

Document de travail n°71

La compétitivité française en 2018

Ce document de travail a été réalisé par

Michel DIDIER et Emmanuel JESSUA

Rexecode

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

Rexecode : association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 - Siret : 784 361 164 00030 - APE 9412Z

Siège social : 29 avenue Hoche - 75008 PARIS - Tél. (33) 01 53 89 20 89 - www.rexecode.fr - www.twitter.com/Rexecode

La compétitivité française en 2018

Sommaire

Editorial	5
Résumé	7
Introduction	9

Première partie

Après un long recul des parts de marché françaises, des indices d'une possible stabilisation 15

1. La position de la France dans la concurrence mondiale.....	15
2. La position de la France dans la zone euro	17
3. Les gagnants et les perdants de la compétitivité dans la zone euro.....	19

Deuxième partie

Comprendre la désindustrialisation 25

1. Le mécanisme d'ensemble du recul de la compétitivité industrielle.....	26
2. Une double incertitude statistique.....	31
3. Le coût pour l'industrie des consommations intermédiaires non industrielles ..	38
4. Baisse des marges et réduction de la base industrielle française	39
5. Une forte substitution du capital au travail	43
6. Compétitivité hors-prix et rapport qualité-prix	46

Enseignements pour la politique économique 49

<i>Focus n° 1</i> <i>Résultats de l'enquête Compétitivité 2018 sur les biens de consommation.....</i>	<i>55</i>
--	-----------

<i>Focus 2</i> <i>La perte de compétitivité frappe le secteur phare de l'industrie pharmaceutique</i>	<i>67</i>
--	-----------

<i>Focus 3</i> <i>Réalités et enjeux de la transformation du système productif européen</i>	<i>81</i>
--	-----------

Jun 2019

La compétitivité française en 2018

Editorial

Notre treizième rapport annuel sur la compétitivité française est publié alors que l'Union Européenne met en place une nouvelle direction. L'Europe est aujourd'hui confrontée à de nombreux défis économiques. Certains concernent l'ensemble des pays développés. C'est le cas, à des degrés divers, des conséquences du vieillissement, de l'impact du numérique, du ralentissement des gains de productivité, de la transition écologique, ou des mouvements migratoires, qui touchent tout particulièrement l'Europe en raison de sa position géographique.

Le défi crucial, qui conditionne les réponses de l'Europe à tous les autres défis, et qui est en soi un défi spécifiquement européen, tient au fait que l'Union Européenne n'est plus simplement une liste de nations indépendantes, mais qu'elle n'est pas non plus, et de loin, un Etat fédéral organisé. Le projet économique européen s'est construit sur les trois libertés de circulation des hommes, des marchandises et des capitaux. Le projet politique de l'Union européenne est, et reste, de créer une vaste zone de vie commune et de rapprochement entre les peuples. Tout cela devait apporter puissance et prospérité. Mais beaucoup de citoyens considèrent que ces promesses ne sont pas tenues. C'est un fait que les dynamiques de compétitivité et les niveaux de vie des populations des différents pays divergent.

Quelques chiffres, largement détaillés dans ce rapport 2018 sur la compétitivité française, illustrent ces divergences. De 2000 à 2018, l'Allemagne a gagné plus de 3 points de parts de marché à l'exportation dans la zone euro, l'Espagne est stable, l'Italie a perdu 2,5 points, la France 3,6 points. Or chaque point représente 52 milliards d'euros. Un recul de 3,6 points pour la France, c'est plus de 180 milliards d'euros d'exportations perdues, soit l'équivalent de près de 8 points de PIB, avec bien évidemment des conséquences sur le pouvoir d'achat. Au cours des dix dernières années, le pouvoir d'achat moyen par ménage, c'est-à-dire le pouvoir d'achat du foyer moyen, a gagné 8 points en Allemagne. Il a stagné en France. Il a diminué en Italie et en Espagne. C'est dire les écarts de niveau de vie qui se sont créés entre les populations. La France n'apparaît pas en situation favorable. La désindustrialisation a été parmi les plus rapides dans la zone euro et certains de nos territoires en ont subi durement les effets. Notre enquête compétitivité 2018 montre que les produits français sont considérés comme chers (focus n° 1). Même l'industrie du médicament, considérée comme une industrie phare, a vu sa base de production se réduire dans la zone euro (focus n° 2).

Face à ce constat, certains préconisent que l'Allemagne augmente ses dépenses publiques pour stimuler et entraîner l'activité européenne dans son ensemble. La suggestion est en théorie recevable, mais elle ne réglerait pas la question des

rapports de compétitivité, donc la question de la divergence, qui vient des écarts d'efficacité de l'offre productive et non de la demande publique. Or, les pays européens ont plutôt aggravé leurs différences dans l'utilisation de leurs capacités productives. C'est ce que montre par exemple l'article « Réalités et enjeux de la transformation du système productif européen » (focus n° 3).

L'attente de pouvoir d'achat de la population et l'ampleur des besoins d'investissements pour la transition énergétique nécessiteront un accroissement de notre production intérieure dans les prochaines années. Il est crucial pour la position de la France en Europe d'interrompre la spirale de la perte de compétitivité et de la désindustrialisation. De ce point de vue, les baisses de charges sociales des années 2013 à 2017 se sont avérées bénéfiques. On peut y voir la cause, au moins partielle, des quelques signes avant-coureurs d'une stabilisation de nos parts de marché. Pour consolider cette situation, et – pourquoi pas ? – amorcer une réindustrialisation de notre territoire, l'évolution des salaires doit être en ligne avec les gains de productivité du travail, et la politique de maîtrise des coûts de production par une baisse des prélèvements publics ne doit pas être interrompue. Elle doit être bien au contraire poursuivie, voire amplifiée. C'est une condition pour renforcer notre potentiel de croissance et c'est aussi la condition pour une convergence européenne.

Michel DIDIER

La compétitivité française en 2018

Résumé

- Le fait de la perte de parts de marché de la France depuis près de vingt ans dans la zone euro est bien établi et largement reconnu. Les raisons de ce recul et, par conséquent, la nature des politiques à mettre en œuvre, restent cependant controversées.
- Les conclusions des études antérieures divergent sur les poids respectifs des prix, des coûts salariaux et des facteurs plus structurels entre la France et nos partenaires de la zone euro dans le recul de la compétitivité française.
- Ce document de travail propose un schéma d'analyse cohérent, qui rend compte de l'ensemble des observations suivantes : recul des parts de marché, baisse des marges, désindustrialisation, maintien de l'effort d'investissement.
- Le début des années 2000 a notamment enregistré les effets des politiques du travail opposées en France et en Allemagne. L'ampleur des chocs de coûts et de prix sur le système productif français s'avère difficile à apprécier car les statistiques qui en rendent compte mènent à des analyses divergentes.
- Ce qui ne fait aucun doute, c'est que trois tendances défavorables se sont alors créées : une forte baisse des marges de l'industrie, un recul rapide des parts de marché, une désindustrialisation française plus rapide que la moyenne européenne. La France est le pays où le nombre d'entreprises industrielles et l'emploi industriel ont le plus diminué depuis le début des années 2000. Pour faire face, les entreprises ont maintenu un rythme élevé de substitution du capital au travail et, pour cela, la part de leur valeur ajoutée affectée à l'investissement.
- La dérive relative des coûts français s'est progressivement réduite au cours de la présente décennie. La politique de baisse des charges sociales de 2013-2017 y a contribué. Les résultats de 2018 laissent entrevoir un espoir de stabilisation de notre compétitivité, à un étiage réduit. Les parts de marché ont été stables. Cependant, la part de la valeur ajoutée industrielle française dans la zone euro a encore reculé.
- Pour consolider l'acquis des parts de marché et enrayer la désindustrialisation, nous recommandons de maintenir l'évolution des salaires en ligne avec les gains de productivité, de rejeter tout retour en arrière sur le niveau des allègements de charges sociales et d'engager une baisse des impôts de production pour les rapprocher de la moyenne européenne.

Introduction

Ce document de travail présente le treizième rapport annuel sur la compétitivité française. Le constat est à la fois rassurant et préoccupant. Rassurant dans la mesure où les parts de marché de la France paraissent peut-être en voie de stabilisation. Préoccupant parce que le poids de la valeur ajoutée industrielle française en Europe continue encore de reculer. Or, c'est la création de valeur qui détermine les revenus.

Le constat de la perte de compétitivité française a été mis en lumière par Rexecode dans les rapports annuels sur la compétitivité de la France, et pour ce qui concerne plus précisément la situation par rapport à l'Allemagne, dans l'ouvrage [Compétitivité France-Allemagne : le grand écart](#)¹. Ce constat est aujourd'hui largement partagé.

Une recherche bibliographique identifie plus d'une centaine d'études sur la question de la perte de compétitivité française au cours des deux dernières décennies. Le fait du recul de la part des produits français sur les marchés extérieur et intérieur au cours des vingt dernières années est généralement reconnu. Cependant, les raisons de ce recul et la nature des politiques à mettre en œuvre restent en débat.

Des études nombreuses et des interprétations diverses

Un rapport² d'information de l'Assemblée Nationale de 2013 recherchant les causes de la perte de compétitivité de l'économie française observait que l'équilibre économique général avait été « lourdement affecté » par les lois relatives aux 35 heures, et que le coût du travail plus élevé que dans les autres pays européens avait contraint les industriels à comprimer leurs marges. Le rapport préconisait notamment une réforme du marché du travail et un nouveau financement de la protection sociale.

Plusieurs travaux de chercheurs de la Banque de France³ se sont interrogés sur l'impact des consommations de services sur les coûts du secteur industriel. Selon ces travaux, les coûts unitaires du travail dans les services qui contribuent le plus aux exportations manufacturières auraient évolué à un rythme similaire à celui du secteur manufacturier, contrairement à l'évolution de l'ensemble des services. Les pertes de parts de marché françaises à l'exportation ne résulteraient donc pas d'une dérive des coûts du travail dans les services incorporés aux exportations manufacturières.

¹ Michel DIDIER, Gilles KOLEDA, Editions Economica, 2011.

² [Rapport d'information sur les coûts de production en France](#), Daniel GOLDBERG, Rapport d'information – Assemblée Nationale, 2013, N°843, mars, 620 p.

³ [Les coûts du travail des services domestiques incorporés aux exportations pèsent-ils sur la compétitivité-coût ?](#) Laura LE SAUX, Vincent VICARD, Bulletin de la Banque de France 2014, N°197, 3ème trimestre, pp. 55-65.

Un article de la revue Trésor-Eco⁴ notait que la désindustrialisation apparaît plus rapide en France que dans d'autres pays européens. Ce constat refléterait les difficultés des entreprises industrielles françaises face à la concurrence internationale, mais aussi une baisse de l'attractivité du territoire français comme lieu de production industrielle. Les difficultés des industriels français face à la concurrence internationale s'expliqueraient pour partie par une forte progression des coûts salariaux de l'industrie et par une hausse du coût des consommations intermédiaires. Les auteurs soulignent que les industriels auraient été contraints de baisser leurs marges pour maintenir leur compétitivité-prix, ce qui a retardé la modernisation de l'appareil productif et freiné la montée en gamme des entreprises industrielles françaises.

Une note récente du Conseil d'Analyse Economique⁵ observe que « la compétitivité-prix de la France s'est fortement dégradée entre 2000 et 2008, en particulier vis-à-vis de l'Allemagne ». La note pointe l'impact de la hausse du coût du travail et les efforts de marge qui ont dû être consentis pour limiter la perte de compétitivité-prix. Elle précise qu'« en France, la dégradation de la compétitivité-coût, en particulier vis-à-vis de son principal concurrent qu'est l'Allemagne, a incité les entreprises à consentir des efforts de marge pour limiter la perte de compétitivité-prix »⁶.

Dans une lettre de janvier 2019⁷, le CEPII souligne de son côté l'atonie des exportations françaises. Selon la note du CEPII, la perte de compétitivité ne tiendrait ni à une mauvaise spécialisation ni à un recul de la compétitivité-prix. L'explication tiendrait plutôt, selon les auteurs, au cours des années 2000, à une hausse du coût du travail particulièrement forte en France, puis au cours de la présente décennie à « l'importance des investissements à l'étranger des grandes entreprises », qui s'expliquerait elle-même par une proportion de grandes entreprises multinationales particulièrement élevée en France.

Le premier rapport du Conseil national de productivité⁸ consacre une large place à la compétitivité. « La compétitivité est évaluée principalement à l'aune de la balance courante, c'est-à-dire la somme des flux d'échanges de biens et services et des transferts de revenus entre la France et le reste du monde ». Selon les auteurs du rapport, la compétitivité-prix de la France se serait dégradée vis-à-vis des pays de l'OCDE entre 2000 et 2010, la compétitivité « hors-prix » expliquant à titre principal le différentiel de performance de la France avec ses partenaires de la zone euro. Les auteurs estiment en effet que « la compétitivité-prix de la France s'est améliorée vis-à-vis de la zone euro

⁴ *L'industrie : quels défis pour l'économie française ?* Guillaume FERRERO, Alexandre GAZANIOL, Guy LALANNE, Trésor-Eco (Direction générale du Trésor) 2014, n°124, février, 8 p.

⁵ Conseil d'Analyse Economique, sous la responsabilité de Yannick L'HORTY, Philippe MARTIN et Thierry MAYER « *Baisses de charges : stop ou encore ?* ».

⁶ Les auteurs avancent que l'écart de compétitivité-prix « s'expliquerait par une sous-évaluation de l'Allemagne de l'ordre de 15 % et d'une sur-évaluation de la France de l'ordre de 10 % », estimations qui nous semblent excessives.

⁷ Lettre du CEPII n° 395 de janvier 2019 « *L'étonnante atonie des exportations françaises* » et le *Policy Brief n° 24* de février 2019.

⁸ *Productivité et compétitivité, où en est la France dans la zone euro ?* Conseil National de productivité, avril 2019

depuis 2000 avec notamment un net redressement entre 2000 et 2006 ». Ils concluent : « Il apparaît donc compliqué d'expliquer la réduction des parts de marché françaises – par rapport à ses partenaires de la zone euro en particulier – par une dégradation de la compétitivité-prix ». La seule explication des pertes de parts de marché, un peu en forme de tautologie, est donc un recul de la compétitivité hors-prix, sans que cette conclusion puisse être étayée par des données directes. Le rapport souligne aussi une augmentation des coûts salariaux unitaires dans les secteurs abrités beaucoup plus rapide que dans les secteurs exposés à la concurrence mondiale, mais il indique par ailleurs que « la France ne se caractérise pas par des coûts des consommations intermédiaires élevés ».

En résumé, les analyses convergent dans l'ensemble sur l'influence de la hausse du coût salarial au début des années 2000 et du recul des marges des entreprises dans la perte de compétitivité. Cependant, elles expliquent mal par quels mécanismes précis le coût salarial et le recul des marges ont entraîné un tel recul des parts de marché et, en particulier, plusieurs évolutions qui peuvent paraître à première vue paradoxales.

Le premier paradoxe est le recul des parts de marché alors que, selon les données des comptes nationaux, les prix des exportations françaises n'auraient pas augmenté relativement aux prix des exportations des autres pays européens. Il n'y aurait donc pas eu de recul de la compétitivité-prix des produits industriels français. Alors pourquoi un tel recul des parts de marché ?

Le second paradoxe est que, selon les comptes nationaux, les coûts salariaux unitaires dans l'industrie, c'est-à-dire le coût salarial par unité produite, n'auraient pas augmenté en France au cours des années 2000. Alors pourquoi une telle baisse des marges ?

Enfin, troisième paradoxe. Comment concilier un recul des parts de marché et une baisse des marges avec un taux d'investissement qui s'est maintenu à un niveau relativement élevé ?⁹ Pourquoi des investissements « élevés » se sont-ils accompagnés d'un recul de la compétitivité industrielle ?

⁹ Une étude de La Fabrique de l'industrie et France stratégie, *L'investissement des entreprises françaises est-il efficace ?* (Sarah Guillou, Caroline Mini et Rémi Lallement) - Les notes de la Fabrique de l'industrie, 2018 – fait observer que « depuis une dizaine d'années, l'investissement des entreprises est plus élevé en France que dans la plupart des autres pays européens » pour l'ensemble des entreprises et aussi pour le secteur manufacturier. Ainsi en 2016, les dépenses d'investissement de l'industrie représentaient-elles, 25,7 % de la valeur ajoutée industrielle en France contre 19,0 % en Allemagne. L'étude ne retient ni l'hypothèse d'investissements « improductifs » particulièrement élevés, ni un poids de contraintes réglementaires plus fortes en France. Elle relève des différences de répartition entre pays des dépenses d'investissement entre investissements en matériels et immatériels, mais suggère que ces différences pourraient « au moins en partie provenir d'un artefact comptable ». Bref, l'explication du paradoxe de l'investissement resterait à trouver.

Une mise en cohérence

Nous proposons dans la présente étude une interprétation macroéconomique qui intègre et articule l'ensemble des observations, et qui lève les trois paradoxes des prix, des marges et de l'investissement.

Il apparaît d'abord que la plupart des études sur la compétitivité s'appuient sur les évolutions des prix de production et des coûts salariaux des comptes nationaux. Selon ces indicateurs, il n'y aurait pas eu de dégradation de la compétitivité-prix et de la compétitivité-coût salarial de l'industrie depuis 2000. Cependant, ces prix et ces coûts diffèrent très sensiblement des indices de prix et de coûts salariaux mesurés par des enquêtes directes auprès des entreprises publiées par l'INSEE et Eurostat. Ces derniers indicateurs de prix et de salaires montrent en effet une forte dégradation de la compétitivité-prix et de la compétitivité-coût, particulièrement au début des années 2000, période du décrochage des parts de marché. Les résultats de ces enquêtes semblent plus cohérents avec le recul des parts de marché, ainsi au demeurant qu'avec les résultats de notre *enquête Compétitivité*, la dernière en date étant intégrée dans le présent document de travail (Focus 1).

Il apparaît en outre que les hausses de coûts et de prix dans les secteurs moins exposés à la concurrence mondiale ont pesé sur les coûts de leurs clients industriels. Les données comptables sur les entreprises montrent en effet une dégradation des marges industrielles, qui sont la contrepartie d'une forte augmentation du poids des consommations de biens et services achetées par l'industrie aux autres secteurs économiques, beaucoup moins exposés à la concurrence mondiale. Il s'avère que les marges des secteurs exposés ont de ce fait été comprimées et qu'un nombre important d'entreprises industrielles ont disparu. La base industrielle française s'est contractée relativement à la zone euro, ce qui a contribué à la baisse des parts de marché des produits français.

