

revue de Rexecode



n° 60

3ème
trimestre
1998

Editorial

La compétitivité industrielle de la France à la veille de l'euro

*Le paradoxe de la compétitivité
industrielle française*

*Soldes extérieurs et
parts de marché*

*Compétitivité-prix et
coûts salariaux*

*Environnement économique et
compétitivité*

*Environnement fiscal et
compétitivité*

*Un essai d'interprétation de la
compétitivité française*

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

revue de Rexecode

Le Comité d'Orientation des Etudes
réunit des économistes des institutions associées à Rexecode
afin d'orienter les programmes d'étude de Rexecode

Gérard MAAREE	Chef du Département Etudes Economiques à la Caisse Nationale du Crédit Agricole
Didier DAVYDOFF	Directeur des Etudes, de la Stratégie et des Statistiques à la Société des Bourses Françaises
Michel DIDIER	Directeur de Rexecode
Michel GENSOLLEN	Chef du Service des Etudes Economiques à la Direction du Plan et de la Stratégie de France Telecom
Jean-Eudes MONCOMBLE	Chef du Département Economie d'Electricité de France
Armand LEPAS	Directeur des Affaires Economiques au Conseil National du Patronat Français
Alain SANGLERAT	Chef du Service Economique de Gaz de France à la délégation à la stratégie et à la gestion
Henry SAVAJOI	Directeur à la Direction des Etudes au Crédit d'Equipeement des Petites et Moyennes Entreprises
Jean-Pierre GONDRAN	Secrétaire Général du Groupe des Fédérations Industrielles



Revue de Rexecode • Quatre numéros par an
Editée par Rexervices 102, avenue des Champs-Élysées - 75008 Paris

Economistes : Michel Didier, Jean-Michel Boussemart,
François Faure, Arthur Chabrol, Alexandre Fur, Marie Chauvière,
Michel Martinez, Anne Faivre, Bruno Cavalier.
Secrétariat : Sylvie Sage ; **Graphiques** : Aïcha Brak, Dominique Dalle-Molle.

Copyright : Rexervices





Sommaire

Editorial	I-II
Introduction	1
Soldes extérieurs et parts de marché	
Un excédent important des échanges extérieurs	3
Les parts de marché sont plutôt faibles	7
La France dans la zone euro	13
Un indice de "performances à l'exportation"	14
Conclusions	17
Compétitivité-prix et coûts salariaux	
Compétitivité-prix et compétitivité-coût	19
L'évolution des taux de change effectifs	21
La compétitivité-prix de la France par rapport à l'Union européenne	21
Des coûts horaires du travail élevés	25
La pénétration du marché intérieur	29
Conclusions	31
Environnement économique et compétitivité	
La qualité des infrastructures téléphoniques est bonne en France	33
Les infrastructures de transport routier de marchandises sont relativement plus développées en France qu'en Europe	35
Environnement fiscal et compétitivité	
Une comparaison des poids des prélèvements obligatoires	
Le poids global des prélèvements obligatoires en France est supérieur à la moyenne européenne	37
La France se distingue par le poids des cotisations sociales le plus élevé	39
Les recettes au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques sont faibles, mais les taux sont élevés	39
La faiblesse des recettes de l'impôt sur les bénéficiaires en France n s'explique en grande partie par le poids de la taxe professionnelle.	41
Le poids des impôts sur le patrimoine est relativement élevé en France	41
Le poids des impôts indirects (en particulier celui de la TVA) recule en France	41
Essai de comparaison des règles fiscales concernant les entreprises	
De grandes disparités fiscales en Europe, des taux d'imposition élevés sur les entreprises en France	43
La concurrence fiscale touchant à l'investissement	47
Prélèvements et compétitivité	49
Conclusion générale : Un essai d'interprétation de la compétitivité française	53
Annexe : La position de la France sur les marchés émergents	55
Graphiques exportations	58

Avertissement

L'étude ci-après sur la compétitivité industrielle française à la veille de l'euro a été réalisée par Marie Chauvière et Michel Didier pour le Ministère de l'Industrie et le Groupe des Fédérations Industrielles dans le cadre de la Commission Permanente de la Concertation pour l'Industrie (CPCI). Elle a bénéficié de contributions de Jean-Michel Boussemart et de Peter Taubert.



Editorial

le paradoxe de la compétitivité industrielle française

. Michel Didier

Ce numéro de la Revue de Rexecode est entièrement consacré à l'état de la compétitivité industrielle française à la veille de l'euro.

Les tendances passées révèlent une apparente contradiction entre différentes visions de la compétitivité. Les échanges extérieurs dégagent un large excédent. La compétitivité-prix française a été préservée voire améliorée. Mais les parts de marché ont eu tendance à s'effriter et la croissance industrielle française a été faible, plus faible que celle de nos principaux partenaires. C'est le paradoxe de la compétitivité industrielle française.

Pour comprendre ces évolutions et expliquer ce paradoxe apparent, il convient d'avoir à l'esprit le « modèle de l'économie concurrencée ». La compétition mondiale impose à tous une contrainte de prix incontournable. Les industries nationales doivent ensuite s'adapter à cette contrainte, mais c'est par l'emploi et la croissance que l'ajustement s'opère et non par le prix. La question n'est donc pas de savoir si la compétitivité-prix est maintenue, car il s'agit en fait

d'un impératif de survie, mais comment réagissent les structures industrielles à la norme imposée par la concurrence mondiale et aux autres données qui s'imposent à elles. Il s'avère que cette adaptation s'est opérée en France par un affaiblissement relatif de la base industrielle.

La croissance industrielle française a été faible au cours des deux dernières décennies, plus faible que celle de nos principaux partenaires, le redressement récent étant loin d'effacer le retard accumulé antérieurement. La France affiche ainsi le plus fort recul de l'emploi industriel de l'ensemble des pays après le Royaume-Uni. Quant à l'excédent extérieur, il est apparu avec la récession économique au début des années quatre vingt-dix. C'est plus un excédent de faible croissance qu'un excédent de compétitivité.

Cette observation invite à s'interroger sur les facteurs structurels de la compétitivité et de la croissance industrielle française. L'étude présentée ici examine l'un d'entre eux, le niveau et la structure des prélèvements obligatoires.

Cette étude a été conduite à la demande de la Commission Permanente de Concertation de l'Industrie en liaison avec le Groupe des fédérations industrielles (Gfi).

Il serait inexact de considérer que tout prélèvement obligatoire charge le coût de production et pénalise la compétitivité. Il faut en effet tenir compte de l'usage qui est fait des prélèvements fiscaux (par exemple les infrastructures publiques peuvent contribuer à la compétitivité), des réactions des acteurs économiques aux prélèvements obligatoires, enfin des facteurs de compétitivité autres que les coûts (qualité des produits, rythme de l'innovation, etc.). Il reste néanmoins que tout prélèvement obligatoire introduit un « coin » (le « coin socio-fiscal ») entre les prix de marché vus du côté de l'offre et les mêmes prix vus du côté de la demande. Cette dissociation entre prix d'offre et prix de demande perturbe l'économie et l'éloigne du plein-emploi et de la « pleine compétitivité ».

La France est parmi les grands pays d'Europe celui où le coin socio-fiscal est le plus élevé, qu'il s'agisse du coin sur le facteur travail (l'écart entre le coût du travail pour l'employeur et le salaire net reçu par le salarié après impôt sur le revenu), ou du coin sur le capital productif (l'écart entre le coût pour l'entreprise du capital productif et la rémunération nette pour l'épargnant après prélèvements sociaux et fiscaux). Le taux de prélèvement obligatoire a fortement augmenté en France jusqu'au milieu des années 1980. Il atteint actuellement environ 46%

du PIB (soit 55% du produit intérieur brut marchand). Ce taux est inférieur à ceux des pays d'Europe du Nord, mais il est très largement supérieur à celui de l'Allemagne, de l'Italie, des Pays Bas, de l'Espagne ou du Royaume-Uni, et a fortiori à celui des Etats-Unis.

Cette situation a probablement contribué au paradoxe de la compétitivité française. La compétitivité-prix a été en définitive maintenue, mais l'ajustement macroéconomique s'est opéré par une érosion de nos capacités industrielles. Confrontées à une succession de chocs externes et internes (entre autres l'augmentation des prélèvements obligatoires et dans les années récentes la très forte pression à la baisse sur les prix industriels), les entreprises ont réagi par des efforts de productivité pour préserver leur compétitivité-prix, mais beaucoup d'entreprises ont disparu, d'autres n'ont pas pu se créer ou se développer suffisamment et, comparée à d'autres, la base industrielle de l'économie française a été érodée.

A trois mois de l'unification monétaire européenne, il faut avoir conscience de ce que l'euro renforcera encore la contrainte de compétitivité. L'emploi dans les prochaines années dépendra largement de nos capacités à nous adapter à ce nouveau choc et à créer les conditions d'un renforcement de notre industrie.



La compétitivité industrielle de la France à la veille de l'euro

La fixation irrévocable des taux de change entre monnaies européennes puis la disparition prochaine de la notion même de taux de change dès la création de l'euro interdira à l'avenir tout ajustement monétaire entre les onze pays de la zone. Les positions relatives des territoires européens en termes de compétitivité industrielle seront désormais commandées par leurs performances intrinsèques, sans possibilité de compenser par une dévaluation monétaire un éventuel excès d'inflation ou un retard de compétitivité. Les ajustements de change ont permis à certaines époques, en particulier au début des années quatre-vingt pour la France, de retrouver un niveau de prix plus bas par rapport aux concurrents étrangers et de regagner ainsi des parts de marché à leur détriment, cette voie est désormais fermée à chacun des pays européens pris individuellement. C'est pourquoi il a semblé utile de réunir l'ensemble des éléments statistiques disponibles pour tenter d'apprécier la situation de compétitivité industrielle de la France à la veille de l'euro.

La compétitivité est la capacité d'une entreprise, d'une région ou d'une nation à conserver ou à améliorer sa position face à la concurrence des autres unités économiques

comparables. De façon plus précise, la compétitivité d'une nation est selon une définition classique " son aptitude à produire des biens et des services qui satisfont au test de la concurrence sur les marchés internationaux, et à augmenter simultanément et de façon durable le niveau de vie de la population ". La compétitivité traduit d'abord l'idée que les produits offerts sont adaptés à la demande mondiale, ce qui permet au pays de maintenir ou d'accroître ses parts de marché. Mais il faut aussi que ce maintien ne soit pas obtenu au prix d'un recul relatif du niveau de vie et que la situation soit soutenable durablement. Le maintien des parts de marché au prix d'une baisse artificielle des prix ou des profits des entreprises peut en effet aboutir à sacrifier la croissance future. Il ne traduit pas une bonne situation de compétitivité.

Sur un marché unifié, la compétitivité industrielle est en partie une affaire de prix de revient et de prix de vente. Mais elle ne se limite pas aux éléments constitutifs du coût de production. La compétitivité-hors prix est aussi un facteur déterminant pour analyser la position de l'industrie face à ses concurrents européens. Elle comprend à la fois les choix des entreprises en termes de

stratégie commerciale (différenciation de produits industriels, gamme et qualité des produits proposés) et les données plus structurelles et institutionnelles de l'environnement global de l'industrie. En particulier, certaines pratiques nationales comme le crédit interentreprises, les délais de paiement des administrations publiques, les effets externes liés à la présence de pôles industriels plus ou moins forts peuvent jouer un rôle déterminant dans les performances de l'industrie. L'importance de ces facteurs de la compétitivité hors-prix mais aussi leur complexité sont tels qu'elles justifient une analyse particulière. Leur analyse ne fait donc pas partie de la présente étude qui a été limitée à un examen factuel des aspects les plus classiques de la compétitivité (parts de marché, prix et coûts) et à une comparaison des données d'environnement institutionnel des industries européennes, notamment celles qui concernent la fiscalité au sens large et touchent donc à la formation des coûts de production.

L'étude est d'abord un constat, c'est-à-dire une description de la position de l'industrie française dans le monde et dans la zone euro selon plusieurs indicateurs de compétitivité. Une première partie fait le point des évolutions sur 15 à 20 ans des indicateurs classiques de compétitivité de l'industrie française par rapport aux autres pays européens :

parts de marché, évolution comparée des prix à l'exportation, coûts salariaux (horaires et unitaires), effort de marge. L'étude examine ensuite d'autres points de vue importants pour la compétitivité des entreprises. C'est le cas notamment de l'environnement institutionnel et financier de l'industrie ainsi que d'autres facteurs plus structurels concernant la compétitivité industrielle, dans la perspective d'une concurrence rendue plus vive par l'unification monétaire. Cette approche présente une comparaison de la France et des autres pays dans plusieurs domaines. Elle analyse plus en détail le poids et la structure des prélèvements en France. Elle fournit un tableau de comparaison synthétique des systèmes de prélèvements des pays d'Europe.

Une approche macroéconomique à partir de modèles reliant les coûts salariaux, l'emploi et la compétitivité des entreprises décrit enfin les mécanismes dynamiques de réponse des économies ouvertes à des chocs de coûts dans un environnement européen de taux de change désormais fixés. Les différences de structure entre les industries européennes impliquent en effet des rigidités différentes dans les mécanismes d'ajustement des coûts qui peuvent être préjudiciables aux variables qui s'ajustent les plus rapidement comme l'emploi et l'investissement.



Soldes extérieurs et parts de marché

Dans un monde de concurrence parfaite, tout pays a intérêt aux échanges avec les autres pays, même si sa main d'oeuvre est moins productive que celle des autres pays, et même si cela est vrai pour tous les biens produits. Le pays exporte les biens pour lesquels il est relativement le plus productif et il importe ceux pour lesquels il est relativement le moins productif. Aucun pays n'est donc " compétitif en rien ". Un pays a toujours un avantage comparatif pour certains biens. Il n'y a donc pas de place dans cette analyse pour une notion de compétitivité absolue ou globale du pays. On observera toutefois que si l'avantage comparatif détermine la spécialisation commerciale, l'avantage absolu influence la hiérarchie des pouvoirs d'achat entre pays et à terme leurs taux de croissance respectifs, éléments qui constituent aussi des éléments de la compétitivité.

Il faut aussi rappeler que les hypothèses générales de la concurrence parfaite sont loin de la réalité. Les prix ne sont jamais flexibles, des rigidités existent dans l'adaptation des facteurs de production entre secteurs, de nombreuses externalités peuvent entraîner des écarts durables entre territoires et industries. Dans toutes ces situations, c'est-à-dire en fait toujours dans la réalité, un pays peut acquérir un avantage de compétitivité durable par rapport aux autres pays. Les théories actuel-

les de la croissance endogène laissent donc une place à la divergence entre pays ou régions. La question posée par l'euro est précisément celle du risque de divergence entre territoires européens.

La compétitivité reflète à la fois des éléments de prix (et en amont des prix, des éléments de coûts) et des facteurs de compétitivité " hors prix ". La compétitivité ne peut donc pas être mesurée par un seul indicateur. Elle doit être appréciée par un ensemble d'approches complémentaires dont aucune ne peut révéler toute la réalité mais qui reflètent toutes ensemble différents aspects de cette réalité. Ce chapitre s'efforce de mesurer la position de la France selon différents indicateurs classiques de compétitivité, notamment le solde des échanges extérieurs, les parts de marché et les prix relatifs à l'exportation.

Un excédent important des échanges extérieurs

Une première façon d'apprécier la position compétitive est d'examiner la situation des échanges extérieurs. Si les produits nationaux se vendent bien dans le reste du monde alors que les ménages et les entreprises du pays ont moins recours aux produits étrangers pour leurs achats de consommation et d'équipement, les échanges extérieurs sont en excédent. Une balance commerciale

structurellement excédentaire peut donc être considérée comme un signe de compétitivité. En revanche, le déficit serait le signe d'une insuffisance de compétitivité. Où en est la France de ce point de vue ?

Du point de vue de la compétitivité industrielle, le solde le plus significatif est le solde des échanges de biens industriels. Il paraît néanmoins utile de rappeler d'abord la situation d'ensemble de nos échanges de biens et services, d'une part pour replacer l'industrie dans les tendances de la spécialisation internationale, d'autre part pour tenir compte du fait qu'une partie des échanges de services est aujourd'hui complémentaire des échanges de biens (dans lesquels l'industrie compte pour l'essentiel).

Les comptes nationaux établissent chaque année les comptes des échanges de biens et services. Pour l'année 1997, le total des exportations de biens et services de la France s'est élevé à 2169 milliards de francs, soit 25 % du PIB total (8137 milliards), et 32 % du PIB marchand (6724 milliards). L'ensemble de notre système productif travaille près d'un jour sur trois pour l'exportation. Pour l'industrie la pro-

portion est supérieure à 50 %. Les montants comparables d'exportations de biens et services sont de 3258 milliards de francs pour l'Allemagne (soit 50 % de plus que la France), 1652 milliards de francs pour l'Italie, 2137 milliards de francs (soit pratiquement l'équivalent de la France) pour le Royaume-Uni. A titre de comparaison, les exportations de biens et services des États-Unis se sont élevées à 5586 milliards de francs et celles du Japon à 2722 milliards de francs.

