

Document de travail n°44

La compétitivité française en 2013

*Les parts de marché à l'exportation
de l'économie française sont stables depuis 2011*

*La qualité des produits français est reconnue
mais leurs prix sont jugés élevés*



Coe-Rexecode

OCTOBRE 2013

Ce document de travail a été réalisé par



**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.



**avec
Jean-François
OUVRARD**

Directeur des études au sein Coe-Rexecode, il est en charge des travaux portant notamment sur la politique économique, la compétitivité, l'emploi et la croissance. Il a rejoint Coe-Rexecode en 2013.

Il était auparavant en charge du diagnostic conjoncturel à l'Insee après avoir occupé différents postes d'économistes au sein de la Direction Générale du Trésor. Il est diplômé de l'Ecole Polytechnique, de l'ENSAE et titulaire d'un DEA de macroéconomie de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.



Coe-Rexecode

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Michel DIDIER, Président ; Pierre-Antoine GAILLY, co-Président ; Jacques-Henri DAVID, Président d'honneur ; Gérard WORMS, Président d'honneur ; Michel CICUREL, Vice-président ; Pierre GADONNEIX, Vice-président ; Antoine GENDRY, Trésorier
Administrateurs : Hervé BACULARD, Patricia BARBIZET, Philippe CITERNE, Martine CLEMENT, Jean DESAZARS de MONTGAILHARD, Jean-Pierre DUPRIEU, Jérôme FRANTZ, Michel GUILBAUD, Anne-Marie IDRAC, Philippe LAMOUREUX, Raymond LEBAN, Vivien LEVY-GARBOUA, Gilles de MARGERIE, Nicolas MOREAU, Gervais PELLISSIER, Jean-François PILLIARD, Vincent REMAY, Didier RIDORET, Geneviève ROY, Frédéric SAINT-GEOURS, Jean-Charles SAVIGNAC, Pierre TROUILLET, Bruno WEYMULLER

La compétitivité française en 2013

<i>Editorial</i>	3
Les parts de marché à l'exportation de l'économie française sont stables depuis 2011	5
Des évolutions de coûts salariaux désormais parallèles entre la France et l'Allemagne, mais plus dynamiques qu'en Espagne	24
La qualité des produits français est reconnue mais leurs prix sont jugés élevés	29
Méthodologie de l'enquête	30
Exploitation de l'enquête	31
Représentation des résultats de l'enquête	32
<i>Un jugement positif de la qualité des produits français mais des prix jugés trop élevés</i>	33
<i>Les produits allemands au premier rang pour la qualité et le contenu en innovation</i>	33
<i>Un rapport qualité-prix des produits français plutôt stable sur dix ans</i>	35
Conclusion	37

Editorial

Le recul des parts de marché à l'exportation de la France au sein de la zone euro a cessé depuis 2011. Les tendances que nous avons décelées dès notre point annuel de compétitivité de 2011 se sont donc confirmées depuis.

Le recul de nos parts de marché à l'exportation avait été rapide dans la première partie des années 2000. Il s'est nettement ralenti entre 2007 et 2010, puis les parts de marché se sont stabilisées. L'indicateur de parts de marché le plus global, qui rapporte les exportations totales de biens et services produits en France aux exportations totales de biens et services de la zone euro était de 17 % en 1999. Il est tombé à 13,5 % en 2007, soit une baisse de 0,43 point par an en moyenne de 2000 à 2007. Le recul s'est réduit à 0,15 point par an entre 2007 et 2011. Il a cessé depuis. C'est une évolution favorable pour notre économie, mais qui laisse entièrement subsister le terrain perdu. Si la France avait maintenu ses parts de marché au sein de la zone euro à leur niveau de 1999, nos exportations de biens et services seraient actuellement de 180 milliards d'euros supérieures à leur niveau actuel. Le cumul des exportations de marchandises « perdues » depuis 1999 est de plus de 1 400 milliards d'euros. C'est dire que **l'objectif de renforcer notre compétitivité est et reste central pour la croissance et pour l'emploi.**

Le recul brutal de compétitivité au début des années 2000 était largement dû au choc de coût lié à la baisse de la durée du travail et à la dérive du coût salarial unitaire qui en est résultée. De l'année 2000 au deuxième trimestre 2013, le coût de l'heure de travail a augmenté en France de 45 % (en prenant en compte par avance comme le fait Eurostat de façon un peu hâtive l'effet du CICE sur le coût du travail) contre 24 % en Allemagne (40 % en moyenne pour la zone euro France comprise). L'essentiel de l'écart s'est creusé dans la première partie des années 2000. La stabilisation progressive des parts de marché s'explique sans doute par l'éloignement dans le temps de ce choc. Elle traduit aussi très probablement les premiers résultats des politiques industrielles mises en place depuis une dizaine d'années : crédit impôt recherche, pôles de compétitivité, création d'Oséo, statut de la jeune entreprise innovante, programme des investissements d'avenir. Ces dispositifs, renforcés tout récemment par la création de la Banque Publique d'Investissement, puis par le crédit d'impôt compétitivité emploi, ne produiront tous leurs effets que si la base industrielle retrouve un certain développement. Ce n'est pas encore le cas. **L'excédent brut d'exploitation de l'industrie manufacturière, c'est-à-dire le montant des ressources nécessaires à l'investissement et à la recherche, est toujours actuellement proche d'un point bas historique.**

Une question souvent débattue, encore l'an dernier dans le rapport de Louis Gallois, est celle du rôle des facteurs « hors-prix » dans l'évolution de notre compétitivité. Les résultats de l'« enquête compétitivité » 2013 dévoilés dans ce document de travail, enquête qui porte cette année sur les biens d'équipement et sur les biens intermédiaires, fournissent à cet égard de précieuses indications. Cette enquête unique en France interroge depuis une vingtaine d'années près de 500 importateurs sur les raisons qui les poussent à s'approvisionner dans un pays plutôt que dans un autre. L'enquête 2013 montre que, dans l'ensemble, les produits français sont positionnés par les acheteurs sensiblement au-dessus de la moyenne du marché pour leur qualité, leur contenu technologique et leur notoriété, et que leur position sur ces critères est restée plutôt stable depuis une dizaine d'années, voire en légère amélioration. Elle révèle en revanche une tendance à la dégradation des services qui accompagnent la vente. Le point le plus saillant des enquêtes est la dégradation du jugement des acheteurs sur le rapport qualité-prix des produits français. **Les importateurs considèrent que les produits « made in France » sont de bonne qualité, mais qu'ils sont devenus de plus en plus chers par rapport à la moyenne du marché.** Ce mouvement s'est cependant atténué au cours des années récentes, les produits allemands ayant fait l'objet selon les personnes interrogées de hausses significatives de prix.

L'effort d'innovation et de recherche doit certes être poursuivi et amplifié. **Mais il faut pour cela une reconstitution des marges financières des entreprises** qui permette cet effort. Une baisse de la dépense publique devrait être réellement engagée pour orienter des capacités financières vers le secteur productif. Enfin, si l'accord national sur l'emploi de janvier 2013 a ouvert un champ nouveau de discussion, il reste à en développer l'application afin de libérer les capacités de compromis portant sur l'emploi, les rémunérations et la durée ou l'organisation du travail au niveau de chaque entreprise.

Notre point annuel de compétitivité montre que les efforts engagés depuis plusieurs années ont enrayé le recul de compétitivité à la fin des années 2000. L'objectif des années 2010 devrait être de regagner tout ou partie du terrain perdu.

Michel DIDIER

Les parts de marché à l'exportation de l'économie française sont stables depuis 2011

Le point de la compétitivité française en 2013

- Au cours des huit premiers mois de 2013, la part des exportations françaises de biens et services dans les exportations de la zone euro a été en moyenne de 12,8 %. Elle est au même niveau qu'en 2011 et 2012. Cette stabilisation fait suite au recul très vif des performances françaises à l'exportation intervenu de 1999 à 2007. Ce recul s'était poursuivi entre 2007 et 2011 mais à un rythme plus modéré.
- Cette stabilisation globale recouvre des performances contrastées selon les marchés et les produits. En 2013, les exportations françaises ont regagné des parts de marché relativement aux exportations de l'ensemble des pays de la zone euro pour quelques produits (produits pharmaceutiques, biens d'équipement autres que matériels de transport notamment) et quelques marchés (zone euro, Amérique latine, PECO...). Elles en perdent encore en revanche en ce qui concerne les exportations de matériels de transport, les marchés africains et moyen-orientaux.
- Cette stabilisation des parts de marché se retrouve également *in fine* dans les évolutions relatives des résultats d'exploitation du secteur industriel, secteur qui est concerné au premier chef par l'enjeu de compétitivité. Depuis trois ans, l'évolution de l'excédent brut d'exploitation de l'industrie manufacturière en France est comparable à celle observée pour l'EBE industriel manufacturier allemand (une stricte comparaison avec la zone euro reste malaisée). La perte passée de compétitivité s'est toutefois traduite par un recul des montants des résultats qui pourrait durablement brider le potentiel relatif d'investissement de l'industrie. L'EBE industriel en France est, sur le premier semestre 2013, d'un montant de 44 milliards d'euros au taux annualisé, soit 2,2 % du PIB. Il est de 180 milliards d'euros en Allemagne (6,5 % du PIB). L'EBE industriel français est ainsi égal à 24 % de l'EBE industriel manufacturier allemand. En 2000, ce rapport était de 56,2 %.
- Depuis trois ans, l'augmentation du coût salarial unitaire en France est devenue supérieure à celle observée en Espagne. Cette évolution pose un problème nouveau à la compétitivité du site français de production. De 2000 à 2008, le coût salarial unitaire de l'industrie comme de l'ensemble de l'économie avait progressé plus vivement en France qu'en Allemagne. Cette divergence contribuait largement à expliquer le recul des performances relatives de la France¹. L'écart d'évolution entre les coûts salariaux unitaires français et allemands s'est toutefois fortement atténué depuis 2011. Ils progressent même un peu plus vite en Allemagne qu'en France depuis cette date. De 2000 à 2008, le coût salarial unitaire en France augmentait en revanche moins que dans les autres pays de la zone euro. Ce n'est plus le cas. Le risque est désormais qu'après avoir perdu en compétitivité principalement par rapport à l'Allemagne, la France perde des parts de marché notamment relativement à l'Espagne.

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

Deux évolutions marquantes du commerce mondial dessinent la toile de fond de l'évolution du commerce extérieur de l'économie française et plus largement de la compétitivité des entreprises implantées sur le territoire :

- La première est une observation de long terme. Elle tient au recul tendanciel de la part des économies les plus développées dans les échanges mondiaux.
- La seconde, plus conjoncturelle, tient à la stagnation du montant des échanges mondiaux en valeur qui s'observe depuis près de trois ans.

Les échanges mondiaux en volume progressent moins vite que l'activité mondiale

La contraction majeure des échanges mondiaux de marchandises qui était intervenue de l'été 2008 au printemps 2009 avait été effacée en l'espace d'un an et demi. Un vif rebond des prix comme des volumes des produits échangés internationalement s'est manifesté à partir de l'été 2009. Le point haut des échanges mondiaux qui avait été

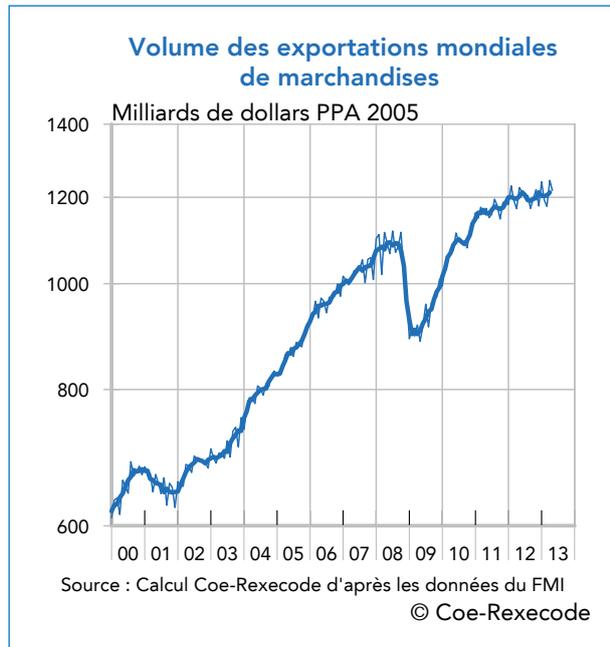
atteint à l'été 2008 a été dépassé dès la mi-2010. Il ne s'en est guère éloigné depuis lors. Les échanges mondiaux de marchandises connaissent en effet une quasi-stagnation depuis près de trois ans. Ils n'affichent qu'une progression imperceptible de l'ordre de 0,6 % sur un an en juillet 2013, dernier point



La notion de compétitivité

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

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



connu. Leur moyenne mobile sur mai-juin-juillet 2013 recule même de 2,8 % en rythme annualisé par rapport à la moyenne des trois mois précédents.

Ce tassement reflète pour partie le recul des prix des produits échangés internationalement. Estimé par le FMI jusqu'en mai uniquement, l'indice des valeurs unitaires à l'exportation se tassait de 1 % sur un an. Ce recul des prix s'est probablement poursuivi depuis cette date, l'indice de prix de l'ensemble des matières premières en dollar affichant un recul de plus de 5 % sur un an en septembre.

Le volume des échanges mondiaux est quasiment stable en glissement sur un an en mai quand, dans le même temps, l'activité à l'échelle mondiale est estimée en progression de l'ordre de 2,7 % sur un an. Sur les trois années allant de 2011 à 2013, la progression du volume des échanges mondiaux (que nous estimons à +4,3 % en moyenne chaque année) est au total très proche de celle du PIB mondial (+3,2 % par an sur la même période). En comparaison, sa croissance avait été plus de deux

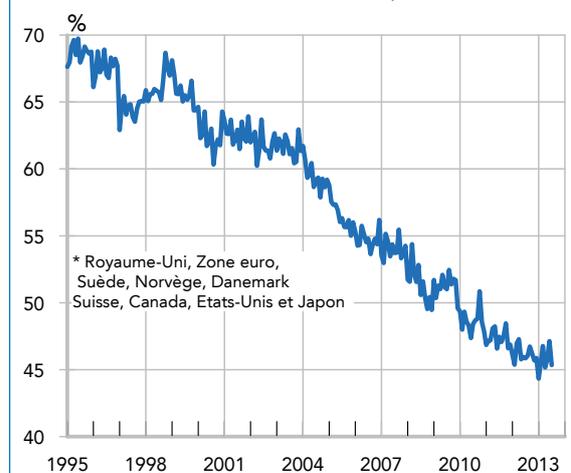
fois supérieure à celle du PIB mondial au cours des années 1990 et d'un peu moins du double au cours de la période allant de 2000 à 2008.