Par ailleurs, face à la hausse de leurs coûts, les entreprises exposées à la concurrence mondiale ont dû maintenir un rythme élevé de substitution de capital au travail afin de compenser la hausse des coûts par des gains de productivité du travail. Le taux d'investissement « élevé » reflète cette substitution de capital au travail et les efforts d'investissements de productivité, mais il s'agit d'un taux, rapportant l'investissement à une valeur ajoutée en contraction relative, et non du niveau de l'investissement.

Les évolutions des années récentes, dont ce rapport rend compte de façon complète, montrent enfin l'efficacité des mesures d'allègements de cotisations sociales des années récentes. Ces mesures ont permis de corriger, au moins partiellement, la dérive des coûts salariaux français dans l'ensemble de l'économie, et d'atténuer progressivement le rythme des pertes de parts de marché. La résorption n'est encore que partielle. La stabilisation des parts de marché ne peut donc pas être considérée comme acquise, après dix-huit ans de recul. La bonne conjoncture mondiale de 2017 due à la chute du prix du

pétrole de 2015 et 2016 a bénéficié à l'industrie française, mais la désindustrialisation relative n'est pas interrompue.

Notre conclusion est sans ambiguïté. Si l'on souhaite enrayer la désindustrialisation du territoire français, voire espérer amorcer progressivement une reconquête du terrain perdu, la politique d'allègement des prélèvements obligatoires sur les coûts de production doit être poursuivie durablement. Une hausse du coût du travail est intervenue le 1^{er} janvier 2018. Une réduction des allègements de charges sociales, quel que soit son champ d'application, constituerait une deuxième hausse du coût du travail. Elle signerait un renversement d'une stratégie économique bénéfique et serait défavorable à la compétitivité. Compte tenu de la suppression des charges sociales au niveau du smic, c'est sans doute davantage sur les impôts de production que des allègements supplémentaires de prélèvements et de coûts devraient être orientés. Les baisses de charges devraient en outre être relayées par une évolution des salaires plus en ligne avec les gains de productivité.

Première partie

Après un long recul des parts de marché françaises, des indices d'une possible stabilisation

Cette première partie présente l'évolution récente de la position de la France dans la concurrence mondiale et au sein de la zone euro. Le constat s'appuie sur les données de comptabilité nationale qui recensent l'ensemble des échanges de biens et services. Ces données n'existant pas pour tous les pays, il s'appuie à défaut sur les données douanières dont on dispose pour l'ensemble des pays mais qui ne concernent que les échanges de marchandises.

1. La position de la France dans la concurrence mondiale

La position française dans le monde peut s'évaluer d'une part sur le marché mondial en examinant la part des exportations françaises dans le total des exportations mondiales, d'autre part, sur le marché intérieur français en observant la part des importations dans la demande intérieure de biens et services. Les soldes des échanges extérieurs permettent en outre de situer la position des échanges extérieurs par rapport à l'équilibre des flux de biens et services.

1.1. La part des produits français sur le marché mondial

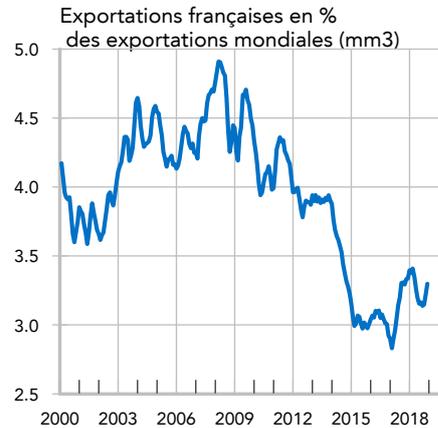
Seules les données douanières permettent de comparer les exportations françaises de marchandises et l'ensemble des exportations mondiales (converties dans une même monnaie par les taux de change courants). Ces données ne sont pas disponibles pour les services au niveau mondial, ce qui limite l'analyse aux seules exportations de marchandises (y compris les matériels militaires).

En valeur, la part des exportations de marchandises françaises dans les exportations mondiales de marchandises a encore légèrement baissé en 2018. La part de la France s'est établie à 3,0 %, très légèrement au-dessous de son niveau moyen de 2017 (3,1 %). Nos précédents points annuels de compétitivité avaient montré que, depuis 2011, la part des exportations françaises de marchandises dans le total des exportations mondiales de marchandises tendait progressivement à se stabiliser, comme le montre le graphique suivant. Cette stabilisation relative progressive n'efface pas pour autant les pertes de parts de marché antérieures. De 2000 à 2017, la part des exportations françaises en valeur dans les exportations mondiales de marchandises a en effet

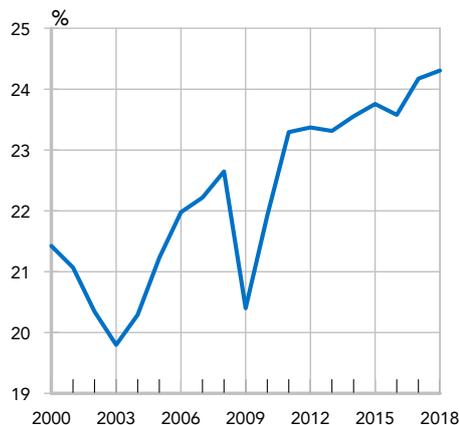
Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations mondiales de marchandises
1. en valeur



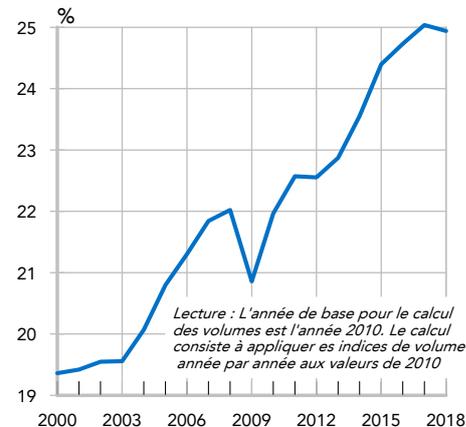
Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations mondiales de marchandises
2. en volume (base 2005)



Part des importations de biens et services rapportées aux ressources totales de biens et services
1. en valeur



Part des importations de biens et services rapportées aux ressources totales de biens et services
2. en volume



Source : Eurostat

© Rexecode

Les parts de marché en valeur et en volume : explication

On rappelle que les volumes ne se mesurent pas en niveaux mais en évolution. On les calcule à partir d'une année de base (l'année 2010 dans notre analyse et dans les graphiques ci-dessus). Pour l'année de base, on considère que les volumes sont égaux aux valeurs, et on applique avant et après cette date les variations des volumes aux exportations françaises et des pays concurrents, telles qu'elles résultent des comptes nationaux. Les parts de marché en valeur ont donc un sens en niveau et en évolution. En revanche, pour les parts de marché en volume, la variation de la part du marché a un sens mais pas le niveau.

Les deux graphiques du haut concernent les exportations et les importations de marchandises car on ne dispose pas de données mondiales en valeur pour l'ensemble des biens et services. Les deux graphiques du bas (relatifs au marché intérieur français) concernent l'ensemble des biens et services et sont établis à partir des comptes nationaux français.

reculé de 4,7 % à 3,0 %, soit de plus d'un tiers. Mesurée en volume, la part des exportations françaises dans les exportations mondiales fluctuait entre 4,0 % et 4,5 % au milieu des années 2000. Elle a reculé pour s'établir autour de 3,0 % depuis 2015 avec une stabilisation, voire une légère augmentation en 2017 (3,1 %) puis en 2018 (3,3 %).

1.2. La part des produits étrangers sur le marché intérieur

La compétitivité des produits français peut aussi se mesurer sur le marché intérieur. Elle traduit la capacité des producteurs implantés sur le territoire à défendre leurs positions sur le marché français par rapport à la concurrence des producteurs étrangers. Le « taux de pénétration du marché intérieur » est le rapport entre les importations de biens et services et la somme du PIB et les importations de biens et services. C'est donc la part des importations dans le total des ressources de biens et services du pays. Il est calculé à partir des comptes nationaux français et porte sur l'ensemble des biens et des services. Son évolution peut être mesurée en valeur et en volume (pour la définition du volume, voir l'encadré de la page 18).

Le taux de pénétration du marché intérieur français en valeur est de 24,3 % en 2018, en hausse de 0,1 point par rapport à 2017. Ce taux est en augmentation quasi-continue depuis 2003, mise à part la période perturbée de la crise 2008-2009. Mesuré en volume, le taux de pénétration du marché intérieur diminue en revanche légèrement en 2018, après une hausse continue depuis 2003 (avec la même réserve concernant la période particulière de 2008-2009).

1.3. Les soldes des échanges de la France avec le reste du monde

La comptabilité nationale française mesure l'ensemble des échanges de biens et de services en euros entre la France et le reste du monde, et par conséquent le solde entre les exportations et les importations. La balance globale des biens et services a été déficitaire de 18,2 milliards d'euros en 2018, soit de 0,8 % du PIB. Elle est déficitaire depuis 2006 et n'est jamais revenue depuis à l'équilibre. Le déficit s'était creusé jusqu'à 1,9 % du PIB au début 2011. Il s'est partiellement résorbé ensuite et fluctue autour de 1,0 % du PIB depuis 2012.

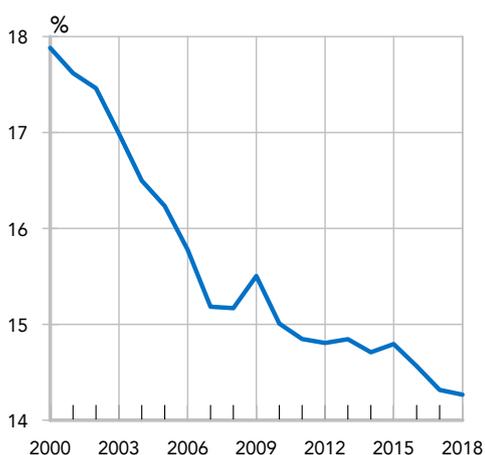
2. La position de la France dans la zone euro

Les pays de la zone euro établissent une comptabilité nationale. Il est donc possible de comparer les échanges de l'ensemble des biens et des services de la France et des autres pays de la zone euro. Compte tenu de la progression très importante du PIB irlandais en 2015 (+26 %) liée à la comptabilisation des fusions d' « inversion fiscale » et non des flux de commerce de biens et services, nous avons fait le choix de rapporter les évolutions françaises à celle de la zone euro à 18 Etats en excluant l'Irlande.

2.1. La part de marché de la France dans la zone euro a poursuivi son érosion en 2018

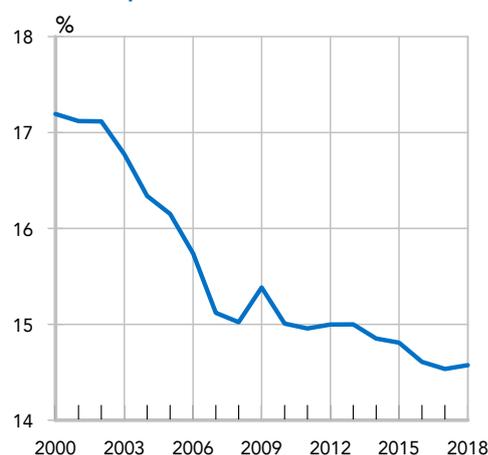
La part des exportations françaises de biens et services en valeur dans les exportations totales des biens et services en valeur de la zone euro s'est établie à 14,3 % en 2018, soit un niveau stable par rapport à 2017. Cette part était de 17,9 % en 2000. La diminution des exportations françaises par rapport à celles de la zone euro depuis le début des années 2000 constitue un fait économique majeur des deux dernières décennies pour l'économie française. Le recul, qui a été très rapide au cours des premières années 2000, s'est progressivement modéré. Il s'était à nouveau accentué sur la période 2016-2017, avant de se stabiliser en 2018.

Part des exportations françaises de biens et services en valeur dans les exportations totales de la zone euro



Source : Eurostat

Part des exportations françaises de biens et services en volume (base 2010) dans les exportations totales de la zone euro



© Rexecode

L'analyse des parts de marché en valeur doit être complétée par celle de l'évolution des parts de marché « en volume », obtenue à partir du partage volume-prix des comptes nationaux. On rappelle que si le prix moyen des exportations françaises augmente moins que le prix moyen de l'ensemble de la zone euro (ou diminue plus), la part de marché en valeur varie dans une proportion différente de celle de la part de marché en volume. C'est précisément ce qui s'est passé dans la période récente. A la différence de l'évolution de la part de marché en valeur, qui s'est stabilisée en 2018, la part de marché en volume a légèrement augmenté cette même année (+0,1 point). On note que la relative stabilisation en valeur concerne la part de marché des exportations de biens, mais pas celle des exportations de services qui a continué de reculer en 2018 en valeur. En volume, on observe une hausse de la part de marché pour les biens (+0,1 point) et une stabilisation pour les services.

3. Les gagnants et les perdants de la compétitivité dans la zone euro

Si la zone euro est unifiée sur le plan monétaire, elle ne l'est pas sur le plan de la compétitivité. Il suffit pour s'en convaincre de comparer l'évolution des parts de marché à l'exportation des différents pays de la zone euro. On distinguera la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et, afin de couvrir l'ensemble de la zone euro, un regroupement des autres pays de la zone euro dont le poids économique total en termes de PIB est du même ordre de grandeur que celui de la France. On complètera en outre l'examen des indicateurs de parts de marché par quelques données de performances macroéconomiques globales comparées.

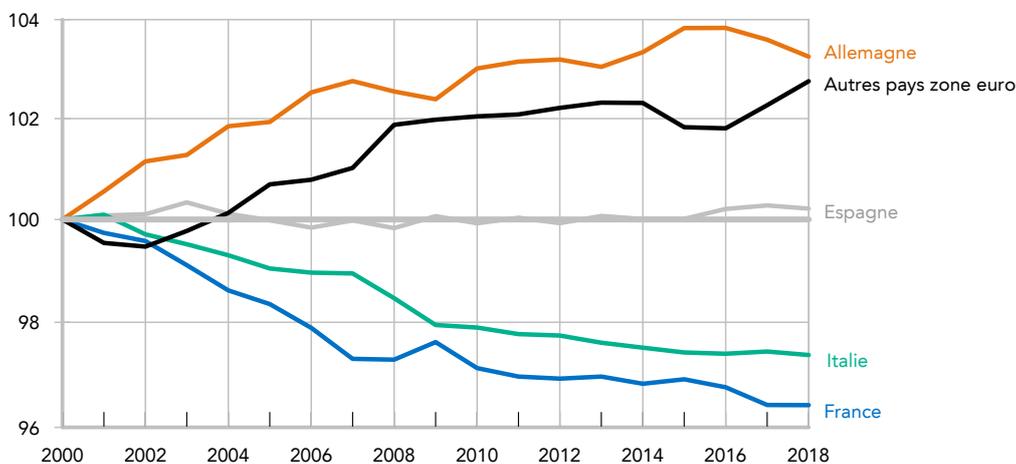
3.1. Des signes de stabilisation des parts de marché de la France en volume, mais pas en valeur

Les parts de marché à l'exportation de biens et services en valeur dans le total de la zone euro ont été en 2018 de 14,3 % pour la France, de 30,8 % pour l'Allemagne, 10,8 % pour l'Italie, 8,0 % pour l'Espagne et 36,0 % pour le reste de la zone euro. Ces parts dépendent du taux d'ouverture de chaque pays mais aussi de sa taille. Pour apprécier et comparer les tendances, nous ramenons les parts de marché des différents pays à une base 100 au début 2000, et nous traçons l'évolution (arithmétique, c'est-à-dire en variation de points de ratio par rapport à la zone euro) de la part de marché de chaque pays.

Pour la France, la part de marché a reculé de 17,9 % du total des exportations de la zone euro en 2000 à 14,3 % en 2018. Elle a donc diminué de 3,6 points ou, dit autrement, de l'indice 100 à l'indice 96,4. Sur la même période, l'Allemagne a augmenté de 3,2 points (de 27,6 % à 30,8 %), l'Espagne est restée quasi-stable (hausse de 7,8 % à 8,0 %), l'Italie a diminué de 2,6 points (de 13,4 % à 10,8 %) et le reste de la zone euro, pris globalement, a augmenté de 2,7 points (de 33,2 % à 36,0 %).

La création de l'euro et la fixation des taux de change entre pays a révélé les différences entre les mécanismes qui déterminent les coûts et la compétitivité entre les différents pays de la zone euro. On distingue trois groupes de pays. L'Espagne a maintenu ses parts de marché sur la période. L'Italie et la France ont vu le poids de leurs exportations relativement à celles de la zone euro diminuer nettement depuis 2000 (-2,6 points pour l'Italie, -3,6 points pour la France). Enfin, l'Allemagne et le groupe composé du reste de la zone euro ont augmenté la part de leurs exportations de biens et services dans celle de la zone euro de respectivement 3,2 et 2,7 points. Nous avons déjà plusieurs fois souligné ces divergences dans nos précédents rapports et le caractère atypique de l'évolution de l'Allemagne. Sur la période récente, l'Italie et l'Espagne paraissent avoir stabilisé leurs parts de marché depuis plusieurs années, alors que la stabili-

Exportations de biens et services rapportées à celles de la zone euro en valeur (2000=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

sation est très récente en France. Enfin, l'Allemagne et le reste de la zone euro connaissent des évolutions divergentes depuis deux ans (une baisse de 0,6 point pour l'Allemagne et une hausse de 0,9 point pour le reste de la zone euro).