Le graphique de la page ci-contre présente l'évolution de la balance des biens et services en % du PIB. Les échanges de biens et services avec l'étranger représentaient de l'ordre de 13 % du PIB dans les années cinquante. Le solde de ces échanges laissait à l'époque un excédent fluctuant autour d'une moyenne d'environ 1 % du PIB. Une période nouvelle s'ouvre avec les années soixante-dix. D'une part, le poids des échanges extérieurs dans le produit intérieur brut augmente fortement pour atteindre 22 à 23 % au début des années quatre-vingt, d'autre part apparaît alors une tendance chronique au déséquilibre extérieur, tendance à laquelle contribuent largement les deux crises pétrolières et la relance budgétaire du début des années quatre-vingt. Les années quatre-vingt sont marquées par la persistance de la tendance au déficit (1990 est tout juste à l'équilibre) mais aussi par un plafonnement du taux d'ouverture de l'économie française, taux qui est à peu près stabilisé depuis quinze ans à moins de 25 % du PIB. L'élément nouveau des années quatre-vingt dix est l'apparition puis l'augmentation d'un excédent des échanges de biens et ser-

La France enregistre le premier excédent des biens et services mais le quatrième excédent industriel

Comparaison des échanges de biens et services de sept grand pays

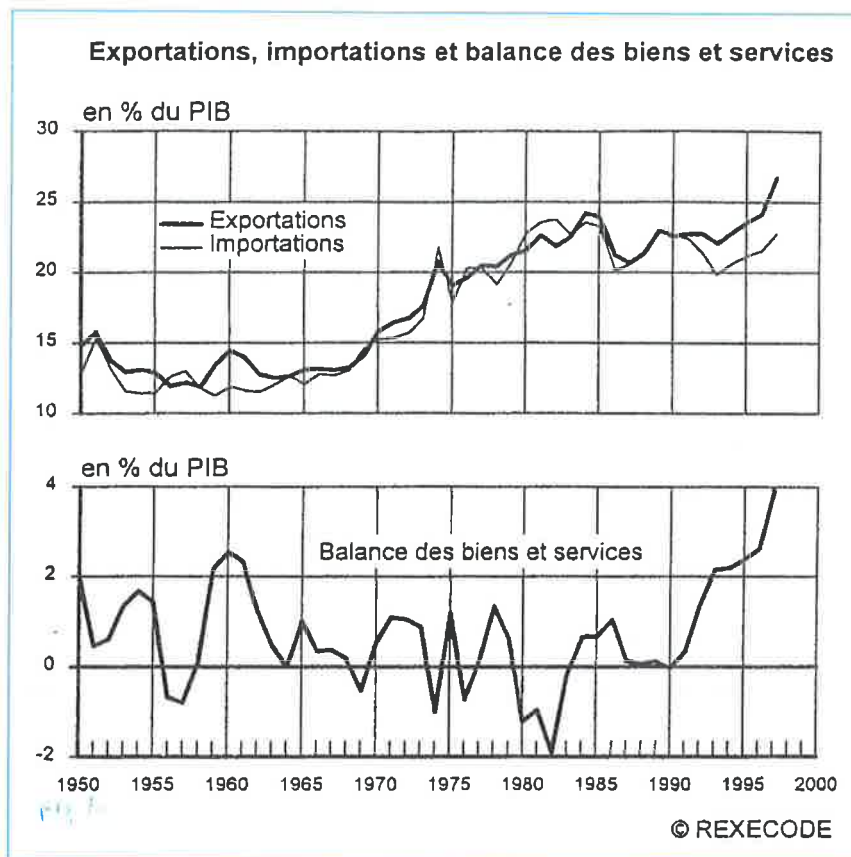
	Exportations de biens et Services	Importations de biens et services	Solde des biens et services	Solde des marchandises FAB-CAF
<i>Etats-unis</i>	5585,6	6175,1	-589,4	-1228,9
<i>Japon</i>	2722,2	2430,8	291,4	481,1
<i>Allemagne</i>	3257,9	3051,9	205,9	408,1
<i>France</i>	2168,5	1848	320,5	122,4
<i>Royaume-uni</i>	2137,3	2172,6	-35,3	-162,3
<i>Italie</i>	1652,4	1440,7	211,7	176,3
<i>Espagne</i>	871,8	827,7	44	-107,2

Source : Comptes nationaux

ces. Celui-ci atteint désormais 4 % du PIB.

Il y a donc une nette amélioration en fin de période, amélioration qui doit beaucoup au solde des échanges industriels et qui témoigne d'une présence des produits industriels français sur les marchés mondiaux. Le graphique de la page 6 montre notamment le redressement des soldes des échanges de biens d'équipement professionnel et de matériel de transport terrestre dans les années récentes. Ces bons résultats tranchent avec une longue période de déficit chronique des échanges français.

Le critère de l'excédent peut toutefois s'avérer dangereux lorsqu'on cherche à juger la compétitivité. Les exportations et les importations (et par conséquent la balance commerciale) sont en effet sensibles aux fluctuations de la conjoncture et notamment aux écarts de croissance avec les partenaires étrangers. Pour approcher les tendances de la compétitivité, il conviendrait donc d'éliminer les effets transitoires dus aux écarts de conjoncture en calculant la part conjoncturelle du solde extérieur afin d'en déduire le solde structurel sous-jacent. Un tel calcul s'avère difficile et aléatoire car il est difficile de distinguer dans une situation donnée ce qui est conjoncturel et ce qui revient à la tendance. On ne peut pas ignorer cependant que l'écart de croissance entre la France et le monde n'a cessé d'augmenter au détriment de la France dans les dernières années : 0,6 point par an dans les années soixante-dix, 0,9 point dans les années quatre-vingt, 1,8 point dans les années quatre-vingt dix.



Taux de croissance du PIB
(taux d'accroissement moyen annuel en %)

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1997
Monde	5,1*	3,9	3,3	3,1
OCDE	5,1	3,4	2,8	2,0
dont Etats-Unis	4,1	3,1	2,9	2,3
Union européenne	4,7	3,0	2,4	1,6
France	4,7	3,3	2,4	1,3

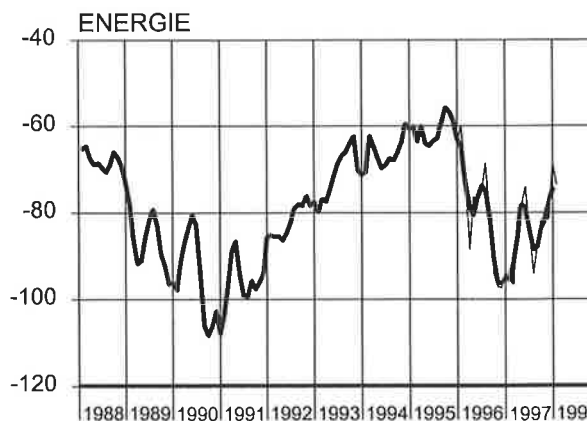
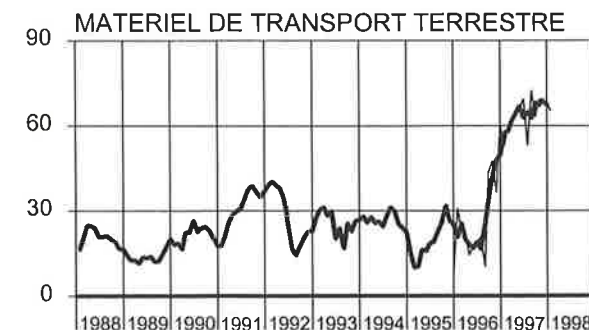
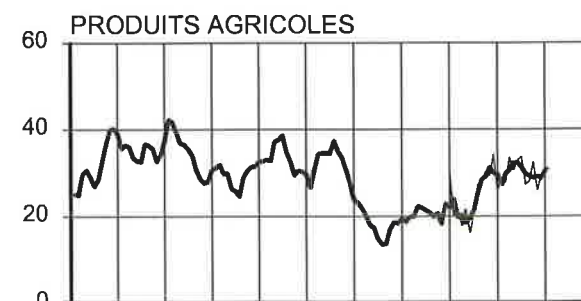
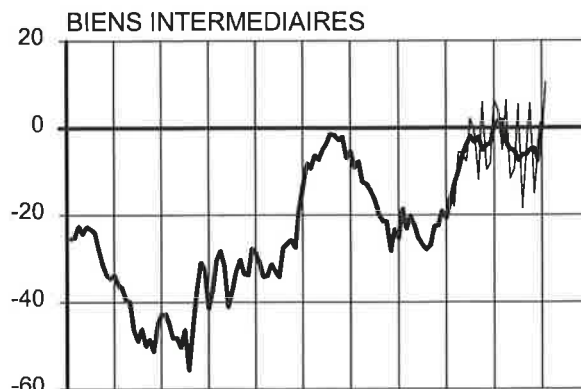
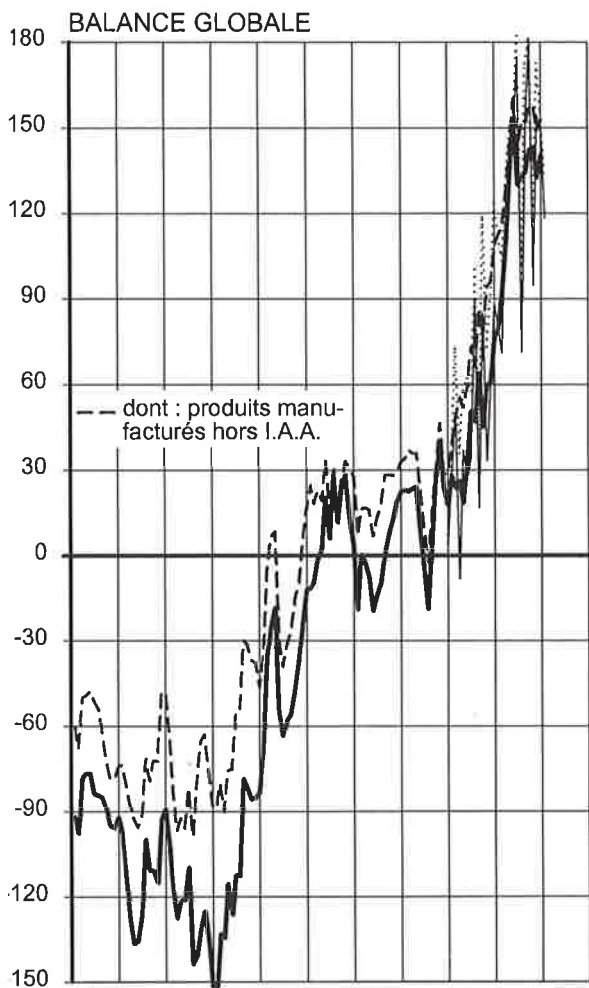
*: estimation

La croissance économique française a été faible en moyenne entre 1990 et 1997

Il résulte de cet écart de croissance qui pourrait être plus qu'un simple décalage conjoncturel, une demande d'importations de la part du reste du monde plus dynamique que nos propres importations. Cette " différence de potentiel " entre la France et de façon plus générale, entre l'Europe et le reste du monde a été particulièrement marquée au cours des années quatre-vingt dix et elle explique une large partie de notre excédent.

FRANCE : BALANCE COMMERCIALE PAR PRODUIT

mrds F au taux annuel (fab/caf)



© REXECODE

On peut se faire une idée de son effet sur la balance extérieure en imaginant par exemple que la croissance économique se serait maintenue à son rythme de la décennie antérieure au cours des années quatre-vingt dix. En admettant une élasticité des importations à la croissance égale à 1, le niveau des importations de biens et services aurait été en 1997 de 7 points, soit 130 milliards de francs, au dessus du niveau constaté. Si l'on retient l'élasticité moyenne observée de 1970 à 1990, légèrement supérieure à 2, les exportations auraient été plus élevées de 260 milliards. La partie de l'excédent actuel dû à la faiblesse de la croissance serait avec cette hypothèse de l'ordre de 260 milliards, soit les trois quarts de l'excédent constaté. Ces chiffres n'ont qu'une valeur illustrative car il est en fait à peu près impossible de séparer dans la réalité économique la tendance et la composante conjoncturelle, particulièrement aux époques où la tendance s'infléchit, on peut noter aussi que la majeure partie de nos échanges extérieurs se fait avec les pays d'Europe avec lesquels l'écart de croissance est moindre. En outre, d'autres facteurs comme les différences de structure géographique et par produit peuvent expliquer les changements de tendance des échanges et des soldes commerciaux.

Il reste que la notion même de compétitivité suppose que le pays maintienne sa position dans les échanges mondiaux sans sacrifier la croissance. Il serait donc excessif de considérer l'excédent actuel comme une preuve indiscutable de notre compétitivité. La prudence s'impose dans l'interprétation des soldes récents en termes de compétitivité en raison de l'écart de croissance entre la France et le reste du monde dans les années quatre-vingt dix. Il ne semble pas douteux que la compéti-

tivité française s'est redressée au début des années quatre-vingt dix après une période de très mauvaises performances, mais la situation actuelle doit aussi beaucoup à la faible croissance des années quatre-vingt dix qui traduit les difficultés d'adaptation de notre économie.

On observe aussi que la faiblesse de la croissance a touché une large partie de l'Europe. Et on constate en effet une grande similitude dans l'évolution des soldes commerciaux des principaux pays européens. Le rapprochement des balances commerciales FAB-FAB directement comparables entre pays, montre que la balance française des marchandises est de 122 milliards de francs. L'excédent correspondant de l'Allemagne est de l'ordre de 408 milliards de francs, celui de l'Italie de 176 milliards de francs. Indiquons pour mémoire que l'excédent japonais est de 481 milliards de francs et le déficit américain de 1229 milliards de francs.

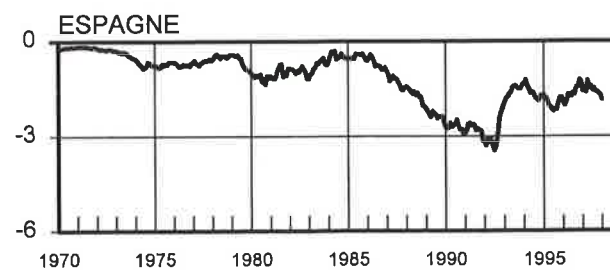
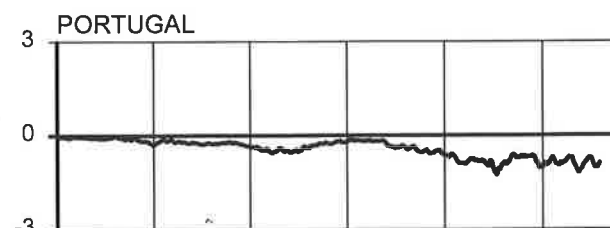
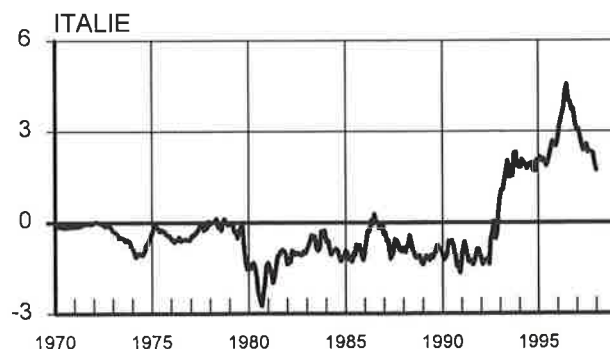
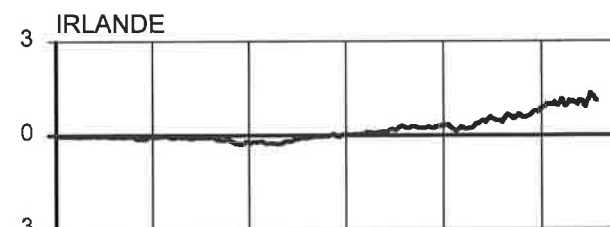
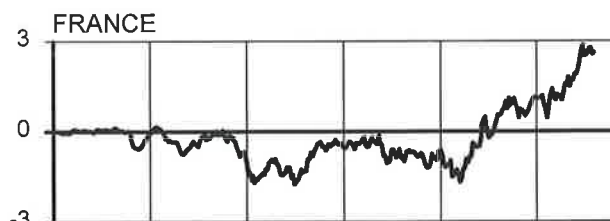
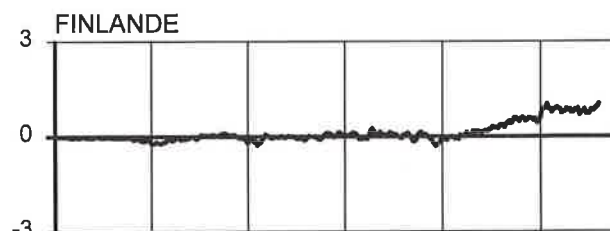
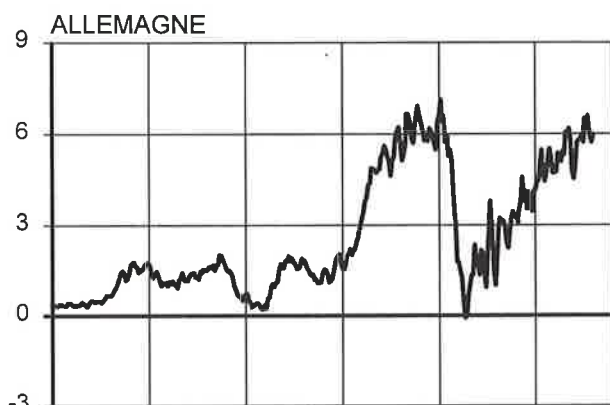
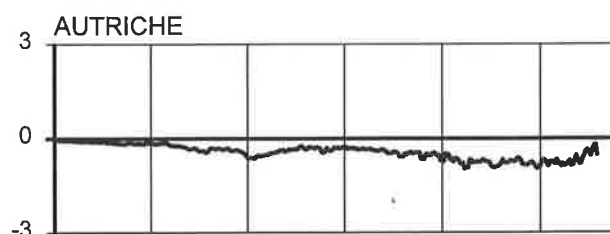
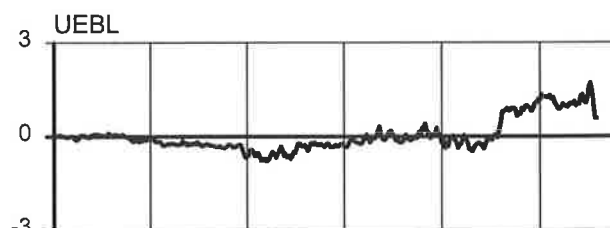
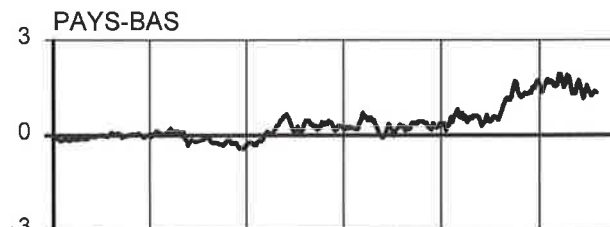
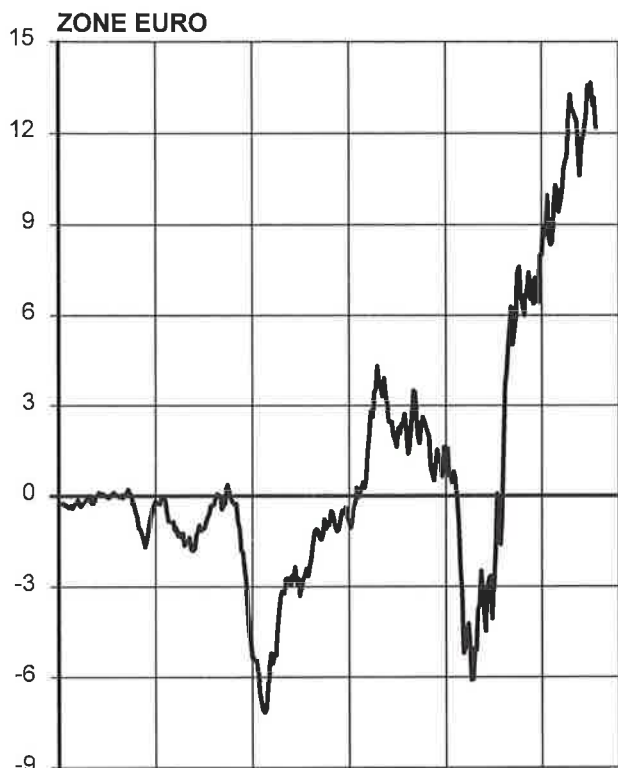
En résumé, si l'excédent commercial français, retrouvé très largement grâce aux échanges industriels, est un signe de meilleure santé après la très mauvaise compétitivité des années quatre-vingt, cet excédent s'explique aussi pour une large fraction par la faiblesse de la croissance des années récentes. Il n'est pas en soi significatif d'un avantage compétitif marqué.

