

# Document de travail n°22

## La compétitivité française en 2010



**Coe-Rexecode**

JANVIER 2011



Sous la direction de Denis FERRAND

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

Après avoir été enseignant chercheur à l'Université de Grenoble et avoir conduit des études de terrain en Thaïlande et Corée du sud dans le cadre de sa thèse de doctorat, Denis FERRAND rejoint Rexecode en 2000 en tant qu'économiste. Il a notamment assuré l'analyse de la conjoncture de la France, de la zone euro et des pays d'Asie émergente.

Il participe au titre d'expert aux travaux de la Commission permanente de concertation pour l'industrie et intervient dans le Groupe technique de la Commission des comptes de la Nation.

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



Jacques ANAS

Diplômé de l'ENSAE, de l'ISUP et titulaire d'un DEA en analyse des données. (Université Paris VI), il est depuis 2006 Directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques après avoir été responsable de la division enquêtes et statistiques au Centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris.

Il a été auparavant économiste à BNP-Paribas puis coopérant international en économie au Venezuela, au Gabon et aux Etats-Unis où il a été responsable, de 1987 à 1995, des bases de données socio-économiques et de la coopération technique statistique à la Banque Interaméricaine de Développement. Il a développé des indicateurs cycliques pour le suivi du positionnement cyclique des grandes économies, supervise des enquêtes nationales et développe des modèles statistiques prévisionnels.

Il a aussi contribué depuis 2000 à des travaux de recherche à Eurostat sur la datation et la détection du cycle et publié des articles sur ce thème.

... et avec la participation de Migue AMARAL et Aurélie HEUZÉ

## Coe-Rexecode

### Direction

Michel DIDIER, président ; Jean-Michel BOUSSEMART, délégué général ; Denis FERRAND, directeur général  
Alain HENRIOT, directeur délégué ; Jacques ANAS, directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques  
Gilles KOLÉDA, directeur des études

### Conjoncture et prévisions

Jacques ANAS : construction-immobilier - Tél. 01 53 89 20 72 - janas@coe-rexecode.fr  
Jean-Michel BOUSSEMART : Amérique du Nord - Tél. 01 53 89 20 97 - jmboussemart@coe-rexecode.fr  
Hélène COLAS : Allemagne, Pays d'Europe centrale et de l'Est - Tél. 01 53 89 20 74 - hcolas@coe-rexecode.fr  
Denis FERRAND : France, Benelux, Allemagne, Japon, compétitivité, conjoncture de l'industrie - Tél. 01 53 89 20 86 dferrand@coe-rexecode.fr  
Alain HENRIOT : zone euro, Royaume-Uni, échanges mondiaux - Europe de l'Est - Tél. 01 53 89 20 80 - ahenriot@coe-rexecode.fr  
Daniela ORDONEZ : Espagne, Italie, Amérique latine - Tél. 01 53 89 20 93 - schort@coe-rexecode.fr  
Thuy Van PHAM : Asie émergente, Chine, services - Tél. 01 53 89 20 96 - vpham@coe-rexecode.fr

### Études et politique économique

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

### Indicateurs, enquêtes

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

### Statistiques

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

### Documentation, Informatique et site web

Murielle PREVOST - Tél. 01 53 89 20 83 - mprevost@coe-rexecode.fr  
Fabienne BESSON-LHOSTE, webmestre - Tél. 01 53 89 20 92 - fbesson-lhoste@coe-rexecode.fr  
Sylvie FOUTRIER - Tél. 01 53 89 20 98 - sfoutrier@coe-rexecode.fr  
Dominique DALLE-MOLLE, réseau informatique - Tél. 01 53 89 20 95 - ddalle-molle@coe-rexecode.fr  
Régine GAYET - Tél. 01 53 89 20 71 - rgayet@coe-rexecode.fr

### Administration et gestion

Maria LAHAYE, administration générale - 01 53 89 20 99 - mlahaye@coe-rexecode.fr  
Régine GAYET, imprimerie, relations avec les adhérents - 01 53 89 20 71 - rgayet@coe-rexecode.fr  
Martine GRANGÉ, secrétariat et publications - 01 53 89 20 90 - mgrange@coe-rexecode.fr  
Françoise SAINT-LOUIS, secrétariat - 01 53 89 20 89 - fsaint-louis@coe-rexecode.fr

### Conseil d'Administration

Michel DIDIER, Président ; Pierre SIMON, co-Président ; Jacques-Henri DAVID, Président d'honneur ; Gérard WORMS, Président d'honneur ;  
Pierre GADONNEIX, Vice-président ; Antoine GENDRY, Trésorier  
Administrateurs : Patricia BARBIZET, Patrick BERNASCONI, Michel CICUREL, Jean-François CIRELLI, Philippe CITERNE, Martine CLEMENT,  
Jean DESAZARS de MONTGAILHARD, Xavier FELS, Michel GUILBAUD, Eric HAYAT, Yvon JACOB, Philippe LAMOUREUX,  
Vivien LEVY-GARBOUA, Gilles de MARGERIE, Gervais PELLISSIER, Jean-François PILLIARD, Vincent REMAY, Didier RIDORET,  
Frédéric SAINT-GEOURS, Guy SALZGEBER, Jean-Charles SAVIGNAC, Jean-François VEYSSET, Bruno WEYMULLER

# Sommaire

## **Le point annuel de la compétitivité française en 2010 . . . . . 3**

Le rebond du commerce mondial amorcé en 2009 se poursuit en 2010 . . . . .	5
La part des exportations françaises dans les échanges mondiaux est à un point bas . . . . .	6
Nouveau recul du poids des exportations françaises relativement aux exportations européennes . . . . .	8
Les prix français à l'exportation augmentent moins que ceux de la zone euro . . . . .	9
La part des exportations françaises de services est à un point bas . . . . .	11
Le recul de la part des exportations françaises de marchandises dans celles de la zone euro a repris . . . . .	12
Le recul des parts de marché s'observe sur la plupart des marchés à l'exportation . . . . .	14
Le recul des parts de marché est également relativement homogène entre les secteurs . . . . .	15
Une accélération de la fuite à l'importation au cours de la période de sortie de récession . . . . .	18
Le solde déficitaire des échanges internationaux de marchandises se creuse à nouveau en 2010 . .	18
L'évolution des indicateurs macro-économiques de la compétitivité . . . . .	20
a. Le PIB par habitant (en volume) est repassé au dessus du PIB par habitant de la zone euro .	21
b. Le recul tendanciel du poids de la valeur ajoutée de l'industrie en France a repris en 2010 .	22
c. La contraction des résultats de l'industrie se prolonge en France . . . . .	24

## **Synthèse . . . . . 25**

## **Résultats de l'enquête Coe-Rexecode 2010 sur la qualité-prix des produits français par les importateurs européens (biens de consommation) . . . . . 27**

Objectif et méthodologie de l'enquête . . . . .	28
Les résultats de l'enquête sur la compétitivité des biens de consommation français en 2010 . . . . .	31
Evolutions contrastées par sous-secteur . . . . .	33

## **Annexes . . . . . 37**



## Le point annuel de la compétitivité française en 2010

Ce dossier présente notre point annuel sur l'évolution de la compétitivité de l'économie française ainsi que les résultats de notre enquête annuelle conduite auprès des directeurs d'achat européens sur l'appréciation qualité/prix des biens de consommation.

Une conclusion est commune à ces deux travaux. L'affaiblissement tendanciel de la compétitivité de l'appareil français de production se poursuit. Il s'observe à travers la dégradation de l'appréciation relative des produits français de biens de consommation. Il s'observe également par le nouveau recul de la part des exportations françaises dans les exportations effectuées depuis l'ensemble des pays membres de la zone euro. Les signes de redressement des parts de marché que nous avons observés en 2009 n'ont ainsi pas été confirmés.

Nous avons, en effet, noté lors du point annuel de la compétitivité française réalisé l'année dernière que le recul tendanciel des parts de marché à l'exportation à l'oeuvre depuis 1999, paraissait endigué. La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro s'était stabilisée à un niveau bas en 2007 et 2008 et remontait légèrement lors de la première partie de l'année 2009. Cette évolution pouvait laisser penser que les premières retombées d'une politique économique favorable à la compétitivité (extension du crédit impôt recherche, pôles de compétitivité,...) se manifestaient. Nous notons toutefois que cette progression des parts de marché à l'exportation restait fragile. La majeure partie de cette remontée de la part de marché observée en 2009 trouvait en effet son origine dans un contexte conjoncturel relativement moins favorable aux exportations françaises de marchandises. La brève remontée de la part de marché des exportations s'expliquait principalement par une spécialisation dans les secteurs ayant le plus faible recul de leurs échanges mondiaux durant la période de récession. Nous avons ainsi constaté qu'il était trop tôt pour conclure sur une amélioration franche de la compétitivité de la France. Il convenait donc de faire preuve de prudence dans l'interprétation de cette évolution.

Cette prudence était de bon aloi. La remontée des parts de marché n'a été que provisoire. La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro a en effet reculé à nouveau au cours de la deuxième partie de l'année 2009 jusqu'au début du second semestre 2010. Ce recul s'est ensuite interrompu. Ce nouveau recul s'explique à la fois par une progression moins forte des exportations françaises que celle des exportations de la zone euro sur les marchés pris individuellement et, de façon plus marginale, par un effet lié à la structure sectorielle des exportations devenu défavo-

nable. Entre 2009 et 2010, les exportations françaises ont ainsi été pénalisées par une plus faible capacité relative à répondre à la demande mondiale (effet de performance) et de manière plus marginale, par une demande mondiale adressée à la France plus faible résultant de la structure sectorielle de ses exportations (effet de spécialisation).

La moindre performance française à l'exportation relativement à la zone euro s'est accompagnée d'une accélération marquée des importations, notamment de produits industriels. Le solde déficitaire des échanges extérieurs s'est ainsi fortement creusé. En 2010, dans le seul domaine industriel, le montant des exportations françaises de produits industriels ne représente plus que 92,7 % du montant des importations de ce même type de produits. Ces deux montants étaient identiques en 2004. La nouvelle dégradation de la compétitivité extérieure française illustrée par les indications précédentes contribue à expliquer l'affaiblissement relatif des résultats d'exploitation des sociétés non financières du secteur industriel pour leur activité en France. Cet affaiblissement pèse sur le potentiel d'investissement et d'innovation des entreprises au risque de conduire à la poursuite du recul tendanciel de l'appréciation qualité-prix des produits français que relève notre enquête annuelle.

### La notion de compétitivité

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

Pour qu'une économie puisse être considérée comme compétitive, les produits et les services offerts par les unités de production implantées sur son territoire doivent répondre à la demande mondiale. Cette situation permet au pays de maintenir ou d'améliorer ses positions sur le marché mondial, à condition toutefois que ce maintien ou cette progression des parts de marché ne s'accompagne pas d'un recul relatif du niveau de vie de la population. Cela pourrait être notamment le cas d'une économie qui maintiendrait sa part de marché en volume en acceptant des baisses de prix qui pénaliseraient le revenu national. Il faut en effet que cette situation soit durable, c'est-à-dire que le maintien des parts de marché ne soit pas acquis au prix d'une baisse des salaires, des prix de vente et des profits des entreprises, ce qui sacrifierait le pouvoir d'achat et la croissance future.

Depuis la fin des années 1990, la compétitivité de l'économie française s'est dégradée à la fois au regard des performances commerciales sur les marchés mondiaux, d'une part, et de l'évolution relative du niveau de vie, d'autre part. Un recul des parts de marché des exportations françaises s'est opéré en dépit d'une baisse des prix relatifs à l'exportation et d'efforts de marge consentis par les entreprises. Une forte détérioration des gains relatifs à l'exportation est ainsi intervenue. Cette situation contribue à expliquer le recul relatif du PIB par habitant en France par rapport à la zone euro.

Le début de l'année 2009 semblait marquer la fin de cette longue période de dégradation de la compétitivité extérieure de l'économie française amorcée il y a dix ans. En effet, pour la première fois depuis dix ans, la part des exportations françaises dans le total des exportations de la zone euro avait légèrement augmenté. Mais cette remontée n'a été que provisoire puisque, malgré le rebond du commerce mondial, les parts de marché à l'exportation reculent à nouveau en France.

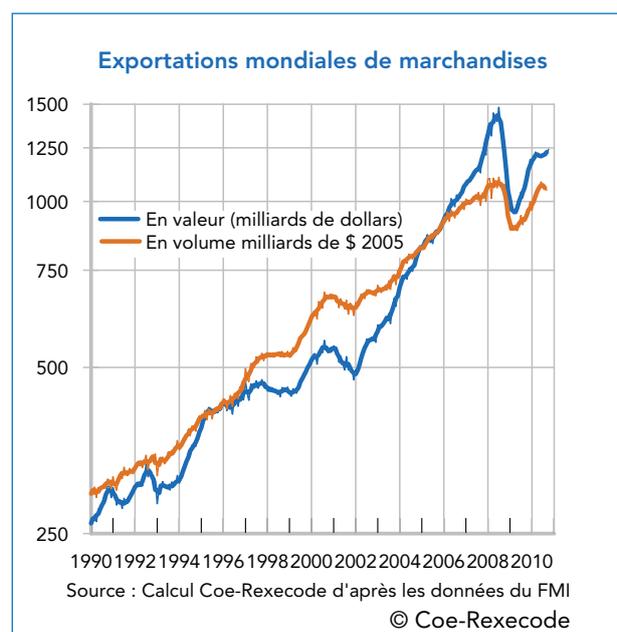
Nous présentons dans un premier temps les évolutions des principaux indicateurs de la compétitivité française à l'exportation. Nous apportons quelques éléments d'explication à l'évolution récente des parts de marché en distinguant celles qui relèvent des évolutions de la conjoncture de celles qui illustrent l'évolution des performances à l'exportation sur les marchés individuels. Enfin, nous présentons les évolutions des principaux indicateurs macroéconomiques de la compétitivité (niveau de vie relatif, poids de la valeur ajoutée industrielle, évolution des résultats) des entreprises.

### **Le rebond du commerce mondial amorcé en 2009 se poursuit en 2010**

Les échanges mondiaux de marchandises avaient brutalement chuté à l'été 2008 amplifiant la récession économique mondiale. Ce recul reflétait à la

fois un effet lié au recul du volume des biens échangés et un effet lié à la chute des cours de certaines matières premières intervenu après qu'elles aient touché un point haut au printemps et à l'été 2008. De juillet 2008 à mai 2009, les échanges mondiaux de marchandises ont chuté de 33 % en valeur. Ils ont ensuite vivement rebondi à partir de l'été 2009. Ce rebond s'est modéré à partir du printemps 2010. Il a laissé la place à une stagnation en valeur au cours des mois les plus récents et à une petite baisse du volume des biens échangés au cours du troisième trimestre 2010. Le rebond intervenu de l'été 2009 au printemps 2010 a toutefois été suffisant pour permettre aux exportations en volume de retrouver le niveau record qu'elles avaient inscrit avant la récession. Exprimées en valeur et connues jusqu'en octobre 2010, elles restaient encore inférieures de 14,2 % à leur point haut du printemps 2008. Elles ont regagné 28,4 % depuis leur point bas du printemps 2009.

Les exportations françaises ont connu un rebond quasiment simultané à celui de l'ensemble des échanges mondiaux. Entre avril 2009 et octobre 2010, le montant des exportations françaises de



marchandises, exprimées en dollars, a regagné 23 %. Elles avaient chuté de 33,5 % entre juin 2008 et avril 2009. En octobre 2010, elles restent inférieures de 18,2 % à leur précédent point haut quand elles sont exprimées en dollars et de 8,2 % en euros.

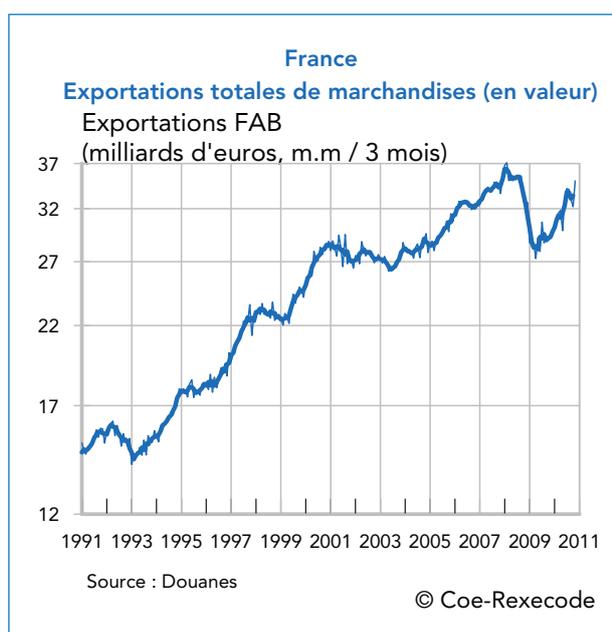
### La part des exportations françaises dans les échanges mondiaux est à un point bas

Le rebond des exportations françaises (exprimées en dollars) a ainsi été de moindre ampleur que celui relevé pour l'ensemble des échanges mondiaux, de sorte que la part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux s'est affaiblie au cours de la période récente. En 2010, cette part a chuté au niveau historiquement bas de 3,5 % (en moyenne au cours des dix premiers mois de 2010). Elle avait été relativement stable de 2007 à 2009 aux environs de 4 %. La tendance à la baisse de cette part des exportations françaises amorcée en 1990 a ainsi repris. Elle était alors de 6,3 %. Un peu moins de la moitié (44,4 %) des parts de marché mondiales

des exportations françaises a été perdu en l'espace de vingt ans.

Cette tendance concerne toutefois peu ou prou la majorité des pays développés. Au sein des principales économies industrialisées, les exportations françaises figurent toutefois parmi celles qui ont connu le plus vif recul de leur part dans les exportations mondiales. Entre 1990 et 2010, la part des exportations américaines dans les exportations mondiales de marchandises a reculé de 25,9 %, celle des exportations japonaises de 39,1 %. Le recul est de 48,8 % pour la part des exportations britanniques, de 40,3 % pour celle des exportations italiennes et de 32,1 % dans le cas des exportations depuis l'Allemagne.

La contrepartie du recul des exportations effectuées depuis les principaux pays développés est la montée du poids des exportations depuis l'ensemble des pays asiatiques. Le poids de ces dernières dans les échanges mondiaux de marchandises a doublé en l'espace de vingt ans. Elles représentent 26 % des exportations mondiales en 2010.