Le recul de la part des exportations des pays les plus développés ralentit

La redistribution des parts de marché du commerce mondial se poursuit dans un sens défavorable à la part détenue par les économies les plus développées et en faveur de la part réalisée depuis les économies émergentes. Ce mouvement semble toutefois s'opérer à un rythme un peu moins vif que dans un passé récent.

En 1990, la part du commerce mondial réalisée depuis l'ensemble constitué des Etats-Unis, du Royaume-Uni, du Japon, du Canada, de la zone euro, des pays nordiques et de la Suisse était de 71,4 %. Elle était de 65,7 % en 1999, soit un recul de 0,6 point de part de marché des pays développés en moyenne par an sur cette période. De 1999 à 2008, ce mouvement s'est accéléré avec un recul de 1,6 point de part de marché par an. Il s'est poursuivi depuis 2008, mais à un rythme un peu moins soutenu, le recul des parts du marché

Part des pays industrialisés * dans les exportations mondiales de marchandises (séries en valeur)



Sources : douanières nationales, FMI

© Coe-Rexecode

mondial à l'exportation des économies les plus avancées étant de l'ordre de 1,1 point par an de 2008 à 2013. En 2013, elles ne sont plus que de 45,7 %. Cette proportion est comparable à celle du poids des économies concernées dans le PIB mondial en 2013, à savoir 46 %.

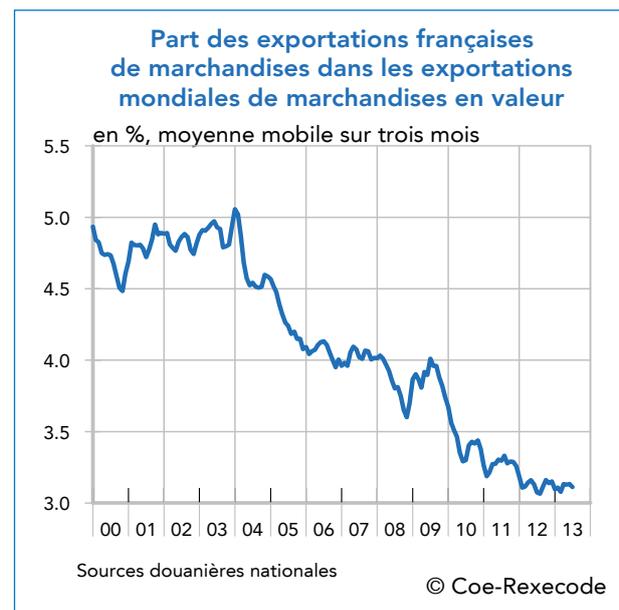
En contrepartie de ce recul, la part des exportations effectuées depuis la Chine a vivement progressé. La part de ces dernières dans les exportations mondiales est passée de 2 à 12 % entre 1990 à 2013. Celle des pays principalement exportateurs de matières premières s'est également sensiblement accrue au cours de la décennie 2000. Au sein de l'ensemble des économies les plus développées, la part des échanges mondiaux effectués depuis la seule zone euro (y compris échanges internationaux de marchandises internes à la zone euro) a reculé de 36,6 % à 24,8 % de 1990 à 2013, soit un recul cumulé de 32 % de la part des exportations européennes dans les exportations mondiales. Leur tassement aura ainsi été un peu moins vif sur longue période que celui observé pour l'ensemble des économies les plus développées (-36 % au total pour la part de ces dernières dans le commerce mondial de 1990 à 2013).

La part des exportations françaises dans les échanges mondiaux se stabilise depuis deux ans

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

Exprimées en dollar et en moyenne mobile sur trois mois, les exportations françaises connues jusqu'en août 2013 progressent de 3,8 % sur un an. Cette hausse s'explique toutefois en grande partie par des évolutions de change nominal. Exprimées en euros, les exportations françaises de marchandises reculent en effet de 2,4 % (moyenne mobile des mois de juin-juillet-août 2013 comparée à la moyenne mobile des trois mois précédents).

De 1990 à 2013, la part des exportations françaises dans les exportations mondiales a été divisée par deux, passant de 6,3 % à 3,1 %, un mouvement qui, parmi les économies les plus développées, fait de l'économie française celle qui a connu le plus



Quelques précisions sur les concepts de « compétitivité-prix et hors-prix »

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

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

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

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

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

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

vif recul de ses parts de marché sur longue période. Seule l'économie japonaise a connu une évolution encore plus défavorable avec une part du marché mondial qui, en ressortant à 3,9 % en 2013, a été divisée par plus de deux par rapport à son niveau de 1990 (8,5 %).

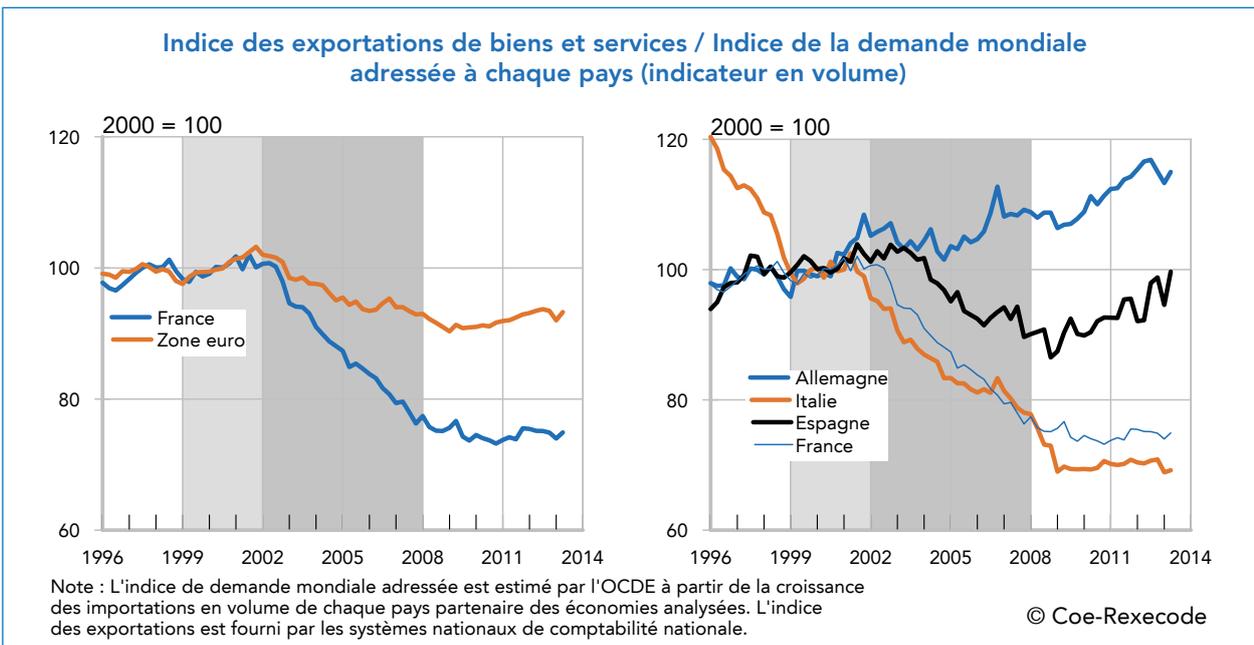
Toutefois, l'année 2013 est marquée par une stabilisation de la part des exportations françaises dans les échanges mondiaux. Celle-ci ressort à 3,1 % en 2013 comme en 2012. C'est plus tendanciellement le rythme du recul des parts de marché qui a ralenti. D'environ 3,8 % par an de 1998 à 2008, le recul de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations mondiales s'est modéré à 2,8 % par an de 2010 à 2013.

L'indicateur de part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux ne fournit toutefois qu'une information partielle sur l'évolution de la compétitivité. Son évolution peut notamment être perturbée par des mouvements de prix relatifs. En particulier, les phases de baisse du prix relatif des matières premières en général et du pétrole en particulier occasionnent un recul de la

part du marché mondial des pays exportateurs de produits de base et une hausse de la part des pays consommateurs (sous la double hypothèse que les baisses de prix ne soient pas intégralement répercutées dans les prix à l'exportation des autres biens et que l'élasticité des volumes échangés à leur prix ne soit pas unitaire). La hausse des parts de marché qui s'ensuit pour les pays importateurs nets de matières premières ne peut alors s'interpréter comme une amélioration de leur position compétitive mais comme résultant d'une amélioration de leurs termes de l'échange.

Stabilisation des performances en volume des exportations françaises de biens et services

Afin d'atténuer les perturbations liées aux évolutions des cours mondiaux, nous calculons un indicateur de parts de marché à l'exportation en volume. Celui-ci rapporte l'indice des exportations en volume d'une économie à celui de la demande mondiale qui lui est adressée. Cette dernière n'est



pas une mesure directe. Elle consiste en une estimation de la croissance spontanée des exportations d'un pays associée à la croissance des importations en volume de ses partenaires commerciaux. Si les exportations d'une économie augmentent plus vite que la demande mondiale qui lui est adressée, cela signifie qu'elle améliore en moyenne ses performances sur ses marchés. Cet indicateur est exprimé en base 100 en 2000. L'indice de la demande mondiale adressé est celui qui est calculé à cadence trimestrielle par l'OCDE pour chaque pays membre de l'organisation.

Le rapport de l'indice des exportations en volume à celui de la demande mondiale adressée à la France avait chuté de manière continue de 2002 à 2010. Il a touché un point bas à la fin de l'année 2010, puis il s'est faiblement redressé. Son oscillation récente paraît de faible ampleur par rapport à la chute de l'indicateur qui est intervenue de 2002 à 2010.

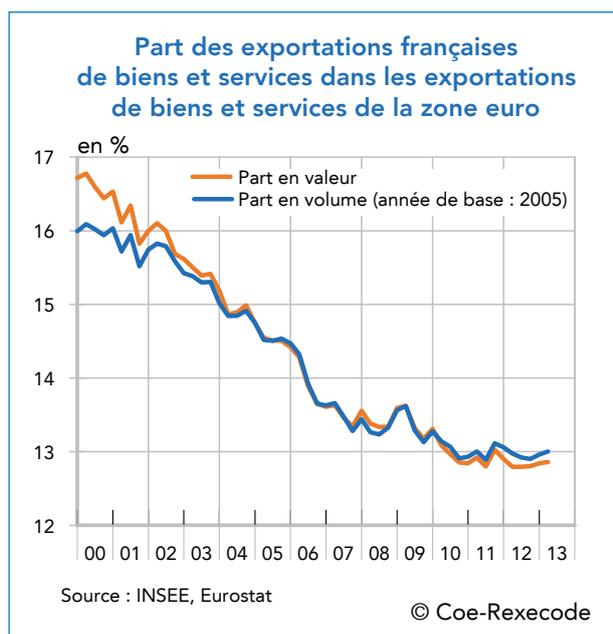
L'indicateur construit pour les exportations françaises se compare défavorablement à celui élaboré pour l'ensemble de la zone euro, quels que soient les mouvements de change qui ont pu se mani-

fester. Ainsi, de 1998 à 2002, période marquée par une tendance à la dépréciation du taux de change effectif de l'euro, la progression de cet indicateur de performance en volume a été moins vive dans le cas de la France (+1,3 %) que pour ce qui concerne l'ensemble de la zone euro (+2,8 %). Puis, de 2002 à 2008, soit une période marquée par une vive appréciation du taux de change de l'euro, le recul de ce même indicateur a été beaucoup plus marqué dans le cas de la France (-24 % en cumul) que pour la zone euro (-9,4 %). En revanche, depuis le point bas touché fin 2010, le redressement de cet indicateur a été légèrement plus important en France (+2,3 % du quatrième trimestre 2010 au deuxième trimestre 2013, dernier point connu) que dans la zone euro (+1,7 %).

L'observation au niveau de la zone euro mêle toutefois des évolutions nationales très disparates. Deux groupes de pays se distinguent : d'une part, ceux qui ont structurellement perdu des parts de marché (France et Italie notamment) et d'autre part, ceux qui en ont structurellement gagné (Allemagne et plus récemment, l'Espagne).

Depuis la fin de l'année 2010, les exportations allemandes et espagnoles ont progressé sensiblement plus vite que la demande mondiale qui leur était adressée (avec une progression respective de l'indicateur de 3,3 et 7,6 % pour l'Allemagne et l'Espagne de fin 2010 au printemps 2013). Si dans le cas de l'Allemagne, cette observation prolonge un mouvement qui s'est manifesté tout au long des années 2000, il s'agit en revanche d'un phénomène nouveau dans le cas de l'Espagne. Cette progression vient interrompre une tendance à l'érosion des parts de marché des exportations espagnoles qui était intervenue de 2002 à 2008. A l'inverse, les exportations italiennes sont moins soutenues que ne l'est la demande mondiale adressée à l'Italie. L'indicateur recule de 2 % depuis la fin 2010, prolongeant ainsi un mouvement de très longue période.

Cette stabilisation de la part de marché en volume des exportations françaises s'observe également



quand les performances françaises à l'exportation sont comparées à celles de l'ensemble de la zone euro. Cette stabilisation, observée depuis environ trois ans, tranche avec le vif repli des parts de marché des exportations françaises vis-à-vis des exportations de la zone euro en général, et de l'Allemagne en particulier qui était intervenue de la fin des années 1990 à 2007-2008.

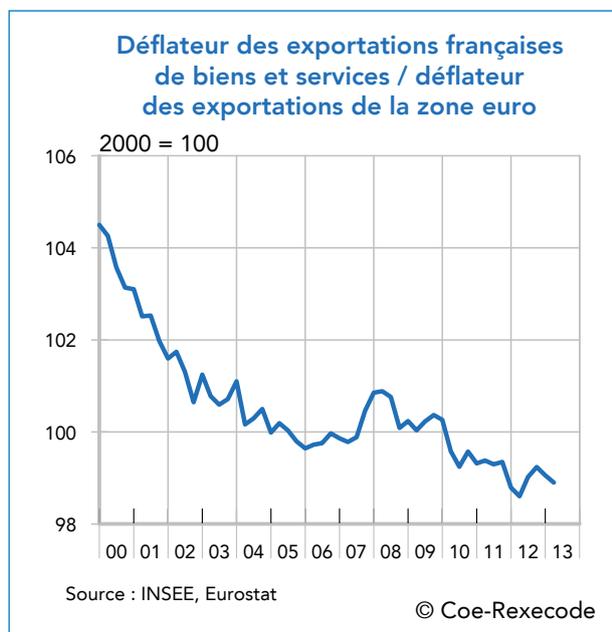
Qu'elle soit appréciée sur les données en valeur ou en volume sur les seuls échanges de marchandises de produits industriels ou de services, l'évolution des parts de marché par rapport à la zone euro avait été très défavorable aux exportations françaises de 1998 à 2007-2008. Depuis lors, l'écart de performance relative s'est sensiblement réduit. Il est même quasiment nul sur les trois dernières années. Nous confirmons ainsi pour la troisième année consécutive l'arrêt du recul des parts de marché des exportations françaises.