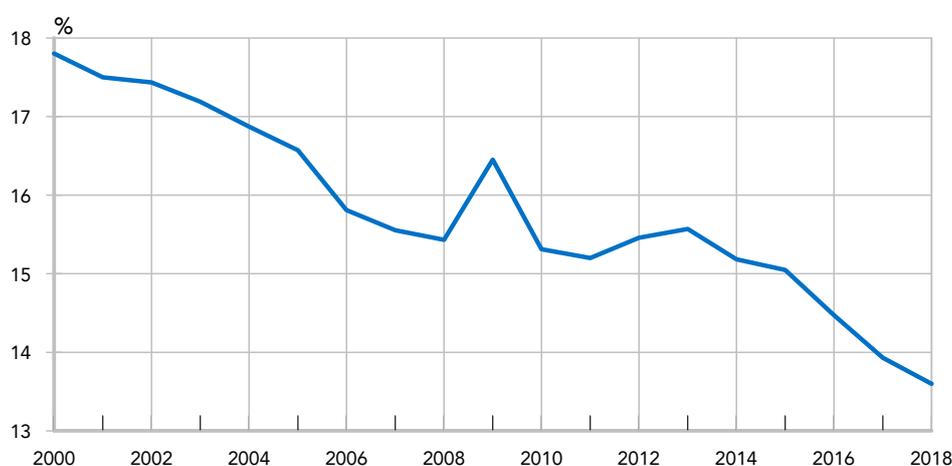
Pour donner une idée de ce que représente le recul de 3,6 points des parts de marché françaises, il faut préciser que ce recul s'applique au total des exportations de la zone euro, soit 5 155 milliards d'euros. Chaque point représente donc près de 52 milliards d'euros. La dégradation de notre compétitivité sur les marchés extérieurs a donc un coût macroéconomique considérable. Si la part de marché était restée à son niveau de 2000, le montant des exportations de biens et services de la France serait en 2018 plus élevé de 185 Mds d'euros par rapport à son niveau constaté. Le « manque à gagner » annuel est actuellement près de 8 points de PIB, et le « manque à gagner » cumulé, en termes de débouchés pour l'économie française, depuis le début des années 2000, a été de 1 730 milliards d'euros, ce qui représente un ordre de grandeur de trois quarts de notre PIB actuel.

Pour ce qui concerne l'évolution des parts de marché en volume (base 2010), la hiérarchie des pays est similaire et les divergences sont aussi accentuées. L'Italie enregistre une perte de part de marché encore plus importante que la France (respectivement -3,5 et -2,6 points). L'Espagne perd 0,5 point de part de marché. En revanche, l'Allemagne gagne 4,9 points et le reste de la zone euro gagne 1,5 point.

3.2. Le recul de la base industrielle française en Europe n'est pas interrompu

La part de la valeur ajoutée industrielle française dans celle de la zone euro a reculé au cours des deux dernières décennies. Cette part a diminué de 17,8 % en 2000 à 13,6 % en 2018, soit de 4,2 points. Le recul a été particulièrement marqué au cours des deux périodes de 2000 à 2007, puis de 2013 à 2018, comme le montre le graphique ci-après.

Part de la valeur ajoutée manufacturière française dans celle de la zone euro



Source : Eurostat

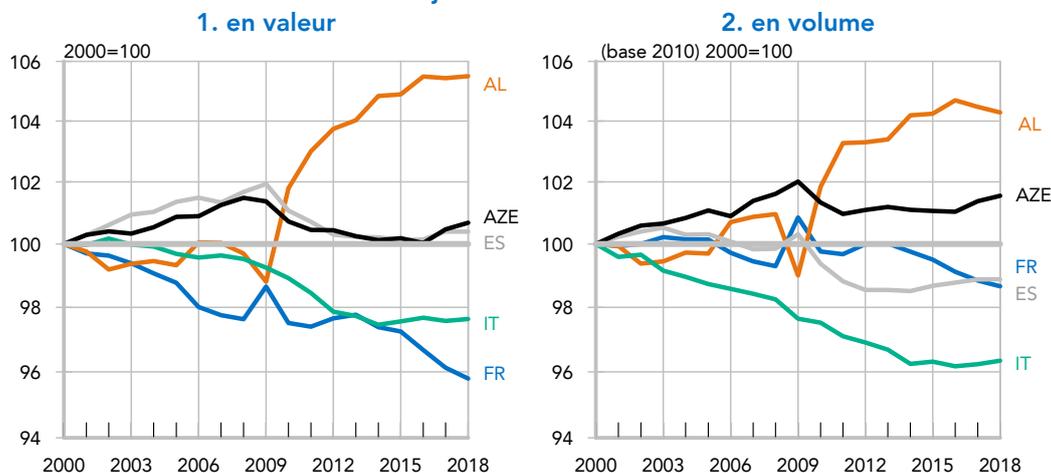
© Rexecode

Mesurée en volume, la contraction relative de la base industrielle française a été moins marquée que celle de la part de la valeur ajoutée en valeur. Elle semble en outre s'atténuer légèrement¹⁰. Pour comprendre les causes de cette perte de compétitivité, le chapitre suivant analyse plus précisément les facteurs du recul de la compétitivité de l'industrie, secteur qui représente les trois quarts de nos échanges extérieurs.

Depuis le début des années 2000, **d'importants déplacements d'activité industrielle ont eu lieu au sein de la zone euro, la France accusant le recul relatif le plus important**. Le graphique suivant montre l'indice de la part de la valeur ajoutée industrielle des pays de la zone euro de 2000 à 2018 en volume et en valeur. Il s'agit d'indices calculés en partant pour chacun des pays de la base 100 en 2000. **La part de la valeur ajoutée manufacturière française dans la valeur ajoutée manufacturière de la zone euro a ainsi chuté de 4,2 points depuis 2000**. L'Italie enregistre également un recul important bien que de moindre ampleur (-2,4 points). A l'inverse, l'Allemagne voit son poids dans l'activité manufacturière de la zone euro augmenter de 5,5 points. L'Espagne augmente sa part dans la zone euro (+0,4 point), de même que le reste de la zone euro (+0,7 point).

¹⁰ La diminution entre 2000 et 2018 de la part de la valeur ajoutée manufacturière française dans celle de la zone euro est de 1,3 point.

Indice de la part de la valeur ajoutée industrielle des différents pays dans la valeur ajoutée totale de la zone euro



Source : Eurostat
AL : Allemagne, FR : France, IT : Italie, ES : Espagne, AZE : Autres pays zone euro

© Rexecode

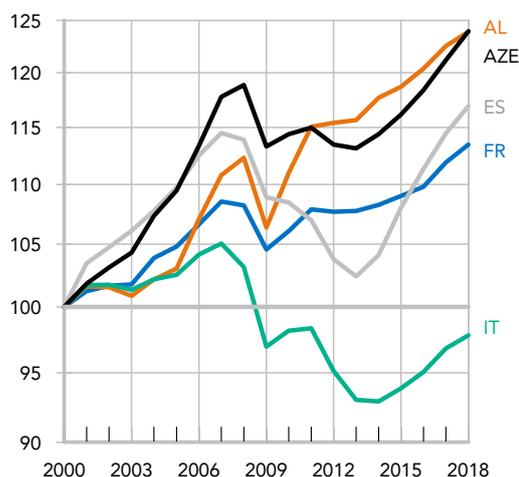
En volume, la baisse de la part de la valeur ajoutée de la France est d'environ 1,7 point. Le recul de la part de l'industrie française en volume est inférieur à celui de l'Italie (-3,7 points) et légèrement plus prononcé que celui de l'Espagne. L'Allemagne se distingue par une progression de 4,3 points.

3.3. Des enjeux majeurs de pouvoir d'achat

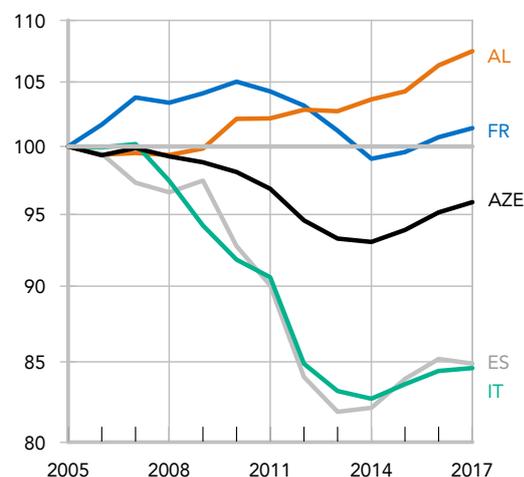
La compétitivité mesure la capacité des producteurs du pays à répondre à la demande en provenance du marché mondial. L'augmentation des exportations constitue une composante importante de la croissance. On peut donc s'attendre à ce que des pertes de part de marché s'accompagnent d'une croissance plus faible. C'est en effet ce que l'on observe en comparant les taux de croissance des économies européennes.

La hiérarchie des taux de croissance du PIB en volume par habitant est similaire à celle des parts de marché à l'exportation. La France est plutôt mieux placée en termes de produit par habitant qu'en termes de parts de marché, mais on retrouve le fait que d'un côté l'Allemagne a bénéficié en termes de croissance de ses gains de compétitivité, et de l'autre que l'Italie a reculé en termes de croissance par tête comme en termes de parts de marché. La France occupe une position intermédiaire, avec un taux de croissance du PIB en volume par habitant modeste, de +0,7 % par an depuis 2000. Sur l'ensemble de la période 2000-2018, le PIB en volume par habitant a connu une forte augmentation en Allemagne (+23,9 %). L'Espagne a enregistré une progression plus importante que la France (respectivement +16,9 % et +13,5 %), l'Italie une baisse de 2,2 %.

Indice du PIB en volume par habitant
(2000=100)



Indice du pouvoir d'achat par ménage
(2005=100)



Source : Eurostat
AL : Allemagne, FR : France, IT : Italie, ES : Espagne, AZE : Autres pays zone euro

© Rexecode

La hiérarchie des résultats macroéconomiques des pays en termes de progression du PIB par habitant est fortement corrélée avec la hiérarchie des parts de marché. Pour la France, le recul de la compétitivité apparaît comme l'une des causes de l'affaiblissement de la croissance. La hiérarchie des tendances de la compétitivité se retrouve, plus ou moins amplifiée en fonction notamment des caractéristiques démographiques de chaque pays, dans l'évolution du pouvoir d'achat moyen par ménage, qui est proche du pouvoir d'achat ressenti. **En France, où le nombre des ménages augmente sensiblement, le pouvoir d'achat moyen par ménage a stagné sur dix ans et même reculé par rapport à 2008.** C'est une situation que nous n'avions pas connue depuis la fin de la dernière Guerre Mondiale.

* *
*

En résumé, l'année 2018 peut laisser espérer une stabilisation des parts de marché de la France au sein de la zone euro. Cependant, la perte de parts de marché, qui a été l'une des plus fortes depuis 2000 parmi les pays de la zone euro, a entraîné une désindustrialisation rapide du territoire français et, au cours des dix dernières années, une stagnation du pouvoir d'achat moyen par ménage français. L'industrie étant le secteur de loin le plus exposé à la concurrence internationale, il est crucial de bien comprendre les causes de ces évolutions afin de les contrecarrer. C'est l'objet de la deuxième partie de cette étude qui se concentre sur la compétitivité industrielle.

Deuxième partie

Comprendre la désindustrialisation

A la fin des années 90, la balance commerciale française était proche de l'équilibre, les parts de marché à l'exportation étaient stables. La France pouvait être considérée comme proche d'une situation d'équilibre de compétitivité avec ses principaux partenaires commerciaux, y compris l'Allemagne. A partir du début des années 2000, les parts de marché de la France ont fortement reculé et le recul se poursuit depuis, à un rythme qui s'atténue toutefois lentement.

L'industrie représente près des trois quarts des exportations françaises totales. C'est le secteur le plus directement exposé à la concurrence internationale, qui imprime donc sa marque aux indicateurs de compétitivité. C'est pourquoi nous analysons en détail dans ce chapitre les facteurs explicatifs du recul de l'industrie française dans la zone euro. Nous concentrons donc notre attention sur l'industrie manufacturière dans la suite de l'étude.

Deux mécanismes différents, qui n'avaient pas été bien aperçus dans les travaux antérieurs, sont intervenus au cours des vingt dernières années. Au début des années 2000, la hausse du coût salarial horaire dans l'ensemble de l'économie a doublement pesé sur les comptes d'exploitation de l'industrie : directement sur les coûts salariaux des entreprises industrielles, mais aussi indirectement par les hausses de prix des secteurs en amont, moins exposés à la concurrence extérieure. Il s'en est résulté une compression des marges industrielles. Pour limiter la baisse des marges, les entreprises industrielles ont été conduites à des efforts de productivité du travail et à maintenir un niveau élevé de substitution du capital au travail. Elles ont néanmoins perdu du terrain, et leurs parts de marché à l'exportation ont reculé. Celles qui étaient en limite de rentabilité ont disparu. Celles qui ont survécu ont eu des difficultés à préserver leur compétitivité-hors prix.

Dans un deuxième temps, qui correspond à peu près à la présente décennie, la récession de 2008-2009 a infléchi l'évolution salariale nominale dans l'ensemble de l'économie. En outre, la politique de baisse des charges engagée en 2013 a contribué à réduire la dérive nominale du coût du travail, notamment l'écart d'évolution des coûts salariaux entre la France et l'Allemagne. Il semble en résulter des indices de stabilisation de nos parts de marché industrielles. Cette amélioration ne sera durablement acquise que dans la mesure où l'évolution salariale sera en ligne avec les gains de productivité et si la politique de baisse relative des coûts de production est maintenue durablement, voire amplifiée.

Nous examinons dans ce chapitre, centré sur la compétitivité de l'industrie, l'évolution des prix à l'exportation (la compétitivité-prix) des produits industriels. Nous analysons ensuite l'évolution des différentes composantes des prix industriels : les coûts salariaux directs, les coûts des achats en provenance des autres secteurs et les marges industrielles. Nous évoquerons enfin l'évolution de la composante hors-prix à partir des résultats de notre enquête annuelle sur la perception par les importateurs européens des produits selon leur pays d'origine.

Auparavant, il convient d'explicitier notre grille d'analyse du recul de la compétitivité industrielle et de souligner certaines difficultés statistiques qui portent sur l'évolution des prix industriels et des coûts salariaux. L'incertitude sur leur mesure, au moins au début des années 2000, fait peser une incertitude sur l'explication de la perte des parts de marché à retenir et justifie des hésitations entre les conclusions de plusieurs études antérieures. Elle ne met cependant pas en cause l'interprétation des mécanismes de la perte de compétitivité telle qu'elle est proposée dans ce document de travail, qui s'appuie sur les données statistiques les plus fiables.

1. Le mécanisme d'ensemble du recul de la compétitivité industrielle

Pour l'étude de la compétitivité, le degré d'ouverture aux échanges extérieurs est un critère majeur. Un indicateur classique du degré d'ouverture extérieure d'une branche est la moyenne des exportations et des importations des produits de cette branche rapportée à la production de la branche. On distingue ainsi les branches d'activité selon leur degré d'exposition à la concurrence extérieure.

1.1. L'industrie est directement exposée à la concurrence mondiale

La comparaison des taux d'ouverture des branches est permise par les tableaux « entrées-sorties » des comptes nationaux, qui décrivent le niveau de la production, des exportations et des importations de chaque branche d'activité, ainsi que les interactions entre les branches. Une présentation détaillée des tableaux distingue 38 branches. Nous ramenons ce tableau à quatre branches qui ont des logiques économiques assez différentes entre elles et qui sont plus ou moins fortement impliquées dans le commerce mondial. Nous mettons par ailleurs à part les activités non marchandes, les activités immobilières et les activités financières, car la comptabilité nationale intègre par convention des éléments qui ne semblent pas directement pertinents pour l'analyse du secteur productif. C'est notamment le cas des « loyers imputés » ou « loyers fictifs » que se versent à eux-mêmes les ménages propriétaires, considérés comme une production des ménages, ainsi que de l'intégration d'une partie des marges d'intérêt des banques dans leur production, et des activités non marchandes. Nous nous rapprochons ainsi du système productif marchand dans sa définition courante.

La branche « industrie », définie ici comme l'ensemble des activités manufacturières¹¹, est de loin la plus directement exposée à la concurrence mondiale. Son taux d'ouverture aux échanges internationaux est proche de 65 %. Les branches Agriculture et Energie présentent des taux d'ouverture inférieurs à 20 % de leur production et l'ensemble des autres secteurs d'activité marchands, qui sont des activités davantage ancrées sur le territoire national et peu exposées à la concurrence mondiale, ont un taux d'ouverture moyen de près de 8 %. Il s'agit notamment des services, du commerce et de la construction, que nous regroupons par souci de simplification dans une branche dite « abritée », car elle est en moyenne faiblement concerné par les échanges internationaux directs.

En termes de valeur ajoutée, la branche la plus importante est la branche qui regroupe les activités relativement « abritées ». Elle représentait 75 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des branches marchandes en 2018, hors activités immobilières et financières (soit 41 % du PIB), l'industrie représentant 18 % de la valeur ajoutée marchande (soit 10 % du PIB). En revanche, **les exportations de biens industriels représentaient 74 % des exportations totales**, contre 22 % pour celles de la branche « abritée »¹².

Taux d'ouverture aux échanges extérieurs des branches d'activité
(année 2018, en milliards d'euros et %)

En milliards d'euros	Importations	Production	Exportations	Taux d'ouverture (en %)	Pour mémoire Valeur ajoutée
Agriculture	14	90	15	16,5	38
Energie	44	155	12	18,0	52
Industrie	517	784	490	64,2	228
Activités abritées	153	1 969	148	7,6	955
Total	728	2 998	665	23,2	1 273
Ensemble de l'économie	735	4 164	681	17,0	2 091

Lecture : entre le total des valeurs ajoutées des branches d'activité marchandes (hors taxes) et le PIB se trouvent les administrations publiques, les impôts sur les produits et certaines branches spécifiques (immobilier, ménages).

Cette présentation ne signifie pas que chacune des branches est indépendante des autres branches. La compétitivité de l'industrie française dépend non seulement des conditions de production des entreprises industrielles elles-mêmes, comparées à celles de leurs concurrentes étrangères, mais aussi des conditions de production dans les autres branches de l'économie française : dans l'agriculture qui est le principal fournisseur des industries agro-alimentaires, dans le secteur des matières premières et de l'énergie (par le prix du pétrole notamment), et aussi dans les activités « abritées » car l'industrie en est un client important. Elle dépend enfin des fournisseurs extérieurs par le biais des importations.

¹¹ Branches C1 à C5 de la comptabilité nationale.

¹² Il s'agit là de moyenne pour des grands agrégats, certaines activités de services aux entreprises peuvent être très ouvertes à la concurrence mondiale.