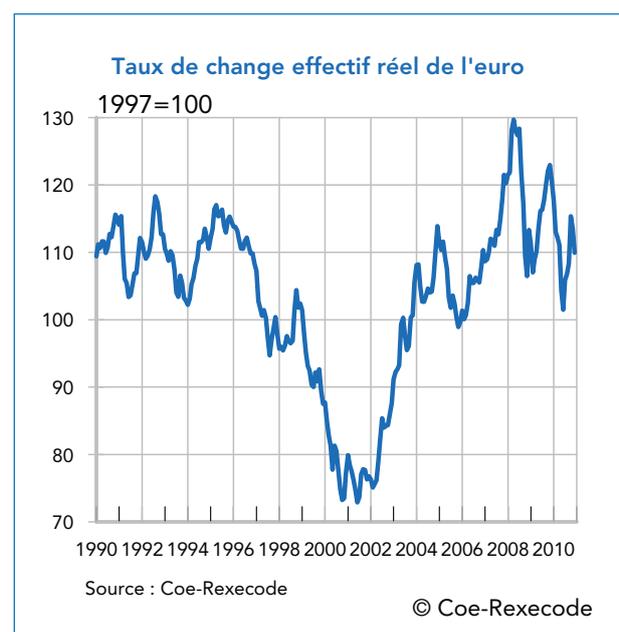
Le nouveau recul du poids des exportations françaises dans les exportations mondiales s'observe sur la plupart des marchés pris individuellement. Il prolonge une tendance qui s'est accentuée à la fin des années 1990. Sur la période 2000-2010, la part des importations en provenance de la France dans les importations des 70 premiers pays importateurs mondiaux n'a progressé que dans le cas de sept marchés à l'importation : Australie (0,4 point de pourcentage), Estonie (0,5 point), Hong Kong (0,1 point), Mexique (0,1 point), République slovaque (1,5 point), Singapour (0,6 point), Thaïlande (0,3 point). Outre le fait que les progressions soient relativement faibles, ces pays sont la destination de seulement 4,7% des exportations françaises en 2010. Pour l'ensemble des autres pays, la part des importations en provenance de la France diminue sur cette période.

Les deux indicateurs précédents de part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux et de pénétration des marchés à l'importation ne fournissent toutefois qu'une information partielle sur l'évolution de la compétitivité. Leur évolution peut notamment être perturbée par des aléas conjoncturels associés à des mouvements de prix relatifs. En particulier, les phases de hausse du prix relatif des matières premières en général et du pétrole en particulier se traduisent automatiquement par une progression de la part du marché mondial des pays exportateurs de produits de base et par le recul des parts des pays consommateurs (sous l'hypothèse que les hausses de prix ne soient pas intégralement répercutées dans les prix à l'exportation des autres biens). Le recul des parts de marché qui s'en suit pour les pays importateurs nets ne peut alors s'interpréter comme une dégradation de leur position compétitive.

A moyen terme, l'évolution des performances commerciales d'un pays dépendra de la fixation des prix d'exportation, de l'impact des évolutions de change sur les coûts de production, des capacités d'adaptation de l'appareil productif national, de l'élasticité-prix de la demande mondiale, de l'évolution du taux de change effectif etc. Plus

précisément, l'analyse de la courbe en *J* montre que la hausse du volume d'exportation qui est permise par une dépréciation du taux de change et la progression des parts de marché que permet une dépréciation interviennent au terme d'un délai d'ajustement de l'appareil productif. A court terme, la valeur en dollar des exportations du pays dont la monnaie se déprécie face au dollar diminue, ce qui se traduit par une baisse temporaire des parts de marché exprimées en dollars avant qu'un effet volume ne se manifeste. Cet effet prédomine à court terme en raison de la rigidité des prix.

Ce phénomène fournit un élément d'explication aux évolutions de la part de marché des exportations depuis la France dans les échanges mondiaux en 2010. Les six premiers mois de l'année écoulée ont, en effet, vu le taux de change effectif réel de l'euro reculer de l'indice 117,7 à l'indice 101,5 (base 100 en 1997). Pendant cette phase, la part des exportations françaises dans les exportations mondiales exprimées en dollar a vivement baissé. A l'inverse, l'appréciation de l'euro contre le dollar entamée à partir du mois de juillet 2010 se traduit par une augmentation de la valeur en dollar des exportations françaises et



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



© Coe-Rexecode

européennes à part de marché en volume inchangée. Une partie de la légère remontée de la part des exportations françaises dans les exportations mondiales observée de juillet à septembre 2010 peut s'expliquer par cet effet de valorisation.

Afin d'éliminer les perturbations liées aux évolutions des taux de change, nous calculons un indicateur de parts de marché à l'exportation en volume. Celui-ci rapporte les exportations en volume d'une économie à la demande mondiale qui lui est adressée. Cette dernière varie en fonction de l'évolution des importations en volume des pays partenaires de l'économie étudiée. Si les exportations d'une économie augmentent plus vite que la demande mondiale qui lui est adressée, cela veut dire qu'elle accroît ses parts de marché. Cet indicateur est exprimé en base 100 en 2005.

Après une légère progression durant la première moitié de l'année 2009, cet indicateur de performance à l'exportation a reculé de façon importante entre juillet 2009 et mai 2010 en passant de l'indice 94,4 à l'indice 88,8 (point bas historique). Sur cette période, la perte de part de marché en volume des exportations françaises est, selon cet

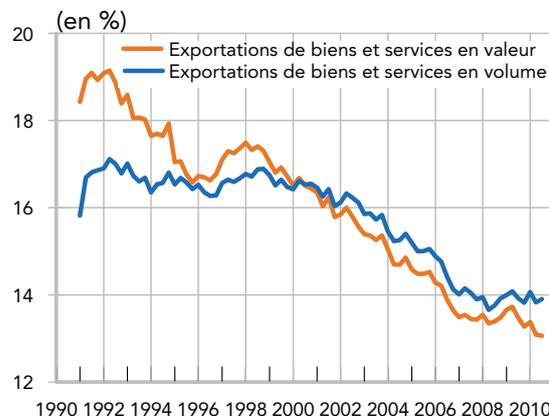
indicateur, de 6%. Le recul observé depuis 2002 s'est ainsi poursuivi jusqu'au printemps 2010. Il s'est interrompu par la suite, la performance à l'exportation s'améliorant même légèrement. En octobre 2010, l'indice ressortait à l'indice 90,3.

### **Nouveau recul du poids des exportations françaises relativement aux exportations européennes**

En retrait par rapport à l'ensemble des échanges mondiaux, les exportations françaises ont également moins tiré parti du redressement du commerce mondial que cela n'a été le cas de l'ensemble des pays de la zone euro et de l'Allemagne en particulier. En conséquence, le redressement des parts de marché à l'exportation, qui était intervenu fin 2008 et début 2009, ne s'est pas prolongé au-delà du premier semestre de 2009, que ce soit en valeur ou en volume.

Les exportations de l'ensemble des biens et services exprimées en valeur, et telles qu'elles sont estimées par les systèmes nationaux de comptabilité nationale, ont progressé de 15 % entre le deuxième trimestre 2009 et le troisième trimestre

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



© Coe-Rexecode

2010 dans le cas de la France. La progression des exportations de biens et services de l'ensemble de la zone euro a été de 20,5 % au cours de la même période et de 25,5 % pour ce qui concerne les exportations allemandes. Les économies italiennes et espagnoles présentent également des rythmes de progression de leurs exportations légèrement supérieurs au cours de cette même période (respectivement +17,8 % et +15,6 %). En conséquence, le recul des parts de marché des exportations françaises de biens et services dans les exportations de la zone euro, qui avait été observé de 1999 à 2008, a repris à partir du troisième trimestre 2009. Cette part est de 13,1 % au troisième trimestre 2010, en recul de 0,4 point de pourcentage par rapport à son niveau moyen de 2009. En 1999, date du début du recul tendanciel de cette part, les exportations françaises de biens et services représentaient 16,9 % des exportations de la zone euro.

Au troisième trimestre 2010, dernier point connu, les exportations françaises de l'ensemble des biens et services, exprimées en valeur, sont encore inférieures de 6,4 % à leur niveau du début 2008. L'écart des exportations de l'ensemble de la zone euro par rapport à leur point haut est de 3,3 %. Il n'est plus que de 1,4 % dans le cas des exportations allemandes. Il est, en revanche, du même ordre dans le cas des exportations espagnoles que dans le cas des exportations françaises. Les exportations italiennes de biens et services en valeur sont, pour leur part, encore en retrait de 9,8 % par rapport à leur précédent point haut.

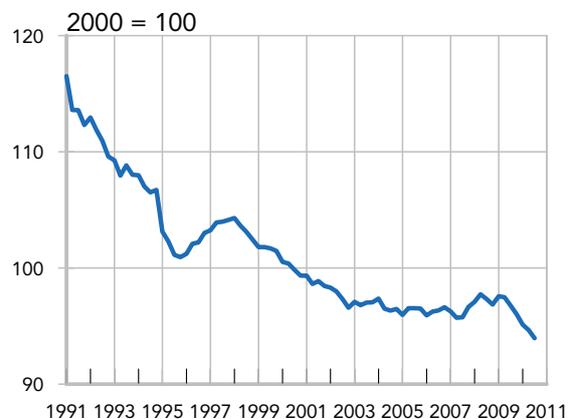
### Les prix français à l'exportation augmentent moins que ceux de la zone euro

Le recul de la part de marché en valeur mesurée au niveau de l'ensemble des biens et services échangés recouvre à la fois une progression des volumes exportés relativement similaire entre la France et la zone euro, d'une part, et un recul des prix relatifs à l'exportation de la France par rapport à la zone euro, d'autre part.

Le déflateur des exportations françaises de biens et services rapporté au déflateur des exportations de la zone euro permet d'appréhender l'évolution relative des prix à l'exportation des biens et services vendus en France par rapport à ceux de la zone euro. Entre 2004 et 2008, ce rapport était resté relativement stable, traduisant une évolution similaire des prix des exportations effectuées depuis la France et depuis la zone euro. Depuis 2009, les prix à l'exportation des biens et services vendus en France progressent à un rythme moins rapide (+1,9 % du deuxième trimestre 2009 au troisième trimestre 2010) que ceux de la zone euro (+5,9 % au cours de la même période).

Pour autant, cette évolution n'est pas la conséquence d'une amélioration de la « compétitivité-prix » des exportations françaises. De fait, le recul du prix relatif des exportations françaises de biens et services par rapport aux exportations de la zone euro a permis de contrecarrer le recul des parts de marché en volume au cours de la période récente. Il a été insuffisant pour permettre une remontée de ces dernières.

Déflateur des exportations françaises de biens et services / déflateur des exportations de la zone euro



Source : INSEE, Eurostat

© Coe-Rexecode

### Quelques précisions sur le concept de « compétitivité-prix »

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

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

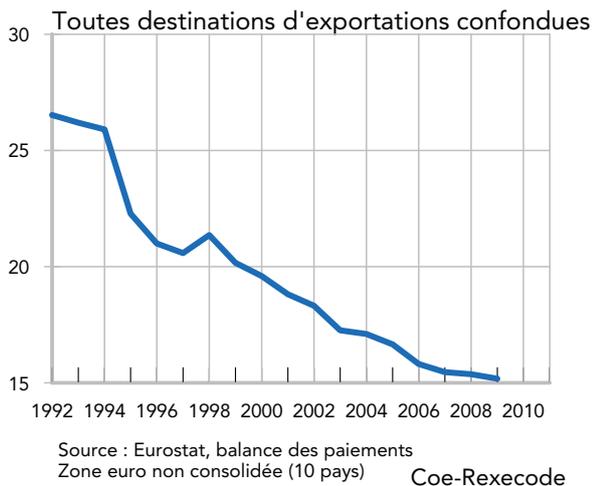
Les indices de « compétitivité-prix » se lisent principalement en évolution. Une baisse de l'indice de « compétitivité-prix » traduit une progression plus lente des prix nationaux par rapport aux prix étrangers à l'exportation. En théorie, une telle situation peut correspondre à une progression des parts de marché. L'évolution de la « compétitivité-prix » peut résulter à la fois de limites de mesure statistique des prix du commerce extérieur, d'effets de structure de la demande des exportations nationales (déformation de la demande en faveur de produits peu fabriqués sur le territoire) ou, de façon plus problématique, d'une évolution défavorable des coûts de production relatifs (à produit identique), évolution qui pourrait elle-même résulter de variations de change et non d'un ralentissement de la productivité. Par ailleurs, une économie peut gagner des parts de marché au détriment d'une économie concurrente en pratiquant des prix sensiblement plus élevés. Une hausse des prix à l'exportation peut résulter d'une montée en gamme dans la chaîne de production.

Une « compétitivité-prix » d'une économie satisfaisante en apparence peut traduire, au contraire, une dégradation de la position nationale dans la chaîne de valeur mondiale. Ce qui est produit dans le pays vaut moins et coûte moins que ce qui est produit par les concurrents. Pour l'économie en question, la conséquence de ces moindres coûts est *in fine* une perte de recettes nettes, de moindres marges, donc de moindres capacités d'investissement et quelques années après une baisse de la croissance et une diminution relative du niveau de vie. De fait, les mesures de compétitivité-prix et coût ne sont qu'en apparence des indicateurs de compétitivité.

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

Cette « compétitivité hors-prix », facteur de différenciation des produits, revêt une importance croissante dans le commerce international. Ainsi, la qualité, le contenu en innovation technologique, l'ergonomie ou le design d'un produit sont autant de facteurs qui permettent à une entreprise de gagner des parts de marché. De même, d'autres critères hors-prix tels que la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux, rapidité et respect des délais de livraison) constituent des facteurs importants dans la compétition internationale. Ces critères hors-prix évoluent plus lentement et sont moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles que les prix. Ils sont notamment déterminés par l'effort d'investissement matériel (augmentation et amélioration des capacités de production) et immatériel (formation, marketing, logiciels, recherche et développement), l'organisation du travail et de la production. L'importance de ces critères hors-prix et la performance des différents pays en la matière sont souvent difficiles à évaluer. L'enquête réalisée chaque année par Coe-Rexecode auprès d'importateurs européens fournit des indications précieuses quant à l'évolution des critères qualité-prix de la compétitivité. Ses résultats sont présentés dans le second chapitre de ce dossier.

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



**La part des exportations françaises de services est à un point bas**

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

La comparaison de l'évolution des échanges de services depuis la France avec ceux réalisés depuis la zone euro ne peut être menée qu'à cadence annuelle une fois parues les données de balances des paiements. Le dernier point connu se rapporte à l'exercice 2009.

Depuis le début des années 1990, les exportations françaises de services perdent des parts de marché relativement à celles effectuées par l'ensemble des pays de la zone euro. D'après les données publiées

par Eurostat, la part des exportations françaises de services dans celles de la zone euro non consolidée (hors Luxembourg et Belgique) a perdu 6,5 points entre 1998 et 2009, passant de 21,7 % à 15,2 %. Son recul s'est ralenti en 2009.

Au total, sur la période 1998-2009, les exportations de services de la France ont progressé de 2,5 % par an. Cette progression a été de 5,9 % pour la zone euro. Les exportations allemandes de services ont progressé pour leur part de 7,3 % par an. Elles représentent désormais 6,9 % du PIB allemand, un poids supérieur aux exportations françaises de services qui représentent un peu plus de 5 % du PIB français en 2009.

Les trois principaux postes d'exportations de services de la France ont perdu des parts des marchés. Les revenus issus du tourisme et des voyages d'affaires en France (i.e. les exportations de services de voyages) sont les services français les plus exportés. En 2009, ceux-ci représentent 34,9 milliards d'euros, soit 1,8 point de PIB. Leur part dans les exportations de voyages de la zone euro était stable jusqu'en 2004. Elle a reculé depuis. En 2004, les exportations françaises de voyages représentaient 21,9 % des exportations de voyages de la zone euro, elles n'en représentent plus que 20,3 % en 2009.

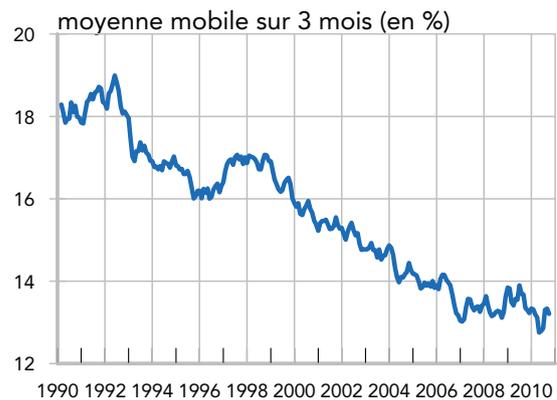
La part de marché des exportations françaises de services de transports, de services informatiques et autres services aux entreprises recule continuellement depuis 1998. Entre 1998 et 2009, la part de marché des exportations de services de transports a diminué de 5,4 points pour ressortir à 17,5 %. Sur la même période, celle des exportations de services informatiques et autres services aux entreprises a perdu 12,3 points. Elle est désormais de 10 %. Les exportations de services de transports, de services informatiques et autres services aux entreprises représentent, 46,7 % des exportations de services de la France (soit 2,5 points de PIB) en 2009.

### Le recul de la part des exportations françaises de marchandises dans celles de la zone euro a repris

La majeure partie des échanges effectués depuis la France concerne toutefois les exportations de marchandises (produits industriels, agricoles, énergétiques). Celles-ci sont d'un montant d'environ 390 milliards d'euros en 2010 (en mesure FAB), soit un peu plus de 80 % du montant de l'ensemble des exportations de biens et services effectués depuis la France. Il n'est donc pas surprenant que l'observation générale du recul du poids des exportations françaises de biens et services se retrouve à l'échelle des seules exportations de marchandises.