Plus précisément, si l'on privilégie le concept d'échanges extérieurs le plus large, à savoir celui des comptes nationaux, il apparaît que les exportations de l'ensemble des biens et services exprimées en valeur effectuées depuis la France représentent 12,8 % des exportations de biens et services de l'ensemble de la zone euro au premier semestre 2013. Cette part de marché est comparable à celle observée en 2011 (12,9 %) et 2012 (12,8 %). Elle était de 17 % en 1999. Afin de donner un ordre de grandeur, le montant des exportations de biens et services serait en 2013 d'un montant inférieur de 180 milliards d'euros à celui qui aurait été observé si la part des exportations françaises de biens et services dans les exportations de la zone euro s'était située en 2013 à son niveau de 1999, année durant laquelle le recul des parts de marché s'est amorcé.

Exportations de biens et services en milliards d'euros courants

	Exportations		Parts de marché exportations France en %	Exportations France avec Pdm 1999 (b)	Différence : Potentiel moins Observé (b - a) (en milliards d'euros)	Cumul de (b - a)
	France (a) (en milliards d'euros)	Zone euro (en milliards d'euros)				
1999	359,2	2115,7	17,0	359,2	0,0	0,0
2000	415,3	2497,6	16,6	424,0	8,8	8,8
2001	425,0	2622,6	16,2	445,2	20,3	29,0
2002	424,8	2664,2	15,9	452,3	27,5	56,5
2003	412,4	2664,1	15,5	452,3	39,8	96,3
2004	431,0	2876,8	15,0	488,4	57,4	153,8
2005	452,0	3101,0	14,6	526,5	74,5	228,3
2006	486,7	3463,7	14,1	588,0	101,3	329,6
2007	507,3	3754,8	13,5	637,5	130,2	459,8
2008	519,9	3877,1	13,4	658,2	138,3	598,1
2009	441,0	3286,7	13,4	558,0	117,0	715,1
2010	492,8	3774,2	13,1	640,8	148,0	863,1
2011	537,6	4170,1	12,9	708,0	170,4	1033,4
2012	557,6	4352,1	12,8	738,9	181,2	1214,7
2013 (2 trim.)	560,11	4363,1	12,8	740,7	180,6	1395,3

Source : Comptabilité nationale



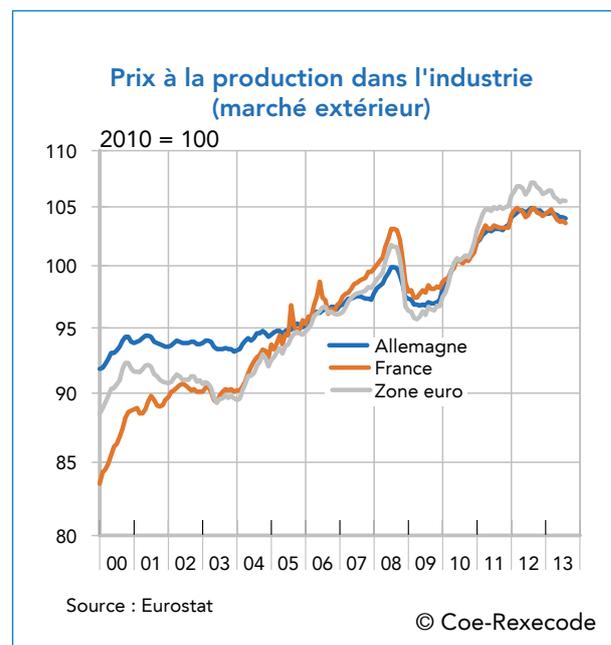
La stabilisation des parts de marché des exportations françaises s'observe également pour les données en volume de la comptabilité nationale. Au cours des deux premiers trimestres de 2013, la part des exportations françaises de biens et services dans celles de la zone euro mesurées en volume ressort à 13 %, un niveau identique à celui observé en moyenne en 2011 et en 2012. Il est toutefois en recul de 0,5 point par rapport à 2007 et de 3,3 points par rapport à 1999.

Les évolutions des prix français et européen à l'exportation sont similaires

La comparaison des évolutions de prix à l'exportation des biens et services exportés depuis la France et depuis l'ensemble de la zone euro peut être effectuée au moyen de l'analyse des évolutions relatives des déflateurs des exportations de biens et services fournis par la comptabilité nationale. Alors que tendanciellement, de 1998 à 2006, les prix des exportations françaises de biens et services ont régulièrement progressé moins vite que dans l'ensemble de la zone euro, les évolutions sont désormais quasiment parallèles. Les prix

à l'exportation des biens et services vendus depuis la France ont ainsi progressé de 8,2 % en France de 2006 au deuxième trimestre 2013. Leur hausse a été de 9 % dans l'ensemble de la zone euro au cours de la même période. Cette évolution relative des prix des exportations s'est effectuée au moyen d'un effort de marge de la part des exportateurs, en particulier industriels, puisque dans le même temps les prix à la production sur les marchés extérieurs des produits industriels ont progressé plus vite en France qu'en zone euro et qu'en Allemagne de 1999 à 2007. Depuis cette date, ils progressent en revanche un peu moins vite.

L'analyse des prix relatifs à la production sur les marchés extérieurs pour les produits industriels manufacturiers fait en effet apparaître deux sous-périodes en matière de dérive des prix. De 1999 à 2007, les prix à la production pour les marchés extérieurs des produits industriels français ont progressé un peu plus vivement que ceux des produits industriels européens (+1,8 % par an contre +1,5 % par an en zone euro et seulement +1 % par an pour les produits allemands). En revanche de 2007 à 2012, puis à nouveau au cours



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



des derniers mois, les prix à la production sur les marchés extérieurs des produits industriels français ont progressé moins vivement que dans le cas de l'ensemble de la zone euro (+0,9 % par an pour les produits français contre 1,4 % par an pour les prix des produits industriels de la zone euro et +1,2 % pour les prix des produits allemands de 2007 à 2013). Cette maîtrise relative plus forte des prix sur les marchés extérieurs des produits industriels français sur la période récente peut contribuer à expliquer la stabilisation des parts de marché qui s'observe depuis quelques exercices, mais elle a aussi pesé sur les marges d'exploitation.

Le recul de la part des exportations française de services est interrompu

L'analyse précédente a été conduite au niveau de l'ensemble des exportations de biens et de services. Elle est désormais affinée pour être examinée au niveau sectoriel comme au niveau géographique.

Nous avons 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 intervenu au début des années 2000 avait concerné la plupart des secteurs d'activité, y compris les échanges internationaux de services. Il semble qu'une telle homogénéité des évolutions prévale également au cours de la phase de stabilisation qui se manifeste. Celle-ci s'observe sur la plupart des secteurs comme pour la plupart des marchés à l'exportation.

La comparaison de l'évolution des échanges de services effectués depuis la France avec ceux réalisés depuis la zone euro peut être menée à cadence trimestrielle sur la base des estimations d'échanges internationaux de services fournis par les systèmes de comptabilité nationale. Les exportations de services estimées par les comptes nationaux se montent à hauteur de 80 milliards d'euros environ en 2012. Elles représentent 14,3 % de l'ensemble des biens et services exportés depuis la France. A l'image de l'observation effectuée pour l'ensemble des exportations de biens et services, la part des exportations françaises de services dans les exportations effectuées par l'ensemble de la zone euro a reculé de 17,8 % en 1998 à 12,9 % en 2007, soit un recul de 3,5 % par an de cette part de marché. Le rythme de recul des parts de marché des exportations françaises de services a ainsi été plus rapide que celui observé pour l'ensemble des biens et services (2,8 % par an). Toutefois, là encore, une stabilisation paraît s'opérer. Depuis 2007, le rythme de recul de la part des exportations françaises dans les exportations de services effectuées depuis la zone euro n'a plus été que de 1,1 %. Cette part est en outre quasiment stable depuis 2010, année durant laquelle elle était ressortie à 12 %, un niveau identique à celui observé au cours du premier semestre 2013.

**Evolution de la part des exportations françaises de marchandises
dans les exportations de la zone euro par type de marchandises exportées
entre 1999 et 2013**

	Evolution de la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro (en % par an) entre...				Part dans les exportations françaises en 2013
	1999 et 2013	1999 et 2007	2007 et 2012	2012 et 2013	
Produits alimentaires et animaux vivants	-1,9	-2,9	-0,6	0,0	9,2
Boissons et tabac	-1,4	-2,0	0,0	-3,9	3,0
Matières brutes non comestibles (hors carburants)	-1,7	-1,7	-0,4	-7,9	2,3
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	-5,7	-4,2	-7,0	-10,9	4,2
Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale	0,6	2,6	1,0	-16,2	0,3
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a. dont	-2,5	-3,2	-0,7	-6,6	17,9
Produits médicaux et pharmaceutiques	-2,5	-4,6	-0,2	3,1	6,6
Articles manufacturés	-2,5	-2,7	-1,7	-4,3	11,0
Machines et matériel de transport dont :	-2,7	-4,5	-0,2	-1,2	37,4
Véhicules routiers	-3,7	-2,9	-4,9	-3,6	7,8
Autres matériels de transport	-2,6	-5,4	2,9	-6,9	10,6
Articles manufacturés divers	-0,5	-0,7	-0,3	0,0	10,8
Articles et transactions, n.d.a.	5,6	2,6	-4,8	123,9	3,9
Total	-2,3	-4,2	-0,6	-0,8	100,0

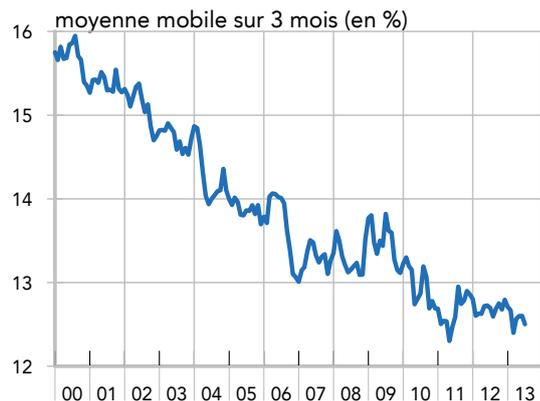
Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTIC

**Stabilisation de la part
des exportations françaises
de marchandises dans les exportations
de la zone euro**

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 436 milliards d'euros en 2013 (en mesure FAB sur les huit premiers mois de l'année), soit 77,8 % du montant de l'ensemble des exportations de biens et services effectués depuis la France (ces dernières se montant à 560 milliards d'euros au premier semestre 2013, soit 27 % du PIB). Il n'est donc pas surprenant de voir l'évolution des performances relatives mesurées au niveau des seuls échanges de marchandises épouser les trajectoires précédentes mesurées à l'échelle de l'ensemble des échanges de biens et services.

Sur les huit premiers mois de l'année 2013, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro s'inscrit à 12,5 %, un niveau comparable à celui observé en 2011 et 2012 (12,7 %). Si un effritement est intervenu, l'ampleur de ce mouvement n'a rien à voir avec le rythme des pertes de parts de marché observé de 1998 à 2007 (-2,6 % par an, pour un recul des parts de marché de 16,9 à 13,3 %). Sur le champ des seules exportations de produits industriels (qui sont d'un montant de 410 milliards d'euros en 2012), la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro se stabilise également au voisinage de 12,6 % en 2013. Elle était de 12,7 % en 2012 et 12,5 % en 2011. Elle était de 16,2 % en 1998. Compte tenu du poids du secteur dans les exportations françaises, le secteur industriel a ainsi enduré un peu plus des deux tiers des pertes de parts de marché observées pour l'ensemble de l'économie depuis 1998. L'industrie

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



Sources douanières nationales

© Coe-Rexecode

connaît également une stabilisation récente de ses parts de marché.

Des trajectoires de parts de marché plutôt homogènes selon les types de produits exportés

De manière plus précise, la phase de stabilisation de parts de marché paraît relativement homogène selon les produits exportés au même titre que la phase de recul avait concerné peu ou prou l'ensemble des produits. Le rythme des pertes de parts de marché a sensiblement ralenti sur la période allant de 2007 à 2012, par rapport à la période 1999 - 2007. Le seul secteur qui a enregistré des pertes de parts de marché plus vive au cours de la période 2007-2012 par rapport à la précédente concerne les exportations de véhicules routiers. Le rythme des pertes de parts de marché dans ce secteur, qui réalise à lui seul 7,8 % des exportations françaises de marchandises en 2013, a accéléré à 4,9 % par an en moyenne contre -2,9 % par an de 1999 à 2007. Il se poursuit en 2013 par rapport à l'année précédente.

Les données pour l'exercice 2013 ne sont connues que sur les seuls sept premiers mois de l'année. Seules deux catégories de produits exportés, les

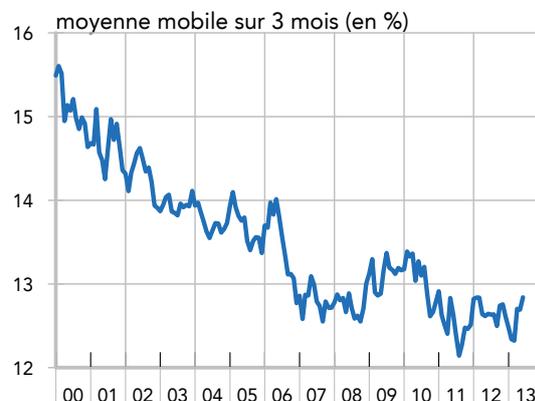
produits médicaux et pharmaceutiques (6,6 % des exportations de marchandises) et les articles divers, verraient leur part dans les exportations de la zone euro s'accroître en 2013. L'ensemble des autres produits exportés voient leur part dans les exportations européennes s'effriter en 2013 par rapport à l'année précédente.