Les parts de marché sont plutôt faibles

La compétitivité d'un pays étant l'aptitude de ses entreprises à satisfaire la demande mondiale, un indicateur particulièrement pertinent est la part du marché mondial satisfaite par les entreprises de ce pays, généralement appelée "part de marché". Cet indicateur peut être calculé

BALANCES COMMERCIALES DES PAYS DE L'EURO

(en milliards de \$ m.m.3)



© REXECODE

pour l'ensemble des biens ou pour certains biens seulement, par rapport à l'ensemble du monde ou par rapport à certains pays seulement.

Bien que dans une économie mondialisée, il n'y ait théoriquement qu'un seul marché, la pratique courante est d'étudier séparément le marché intérieur et les marchés étrangers, et de calculer des parts de marché sur le marché intérieur et à l'exportation. Plusieurs types d'indicateurs sont généralement calculés: 1) un indicateur de part de marché à l'exportation, 2) un indicateur de performance à l'exportation, 3) un indicateur de part des produits français dans le total des importations d'un pays ou d'une région du monde.

Les parts de marché à l'exportation d'un pays sont définies comme le rapport entre les exportations de ce pays et la somme des exportations d'un groupe de pays de comparaison (le pays étant inclus dans le total). Les statistiques de commerce extérieur étant établies en valeur courante, les parts de marché qui peuvent être directement calculées sont aussi des parts de marché en valeur. Le calcul nécessite bien sûr de convertir les exportations dans une même monnaie.

Il faut observer que des mouvements brutaux des taux de change, qui perturbent la compétitivité relative entre pays, peuvent être masqués temporairement dans les parts de marché en valeur. Si par exemple le taux de change du dollar diminue brutalement, la part des exportations américaines en valeur dans le total des exportations mondiales diminue. Mais ce recul masque le fait que les quantités exportées par les Etats-Unis sont dans un premier temps inchangées et vont peut-être même augmenter. D'où la nécessité de calculer aussi des indicateurs de

parts de marché en volume. Leur élaboration consiste à déflater à partir d'une année de base les valeurs exportées par les prix des exportations.

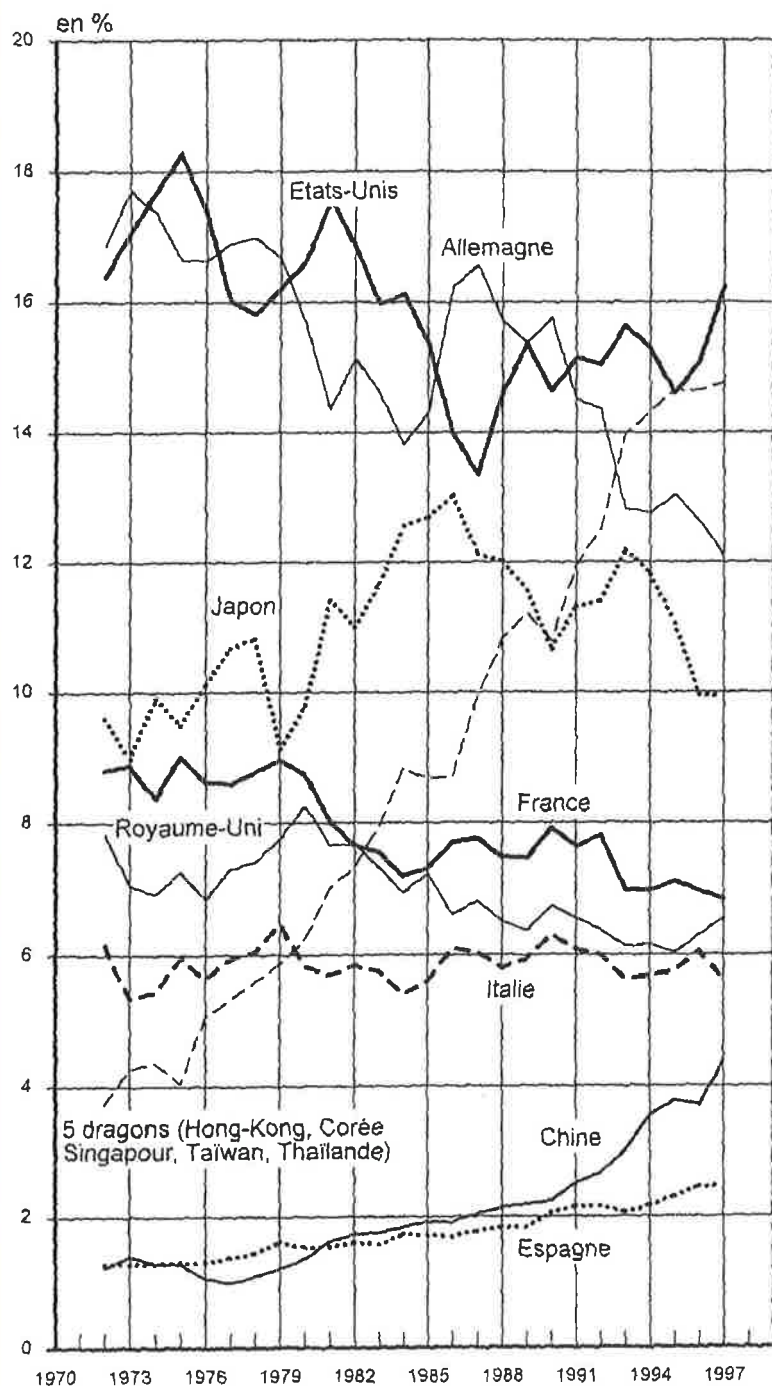
a) Le partage du marché mondial de marchandises en valeur

Rexecode calcule régulièrement plusieurs indicateurs de parts de marché en valeur à l'exportation pour différents pays. Il s'agit de ratios entre les exportations de marchandises d'un pays et le total des exportations de marchandises des pays concurrents, ramenées dans une même monnaie. Le total des exportations mondiales étant connu très tardivement, un indicateur approché des " parts du marché mondial " est calculé sur la base des exportations regroupées des 25 pays les plus exportateurs de toutes zones. Ce premier indicateur donne donc une approximation de la part du " marché mondial " (défini on le rappelle non pas comme la totalité des achats des consommateurs et investisseurs mondiaux mais seulement comme le total des échanges entre pays).

Le graphique ci-après retrace le partage du marché mondial ainsi décrit. Il fait apparaître les gagnants et les perdants en termes de répartition du chiffre d'affaires international en valeur. Des années soixante dix au début des années quatre vingt-dix, les Etats-Unis et l'Allemagne représentaient tous deux des parts de marché mondial voisines. Les fluctuations du dollar marquent des renversements de tendance. Une première fois à la fin du système des changes fixes, la dévaluation du dollar du début des années soixante-dix entraînant d'abord une baisse de la part de marché des Etats-Unis (effet de prix) puis une augmentation de cette part de 1978 à 1981 (effet de volume). Ce dernier effet est alors

Le partage du marché mondial

(Part des exportations de chaque pays dans les exportations totales des 25 principaux pays exportateurs) *



(*) 5 grands d'Europe + Danemark + Suède + Finlande + Suisse + Norvège
 + Pays-Bas + Etats-Unis + Canada + UE/EEC + Japon + Hong-Kong
 + Corée + Singapour + Taiwan + Thaïlande + Argentine + Brésil + Chili + Mexique

© REXECODE

**Les gagnants et les perdants
 dans le partage du chiffre
 d'affaires mondial à l'exportation**

renforcé par la hausse du dollar de la première partie des années quatre-vingt qui crée un effet de prix à la hausse. La perte de compétitivité américaine qui en résulte est ensuite très visible et entraîne un recul des parts de marché américaines, et en contrepartie une hausse des parts de marché des autres pays, dont l'Allemagne qui de second exportateur mondial devient en 1986 le premier exportateur mondial. Depuis une dizaine d'années, avec le reflux du dollar, les Etats-Unis regagnent des parts du marché mondial et l'Allemagne en perd, notamment depuis la chute de la productivité allemande moyenne due à la réunification territoriale. Le recul allemand est exceptionnellement rapide et atteint environ quatre points du marché mondial. Une observation similaire concerne le recul japonais depuis le milieu des années quatre-vingt, recul presque symétrique de l'avancée américaine. Deux autres points essentiels concernent d'une part la pénétration très rapide des dragons asiatiques qui gagnent environ 10 points du marché mondial en un quart de siècle et deviennent même temporairement en 1995 la première zone exportatrice du monde, et d'autre part la montée de la Chine dans les années quatre-vingt-dix.

Parmi les pays européens, l'intégration de l'Espagne dans la Communauté Européenne et son ouverture aux échanges extérieurs se manifestent par une augmentation tendancielle de sa part dans les échanges mondiaux, part qui reste néanmoins inférieure à 3%. L'Italie se maintient au voisinage de 6% du marché mondial sur toute la période, le Royaume-Uni recule de deux points de 1980 à 1995, le léger gain obtenu depuis restant loin de compenser le terrain perdu antérieurement.

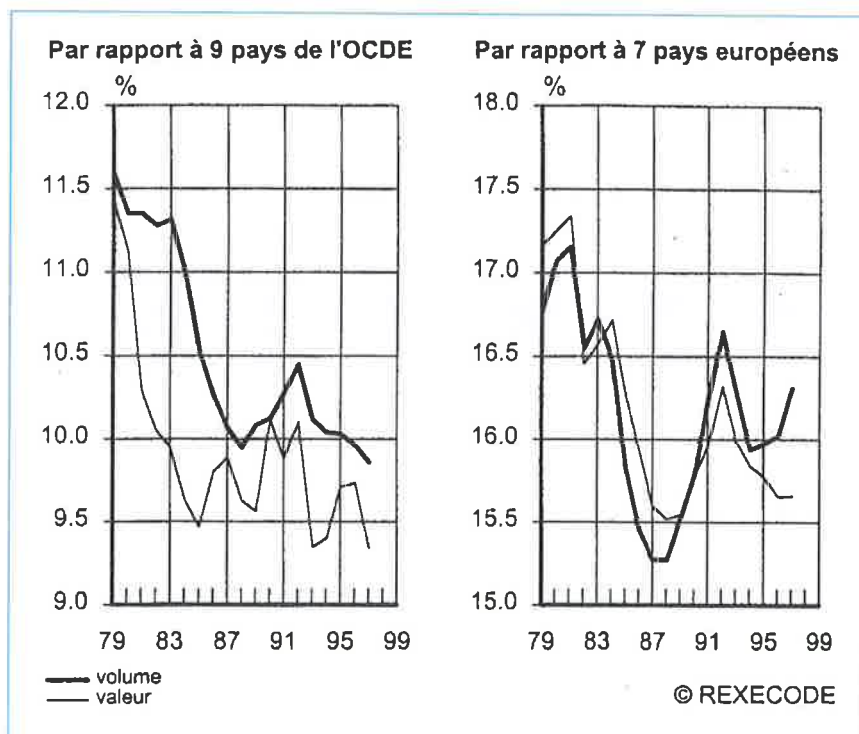
La France recule d'environ deux points de part de marché sur l'ensemble de la période, à peu près comme le Royaume-Uni. Le cheminement dans le temps n'est cependant pas identique entre les deux pays. La France résiste mieux dans les années soixante dix, la part des exportations françaises dans le marché mondial restant alors à peu près stable. La première partie des années quatre-vingt enregistre une perte de compétitivité très nette, déjà soulignée dans plusieurs travaux antérieurs et clairement liée à une forte surcharge des coûts de production que plusieurs dévaluations du franc ne suffisent pas à compenser. Par la suite, la stratégie de "désinflation compétitive" permet de regagner une partie de la part de marché perdue puis de stabiliser la position française au début des années quatre vingt-dix. Les dévaluations monétaires européennes entraînent alors un nouveau recul en 1993. La situation est désormais stabilisée au voisinage de 7 %, c'est-à-dire en fait à un niveau très proche du point bas historique de 1985.

b) Les parts de marché industrielles

L'ensemble des observations précédentes se rapportaient aux exportations tous produits. L'analyse peut être affinée en la concentrant sur les produits manufacturés et en distinguant les parts de marché en volume, mais en la limitant au total des exportations aux sept principaux pays européens (dont le Royaume-Uni, qui n'appartient pas à la zone euro étudiée précédemment), ainsi qu'aux neuf principaux pays de l'OCDE.

Les parts de marché industrielles (produits manufacturés) peuvent être suivies grâce aux analyses de la direction de la prévision, en valeur et en volume. Mesurées par rapport au total des neuf grands pays de l'OCDE (dont la France) ou par rapport aux sept grands pays européens (dont la France), la tendance française est négative. Le creux de compétitivité de la première partie de la décennie 80 est beaucoup plus marqué par rapport aux pays européens, la hausse du dollar de 1980 à 1985 (dollar à plus de 10 francs) et la perte de compétitivité américaine masquant partiellement ce recul lorsqu'on inclut les Etats-Unis dans la base de la comparaison. En définitive, les parts de marché industrielles sont actuellement à un niveau plutôt bas en valeur comme en volume.

Part des exportations françaises de produits manufacturés dans le total des exportations de produits manufacturés de 9 pays de l'OCDE et de 7 pays européens (en valeur et en volume - base 100 pour les volumes, 1990)



Source : comptes nationaux - Direction de la Prévision
(1) Sept pays européens : France, Allemagne, Espagne, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, UEBl.