Entre 1998 et 2009, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de marchandises de la zone euro à 16 avait reculé de 16,9 % à 13,5 %. L'année 2009 était la première année depuis dix ans à connaître un modeste redressement de cette part de marché (elle était de 13,4 % en 2008). Cette remontée a laissé place à

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



Sources : Douanes nationales

Coe-Rexecode

une rechute dès la seconde partie de l'année 2009, de sorte que la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de marchandises effectuées depuis la zone euro est retombée

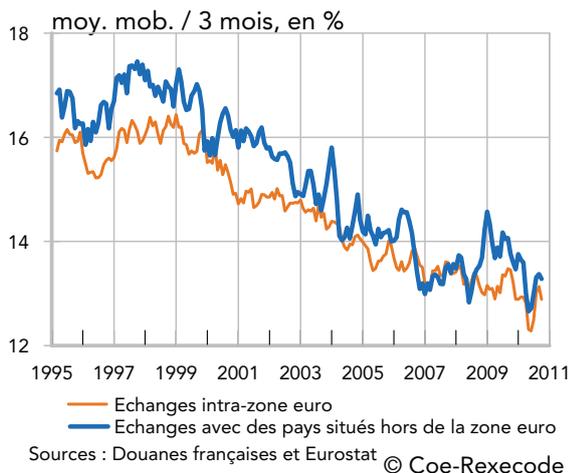
Part des exportations de marchandises de chaque pays dans les exportations de marchandises de la zone euro à 16 (en % des exportations de la zone euro à 16 pays)

	France	Allemagne	Italie	Espagne	Pays-Bas
1995	16,5	29,4	14,9	5,3	11,0
1996	16,2	29,2	14,5	5,6	11,1
1997	16,9	29,9	13,6	6,0	11,2
1998	16,9	30,0	13,4	6,0	11,1
1999	16,3	29,3	12,6	6,0	10,9
2000	15,7	28,7	12,4	5,9	11,1
2001	15,4	29,5	12,4	5,9	11,1
2002	15,1	29,8	12,1	6,0	10,6
2003	14,7	30,3	11,8	6,3	10,6
2004	14,3	30,7	12,0	6,2	10,8
2005	13,9	30,8	11,8	6,0	11,0
2006	13,7	31,6	11,7	6,0	11,3
2007	13,4	31,7	11,9	5,9	11,3
2008	13,4	31,3	11,8	6,0	11,8
2009	13,5	31,2	11,3	6,2	12,0
2010*	13,1	32,1	11,3	6,5	12,4

Source : douanes nationales

\* dix premiers mois annualisés

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



à 13,1 % en moyenne sur les dix premiers mois de 2010. Un peu plus d'un cinquième des parts de marché détenue par les exportations françaises par rapport aux exportateurs de la zone euro en 1998 a ainsi été perdu en l'espace de douze années.

La contrepartie du recul du poids relatif des exportations françaises dans les exportations de la zone euro est l'augmentation du poids des exportations allemandes et, dans une moindre mesure, néerlandaises et espagnoles. La part des exportations de marchandises de l'Allemagne dans les exportations de marchandises de la zone euro a progressé de 2,1 points de pourcentage entre 1998 et 2010 (dix premiers mois), en passant de 30 % à 32,1 %. En Espagne, cette part est passée de 6 % à 6,5 % sur la même période. Elle est passée de 11,1 % à 12,4 % dans le cas des Pays-Bas. En revanche, le cas des exportations italiennes est assez semblable à celui relevé pour la France puisqu'entre 1998 et 2010, la part des exportations italiennes de marchandises dans les exportations de la zone euro est passée de 13,4 % à 11,3 %, soit une perte de part de marché de 16 %. Le recul relatif du poids des exportations italiennes ne s'est pas poursuivi en 2010.

Le recul du poids relatif des exportations françaises s'observe ainsi tout autant lorsqu'elles sont comparées aux exportations allemandes qu'aux exportations des pays membres de la zone euro hors Allemagne. Le rapport des exportations françaises aux exportations allemandes a touché un nouveau point bas en 2010 en passant temporairement en-dessous de la ligne de 40 % au mois de juillet. Le montant des exportations françaises de marchandises est équivalent à 40,9 % du montant des exportations allemandes en moyenne au cours des dix premiers mois de 2010 contre 56,5 % lors de son précédent point haut atteint en 1998 et 43,2 % en 2009. En comparaison, le montant du PIB de l'économie française en valeur est de 79 % du PIB allemand. Le poids des exportations françaises de marchandises est ainsi deux fois moins élevé que ne l'est le rapport des PIB de ces deux économies.

Par ailleurs, le rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations des pays membres de la zone euro (hors Allemagne) a également touché un nouveau point bas égal à 18,7 % au mois de mai 2010. En moyenne sur les dix premiers mois de 2010, il est de 19,3 %. Il était de 24,2 % en 1998 et de 19,7 % en 2009.

Le recul des parts de marché ne se limite ainsi pas à la seule comparaison avec l'Allemagne. De fait, la progression des exportations françaises de marchandises ne ressort qu'au huitième rang des progressions des exportations des principaux pays de la zone euro (hors Slovénie, Luxembourg, Chypre, Malte et la Slovaquie) au cours de la période allant de 2000 à 2010. La France se trouve ainsi devant la Finlande, l'Irlande et la Grèce mais loin derrière les trois premiers pays européens avec un taux de croissance de ses exportations trois fois plus faible que celui de l'Allemagne ou des Pays-Bas. Entre 2000 et 2010, l'Allemagne occupe la première place avec une progression totale de ses exportations de 57,3 %. Les Pays-Bas apparaissent en deuxième position de ce classement avec un taux de variation de 57,0 % et

Palmarès des exportateurs européens Taux de variation des exportations de marchandises								
Entre 1995 et 2010*			Entre 2000 et 2010*			Entre 2009 et 2010*		
Rang	Pays	Taux de variation (%)	Rang	Pays	Taux de variation (%)	Rang	Pays	Taux de variation (%)
1	Espagne	163,3	1	Allemagne	57,3	1	Allemagne	17,9
2	Pays-Bas	153,8	2	Pays-Bas	57,0	2	Pays-Bas	17,8
3	Autriche	152,3	3	Autriche	52,7	3	Belgique	15,6
4	Irlande	150,3	4	Belgique	49,9	4	Espagne	15,5
5	Allemagne	145,0	5	Espagne	47,0	5	Autriche	14,1
6	Belgique	138,4	6	Portugal	35,5	6	Italie	13,9
7	Portugal	105,8	7	Italie	29,0	7	Finlande	13,8
8	France	78,9	8	France	17,7	8	Portugal	13,2
9	Grèce	74,7	9	Grèce	16,8	9	France	11,0
10	Italie	70,2	10	Irlande	5,5	10	Irlande	6,2
11	Finlande	67,8	11	Finlande	0,5	11	Grèce	5,2

Source : Douanes nationales  
\* 10 premiers mois annualisés de 2010 comparés aux exportations réalisées sur l'ensemble de l'année 2009

l'Autriche en troisième avec 52,7%. Au cours de cette période, la progression des exportations françaises a été de 17,7%.

La France a glissé au neuvième rang sur onze au cours de l'année 2010 (en comparaison du niveau des exportations réalisées en 2009) ne laissant derrière elle que l'Irlande et la Grèce au cours de cette période.

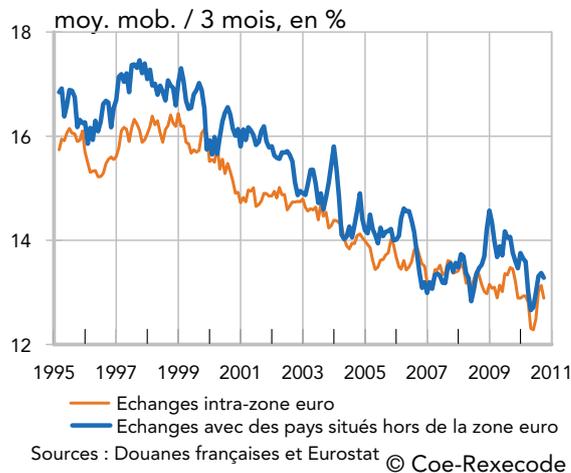
### Le recul des parts de marché s'observe sur la plupart des marchés à l'exportation

Entre le deuxième trimestre 2008 et le début de l'année 2009, les exportations françaises de marchandises avaient progressé par rapport aux exportations de la zone euro principalement sur les marchés situés hors de la zone euro. La part des exportations françaises à destination de pays situés hors de la zone euro dans les exportations extra-zone euro était remontée de 13,5 % en moyenne en 2008 à 13,8 % en 2009. Cette remontée n'a été que provisoire, les exportations françaises ayant très nettement perdu du terrain au cours des dix premiers mois de 2010. Durant cette dernière période, les exportations françaises de

marchandises à destination de pays situés hors de la zone euro n'a plus représenté que 13,2 % des exportations extra-zone euro, inscrivant ainsi un nouveau record à la baisse.

La part des exportations françaises à destination de pays membres de la zone euro dans les

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



échanges internes à la zone euro n'avait été que stabilisée en 2009 par rapport à 2008 à hauteur de 13,1 %. Elle a repris un mouvement à la baisse ne ressortant plus qu'à hauteur de 12,8 % en moyenne au cours des dix premiers mois de 2010. Les exportations françaises à destination de pays membres de la zone euro représentent 48,1 % de l'ensemble des exportations françaises de marchandises en 2010.

***Le recul des parts de marché est également relativement homogène entre les secteurs***

Une conclusion forte du point annuel de la compétitivité réalisé l'année dernière était que la petite remontée des parts de marché détenues par les exportations françaises observée en 2009 par rapport à 2008 s'expliquait pour l'essentiel par un effet lié à leur composition sectorielle. Plus précisément, et en comparaison avec les exportations effectuées depuis les pays membres de la zone euro, les exportations françaises étaient plutôt spécialisées dans les secteurs ayant connu le plus faible recul relatif de leurs échanges mondiaux au cours de la phase de vive contraction des échanges mondiaux intervenue en 2008-2009. La structure des exportations françaises, relativement moins sensible au choc récessif de 2008-2009, avait ainsi permis à la part agrégée des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro de se redresser, quand bien même les parts de marché pouvaient encore reculer sur la plupart des marchés pris individuellement.

Les éléments précédents reviennent à distinguer ce qui, dans les évolutions de parts de marché prises au niveau global, relève d'un effet lié à la composition sectorielle des exportations de ce qui relève d'un effet lié à la performance sur chacun des secteurs pris individuellement. Une analyse fine des évolutions des parts de marché prise au niveau de l'ensemble des marchandises passe, en effet, par la décomposition de l'écart entre les croissances des exportations de deux pays (ou l'écart

d'un pays avec un groupe de pays) selon qu'il relève d'un effet de structure sectorielle (i.e. une spécialisation plutôt orientée vers les catégories de produits qui connaissent les plus forts taux de croissance des échanges mondiaux) ou d'un effet de performance individuelle de chaque secteur (i.e. une croissance supérieure des exportations françaises par rapport aux exportations européennes pour une catégorie donnée de produit).

L'effet de structure sectorielle estime dans quelle mesure l'écart de croissance de l'ensemble des exportations qui existe entre deux pays s'explique par la divergence de leurs structures sectorielles d'exportations. Les échanges mondiaux de différents produits ne croissent pas au même rythme et peuvent réagir avec des décalages au développement du cycle économique. Pour isoler cet effet, nous mesurons l'effet cumulé de la différence de poids des exportations de chaque secteur dans chaque pays pour un taux de croissance des exportations du secteur identique aux deux pays étudiés.

L'effet de performance individuelle des secteurs évalue dans quelle mesure, à structure sectorielle d'exportations identique, la croissance des exportations des secteurs pris isolément explique le différentiel de croissance observé des exportations globales. Il mesure donc l'effet cumulé de la différence de taux de croissance des secteurs pour un poids moyen des exportations de chaque secteur identique dans chaque pays.

Nous avons appliqué cette méthode au second niveau de nomenclature de la CTCI pour l'ensemble des exportations de la France, de la zone euro (hors France), de l'Italie et de l'Allemagne. Lors de la réalisation de cet exercice, les données disponibles couvraient les sept premiers mois de 2010.

Entre 2008 et 2009, la croissance des exportations françaises avait été supérieure de 1,2 point de pourcentage à celle des exportations de la zone

### Décomposition de l'évolution relative des exportations entre un effet de spécialisation sectorielle et un effet de performance

La décomposition de l'écart de croissance des exportations existant entre deux pays entre un effet lié aux différences dans la composition de la structure sectorielle des exportations (effet de spécialisation) et un effet lié à la différence de croissance des exportations de chaque secteur pris individuellement (effet de performance) s'écrit de la manière suivante :

$$\Delta x_{i,tot} - \Delta x_{j,tot} = \sum_k \frac{(\Delta x_{i,k} + \Delta x_{j,k})}{2} * (w_{i,k} - w_{j,k}) + \sum_k \frac{(w_{i,k} + w_{j,k})}{2} * (\Delta x_{i,k} - \Delta x_{j,k})$$

ou

$\Delta x_{i,tot}$  et  $\Delta x_{j,tot}$  désignent respectivement le taux de croissance, entre deux dates, des exportations totales du pays  $i$  et des exportations totales du pays  $j$

$\Delta x_{i,k}$  et  $\Delta x_{j,k}$  désignent respectivement le taux de croissance, entre deux dates, des exportations du pays  $i$  pour le produit  $k$  et le taux de croissance des exportations du pays  $j$  pour le produit  $k$ .

$w_{i,k}$  et  $w_{j,k}$  désignent le poids des exportations du produit  $k$  dans les exportations du pays  $i$  et du pays  $j$  pour l'année de base de la période d'observation.

La première somme peut être interprétée comme une mesure de « l'effet de spécialisation sectorielle ». Plus les écarts de spécialisation sectorielle entre le pays  $i$  et le pays  $j$  sont importants et plus ils portent sur des marchés où la croissance moyenne des exportations des deux pays a été importante, plus sa valeur est grande.

La deuxième somme peut être interprétée comme une mesure de « l'effet performance ». Sa valeur croît avec les écarts de croissance entre les exportations du pays  $i$  et celles du pays  $j$  sur les différents marchés de produit, selon le poids moyen de ces marchés dans les exportations des deux pays.

euro. L'effet lié à la spécialisation sectorielle des exportations françaises expliquait 1,75 point de cet écart de 1,2 point. En revanche, les parts de marché sur les exportations des différents secteurs pris individuellement contribuaient à freiner la remontée de la part de marché globale, l'amputant de 0,6 point. La remontée de la part globale relevée en 2009 relevait donc bien d'un effet lié à la composition sectorielle. Surtout, il masquait la poursuite du recul des performances sur les marchés pris individuellement.

Entre 2009 et les sept premiers mois de 2010, la croissance des exportations françaises a été moins forte que celle de la zone euro (hors France), de l'Allemagne et de l'Italie. L'écart de croissance des exportations de marchandises entre la France et la zone euro qui est à expliquer est de 1,7%. Il est de 2,1% pour ce qui concerne l'écart de croissance

entre les exportations françaises et allemandes et de 2 % entre les exportations françaises et italiennes.

L'effet lié à la performance explique une très grande partie de l'écart de croissance observé sur cette période, quelque soit le pays ou le groupe de pays auquel les exportations françaises sont comparées. Ainsi, quand les évolutions des exportations françaises sont comparées à celles des exportations de la zone euro (hors France), l'effet performance explique près de 90% de l'écart de croissance des exportations qui est observé entre 2009 et 2010. Un écart de performance important apparaît également entre la France et l'Italie, puisqu'il s'élève à 3,9 point sur cette seule période. L'écart de taux de croissance des exportations (2,0%) entre les deux pays s'explique par l'existence d'un effet de structure sectorielle favorable à la France, à hauteur de près de 2%.

Ces éléments mettent en évidence un renversement de situation par rapport à 2009. En effet, en 2009, le taux de croissance des exportations françaises avait été supérieur aux taux de croissance des exportations de la zone euro (hors France), de l'Allemagne et de l'Italie. Pour autant, ce résultat a tenu exclusivement à un effet de structure favorable aux exportations françaises (exception faite de l'Italie puisqu'entre la France et l'Italie, l'effet de structure a eu une influence négative entre 2008 et 2009). La structure sectorielle des exportations françaises a ainsi joué dans un sens favorable à l'évolution des parts de marché dans les exportations de la zone euro en 2009. Les exportations françaises sont plutôt plus spécialisées que celles de la zone euro dans les produits qui ont connu en 2009 les plus faibles reculs relatifs de leur niveau d'exportation. Cette configuration ne s'est pas prolongée en 2010. En effet, à structure sectorielle identique, le taux de croissance des exportations françaises a été inférieur à celui de la zone euro (hors France), de l'Allemagne et de l'Italie. Or, en 2010, alors que la performance des exportations françaises diminue par rapport à son niveau de 2009, l'effet de structure devient défavo-

rable. Cela se traduit par un taux de croissance de l'ensemble des exportations françaises plus faible que ceux de la zone euro, de l'Allemagne et de l'Italie.

Ainsi, malgré un léger rebond en 2009, on assiste depuis 1999 à une dérive continue du taux de croissance des exportations en France par rapport à la zone euro, à l'Italie et à l'Allemagne. Par rapport à la zone euro (hors France), le taux de croissance des exportations de la France est plus faible de 39,1% sur la période 1999-2010 et cet écart s'explique intégralement par un effet performance. Un effet structure favorable (4,4%) a permis de limiter l'ampleur de l'écart créée par l'effet performance (43,6%). Nous retrouvons ainsi une conclusion forte de nos précédents points annuels sur l'évolution de la compétitivité française qui est que les structures (sectorielles comme géographiques) des exportations françaises, européennes, allemandes ou italiennes sont par trop semblables pour expliquer les divergences d'évolution des parts de marché. Celles-ci reflètent en premier lieu, et de loin, un déficit de performance observé marché par marché.

<b>Décomposition de l'écart de croissance des exportations (en %)</b>			
<b>de la France et de la zone euro (hors France) entre un effet lié à la structure sectorielle des exportations et un effet « performance » pour chaque secteur individuel</b>			
	<b>Entre 1999 et 2009</b>	<b>Entre 2008 et 2009</b>	<b>Entre 2009 et 2010*</b>
Ecart de croissance	-39,10	1,16	-1,69
Effet structure sectorielle	4,40	1,75	-0,18
Effet performance	-43,60	-0,59	-1,51
<b>de la France et de l'Allemagne entre un effet lié à la structure sectorielle des exportations et un effet « performance » pour chaque secteur individuel</b>			
Ecart de croissance	-44.2	0.87	-2.11
Effet structure sectorielle	10.2	2.21	0.72
Effet performance	-54.5	-1.34	-1.39
<b>de la France et de l'Italie entre un effet lié à la structure sectorielle des exportations et un effet « performance » pour chaque secteur individuel</b>			
Ecart de croissance	-42.3	2.50	-1.97
Effet structure sectorielle	2.8	-0.89	1.94
Effet performance	-45.1	3.39	-3.90
<i>Source : Eurostat et calculs Coe-Rexecode</i>			
<i>*sept premiers mois de 2010 annualisés</i>			

### Une accélération de la fuite à l'importation au cours de la période de sortie de récession

L'appréciation de la compétitivité extérieure d'une économie passe également par l'examen de l'évolution de la dynamique de ses importations. Un indicateur pertinent est l'évolution de la part des importations dans l'ensemble des ressources (PIB et importations) dont l'économie dispose.