Une érosion en 2013 des performances relatives à l'exportation sur les marchés hors zone euro

L'analyse par marché de destination montre que la stabilisation des parts de marché des exportations françaises en 2013 par rapport à 2012 recouvre deux mouvements de faible amplitude :

- une érosion des performances relatives des exportations françaises (par rapport aux exportations des pays de la zone euro) pour ce qui concerne les exportations à destination des pays situés hors de la zone euro. La part des exportations françaises sur ces marchés s'est tassée de trois dixièmes de points en moyenne sur les sept premiers mois de 2013 par rapport au niveau moyen de 2011. Elle ressort à 12,5 % en 2013

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



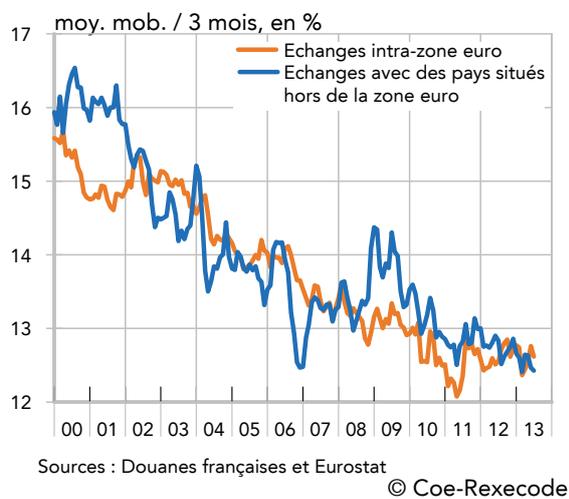
Sources : OCDE - CTCI 5 à 8

© Coe-Rexecode

	Evolution annuelle moyenne des parts de marché des exportations françaises dans les exportations de la zone euro (en % par an) entre...				Part dans les exportations françaises en 2013
	1999 et 2013	1999 et 2007	2007 et 2012	2012 et 2013	
	Afrique sub-saharienne	-4,0	-4,6	-2,7	
Afrique du Nord	-3,1	-2,7	-2,4	-8,8	3,7
Proche et Moyen Orient	-3,5	-4,2	-1,1	-8,9	4,7
Amérique latine	-1,4	-1,2	-2,7	4,4	2,3
Amérique centrale et Antilles	-3,6	-6,9	0,1	4,4	1,0
Amérique du Nord	-3,0	-4,4	-1,2	-0,1	6,8
Océanie	-1,6	-1,5	-2,1	-0,1	0,9
Asie centrale	-1,0	-3,1	-1,2	18,8	0,3
Asie émergente hors Chine et Inde	-0,1	-1,4	3,1	-5,0	5,0
Chine	-3,4	-3,8	-3,3	-0,9	3,4
Japon	-0,2	0,6	-0,2	-6,8	1,5
Péninsule indienne	-3,0	-1,4	-3,7	-11,9	0,8
Europe centrale et orientale	-1,5	-2,2	-1,4	3,3	4,9
Russie	-0,7	-2,7	4,5	-10,0	1,9
Zone euro	-1,9	-2,8	-0,8	1,1	47,8
Europe hors ZE et PECO	-3,4	-4,3	-1,8	-4,1	11,9
Toutes destinations d'exportation	-2,3	-3,4	-0,8	-1,2	

Source : Eurostat, Statistiques du Commerce international par CTCI

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



contre 12,8 % en 2011 et 2012). Ce recul reste toutefois de très faible ampleur en comparaison de la chute qui avait précédé (-2,9 % de part de marché par an de 1998 à 2007 et -0,7 % par an de 2007 à 2012).

- une légère progression de la part des marchandises exportées depuis la France dans les échanges internationaux de marchandises internes à la zone euro. Cette part a gagné un dixième de point sur les sept premiers mois de 2013 par rapport à 2011. Elle est de 12,6 % en 2013 comme en 2012. Là encore, cette quasi-stabilité se compare au recul des parts de marché qui s'est opéré au rythme de 2,4 % par an de 1998 à 2007 puis de 1,1 % par an de 2007 à 2012.

Au total, le recul cumulé de la part de marché des exportations françaises de marchandises par rapport aux exportations de la zone euro aura été

plus important en ce qui concerne les marchés situés hors de la zone euro (-2,1 % par an en moyenne de 1998 à 2013) que pour les marchés situés au sein de la zone euro (-1,8 % par an en moyenne sur la même période).

Des évolutions de parts de marché un peu plus hétérogènes selon les destinations

Ces mouvements divergents restent de faible ampleur. Ils illustrent également l'hétérogénéité des performances récentes des exportations françaises selon les marchés géographiques. Nous avons noté lors des précédents points annuels que les pertes de parts de marché avaient été très homogènes selon les marchés géographiques à l'exportation. De 1999 à 2007, elles avaient concerné tous les marchés de destination des exportations (à l'exception du Japon qui est la destination de 1,5 % des exportations françaises de marchandises). A cette homogénéité des pertes de parts de marché a succédé une certaine hétérogénéité un peu plus grande entre 2007 et 2012 : des hausses de parts de marché sur certaines destinations (Asie émergente, Russie, Amérique centrale en particulier) voisinant avec la poursuite de leur recul sur la plupart des autres marchés. Plus remarquable, à l'exception des zones océanique, latino-américaine et indienne, le recul des parts de marché a été significativement plus lent de 2007 à 2012 sur l'ensemble des autres zones en comparaison de l'évolution constatée de 1999 à 2007.

En 2013 (sept premiers mois connus), l'hétérogénéité des évolutions géographiques est confirmée avec une progression de la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro effectuées à destination de l'Amérique latine, de l'Amérique centrale et des Antilles, de l'Asie centrale, des PECO et plus significativement de la zone euro. Cette part recule en revanche sensiblement en ce qui concerne les exportations à destination de l'Afrique du Nord et du Proche et Moyen Orient. Elle se replie également pour ce qui

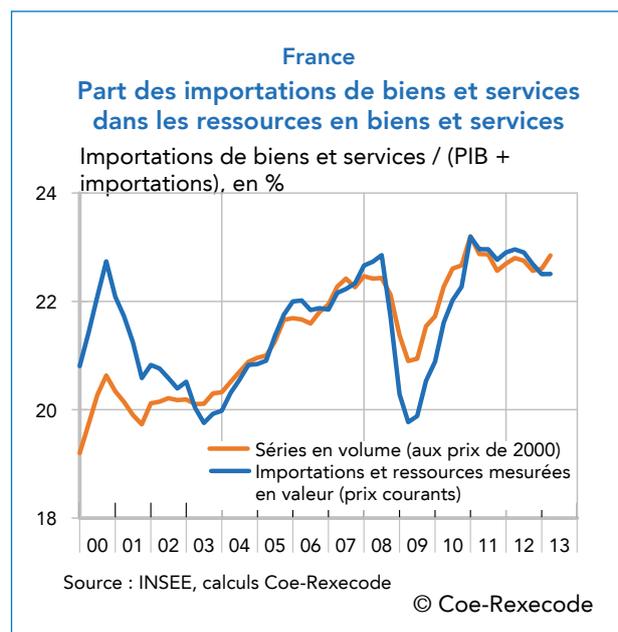
concerne les exportations vers l'Asie émergente.

Notons que sur l'ensemble de la période allant de 1999 à 2013, les performances relatives des exportations françaises de marchandises par rapport aux exportations de la zone euro ont été négatives sur toutes les destinations d'exportations sans exception.

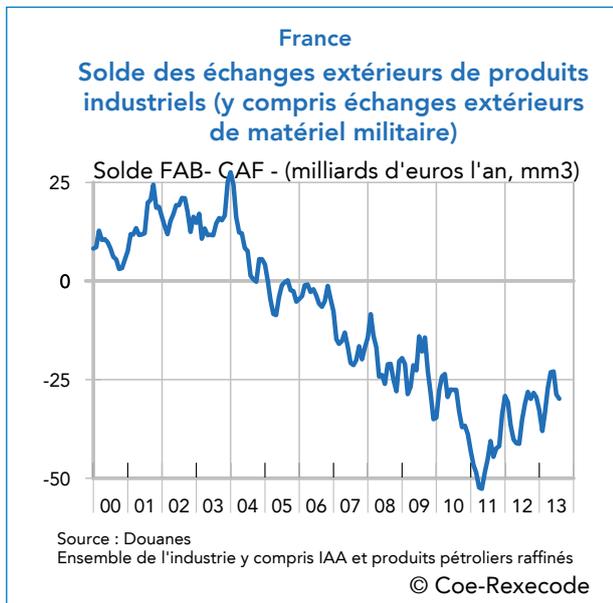
Le taux de pénétration du marché intérieur par les importations s'effrite en valeur

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

Mesurée en volume, la part des importations dans les ressources totales avait augmenté de cinq points de pourcentage entre 1998 et 2011. La différence entre les rythmes de progression des impor-



France					
Soldes des échanges extérieurs					
	2000	2010	2011	2012	2013*
Solde de la balance commerciale (FAB - CAF)					
en milliards d'euros	-11,6	-65,6	-83,7	-77,9	-71,6
en % du PIB	-0,8	-3,4	-4,2	-3,8	-3,5
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	96,6	85,6	83,6	85,1	86,0
Solde des échanges de produits énergétiques (y compris produits pétroliers raffinés, FAB-CAF)					
en milliards d'euros	-24,0	-47,8	-62,9	-69,1	-66,4
en % du PIB	-1,7	-2,5	-3,1	-3,4	-3,2
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	31,8	28,4	28,3	26,3	24,3
Solde des échanges de produits industriels ** (FAB-CAF)					
en milliards d'euros	3,0	-26,7	-36,0	-23,4	-20,2
en % du PIB	0,2	-1,4	-1,8	-1,2	-1,0
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	101,1	92,3	90,4	93,8	94,6
Solde des échanges de produits agricoles et des IAA (FAB-CAF)					
en milliards d'euros	9,2	7,9	11,4	11,7	12,1
en % du PIB	0,6	0,4	0,6	0,6	0,6
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	131,8	119,0	125,1	124,8	124,8
Solde des échanges de produits divers (édition et communication, plants et dessins, photos. Artistiques...FAB-CAF)					
en milliards d'euros	-0,3	-0,5	-0,2	0,1	0,1
en % du PIB	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	91,4	87,5	95,2	103,7	103,7
Solde des échanges de services					
en milliards d'euros	18,3	15,5	24,2	33,1	28,0
en % du PIB	1,3	0,8	1,2	1,6	1,4
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	125,7	112,0	117,6	124,4	120,3
Solde de la balance courante					
en milliards d'euros	20,7	-30,6	-39,1	-45,0	-39,7
en % du PIB	1,4	-1,6	-2,0	-2,2	-1,9
<i>Taux de couverture des importations par les exportations (en %)</i>	104,2	95,9	95,2	94,5	95,0
PIB (en milliards d'euros courants) **	1440	1937	2001	2032	2067
* huit premiers mois de 2013, en milliards d'euros l'an					
** Prévisions Coe-Rexecode					
*** Produits industriels, y compris matériel militaire et produits pétroliers raffinés et IAA					
Sources : Douanes, Banque de France, Insee					



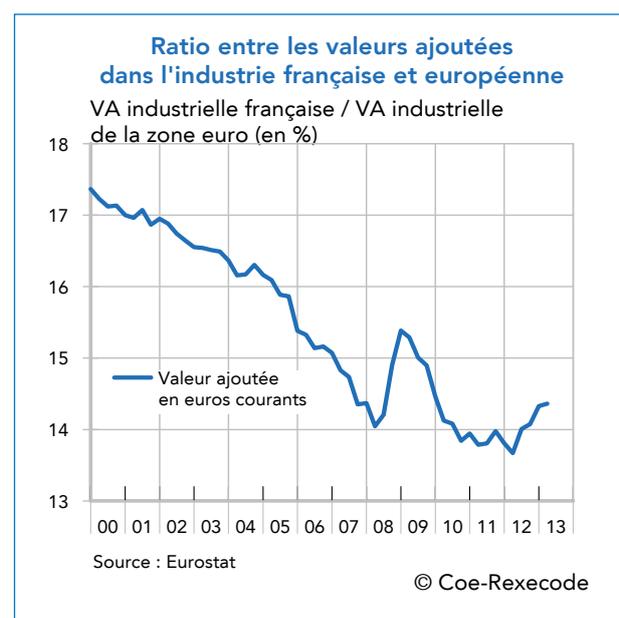
tations et des ressources totales de l'économie est en outre relativement constante depuis 1998 une fois effacée la chute du taux de pénétration du marché intérieur par les importations qui était intervenue en 2008-2009. Toutefois, le ralentissement de l'activité à partir du printemps 2011 s'est traduit par un recul des importations. Comparée à leur point haut touché début 2011, celles-ci ont reculé de 1,6 % au deuxième trimestre 2013 quand l'ensemble des ressources dont dispose l'économie a été rigoureusement stationnaire sur la même période. En conséquence, le taux de pénétration en volume du marché intérieur par les importations s'est quelque peu effrité.

Les prix des importations de l'ensemble des biens et services connaissent une orientation baissière depuis près de deux ans en relation avec le tassement des prix des importations de produits énergétiques mais également de produits manufacturiers. En conséquence, le taux de pénétration de l'économie nationale par les importations mesuré en valeur a reculé au cours des derniers trimestres. Après un point haut touché début 2011 à 23,1 % la part des importations dans l'ensemble de la ressource s'est repliée à 22,5 % au deuxième trimestre 2013.

Le solde déficitaire des échanges internationaux de marchandises se réduit lentement

La stabilisation confirmée des parts de marché à l'exportation combinée à un petit reflux du taux de pénétration des importations en valeur contribue à une réduction du solde déficitaire des échanges extérieurs de marchandises. En 2011, le taux de couverture des importations de marchandises par les exportations était tombé au point historiquement bas de 83,6 %. Il s'est légèrement redressé depuis, ressortant à 86 % en 2013. D'un montant équivalent à 4,2 % du PIB en 2011, le solde déficitaire du commerce extérieur est revenu à 3,5 % sur les premiers mois de 2013. Cette réduction reste de faible ampleur au regard des mouvements observés notamment en Italie et en Espagne où le déficit de la balance commerciale a laissé place à un excédent dans le cas de la première et a fondu dans le cas de la seconde.

En France, la réduction du déficit commercial s'opère malgré une nouvelle dégradation du taux de couverture des échanges internationaux de produits énergétiques. Celui-ci est passé en-

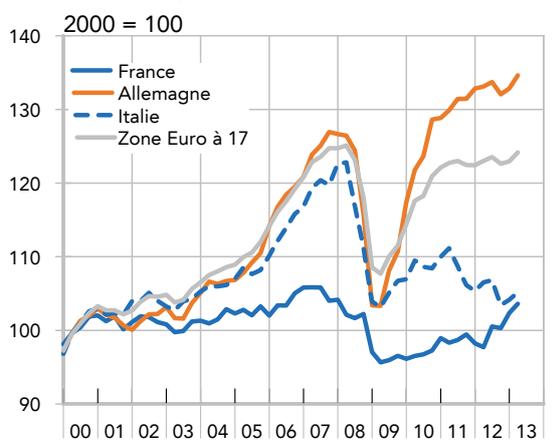


dessous de 25 % en 2013 pour la première fois depuis la fin des années 1980. En revanche, le solde déficitaire des échanges extérieurs de produits industriels s'est sensiblement réduit au cours des deux derniers exercices. D'un montant record de 36 milliards d'euros en 2011, il est revenu à 20,2 milliards d'euros en rythme annualisé au cours de huit premiers mois de 2013, soit 1 % du PIB. Le taux de couverture des importations de produits industriels est remonté à 94,6 %. Il était tombé à un point bas à 90,4 % en 2011.