Neuf pays OCDE : France, Allemagne, Espagne, Etats-Unis, Italie, Japon, Pays-Bas, Royaume-Uni, UEBl

**Parts des exportations de produits manufacturés en volume
dans les exportations totales des sept principaux pays de l'Union européenne
(base 1990)**

	France	Allemagne	Roy-Uni	Italie	Espagne	UEBL	Pays-Bas
1979	16,6	33,6	14,5	14,9	3,8	8,6	8,1
1980	17,0	33,9	14,6	14,2	3,6	8,5	8,1
1981	17,1	35,0	13,4	14,5	3,7	8,3	8,0
1982	16,5	35,8	13,3	14,3	3,8	8,3	8,1
1983	16,7	34,9	12,8	14,8	3,8	8,6	8,4
1984	16,5	35,1	13,2	14,5	4,1	8,4	8,2
1985	15,8	35,7	13,3	14,6	3,9	8,5	8,2
1986	15,3	35,6	13,5	14,5	3,8	8,9	8,4
1987	15,1	35,1	14,0	14,4	3,9	9,0	8,5
1988	15,3	35,2	14,0	14,1	3,8	9,1	8,5
1989	15,4	35,0	13,9	14,2	3,8	9,2	8,3
1990	15,7	34,1	14,3	14,1	4,1	9,4	8,4
1991	16,1	33,5	14,3	13,9	4,3	9,2	8,7
1992	16,4	33,3	14,2	14,0	4,4	9,1	8,6
1993	15,6	31,6	13,9	15,4	4,7	9,7	9,2
1994	15,2	31,7	14,0	15,4	5,0	9,7	9,1
1995	15,3	31,2	14,1	15,6	5,0	9,6	9,2
1996	15,3	31,5	14,4	15,2	5,1	9,3	9,1
1997	15,5	32,1	14,1	14,7	5,3	9,0	9,3

* Sources : Direction de la Prévision, OCDE. Estimations pour 1997

**Parts des exportations de produits manufacturés en volume (base 1990)
dans les exportations totales des neuf principaux pays de l'OCDE
(base 1990)**

	France	Allemagne	Roy-Uni	Italie	Espagne	UEBL	Pays-Bas	Etats-Unis	Japon
1979	11,5	23,3	10,0	10,3	2,6	6,0	5,6	16,3	14,3
1980	11,3	22,5	9,7	9,4	2,4	5,6	5,4	17,4	16,3
1981	11,3	23,1	8,8	9,5	2,5	5,5	5,3	16,6	17,5
1982	11,1	24,2	9,0	9,6	2,6	5,6	5,5	15,1	17,3
1983	11,2	23,5	8,6	10,0	2,5	5,8	5,7	14,4	18,3
1984	10,9	23,3	8,8	9,6	2,7	5,6	5,5	14,4	19,3
1985	10,5	23,6	8,8	9,7	2,6	5,6	5,4	14,5	19,2
1986	10,1	23,6	9,0	9,6	2,5	5,9	5,6	15,0	18,7
1987	10,0	23,2	9,3	9,5	2,6	6,0	5,6	16,0	18,0
1988	9,9	22,9	9,1	9,2	2,5	5,9	5,5	17,6	17,2
1989	10,1	22,8	9,0	9,3	2,5	6,0	5,4	18,3	16,5
1990	10,1	22,0	9,2	9,1	2,6	6,0	5,4	19,0	16,5
1991	10,2	21,3	9,1	8,9	2,7	5,9	5,5	19,9	16,5
1992	10,4	21,1	9,0	8,9	2,8	5,7	5,5	20,6	16,1
1993	9,9	20,1	8,8	9,8	3,0	6,1	5,8	21,0	15,6
1994	9,8	20,4	9,0	9,9	3,2	6,2	5,9	21,2	14,3
1995	9,9	20,1	9,1	10,0	3,2	6,2	5,9	22,0	13,6
1996	9,8	20,1	9,3	9,8	3,3	6,0	5,9	22,7	12,8
1997	9,9	20,5	9,0	9,4	3,4	5,9	5,7	23,8	12,5

Sources : Direction de la Prévision, OCDE. Estimations pour 1997

La France dans la zone euro

Il est aussi utile à la veille de l'euro d'examiner comment se comportent les exportations des pays européens, dont la France, par rapport à l'ensemble des exportations de la zone euro prise dans son ensemble (ou ce qui revient au même par rapport à la moyenne des pays de la zone). On calcule pour cela le ratio entre les exportations de chaque pays, quelle que soit la destination, et le total des exportations de la zone euro (onze pays).

La position de la France par rapport aux pays de la zone euro peut être appréciée par la part des exportations françaises dans les exportations totales des onze pays de cette zone. Le graphique ci-contre retrace l'évolution de la part des principaux pays de l'euro (dont la France) dans l'ensemble de la zone en distinguant les flux d'exportations vers le marché européen (intra zone) et les flux d'exportations vers les marchés extra-européens (hors zone euro).

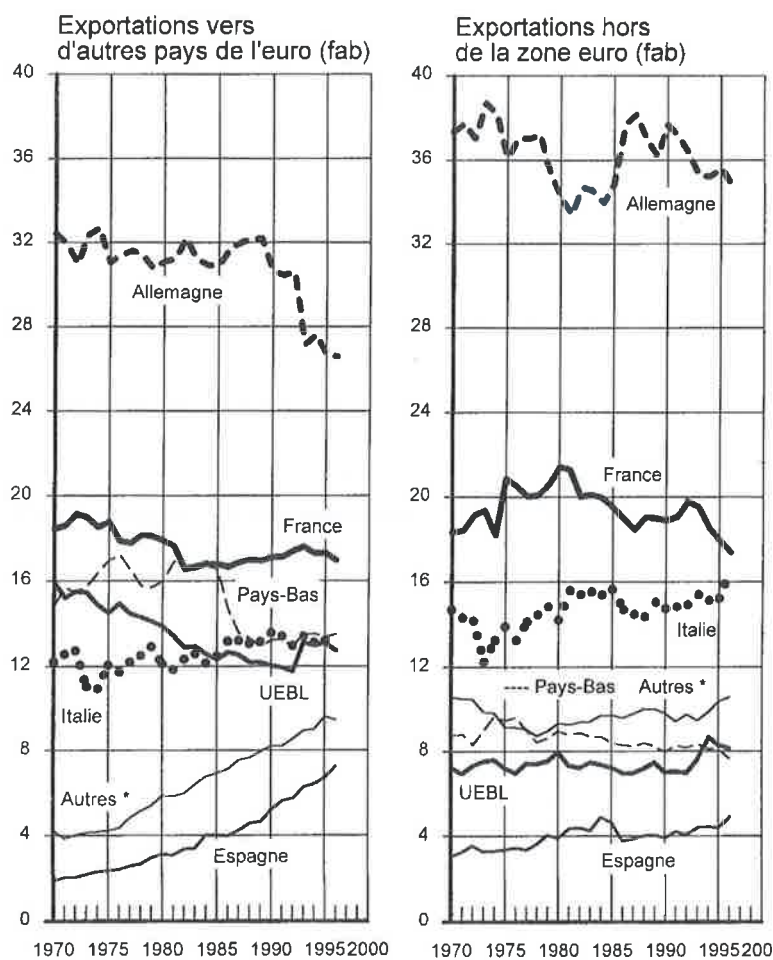
a) Les échanges intra-européens

Sur le marché des échanges intra-européens (qui représente la majeure partie du total des échanges extérieurs des pays de la zone), la part de la France s'est maintenue entre 16,6 % et 19,2 % depuis 1960. Le point haut a été atteint en 1972, le point bas en 1982. On observe une légère remontée dans la deuxième partie des années quatre-vingt jusqu'à 17,6 % en 1993 (désinflation compétitivité française) puis un effritement depuis 1993 (dévaluations de certains pays européens). Le dernier point à 17 % est au dessous de la moyenne des trente dernières années, proche des points bas de la période mais il n'y a pas de dégradation marquée. Pour les autres pays,

plusieurs constatations importantes peuvent être soulignées. Le fort recul de l'Allemagne après la réunification (on notera que le maintien de

La part française se dégrade particulièrement dans les exportations hors de la zone euro

Répartition des exportations de marchandises entre les pays membres de la zone euro



* autres : Autriche, Finlande, Irlande et Portugal

© REXECODE

(1) Tous produits, en valeur, 1970-1996.

Part de chaque pays dans le total de la zone euro (en %)

	Part dans le PIB de la zone Euro	Part dans les exportations extra-européennes de la zone euro
Allemagne	33,4	34,8
France	22,2	17,4
Italie	18,2	16,5
Espagne	8,5	4,9
Pays bas	5,7	7,7
UEBL	4,0	8,1
Autres pays de l'euro	8,0	10,6
Total	100	100

La part de la France dans les exportations hors de la zone euro est inférieure à son poids relatif en termes de PIB

la part française est dû en partie au choc exogène qu'a constitué la réunification). Le recul de la Belgique depuis 1970 et des Pays-Bas depuis le milieu des années quatre-vingt. La légère montée des parts de marché de l'Italie sur l'ensemble de la période. Enfin, le rôle croissant des autres pays, au premier rang desquels l'Espagne, dans les échanges intra-européens.

b) Les exportations extra-européennes

La part des pays dans les exportations hors de la zone euro (pays européens hors euro et reste du monde) donne un éclairage un peu

différent et un peu plus négatif. Le fait que la part des grands pays soit plus forte dans le commerce extra-européen que dans le commerce intérieur à la zone n'a pas de signification particulière en termes de compétitivité et s'explique plutôt par des raisons géographiques. En revanche, il peut être intéressant de noter que le poids de l'Allemagne est sensiblement plus élevé si on le mesure en part des exportations extra-européennes qu'en part du PIB de la zone euro, ce qui témoigne de la forte implantation industrielle en Allemagne. La situation française est inverse, ce qui confirme la relative faiblesse de nos positions industrielles.

**Parts de marché mondiales en valeur
(en % du total des exportations mondiales tous produits)**

	Etats-Unis	Japon	Asie en développement	dont : quatre dragons	Amérique latine	Pays de l'Est européen	Union Europ.	Zone euro	Allemagne	France	Italie	Espagne	Roy-Uni
1970	14,3	6,4	5,4	2,1					11,4		4,4	0,8	6,5
1971	13,1	7,2	5,5	2,3	4,7	6,5	43,2	33,1	11,7	6,1	4,5	0,9	6,6
1972	12,4	7,2	5,8	2,5	4,4	6,6	43,6	34,2	11,7	6,5	4,6	1,0	5,9
1973	12,7	6,7	6,5	2,9	4,4	6,5	42,9	34,1	12,2	6,5	4,0	1,0	5,3
1974	12,0	6,7	6,3	2,7	5,3	6,1	38,3	30,4	10,9	5,6	3,7	0,9	4,7
1975	12,7	6,6	6,1	2,6	4,8	6,5	39,7	31,3	10,7	6,2	4,2	0,9	5,1
1976	12,1	7,1	6,8	3,2	4,9	6,5	38,9	31,0	10,7	5,9	3,9	0,9	4,8
1977	11,2	7,5	7,1	3,4	5,0	6,4	39,6	31,5	10,9	5,9	4,2	1,0	5,1
1978	11,5	7,9	7,4	3,7	4,5	6,2	41,0	32,7	11,4	6,3	4,4	1,0	5,4
1979	11,3	6,4	7,6	3,8	4,6	6,1	40,3	32,0	10,7	6,1	4,5	1,1	5,4
1980	11,5	6,8	8,0	4,0	4,8	6,2	38,9	30,5	10,0	5,9	4,0	1,1	5,7
1981	12,3	8,0	8,8	4,5	5,1	7,6	36,5	28,5	9,2	5,5	4,0	1,1	5,4
1982	12,1	7,9	9,5	4,9	4,9	7,8	38,0	29,8	10,0	5,4	4,2	1,2	5,5
1983	11,7	8,5	10,3	5,4	5,1	7,9	37,9	29,8	9,8	5,4	4,2	1,2	5,3
1984	11,9	9,3	11,1	6,1	5,2	7,9	36,7	28,8	9,4	5,2	4,0	1,3	5,1
1985	11,6	9,6	10,8	6,1	5,0	8,1	38,2	30,0	9,9	5,4	4,2	1,3	5,4
1986	11,1	10,3	10,8	6,5	4,2	7,3	42,6	34,3	11,9	6,0	4,8	1,3	5,2
1987	10,6	9,7	12,0	7,4	3,9	6,7	43,5	34,9	12,2	6,1	4,8	1,4	5,4
1988	11,8	9,7	12,9	8,1	4,0	6,2	42,4	34,1	11,8	6,0	4,7	1,5	5,2
1989	12,2	9,2	13,3	8,2	4,1	5,8	41,6	33,6	11,5	5,9	4,7	1,5	5,1
1990	11,6	8,5	13,0	7,9	3,8	4,9	44,0	35,7	12,2	6,3	5,0	1,6	5,4
1991	12,1	9,0	14,4	8,7	3,3	4,5	42,7	34,5	11,6	6,1	4,9	1,7	5,2
1992	12,0	9,1	15,2	9,1	3,3	3,4	42,4	34,4	11,5	6,3	4,8	1,7	5,1
1993	12,5	9,7	17,0	10,1	3,2	3,5	39,3	31,8	10,2	5,6	4,5	1,6	4,9
1994	12,1	9,3	17,7	10,3	3,4	3,6	39,4	31,8	10,1	5,5	4,5	1,7	4,9
1995	11,5	8,7	18,1	10,4	3,2	3,8	40,3	32,7	10,3	5,6	4,5	1,8	4,8
1996	11,8	7,8	18,2	10,4	3,5	3,9	40,2	32,5	9,9	5,5	4,8	1,9	4,9
1997	12,7	7,7	18,8	10,5	nd	nd	nd	nd	9,4	5,3	4,4	1,9	5,1

source : Calculs Rexecode - Statistiques du Commerce mondial

nd : non disponible

N.B : Les exportations mondiales sont calculées par addition des exportations des pays ou zones suivantes : 27 pays industrialisés (OCDE 1994 + 4 dragons, Amérique latine hors Mexique, Asie hors OCDE et hors 4 dragons, (Chine, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie, Inde), Moyen Orient, Afrique, Pays de l'Est...

En termes de tendance, la part de l'Italie augmente plus fortement dans les exportations hors de la zone euro que dans les exportations vers d'autres pays de la zone. La part de l'Allemagne a nettement reculé à la fin des années soixante dix (c'est l'époque du débat sur la désindustrialisation allemande). En revanche la part de l'Allemagne a beaucoup mieux résisté au choc de la réunification sur le marché mondial hors de la zone euro qu'à l'intérieur de la zone.

La part de la France dans les exportations extra-européennes (des onze pays) était supérieure à 20 % au début des années soixante. Après un recul en partie dû aux conséquences temporaires de mai-1968, elle a retrouvé ce niveau en 1975 et s'est élevée jusqu'à 21,4 % en 1980. La perte de compétitivité est ensuite très visible. La part de marché française revient à 18,5% en 1987. Elle remonte ensuite à 19,8% après les années de désinflation. L'effet des ajustements monétaires européens semble s'observer aussi sur les exportations extra-européennes, la France revenant à 17,4 % en 1996, c'est-à-dire à un point bas historique.

Un indice de " performances à l'exportation "

Un autre indicateur de compétitivité est l'indice de performance à l'exportation. La performance à l'exportation est définie comme le rapport entre le volume des exportations industrielles et la " demande mondiale adressée au pays ". Il s'agit là d'une terminologie ambiguë car la notion de demande mondiale adressée à un pays n'a pas d'existence concrète. C'est le résultat d'un calcul conventionnel obtenu par la somme des importations des pays clients pondérées par la part

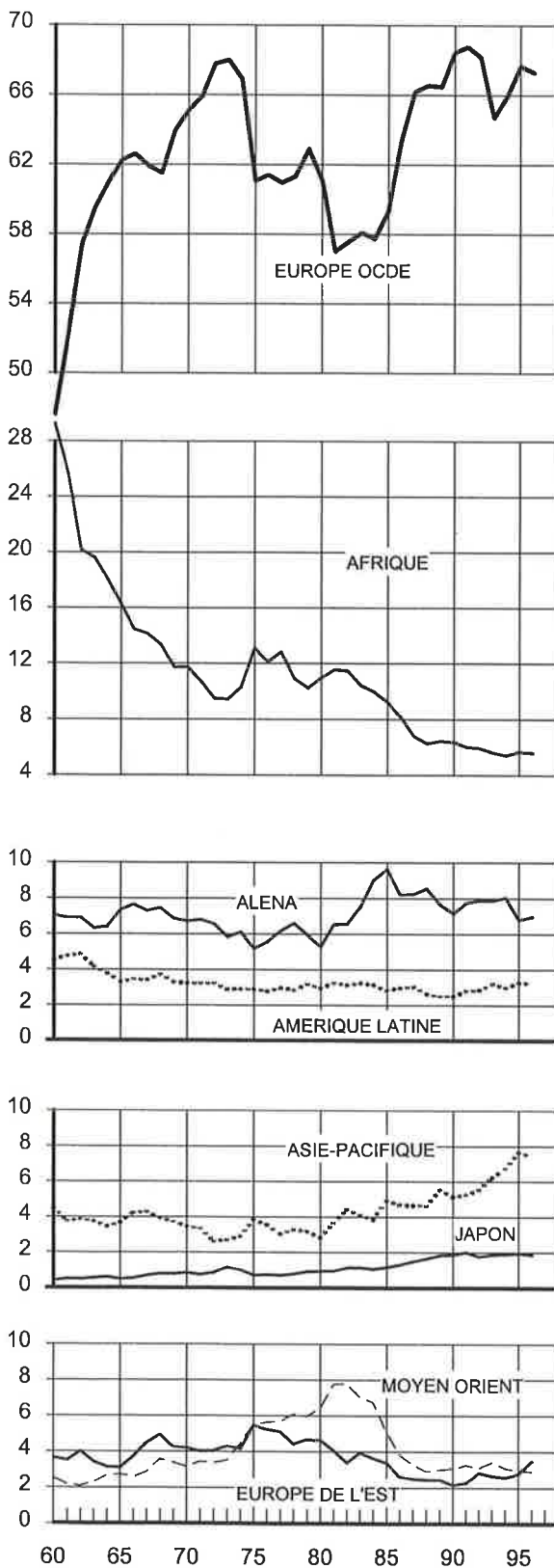
de chacun dans les exportations du pays. La variation de la demande mondiale adressée à la France mesure donc la variation théorique de nos exportations si la part des produits français dans les importations de chacun de nos partenaires se maintenait constante.