Mesurée en volume, la part des importations dans les ressources totales a augmenté de 8,3 points de pourcentage entre 1990 et 2010 (en moyenne sur les trois premiers trimestres). La différence entre les rythmes de progression des importations et des ressources totales de l'économie est, en outre, relativement constante depuis 1990.

La dynamique des importations tend ainsi à amplifier les mouvements d'ensemble de l'économie, reflétant une ouverture tendancielle croissante. Cette observation s'applique aux phases d'expansion de l'activité comme aux phases de récession. Ainsi, l'année 2008 avait vu l'augmentation de la part des importations dans les ressources totales en biens et services s'interrompre. Entre le premier trimestre 2008 et le troisième trimestre 2009, cette part en volume est passée de 25,0% (point haut historique) à 23,2%. Il s'agissait d'un recul provisoire puisque la part des importations dans les ressources en biens et services (mesurée en volume) s'est assez nettement redressée en 2009 et pendant les premiers mois de 2010. De 23,2% au troisième trimestre 2009, elle est passée à 25,3% au troisième trimestre 2010, inscrivant ainsi un nouveau record. Cette vive remontée du taux de pénétration de l'économie par les importations avait déjà été observée lors de la sortie de la précédente récession de 1993.

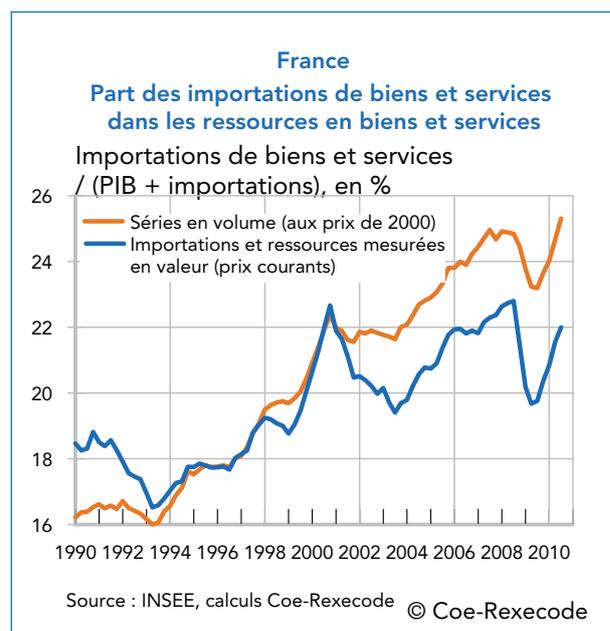
L'évolution de cette part mesurée en valeur a été similaire : alors qu'au deuxième trimestre 2009 elle avait atteint son plus bas niveau depuis 2003 (19,7%), elle s'est élevée à 22,0% au troisième

trimestre 2010. Elle reste toutefois encore inférieure à son niveau record antérieur à la récession.

### Le solde déficitaire des échanges internationaux de marchandises se creuse à nouveau en 2010

La combinaison d'une dégradation de la part de marché à l'exportation avec la hausse du taux de pénétration des importations se traduit par un nouveau creusement du solde déficitaire des échanges extérieurs. Celui-ci s'observe toutefois principalement au niveau des échanges de marchandises. Le solde de la balance des transactions courantes affiche, pour sa part, un déficit stabilisé en 2010 à hauteur de 38 milliards d'euros. En l'espace de dix ans ce dernier est toutefois passé d'une situation excédentaire à hauteur de 1,4 % du PIB à un déficit de l'ordre de 2 % du PIB.

Le creusement du solde déficitaire des échanges de produits énergétiques (hors produits raffinés) explique un peu plus de 10 % de la dégradation du solde des transactions courantes intervenue entre 2000 et 2010. Les échanges de produits énergétiques affichaient un solde déficitaire d'un



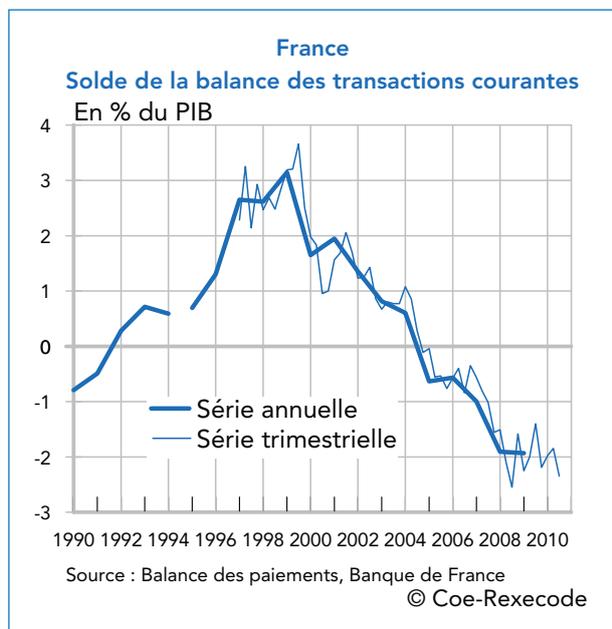
montant équivalent à 1,5 % du PIB en 2000. Ce solde est ressorti à 1,9 % du PIB en 2010. La vive progression du cours du baril de Brent intervenue durant cette période (+ 181 % entre 2000 et 2010) n'explique ainsi qu'une partie « marginale » de la dégradation du solde des transactions courantes qui s'est manifestée. C'est avant tout le creusement du déficit des échanges de produits industriels qui explique cette dernière.

De 2000 à 2010, l'excédent dégagé par les échanges extérieurs de produits industriels (y compris matériel militaire et produits pétroliers

raffinés) à hauteur de 0,6 % du PIB s'est transformé en un déficit équivalent à 1,5 % du PIB. Ce mouvement explique à lui seul 60 % de la dégradation du solde de la balance des transactions courantes qui s'est manifestée de 2000 à 2010.

Le déficit des échanges extérieurs de produits industriels s'est à nouveau fortement creusé en 2010. Il s'inscrit à 28,8 milliards d'euros au taux annuel au cours des onze premiers mois de 2010, soit cinq milliards de plus qu'en 2009. Ce solde déficitaire des échanges de produits industriels s'est

France : soldes des échanges extérieurs						
	2000	2005	2007	2008	2009	2010*
Solde de la balance commerciale (FAB - CAF)						
en milliards d'euros	-11,6	-34,4	-54,4	-67,9	-55,0	-62,8
en % du PIB	-0,8	-2,0	-2,9	-3,5	-2,9	-3,2
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	96,6	91,2	88,2	86,1	86,3	86,1
Solde des échanges de produits énergétiques**						
en milliards d'euros	-22,3	-32,5	-39,5	-53,0	-33,7	-37,3
en % du PIB	-1,5	-1,9	-2,1	-2,7	-1,8	-1,9
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	19,4	20,2	19,0	17,2	15,9	19,1
Solde des échanges de produits industriels *** (FAB-CAF)						
en milliards d'euros	8,3	-3,5	-17,3	-19,1	-23,8	-28,8
en % du PIB	0,6	-0,2	-0,9	-1,0	-1,2	-1,5
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	102,8	99,0	95,7	95,3	93,2	92,7
Solde des échanges de produits agricoles et des IAA (FAB-CAF)						
en milliards d'euros	9,2	7,5	8,9	8,8	5,3	7,5
en % du PIB	0,6	0,4	0,5	0,5	0,3	0,4
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	131,8	122,8	123,5	121,2	113,5	118,0
Solde des échanges de services						
en milliards d'euros	18,3	12,4	14,3	16,7	11,0	12,7
en % du PIB	1,3	0,7	0,8	0,9	0,6	0,7
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	125,8	114,4	115,2	117,3	112,0	113,6
Solde de la balance courante						
en milliards d'euros	20,7	-8,2	-18,7	-37,7	-37,3	-38,2
en % du PIB	1,4	-0,5	-1,0	-1,9	-2,0	-2,0
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	104,2	98,6	97,4	95,0	94,2	94,5
PIB (en milliards d'euros courants) **	1441	1726	1895	1949	1907	1939
* onze premiers mois de 2010, en milliards d'euros l'an						
**(hors produits pétroliers raffinés, FAB-CAF)						
** trois premiers trimestres 2010, en milliards d'euros l'an						
*** Produits industriels, y compris matériel militaire et produits pétroliers raffinés						



creusé tout au long de l'année écoulée. Il a même inscrit un nouveau record à la baisse en novembre en ressortant à 33,1 milliards d'euros en rythme annualisé sur les trois derniers mois connus.

Le taux de couverture des importations de produits industriels par les exportations de ce même type de produits a continué de diminuer. Il est tombé à 92,7 % au cours des onze premiers mois de 2010. Il est désormais très proche de son niveau record à la baisse qui avait été touché en 1990 quand il était ressorti à 91,9 %.

Conséquence à la fois du creusement du solde déficitaire des échanges de produits énergétiques et industriels, le solde de la balance commerciale se dégrade à nouveau en 2010 par rapport à 2009. Il s'inscrit à 62,8 milliards d'euros (3,2 % du PIB). Le taux de couverture des importations de marchandises par les exportations s'inscrit à hauteur de 86,1 % en 2010. Il est stabilisé à ce niveau bas depuis trois ans. Ce seuil de 86 % de taux de couverture des importations de marchandises n'a été dépassé qu'à deux reprises au cours des soixante dernières années : au milieu des années 1950 et au début des années 1980.

En 2010, le creusement du déficit des échanges extérieurs de marchandises a été freiné par la progression de l'excédent dégagé par les échanges de produits agricoles et de l'industrie agro-alimentaire, d'une part, et par celui réalisé dans les échanges extérieurs de services, d'autre part.

### L'évolution des indicateurs macro-économiques de la compétitivité

Ainsi que cela a été souligné en introduction de ce document, l'analyse de la compétitivité ne se réduit pas à l'étude des évolutions relatives des échanges extérieurs. Il convient également d'examiner, de façon complémentaire, l'évolution du niveau de vie moyen de la population. Pour qu'une économie puisse être considérée comme compétitive, les produits et les services offerts par les unités de production implantées sur son territoire doivent répondre à la demande mondiale. Cette situation permet au pays de maintenir ou d'améliorer ses positions sur le marché mondial, à condition toutefois que ce maintien ou cette progression des parts de marché ne s'accompagne pas d'un





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

**a. Le PIB par habitant (en volume) est repassé au dessus du PIB par habitant de la zone euro**

Une difficulté des comparaisons internationales provient des variations des parités monétaires liées aux fluctuations des marchés de change.

Pour contourner cette difficulté, les comparaisons internationales utilisent souvent la notion de taux de change égalisant les pouvoirs d'achat. Une limite de la méthode réside dans le caractère conventionnel des paniers de marchandises retenus pour mesurer le pouvoir d'achat. Malgré ces difficultés d'interprétation et de mesure, il est essentiel, pour estimer la compétitivité d'une nation, d'évaluer sa capacité à soutenir la concurrence des autres pays, tout en maintenant sa position en termes de niveau de vie.

Le niveau de vie moyen des français (mesuré par le PIB en volume par habitant sur la base des parités de pouvoir d'achat) est plus faible que celui des grands pays extérieurs à la zone euro. Ainsi, en 2010, le niveau de vie moyen français est inférieur de 30,6 % à celui des américains, de 5,5 % à celui des anglais et 2,8 % à celui des japonais. Cet écart augmente depuis le début des années 1980. En 1982, le niveau de vie moyen d'un français était inférieur de 18,1 % à celui d'un américain. Pour éviter les problèmes de conversion monétaire et de calculs de parités de pouvoir d'achat, la comparaison doit se limiter aux pays de la zone euro. Les PIB par habitant sont calculés dans la même unité et les comparaisons sont alors indiscutables. La position de la France est résumée par deux indicateurs : le rang de la France dans les seize pays de la zone euro en termes de PIB par

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

	Rang de la France dans la zone euro à 16	Position relative de la France*
1995	6	112,3
2000	8	109,7
2005	7	108,6
2010	8	108,3

Source: Commission Européenne

\* PIB par habitant en France / PIB par hab. dans la zone euro à 16

habitant (en euros courants) et l'écart entre le PIB moyen par français et le PIB moyen par européen de la zone euro.

Le pouvoir d'achat moyen des français (le PIB par habitant est de 30 054 euros en 2010, estimation Commission européenne) se situe actuellement au huitième rang sur seize parmi les pays de la zone euro. La France a perdu une place depuis 2009 à la faveur de l'Allemagne. Ensuite, la France est toujours au-dessus de la moyenne de la zone euro en termes de produit intérieur brut par habitant évalué aux prix courants pour l'année 2010. L'écart se réduit toutefois régulièrement. Il est revenu de 12,3 % en 1995 à 8,3 % en 2010.

Le même constat peut être formulé si, à la place de données exprimées à prix courants, l'examen porte sur des données exprimées en volume et en parité de pouvoir d'achat. Le revenu moyen par habitant en France recule relativement au revenu moyen des habitants de la zone euro en tendance. Le premier était transitoirement tombé en-dessous du second en 2008. Il s'était ensuite redressé en 2009, le recul de l'activité ayant été bien moins prononcé en France que dans la zone euro. En 2010, le recul

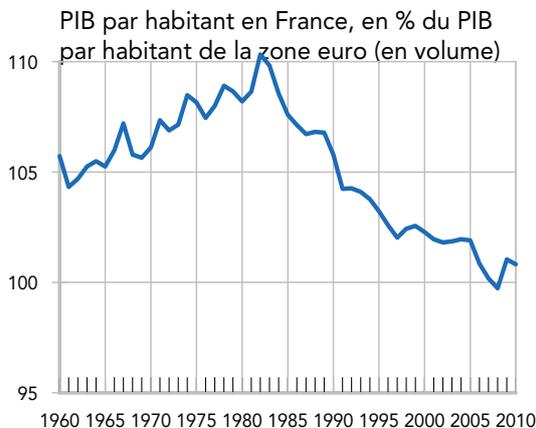
tendanciel du PIB par habitant en volume en France par rapport à la zone euro paraît avoir repris. Au total, de 1995 à 2008, le pouvoir d'achat moyen des résidents en France a augmenté de 1,1 % par an et de 1,3 % pour le PIB par habitant en zone euro.

### **b. Le recul tendanciel du poids de la valeur ajoutée de l'industrie en France a repris en 2010**

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

Conséquence à la fois du recul passé des parts de marché à l'exportation et d'une moindre progression des prix à l'exportation, la part de la valeur ajoutée industrielle manufacturière française dans la valeur ajoutée industrielle de la zone euro, mesurée à prix courants, a reculé de façon régulière entre 1999 et la fin de l'année 2007. Au cours de cette période, cette part est passée de 17,2% à

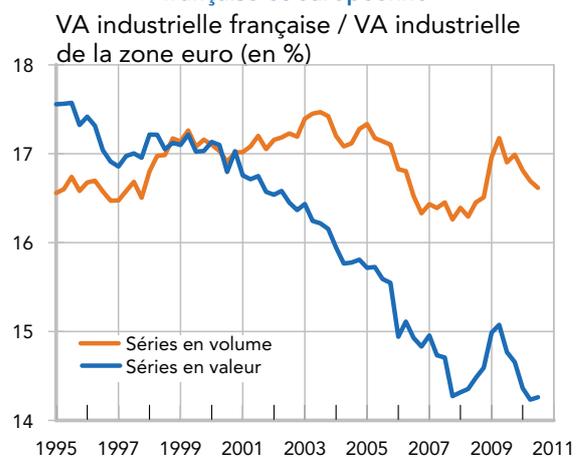
**Comparaison des produits intérieurs bruts par habitant en France et dans la zone euro**



Source : Calcul Coe-Rexecode à partir des données de comptabilités nationales.

© Coe-Rexecode

**Ratio entre les valeurs ajoutées dans l'industrie française et européenne**



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

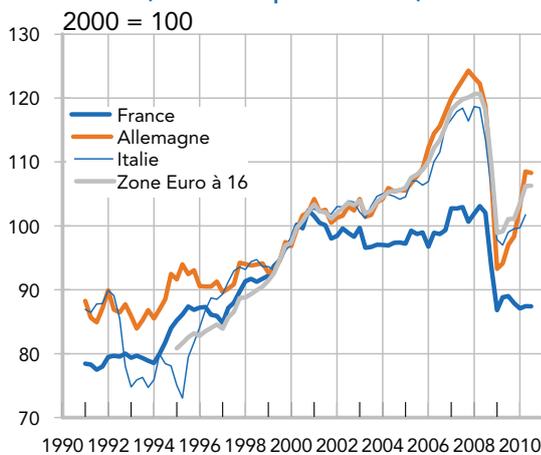
14,3% quand la valeur ajoutée est mesurée en euros courants et de 17,3% à 16,1% quand elle est mesurée en volume. Cette baisse s'est provisoirement interrompue en 2008 et au début de l'année 2009 puisque, mesurée en euros courants, la part de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière est remontée à 15,3% au deuxième trimestre 2009. Elle a à nouveau reculé depuis cette date, de sorte qu'au troisième trimestre 2010, elle inscrit un nouveau record à la baisse. La part de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière française ne représente plus que 14,1% de la valeur ajoutée industrielle manufacturière de la zone euro. Mesurée en volume, cette part diminue également de façon significative sur la même période mais, au troisième trimestre 2010, elle restait supérieure au point bas atteint lors du dernier trimestre 2007 (16,3%).

Ce nouveau décrochage de la valeur ajoutée de l'industrie française par rapport à l'industrie européenne illustre la faiblesse relative du rebond d'activité qu'a connu la première. Mesurée en euros courants, la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière en France a quasiment stagné quand elle regagnait un peu plus de 7% dans l'ensemble de la zone euro. Plus précisément, elle a rebondi de près

de 15 % en Allemagne entre le deuxième trimestre 2009 et le troisième trimestre 2010 et de 4,7 % pour ce qui concerne la valeur ajoutée industrielle européenne réalisée dans les pays autres que la France et l'Allemagne.