Petite hausse de la part de la valeur ajoutée de l'industrie en France dans la valeur ajoutée industrielle européenne

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. De manière parallèle au recul passé des parts de marché à l'exportation, la part de la valeur ajoutée industrielle française dans la valeur ajoutée industrielle de la zone euro mesurée à prix courants avait reculé de façon continue dans la

Indice du niveau de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'industrie (mesurée à prix courants, base 100 en 2000)



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

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



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

première partie des années 2000. Elle est passée de 17,2 % en 2000 à 14,7 % en 2007 (soit un recul au rythme de 2,2 % par an en moyenne. Ce repli s'est ensuite ralenti. Il a été de 1,1 % par an de 2007 à 2012. Il paraît s'être interrompu. Le poids de la valeur ajoutée de l'industrie en France dans la valeur ajoutée industrielle de l'ensemble de la zone euro a même progressé à 14,3 % au premier semestre 2013 depuis 13,9 % en 2011 et 2012. Cette stabilisation puis la hausse, à confirmer, du poids de la valeur ajoutée industrielle française intervient ainsi de manière parallèle à la stabilisation des parts de marché des exportations françaises de produits industriels.

Ce mouvement à la hausse de la part de la valeur ajoutée industrielle française s'observe également sur le champ plus étroit de la seule industrie manufacturière. Son poids dans la valeur ajoutée manufacturière de la zone euro s'inscrit à 13,9 % au premier semestre 2013. Il était de 13,5 % en 2011 et 2012 et de 17 % en 2000.

Mesurée en niveau au deuxième trimestre 2013, la valeur ajoutée de l'ensemble de l'industrie reste toutefois encore en retrait de 2,1 % par rapport à son point haut de la mi-2007. Elle ne dépasse son

niveau moyen observé en 2000 que de 3,6 %. En Allemagne, au deuxième trimestre 2013, la valeur ajoutée industrielle dépasse de 34,6 % son niveau de 2000. L'écart d'évolution est de 24,2 % en ce qui concerne la valeur ajoutée de l'industrie de la zone euro.

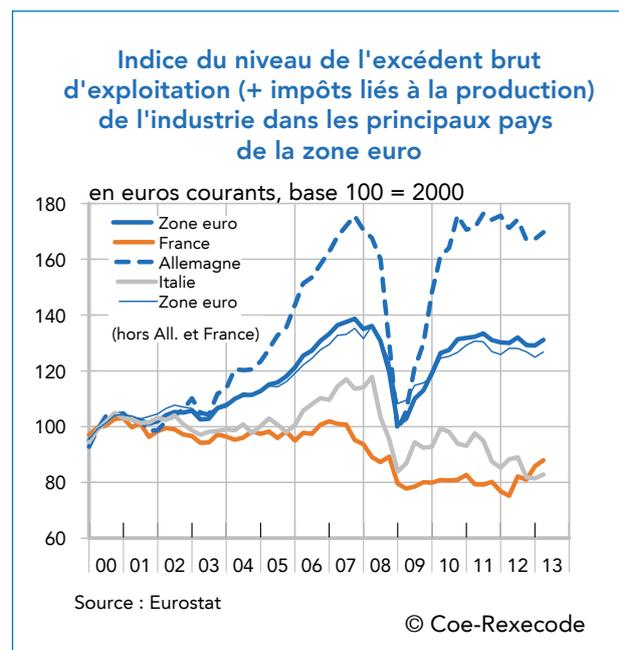
La progression récente de la part de la valeur ajoutée industrielle française tient à la fois à un effet volume et à un effet prix. Entre la fin de l'année 2010 et le deuxième trimestre 2013, le prix de la valeur ajoutée de l'industrie a progressé de 7,3 % en France. Cette hausse a été de 4,3 % dans le cas du prix de la valeur ajoutée industrielle de la zone euro et de 3,8 % dans le cas de l'Allemagne. L'effet volume ne s'explique pour sa part que par un recul moins prononcé de la valeur ajoutée industrielle en France que dans l'ensemble de la zone euro et notamment en Italie et en Espagne. Depuis la fin de l'année 2010, le volume de la valeur ajoutée industrielle en France s'est replié de 0,7 %, son recul a été de 1,6 % en zone euro. Il a en revanche progressé de 0,8 % entre fin 2010 et le deuxième trimestre 2013 en Allemagne. Mesuré en glissement sur un an, le volume de la valeur ajoutée industrielle française est quasiment stable (-0,1 %). Il s'effrite de 0,6 % en Allemagne et de 1,5 % en zone euro.

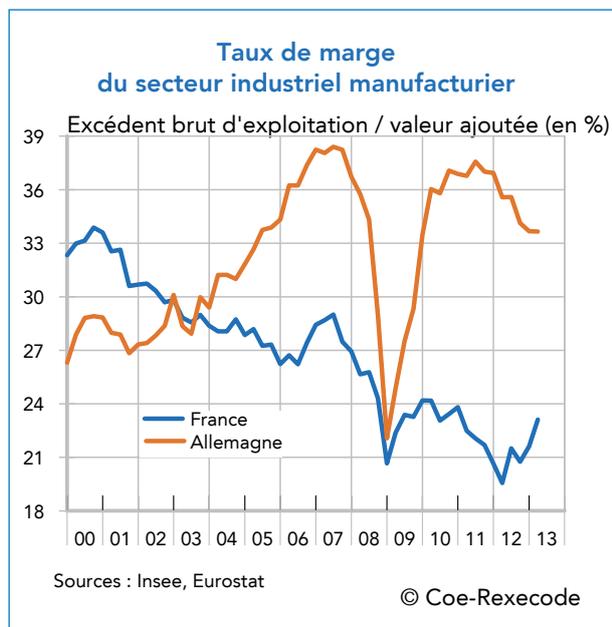
Hausse récente des résultats d'exploitation de l'industrie en France depuis un niveau bas

Les évolutions précédentes relevées au niveau de la valeur ajoutée ont été répercutées dans les tendances de l'excédent brut d'exploitation (EBE) réalisé par le secteur industriel en France et en zone euro. Cette observation vaut pour la phase de forte baisse du poids relatif de l'industrie française. Elle vaut également pour la hausse, très récente, de ce même poids de la valeur ajoutée industrielle française. Soulignons que le montant de l'excédent brut d'exploitation du secteur industriel, comme celui du secteur industriel manufacturier, ne peut être qu'approché à partir des données fournies par Eurostat. L'institut européen

de statistiques ne fournit à cadence trimestrielle que des estimations de valeur ajoutée et de rémunérations des salariés. L'excédent brut d'exploitation ne peut être qu'approché en effectuant la différence entre ces deux montants. Le montant obtenu est la somme de l'EBE et des impôts liés à la production. Signalons également que les estimations infra-annuelles d'évolution des résultats d'exploitation sont sujettes à d'importantes révisions à mesure de la parution de comptes annuels un peu plus exhaustifs.

Retenons toutefois que de 2000, premier point connu, à 2007, la part de l'excédent brut d'exploitation (+ impôts liés à la production nets de subventions d'exploitation) de l'industrie en France dans l'EBE de l'industrie de la zone euro a fortement reculé. Elle est tombée de 17,7 % en 2000 à 12,9 % en 2007 puis 10,8 % en 2011. Ce recul s'est interrompu au cours des trimestres les plus récents, cette part se redressant même légèrement à 11,4 %.





Cette évolution s'explique par une hausse de 17 % de l'EBE industriel en France observée depuis un an alors qu'il est stable en zone euro. En dépit de cette progression, l'EBE industriel en France reste encore inférieur de 11,8 % en euros courants à son niveau de 2007. Sur le champ de la seule industrie manufacturière, l'EBE (y compris impôts liés à la production nets de subventions) progresserait de 20 % sur un an. Il est resté toutefois encore inférieur de plus de 21 % à son niveau de 2007 et de plus de 27 % à son niveau de 2000.

Une estimation des montants d'EBE hors impôts liés à la production et nets de subventions d'exploitation peut être effectuée pour les industries manufacturières de l'Allemagne et de la France exclusivement¹. S'il apparaît que la progression de

l'EBE industriel manufacturier, au sens strict du terme, est plus vive en France qu'en Allemagne depuis environ un an, le poids de l'EBE industriel manufacturier en France par rapport au même indicateur estimé pour l'Allemagne reste très faible. Au deuxième trimestre 2013, l'EBE industriel manufacturier en France ressort à environ 44 milliards d'euros (2,2 % du PIB français, montant annualisé). Il est de 180 milliards d'euros en Allemagne, soit 6,5 % du PIB allemand. L'EBE industriel manufacturier réalisé en France est égal à 24 % de l'EBE industriel manufacturier réalisé en Allemagne. Ces proportions étaient respectivement de 29,8 et 56,2 % en 2007 et 2000.

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

La dérive des performances françaises à l'exportation et *in fine* des résultats des entreprises du secteur industriel notamment vis-à-vis de l'Allemagne trouve une part de son explication dans les évolutions relatives des coûts de production et en particulier du coût du travail. Celui-ci constitue en effet une part importante du coût de production, non seulement de façon directe dans les rémunérations versées par les entreprises exportatrices, mais aussi de façon indirecte par les effets sur le coût des consommations intermédiaires de l'évolution du coût du travail dans d'autres branches. Ainsi, dans l'industrie manufacturière, la valeur de la production se décompose en 2011 à hauteur de 77 % par des achats de consom-

¹ Les taux de marge pour l'industrie manufacturière en France et en Allemagne sont calculés en rapportant l'EBE à la valeur ajoutée du secteur

L'EBE est estimé par Coe-Rexecode avec la démarche suivante :

- Nous effectuons la différence entre la valeur ajoutée et les rémunérations des salariés versées par la branche de l'industrie manufacturière, deux informations connues à cadence trimestrielle et publiées par Eurostat
- Afin d'obtenir une estimation de l'EBE, nous retranchons au montant obtenu les impôts liés à la production nets de subventions d'exploitation. Ceux-ci sont fournis par les données de comptabilité nationale dans le cas de la France. Ils ne sont fournis qu'à cadence annuelle dans le cas de l'Allemagne et jusqu'à l'année 2011. Nous estimons donc les impôts nets de subventions en Allemagne en stabilisant à partir du 1er trimestre 2012 leur poids dans la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière allemande.

mations intermédiaires et à hauteur de 23 % par la valeur ajoutée. Cette dernière se décompose en 17 points correspondant à la rémunération des salariés, 1,3 point aux impôts sur la production nets de subventions et 5,3 points à l'excédent brut d'exploitation. Il apparaît qu'entre 2000 et 2011, la part de la rémunération directe dans la valeur de la production de l'industrie manufacturière en France a reculé de 0,2 point. Dans le même temps, elle reculait de 6 points en Allemagne.

Les consommations intermédiaires de la branche manufacturière se décomposent en 45 points de consommations intermédiaires de produits manufacturiers, 9 points de produits énergétiques et 17 points de consommations intermédiaires de services marchands. Or, le poids de la rémunération des salariés est élevé dans la valeur des services marchands de l'ordre de 28 % en 2011 et on constate que la part de la valeur des achats de services par l'industrie en France a progressé de 1,9 point de valeur de la production de l'industrie entre 2000 et 2011 alors qu'elle a reculé de 1,5 point dans l'intervalle en Allemagne.

Les écarts précédents entre la France et l'Allemagne reflètent notamment les divergences d'évolution des coûts salariaux. Entre 2000 et le deuxième trimestre 2013, la hausse des coûts salariaux horaires dans l'ensemble des secteurs marchands a été de 45,0 % en France contre 24,1 % en Allemagne. Les évolutions les plus récentes sont impactées par la prise en compte du CICE. L'indice horaire trimestriel du coût du travail publié par Eurostat prend en compte, dès le premier trimestre 2013, l'impact théorique total du CICE comme une baisse du coût du travail. Le coût du travail ainsi mesuré a ainsi reculé de 2,0 % au premier trimestre 2013. Le rapport 2013 du comité de suivi du CICE a du reste signalé que la prise en compte du CICE dans l'indice du coût du travail n'est pas une mesure de l'impact effectif du CICE sur le coût du travail mais, pour le moment, une simple prise en compte statistique. Hors CICE, le coût du travail serait plus dynamique en glissement annuel de l'ordre de 1,9 point selon les publications de l'Insee. Au total, mi-2013, la progression des coûts salariaux horaires en France sur un an (+0,4 %)

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

	2000	2004	2008	2e trim. 2013*	2e trim. 2013 2000 (en %)	2e trim. 2013 2e trim. 2012 (en %)
Zone Euro*	20,8	24,4	26,1	29,0	39,5	1,2
Allemagne	26,3	27,8	29,3	32,7	24,1	1,6
Espagne	14,2	16,3	18,9	20,9	46,6	0,4
France	24,4	28,7	32,2	35,4	45,0	0,4
Italie	19,0	22,8	24,9	28,4	49,4	2,1
Pays-Bas	23,0	27,2	29,2	31,6	37,3	0,2

dans l'industrie manufacturière

Zone Euro*	21,9	25,6	27,7	31,2	42,1	2,6
Allemagne	28,5	30,8	33,4	37,2	30,5	1,8
Espagne	15,1	17,4	20,3	22,7	49,8	1,1
France	24,0	29,3	33,2	37,1	54,4	0,8
Italie	18,3	22,2	24,0	28,0	53,5	2,1
Pays-Bas	24,1	28,1	30,3	33,0	36,8	1,0

Source : Eurostat, Enquêtes ECMOSS prolongées depuis 2008 par les indices trimestriels de coût de l'heure de travail
(* les valeurs ont été obtenues en extrapolant les valeurs de 2008 à partir des indices de coût de la main d'œuvre)