1.2. Le diagramme du recul de la compétitivité

Pour interpréter l'évolution de la compétitivité industrielle de la France, nous nous référons à des « faits stylisés » simples que l'on peut résumer ainsi. L'industrie est confrontée dans chaque pays à trois évolutions relativement « exogènes » pour elle, sur lesquelles elle a peu de prise possible et auxquelles elle doit s'adapter. La première est l'évolution des coûts salariaux, largement fixée par le marché du travail dans l'ensemble de l'économie du pays. La seconde est l'évolution des prix industriels au niveau mondial. La troisième est le coût du capital. Dans chacun des pays, les différentes branches d'activité réagissent à ces données selon leurs capacités technologiques, selon leurs fonctions de production propres, et éventuellement selon la politique économique du pays. Dans la mesure où le coût du capital diffère peu d'un pays à l'autre, nous n'en tiendrons pas compte dans l'explication des écarts de compétitivité.

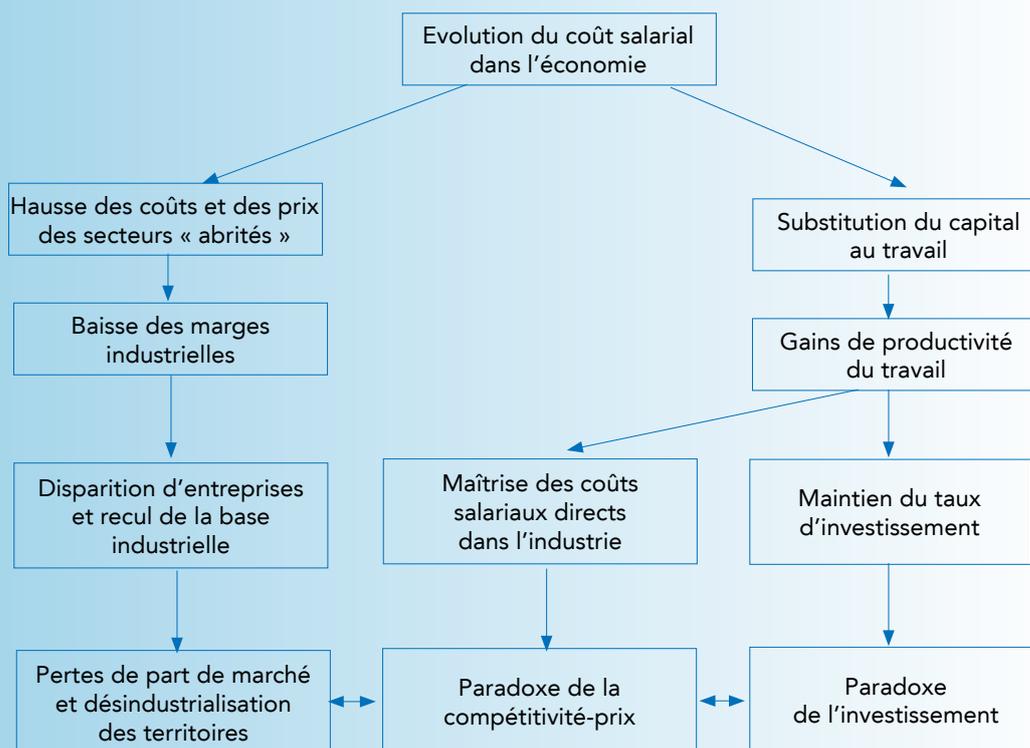
La différence entre le secteur exposé (l'industrie) et le secteur abrité est que les prix industriels sont contraints par le marché mondial, alors que les prix du secteur abrité dépendent des rapports internes entre fournisseurs et clients et du degré de concurrence sur le marché intérieur. On observe que le secteur abrité a plus de latitude pour répercuter les hausses de ses coûts dans ses prix de vente. Nous verrons ci-dessous, en comparant l'évolution relative des variables économiques-clés (coût du travail, productivité du travail, prix relatifs, investissement) que cette différence constitue un des éléments explicatifs importants du recul des parts de marché industrielles de la France. Il est cependant utile d'en présenter d'emblée l'articulation sous la forme d'un diagramme causal qui explique la perte de parts de marché et le recul relatif de la base industrielle, intégrant l'évolution de la compétitivité-prix et de la compétitivité-coût mais aussi d'autres mécanismes moins connus qui ont joué au cours des deux dernières décennies.

1.3. Les quatre composantes des prix industriels

Les prix industriels comportent quatre composantes principales : le coût direct de la main-d'œuvre (salaires bruts et cotisations sociales employeurs), les impôts inscrits au compte d'exploitation (qui constituent une partie des « impôts de production »)¹³, les coûts des consommations intermédiaires autres que les biens industriels, enfin la marge brute d'exploitation. La marge est à la fois un solde d'exploitation et un objectif de l'entreprise. Elle traduit en effet l'équilibre entre, d'une part, les contraintes de prix et de coût qui s'exercent sur les entreprises et, d'autre part, le « comportement de marge », c'est-à-dire la capacité des entreprises à maintenir ou augmenter leurs prix sans perdre des parts de marché. Dans le cas de l'industrie française, cette capacité s'est avérée faible. Les contraintes de prix et l'évolution des coûts ont comprimé les marges sans empêcher des pertes de parts de marché.

¹³ Pour le champ des impôts de production, on pourra se référer à notre document de travail n° 68 [Le poids et la structure des prélèvements obligatoires sur les entreprises industrielles](#), mai 2018.

Le diagramme de la perte de compétitivité industrielle française



Au tout début des années 2000, la France pouvait être considérée comme en équilibre. Les hausses salariales du début des années 2000 ont été élevées dans plusieurs pays dont la France, stimulées dans notre pays par la hausse mécanique du coût horaire du travail liée aux 35 heures et la convergence des SMIC jusqu'au milieu des années 2000. L'Allemagne mettait en revanche en œuvre une politique de grande modération salariale.

Les hausses salariales ont pesé en France sur les coûts de production de l'ensemble des secteurs. L'industrie a dû faire face à la pression sur ses coûts de main-d'œuvre, mais également à une hausse du coût des intrants provenant des secteurs abrités qui ont pu, au moins partiellement, répercuter ces hausses de coûts dans leur prix de vente. Dans un contexte de concurrence internationale leur imposant le niveau de leurs prix, les entreprises industrielles ont limité l'impact direct des hausses salariales en les compensant par des gains de productivité du travail obtenus par une forte substitution de capital au travail. Par ailleurs, la hausse des coûts des consommations intermédiaires comprimé leurs marges. Cette baisse des marges a eu deux effets : d'une part, elle a peut-être pesé sur les capacités à innover et à « monter en gamme », mais notre enquête compétitivité ne le montre pas vraiment ; d'autre part, elle a entraîné la disparition d'entreprises devenues insuffisamment rentables. C'est probablement le principal facteur de la désindustrialisation du territoire français et de la baisse des parts de marché industrielles.

Les tableaux d'entrées-sorties de la comptabilité nationale permettent d'évaluer ces différentes composantes. Dans la mesure où, l'évolution du prix des consommations intermédiaires de biens industriels est très voisine de celle de la production de biens industriels, on peut décomposer la valeur nette de la production industrielle (production industrielle, diminuée des consommations intermédiaires de biens industriels qui constituent des coûts internes à l'industrie) entre les coûts de personnels, les impôts, les consommations de biens et services des branches non industrielles, et la marge brute de l'industrie. Le tableau de l'encadré ci-après présente la décomposition de la valeur de la production industrielle nette entre ses composantes. Les deux principaux postes de coûts du compte consolidé de l'industrie sont les coûts salariaux directs (31,6 % de la valeur de la production nette) et les achats de biens et services au secteur « abrité » (24,3 % de la valeur de la production nette). La marge brute représente 19,7 % de la valeur de la production industrielle nette en 2016.

Le tableau suivant présente la décomposition de la valeur de la production industrielle nette entre ses composantes pour l'année 2016¹.

Décomposition de la valeur de la production industrielle nette¹
(milliards d'euros et %, année 2016)

	En milliards d'euros	En %
Rémunérations des salariés	136,6	31,6
Impôts de production ²	22,7	5,2
Coût des consommations des secteurs « abrités »	105,2	24,3
Coût des consommations d'énergie	46,1	10,7
Coût des consommations de produits agricoles	40,0	9,3
Marge brute	85,3	19,7
Moins : subventions d'exploitation	-3,2	
Production industrielle nette¹ (en valeur)	432,8	100 %

¹ Production de biens industriels nette des consommations intermédiaires de biens industriels.

² Après regroupement des impôts de production.

La valeur de la production industrielle totale était de 753 milliards d'euros et, sur ces 753 milliards d'euros celle des consommations intermédiaires de biens industriels (produits semi-ouvrés échangés entre branches industrielles) était de 320 milliards d'euros. La production nette des branches industrielles était donc de $753 - 320 = 432$ milliards d'euros. La valeur de cette production se décompose en quatre éléments : la rémunération des salariés charges comprises (137 milliards d'euros), les impôts de production (23 milliards d'euros), les consommations intermédiaires venant des branches non industrielles, enfin la marge brute (85 milliards d'euros). On rappelle que nous avons montré dans notre document de travail n° 68, [Le poids et la structure des prélèvements obligatoires sur les entreprises industrielles](#), mai 2018) que les conventions de la comptabilité nationale conduisaient à classer en impôts sur les produits (imputés à aucun agent) plusieurs impôts qui pèsent pourtant sur les coûts de production (9,6 milliards d'euros), notamment la fiscalité sur l'énergie, et enfin à classer en achats certaines taxes, telles que les taxes sur les déchets (2,1 milliards d'euros). Pour avoir une vision exacte des coûts de production des branches industrielles, des reclassements ont donc été effectués selon la méthodologie détaillée dans le document de travail cité. Ceux-ci portent sur la production et la ligne impôts de production.

¹ Dernière année pour laquelle le tableau des entrées sorties est disponible.

Pour expliquer l'évolution des comptes de l'industrie, il convient d'examiner comment chacune des composantes du coût ont évolué, notamment les deux principales composantes que sont les coûts salariaux et les prix des consommations intermédiaires. Ces analyses font l'objet des sections qui suivent. Elles se heurtent toutefois à une double incertitude statistique.

2. Une double incertitude statistique

La première idée qui vient à l'esprit pour expliquer le recul des parts de marché est l'hypothèse d'une perte de compétitivité-prix, qui résulterait d'une hausse des prix français plus forte que celle de nos concurrents. Les données des comptes nationaux, qui sont très généralement utilisés dans les études antérieures, par exemple dans le rapport récent du Conseil National de la Productivité¹⁴, ne confirment pas cette hypothèse. Il s'avère cependant que les données de prix et de salaires, notamment au début des années 2000 posent une double énigme statistique, qu'aucune des études précédentes n'avait repérée, que nous ne pouvons pas pour notre part expliquer complètement, mais que nous ne devons pas esquiver.

2.1. L'incertitude sur les prix industriels

La statistique publique propose deux mesures de l'évolution des prix des biens industriels exportés. La première est le déflateur des exportations de biens, mesure implicite des prix calculée dans les comptes nationaux. L'autre mesure des prix à l'exportation est une mesure mensuelle directe, publiée par l'Insee depuis 1989 (*informations rapides, Indices de prix de production et d'importation de l'industrie*). C'est la partie française d'une enquête coordonnée par Eurostat au niveau européen. Les graphiques ci-après (*graphique de gauche, pour les indices des comptes nationaux, graphique de droite pour les indices des enquêtes*) présentent, de 2000 à 2018, les indices des prix des exportations de biens de la France, et des principales économies de la zone euro, rapportés à l'indice des prix moyens de l'ensemble des pays de la zone euro, selon les comptes nationaux et selon les enquêtes directes. Un indice supérieur à 100 pour un pays signifie que les prix des exportations de ce pays ont plus augmenté depuis l'année 2000 que le prix moyen de la zone euro. Il s'avère que les évolutions des prix selon cette enquêtes et selon les comptes nationaux sont très différentes au début des années 2000.

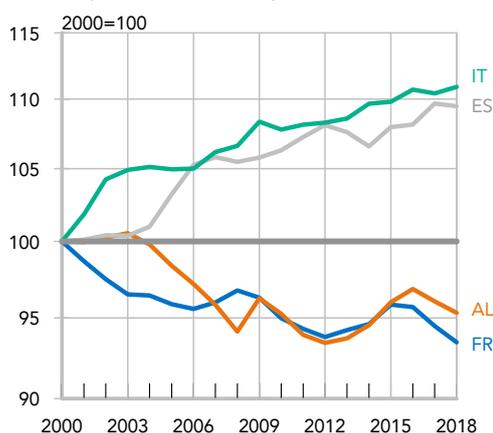
Selon les comptes nationaux, de 2000 à 2006, les prix des exportations françaises auraient **baissé** de 4,4 points par rapport à la moyenne de la zone euro (graphique de gauche). Selon les enquêtes directes, les prix industriels relatifs des produits français auraient **augmenté** de près de 8 %. Par la suite, les

¹⁴ Conseil national de productivité - *Productivité et compétitivité : où en est la France dans la zone euro ?* 2019

L'évolution des prix industriels relativement à la moyenne de la zone euro

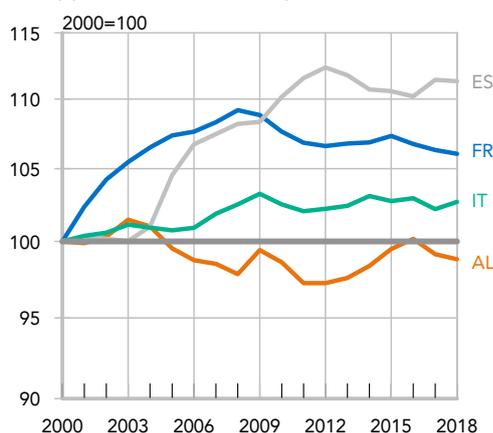
1. selon les comptes nationaux

Indice des prix des exportations de biens rapporté à l'indice moyen des prix des biens moyen de la zone euro



2. selon les enquêtes directes

Indice des prix de la production industrielle sur les marchés extérieurs, rapportés à l'indice des prix de la zone euro



Sources : Comptes nationaux et Eurostat

* Les "Autres pays" regroupent les pays de la zone euro autres que ceux qui sont présentés individuellement

AL : Allemagne, FR : France, IT : Italie, ES : Espagne

Lecture : selon les indices de prix des comptes nationaux, les prix des exportations de biens français auraient baissé de 6 points par rapport à la moyenne de la zone euro

© Rexecode

évolutions sont relativement proches, les comptes nationaux s'étant appuyés sur les données d'enquêtes, mais un écart d'évolution important subsiste actuellement. Sur l'ensemble de la période allant de 2000 à 2018, selon les comptes nationaux, les prix des exportations françaises auraient baissé de plus de 6 % (un peu plus que les prix allemands) par rapport à la moyenne européenne. Selon les enquêtes, ces prix auraient augmenté de 6 % (alors que de leur côté les prix allemands auraient baissé). Selon les indicateurs de prix de la comptabilité nationale, la compétitivité-prix des produits français se serait améliorée entre 2000 et 2018. Selon les enquêtes, elle se serait sensiblement détériorée. Il est possible que les différences de méthode de mesure, concernant par exemple l'« effet qualité » expliquent en partie ces écarts. En outre, les comptes nationaux n'ont pris en compte les enquêtes qu'à partir de 2005. On comprendrait beaucoup mieux la perte de compétitivité du début des années 2000 qui, quant à elle, est clairement avérée, si l'indice des prix de l'enquête était plus près de la réalité que celui des comptes nationaux. C'est ce que suggèrent aussi les réponses données par les acheteurs internationaux à notre *Enquête Compétitivité*. Ces derniers considèrent, et répètent d'année en année, que les prix français sont devenus trop élevés à leurs yeux.

2.2. L'incertitude sur les coûts salariaux

Une deuxième interrogation statistique porte sur l'évolution des coûts salariaux. On dispose en effet sur l'évolution des coûts salariaux de deux ensembles de données : d'une part, les comptes nationaux (masse salariale divisée par une estimation du nombre d'heures travaillées), d'autre part les enquêtes quadriennales coordonnées par Eurostat et réalisées pour la France par l'INSEE sur le coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires (enquêtes Ecmoss)¹⁵. Ces évolutions sont présentées d'une part pour l'industrie, d'autre part pour l'ensemble des secteurs marchands sur les graphiques de la page suivante. Ces deux indicateurs présentent des divergences importantes, pour l'industrie comme pour l'ensemble des secteurs marchands.

Taux d'accroissement du coût de l'heure de travail en France et pour la moyenne de la zone euro selon les deux sources (en %)

	Industrie		Secteurs marchands	
	De 2000 à 2004	De 2000 à 2018	De 2000 à 2004	De 2000 à 2018
I. Selon les comptes nationaux				
1. France	+13,8	+62,4	+12,4	+49,8
2. Moyenne zone euro	+10,4	+56,7	+9,6	+48,1
3. Ecart 1 - 2 (arithmétique)	+3,4	+5,7	+2,8	+1,7
II. Selon l'enquête ecmoss				
1. France	+22,0	+57,9	+19,5	+53,2
2. Moyenne zone euro	+11,2	+51,6	+6,4	+40,1
3. Ecart 1 - 2 (arithmétique)	+10,8	+6,3	+13,1	+13,1

Source : Eurostat, comptes nationaux et enquête Ecmo, calculs Rexecode

a. Dans l'industrie, la comparaison des évolutions montre un écart très important entre les indicateurs de coûts salariaux, particulièrement en début de période. Selon les comptes nationaux, le coût horaire du travail dans l'industrie française aurait augmenté par rapport à la moyenne de la zone euro au début des années 2000 ; l'écart se serait résorbé depuis. Selon l'enquête Ecmoss, la hausse aurait été beaucoup plus forte en France que dans tous les autres pays au début de la période ; l'écart aurait ensuite diminué. Selon les deux sources, il subsisterait actuellement un écart d'évolution de 6 points environ avec la moyenne de la zone euro (et de près de 15 points avec l'Allemagne). Précisons qu'il ne s'agit pas d'écarts entre les niveaux absolus des coûts horaires mais d'écarts entre les dérives respectives depuis l'année 2000.