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

Valeur ajoutée de l'industrie manufacturière (mesurée à prix courants)



© Coe-Rexecode

Prix de la valeur ajoutée de l'industrie en France / prix de la valeur ajoutée de l'industrie en zone euro



© Coe-Rexecode

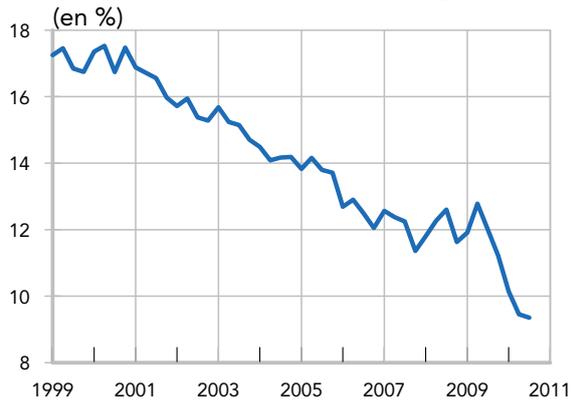
### c. La contraction des résultats de l'industrie se prolonge en France

Les évolutions précédentes relevées au niveau de la valeur ajoutée sont répercutées dans les tendances de l'excédent brut d'exploitation réalisé par le secteur industriel en France et en zone euro. De 1999 à 2008, la part de l'excédent brut d'exploitation industriel réalisé par les entreprises opérant en France dans l'excédent brut d'exploitation industriel manufacturier réalisé dans la zone euro a fortement reculé. Elle est tombée de 17,1 % en 1999 à 11,6 % en 2008. Là encore toutefois, un redressement de cette part est intervenu au cours de la phase de récession. Cette part est remontée à 12,3% au premier trimestre 2009. Cette remontée n'est restée que temporaire. La part de l'excédent brut d'exploitation réalisée par les sociétés non financières du secteur industriel manufacturier

pour leur activité en France dans celui réalisé par les sociétés non financières dans l'ensemble de la zone euro est tombée en-dessous de 10 % au cours du deuxième trimestre 2010.

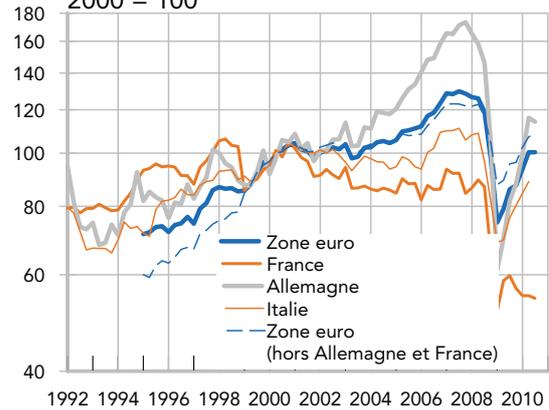
La chute de l'excédent brut d'exploitation de l'industrie manufacturière en France (-24,5 % en glissement sur un an au deuxième trimestre 2009) a certes été moins prononcée que celle observée dans l'ensemble de la zone euro (-33,2 %) ou en Allemagne (-49,6 %) durant la phase de récession. Toutefois, mesuré en base 100 en 2000, l'excédent brut d'exploitation de l'industrie en Allemagne et de la zone euro s'est redressé depuis pour retrouver son niveau de 2003. En France, l'excédent brut d'exploitation de l'industrie ne s'est pas redressé et valait 42,6 milliards d'euros en niveau annualisé au premier semestre 2010 contre 78,0 milliards d'euros en 2000.

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



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

Excédent brut d'exploitation (+ impôts liés à la production) de l'industrie manufacturière dans les principaux pays de la zone euro 2000 = 100



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

## Synthèse

La remontée des parts de marché à l'exportation détenues par les exportations françaises que nous avons relevé dans le point annuel sur la compétitivité réalisée l'année dernière n'a été que provisoire. La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro a, en effet, reculé à nouveau au cours de la deuxième partie de l'année 2009 jusqu'au début du second semestre 2010. Ce recul s'est ensuite interrompu. Ce nouveau recul s'explique à la fois par une progression moins forte des exportations françaises que celle des exportations de la zone euro sur les marchés pris individuellement et, de façon plus marginale, par un effet lié à la structure sectorielle des exportations devenu défavorable. Entre 2009 et 2010, les exportations françaises ont ainsi été pénalisées par une plus faible capacité relative à répondre à la demande mondiale (effet de performance) et, de manière plus marginale par une demande mondiale adressée à la France plus faible résultant de la structure sectorielle de ses exportations (effet de spécialisation).

La moindre performance française à l'exportation relativement à la zone euro s'est accompagnée d'une accélération marquée des importations, notamment de produits industriels. Le solde déficitaire des échanges extérieurs s'est ainsi fortement creusé. En 2010, dans le seul domaine industriel, le montant des exportations françaises de produits industriels ne représente plus que 92,7 % du montant des importations de ce même type de produits. Ces deux montants étaient identiques en 2004. La nouvelle dégradation de la compétitivité extérieure française illustrée par les indications précédentes contribue à expliquer l'affaiblissement relatif des résultats d'exploitation des sociétés non financières du secteur industriel pour leur activité en France. Celui-ci pèse sur le potentiel d'investissement et d'innovation des entreprises, au risque de conduire à la poursuite du recul tendanciel de l'appréciation relative des produits français par les importateurs que relève déjà notre enquête annuelle.



---

## Résultats de l'enquête Coe-Rexecode 2010 sur la qualité-prix des produits français par les importateurs européens (biens de consommation)

---

Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur l'appréciation par les importateurs européens de la qualité et du prix des produits importés. L'enquête de 2010 a porté sur l'appréciation des biens de consommation. Cette enquête permet d'apprécier la qualité-prix des produits d'un pays par rapport à celle de ses concurrents internationaux. Elle montre un recul relatif général de l'appréciation de la qualité-prix des biens français par rapport aux résultats de l'enquête réalisée en 2008 sur ces mêmes produits. Au total le rapport qualité – prix perçu des biens de consommation français positionne ces derniers au cinquième rang sur dix. Ils perdent trois places par rapport à l'enquête de 2000.

Cette observation générale masque toutefois de fortes disparités d'évolution selon les secteurs. Selon les importateurs interrogés, les points forts des produits français tiendraient à leur qualité, le respect des délais de livraison et une notoriété améliorée. En revanche, ils reculent en termes de design-ergonomie et pour les services liés aux produits en général. Les points de faiblesse des produits français portent sur leur contenu en innovation et le niveau de leurs prix (sauf dans l'habillement où l'amélioration est spectaculaire). Au sein de l'ensemble des biens de consommation, l'image hors-prix des produits agro-alimentaires reste très bonne (premier rang devant les produits allemands) malgré une concurrence qui s'accroît, mais cette appréciation est contrebalancée par une dégradation de l'appréciation des prix entre 2008 et 2010, ce qui leur fait perdre deux rangs en termes de rapport qualité-prix. Les produits du textile-habillement, à l'inverse, voient leur image hors-prix reculer relativement aux autres mais devenir les produits considérés les moins chers, ce qui fait que leur classement en termes de rapport qualité-prix ne bouge pas. Les produits de la pharmacie-hygiène-beauté poursuivent leur recul relatif déjà noté lors de l'enquête précédente. Les avantages hors-prix sont gagnés peu à peu par la concurrence si bien que, jugés encore chers, leur rapport qualité-prix relatif recule. Enfin, le secteur des biens d'équipement du logement demeure toujours le secteur des biens de consommation qui pâtit du moins bon rapport qualité prix, sixième sur le hors prix et donc sur le rapport qualité-prix en raison de prix jugés encore relativement trop élevés.

Depuis le début des années 1990, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur l'appréciation en termes de prix et d'aspects hors prix des biens importés sur le marché européen. La dernière enquête conduite en juin 2010 porte sur l'appréciation des biens de consommation, regroupés en quatre secteurs différents : habillement - textile, équipement du logement, hygiène-beauté et agro-alimentaire. 492 importateurs de six grands pays européens ont été interrogés sur l'image qu'ils ont des produits en provenance des principaux pays européens, des pays d'Europe centrale et orientale (PECO), des Etats-Unis, du Japon, de la Chine et des pays d'Asie hors Japon et hors Chine. Le présent article présente les résultats concernant principalement l'image des produits français sur le marché européen. Ils occupent globalement le cinquième rang sur le rapport qualité-prix, rétrogradant de trois places par rapport à l'enquête précédente de 2008. Ils ont été dépassés par les produits japonais et rejoints par les produits italiens et américains. D'après l'enquête 2009, ils étaient également au cinquième rang pour ce qui concerne les biens intermédiaires et d'équipement.

La présente enquête a été conduite au terme d'un fort mouvement de dépréciation de l'euro contre dollar (de 1,50 en novembre 2009 à 1,20 en juin 2010), évolution qui a pu influencer les réponses, notamment en ce qui concerne l'appréciation du critère « prix » des produits.

### Objectif et méthodologie de l'enquête

Lorsqu'on analyse l'évolution à court terme des parts de marché d'un pays, le facteur explicatif le plus souvent évoqué est la compétitivité-prix. On dira qu'un pays est compétitif en termes de prix s'il est capable de proposer sur les marchés extérieurs des produits similaires à ceux de ses concurrents mais à des prix inférieurs. Cette compétitivité-prix des exportations dépend principalement des coûts de production, de la productivité (à travers les coûts salariaux unitaires) mais aussi du taux de change et du comportement de marge des entrepreneurs. Si la compétitivité prix mesure la faculté à conquérir des parts de marché en offrant des prix plus compétitifs que ceux de ses concurrents, la « compétitivité hors-prix » mesure, quant à elle, la

#### Méthodologie de l'enquête qualité-prix des produits importés

L'enquête porte alternativement sur les biens de consommation, d'une part (années paires), et les biens intermédiaires et d'équipement, d'autre part (années impaires). Depuis 1998, l'enquête incorpore l'image des produits importés de l'Asie émergente. Depuis 2000, l'enquête a été également élargie aux biens en provenance des Etats-Unis et du Japon et, depuis 2002, l'image des biens en provenance des PECO a été également recueillie. Depuis 2004, l'image des biens chinois a remplacé celle des biens belges dans l'enquête. Dans les enquêtes 2009 et 2010, les produits chinois ont été scindés en deux groupes : de marque chinoise ou sous licence étrangère.

Les biens considérés dans la présente enquête sur les biens de consommation sont regroupés en trois secteurs : habillement et accessoires, équipement du logement, produits pharmaceutiques et hygiène-beauté, produits agro-alimentaires.

Les importateurs évaluent si le produit, pour chaque critère de compétitivité, est mieux, aussi bien ou moins bien placé que l'ensemble des produits concurrents présents sur leur marché (y compris les produits nationaux). Pour chaque critère, des scores sont alors calculés, en supposant que ces notes résultent d'une variable latente distribuée selon une loi normale centrée-réduite. On en déduit donc des scores moyens relatifs pour chacun des pays d'origine, sur le critère prix et sur l'ensemble des critères hors prix, en pondérant les critères par l'importance que les importateurs leur attribuent. Par la suite, l'analyse des scores moyens est effectuée pour chacun des pays d'origine considérés, puis pour chacun des secteurs.

capacité d'un pays à capter la demande étrangère et domestique par d'autres canaux que les prix. Ainsi un pays est considéré comme compétitif sur les aspects hors prix s'il est capable d'imposer ses produits indépendamment de leur prix.

Ainsi, les efforts en termes de qualité, de contenu en innovation technologique, d'ergonomie ou de design des produits permettent à une entreprise de gagner des parts de marché. D'autres critères hors prix davantage liés à l'entreprise qu'aux produits eux-mêmes, tels que la notoriété de la marque, les délais de livraison ou la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux, du service après-vente) constituent aussi des facteurs importants dans la compétition internationale. Tous ces critères hors prix évoluent plus lentement et sont moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles que les prix. Ils sont fonction de déterminants tels que l'effort d'investissement matériel (augmentation et amélioration des capacités de production) et immatériel (formation, marketing, logiciels, recherche et développement) ainsi que de l'efficacité de l'organisation du travail et de la production.

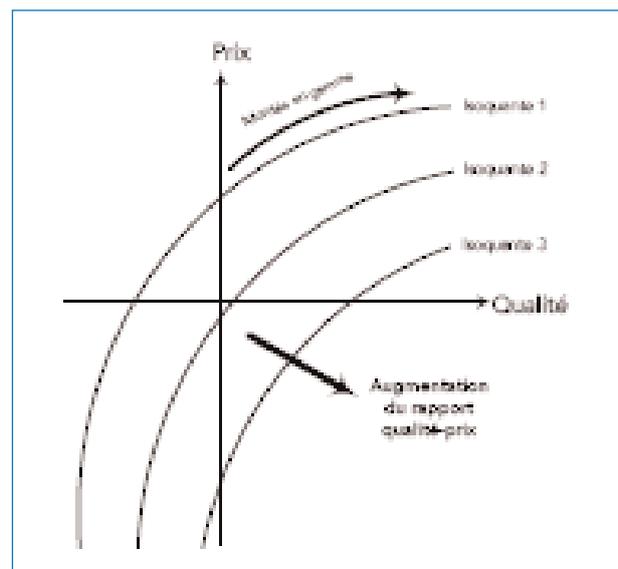
La compétitivité hors prix joue un rôle croissant dans le commerce international. Elle constitue un outil efficace pour les entreprises européennes face à l'arrivée massive de biens en provenance de pays à bas coûts de main-d'œuvre, possédant donc une forte compétitivité-prix. De plus, l'amélioration de la compétitivité hors prix joue également un rôle d'amortisseur lors de chocs monétaires, permettant de maintenir les parts de marché à l'exportation.

### La représentation de l'appréciation qualité-prix des produits

La décision d'un acheteur dans son choix du produit dépend d'un grand nombre de facteurs. Pour simplifier, on peut dire qu'elle dépend à la fois du prix et de la qualité du produit. Il peut

vouloir payer plus cher un produit à condition que la qualité augmente suffisamment. On en déduit une sorte de fonction d'utilité qui permet de déterminer les couples prix-qualité qui lui assurent la même satisfaction (nous qualifierons ces courbes d'indifférence ou d'iso-utilité d'isoquants du rapport qualité-prix, voir le diagramme ci-dessous). On dira alors que les produits ont le même rapport qualité-prix lorsqu'ils se situent sur une même isoquante de rapport qualité-prix. On observera par ailleurs qu'une montée le long d'une isoquante décrit une apparente montée en gamme du produit. Traditionnellement, les produits allemands sont réputés de haut de gamme car de très bonne qualité mais chers. En revanche, les produits chinois sont réputés bon marché et de basse qualité.

A tout instant, il est possible de comparer les produits exportés par différents pays en fonction de deux paramètres apparemment orthogonaux : le niveau de gamme et le rapport<sup>1</sup> qualité-prix. De ce point de vue, l'enquête de Coe-Rexecode apporte un éclairage original mais certes approxi-



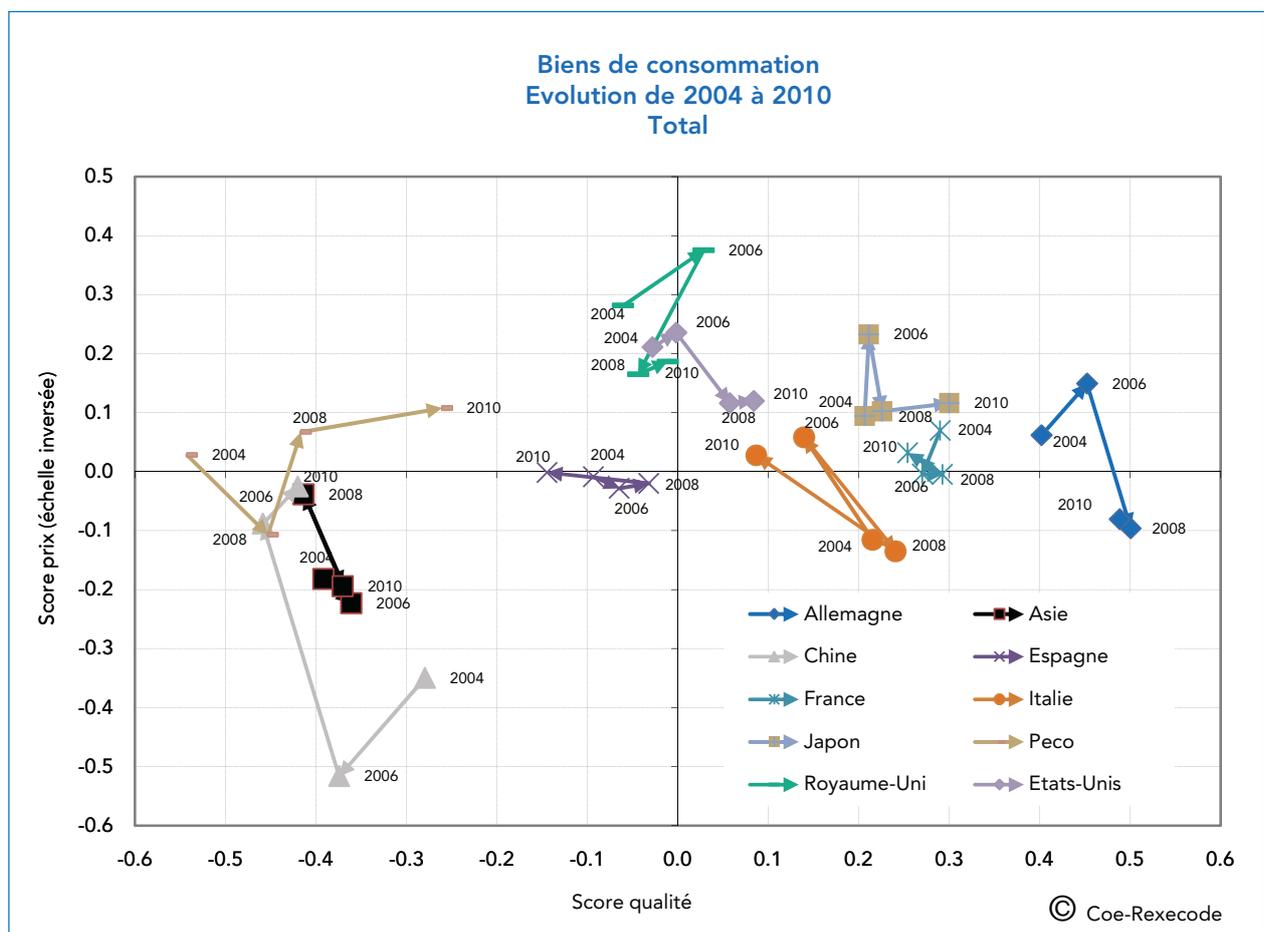
<sup>1</sup> Le mot rapport, même s'il est communément utilisé, est trompeur car la liaison entre prix et qualité qui assure une même satisfaction n'est certainement pas linéaire.

matif, sur la façon dont le couple prix-hors prix d'un pays évolue au cours du temps pour refléter soit une montée en gamme, soit une modification du rapport qualité-prix. Rappelons que cette mesure se fait à travers les opinions des importateurs et non par une mesure directe quantitative des critères. Le désavantage est que l'opinion peut être biaisée. L'avantage est que la décision d'achat dépend sans doute plus de l'opinion des importateurs que de la mesure réelle des critères.