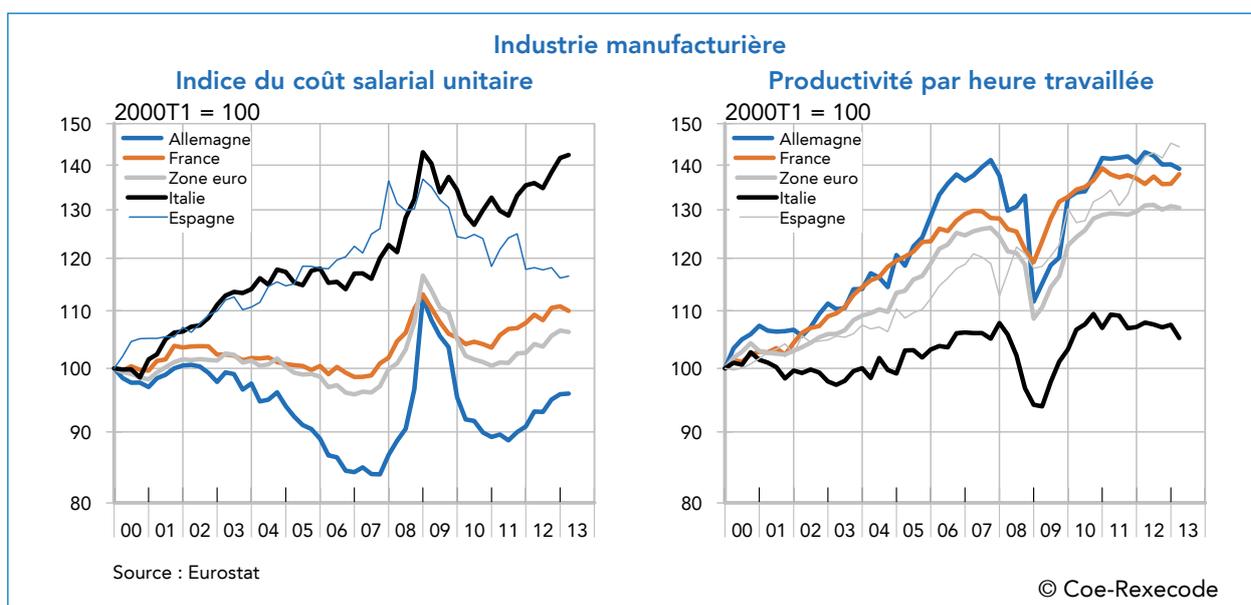
est inférieure à celle observée en Allemagne (+1,6 %) avec un impact plein du CICE. Elle reste cependant supérieure sans prise en compte du CICE. Ce diagnostic est confirmé par les données de comptabilité nationale trimestrielle relatives au secteur marchand non agricole, pour lequel le taux de cotisation sociale apparent est stable parce que le CICE n'est pas pris en compte dans les comptes nationaux et le coût horaire du travail progresse sur un an de +2,3 %.

Dans l'industrie manufacturière, les divergences d'évolution sont du même ordre même si le rythme de hausse des coûts salariaux horaires a été plus vif depuis le début des années 2000 que dans l'ensemble de l'économie. Là encore, entre mi-2012 et mi-2013, l'évolution du coût horaire a été moindre en France qu'en Allemagne en raison de la prise en compte du CICE dans les données d'Eurostat dès le 1er janvier 2013. Hors prise en compte du CICE, le coût de l'heure du travail reste en France plus dynamique qu'en Allemagne.

Les divergences de coûts salariaux horaires entre la France et l'Allemagne depuis 2000 n'ont pas été

compensées par une progression de la productivité par heure travaillée qui aurait été supérieure en France. De début 2000 au deuxième trimestre 2013, la productivité par heure dans l'industrie manufacturière a en effet progressé de façon très comparable en Allemagne (+39,2 %) et en France (+38,0 %). En conséquence, les coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturière (soit le rapport des rémunérations des salariés au volume de la valeur ajoutée du secteur) ont progressé de 10 % en France entre le début de l'année 2000 et le deuxième trimestre 2013 alors qu'ils ont reculé de 4,1 % dans l'intervalle en Allemagne.

Si l'écart d'évolution des coûts salariaux, horaires comme unitaires, contribue à expliquer l'écart de performance entre la France et l'Allemagne, il ne permet pas d'expliquer les moindres performances vis-à-vis de l'ensemble des autres pays de la zone euro. Entre 2000 et 2008, la progression des coûts salariaux unitaires dans l'industrie comme dans l'ensemble des secteurs marchands a en effet été plus faible en France qu'en Espagne ou en Italie. Cette situation n'a pas empêché ces deux derniers pays de connaître une



progression un peu plus vive de leurs exportations de marchandises par rapport aux exportations françaises. De 2000 à 2008, les coûts salariaux unitaires dans l'industrie en France ont ainsi progressé de 5,8 %. Dans le même temps, ils ont progressé de 28,3 % en Espagne et de 26,7 % en Italie. En revanche, les coûts salariaux horaires ont progressé de plus de 38 % dans l'industrie en France entre 2000 et 2008, de 31,1 % en Italie et de 34 % en Espagne.

Depuis le déclenchement de la crise économique et financière, ces tendances d'évolution des coûts salariaux unitaires en Europe se sont modifiées. La dégradation relative des coûts salariaux unitaires de l'industrie française par rapport à l'industrie allemande s'est ainsi interrompue : les coûts salariaux unitaires ont progressé de 10,7% en Allemagne entre le début 2008 et mi-2013 et de 8,1 % en

France. Sur cette période, les rémunérations horaires ont progressé plus rapidement en France (+ 16,4%) qu'en Allemagne (+12,0 %) mais la productivité horaire a stagné en Allemagne (+1,2 %) alors qu'elle a progressé, même faiblement, en France (+7,7 %). En Espagne, la rupture est très nette. Confronté à la nécessité de rééquilibrer son économie, ce pays a en effet mis en œuvre un ensemble de réformes d'assouplissement du marché du travail et de désindexation des salaires. Cet effort est très visible dans les coûts salariaux unitaires. De début 2008 au deuxième trimestre 2013, les coûts salariaux unitaires dans l'industrie espagnole ont reculé de 14,6 %. Cette baisse des coûts salariaux unitaires résulte à la fois du net ralentissement des rémunérations horaires et du fait que la productivité horaire n'a pas ralenti en Espagne, contrairement à ce qui est observé en France, en Allemagne et en

Part des exportations de chaque pays dans le total des exportations européennes (toutes destinations confondues)

	Part mi-2013 (niveau, %)	Variation 2000-2007		Variation 2007-2013	
		en points cumulés	en taux de croissance moyen par an (%)	en points cumulés	en taux de croissance moyen par an (%)
Autriche	3,7	0,4	1,5	-0,2	-0,7
Belgique	10,3	0,5	0,7	0,0	0,0
Chypre	0,0	0,0	8,4	0,0	5,2
Allemagne	31,3	2,7	1,4	-0,1	-0,1
Estonie	0,4	0,1	8,3	0,1	6,1
Espagne	7,0	0,0	0,1	0,9	2,5
Finlande	1,6	-0,3	-1,5	-0,5	-4,3
France	12,6	-3,7	-3,1	-0,7	-0,9
Grèce	0,8	0,0	0,5	0,1	3,9
Irlande	2,5	-1,1	-4,0	-0,4	-2,5
Italie	11,1	-0,6	-0,7	-0,8	-1,1
Luxembourg	0,4	0,1	3,6	-0,2	-5,1
Malte	0,1	0,0	-5,1	0,0	-0,6
Pays-Bas	14,3	1,0	1,1	1,2	1,5
Portugal	1,4	0,0	-0,2	0,1	1,5
Slovénie	0,7	0,3	8,1	0,0	0,4
Slovaquie	1,8	0,8	18,0	0,4	5,3
Total	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source : Eurostat, calculs des auteurs

Italie depuis le début 2008. En revanche, en Italie, les coûts salariaux unitaires sont restés dynamiques depuis 2008 (+ 16,1 %), encore plus qu'en France et en Allemagne.

Parallèlement à ces ruptures dans les évolutions relatives des coûts salariaux, les évolutions des parts de marché en Europe (mesurées par le poids des exportations d'un pays dans le total des exportations européennes, en valeur) se sont également infléchies depuis 2007. Ces évolutions traduisent potentiellement l'amélioration ou l'interruption de la dégradation de la compétitivité-coût de certains pays, mais aussi l'effondrement de certaines demandes internes européennes. Ainsi, la part des

exportations de l'Allemagne en valeur, qui progressait nettement entre 1999 et 2007, a stagné, voire légèrement reculé depuis. Inversement, la part de marché de la France en très net recul avant 2007 baisse moins nettement depuis et elle se stabilise même depuis trois ans. L'Italie continue de perdre des parts de marché, à un rythme même un peu plus soutenu qu'avant 2007. Enfin, l'Espagne gagne des parts de de marché alors que celles-ci étaient stables avant 2007. Les évolutions très favorables de la compétitivité-coût espagnole apparaissent ainsi comme un nouveau défi pour ses concurrents, à commencer par la France et l'Italie. ■

La qualité des produits français est reconnue mais leurs prix sont jugés élevés

Résultats de l'enquête « compétitivité » en 2013

- L'enquête « compétitivité » conduite par Coe-Rexecode consiste à interroger chaque année depuis vingt ans près de 500 importateurs européens sur leur appréciation des produits fournis par les entreprises de différents pays. Ce sont ainsi les raisons qui les poussent à s'approvisionner dans un pays plutôt que dans un autre qui peuvent apparaître, en identifiant des points forts et des points faibles. C'est la seule enquête qui permette de juger directement de l'évolution des facteurs prix et « hors prix » de la compétitivité (qualité, design, notoriété, innovation, etc...). L'enquête 2013 portait, comme tous les deux ans, sur les biens intermédiaires, les biens d'équipement mécanique et les biens d'équipement électrique et électronique.
- L'enquête 2013 montre que les biens intermédiaires et les biens d'équipement mécaniques français sont positionnés au 3ème rang sur 10 concurrents mondiaux en termes de qualité, derrière uniquement l'Allemagne et le Japon. Pour ces deux produits, les scores obtenus en 2013 sur ce critère sont proches de ceux obtenus en 2011. Pour les autres critères de compétitivité hors prix (ergonomie-design, notoriété, contenu en innovation technologique, délais de livraison, services associés aux produits), ces produits sont classés en général légèrement au-dessus de la moyenne.
- En revanche, le jugement des importateurs se dégrade sur les critères hors prix pour les biens d'équipement électrique et électronique. Ils ne sont ainsi classés qu'à la 5ème place pour la qualité et même à la 7ème place pour l'ergonomie et le design.
- Pour les trois types de produits, deux critères sont clairement jugés insuffisants. D'une part la variété des fournisseurs, qui permet d'apprécier l'étendue de la base industrielle, est jugée faible, systématiquement au-delà du 7ème rang mondial sur 10. D'autre part, l'appréciation du niveau des prix est défavorable et elle se dégrade par rapport à 2011 : les biens d'équipement électrique et électronique sont classés au dernier rang mondial sur le niveau de prix, les biens intermédiaires au 9ème rang sur 10 et les biens d'équipement mécanique au 8ème rang sur 10. De ce fait, la qualité-prix des biens intermédiaires et d'équipement français est globalement jugée comme moyenne.
- Une analyse analogue menée pour les produits allemands, italiens et espagnols fait apparaître les caractéristiques de nos principaux concurrents européens et peut donner des pistes d'explication à la stabilisation des parts de marché de la France depuis 2011. Les produits allemands sont en tête sur la plupart des critères hors prix mais l'appréciation sur les prix des biens intermédiaires et des biens d'équipement mécanique allemands se dégrade nettement par rapport aux résultats de l'enquête de 2011. La qualité des produits italiens est en général considérée comme légèrement inférieure à la moyenne, avec des prix qui ont pourtant nettement augmenté entre 2011 et 2013. Enfin, les produits espagnols sont encore plus nettement au-dessous de la moyenne sur les critères de qualité, de design et de variété des fournisseurs. L'appréciation des prix des produits espagnols s'améliore très nettement pour les biens intermédiaires mais pas pour les biens d'équipement.

Depuis le début des années 1990, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur la perception par les grands acheteurs européens des produits qu'ils achètent à l'étranger. Cette enquête porte une année sur deux sur les biens intermédiaires et d'équipement, et une année sur deux sur les biens de consommation finale. La dernière enquête menée en juin 2013 porte sur les biens intermédiaires et d'équipement, regroupés en trois types de produits : biens intermédiaires, biens d'équipement mécanique et biens d'équipement électrique et électronique.

Un échantillon de 485 importateurs de six grands pays européens (Allemagne, France, Italie, Espagne, Belgique, Royaume-Uni) ont été interrogés sur la perception qu'ils ont des produits en provenance des principaux pays européens, des pays d'Europe centrale et orientale (PECO), des Etats-Unis, du Japon, de la Chine et des pays d'Asie hors Japon et hors Chine, soit dix pays au total.

L'originalité de cette enquête est qu'elle permet de classer les pays selon la qualité de leurs produits, leur contenu en innovation technologique, l'ergonomie ou le design, des qualités qui peuvent influencer l'évolution de leurs parts de marché. D'autres critères hors prix davantage liés à l'entreprise qu'aux produits eux-mêmes, tels que la notoriété de la marque, les délais de livraison ou la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux, du service après-vente) constituent aussi des facteurs importants dans la compétition internationale. Tous ces critères évoluent lentement et sont moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles que les prix. Ils sont fonction de déterminants tels que l'effort d'investissement matériel (augmentation et amélioration des capacités de production) et immatériel (formation, marketing, logiciels, recherche et développement) ainsi que de l'efficacité de l'organisation du travail et de la production.

Nous présentons ici les principaux résultats de l'enquête 2013. Les résultats détaillés de l'enquête sont accessibles sur le site internet de Coe-Rexecode

(www.coe-rexecode.fr). Après avoir rappelé la méthodologie et le mode d'exploitation de l'enquête, nous analysons la position actuelle de la France et de ses principaux concurrents telle qu'elle est perçue par les acheteurs européens. Nous tirons également des enseignements sur la position de la France sur le long terme, en examinant l'historique des enquêtes sur les biens intermédiaires et d'équipement depuis 1995.

Il apparaît que la « qualité » au sens large des biens intermédiaires et des biens d'équipement mécanique français est relativement stable dans le temps et considérée comme l'une des meilleures des dix pays comparés. En revanche, le jugement sur la qualité des biens d'équipement électrique et électronique se dégrade quelque peu et ils sont globalement jugés comme moyens. Par ailleurs, il apparaît clairement que les produits français sont considérés comme de plus en plus chers par rapport à la moyenne du marché, avec un recul de plusieurs places pour chacun des produits par rapport à l'enquête de 2011. De ce fait, le « rapport qualité-prix » des produits français est jugé comme moyen.