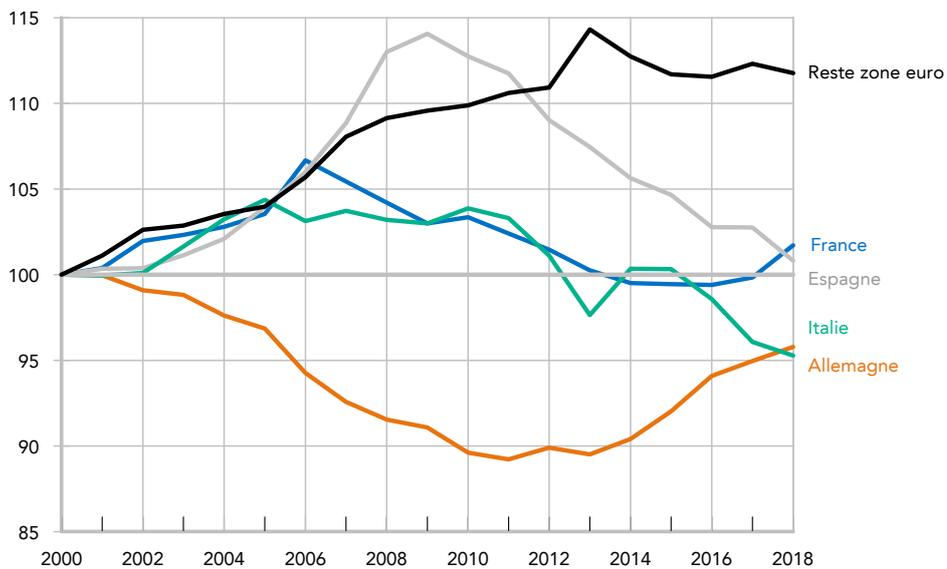
b. Pour l'ensemble des secteurs marchands, de 2000 à 2004, la hausse en France aurait été de 12,4 % selon les comptes nationaux, mais de 19,5 % selon l'enquête quadriennale, soit un écart de 7 points. L'écart entre les deux indicateurs de coût se serait prolongé en s'atténuant sur la suite de

¹⁵ Prolongée au-delà de 2016 par les indices trimestriels de coût horaire du travail.

L'évolution du coût salarial horaire dans l'ensemble des secteurs marchands

1. Selon les comptes nationaux

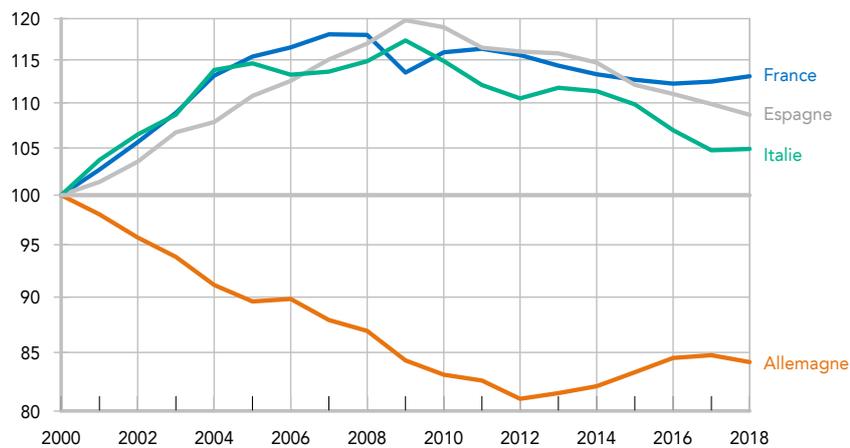
Coût salarial horaire nominal (en euros) relativement à la zone euro
Secteurs marchands (2000=100)



Source : Eurostat
AL : Allemagne, FR : France, IT : Italie, ES : Espagne, AZE : Autres pays zone euroe © Rexecode

2. Selon l'enquête directe ECMOSS¹

Coût salarial horaire, secteurs marchands, relativement à la zone euro, données ECMOSS, 2000=100



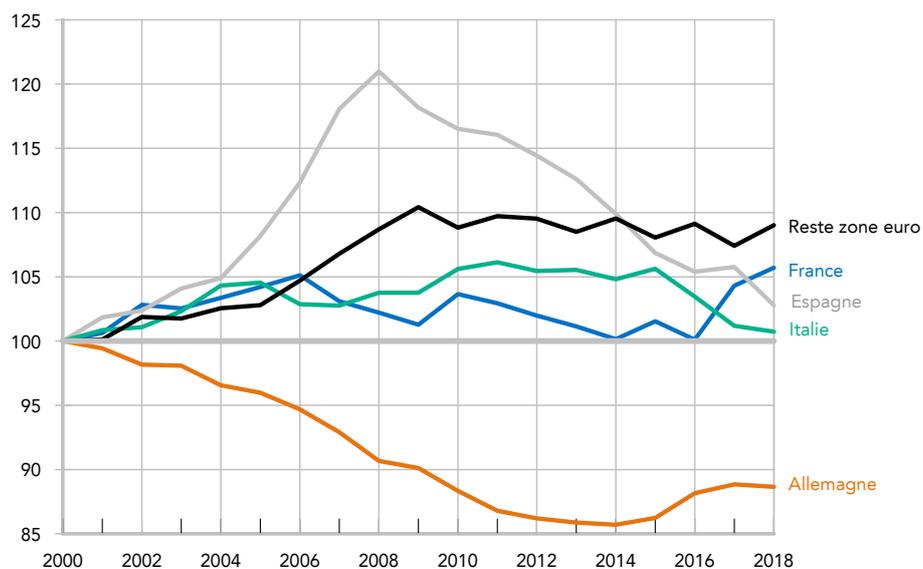
Source : Eurostat © Rexecode

¹ Le coût horaire zone euro est directement calculé par Eurostat, mais les données ne permettent pas de faire apparaître une moyenne des « autres pays de la zone euro ».

L'évolution du coût salarial horaire dans l'industrie

1. Selon les comptes nationaux

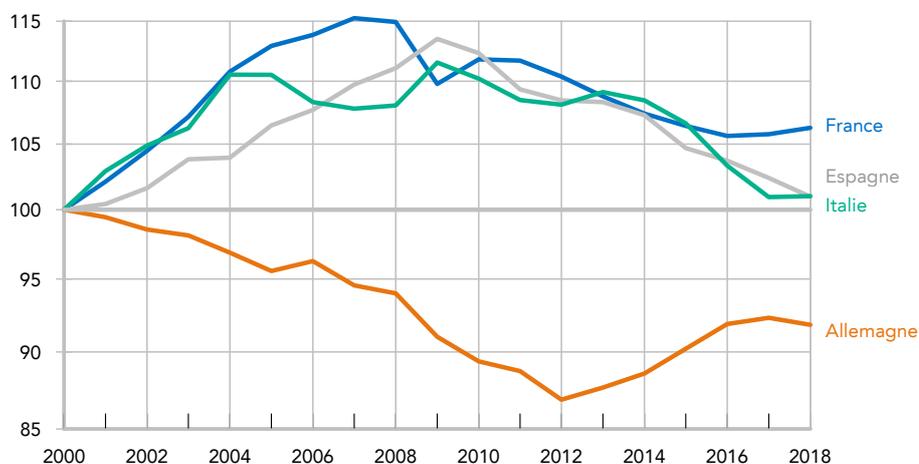
Côût salarial horaire nominal (en euros) relativement à la zone euro
Industrie manufacturière (2000=100)



Source : Eurostat
AL : Allemagne, FR : France, IT : Italie, ES : Espagne, AZE : Autres pays zone euro © Rexecode

2. Selon l'enquête directe ECMOSS

Indice du coût salarial horaire dans l'industrie
relativement à la zone euro, enquêtes ECMOSS (2000=100)



Source : Eurostat © Rexecode

la période 2000-2018. Dans l'ensemble des secteurs marchands, selon les comptes nationaux, il n'y aurait plus d'écart entre la France et la moyenne européenne. Selon les enquêtes quadriennales¹⁶, il subsisterait en 2018 un écart de 13 points par rapport à la moyenne de la zone euro, écart qui se serait en grande partie formé au début des années 2000.

Des différences de méthode peuvent expliquer en partie ces écarts. Sans pouvoir trancher entre les deux sources, force est de reconnaître que l'évolution retracée par les enquêtes quadriennales, qui correspondent à des observations directes du coût horaire du travail, paraissent plus cohérentes avec la perte de compétitivité particulièrement rapide du début des années 2000, mais aussi avec certaines données objectives comme la hausse du coût du travail au niveau du smic horaire (en tenant bien compte des allègements de charges), hausse de 18,2 % de 2000 à 2005.

Les incertitudes sur le coût horaire entraînent les mêmes incertitudes sur l'évolution du coût salarial unitaire en utilisant les comptes nationaux.

Entre le coût horaire et le coût salarial unitaire, qui mesure le poids du coût du travail dans l'évolution du prix de revient, intervient la productivité du travail, c'est-à-dire la production en volume par heure de travail. La seule mesure de la productivité du travail dont nous disposons est celle des comptes nationaux. Dans l'industrie, au cours des années 2000 et jusqu'en 2006, la productivité a évolué en France à un rythme supérieur d'environ 6 points à celui de la zone euro. Cet écart d'évolution avec la zone euro s'est encore accentué depuis, pour atteindre 13 points en 2018.

L'Allemagne et l'Espagne ont en revanche perdu du terrain par rapport à la moyenne en termes de productivité du travail. L'Italie s'est distinguée par une tendance à la baisse régulière de la productivité par rapport à la zone euro, évolution sur la réalité de laquelle il conviendrait peut-être de s'interroger tant elle est atypique.

Un point important est que sur l'ensemble de la période 2000-2018 dans l'industrie, la France aurait enregistré des gains de productivité horaire du travail nettement supérieurs à ceux de la zone euro et de nos principaux concurrents (Allemagne, Espagne, Italie). Dans l'ensemble des secteurs marchands, les gains de productivité sont nettement plus limités. Sur la période 2000-2018, la France enregistre un surcroît de gains de productivité de 4,1 points par rapport à la zone euro (contre +7,3 points pour l'Allemagne).

L'incertitude des salaires nominaux se répercute bien évidemment sur la comparaison des coûts salariaux unitaires, selon que l'on privilégie les coûts horaires donnés par la comptabilité nationale ou ceux donnés par les enquêtes d'Eurostat. Pour l'industrie, dans la première hypothèse (comptes nationaux), le coût salarial unitaire aurait **baissé** en France dans l'industrie de 2000 à 2018. Dans la seconde hypothèse (enquêtes), il aurait **augmenté**. Pour l'ensemble des secteurs marchands, le coût salarial unitaire aurait été moins dynamique que celui de la moyenne de la zone euro selon les comptes

¹⁶ Mises à jour après 2016.

nationaux. En revanche, selon l'enquête quadriennale ECMO (en retenant la productivité horaire du travail des comptes nationaux), les coûts salariaux unitaires français apparaissent sensiblement plus dynamiques sur la période. L'indice du coût salarial unitaire français augmente de 10 points de plus que celui de la moyenne de la zone euro sur la période 2000-2018, alors que selon les comptes nationaux, ils enregistrent une évolution inférieure de 3 points par rapport à la moyenne de la zone euro. On retrouve sans surprise sur les coûts salariaux unitaires les mêmes écarts et donc la même incertitude que sur les coûts nominaux.

2.3. Conclusion

On pourrait s'arrêter là avec l'espoir que soient un jour réduites ces incertitudes, qui tiennent sans doute aux difficultés de mesures, qui existent dans chacune des deux approches, et peut-être aux perturbations du début de la période. Notre objet n'est pas d'ouvrir une controverse statistique mais de comprendre la perte de compétitivité, afin de rechercher les réponses que l'on peut y apporter aujourd'hui.

Nous tirons de cette analyse deux conclusions.

- La première est que **l'idée selon laquelle il n'y aurait pas eu de dégradation de la compétitivité-prix et de la compétitivité-coût en France est douteuse**. Le plus probable est que la réalité se trouve entre les estimations des comptes nationaux et celles des enquêtes directes, tout particulièrement au début de la période, qui correspond précisément au début du décrochage des parts de marché françaises, et qu'un écart d'évolution subsiste actuellement avec la zone euro.
- La seconde est qu'**il est possible d'aller plus avant dans l'analyse en se fondant sur la partie la plus assurée des comptes nationaux** et d'autres données statistiques extracomptables que l'on peut considérer comme fiables. Il est en effet probable que les partages entre volumes et prix, qui sont souvent difficiles, soient relativement incertains. Les comptes nationaux en valeur constituent néanmoins une base d'information solide. Ils sont en effet obtenus à partir de l'agrégation des comptes des entreprises. Le compte d'exploitation, la masse salariale et les marges peuvent être considérées comme des évaluations relativement assurées. Or, ces données suffisent à rendre compte de la perte de compétitivité et à expliquer d'autres paradoxes apparents comme l'évolution du taux d'investissement à condition de bien prendre en compte l'ensemble des mécanismes en jeu.

Dans la suite de ce chapitre nous utiliserons donc, avec les réserves précédentes, les données en valeur de la comptabilité nationale. Nous montrons que, quoi qu'il en soit des mesures des prix et des salaires, la perte de compétitivité industrielle résulte d'une forte augmentation des prix du secteur « abrité » qui a pesé sur les coûts industriels, d'une baisse de la marge bénéficiaire du secteur industriel, et de la disparition des entreprises

industrielles les moins rentables qui a réduit la base industrielle française. En outre, les entreprises industrielles ont dû maintenir leurs efforts d'investissement à un niveau élevé en proportion de leurs ressources, pour réaliser des gains de productivité du travail en soutenant un rythme élevé de substitution du capital au travail.

3. Le coût pour l'industrie des consommations intermédiaires non industrielles

La deuxième composante du coût de production de l'industrie est le coût des consommations intermédiaires. Un examen détaillé de l'évolution des coûts des consommations intermédiaires par produits permet de cerner l'origine de la hausse des coûts de production industriels. Le tableau suivant retrace l'évolution des prix (déflateurs) des consommations intermédiaires de l'industrie manufacturière française depuis 2000, en distinguant les différentes catégories d'intrants : biens agricoles, énergie, produits manufacturés, services marchands. On vérifie, sans surprise, que les prix des consommations intermédiaires de l'industrie en produits manufacturés, qui correspondent à des achats intermédiaires, ont évolué à très peu de choses près comme les prix de production des entreprises industrielles depuis 2000 (de l'ordre de +10 % sur l'ensemble de la période). C'est donc vers les autres consommations qu'il convient de se tourner.

Taux de variation du prix des consommations intermédiaires

	Taux de variation 2000-2008	Taux de variation 2008-2016	Taux de variation 2000-2016
Prix de production industriels	8,8	1,1	10,0
Prix des consommations intermédiaires de l'industrie			
- en produits industriels	11,3	-1,8	9,3
- en services « abrités »	19,2	3,0	22,7
- en énergie	48,3	4,8	55,4
- en biens agricoles	20,3	11,4	34,0

Le coût des achats par l'industrie de biens et services venant de branches non industrielles représente environ 25 % de la valeur de la production industrielle nette. Or, les prix de ces consommations intermédiaires ont augmenté beaucoup plus rapidement que les prix industriels. Les prix des consommations intermédiaires d'énergie et de biens agricoles ont connu des hausses particulièrement fortes (respectivement +55 % et +34 %) et très corrélées avec les variations des prix des matières premières. Ces évolutions concernant l'ensemble des pays, elles peuvent difficilement être considérées comme une pénalisation relative des produits français. **Les prix des consommations intermédiaires en services marchands « abrités » ont aussi enre-**

gistré une hausse importante (+23 %), plus de deux fois supérieure à celle des prix industriels, hausse relativement concentrée sur le début de la décennie 2000. En contrepartie, compte tenu de la contrainte de concurrence sur les prix industriels, et c'est sans doute le point essentiel, **les marges de l'industrie (excédent brut d'exploitation) ont constitué la variable d'ajustement à la baisse.**

On notera que le prix moyen des consommations intermédiaires de l'industrie manufacturière, mesuré par le rapport entre les valeurs et les volumes dans la comptabilité nationale, a augmenté plus rapidement en France qu'en Allemagne. Entre 2000 et 2008, les prix des consommations intermédiaires de l'industrie ont augmenté de 21,3 % en France contre 15,6 % en Allemagne, soit un écart arithmétique de près de 6 points, ce qui s'explique par les différences d'évolution des coûts salariaux. En 2012, l'écart d'évolution avait doublé avant de se resserrer légèrement depuis. Au total sur la période 2000-2018, le prix des consommations intermédiaires de l'industrie manufacturière a progressé de 27,9 % en France contre 19,6 % en Allemagne, ce qui constitue un écart défavorable significatif pour les acheteurs industriels français.

4. Baisse des marges et réduction de la base industrielle française

La hausse des prix de vente des biens et services non industriels a pesé sur le compte d'exploitation des entreprises manufacturières. Ces dernières ont donc vu leur compétitivité-coût se dégrader au cours des années 2000 du fait de la hausse de leurs coûts salariaux directs, mais surtout du fait de la hausse du coût de leurs achats intermédiaires. Compte tenu de la pression concurrentielle sur les marchés extérieurs, **les entreprises manufacturières ont dû consentir des efforts de marge importants pour tenter de préserver leur compétitivité-prix.** Le taux de marge, c'est-à-dire l'excédent brut d'exploitation rapporté à la valeur de la production industrielle, a baissé de 11,4 points à 8,9 points en France entre 2000 et 2010. Il s'est ensuite redressé, grâce notamment à la baisse des prix du pétrole et à la mise en place des allègements de charge (CICE, Pacte de responsabilité) pour atteindre 10,1 % en 2017.

On ne dispose pas des données pour l'ensemble des pays de la zone euro, mais la comparaison avec l'Allemagne est particulièrement illustrative. Le taux de marge de l'industrie française, qui était supérieur au taux de marge allemand en 2000, lui est désormais inférieur de 4,5 points. Cette contraction relative du taux de marge des entreprises industrielles a pu contribuer à limiter leur capacité d'amélioration de la qualité et du contenu en innovation de leurs exportations, bien que les enquêtes annuelles successives sur la perception relative des produits français par rapport aux produits de nos concurrents (cf. focus 2) ne le suggèrent pas de façon significative. Les mesures d'allègements des charges sociales (CICE, Pacte de responsabilité) ont au moins dans un premier temps permis aux entreprises industrielles françaises de restaurer leur taux de marge (hausse de 1,4 point du taux de marge entre 2014 et

2016), sans toutefois retrouver le niveau du taux de marge de 2000, ni réduire l'écart entre les taux de marge de l'industrie française et de l'industrie allemande. La baisse des charges d'intérêt, la baisse du prix du pétrole de 2014-2015 et l'amélioration conjoncturelle de l'activité en 2017 ont en effet eu des effets favorables, mais similaires, en France et en Allemagne.