Le graphique ci-dessous indique une relative stabilité de l'image des pays au fil des enquêtes (notons que l'échantillon d'acheteurs interrogés est renouvelé à chaque enquête). Une première diagonale représente la différenciation en termes de gamme. Les produits des pays développés se situent en haut à droite du diagramme avec des prix plutôt

jugés élevés mais une qualité appréciée. En bas, à gauche se situent les produits des pays émergents avec des prix plus bas mais aussi des scores généralement plus négatifs sur la qualité. Orthogonalement à cette diagonale, l'image des pays se déplace dans l'axe du rapport qualité-prix. Mais ces déplacements peuvent aussi provenir de l'incertitude d'échantillonnage.

En règle générale, les appréciations qualité-prix sont relativement stables. Depuis 2004 toutefois, quelques faits marquants apparaissent. Non seulement les produits allemands ont accru leur domination sur le hors-prix mais ils sont aussi passés dans la catégorie des pays jugés peu chers, ce qui leur a donné un très fort avantage en termes de rapport qualité-prix qui s'exprime par les succès à l'exportation. Les produits français sont ceux dont



l'appréciation qualité/prix est la plus stable. On observe toutefois une dégradation relative en 2010 quand le couple prix-hors-prix devient le plus défavorable des quatre années. Les PECO progressent sensiblement au fil des enquêtes sur le hors prix et se rapprochent des produits espagnols. L'Asie hors Japon et la Chine en particulier ne progressent pas vraiment sur le hors prix et les produits chinois perdent progressivement de leur avantage prix

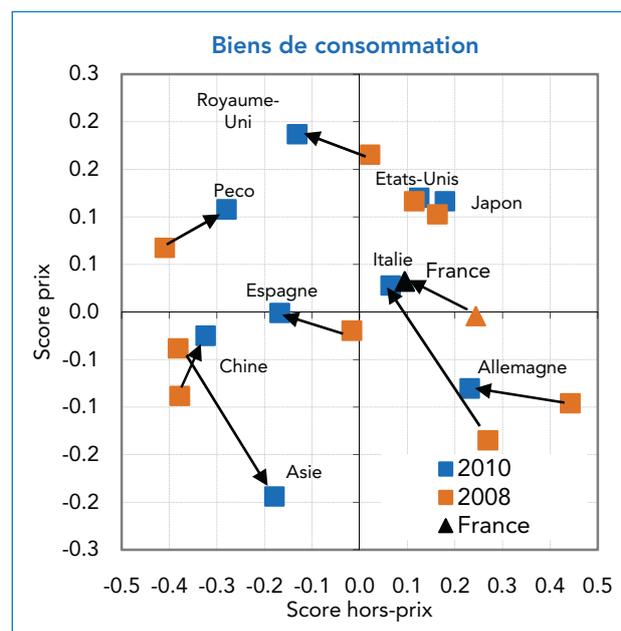
### Les résultats de l'enquête sur la compétitivité des biens de consommation français en 2010

Nous présentons ci-dessous les principaux résultats de l'enquête réalisée en juin 2010 au niveau global et pour chacun des quatre sous-secteurs, et en comparaison avec l'enquête précédente réalisée en 2008.

#### Ensemble des biens de consommation: recul au cinquième rang pour le rapport qualité prix

L'enquête 2010 révèle, par rapport à 2008, une concomitance des mouvements des images synthétiques hors-prix par grandes régions. Ainsi, « l'image » des produits de l'ensemble des pays européens recule relativement aux autres pays, à des degrés divers suivant le pays considéré. Celle des produits japonais et américains reste plutôt stable alors que celle des produits des pays émergents progresse sensiblement, notamment celle de l'Asie (hors Japon et Chine). Leur appréciation a pratiquement rejoint celle des produits espagnols. On pourrait en conclure à un resserrement des images hors-prix au niveau international qui exprime un certain rattrapage des pays émergents sur un compartiment de biens sur lequel il existait jusqu'à présent un fossé assez large (contrairement au segment des biens d'équipement). Dans ce contexte, les produits français perdent leur deuxième rang derrière les produits allemands, dépassés par les produits japonais et américains qui améliorent donc leur « image ».

Au niveau de chaque critère, les situations sont différenciées. Examinons tout d'abord les critères relatifs au produit lui-même : du point de vue de la qualité des produits, les produits français perdent leur seconde place au profit des produits japonais. Ils restent loin derrière les produits allemands. Ils accroissent leur avance sur les produits italiens. Du point de vue de l'innovation technologique, les produits français restent en cinquième position. Les produits allemands sont dépassés par les produits japonais et rattrapés par les produits américains. L'Italie reste devant la France comme en 2008. Les produits français sont même rattrapés par les produits chinois de marque étrangère. En termes de design-ergonomie, les produits italiens restent à la première place sur le critère de l'innovation mais se trouvent talonnés par les produits japonais qui ravissent la deuxième place aux produits français. Enfin en termes de variétés de produits, les pays asiatiques font une percée remarquable, dépassant l'Italie classée première en 2008. Les produits français, comme ceux des autres grands pays européens occupent une place médiane alors que les produits des PECO et le Royaume-Uni sont très mal jugés sur cette diversité.



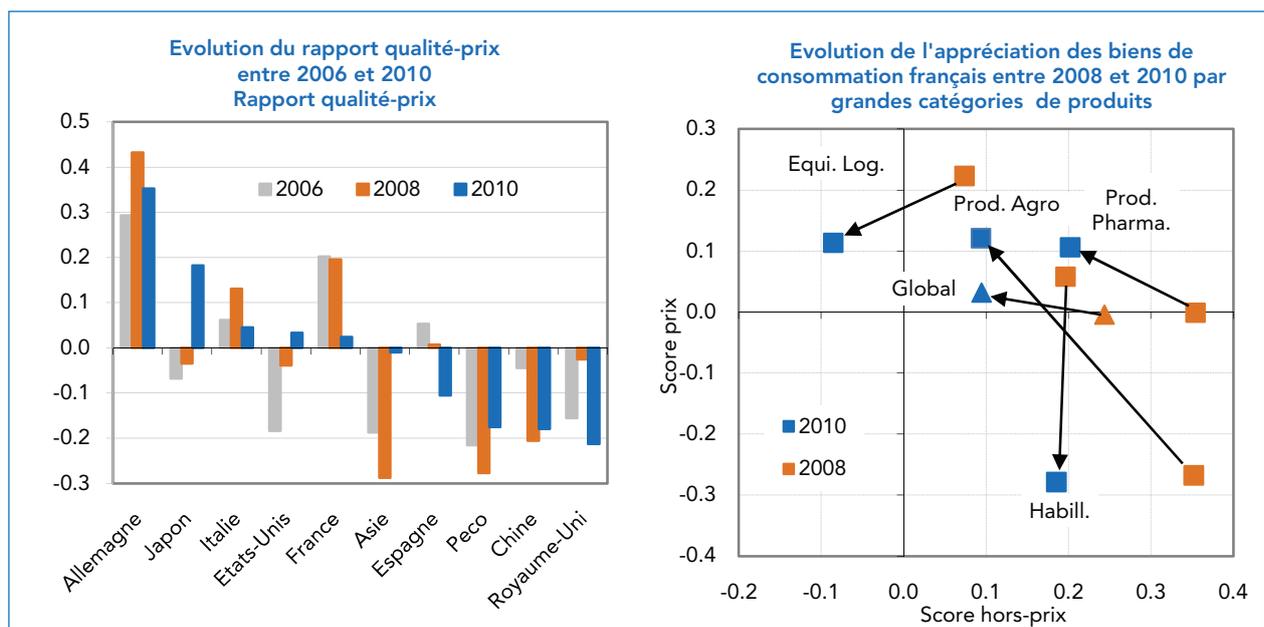
Pour ce qui concerne les critères plus directement attachés à l'organisation de l'entreprise : en termes de services, les produits français reculent de la deuxième à la quatrième place largement dépassés par les produits américains et japonais. Pour les délais de livraison, les produits allemands accroissent considérablement leur avance sur tous les pays mais les produits français consolident leur deuxième position. En termes de notoriété, les produits français restent dans le peloton de tête des grands pays avec des produits japonais qui progressent mais une Italie en net recul. La notoriété des produits italiens est même dépassée par celle des produits chinois fabriquée sous licence étrangère.

Au total, sur le hors-prix qui est une synthèse de l'ensemble des critères précédents, les produits français occupent la quatrième position, juste devant les produits italiens.

En termes de prix, on observe une forte discrimination entre pays alors que les images étaient relativement proches en 2008. L'Asie occupe de très loin la première place suivie des produits chinois

de fabrication locale. En effet les produits chinois fabriqués sous licence étrangère n'ont pas cet avantage prix, contrepartie d'un meilleur score hors-prix. Les produits allemands occupent, comme en 2008, une étonnante troisième place qui exprime une forte compétitivité-prix sur des produits réputés de bonne qualité. En revanche, les produits italiens qui jouissaient de la meilleure compétitivité prix en 2008 reculent à la sixième place, au niveau des produits français. Les produits japonais et américains sont jugés chers comme en 2008.

Du point de vue du rapport qualité-prix tel que l'expriment les acheteurs dans l'enquête, les produits français rétrogradent à la cinquième position. Ils étaient à la deuxième place en 2008 et en 2006. Ce sont les produits japonais qui effectuent la percée la plus spectaculaire dans cette enquête. Ils sont encore loin des produits allemands qui continuent de dominer sur la scène internationale du point de vue du rapport qualité-prix. La remontée des produits américains est également remarquable.



Il faut remarquer la percée des produits asiatiques (hors Japon) alors que le rapport qualité-prix des produits chinois stagne à l'avant dernière-place juste devant les produits britanniques qui occupent pour la première fois la dernière place de tous les pays notés dans l'enquête.

### Evolutions contrastées par sous-secteur

Les appréciations des importateurs sont différenciées en plusieurs types de biens, comme l'indique le graphique de la page précédente. Du point de vue du score hors-prix, l'image des produits français se détériore par rapport à 2008, uniformément dans tous les sous-secteurs sauf dans l'habillement où elle reste stable. En termes de prix, on observe une nette amélioration dans le secteur de l'habillement, les produits français devenant même les moins chers de tous les pays notés dans l'enquête. On note le mouvement inverse sur les produits de l'agro-alimentaire. Les produits français étaient jugés les moins chers en 2006. Ils sont devenus parmi les plus chers en 2010. Sur les deux autres sous-secteurs, les variations relatives de prix sont plus limitées. Du fait de ces mouvements

inverses de prix par secteur, l'image globale du prix des produits français se modifie peu, cachant donc une forte dissymétrie d'évolution.

Le tableau ci-dessous donne le classement 2010 des produits français par critère et pour chacun des quatre sous-secteurs ainsi que la progression des rangs par rapport à la précédente enquête 2008.

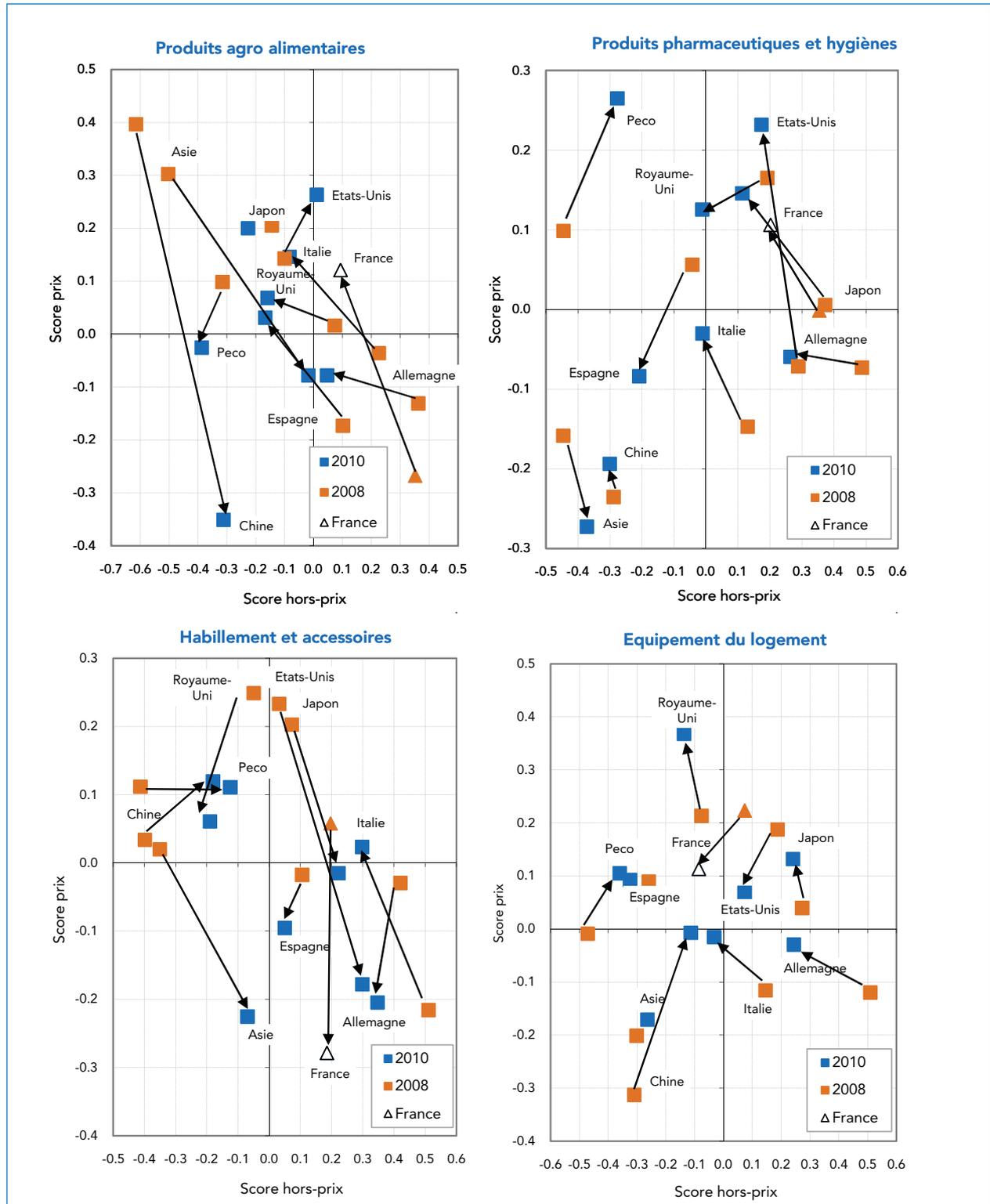
**Agro-alimentaire : à la première place sur les critères hors-prix mais des prix jugés trop élevés**

Les produits français de l'agro-alimentaire restent globalement à la première place sur l'ensemble des critères hors-prix, juste devant les produits allemands même s'ils ne sont jamais au premier rang sur aucun des critères. La compétition semble grandir entre de multiples pays offrant des avantages comparatifs sur des critères différents. Ainsi, produits américains l'emportent en innovation, les allemands en délais de livraison, les japonais en qualité services et surtout en notoriété, les asiatiques en variété fournisseurs.

**Classement des scores obtenus par les différents biens français pour l'enquête 2010 et variations par rapport à 2008**

	Habillement et accessoires		Equipement du logement		Produits pharma., hygiène et beauté		Produits agro-alimentaires		Global	
	2010		2010		2010		2010		2010	
Qualité	2	+1	5	=	3	=	3	-2	3	-1
Ergonomie-Design	5	-3	4	=	1	=	1	+1	3	-1
Innovation	4	+1	5	=	4	=	4	-2	5	=
Notoriété	2	+2	4	+1	3	=	2	-1	3	+1
Délais	3	-1	6	-3	2	+2	2	=	2	=
Service	4	-2	6	-2	3	+1	5	-2	4	-2
Variété fournisseur	8	-3	8	-1	5	-1	2	-1	6	-2
Hors prix	5	-2	5	=	2	+1	1	+1	4	-1
Prix	1	+5	8	+2	6	=	8	-7	6	=
Qualité-prix	3	=	6	=	6	-4	4	-2	5	-3

+..., -... ou = : Progression des rangs par rapport à l'enquête 2008



Sur l'aspect prix, les produits chinois sont très largement jugés les moins chers et les produits américains jugés les plus chers. Mais les produits français sont aussi jugés plutôt chers, beaucoup plus qu'en 2008 (8ème rang sur 10), juste devant les produits italiens et japonais alors que les produits allemands occupent une bonne position juste derrière les produits asiatiques.

Au total, les produits allemands consolident largement leur première position en termes de rapport qualité-prix alors que les produits français qui faisaient jeu égal avec les produits allemands en 2008 rétrogradent à la quatrième position derrière, mais proches tout de même des produits italiens et asiatiques.

### **Pharmacie et hygiène-beauté : les produits français menacés par la concurrence des grands pays développés**

Ce secteur concerne les produits de beauté et d'hygiène, les parfums et eaux de toilettes et surtout, en grande majorité (environ 60 %), les produits pharmaceutiques. Ce secteur représentait 35 % des exportations de biens de consommations français concernés par l'enquête (seulement 16 % des exportations en 1990).

Les produits allemands dominent toujours globalement dans ce secteur avec le meilleur rapport qualité-prix juste devant les produits japonais. Ces derniers confirment la forte amélioration des critères hors-prix enregistrés il y a deux ans sur la qualité (deuxième rang) et surtout l'innovation où ils dominent les produits allemands. Les produits américains ont la plus grande notoriété et bénéficient d'une meilleure image en termes d'innovation et de services rendus. Les produits italiens ont fait des efforts en matière de prix qui compensent leur recul relatif sur leur hors-prix, ce qui les situe en troisième position en termes de rapport qualité-prix.