Méthodologie de l'enquête

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

Les produits importés par l'entreprise sont classés dans trois catégories : biens intermédiaires, biens d'équipement mécanique et biens d'équipement électrique et électronique. Le questionnaire énonce

ensuite une liste de critères d'appréciation susceptibles de déterminer le choix des fournisseurs par le décideur interrogé. Neuf critères sont énoncés :

- n° 1 La qualité des produits
- n° 2 L'ergonomie et le design
- n° 3 Le contenu en innovation technologique
- n° 4 La notoriété
- n° 5 Les délais de livraison
- n° 6 L'ensemble des services associés aux produits
- n° 7 La variété des fournisseurs
- n° 8 Le prix des produits (le prix « en soi ») (indépendamment des autres critères)
- n° 9 Le rapport qualité-prix

Cette liste de critères appelle plusieurs observations :

a. Les critères énoncés ne sont pas mesurables objectivement. Nous considérons cependant qu'ils sont suffisamment explicites pour renvoyer à une perception précise de la part des personnes interrogées puis de permettre notamment le classement des pays d'origines des produits par les acheteurs.

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

c. Le critère « prix des produits » est un critère un peu particulier dans la mesure où il ne peut vraiment être significatif que pour des produits identiques ou au moins très comparables. Un fournisseur qui offre une gamme de produits dont les prix sont plus élevés que celle d'un autre fournisseur

peut néanmoins être préféré à ce dernier par exemple, si ses produits sont de meilleure qualité ou si le service après-vente est plus efficace. Le choix d'un fournisseur dépend en définitive de l'appréciation relative de l'ensemble des critères sans que l'on puisse opposer l'un d'entre eux à l'ensemble des autres. La compétitivité d'un fournisseur est un concept global dans lequel tous les critères interviennent. Il convient donc de relativiser l'opposition classique entre compétitivité-coût (ou prix) et compétitivité hors coût car la compétitivité « hors coût » est elle-même un agrégat de caractéristiques différentes.

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

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

Exploitation de l'enquête

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

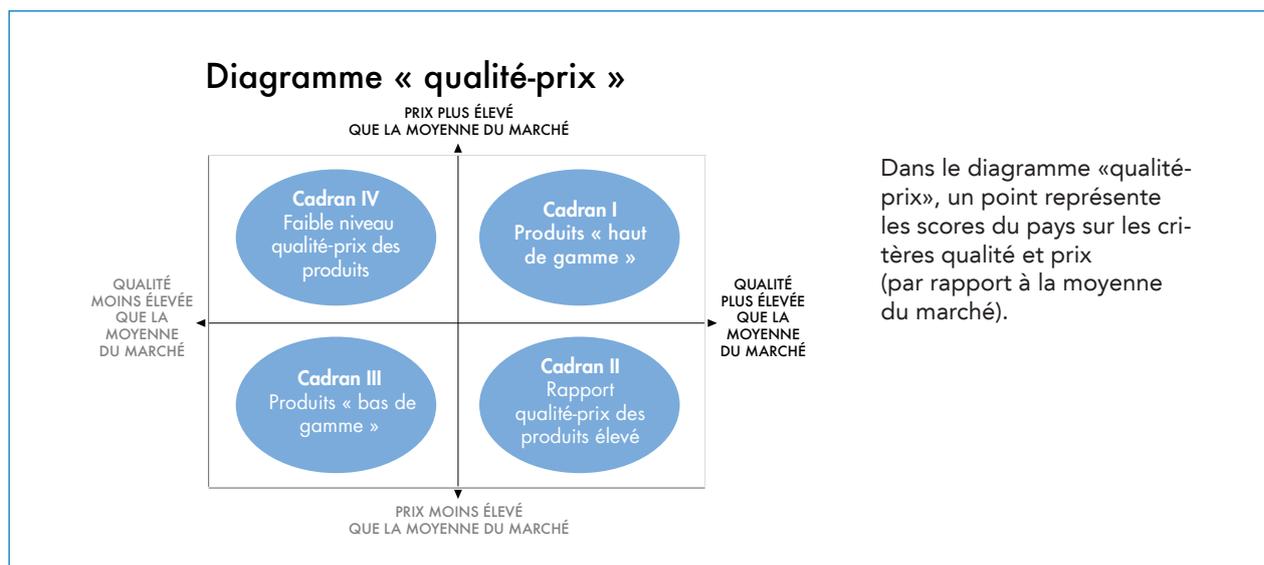
Pour obtenir le classement des différents pays pour chaque critère, on associe une note à chaque modalité de réponse : note de 3 points si les produits du pays sont « les mieux placés sur le marché », note de 2 points s'ils sont « placés dans la moyenne du marché » et note de 1 point s'ils sont « moins bien placés que la moyenne du marché ». On calcule ensuite un « score » pour chaque pays, critère par critère, en faisant la moyenne des notes attribuées par les acheteurs qui ont émis un avis sur les pays d'origine des produits et en « normant » les moyennes obtenues de façon telle qu'elles s'échelonnent de -1 (pays les moins bien placés) à 1 (pays les mieux placés). Les scores obtenus permettent ainsi d'établir le classement moyen des pays, c'est-à-dire l'ordre de préférence entre pays exprimé par « l'acheteur moyen ». On dispose au total pour chaque secteur et pour chaque critère, du classement des pays fournisseurs, que nous appellerons le classement des pays fournisseurs par « l'acheteur moyen » européen.

Représentation des résultats de l'enquête

L'enquête étant conduite pour les biens intermédiaires et d'équipement tous les deux ans depuis

1995 (années impaires – les années paires, l'enquête porte sur les biens de consommation), il est possible de comparer les jugements des acheteurs au fil du temps. Nous proposons tout d'abord une analyse de l'évolution de l'appréciation des importateurs depuis 2011 pour l'ensemble des pays. Puis, dans le cas de la France, les données disponibles permettent de dégager des tendances de long terme sur la compétitivité des produits français, notamment depuis la rupture du début des années 2000.

Une présentation partielle mais parlante des résultats consiste pour un secteur donné à positionner chaque pays en portant sur l'axe des abscisses le score « qualité » (critère n° 1) et en ordonnée l'opposé du score « prix » (critère n° 8). Les produits se situant dans les cadrans « Est » (cadrans 1 et 2) sont considérés comme ayant une qualité meilleure que la moyenne du marché. De la même façon, les produits situés dans les cadrans « Nord » (cadrans 1 et 4) sont considérés comme chers relativement aux autres produits. Lorsqu'un produit se déplace du « Sud-Ouest » vers le « Nord-Est » (du cadran 2 vers le cadran 1), il s'améliore en qualité mais son prix augmente. Il monte donc en niveau dans la gamme. Le déplacement inverse correspond à une baisse du niveau des produits dans la gamme. Dans le cadran « Nord-Est » (cadran I) se trouvent donc les produits



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

Un jugement positif de la qualité des produits français mais des prix jugés trop élevés

Les résultats de l'enquête 2013, qui concerne les biens intermédiaires et les biens d'équipement, sont présentés dans le tableau page 34 sous la forme du rang pour l'acheteur moyen européen des dix pays étudiés, pour chaque produit et chaque critère.

On constate très globalement que sur les critères hors prix, les produits français sont en général à la moyenne ou légèrement au-dessus. Ils sont très souvent dépassés par les produits allemands et japonais mais se placent en revanche devant les produits espagnols ou italiens. S'agissant du prix, les produits français sont considérés comme chers, leur classement variant entre la septième et la dixième place sur dix. Au total, leur rapport qualité-prix est jugé comme moyen, légèrement supérieur à la moyenne pour les biens d'équipement électrique et électronique et légèrement inférieur pour les biens intermédiaires.

S'agissant de la qualité, les produits français sont positionnés en troisième position derrière l'Allemagne et le Japon pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement mécanique. Ils sont en revanche seulement classés à la moyenne pour les biens d'équipement électrique et électronique. Le contenu en innovation technologique est jugé favorablement pour les biens d'équipement, mais seulement moyen pour les biens intermédiaires. La noto-

riété et les délais de livraison sont plutôt bons, en particulier pour les biens intermédiaires. En revanche, l'ergonomie et le design des produits français sont jugés plutôt défavorablement. Enfin, la variété des fournisseurs français est considérée très faible pour tous les produits.

Les analyses analogues pour l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne font apparaître les caractéristiques de nos principaux concurrents européens. L'Allemagne est presque toujours en tête sur la plupart des critères hors prix, à l'exception de l'ergonomie et du design. En revanche, les prix des produits allemands sont jugés élevés, plus même que ceux des produits français pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement mécanique. La qualité des produits italiens est en général considérée comme légèrement inférieure à la moyenne, avec un jugement un peu plus positif pour les biens intermédiaires. L'Italie se distingue néanmoins pour l'ergonomie et le design de ses produits ainsi que pour la variété de ses fournisseurs. Les produits espagnols sont en général au-dessous de la moyenne sur les critères de qualité, de design et de variété des fournisseurs. L'appréciation des prix des produits espagnols est très favorable (1er rang) pour les biens intermédiaires mais elle l'est moins pour les biens d'équipement.

Les produits allemands au premier rang pour la qualité et le contenu en innovation

On constate sur les graphiques construits pour les différents secteurs (pages 36 et 37) que les positions des produits évoluent finalement assez peu, notamment sur l'appréciation de la qualité.

La qualité des produits allemands est jugée supérieure à celle des autres pays. A l'inverse, la qualité des produits espagnols est jugée médiocre. On constate même que l'appréciation des importateurs se dégrade entre 2011 et 2013 sur la qualité des produits en provenance d'Espagne. Sur les prix, il apparaît que, particulièrement pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement mécanique, les importateurs ressentent une augmentation relative

**Classement des dix pays fournisseurs par l'acheteur moyen européen
pour les trois secteurs étudiés en 2013**

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

Source : Enquête « Compétitivité », Coe-Rexecode

des prix des produits de qualité (situés à droite sur les graphiques) et plutôt une baisse relative de prix des produits de qualité médiocre (situés à gauche sur les graphiques). Le plus frappant est la perception d'un fort renchérissement des produits allemands entre 2011 et 2013.

La faiblesse du rapport qualité-prix des produits français pèse depuis une décennie sur nos performances à l'exportation et a contribué à la forte baisse des parts de marché de la France depuis le début des années 2000. Les parts de marché se sont toutefois stabilisées depuis 2010 et l'enquête donne quelques pistes d'explication en comparaison avec nos plus proches voisins. Ainsi, si la qualité allemande est toujours considérée comme nettement supérieure à celle des autres, en revanche, le jugement sur les prix s'est nettement dégradé depuis 2011. Les biens italiens sont jugés de moindre qualité que les produits français mais leurs prix ont également fortement augmenté. Enfin, l'appréciation de la qualité des produits espagnols se dégrade, sans que les prix, à l'exception de ceux des biens intermédiaires, ne baissent significativement. On sait pourtant que ce sont les exportateurs espagnols qui ont le plus significativement redressé leurs parts de marché depuis 2010, ce qui nécessiterait une analyse plus poussée de la relation entre le jugement sur la qualité et la performance à l'exportation.

Un rapport qualité-prix des produits français plutôt stable sur dix ans

Enfin, le fait de disposer de l'enquête depuis 1995 permet d'examiner l'évolution du rang des produits français. Nous présentons dans les pages suivantes sous forme visuelle pour chaque critère l'évolution du rang de la France parmi les dix pays fournisseurs. Nous regroupons les résultats des trois produits sur chacun des neuf graphiques correspondant aux neuf critères. L'idée est de mettre en évidence d'éventuelles tendances dans l'évolution du jugement des importateurs sur les produits français. Ces tendances sont représentées schématiquement sur les neuf graphiques par une large flèche bleue.

L'enquête de 2011 sur les biens intermédiaires et d'équipement avait mis en évidence une amélioration de la compétitivité hors-prix des produits français, avec toutefois un rapport qualité-prix toujours insuffisant, du fait de prix jugés trop élevés. L'enquête de 2012 sur un panier de produits différents (biens de consommation) donnait un message similaire, avec en outre une légère dégradation de l'appréciation sur le contenu en innovation et sur les services associés.

L'enquête de 2013 confirme ces messages pour les biens intermédiaires et pour les biens d'équipement mécanique, avec un jugement sur la qualité et sur une majorité des critères hors-prix relativement stable. En revanche, l'appréciation sur les caractéristiques hors prix des biens d'équipement électrique et électronique se dégrade. Par ailleurs, l'appréciation sur les prix se dégrade nettement en 2013 pour les trois produits, effaçant les progrès enregistrés en 2011. Il en est de même pour la variété des producteurs.

Dans le détail, les positions des biens intermédiaires s'érodent quelque peu sur l'ergonomie-design, le contenu en innovation et les services associés aux produits. Sur la qualité, les biens intermédiaires français passent de la 1ère place en 2011 à la 3ème place en 2013, mais le score reste proche de celui de 2011 et les produits français figurent toujours dans le trio de tête nettement mieux jugé que les produits des autres pays, avec l'Allemagne et le Japon.

Pour les biens d'équipement mécanique, la position des produits français progresse sur l'ergonomie-design, tandis que les progrès enregistrés en 2011 sur le contenu en innovation technologique et les services associés sont consolidés.