Les taux de marge de l'industrie
(En %)

	2000	2010	2017
En % de la valeur ajoutée industrielle			
Allemagne	32,1	38,0	41,0
France	36,4	30,7	33,7
En % de la production industrielle			
Allemagne	11,1	12,5	14,5
France	11,4	8,9	10,1
En % du PIB			
Allemagne	6,7	7,6	8,6
France	5,3	3,2	3,4
Marges (en milliards d'euros)			
Allemagne	140,9	195,8	282,9
France	77,9	63,3	77,4

Source : Eurostat, comptes nationaux

L'évolution des taux de marge des branches manufacturières pourrait laisser penser que la situation de l'industrie française est redevenue satisfaisante. Ce serait ignorer la contraction relative de la base industrielle française qui est intervenue au sein de la zone euro.

On peut aussi rapporter la marge des branches industrielles, non plus à la valeur ajoutée industrielle (qui a régulièrement décliné dans l'économie et par rapport à l'ensemble de l'Europe), mais au PIB. On rappelle que le PIB comprend non seulement la somme des valeurs ajoutées des branches marchandes, mais aussi la valeur ajoutée des branches non marchandes et les impôts sur les produits (nets des subventions) dont la part dans le PIB est de 11,1 % en France et 9,8 % en Allemagne. **Les trajectoires françaises et allemandes des marges industrielles ont très nettement divergé depuis plus de 15 ans.** De 2000 à 2017, la part des marges brutes de l'industrie manufacturière dans le PIB a augmenté de 6,7 % à 8,6 % en Allemagne (passant de 141 à 283 milliards d'euros sur la période). Elle a diminué de 5,3 % à 3,7 % dans le même temps en France (passant de 78 à 77 milliards d'euros). En 2017, le rapport des marges industrielles entre les deux pays est de 1 à 3,7, pour un rapport de PIB de 1 à 1,4. L'écart est encore bien supérieur entre les marges nettes (l'excédent brut d'exploitation diminué des amortissements économiques). La part de la marge nette de l'industrie manufacturière dans le PIB a augmenté de 2,6 % à 5,1 %

de 2000 à 2017 en Allemagne (passant de 56 à 167 milliards d'euros sur la période). Elle a en revanche diminué, de 2,5 % à 0,8 % dans le même temps en France (passant de 36 à 19 milliards d'euros).

Le recul des marges industrielles a joué un rôle majeur dans la perte des parts de marché. La dégradation du taux de marge a pesé sur la viabilité de nombreuses entreprises industrielles, et certaines d'entre elles ont disparu, comme le montre l'évolution du nombre d'entreprises industrielles. On dispose pour mesurer le nombre d'entreprises industrielles des données structurelles d'entreprises d'Eurostat depuis l'année 2002. **On constate en France une diminution du nombre d'entreprises manufacturières de 20 salariés** et plus (les plus susceptibles d'exporter) plus importante que pour les principaux concurrents de la zone euro. Au total, au cours de la période 2002-2016, le nombre d'entreprises manufacturières de 20 salariés et plus a diminué de 39 % en France. Cette baisse a été régulière au cours de la période et elle est supérieure à celle enregistrée par l'Espagne (-36 %) et l'Italie (-23 %). L'Allemagne se distingue par une augmentation du nombre d'entreprises manufacturières (+2 %).

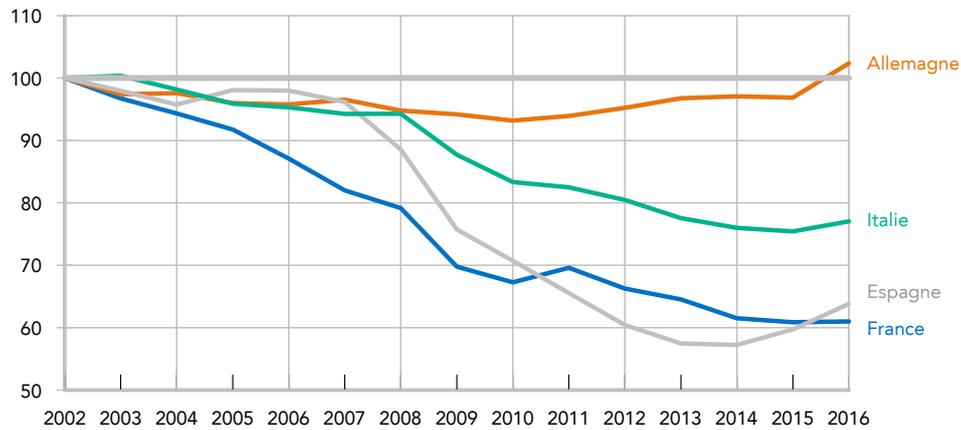
La désindustrialisation française relativement à ses concurrents européens est encore plus manifeste pour les entreprises de 250 salariés et plus. **La France enregistre la plus forte diminution d'entreprises manufacturières de moyenne et grande tailles (-39 %, contre -23 % en Espagne, -17 % en Italie et +2 % en Allemagne).** Ces chiffres sont cohérents avec le recul de la valeur ajoutée manufacturière française dans celle de la zone euro ainsi qu'avec le recul de 27 % depuis 2000 de l'emploi salarié dans l'industrie manufacturière, le plus fort recul enregistré parmi les principales économies de la zone euro (recul de 12 % en moyenne dans la zone euro).

L'« élimination » progressive des entreprises industrielles les moins efficaces, prises en étau entre la concurrence internationale et la hausse de leurs coûts dans les années 2000, a contribué aux gains de productivité constatés au cours de la période, les entreprises « survivantes » étant celles qui ont réalisé le plus d'efforts de productivité pour limiter l'impact des hausses des coûts unitaires de production. C'est un facteur positif en soi, mais il faut être conscient de sa contrepartie en termes d'emploi. L'évolution observée au niveau macroéconomique résulte ainsi de deux mouvements : une réduction de l'emploi dans les entreprises pérennes, mais aussi la disparition d'entreprises qui n'ont pas pu résister à la concurrence et au choc de coût.

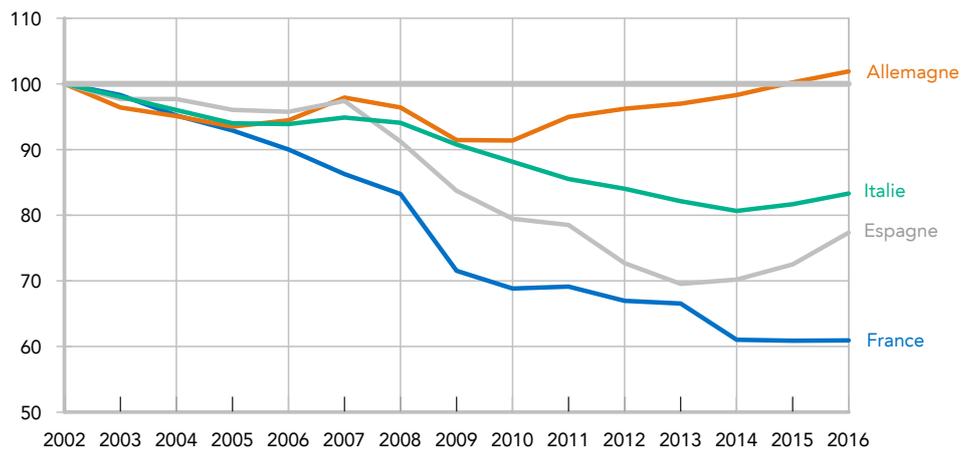
Le choc de coût des années 2000 a été absorbé par certaines entreprises industrielles qui sont parvenues à dégager un surcroît de productivité afin de préserver leur compétitivité, mais il a éliminé progressivement les autres, au détriment de l'emploi, de la production et des capacités d'exportations industrielles. La perte de parts de marché n'est donc pas seulement la conséquence d'une perte, toutefois très probable à nos yeux, de compétitivité-prix des entreprises face aux chocs du début des années 2000, elle s'analyse aussi comme un ajustement « par les quantités », à savoir la disparition d'entreprises exportatrices, mouvement qui s'est accompagné d'une forte substitution du capital au travail.

Indicateurs de la désindustrialisation

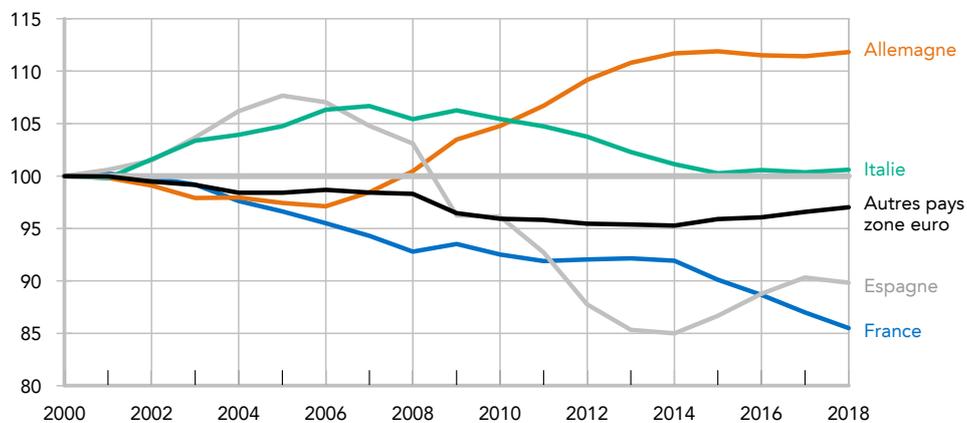
1. Nombre d'entreprises manufacturières de 20 salariés et plus (2002=100)



2. Nombre d'entreprises manufacturières de 250 salariés et plus (2002=100)



Indice de l'emploi salarié industriel par rapport à la moyenne de la zone euro (2000=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

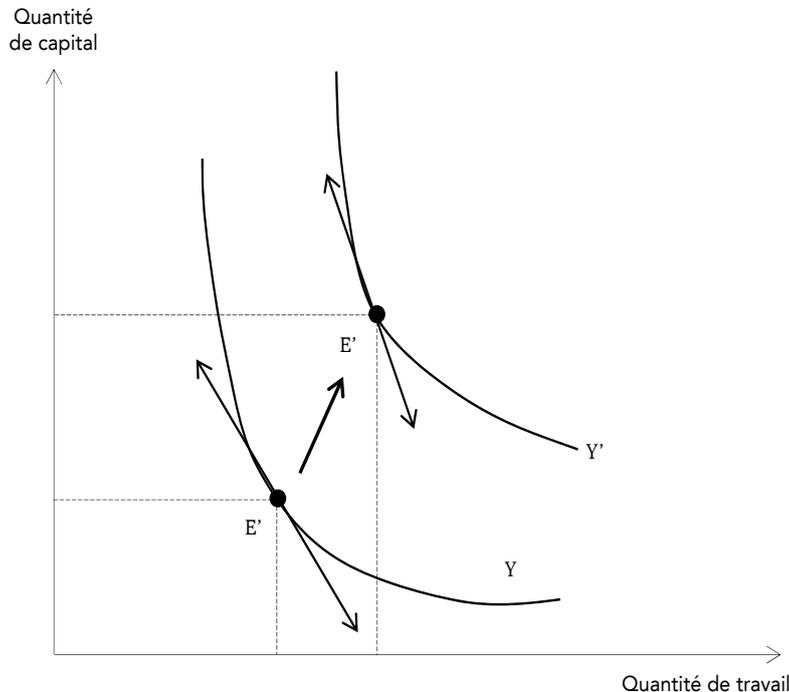
Les données sur le nombre d'entreprises ne sont disponibles que jusqu'en 2016.

5. Une forte substitution du capital au travail

Face à la double contrainte de la concurrence internationale et de la hausse des coûts de production, les entreprises industrielles françaises ont aussi adapté leur fonction de production en substituant du capital au travail. L'évolution n'est pas nouvelle mais elle s'est maintenue depuis le début des années 2000 à un rythme élevé. Pour bien en comprendre les raisons et les enjeux, un bref retour sur la théorie élémentaire du producteur est utile.

5.1. Ce que veut dire la substitution du capital au travail

Le graphique de la page 46 montre la combinaison du travail et du capital qui minimise le coût de production, en fonction du niveau de production Y et du prix relatif du travail et du capital (point E). Pour un niveau de production donné (par exemple pour l'isoquante Y), si le coût de l'heure de travail est plus élevé, le point E se déplace vers la gauche le long de l'isoquante, les entreprises utilisent plus de capital et moins de travail. Au cours des années, le niveau de production augmente. Dans le cas du graphique, le point E se déplace vers E' , la combinaison capital-travail évolue et le rapport entre la quantité de capital et la quantité de travail augmente. Les deux quantités de facteurs augmentent, mais dans des proportions différentes. Il y a substitution de capital au travail. Si le point E' est à gauche de E , ce qui peut résulter de l'évolution de la technologie (la forme des isoquantes de production) et/ou de l'évolution relative des prix des facteurs de production, l'emploi se contracte et la quantité de capital augmente. C'est ce qui s'est plus ou moins passé dans l'ensemble des pays européens depuis 2000, mais à des degrés très différents, selon l'évolution relative des coûts et des données structurelles et des politiques économiques propres à chaque pays.



5.2. La réaction du système productif face à la perte de compétitivité

Le tableau suivant montre l'évolution des quantités de capital et de travail utilisées dans la production dans les trois plus grands pays de la zone euro¹⁷. La substitution du capital au travail a été beaucoup plus forte dans l'industrie en France et, dans une moindre mesure, en Italie qu'en Allemagne.

L'explication économique renvoie largement à l'évolution relative des coûts dans les années 2000 et à la réaction du système productif. Dans l'industrie, face à l'évolution du coût salarial nominal et à la contrainte de la concurrence sur les prix, les entreprises industrielles françaises ont été conduites à maintenir un rythme élevé de substitution du capital au travail, dans la limite imposée par leurs marges financières mais en s'endettant. En Allemagne, qui avait combiné dans les années 2000 une politique assumée de modération salariale et des réformes profondes du marché du travail, il n'y a pas eu de substitution du capital au travail depuis 2003. Les deux facteurs de production ont augmenté parallèlement.

L'ampleur de la substitution du capital au travail peut être mesurée par l'évolution du stock de capital par heure travaillée. Dans l'industrie, ce ratio a été stable sur la période 1995-1997 en France, avant d'augmenter de la fin des années 1990 à la crise de 2009. Il a recommencé à augmenter à partir de 2012. Au total, le ratio capital/travail aura augmenté de 46 % sur la

¹⁷ Les données de capital ne sont disponibles ni pour l'Espagne, ni pour l'ensemble de la zone euro.

période 2000-2017 en France. Cette évolution contraste avec celle enregistrée dans l'industrie allemande. Le ratio capital/travail avait augmenté jusqu'en 2003, avant de se stabiliser, précisément à partir de la mise en place d'une politique de modération salariale. Ce ratio a même encore légèrement diminué depuis 2012. Au total, le ratio capital par heure travaillée aura augmenté en Allemagne de seulement 8 % sur la période 2000-2017.

**L'évolution du capital et du travail en France,
en Allemagne et en Italie de 2000 à 2017**

	Taux de variation, en %		
	Allemagne	France	Italie
1. Dans l'industrie			
Volume du capital productif	+3	+5	+12
Nombre d'heures travaillées	-5	-28	-19
Capital par heure travaillée	+8	+46	+38
2. Dans l'ensemble du secteur productif			
Volume du capital productif	+11	+27	+19
Nombre d'heures travaillées	+5	+6	+8
Capital par heure travaillée	+5	+20	+10

Source : Eurostat, comptes nationaux, calculs Rexecode

Lecture du tableau : le « secteur productif » est défini comme l'ensemble des activités marchandes (branches B à N de la comptabilité nationale) à l'exception des activités immobilières et des activités financières. Le nombre d'heures travaillées est obtenu en multipliant l'emploi dans les branches concernées par la durée moyenne du travail dans ces branches. Le capital productif est le volume de l'actif net (d'amortissements économiques) au coût de remplacement, obtenu en chaînant les indices de volume annuels à partir de l'année de base 2010.

Dans l'ensemble du secteur productif, la substitution du capital au travail a été moins rapide que dans l'industrie. Le ratio capital/travail a augmenté de 20 % au cours de la période 2000-2017 en France. En Allemagne, le ratio capital/travail a augmenté de 5 % sur la même période. Une interprétation est que la hausse du coût du travail intervenue en France dans la première moitié des années 2000 a accéléré la substitution de capital au travail à la différence de l'Allemagne. L'investissement a été réalisé moins pour augmenter les capacités de production, que pour modifier la combinaison des facteurs de production (plus de capital et moins d'emploi) à capacité de production donnée.

La productivité globale des facteurs (PGF) dans le secteur productif mesure les gains d'efficacité de la production qui ne s'expliquent pas par l'augmentation des quantités de facteurs de productions (hausse du stock de capital et des heures travaillées) mais par l'augmentation de l'efficacité de la combinaison productive. L'évolution de la productivité globale des facteurs montre en effet que l'économie allemande a davantage gagné en efficacité globale que l'économie française. La productivité globale des facteurs avait évolué de manière similaire dans les deux pays jusqu'en 2000, avant de diverger nettement depuis. **Sur la période 2000-2017, la productivité globale a augmenté de 25 % en Allemagne contre une progression de moins de 11 % en France.**

5.3. Le paradoxe de l'investissement

Certains travaux de comparaison entre pays européens ont souligné ce qui peut apparaître à première vue comme un paradoxe. Dans l'industrie, le taux d'investissement, c'est-à-dire l'investissement rapporté à la valeur ajoutée, a progressé de 4,0 points en France depuis 2000. Il a diminué de 2,0 points en Allemagne. Cette observation est surprenante, alors que la compétitivité française a reculé et celle de l'Allemagne s'est renforcée. Ce paradoxe apparent a une explication arithmétique simple. Le taux d'investissement est un ratio. Son niveau paraît élevé parce que la valeur ajoutée a été faible. Si l'on considère l'évolution depuis 2000 du niveau, et non du taux de l'investissement des entreprises manufacturières (en valeur), un écart d'évolution entre la France et l'Allemagne s'est en fait creusé (essentiellement à partir du début des années 2010) au bénéfice de l'Allemagne, pour atteindre 16 points en 2017. Au cours de la même période, l'écart d'évolution entre les valeurs ajoutées manufacturières entre les deux pays s'est accru de 50 points.