Les produits français occupent toujours le premier rang sur le critère du design-ergonomie et occu-

pent la deuxième place en termes de délais de livraison, certes loin derrière les produits allemands fortement appréciés sur ce critère. En termes de qualité, ils font pratiquement jeu égal avec les produits allemands et japonais et avec les produits allemands et américains en termes de notoriété. Ils occupent respectivement la troisième et la quatrième place en termes de services et d'innovation. Ainsi, dans l'ensemble, les produits français continuent de jouir d'une bonne image hors-prix, juste derrière les produits allemands, même si la concurrence s'aiguise entre les grands pays occidentaux. En revanche, ils sont encore considérés comme chers (septième rang), plus chers que les produits italiens ou allemands en particulier. Cette cherté relative pénalise les produits français dont le rapport qualité-prix n'est plus qu'en sixième position de l'ensemble des pays, contre une deuxième position il y a deux ans. Ce rang révèle que sur ce secteur également, les produits français sont soumis à une forte concurrence occidentale. Seuls les produits espagnols gardent un retard substantiel sur le hors-prix malgré des prix bas.

Les produits asiatiques, et chinois en particulier, continuent d'obtenir les meilleures notations du pont de vue des prix mais qui ne font que refléter une très mauvaise appréciation hors-prix en général. Les PECO ont une « image » hors-prix également détériorée mais des prix jugés les plus chers. Au total les pays émergents sont très loin derrière les leaders occidentaux sur ce secteur.

### **Textile-habillement : recul sur le hors-prix mais avec des prix jugés les moins chers**

Les produits italiens ne dominent plus le secteur et se font concurrencer par les produits allemands, japonais et américains. Les produits français se retrouvent en 2010 au cinquième rang sur l'image hors-prix globale même si elle conserve une troisième place en termes de qualité. Mais surtout, les produits français sont de loin considérés comme les plus chers. Au total, le rapport qualité-prix des

produits français se retrouve au troisième rang comme en 2008 derrière les produits allemands devenus premiers et les produits américains qui bénéficient d'une forte amélioration de leur image prix.

Les produits du textile-habillement français arrivent en deuxième position sur le critère de qualité et de notoriété. En revanche, ils reculent au cinquième rang sur le design où la concurrence est rude entre pays sans qu'il n'y ait vraiment de pays dominant désormais. Ils occupent comme en 2008 une cinquième place en termes d'innovation. Ils reculent de la deuxième à la quatrième place en termes de services. Les produits français sont mal classés en ce qui concerne la variété des produits. Ils sont loin derrière les italiens, allemands et asiatiques.

Du point de vue des prix, on observe une forte dispersion de prix avec les produits français jugés les plus chers et les produits chinois jugés les moins chers. Au total le rapport qualité-prix des produits français se retrouve toujours loin derrière les produits allemands, premiers sur la qualité et le hors-prix en général, et qui sont considérés moins chers que les produits français alors qu'ils étaient plus chers il y a deux ans. L'enquête montre aussi un certain recul des produits italiens pourtant toujours dominants jusqu'à présent. Certes ils restent leader sur le design et l'innovation mais pâtissent de services associés et de délais de livraison mal jugés.

### **Equipement du logement : recul général sur tous les critères hors-prix**

Ce secteur inclut l'électronique grand public, l'électroménager, les meubles, les jeux et les jouets.

Les produits allemands continuent de dominer largement ce secteur en termes de rapport qualité-prix. Ils se font rattraper par les produits japonais sur l'ensemble des critères hors-prix (dépassés sur le design et l'innovation, égalés sur la notoriété et les services mais encore dominants sur la qualité et surtout les délais de livraison. Où, comme en 2008, les produits allemands dominent très largement la scène internationale et jouissent d'une image de leader incontesté). En revanche, les produits japonais reculent fortement en termes de prix alors que les produits allemands sont toujours considérés comme les moins chers des pays développés, dépassés seulement par les produits asiatiques hors Japon, et chinois en particulier.

Les produits français perdent un ou deux rangs sur chacun des critères. Au total, ils occupent la cinquième position comme il y a deux ans mais avec un score plus bas et même la sixième position si l'on tient compte des produits chinois fabriqués sous licence étrangère, enquêtés pour la première fois en 2010. Même en termes de prix, la France occupe l'avant dernière-place. Ils sont seulement devancés par les produits japonais et britanniques.

Au total, le rapport qualité-prix des produits français de l'équipement du logement est mal jugé, en recul constant depuis plusieurs enquêtes, dépassés par les produits chinois et asiatiques dans leur ensemble (hors-Japon).

## Annexe 1

### Une nouveauté : la distinction des produits chinois suivant la nationalité de la marque (chinoise ou étrangère)

La notion de « nationalité » d'un produit était déjà soumise à questionnement depuis une dizaine d'année avec les effets de la mondialisation et des délocalisations qui « internationalisent » certains produits du fait d'un morcellement international de la chaîne de production ceci explique pourquoi la provenance géographique des produits n'est plus une caractéristique suffisamment discriminante lorsqu'on veut qualifier les produits du point de vue de leurs performances hors prix. Cela est notamment le cas des produits chinois. Du fait de l'importance grandissante qu'ils ont dans le commerce international et ainsi que nous l'avons effectué en 2009 pour l'appréciation de la compétitivité hors-prix des biens d'équipement et des biens intermédiaires, nous avons introduit dans cette enquête une nouveauté : la distinction des produits chinois suivant qu'ils sont de marque chinoise ou étrangère (fabriqués dans les filiales chinoises de groupes étrangers).

Les résultats de cette distinction sont probants. Globalement, l'image hors prix des produits chinois occupe l'avant-dernier rang des pays étudiés, juste devant les PECO. Par contre, celle des produits chinois fabriqués sous licence étrangère gagnent trois rangs en dépassant les produits asiatiques hors Japon, espagnols et britanniques. Ils talonnent l'image des produits italiens. C'est dans le sous-secteur de l'équipement du logement que l'écart entre les deux images hors-prix des produits chinois suivant la nationalité de la marque est la plus grande (troisième rang général au lieu du dixième rang pour les produits de marque chinoise). Malgré des prix naturellement plus élevés, ils bénéficient d'un bon rapport qualité-prix (troisième rang mondial). Concernant les produits agro-alimentaires, c'est le contraire qui se produit. Malgré tout, ce secteur est le plus compétitif en termes de prix parmi tous les pays étudiés mais l'image hors-prix est très mauvaise,

Classement des scores obtenus par les produits chinois suivant qu'ils sont fabriqués ou non sous licence étrangère								
d'une marque...	Habillement et accessoires		Equipement du logement		Produits pharma., hygiène et beauté		Produits agro-alimentaires	
	Chinoise	Etrangère	Chinoise	Etrangère	Chinoise	Etrangère	Chinoise	Etrangère
Qualité	11	10	11	6	11	9	11	10
Ergonomie-Design	11	8	10	3	10	7	10	11
Innovation	11	4	8	4	11	7	6	10
Notoriété	11	6	10	2	10	7	10	9
Délais	11	8	11	5	11	10	10	5
Service	11	8	11	6	11	9	10	9
Variété fournisseur	8	7	2	1	2	7	3	5
Hors prix	11	7	9	3	11	8	9	10
Prix	9	11	2	6	1	5	1	2
Qualité-prix	11	10	10	3	11	9	7	10

notamment avec un dernier rang en qualité. L'examen des critères montre que l'avantage prix dont bénéficient les produits chinois sous marque étrangère n'est pas aussi grand qu'on le croit. De manière surprenant, les prix sont jugés très élevés dans l'habillement, et encore plus sous marque

étrangère (onzième rang dans l'enquête). En tout cas, l'avantage relatif en prix est loin de compenser l'image détériorée en termes de critères hors-prix si bien que le rapport qualité-prix des produits chinois sous licence étrangère reste détérioré ; mis à par l'équipement du logement.

## Annexe 2

### Importance des critères d'appréciation des biens de consommation

Sur l'ensemble des six enquêtes menées entre 2000 et 2010, la notation des critères est relativement stable avec une domination constante des critères de qualité (98 % en moyenne sur les six enquêtes), de prix (90 %) et donc du rapport qualité/prix (97 %) sur les autres critères. On observe sur les deux dernières enquêtes une importance accrue donnée au respect des délais de livraison (95 % en 2010) dont la notation surpasse même celle donnée sur le rapport qualité-prix en 2010 (94 %). Vient ensuite avec 84 % en moyenne sur les six enquêtes, le critère de services associés aux produits (service commercial, après-vente, de renseignement technique etc.). Le critère design-

ergonomie est également un critère de relative importance avec une moyenne de 80 % sur les six enquêtes. Les autres critères sont jugés moins importants. Concernant le nouveau critère de variété, son appréciation est légèrement meilleure en 2010 qu'en 2008 (66 % contre 60 %). Il est classé à l'avant-dernière place des notes juste derrière le critère d'innovation (68 %) qui semble avoir perdu de l'importance relative par rapport au début des années 2000 (69 % en moyenne sur les enquêtes 2006-8-10 contre 77 % en moyenne sur les enquêtes 2000-02-04). En revanche, le poids le plus faible concerne la notoriété (58 %).

Importance des critères d'appréciation des biens de consommation selon les importateurs interrogés						
En %	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Qualité	97	98	99	98	100	98
Ergonomie-Design	81	81	87	75	80	75
Innovation	75	78	77	67	71	68
Notoriété	59	57	60	51	52	58
Délais	92	92	92	89	96	95
Service	84	86	87	80	86	84
Variété fournisseur					60	66
Prix	85	91	90	89	91	92
Qualité-prix	96	98	99	96	98	94

L'importance est estimée par le pourcentage d'importateurs qui ont répondu « très important » ou « assez important » parmi les cinq modalités possibles de réponse.

## Annexe 3

# Liste des critères, composition des sous-secteurs, pays interrogés et liste des pays d'origine des produits de l'enquête « image des produits importés »

### Liste des critères

- La qualité des produits
- Le design des produits (esthétique, style, présentation, emballage) ou leur ergonomie
- L'innovation, l'avance technologique des produits
- La notoriété des marques des produits
- Le respect des délais de livraison
- Les services liés aux produits en général (services commerciaux, services aux utilisateurs)
- La variété de fournisseurs
- Le prix
- Le rapport qualité / prix

### Liste et composition des quatre sous-secteurs composant l'ensemble des biens de consommation

#### Habillement et accessoires :

- vêtements de confection et tissus et vêtements de bonneterie pour hommes, femmes et enfants
- articles en cuir et chaussures
- bijouterie, parapluies, horlogerie

#### Equipement du logement :

- électronique grand public (articles « bruns »), téléphonie, photo,
- cinéma
- électroménager et produits "blancs"
- meubles, tapis, textiles, vaisselle et verrerie
- jeux et jouets

### Produits pharmaceutiques et hygiène beauté :

- produits de beauté
- parfums, eaux de toilette
- produits pharmaceutiques

### Produits agro-alimentaire :

- produits à base de céréales et corps gras alimentaires
- viandes, poissons et conserves (de viandes, de poissons ou végétales)
- sucre, chocolats, confiseries
- boissons alcoolisées et non alcoolisées

### Pays d'origine des importateurs interrogés

L'enquête Coe-Rexecode est réalisée au moyen de l'interrogation d'importateurs européens issus des pays suivants :

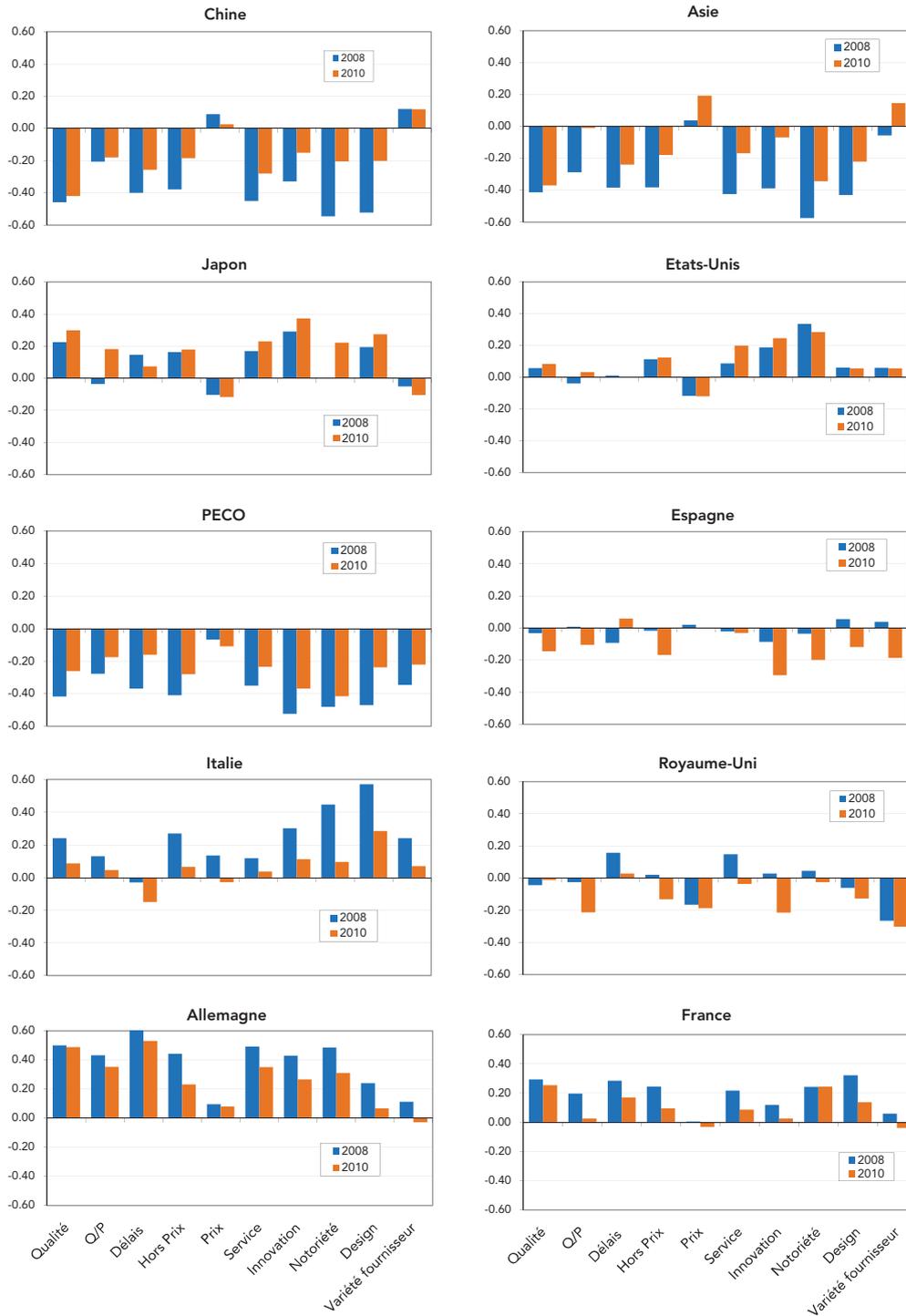
- France
- Allemagne
- Belgique
- Royaume-Uni
- Italie
- Espagne

### Liste des pays d'origine des produits

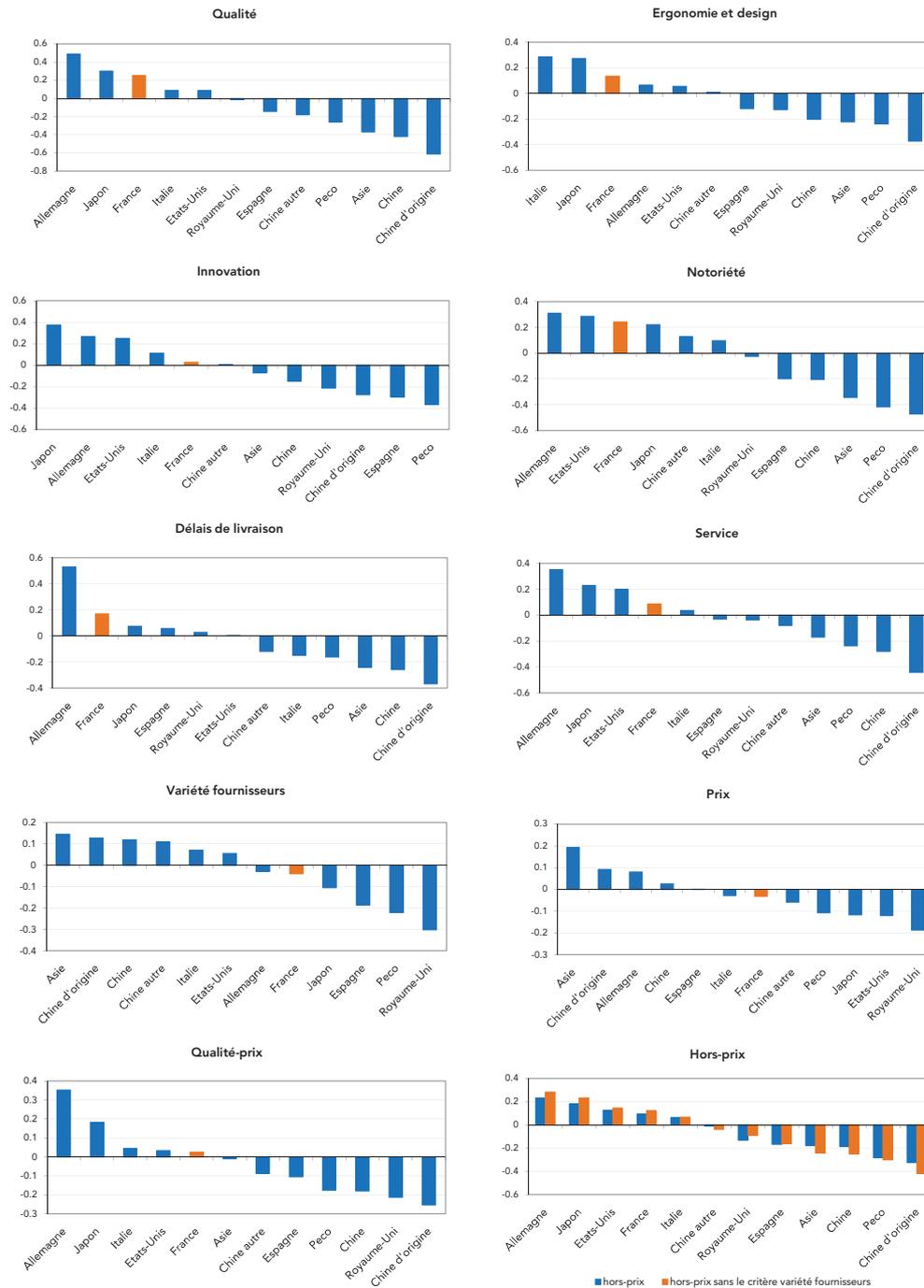
Les « nationalités » des produits de consommation qui font l'objet de l'enquête sont les suivants :