En revanche, pour les biens d'équipement électrique et électronique, le bilan de l'enquête 2013 est moins favorable qu'en 2011. L'appréciation se dégrade très nettement sur l'ergonomie-design, sur les délais de livraison et sur la notoriété, effaçant ainsi les progrès enregistrés en 2011 pour revenir à des rangs comparables à ceux de 2007-2009, voire inférieurs. C'est uniquement sur le contenu en innovation et

Diagramme « qualité-prix » pour les biens d'équipement électrique et électronique

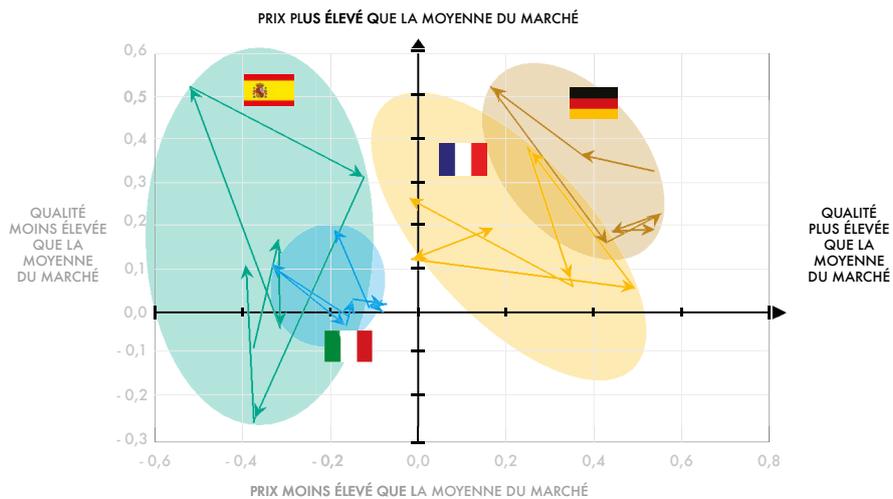


Diagramme "qualité-prix" pour les biens intermédiaires

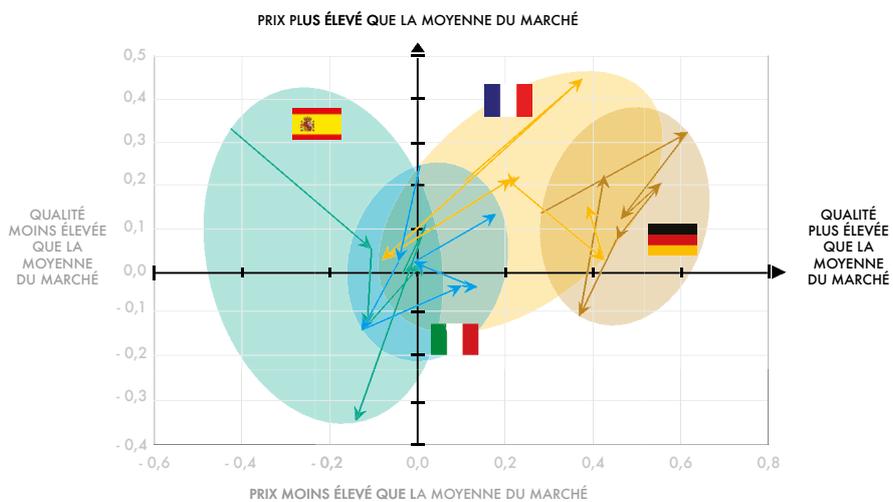
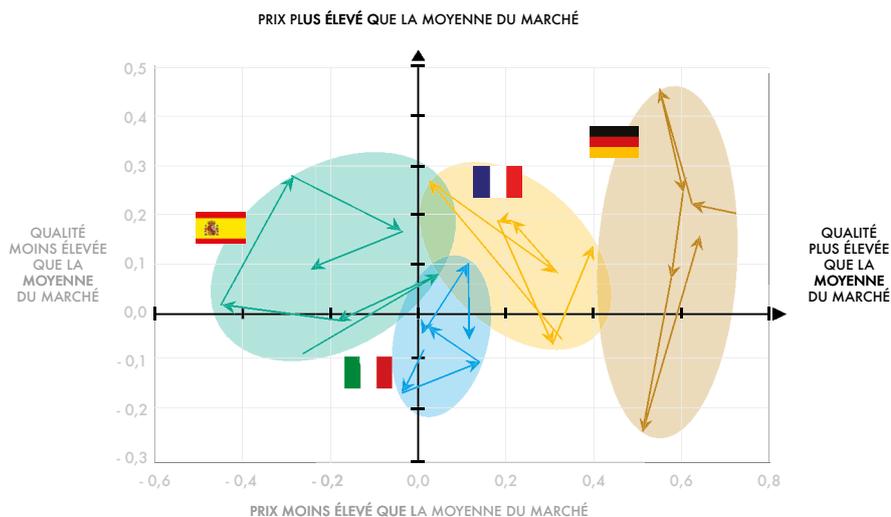


Diagramme "qualité-prix" pour les biens d'équipement mécanique



sur les services associés, mais à des rangs encore modestes (respectivement 4ème et 5ème), que ces produits confirment les progrès enregistrés en 2011.

Enfin, pour les trois produits, la variété des fournisseurs est jugée en net recul entre 2011 et 2013, en conséquence de l'étranglement de la base industrielle française.

Conclusion

On constate tout d'abord que les critères regroupés habituellement par l'idée de compétitivité « hors-coût » sont plutôt bons et relativement stables pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement mécanique. En revanche, la dégradation en 2013 par rapport à 2011 de la position des biens d'équipement électrique et électronique sur ces critères est plus préoccupante.

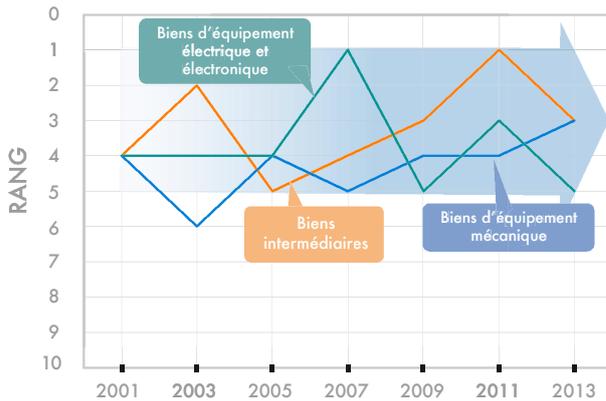
Ensuite, il apparaît que pour l'ensemble des produits, le rapport qualité-prix est jugé seulement comme moyen, à cause d'un niveau de prix des produits trop élevé par rapport aux concurrents.

Cette faiblesse du rapport qualité-prix pèse depuis une décennie sur les performances à l'exportation et a contribué à la forte baisse des parts de marché de la France depuis le début des années 2000. Les parts de marché se sont toutefois stabilisées depuis 2010 et l'enquête donne quelques pistes d'explication en comparaison avec nos plus proches voisins.

Ainsi, si la qualité allemande est toujours considérée comme nettement supérieure à celle des autres pays, en revanche, le jugement sur les prix allemands s'est nettement dégradé depuis 2011. Les biens italiens sont jugés de moindre qualité que les produits français mais leurs prix ont également fortement augmenté. Enfin, l'appréciation de la qualité des produits espagnols se dégrade, sans que les prix relatifs, à l'exception de ceux des biens intermédiaires, ne baissent significativement. ■

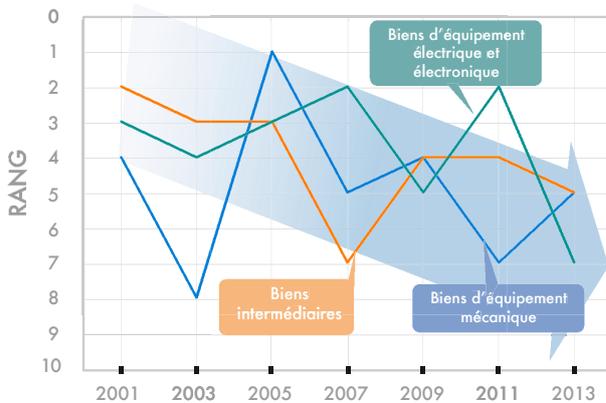
Rang des produits français parmi les produits de dix pays fournisseurs

Critère « Qualité »



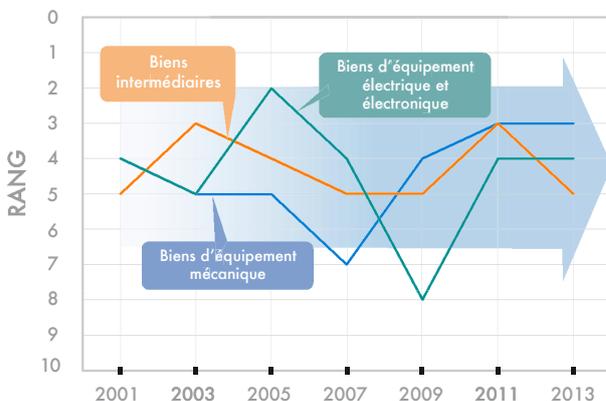
Le rang sur le critère qualité est stable depuis le début des années 2000. Pour les biens d'équipement mécanique et les biens intermédiaires, les produits français ne sont devancés que par les produits japonais et allemands. En revanche, le rang des produits d'équipement électrique et électronique est au plus bas sur la période.

Critère « Ergonomie – Design »



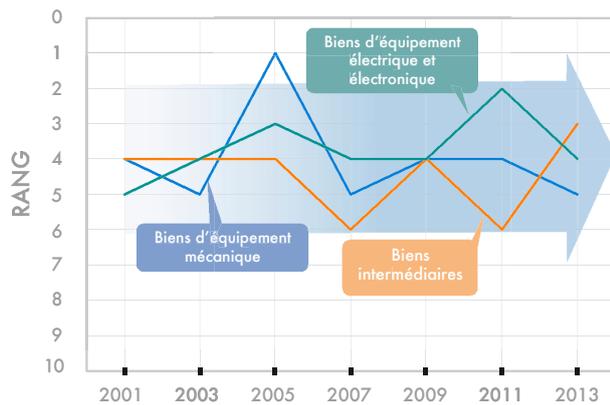
L'enquête de 2013 ne marque pas de rupture avec la tendance à la dégradation du rang sur le critère d'ergonomie-design.

Critère « Contenu en innovation technologique »



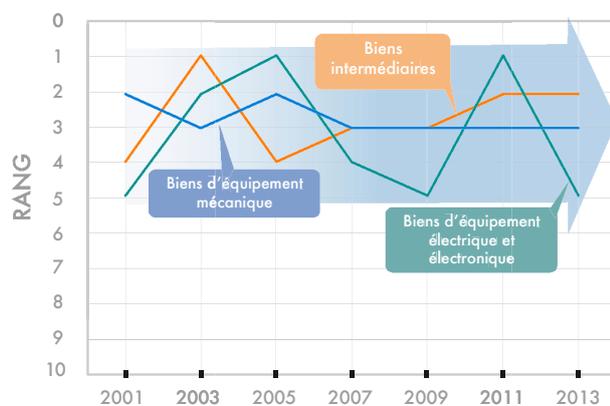
Le rang du contenu en innovation est relativement stable sur la période. L'amélioration constatée en 2011 sur les biens d'équipement et électronique, après le creux de 2009, est confirmée en 2013. Elle ne l'est pas en revanche pour ce qui concerne les biens intermédiaires.

Critère « Notoriété »



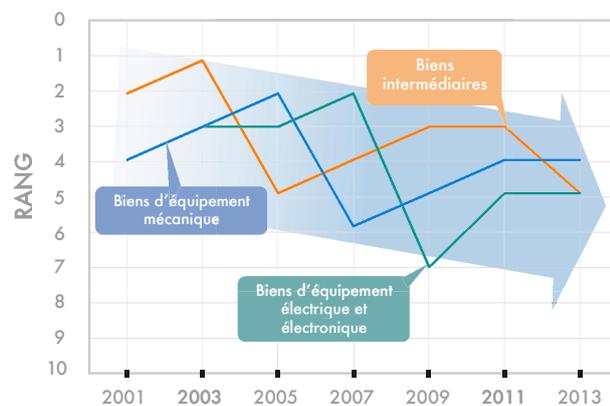
La notoriété des biens intermédiaires obtient son plus haut rang en 2013. En revanche, elle recule pour les biens d'équipement mécanique et encore plus pour les biens électrique et électronique. Sur dix ans, ce critère apparaît relativement stable.

Critère « Délais de livraison »



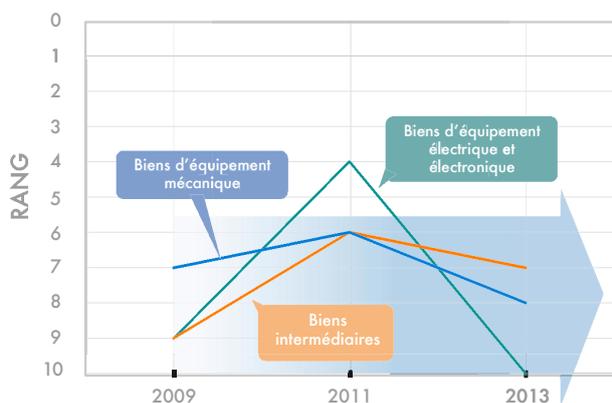
L'appréciation sur les délais de livraison est très stable pour les biens d'équipement mécanique et les biens intermédiaires. Pour les biens d'équipement électrique et électronique, l'enquête de 2013 ne confirme pas les progrès enregistrés en 2011.

Critère « Services associés aux produits »



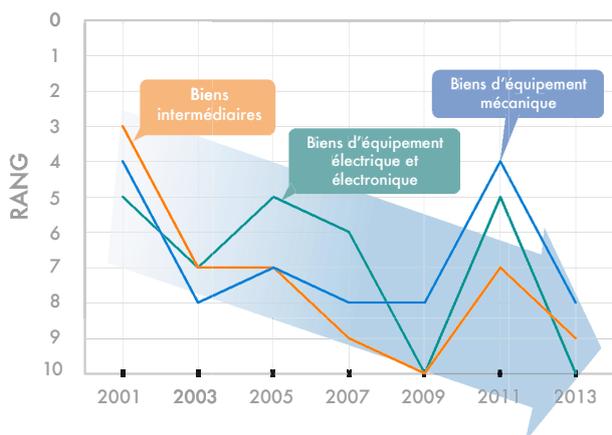
L'appréciation sur les services associés aux produits est en légère baisse sur dix ans, en particulier pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement électrique et électronique

Critère « Variété des fournisseurs »



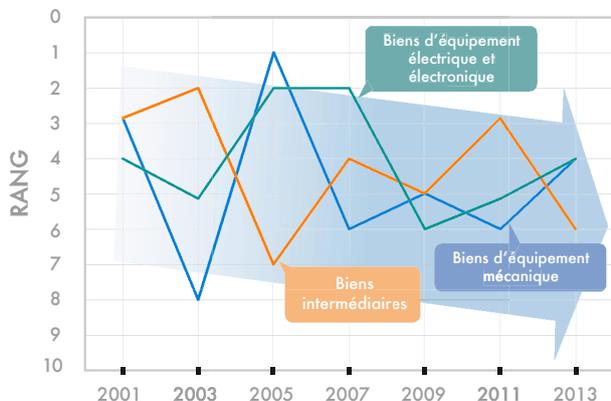
Sur ce critère mesuré seulement depuis 2009, on constate que le positionnement des produits français est défavorable, et que les progrès enregistrés en 2011 n'ont pas été confirmés en 2013.

Critère « Prix »



Le rang en termes de prix est sur une tendance à la dégradation depuis dix ans, les trois secteurs ayant perdu entre quatre et six places sur la période en termes de compétitivité-prix. L'année 2011 marquait une nette amélioration de l'appréciation sur les prix, qui ne s'est pas confirmée en 2013. Les prix des biens d'équipements électrique et électronique sont jugés comme étant les plus élevés.

Critère « Rapport qualité-prix »



Le rapport qualité-prix est en légère dégradation tendancielle, notamment pour les biens intermédiaires, qui ont perdu trois places en dix ans.