6. Compétitivité hors-prix et rapport qualité-prix

Cette section résume les principaux résultats de nos enquêtes Compétitivité successives, seules enquêtes donnant des indications concernant la « compétitivité hors-prix ». La notion de compétitivité hors-prix recouvre divers critères. Elle n'est pas clairement définie. Pour certains, elle est considérée comme « un résidu, c'est-à-dire comme les variations qui ne sont pas expliquées autrement »¹⁸. Définie ainsi, elle n'explique rien quant à l'évolution de la compétitivité, et elle est dépendante de la mesure de la compétitivité-prix, dont nous avons montré au début de ce chapitre le caractère incertain. La notion de compétitivité hors-prix traduit la capacité d'une économie à maintenir, voire augmenter, ses parts de marché sans avoir à diminuer les prix relativement aux économies concurrentes, autrement dit, à proposer des produits suffisamment attractifs pour que les acheteurs en paient le prix. Cette situation renvoie dans le langage courant à l'idée d'un bon rapport « qualité-prix », sous réserve d'une vision assez extensive de la qualité.

L'objet de l'enquête compétitivité menée chaque année par Rexecode depuis une vingtaine d'année, la seule à notre connaissance de cette nature, est précisément d'apprécier l'évolution des facteurs d'attractivité des produits de plusieurs pays selon les acheteurs internationaux. Elle consiste à interroger chaque année environ 500 importateurs européens sur leur appréciation des produits fournis par les entreprises de différents pays (pour le détail des résultats de 2018, voir le focus n° 1). C'est la seule enquête permettant d'appréhender l'évolution des facteurs prix et « hors-prix » de la compétitivité.

La « qualité » des produits, au sens de la solidité et la durée de vie est un facteur important, mais ce n'est pas le seul. Le design, les délais de livraison, les services associés à la vente, le contenu en innovation, la variété des four-

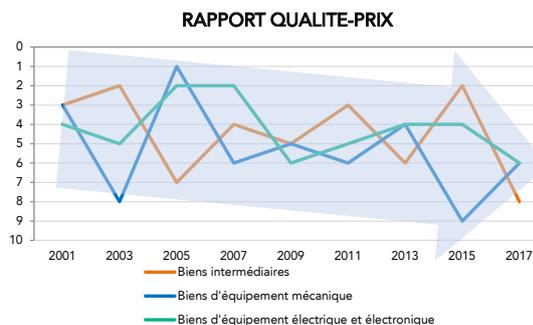
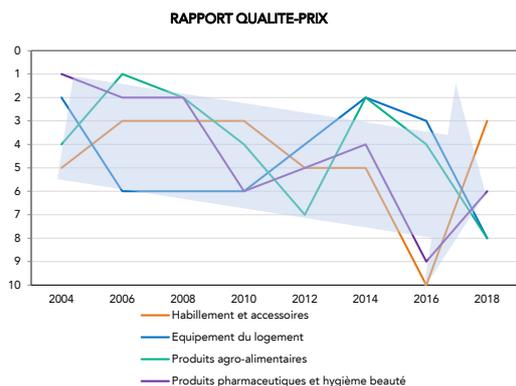
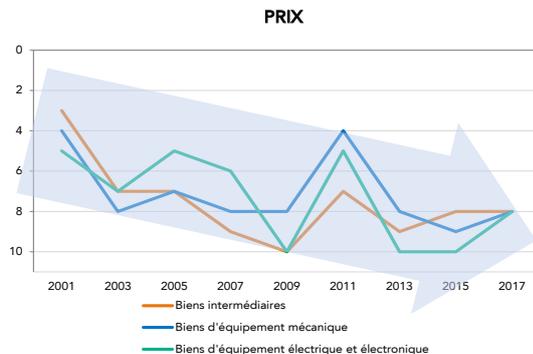
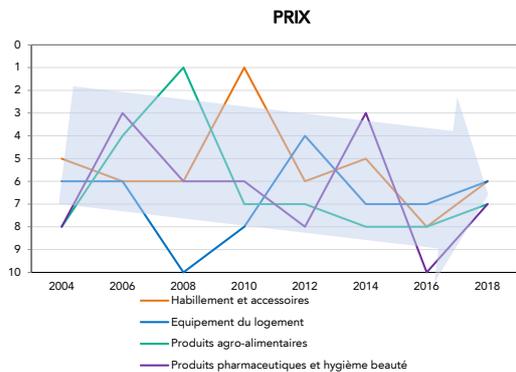
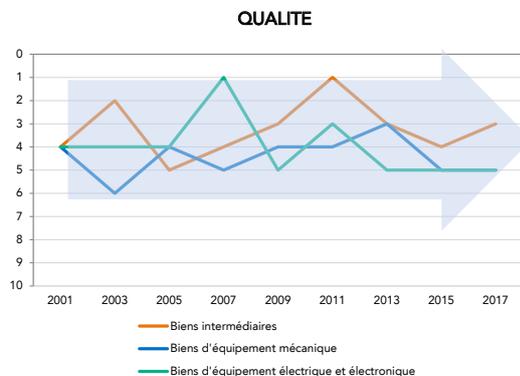
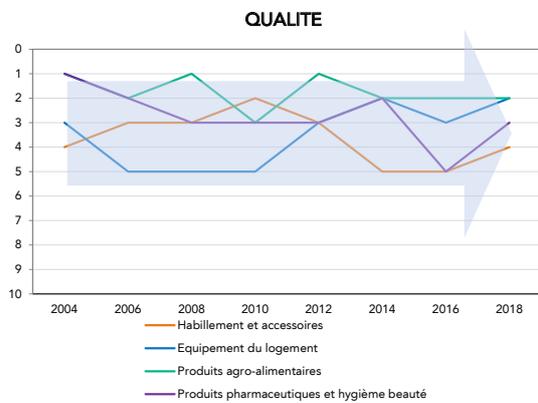
¹⁸ Note du CEPII « *L'étonnante atonie des exportations françaises* », janvier 2019.

nisseurs sont autant de caractéristiques qui contribuent aux choix des acheteurs. L'enquête porte sur les biens de consommation les années paires et sur les biens d'équipement et les biens intermédiaires les années impaires. Il est intéressant de mettre en perspective les enquêtes successives pour dégager l'histoire qu'elles racontent sur la perception des produits français.

L'évolution des critères qualité et prix selon les enquêtes successives

Biens de consommation

Biens d'équipements et biens intermédiaires



Les enquêtes confortent année après année le diagnostic général selon lequel les produits français sont d'une qualité moyenne mais plutôt stable. Surtout, ils sont jugés trop chers par rapport à cette qualité. Les deux dernières enquêtes (2017 pour les biens d'équipement et intermédiaires, 2018 pour les biens de consommation) illustrent bien la différence de positionnement par rapport à des pays comme l'Allemagne et l'Espagne. L'Allemagne apparaît mieux classée que la France sur la totalité des caractéristiques hors-prix, à l'exception de l'ergonomie-design pour l'habillement et l'équipement du logement, ainsi que de la notoriété pour les produits agro-alimentaires. Elle est en revanche plus mal classée pour les prix, sauf pour les biens intermédiaires, les biens d'équipement du logement et les produits agro-alimentaires. Cependant, en dépit de ces mauvaises appréciations sur le critère prix, les produits allemands sont jugés en général d'un meilleur rapport qualité-prix que les produits français. Les produits espagnols apparaissent globalement moins bien jugés que les produits français sur les critères de qualité, à l'exception du contenu en innovation pour les biens d'équipement mécaniques, de l'ergonomie-design pour les produits agro-alimentaires et de la variété des fournisseurs pour l'habillement. Sur le seul critère prix, les produits espagnols sont systématiquement mieux classés que les produits français. Mais ces derniers jouissent d'un moins bon rapport qualité-prix aux yeux des importateurs, sauf pour les biens d'équipement mécanique et pour l'habillement.

L'évolution des réponses aux enquêtes successives montre que, selon les acheteurs internationaux interrogés, les prix français sont jugés dans l'ensemble trop élevés par rapport à leur qualité et notre rapport qualité-prix s'est plutôt détérioré au cours du temps, et donc sans doute aussi notre compétitivité globale par rapport à nos principaux concurrents, quel que soit leur positionnement de gamme. Ce constat pleinement cohérent avec l'analyse en termes d'évolution des parts de marché. Le point à souligner est que **le rapport qualité-prix des produits français a eu de façon générale plutôt tendance à se dégrader depuis le début des années 2000, essentiellement sous l'effet d'une dégradation du critère prix**, autant pour les biens de consommation que pour les biens d'équipement et pour les biens intermédiaires.

Les enquêtes confirment donc bien une dégradation de la compétitivité-prix, ainsi qu'une détérioration concomitante de certains critères hors-prix comme le contenu en innovation ou le design. La réduction des marges a sans doute durablement pesé sur certains critères hors-prix, mais les enquêtes invitent surtout à porter une attention aux facteurs de prix et par conséquent aux facteurs de coûts.

Enseignements pour la politique économique

La perte de compétitivité française au cours des vingt dernières années a pesé sur la croissance économique et le pouvoir d'achat. Certains indicateurs suggèrent l'espoir d'une stabilisation des parts de marché. Cependant, le recul de la part de l'industrie française dans l'industrie européenne s'est encore poursuivi en 2018. La question du rôle de la politique économique afin d'interrompre voire d'inverser la tendance reste donc d'actualité.

Plusieurs études ont cherché récemment à évaluer l'impact économique des allègements de charges mis en œuvre notamment au cours des cinq dernières années (crédit d'impôt compétitivité emploi, Pacte de responsabilité). Selon le rapport 2018¹⁹ du Comité de suivi du CICE, l'effet net aurait été de l'ordre de 100 000 emplois créés ou sauvegardés. Le CICE aurait également eu un effet positif sur les salaires moyens et la masse salariale.

Un rapport du TEPP²⁰ confirme un effet positif, mais jugé faible, du CICE. L'effet sur les salaires individuels est considéré comme peu significatif, et il diffère selon les années et selon les catégories de salariés. Les auteurs observent également un effet positif sur les marges des entreprises, mais pas sur l'investissement, la productivité ni les dividendes. En outre, l'effet sur l'emploi se serait doublé d'un changement dans sa structure, au profit de l'emploi ouvrier et employé, et au détriment de celui des cadres, ce qui tend à indiquer que la concentration des allègements sur les bas salaires oriente l'économie vers une spécialisation vers les basses qualifications.

Une note publiée par le Conseil d'Analyse Economique²¹ présente une compilation de différents travaux sur l'impact des allègements de charges. La conclusion des auteurs est que la réduction du coût du travail par l'allègement des cotisations sociales au-delà du seuil de 1,6 smic ne serait pas efficace et qu'il conviendrait d'y mettre fin. Le résultat mis en avant, qui résulte de comparaisons microéconomiques à partir d'échantillons d'entreprises, est que l'effet d'une baisse du coût du travail est plus fort au niveau des bas salaires qu'au niveau des salaires intermédiaires. Ce résultat n'est pas surprenant dans la mesure où un allègement de charges concentré sur les bas salaires corrige les effets d'éviction du salaire minimum et autorise à court terme des embauches de salariés rémunérés au voisinage du smic. Cela n'implique pas pour autant que la concentration des allègements sur les bas salaires serait particulièrement favorable à moyen terme à la compétitivité.

¹⁹ *Comité de suivi du Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi - Rapport 2018* (et rapports des équipes associées) – Comité de suivi du CICE - France Stratégie, Amandine BRUN-SCHAMME, Rozenn DESPLATZ, Fabrice LENGART, Gilles de MARGERIE, Antoine NABOULET, 2018, octobre, 100 p.,+ rapports des différentes équipes (Liepp, Ofce, Dares, Insee et rapports d'exp.).

²⁰ « *Les effets du CICE sur l'emploi, les salaires et la R&D : une évaluation ex post* » : Résultats complémentaires, Fabrice GILLES, Mathieu BUNEL, Yannick L'HORTY, Ferhat MIHOUBI, Xi YANG, Rapport de recherche de TEPP, n° 17-02, 64 pages

²¹ CAE, « *Baisses de charges : stop ou encore ?* », 2019, janvier, Note du CAE n° 49.

Plusieurs auteurs ont fait observer que les allègements de charges sur les bas salaires bénéficient surtout aux secteurs les moins exposés à la concurrence mondiale. Des allègements de charges sur les bas salaires peuvent avoir un impact indirect sur la compétitivité-prix des exportateurs mais cet effet est partiel. Un même montant d'allègement de charges directement ciblé sur le secteur exposé a probablement plus d'impact à moyen terme sur la compétitivité-prix à l'exportation que s'il est ciblé sur les secteurs en amont.

La question de l'impact des baisses de charges sur la compétitivité au niveau macroéconomique a fait l'objet de moins de travaux. Les résultats sont nuancés. A priori, une baisse des charges sur les salaires peut entraîner, indépendamment de son profilage en fonction du niveau de salaire, plusieurs types de décisions dans l'entreprise : une augmentation des salaires bruts, une augmentation des marges ou une baisse du prix de vente, dans des proportions qui dépendent du contexte et des objectifs propres à chaque entreprise. Au niveau macroéconomique, l'ensemble de ces comportements microéconomiques se combinent. On peut donc s'attendre à une répartition entre les trois effets précédents.

Le point qui nous concerne plus particulièrement est d'apprécier au niveau macroéconomique deux élasticités : d'une part, l'élasticité du prix de production - ou du prix des exportations - à une baisse des coûts de production (le comportement de marge), d'autre part, l'élasticité du volume des exportations à une baisse de leur prix (le comportement de demande des acheteurs). Sur le second point, selon un travail récent²², une réduction des prix de vente d'environ 0,4 à 0,5 % se traduirait par une augmentation des volumes de ventes à l'exportation au bout d'un an de 2 à 2,5 % environ. L'élasticité des volumes aux prix serait donc forte. Les auteurs tempèrent ce résultat en précisant que le travail cité portait sur l'impact d'une baisse du prix de l'électricité de 10 % et non d'une baisse du coût du travail. On ne voit pas bien cependant pourquoi les acheteurs auraient des comportements différents face à une baisse de prix de leurs fournisseurs selon l'origine de cette baisse.

Une autre étude, conduite par le LIEPP et citée dans la note du CAE, a cherché à apprécier indirectement l'impact des baisses de charges en comparant les performances à l'exportation sur différents marchés selon le « degré d'exposition » des entreprises au CICE. L'application de cette approche aux baisses de charges résultant du « Pacte de responsabilité » conclut que les mesures concentrées dans un premier temps sur les salaires de 1 à 1,6 smic avaient eu pour effet d'augmenter les exportations de 1,3 %, ce qui révélerait une forte élasticité des exportations à leur prix. Mais les effets du CICE seraient peu significatifs en raison des modalités complexes du CICE (crédit d'impôt retardé, imputé a posteriori sur l'impôt sur les sociétés).

²² Lionel Fontagné, Philippe Martin et Gianluca Orefice (2017), *The International Elasticity Puzzle Is Worse Than You Think*, 2017, Working Papers 2017-03, CEPII research center.

De son côté, une étude du CEPII²³ estime que l'impact des baisses de charges des dernières années aurait été limité parce qu'elles n'ont corrigé qu'une partie de la dérive relative antérieure des coûts français, point de vue que nous confirmons, et parce qu'elles étaient principalement concentrées sur les bas salaires. L'étude fait observer que la baisse relative du coût du travail depuis 2011 ne représente « qu'entre le quart et le tiers de l'augmentation observée entre 1999 et la crise » et que « cette baisse relative a principalement concerné les bas salaires, qui influent peu sur les exportations ».

Le premier rapport du Conseil National de Productivité²⁴ consacre une large place à la compétitivité et observe que le CICE et le Pacte de responsabilité ont permis de compenser partiellement l'écart d'évolution entre coût du travail et productivité du travail depuis la crise.

Au total, les études disponibles concluent en règle générale à un effet positif des baisses de charges sur l'emploi, notamment des baisses ciblées sur les bas salaires, effet dont l'ampleur fait cependant l'objet d'estimations diverses. Les études sont moins claires pour l'effet sur la compétitivité, cela pour deux raisons principales. La première tient aux méthodes d'estimation, puisque les méthodes fondées sur des comparaisons d'échantillons d'entreprises butent sur le fait que les mesures d'allègement de charges s'appliquaient à toutes les entreprises, de sorte qu'il est impossible de comparer les entreprises bénéficiaires à celles d'un « groupe témoin » d'entreprises qui n'aurait pas bénéficié des mesures. Les études doivent alors naviguer entre deux écueils : ou bien comparer des entreprises de structures salariales proches mais avec le risque d'identifier un effet faible parce que les différences de situations sont également faibles, ou bien comparer des entreprises de structures salariales hétérogènes, ce qui nécessite de contrôler les autres différences structurelles (productivité, niveau de gamme...) qui influencent la compétitivité et risquent de biaiser les estimations. La seconde raison est que les mécanismes en jeu – amélioration des marges qui stimulent l'investissement et pourraient améliorer la productivité et la compétitivité – mettent par nature du temps à se produire et à se diffuser dans l'économie.

Les méthodes employées se prêtent ainsi difficilement à l'identification d'enchaînements macroéconomiques dont les effets se déroulent sur plusieurs années, mais qui déterminent l'impact durable des baisses de coût des facteurs de production sur les performances des entreprises. **De manière générale, les travaux économétriques sur échantillons sont dans l'ensemble plus centrés sur les effets à court terme sur l'emploi peu qualifié que sur les effets de moyen terme sur la compétitivité.**

²³ CEPII - *L'étonnante atonie des exportations françaises : retour sur la compétitivité et ses déterminants ?* 2019, février, Lettre du CEPII n° 24.

²⁴ Conseil National de Productivité « *Productivité et compétitivité, où en est la France dans la zone euro ?* » 2019, avril.