La performance à l'exportation caractérise l'aptitude du pays à suivre par ses exportations la demande théorique qui lui est adressée. Elle peut s'apprécier en valeur ou en volume. La différence entre les deux peut s'interpréter à partir du raisonnement suivant. Imaginons qu'à une époque donnée, les produits français deviennent trop chers sur le marché mondial. On peut penser que des marchés seront perdus. Mais dans un premier temps, la hausse relative des prix s'accompagne d'une augmentation de la valeur des exportations plus rapide que la demande mondiale. La perte de compétitivité-prix entraînera ensuite un recul des volumes et une baisse de l'indicateur de performance en volume. On peut donc s'attendre à ce que l'indicateur de performance en valeur soit un peu plus stable que l'indicateur de volume. Il faut aussi garder en mémoire que les écarts de conjoncture peuvent influencer l'indicateur de performance.

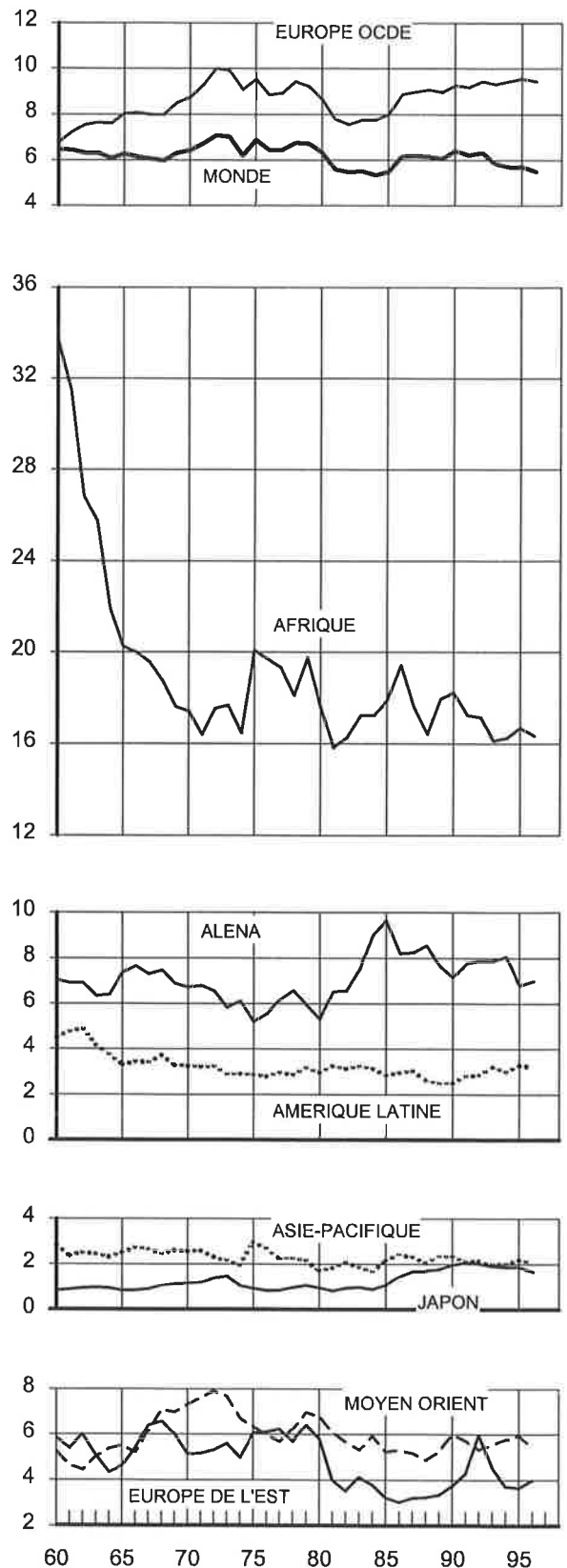
La performance à l'exportation en valeur s'effrite dans les années récentes mais elle ne manifeste pas de tendance marquée. En revanche la performance en volume enregistre les effets des dévaluations européennes de 1992 et de la hausse relative du franc. Un creux de performance à l'exportation est visible de 1993 à 1995. Le rebond du dollar de la lire et de la livre autorise depuis peu ensuite un retournement de l'indice de performance en volume qui retrouve en 1997 à peu près son niveau du début des années quatre vingt dix.

EXPORTATIONS FRANÇAISES

Structure géographique en %
des exportations françaises



Part de la France en %
dans les exportations mondiales vers...



© REXECODE 13/06/1997

Parts de marché mondiales en volume
(en % du total des exportations mondiales tous produits)

	Etats-Unis	Japon	Asie en développement	dont : quatre dragons	Amérique latine	Pays de l'Est européen	Union Europ.	Zone euro	Allemagne	France	Italie	Espagne	Roy-Uni
1970													
1971	9,8	7,4	4,8	1,9	3,4		39,0	30,4	12,1	4,5	4,0	0,6	5,4
1972	9,7	7,1	4,9	2,1	3,3		38,4	30,4	11,7	4,7	4,1	0,7	4,9
1973	10,6	6,8	5,2	2,3	3,1		38,1	30,3	11,9	4,7	3,7	0,6	4,9
1974	11,1	7,5	5,2	2,1	3,3		38,9	30,9	12,3	4,9	3,8	0,7	5,0
1975	11,7	8,6	5,9	2,4	3,4		40,3	31,9	12,5	5,2	4,2	0,7	5,3
1976	11,0	9,5	6,5	2,9	3,3		40,8	32,6	12,5	5,4	4,3	0,8	5,2
1977	10,6	10,0	6,7	3,1	3,2		41,2	33,0	12,6	5,6	4,4	0,9	5,4
1978	11,3	9,5	7,2	3,5	3,4		41,7	33,4	12,5	5,8	4,7	1,0	5,3
1979	11,5	8,8	7,3	3,6	3,3		41,5	33,4	12,2	5,9	4,7	1,0	5,2
1980	13,0	10,8	8,1	4,2	3,6		43,0	34,6	12,4	6,4	4,4	1,1	5,3
1981	12,4	11,9	8,5	4,6	3,8		44,1	35,9	13,1	6,6	4,7	1,2	5,2
1982	11,3	11,8	9,0	4,8	3,8		45,6	36,9	13,7	6,5	4,8	1,3	5,4
1983	10,2	12,2	9,5	5,4	4,0		45,4	36,5	13,2	6,5	4,7	1,4	5,4
1984	10,0	13,1	10,0	5,8	3,8		45,1	36,3	13,2	6,5	4,6	1,5	5,3
1985	9,5	13,1	9,8	5,8	4,0		45,5	36,7	13,5	6,5	4,7	1,4	5,4
1986	9,6	12,6	10,8	6,5	4,0		44,4	35,8	13,0	6,2	4,7	1,3	5,4
1987	10,0	11,8	12,2	7,5	3,9		43,4	34,8	12,5	6,0	4,5	1,4	5,4
1988	11,1	11,5	12,9	8,0	3,9		43,0	34,8	12,4	6,1	4,4	1,4	5,1
1989	11,3	11,1	13,0	7,8	4,0		42,9	35,0	12,6	6,1	4,5	1,3	5,0
1990	11,6	11,2	13,6	8,0	3,8		42,9	34,9	12,5	6,2	4,4	1,4	5,1
1991	11,7	10,9	14,7	8,5	3,4		41,9	34,1	12,0	6,1	4,2	1,5	4,9
1992	11,8	10,5	15,4	9,0	3,5		40,7	33,2	11,3	6,2	4,2	1,5	4,8
1993	11,7	9,9	16,5	9,6	3,4		40,0	32,5	10,5	5,8	4,3	1,6	4,8
1994	11,6	9,2	17,4	10,0	3,4		40,6	33,0	10,6	5,7	4,4	1,8	4,8
1995	11,5	8,7	18,1	10,4	3,2		40,3	32,7	10,3	5,6	4,5	1,8	4,8
1996	11,6	8,3	18,0	10,4	3,4		40,1	32,6	10,3	5,5	4,2	1,9	4,8
1997	11,6	8,1	n.d	10,2	n.d		n.d	n.d	10,4	5,6	4,0	2,0	4,7

source : Calculs Rexecode - Statistiques du Commerce mondial
nd : non disponible

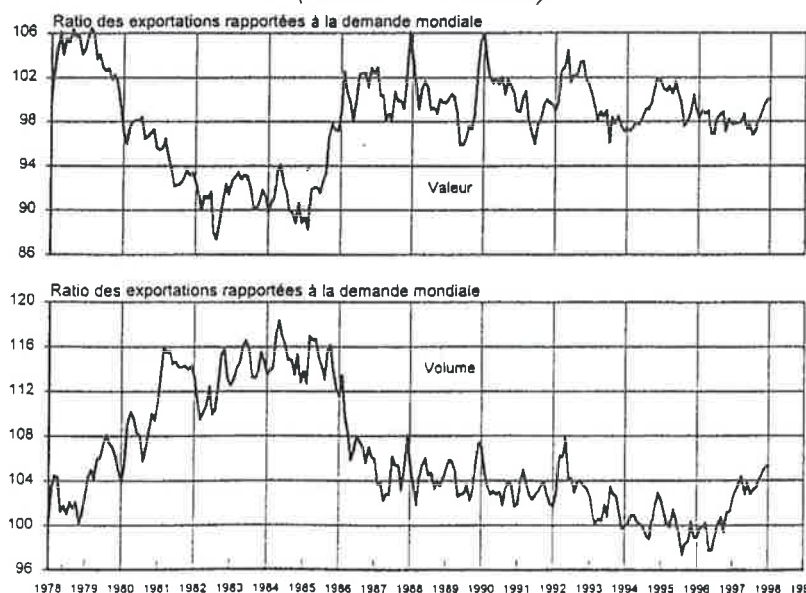
N.B : Les exportations mondiales sont calculées par addition des exportations des pays ou zones suivantes : 27 pays industrialisés (OCDE 1994 + 4 dragons, Amérique latine hors Mexique, Asie hors OCDE et hors 4 dragons, (Chine, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie, Inde), Moyen Orient, Afrique, Pays de l'Est...

Conclusions

L'ensemble de ces observations conduit aux conclusions suivantes sur la compétitivité française appréciée au travers des parts de marché ou des indices de performance à l'exportation. La compétitivité a fortement reculé au début des années quatre-vingt, et cela malgré l'élément favorable qu'a constitué à l'époque la hausse du dollar (à cette époque l'Allemagne gagne des parts de marché en Europe).

La compétitivité française (mesurée par les parts de marché en valeur et en volume) s'est redressée de

Indice de performances à l'exportation (valeur - volume)



Source : Direction de la Prévision

© REXECODE

1987 à 1992, malgré la baisse du dollar, grâce notamment à la désinflation française et à la perte de compétitivité allemande. Elle a reculé à nouveau après 1992 sous l'effet du niveau bas du dollar et des dévaluations monétaires européennes (on notera que l'Italie a regagné un point et demi de parts de marché en Europe (ce qui n'est pas le cas du Royaume-Uni). Le niveau actuel des parts de marché françaises se redresse modestement mais reste à un point plutôt bas.

L'analyse des parts de marché confirme donc l'idée que les excédents commerciaux actuels sont dus pour une partie à une croissance française faible et non à une amélioration de nos positions sur les marchés mondiaux. La contrainte de compétitivité reste forte sur l'industrie française et se traduit notamment par une forte pression sur les prix et une contrainte permanente sur les coûts industriels. Leur analyse fait l'objet du chapitre 2.



Compétitivité-prix et coûts salariaux

A la différence des parts de marché qui constatent le résultat sur les échanges de l'ensemble des facteurs de la compétition mondiale, les indicateurs de compétitivité-prix et de compétitivité-coûts visent à expliquer les gains ou les pertes de parts de marché. Ils se fondent sur l'idée qu'un pays dont les prix (ou les coûts) augmentent trop vite, c'est-à-dire plus vite qu'ailleurs, risque de perdre des marchés au profit de ses concurrents.

Compétitivité-prix et compétitivité-coût

Une formulation simple d'un indicateur de la compétitivité-prix peut être obtenu de la façon suivante. Deux pays (prenons par exemple la France et les Etats-Unis) exportent un même bien vers le reste du monde (ou plus généralement sont en concurrence sur un même marché). L'indicateur de compétitivité est défini comme un rapport entre le prix des produits américains et le prix des produits français, ces deux prix étant exprimés en francs pour pouvoir être comparés (on pourrait aussi bien les exprimer en dollars, l'essentiel est qu'ils soient exprimés dans la même monnaie pour être comparables).

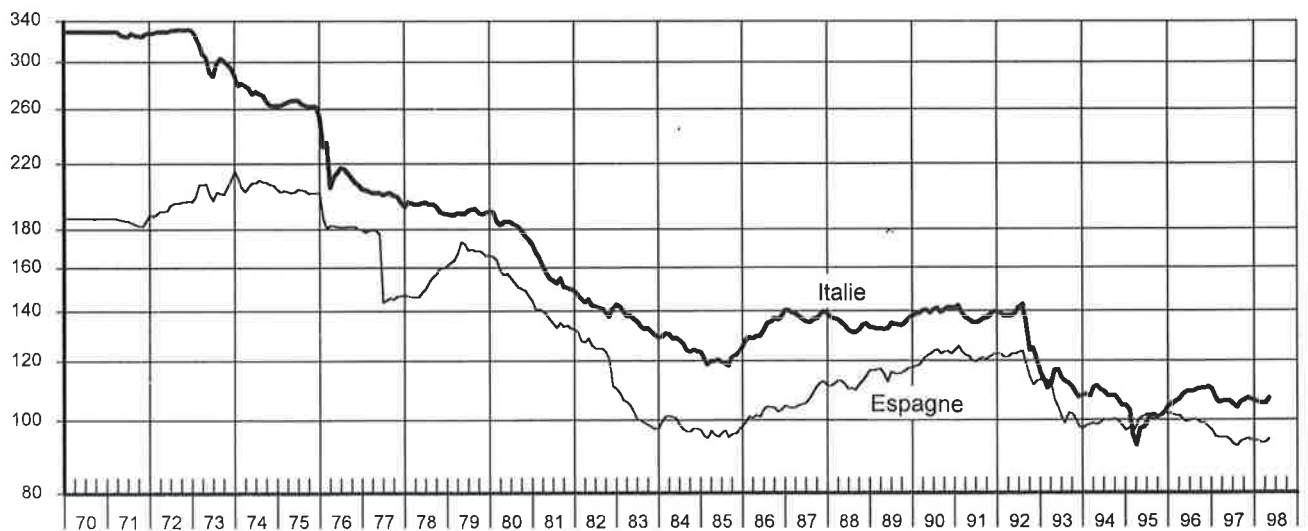
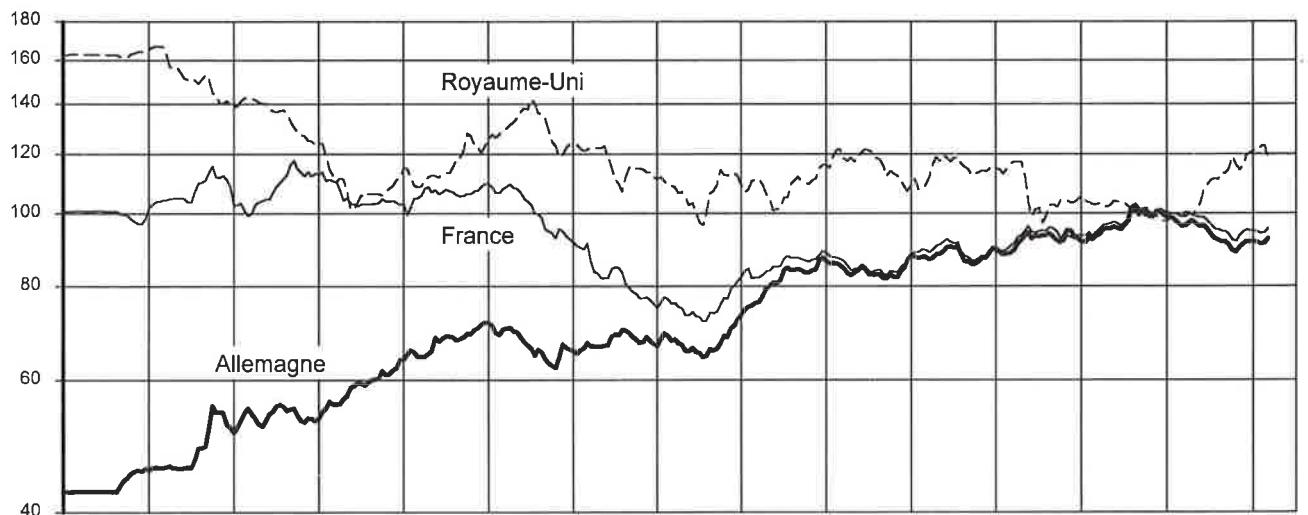
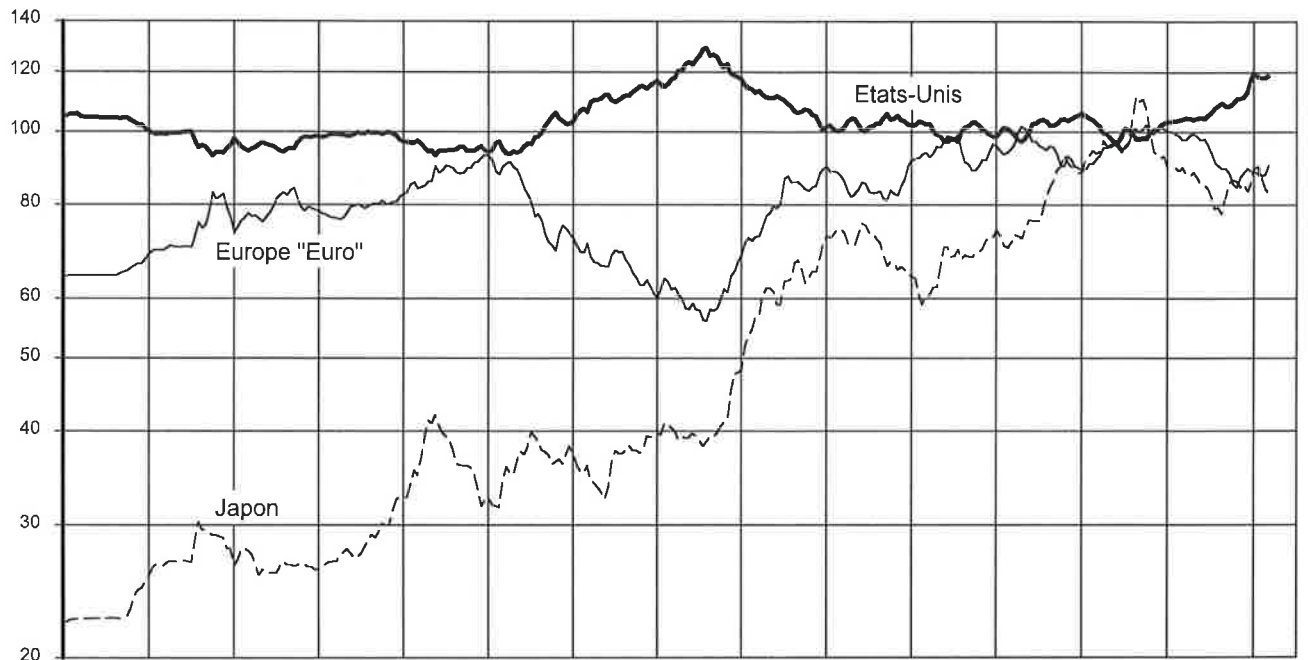
La compétitivité des produits français, c'est-à-dire leur avantage