- France
- Allemagne
- Royaume-Uni
- Italie
- Espagne
- Pays d'Europe centrale et orientale
- Etats-Unis
- Japon
- Asie hors Japon hors Chine
- Chine, de marque chinoise
- Chine, de marque étrangère

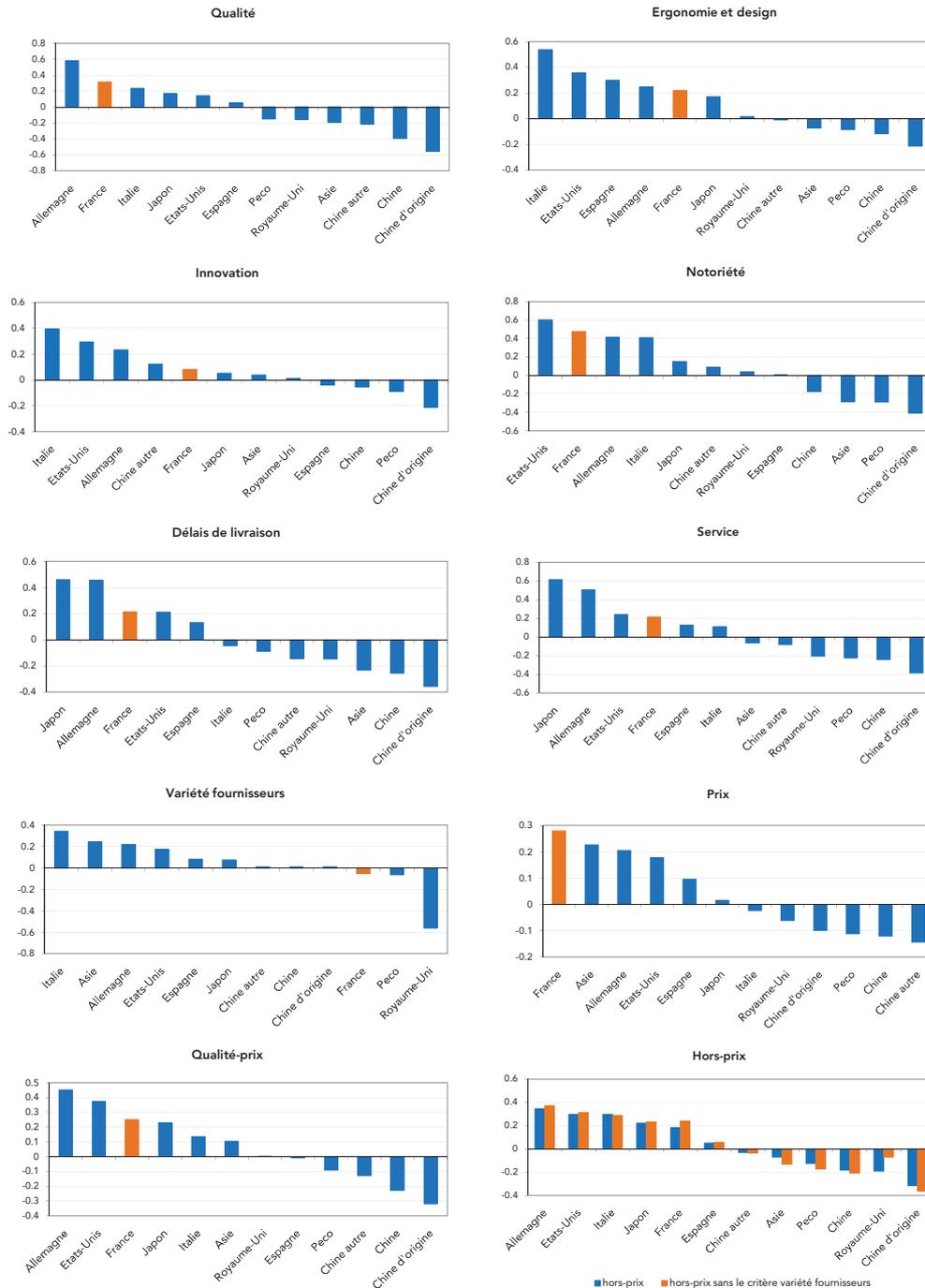
Scores par pays pour les différents critères appréciés par les importateurs européens



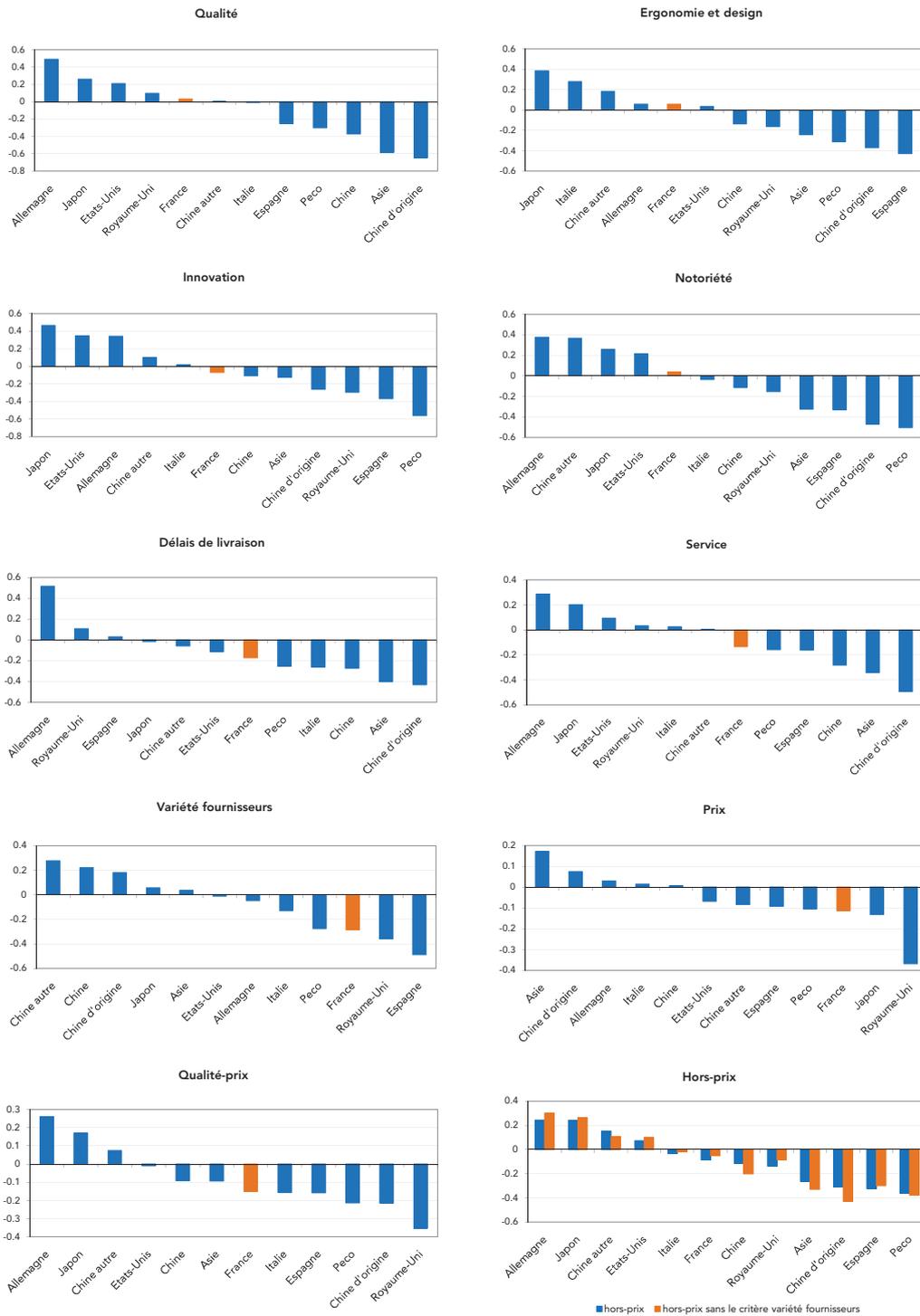
Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens de l'ensemble des biens de consommation



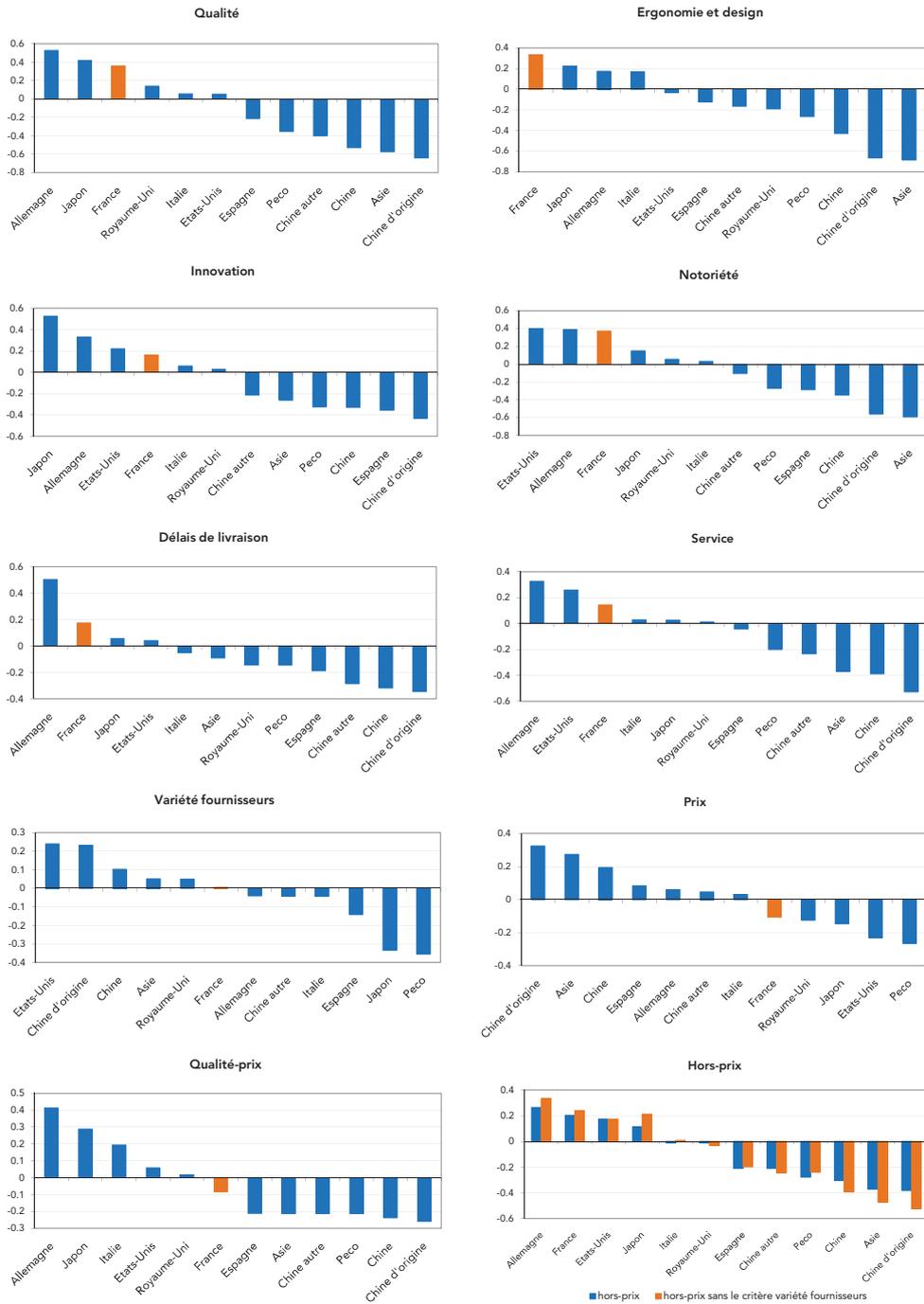
Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens de l'habillement et accessoires



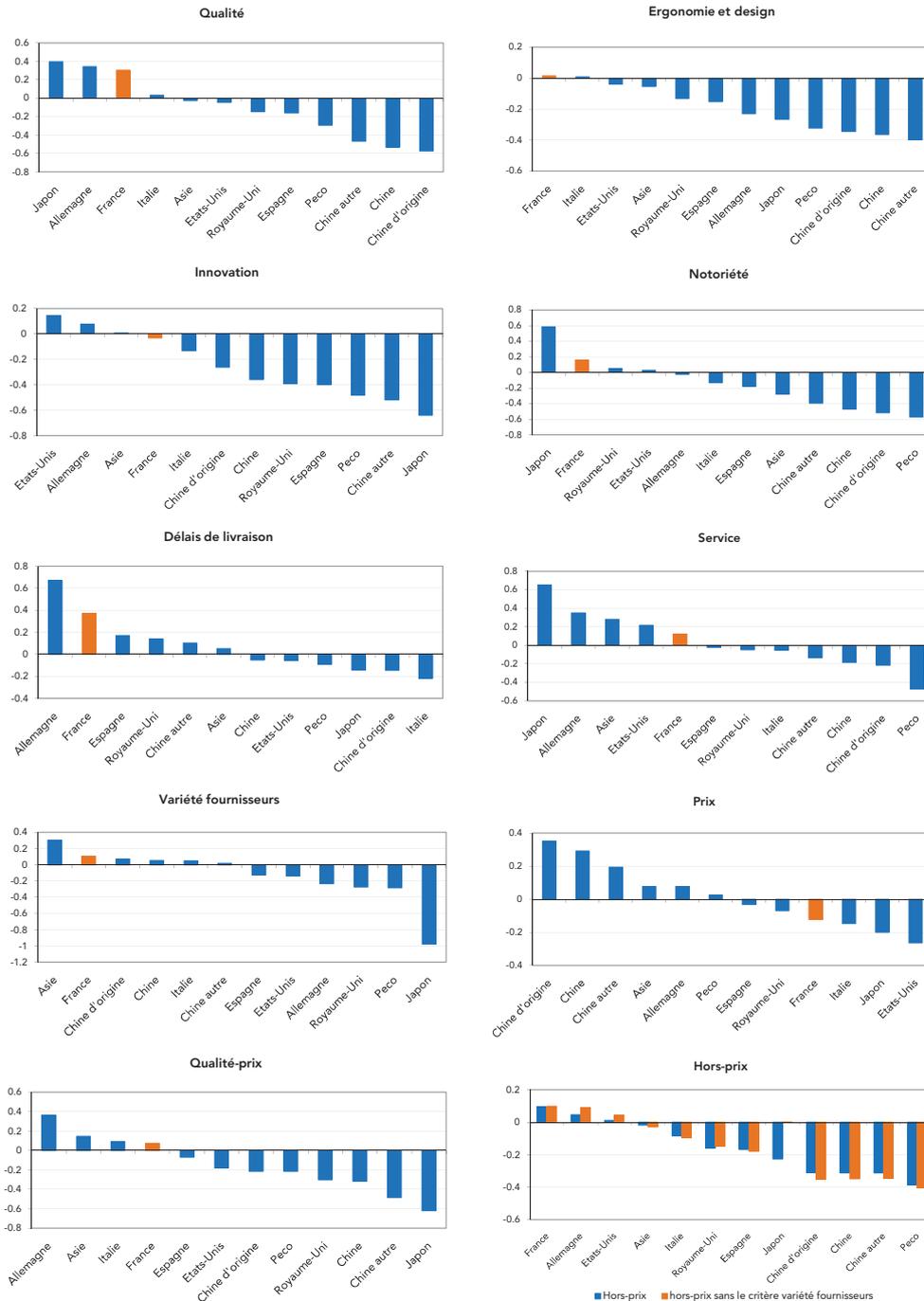
Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens de l'équipement du logement



Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des produits pharmaceutiques



Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des produits agro alimentaires



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

## 1 Une mission de veille conjoncturelle

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

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

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

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

## 2 Une mission de participation au débat de politique économique

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

### • Un cycle de réunions sur des questions de politique économique

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

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

### • Les travaux d'études spécifiques

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

### • Les Rencontres de la croissance

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

## Les adhérents de Coe-Rexecode

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

# Coe-Rexecode... centre d'observation économique et de recherches pour l'expansion de l'économie et le développement des entreprises

Retrouvez l'intégralité des documents périodiques réalisés antérieurement par le Coe et Rexecode sur notre site internet [www.coe-rexecode.fr](http://www.coe-rexecode.fr)

## Documents de travail récemment parus

<i>World Trade in 2010 and 2011</i>	N° 21 - novembre 2010
<i>Perspectives économiques 2010-2011 : convalescence</i>	N° 20 - septembre 2011
<i>Les tendances de l'emploi en France et en Europe au printemps 2010</i>	N° 19 - Juin 2010
<i>Enjeux économiques du développement du commerce électronique</i>	N° 18 - Mai 2010
<i>Perspectives économiques 2010-2011</i>	N° 17 - Mars 2010
<i>Les opérateurs de réseaux dans l'économie numérique : lignes de force, enjeux et dynamiques</i>	N° 16 - Janvier 2010
<i>World Trade in 2009 and 2010</i>	N° 15 - Décembre 2009
<i>La compétitivité française en 2009</i>	N° 14 - Décembre 2009
<i>La compétitivité de l'industrie française du médicament</i>	N° 13 - Novembre 2009
<i>Evaluation socio-économique du programme de production d'électricité éolienne et photovoltaïque</i>	N° 12 - Octobre 2009
<i>Evaluation socio-économique de différents programmes de certificats d'économies d'énergie</i>	N° 11 - Octobre 2009
<i>Perspectives économiques 2009-2010</i>	N° 10 - Septembre 2009
<i>Les tendances de l'emploi en France et en Europe à la mi-2009</i>	N° 9 - Juillet 2009
<i>La compétitivité de l'industrie mécanique française</i>	N° 8 - Mai 2009
<i>Perspectives économiques 2009-2010</i>	N° 7 - Avril. 2009
<i>La compétitivité française en 2008</i>	N° 6 - Janvier 2009
<i>Tableau des émissions de gaz à effet de serre en France : sources, niveau, évolution</i>	N° 5 - Octobre 2008
<i>Les tendances de l'emploi en France et en Europe à la mi-2008</i>	N° 4 - Juillet 2008
<i>La compétitivité française en 2007</i>	N° 3 - Décembre 2007
<i>Les tendances de l'emploi en France et en Europe à la mi-2007</i>	N° 2 - Juillet 2007
<i>La compétitivité française en 2006</i>	N° 1 - Décembre 2006



# Coe-Rexecode

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

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

Association régie par la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 • APE 9412 Z • SIRET 784 361 164 00030 • TVA FR 80 784 361 164

Partenaire de la



**Chambre de commerce  
et d'industrie de Paris**

ISSN : 1956-0486