i>	<i>N° 75 - octobre 2020</i>
<i>Moins de croissance trop de carbone</i>	<i>N° 74 - juillet 2020</i>
<i>Perspectives économiques et budgétaires pour 2020</i>	<i>N° 73 - octobre 2019</i>
<i>Le poids des prélèvements obligatoires en France et dans trois grands pays européens</i>	<i>N° 72 - octobre 2019</i>
<i>La compétitivité française en 2018</i>	<i>N° 71 - juin 2019</i>

Rexecode

Centre de Recherche pour l'Expansion
de l'Économie et le Développement des Entreprises

Siège social : 29 avenue Hoche • 75008 Paris

Téléphone : +33 (0)1 53 89 20 89

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.rexecode.fr • twitter.com/Rexecode

ISSN : 1956-0486