dans la compétition mondiale, augmente soit si les prix étrangers augmentent plus vite que les prix français, soit si le taux de change du franc baisse par rapport à la monnaie étrangère (ou, le taux de change de la monnaie étrangère augmente par rapport au franc français).

La relation entre compétitivité-prix et compétitivité-coûts s'analyse simplement si on suppose en outre que dans chacun des pays, le prix résulte de l'application d'un coefficient de marge au coût unitaire. La compétitivité des produits français s'améliore lorsque, toutes choses égales par ailleurs, les coûts unitaires augmentent plus vite à l'étranger qu'en France (les indicateurs courants de compétitivité-coût portent sur les coûts salariaux unitaires ou sur les coûts totaux unitaires, mais il peut être intéressant aussi d'analyser les coûts horaires du travail). Elle s'améliore aussi lorsque, toutes choses égales par ailleurs, les entreprises étrangères augmentent plus leurs marges que les entreprises françaises (ce qui leur est favorable pour l'avenir) ou à l'inverse si les entreprises françaises font un effort pour diminuer leur taux de marge. En résumé, la variation de la compétitivité-prix étant constatée, cette variation peut être expliquée comptablement soit par un gain relatif de compétitivité-coûts, soit par

CHANGE EFFECTIF NOMINAL : PRINCIPAUX PAYS

1995=100



un effort relatif de marge, soit encore par une dépréciation de la monnaie. Ces trois causes n'ont pas les mêmes conséquences économiques à moyen terme. C'est pourquoi il est utile de les distinguer dans la mesure du possible.

On notera que tous ces indicateurs doivent être calculés sous forme d'indices à partir d'une année de base commune pour les deux pays. Les indicateurs peuvent être en outre étendus à la comparaison entre la France et une zone géographique particulière en calculant l'évolution moyenne des prix de cette zone et la parité moyenne du franc par rapport à cette zone.

L'évolution des taux de change effectifs

Dans le système actuel de taux de change flottants, des mouvements de parité interviennent en permanence. La grille de change se trouve donc redistribuée, chaque monnaie pouvant à la fois se déprécier par rapport à certaines de devises et s'apprécier par rapport à d'autres devises. Pour juger la variation d'une monnaie par rapport à l'ensemble des autres, on utilise des indices de taux de change effectif.

L'indice du taux de change effectif du franc est une moyenne des indices des taux de change nominaux bilatéraux, indices pondérés par le poids de chaque pays dans les échanges extérieurs français. Le même calcul peut être effectué pour chaque monnaie, compte tenu de la pondération. Par exemple, une baisse de la lire a plus d'importance pour le taux de change effectif français que le taux américain. En revanche une baisse du peso mexicain a plus d'importance pour le dollar que pour le franc. Le graphique qui présente l'évolution du taux de change effec-

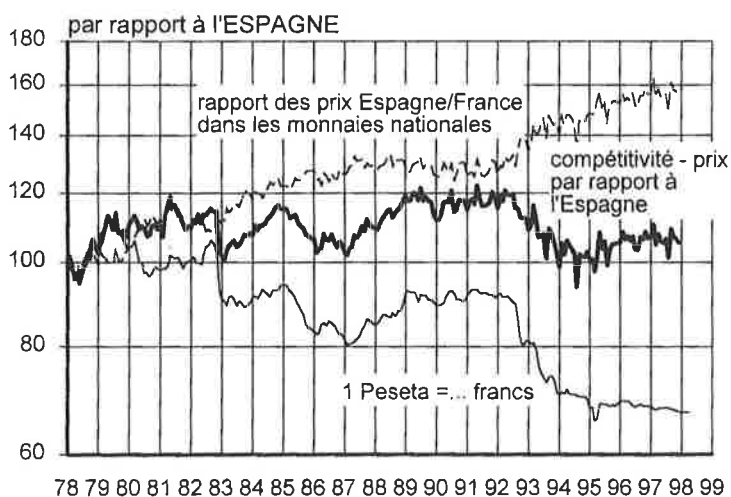
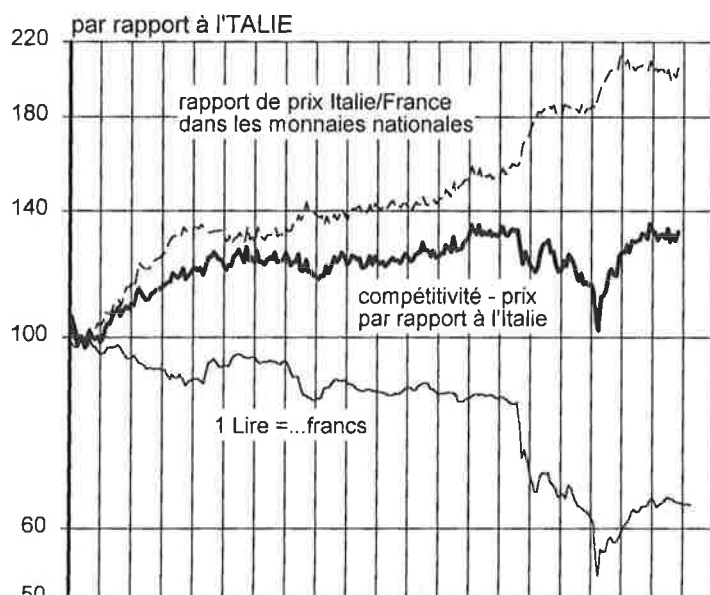
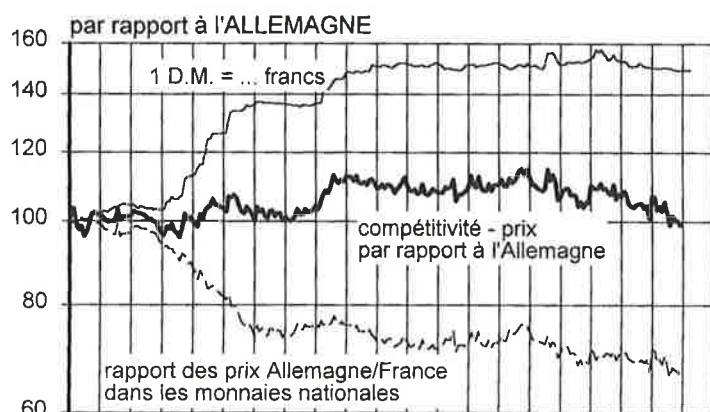
tif des principales monnaies montre l'ampleur des variations des changes dans le système actuel des changes flottants. Ce graphique doit être gardé à l'esprit dans toute analyse de compétitivité. La compétitivité-prix peut être en effet modifiée en cas de chocs de change brutaux. Une hausse du taux de change effectif par rapport à l'ensemble des monnaies (ou par rapport aux monnaies d'une zone) a, toutes choses égales par ailleurs, pour effet de faire reculer la compétitivité-prix. Mais le raisonnement " toutes choses égales par ailleurs " trouve vite ses limites. La hausse du change a aussi pour effet de gagner en inflation sur les partenaires et d'alléger certains coûts d'approvisionnement. L'effet macroéconomique est donc complexe. Tous ces mécanismes jouent en permanence dans un système de changes flottants, seuls les chocs les plus massifs pouvant s'observer sur des graphiques, tels que la hausse puis la baisse du dollar dans les années quatre-vingt ou les dévaluations européennes de 1992-1993.

La compétitivité-prix de la France par rapport à l'Union Européenne

Des indicateurs de compétitivité-prix ont été établis par rapport aux six pays européens les plus importants, puis par rapport à des ensembles regroupés. La compétitivité-prix est mesurée par l'indice relatif du prix des exportations des partenaires européens rapporté au prix des exportations de la France, ces prix étant convertis dans la même monnaie. La compétitivité-prix française s'améliore lorsque l'indice relatif augmente puisque les produits français deviennent alors relativement moins chers dans la même monnaie. Elle augmente lorsque les prix étrangers augmentent plus vite donc en

LA COMPETITIVITE - PRIX DES EXPORTATIONS DE LA FRANCE

(1978=100)



© REXECODE

Les prix français sont compétitifs

monnaie mondiale que les prix français et/ou lorsque le franc baisse en moyenne par rapport aux autres monnaies. Les deux causes sont intervenues tour à tour dans l'évolution de la compétitivité française en Europe au cours des vingt dernières années.

Les graphiques suivants présentent l'évolution de la compétitivité-prix de la France par rapport aux six principaux pays. Trois pays appartiennent à la zone euro, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. Trois pays lui sont extérieurs, les Etats-Unis, le Japon et le Royaume-Uni.

La compétitivité-prix par rapport à l'Allemagne est très proche de son niveau d'il y a vingt ans, mais au dessous de sa moyenne des vingt dernières années. Les fortes hausses de prix du début des années quatre-vingt en France ont été compensées par les dévaluations du franc. Le gain de compétitivité procuré par la dévaluation de 1986 a été reperdu. On notera que l'Allemagne n'a à aucun moment, y compris lors de la réunification, augmenté ses prix à l'exportation plus rapidement que la France.

Par rapport à l'Espagne, l'indice de compétitivité-prix français est plutôt bas (inférieur à son niveau moyen des vingt dernières années), les hausses de prix plus fortes en Espagne ont été surcompensées par la baisse de la peseta de 1992 à 1994.

Une observation surprenante est la bonne compétitivité-prix des exportations françaises par rapport à l'Italie. Il s'avère que la remontée de la lire mais surtout les hausses de prix italiennes ont effacé la chute massive de la lire italienne de 1992 à 1994.

La comparaison avec les pays hors de la zone euro fait apparaître

une plus grande instabilité des rapports de prix due à la grande instabilité des taux de change. Au total, la compétitivité-prix française paraît plutôt satisfaisante par rapport aux Etats-Unis, au Japon et au Royaume-Uni.

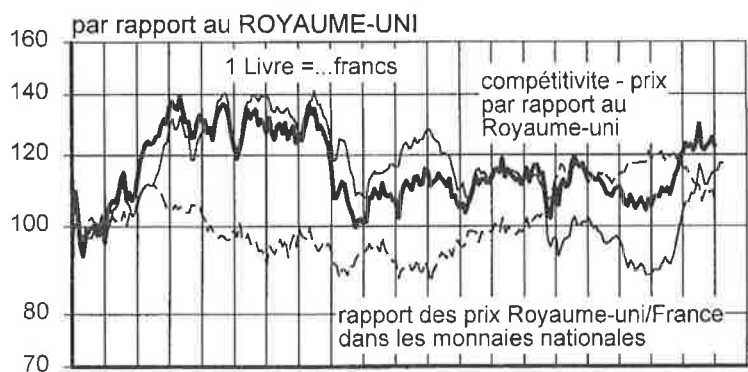
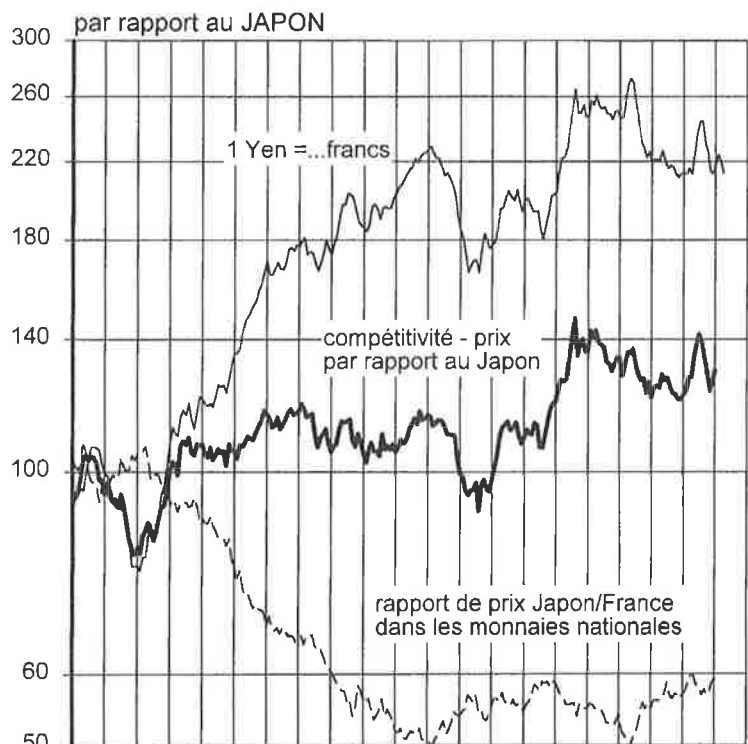
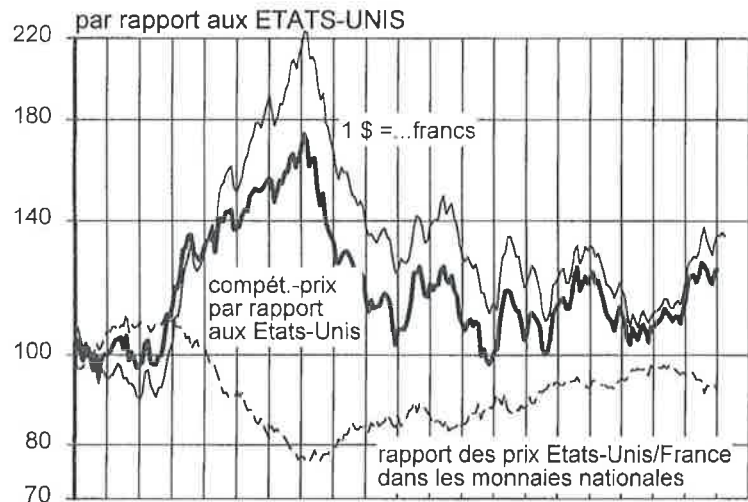
Ces analyses permettent d'apprécier la position des produits français sur le marché mondial, mais elles ne donnent pas d'indication sur la formation des coûts de production et sur l'effort des exportateurs français pour maintenir leurs prix. Or on observe par exemple que les prix des exportations ont augmenté plus fortement en Italie et au Royaume-Uni qu'en France depuis 1992. Les exportateurs de ces pays ont très certainement utilisé la dévaluation de leur monnaie pour reconstituer leurs marges et leur capacité d'offre, ce qui peut expliquer aussi qu'ils aient gagné des parts de marché.

La décomposition des variations de prix relatifs à l'exportation a été conduite comparativement d'une part à huit pays européens, d'autre part à onze pays de l'OCDE. Le ratio des prix (indice de compétitivité) s'analyse comme le produit du ratio des coûts par le ratio des efforts de marge.

Par rapport aux huit pays européens, on peut résumer à très gros traits l'évolution en disant que, au moins depuis 1982, les mouvements des rapports de prix sur les marchés européens sont contenus dans une bande de fluctuation étroite par l'intensité de la concurrence. Les chocs de coûts et de taux de change doivent donc être amortis par des efforts de marge. On observe en particulier l'ampleur de l'effort de marge qui a été imposé aux entreprises françaises après les dévaluations de 1992 (baisse relative des coûts unitaires des partenaires européens).

LA COMPÉTITIVITÉ - PRIX DES EXPORTATIONS DE LA FRANCE

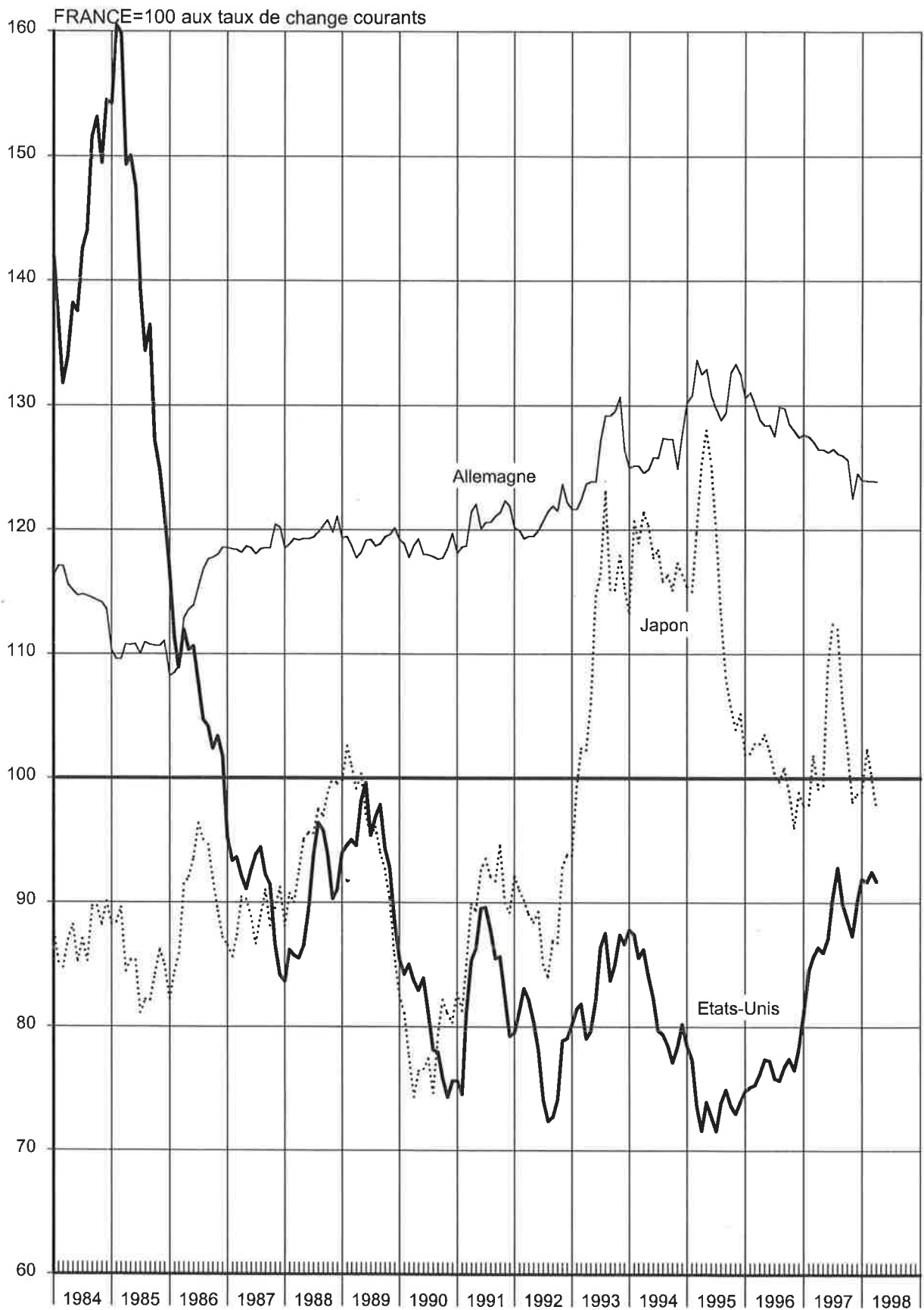
(1978=100)



78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99

© REXECODE

NIVEAUX RELATIFS DES COÛTS SALARIAUX HORAIRES



© REXECODE

La hausse des coûts salariaux unitaires européens plus rapide qu'en France permet depuis 1996 de détenir les marges à l'exportation qui ont retrouvé semble-t-il un bon niveau.

Des coûts horaires du travail élevés ⁽¹⁾

Le coût de l'heure de travail n'est qu'un élément de comparaison des coûts de production dans la mesure où les productivités et d'autres éléments de coût que ceux du facteur travail interviennent dans le prix de revient. Cependant, la connaissance des disparités internationales en matière de coûts salariaux horaires est utile pour apprécier la compétitivité des pays participant aux échanges internationaux.

Mesurer de façon homogène les coûts salariaux horaires dans les différents pays n'est pas chose aisée. Plusieurs organismes se livrent régulièrement à cet exercice. Parmi eux il convient de privilégier d'une part la source Eurostat qui fait autorité dans la comparaison des coûts salariaux à l'intérieur de l'Union européenne, et d'autre part celle du Département du Travail aux Etats-Unis dont les travaux portent sur davantage de pays, notamment des pays émergents d'Asie et d'Amérique latine, mais dont la méthodologie est mal connue.

Du point de vue des exportateurs français trois constats principaux peuvent être faits à l'observation de l'évolution récente des coûts salariaux dans les différents pays.

Le premier constat est que la France est dans le groupe des économies industrialisées aux coûts salariaux les plus élevés même si les mouvements de change entre devises des pays développés enregistrés

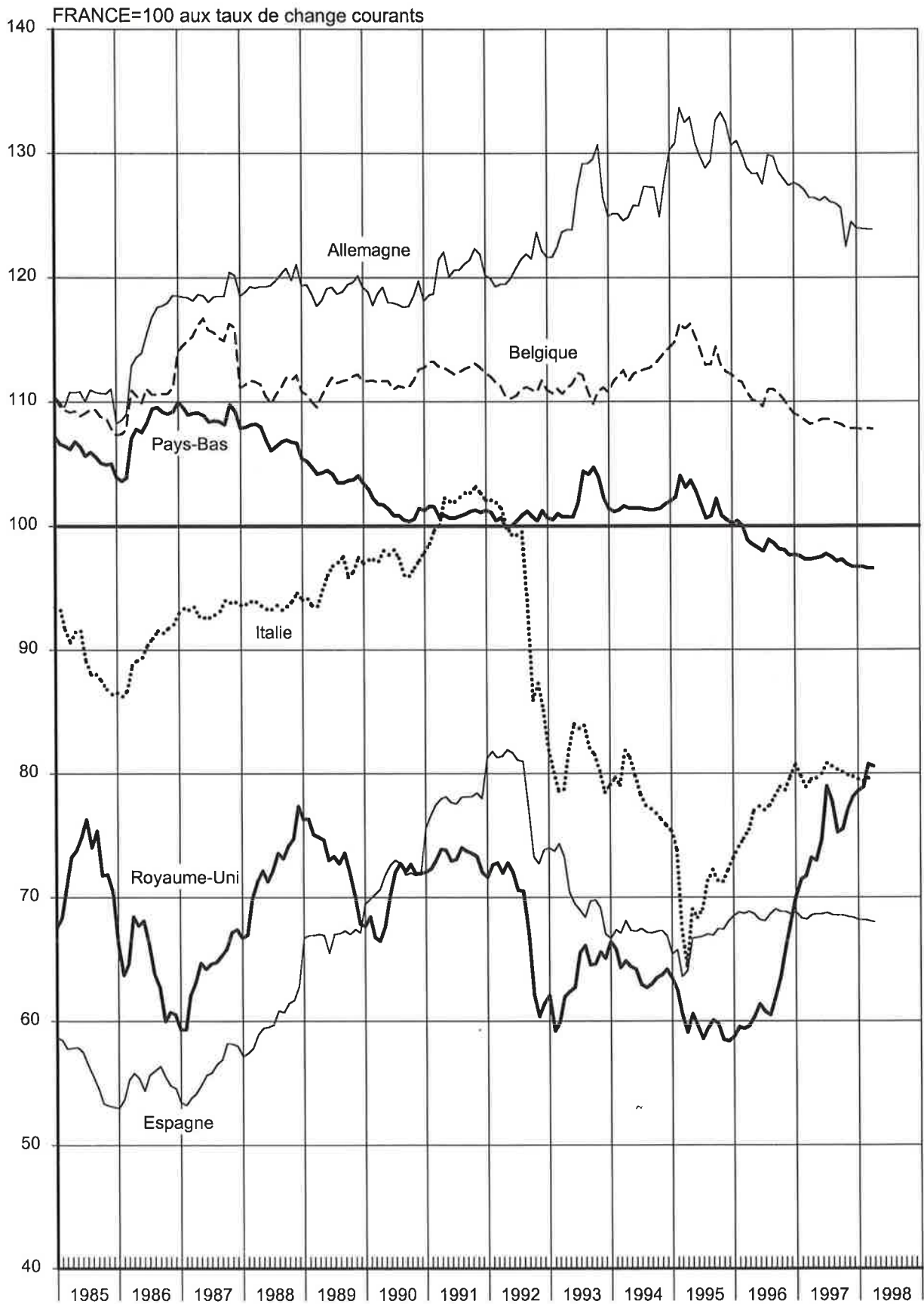
en 1997 ont contribué à resserrer les écarts. On soulignera à cet égard les remontées du dollar et de la livre sterling qui ont rapproché les coûts salariaux américains et britanniques des coûts français. Le second constat est qu'à l'intérieur de l'Union européenne, les taux de change retenus pour l'entrée des devises dans l'euro au 1er janvier 1999 laissent de grandes disparités entre les coûts horaires du travail. Le site de production en France demeure l'un des plus chers en Europe si on en juge pas les coûts horaires du travail, sans que l'on puisse apprécier simplement si les écarts de productivité corrigent les écarts de coûts. Le troisième constat est que la chute des devises asiatiques depuis l'été dernier a abaissé fortement les coûts de main-d'oeuvre de ces pays relativement aux coûts de main-d'oeuvre en France, et plus généralement de tous les pays développés.

On peut estimer au début de l'exercice 1998 que le coût horaire de la main-d'oeuvre dans l'industrie américaine reste inférieur d'un peu moins de 10 % au coût horaire de la main-d'oeuvre dans l'industrie française. Mais on notera aussi que la situation n'a pas été aussi favorable depuis le début des années 1990. Elle s'est nettement améliorée depuis 1995 puisque les coûts salariaux américains étaient tombés à 27-28% en dessous des coûts français.

Le taux de change actuel du yen (avant la forte chute du yen) place les coûts salariaux japonais à quasi parité avec les coûts français. La situation serait donc "normale", moins défavorable pour le Japon ou moins favorable pour la France que celle qui prévalait de 1993 à 1995 période où le coût de l'heure de travail au Japon dépassait de 20 % environ le coût de l'heure de travail en France.

(1) Cette section a été préparée par Jean-Michel Boussemart

NIVEAUX RELATIFS DES COÛTS SALARIAUX HORAIRES



© REXECODE

A l'intérieur de l'Union européenne, le premier point à noter est le rapprochement des coûts salariaux britanniques et des coûts français avec la remontée de la livre. Actuellement le coût de l'heure de travail dans l'industrie britannique est de l'ordre de 80 % du coût français. En 1995-1996 le recul de la livre sterling avait amené le coût britannique à 60 % seulement du coût français. Vis-à-vis de l'exportateur britannique, l'exportateur français a vu sa compétitivité s'améliorer fortement au cours de ces deux dernières années. Du seul point de vue des coûts salariaux relatifs sa situation n'a jamais été aussi favorable depuis 1973. Une autre observation est que les pays européens à coûts salariaux plus élevés que la France ont mené avec succès des efforts pour réduire leurs coûts. Les coûts horaires de ces pays (Allemagne, Belgique notamment, mais aussi Autriche, Danemark) se sont ainsi rapprochés des coûts français. L'industrie allemande qui travaillait avec des coûts horaires de main-d'oeuvre supérieurs à plus de 30 % aux coûts français en 1995 a ramené ses coûts horaires 24 % au-dessus de ceux de la France. La discipline salariale en Allemagne est très stricte depuis trois ans. Elle l'est aussi en Belgique et aux Pays-Bas et, dans ce dernier pays, le coût salarial horaire est désormais devenu inférieur au coût français.

Un troisième point concernant l'Europe est que la disparité entre les coûts de main-d'oeuvre en France d'une part et en Italie et en Espagne d'autre part reste forte. Dans ces pays aussi, la discipline salariale est stricte, ce qui permet de conserver les avantages en termes de coûts horaires des dévaluations de 1992. L'heure de travail dans l'industrie italienne coûte 20 % moins cher qu'en France, et dans l'industrie es-

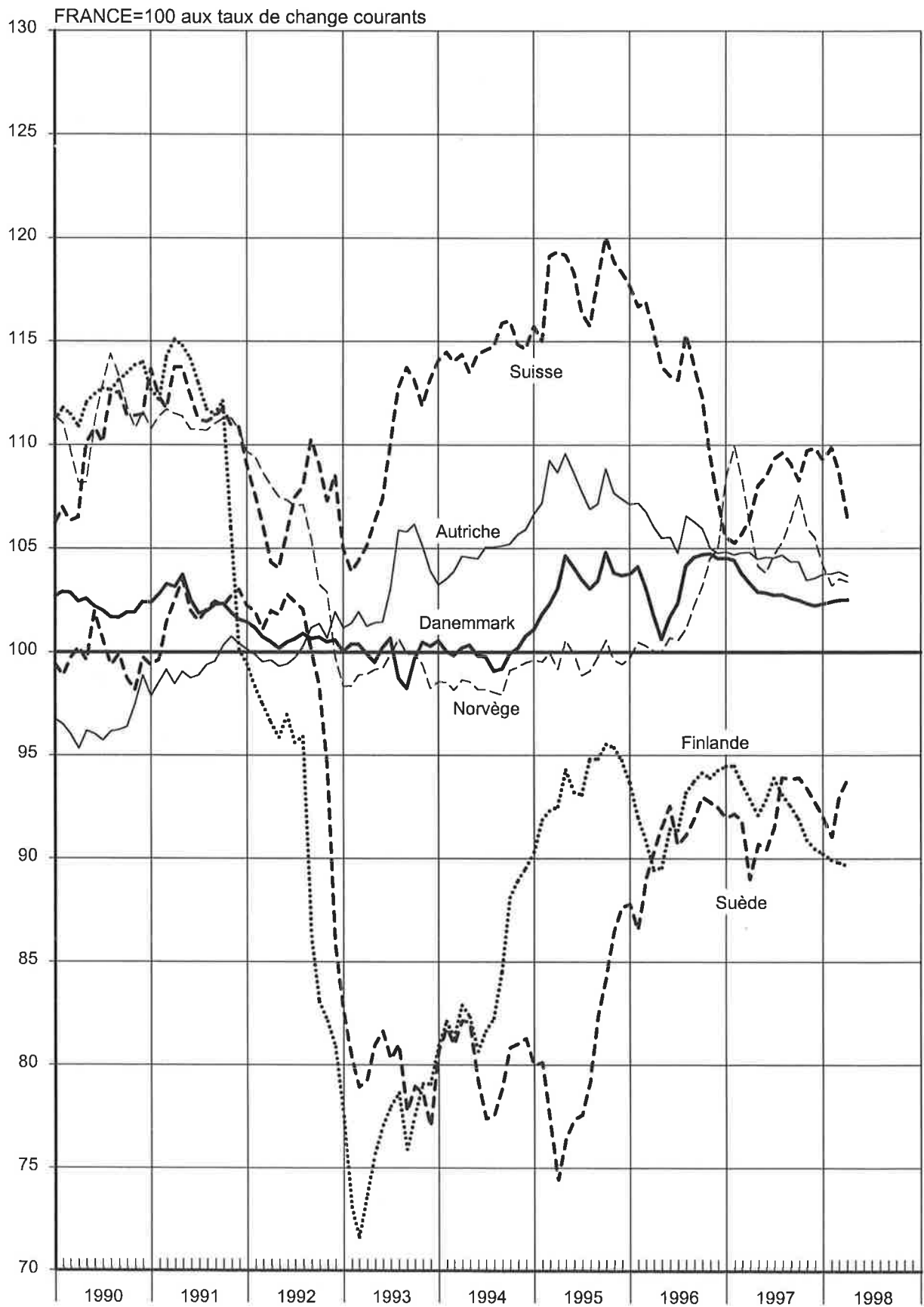
pagnole l'écart est de 32 %. A l'intérieur de la zone " euro " les disparités salariales laissées par les taux de change retenus pour la fixation irrévocable des parités au 1er janvier 1999 sont fortes. Sur la base 100 en France le coût de l'heure de travail est à 27 au Portugal, à 60 en Espagne, 80 en Italie, 90 en Finlande, 97 aux Pays-Bas, 102 au Danemark, 104 en Autriche, 108 en Belgique et 124 en Allemagne. Les parts de marché françaises semblent résister, comme nous l'avons indiqué au chapitre 1, mais la situation implique à coup sûr un effort permanent de productivité dans les entreprises françaises.

Enfin, il faut rappeler que depuis l'été 1997 la chute des monnaies asiatiques a fortement abaissé les coûts de main-d'oeuvre des pays de la région vis-à-vis des coûts de main-d'oeuvre en France et plus généralement dans tous les pays européens. Si l'on considère la moyenne des cours de change d'avril 1998, il s'avère, par rapport à la situation du 1er juillet 1997, à la veille de la crise, que le franc se trouve réévalué de plus de 40 % vis-à-vis du peso philippin et du ringgit malais, de plus

Coûts salariaux horaires - France = 100

	1997	1er t. 1998
<i>Allemagne (Ouest)</i>	126	124
<i>Belgique</i>	108	108
<i>Suisse</i>	108	109
<i>Norvège</i>	106	104
<i>Autriche</i>	104	104
<i>Danemark</i>	103	102
<i>Japon</i>	103	100
<i>France</i>	100	100
<i>Pays-Bas</i>	97	97
<i>Suède</i>	92	92
<i>Etats-Unis</i>	87	92
<i>Finlande</i>	93	90
<i>Italie</i>	80	80
<i>Royaume-Uni</i>	75	79
<i>Canada</i>	76	77
<i>Espagne</i>	69	68
<i>Grèce</i>	41	40
<i>Portugal</i>	28	27

NIVEAUX RELATIFS DES COÛTS SALARIAUX HORAIRES



© REXECODE

de 50 % vis-à-vis du won coréen, de plus de 55 % vis-à-vis du baht et de plus de 200 % vis-à-vis de la roupie indonésienne. Il se trouve aussi réapprécié de plus de 8 % vis-à-vis du dollar de Singapour et de 15 % vis-à-vis du dollar de Taïwan.

La réévaluation du franc de plus de 50 % vis-à-vis du won coréen est particulièrement lourde de conséquence. Le coût de l'heure de travail dans l'industrie coréenne, qui approchait 40 % du coût français est retombé à 20 % en fin d'exercice passé et au début 1998, avant de remonter un peu ces dernières semaines. Sa position relative est revenue à ce qu'elle était en 1990 et au début 1991. Or l'économie coréenne est désormais d'une taille équivalente à celle de l'Espagne. Les exportations coréennes dépassent même de 30 % les exportations espagnoles et représentent près de 50 % des exportations françaises. Dès lors que les problèmes de financement de la production par le système bancaire seront surmontés, l'appareil industriel coréen est susceptible de gagner des parts de marché au détriment des autres pays de l'OCDE, dont la France.

La pénétration du marché intérieur

La compétitivité peut se mesurer aussi sur le marché intérieur. Il s'agit alors d'examiner dans quelle proportion la demande intérieure française est assurée par des biens importés ou par des biens produits sur notre territoire.

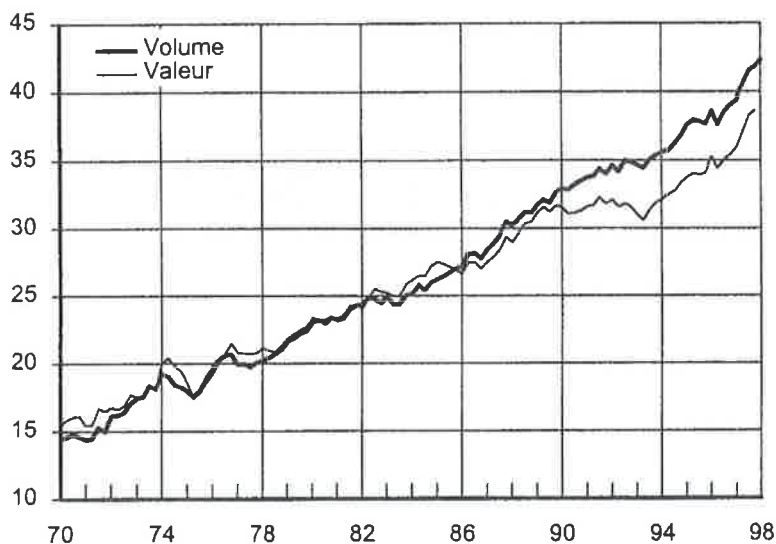
Deux sources statistiques peuvent être utilisées à cette fin : les comptes nationaux trimestriels et la base de données STAN de l'OCDE. Les résultats ne sont pas identiques, mais ils convergent.

Le taux de pénétration du marché intérieur en produits industriels (ensemble des biens manufacturés, y compris produits agro-alimentaires) est passé de 15% au début des années soixante-dix à environ 40% actuellement. L'augmentation est difficile à interpréter dans la mesure où elle traduit l'interpénétration croissante des économies nationales, notamment des économies européennes. On observera toutefois que la pénétration en volume s'accroît plus rapidement que la pénétration en valeur, ce qui a pu contribuer aux problèmes de croissance et d'emploi en France.

L'évolution sectorielle montre la bonne résistance des producteurs français de biens agro-alimentaires et de matériels de transport terrestre et, dans une mesure nettement moindre, de biens de consommation courante. En revanche, la pénétration croissante des marchés de biens

France : taux de pénétration du marché intérieur

PRODUITS INDUSTRIELS



Source : INSEE - comptes nationaux trimestriels

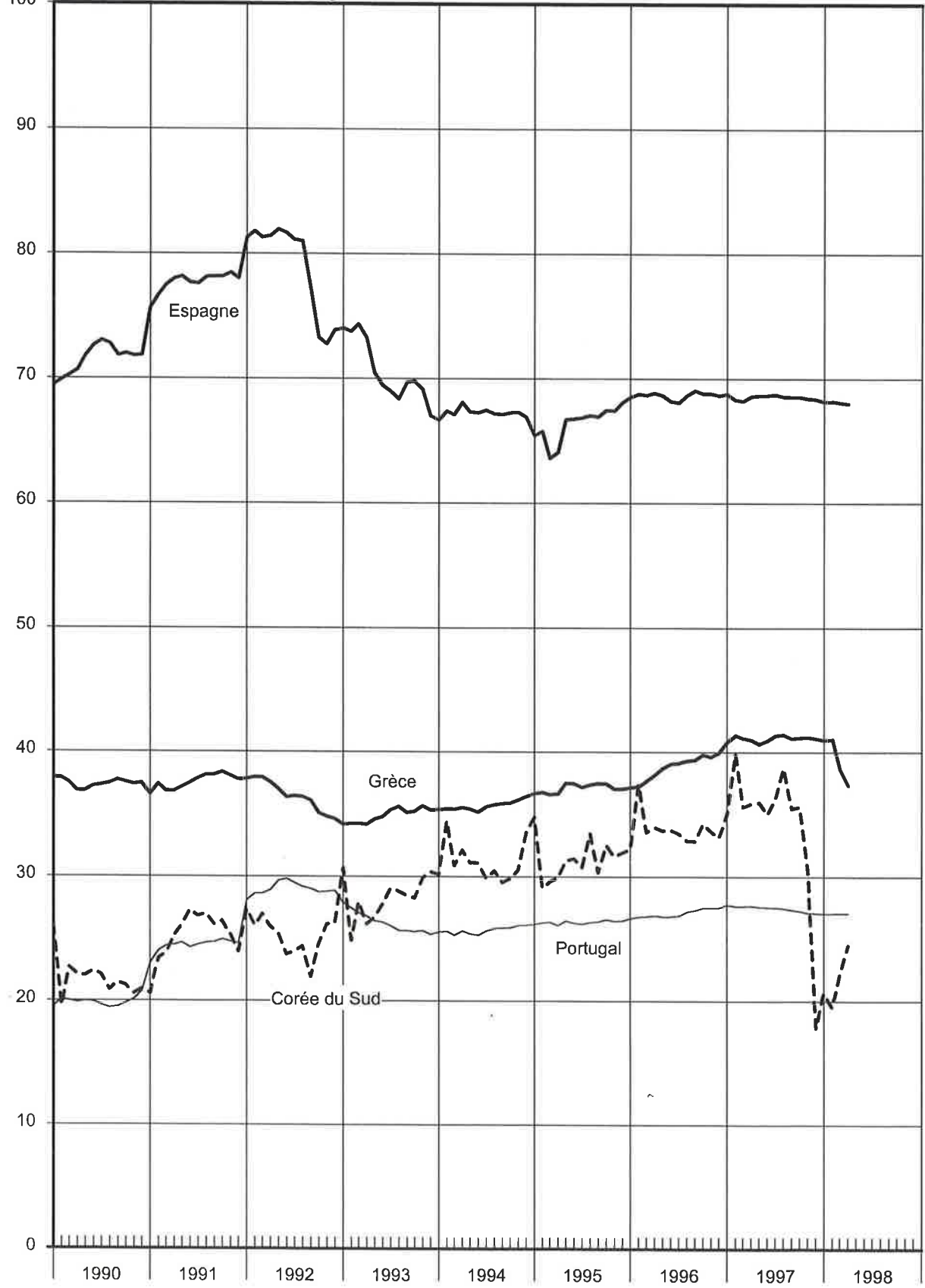
© REXECODE

Champ :

- Industries agricoles et alimentaires
- Biens intermédiaires
- Biens d'équipement professionnel
- Matériel de transport terrestre
- Biens de consommation

NIVEAUX RELATIFS DES COÛTS SALARIAUX HORAIRES

FRANCE=100 aux taux de change courants



© REXECODE

intermédiaires et surtout de biens d'équipement professionnels.

Une comparaison internationale n'est possible au travers de la base de données STAN que jusqu'en 1993 pour l'ensemble de l'industrie (taux en volume). Elle montre que la pénétration en volume a été la plus rapide au Royaume-Uni et en Espagne, la France étant en position suivante.

Conclusion

La compétitivité-prix mesure le niveau relatif des prix français et des prix étrangers sur le marché mondial. Les prix retenus pour la comparaison sont les prix à l'exportation, convertis dans une même monnaie pour permettre la comparaison. Le taux de conversion est le taux de change entre la monnaie du pays et la monnaie prise comme référence des comparaisons, ou bien le taux de change effectif si les prix sont mesurés en "monnaie moyenne mondiale". La compétitivité-prix est donc affectée à court terme par les ajustements de change. A plus long terme (au-delà de six mois environ), le mouvement de change affecte aussi les coûts et les prix nationaux dans un sens qui corrige l'effet du choc initial. Inversement, les chocs de coût internes (tels que les hausses de coûts salariaux) peuvent entraîner un mouvement de change qui atténue l'écart de prix et rétablit en partie la compétitivité-prix.

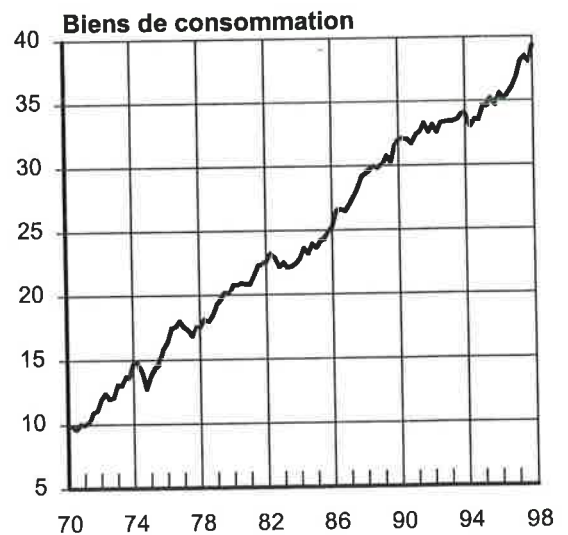
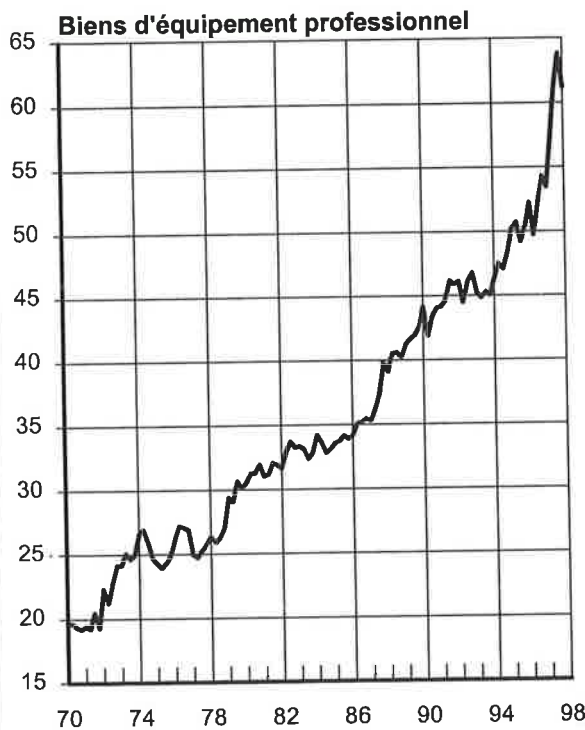
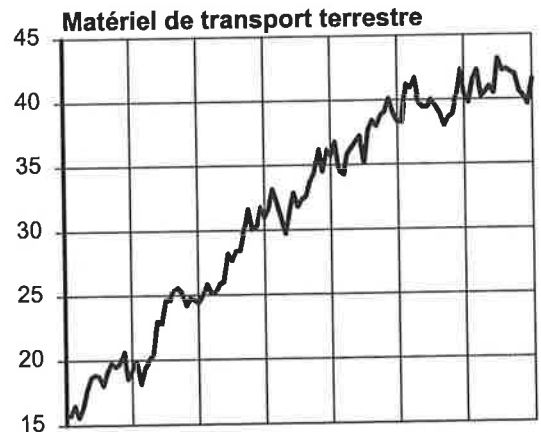
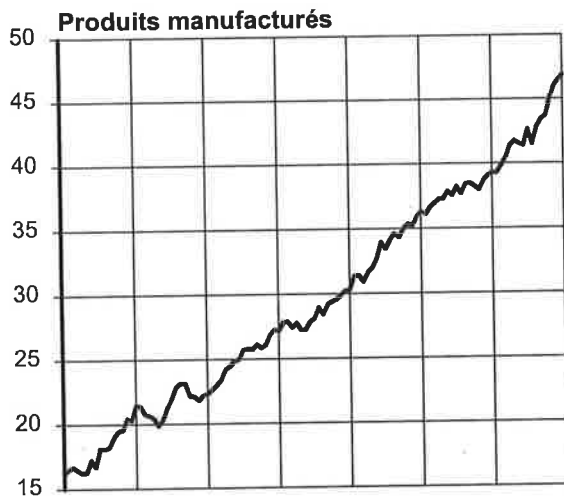
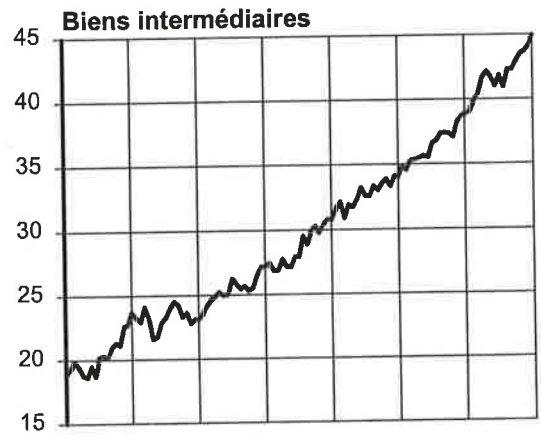
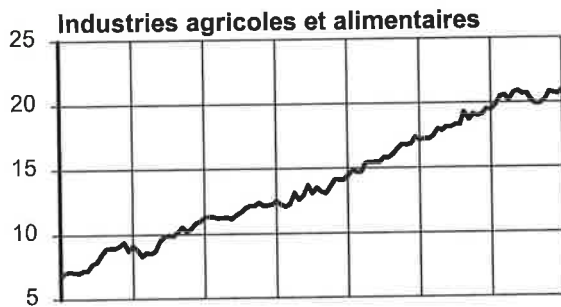
Les indicateurs français montrent que la compétitivité-prix de la France est bonne si on la compare à son niveau moyen des vingt-cinq dernières années. Par rapport à l'Allemagne, après des périodes de fortes dévaluations du franc et d'autres périodes de stabilité monétaire mais de gains relatifs de coûts salariaux, le rapport des prix à l'exportation de

la France, qui se dégrade légèrement depuis deux ans par rapport à l'Allemagne, est revenu à son niveau de la période antérieure à la dévaluation du franc de 1986. Par rapport au Royaume-Uni, la compétitivité-prix française est intermédiaire entre celle 1986-1996 et celle (meilleure pour la France) des années 1981-1985. Elle s'est améliorée depuis dix-huit mois avec la remontée de la livre sterling. Par rapport à la moyenne de onze grands pays de l'OCDE, la compétitivité-prix française évolue entre 95 et 105 depuis près de quinze ans, sans tendance particulière. Les mouvements de change ont dans l'ensemble compensé les écarts de prix.

Le coût de l'heure de travail est élevé en France. C'est un fait d'observation. Ce fait doit aussi être rapproché d'une autre observation. Les coûts unitaires de main-d'œuvre n'augmentent pas depuis le milieu des années quatre-vingt plus vite en France que pour la moyenne de nos partenaires. Il n'y a donc pas de dégradation tendancielle de la compétitivité-coût (après une dégradation marquée au début des années quatre-vingt). Si l'on rapproche ces faits de ceux observés au chapitre 1, on peut résumer, à gros traits, les tendances françaises des vingt à vingt-cinq dernières années de la façon suivante.

Les coûts salariaux français sont élevés dans l'absolu mais stabilisés en termes relatifs. La compétitivité-prix est maintenue grâce à la maîtrise salariale et à des gains de productivité. Mais les parts de marché se sont érodées dans le temps et sont aujourd'hui à un niveau plutôt bas. Nous verrons qu'une autre contrepartie est une faible croissance industrielle et une érosion de l'emploi industriel.

France : taux de pénétration en volume par secteur



Source : INSEE - comptes nationaux trimestriels

© REXECODE