Notre diagnostic sur les causes de la perte de compétitivité se fonde sur l'observation des évolutions macroéconomiques passées et des politiques économiques mises en œuvre. **Notre conclusion est que les mesures de baisse des charges sociales ont eu un rôle favorable sur la compétitivité et qu'elles ont contribué aux premiers signaux de stabilisation.** Le redressement relatif des marges industrielles et la stabilisation récente des parts de marché à l'exportation sont deux manifestations des effets favorables de cette politique.

Au stade actuel, la dérive relative des coûts du travail dans l'industrie depuis 2000 entre la France et la moyenne de la zone euro est de 6 points selon les comptes nationaux comme selon les enquêtes Ecmoss. Les écarts d'évolution avec l'Allemagne se sont un peu amenuisés au cours des dernières années mais ils restent depuis 2000 bien supérieurs aux écarts précédents. La question des politiques de baisse des coûts de production reste donc d'actualité en France compte tenu de ces écarts. L'effort de modération des coûts de production paraît donc devoir être poursuivi. Sur la base de ce constat, nous formulons les recommandations suivantes :

1. Mieux distinguer les objectifs de politique de l'emploi et les objectifs de compétitivité. Les débats sur les effets des baisses de charges tiennent au fait que la politique des allègements de charges vise deux objectifs en même temps : un objectif de créations rapides d'emplois (en particulier peu qualifiés) et un objectif de compétitivité, qui peut mettre davantage de temps à se réaliser, mais renforce la croissance potentielle et l'emploi durable. Cette ambiguïté liée à la multiplicité d'objectifs pour un même instrument est particulièrement illustrée par le Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE). Une façon de clarifier la question de la baisse des charges pourrait consister à distinguer explicitement deux types d'allègements : d'une part un allègement « emploi » qui serait concentré sur les bas salaires afin de compenser la contrainte du salaire minimum, d'autre part un allègement « compétitivité » qui, lui, devrait être étalé et serait proportionné au salaire. Du point de vue de l'analyse économique, les allègements de compétitivité, c'est-à-dire portant sur l'ensemble des salaires, devraient être considérés sous le même angle que des baisses d'impôt sur les sociétés ou d'impôts sur la production, selon le critère plus général de l'impact sur le niveau du PIB potentiel à moyen-long terme, et de ses conséquences à terme sur l'emploi et le pouvoir d'achat. L'objet de ces baisses ne relève pas d'une politique de partage de l'emploi (contrairement aux allègements centrés sur les bas salaires), mais d'une politique globale de compétitivité et de réduction globale des prélèvements pesant sur le coût des facteurs de production.

2. Exercer une vigilance sur l'évolution salariale. Dans l'ensemble des secteurs marchands, les salaires horaires réels ont divergé par rapport à la productivité horaire réelle du travail depuis dix ans. L'écart d'évolution (de +3,4 points) entre salaires et productivité qui s'était créé avant 2009 n'a pas été résorbé les années suivantes, et il s'est même accru depuis, pour atteindre 6,9 points en 2018. Cette divergence contraste avec la moyenne de la zone euro, où les salaires ont évolué en moyenne plus en ligne avec la

productivité. Les allègements mis en œuvre à partir de 2013-2014 ont permis d'atténuer la dérive mais des mesures budgétaires ne pourraient pas compenser des hausses salariales si elles s'écartaient durablement des gains de productivité.

3. Maintenir le niveau des allègements des charges. La transformation du CICE en baisse pérenne de charges mise en œuvre dans la loi de finances pour 2019 est en soi une bonne mesure. Elle simplifie et rend plus visible l'allègement, et elle l'étend à toutes les entreprises, y compris celles qui sont déficitaires. Cependant, cette transformation s'est accompagnée d'une baisse du taux d'allègement (de 7 % à 6 % du salaire). Elle est donc équivalente à une hausse du coût du travail. Une suppression des allègements de charges sur les salaires (au-delà de 2,5 smic et *a fortiori* au-delà de 1,6 smic) serait à nos yeux inopportune. Elle conduirait à une seconde hausse du coût du travail qui viendrait contrecarrer les effets positifs des politiques antérieures de baisse des charges et prendrait le risque de relancer des pertes de parts de marché industrielles.

4. Engager une baisse des impôts de production. Les impôts de production qui grèvent les prix de revient constituent une charge élevée en France. Ils regroupent plusieurs prélèvements, certains assis sur les salaires, d'autres sur le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, ou bien sur une valeur plus ou moins représentative de l'actif fixe de l'entreprise. Ils représentent en France près de 10 % de la valeur ajoutée industrielle contre 4 % en Allemagne, soit une surcharge relative de 13 milliards d'euros pour l'industrie française. Ces derniers prélèvements sont pour partie des charges fixes et sont donc particulièrement nocifs pour la compétitivité des entreprises. L'allègement de ces catégories d'impôts devrait donc être désormais un objectif prioritaire.

Focus n° 1

Résultats de l'enquête Compétitivité 2018 sur les biens de consommation

Les produits français sont perçus de qualité moyenne mais stable, pas assez innovants et surtout trop chers

Depuis le début des années 2000, Rexecode réalise chaque année une enquête sur la perception des grands acheteurs européens sur les produits qu'ils achètent à l'étranger. Les enquêtes portent alternativement sur les biens intermédiaires et d'équipement et sur les biens de consommation finale. La dernière enquête menée en septembre 2018 porte sur les biens de consommation, décomposés en quatre familles de produits : habillement et accessoires, équipements du logement, produits pharmaceutiques et d'hygiène et produits agro-alimentaires.

Un échantillon de 480 importateurs de six grands pays européens (Allemagne, France, Italie, Espagne, Belgique, Royaume-Uni) ont été interrogés sur la perception qu'ils ont des produits en provenance des principaux pays européens, d'Europe centrale et orientale (PECO), des Etats-Unis, du Japon, de la Chine (continentale d'une part et zones franches d'autre part) et des pays d'Asie hors Japon et hors Chine, soit onze entités géographiques au total.

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

Nous présentons ici les principaux résultats de l'enquête 2018. Après avoir rappelé la méthodologie et le mode d'exploitation de l'enquête, nous analysons la position actuelle de la France et de ses principaux concurrents telle qu'elle est perçue par les acheteurs européens. Nous tirons également des enseignements sur la position de la France sur le long terme, en examinant l'historique des enquêtes sur les biens d'équipement depuis 2000.

1. Les principaux résultats

Notre « enquête compétitivité » consiste à interroger chaque année plus de 500 importateurs européens sur leur appréciation des produits fournis par les entreprises de différents pays. Elle nous permet d'appréhender l'évolution des facteurs prix et « hors-prix » de la compétitivité. L'enquête porte en 2018, et comme tous les deux ans, sur les biens de consommation.

**Classement des dix pays fournisseurs par l'acheteur moyen européen
pour les quatre secteurs étudiés en 2018**

	France	Allemagne	Royaume-Uni	Italie	Espagne	PECO	Etats-Unis	Japon	Asie	Chine
Habillement et accessoires										
Qualité	4	2	6	3	9	7	5	1	8	10
Ergonomie-design	3	5	7	1	6	8	4	2	9	10
Contenu en innovation technologique	5	4	8	2	6	9	3	1	10	7
Notoriété	4	3	6	2	7	8	5	1	10	9
Délais de livraison	3	2	4	7	8	9	5	1	10	6
Ensemble des services associés aux produits	2	1	6	4	5	9	10	3	7	8
Variété des fournisseurs	8	5	10	1	7	9	6	3	4	2
Prix	6	9	10	7	4	3	8	5	1	2
Rapport qualité-prix	3	2	10	4	9	7	8	6	5	1
Hors-prix	4	2	7	3	6	10	5	1	9	8
Equipement du logement										
Qualité	2	1	3	5	6	8	7	4	9	10
Ergonomie-design	2	3	4	1	6	7	5	8	9	10
Contenu en innovation technologique	5	2	6	4	7	9	3	1	8	10
Notoriété	4	2	6	5	7	8	1	3	10	9
Délais de livraison	2	1	3	6	4	7	5	8	9	10
Ensemble des services associés aux produits	3	1	2	5	8	6	4	7	10	9
Variété des fournisseurs	6	7	10	2	8	4	3	9	5	1
Prix	6	8	9	10	4	2	5	7	3	1
Rapport qualité-prix	8	2	9	6	7	1	10	4	5	3
Hors-prix	2	1	4	6	7	8	3	5	9	10
Produits pharmaceutiques et hygiène beauté										
Qualité	3	1	4	7	8	9	5	2	6	10
Ergonomie-design	5	2	6	4	8	9	3	1	7	10
Contenu en innovation technologique	4	1	6	5	10	8	3	2	7	9
Notoriété	4	1	5	6	8	7	2	3	9	10
Délais de livraison	3	1	2	9	4	7	8	5	6	10
Ensemble des services associés aux produits	2	1	4	9	3	8	6	5	7	10
Variété des fournisseurs	4	5	9	6	8	10	2	7	3	1
Prix	7	9	8	4	6	3	10	5	2	1
Rapport qualité-prix	6	10	8	9	3	5	7	4	1	2
Hors-prix	3	1	5	6	8	9	4	2	7	10
Produits agro-alimentaires										
Qualité	2	1	5	6	8	7	3	4	9	10
Ergonomie-design	6	1	8	3	5	7	4	2	9	10
Contenu en innovation technologique	3	1	8	5	6	10	4	2	9	7
Notoriété	1	3	5	4	6	8	2	7	9	10
Délais de livraison	2	1	3	9	7	6	5	4	10	8
Ensemble des services associés aux produits	4	1	5	9	7	6	2	3	10	8
Variété des fournisseurs	1	5	3	6	4	7	8	9	10	2
Prix	7	6	9	4	2	3	10	8	5	1
Rapport qualité-prix	8	3	10	2	4	1	5	6	9	7
Hors-prix	2	1	4	7	6	8	3	5	10	9

Source : Enquête "Compétitivité", Rexecode

L'enquête 2018 montre que les produits français sont positionnés par les acheteurs au-dessus de la moyenne du marché en termes de qualité. Les services incorporés aux produits et le contenu en innovation sont jugés moyens ou au-dessus de la moyenne, à l'instar des délais de livraison qui sont jugés bons dans l'ensemble.

L'enquête confirme à nouveau les grandes faiblesses des biens de consommation français ainsi que l'exacerbation des hétérogénéités entre secteurs déjà constatées dans les enquêtes précédentes. S'agissant du critère d'ergonomie et du design, les secteurs de l'habillement et accessoires ainsi que des biens d'équipement du logement se situent au-dessus de la moyenne. Au contraire, les produits pharmaceutiques et les produits agro-alimentaires se trouvent dans la partie basse de notre classement. La variété des fournisseurs reste stable vis-à-vis des enquêtes précédentes mais les rangs des secteurs français s'étalent de la première place (pour les produits agro-alimentaires) à la huitième place (pour l'habillement et accessoires) sur dix. Enfin, le rapport qualité-prix continue de se dégrader pour les produits agro-alimentaires et les biens d'équipement du logement alors qu'il rebondit après de médiocres performances pour l'habillement et accessoires ainsi que pour les produits pharmaceutiques en 2016.

En revanche, l'enquête 2018 pointe également des améliorations notables de ces faiblesses françaises vis-à-vis des études antérieures. Les prix sont toujours jugés trop élevés mais la dérive constatée dans nos enquêtes précédentes semble stabilisée. On retrouve les constats déjà formulés dans le rapport de 2017 qui portait sur les biens d'équipement.

L'analyse analogue de nos concurrents européens fait apparaître deux faits : 1. les produits allemands maintiennent leur leadership sur les critères hors-prix mais les prix sont perçus de plus en plus élevés (notamment pour les produits pharmaceutiques), et 2. l'avantage – prix des produits espagnols, présent depuis 2014, semble commencer à s'essouffler.

2. Méthodologie de l'enquête

L'enquête « compétitivité » est menée pour Rexecode par TNS Sofres auprès de 480 entreprises répondantes. Dans chacune des entreprises de l'échantillon, la personne interrogée est la « personne qui décide du choix des fournisseurs en matière d'importation de produits industriels ». Selon les entreprises, il peut s'agir du responsable des achats, du responsable commercial voire quelquefois du responsable technique, ou même dans les petites entreprises du dirigeant de l'entreprise. Comme chaque année paire, les produits enquêtés sont les biens de consommation finale. Les produits importés par l'entreprise sont ainsi classés dans trois catégories : l'habillement et accessoires, les biens d'équipement du logement, les produits pharmaceutiques et d'hygiène et les produits agro-alimentaires. Plus précisément, les produits regroupés dans chacune de ces quatre catégories sont les suivants :

- Habillement et accessoires : Vêtements, bonneterie, articles en cuir et chaussures, bijouterie, parapluies etc.
- Equipement du logement : Electronique grand public, téléphonie, photo, ciné, électroménager blanc, meubles, tapis, vaisselle, jeux et jouets etc.
- Produits pharmaceutiques et hygiène beauté : Produits de beauté, parfums, eaux de toilette, pharmacies etc.

- Produits agro-alimentaires : Produits à base de céréales, corps gras, viandes, poissons, sucre, confiseries, boissons alcoolisées et non alcoolisées.

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

n°1 La qualité des produits

n°2 L'ergonomie et le design

n°3 Le contenu en innovation technologique

n°4 La notoriété

n°5 Les délais de livraison

n°6 L'ensemble des services associés aux produits

n°7 La variété des fournisseurs

n°8 Le prix des produits (le prix « en soi ») (indépendamment des autres critères)

n°9 Le rapport qualité-prix

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

Cette liste de critères appelle plusieurs observations :

- a. Les critères énoncés ne sont pas mesurables objectivement. Nous considérons cependant qu'ils sont suffisamment explicites pour renvoyer à une perception précise de la part des personnes interrogées, puis de permettre notamment le classement des pays d'origines des produits par les acheteurs.
- b. Les critères n° 1 à n° 6 mesurent l'appréciation des caractéristiques « hors-prix » du produit. Sur ces sept critères, les trois premiers sont liés très directement au produit lui-même (qualité, ergonomie et design, contenu en innovation technologique), les trois suivants sont davantage liés à l'entreprise qui fabrique ces produits (notoriété, délais de livraison, ensemble des services associés aux produits). Un indicateur synthétise en outre l'avis général des sondés sur les critères « hors-prix ».
- c. Le critère n° 7 sur la variété des fournisseurs se rapporte moins au fournisseur lui-même qu'au pays du fournisseur. Un client pourrait en effet renoncer à contracter avec un fournisseur de produits implanté dans un pays à faible base industrielle, bien que ses produits soient de bonne qualité, par crainte de ne pas pouvoir trouver rapidement un fournisseur alternatif en cas de défaillance du fournisseur principal. La réponse à cette question donne donc une indication sur l'étendue relative de la base industrielle de chaque pays.
- d. Le critère « prix des produits » est un critère un peu particulier dans la mesure où il ne peut être vraiment significatif que pour des produits identiques ou au moins très comparables. Un fournisseur qui offre une gamme de produits dont les prix sont plus élevés que celle d'un autre fournisseur peut néanmoins être préféré à ce dernier si ses produits sont de meilleure qualité ou si le service après-vente est plus efficace. Le choix d'un fournisseur dépend en définitive de l'appréciation relative de l'ensemble

des critères sans que l'on puisse opposer l'un d'entre eux à l'ensemble des autres. La compétitivité d'un fournisseur est un concept global dans lequel tous les critères interviennent. Il convient donc de relativiser l'opposition classique entre compétitivité-coût (ou prix) et compétitivité hors coût car la compétitivité « hors coût » est elle-même un agrégat de différentes caractéristiques.

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

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

3. Les résultats de l'enquête 2018

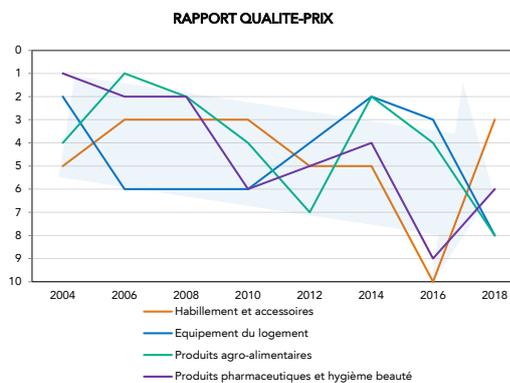
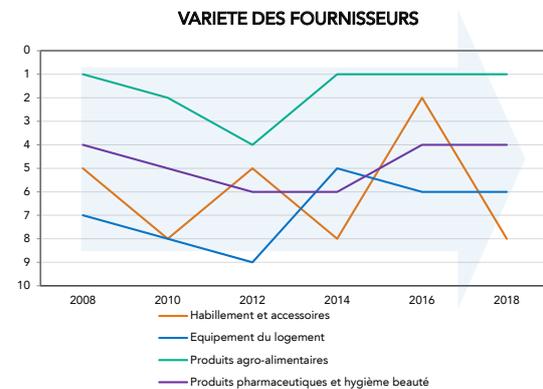
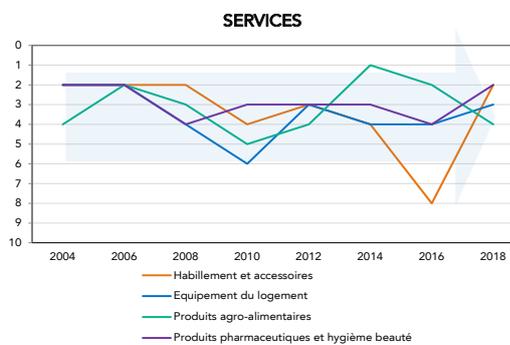
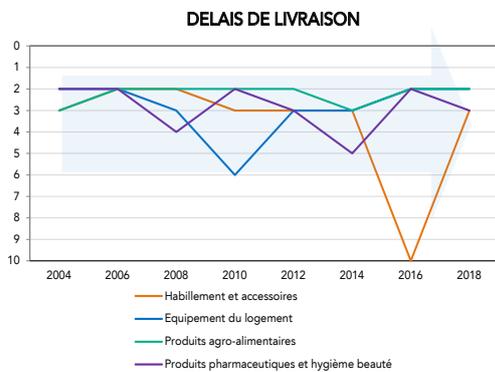
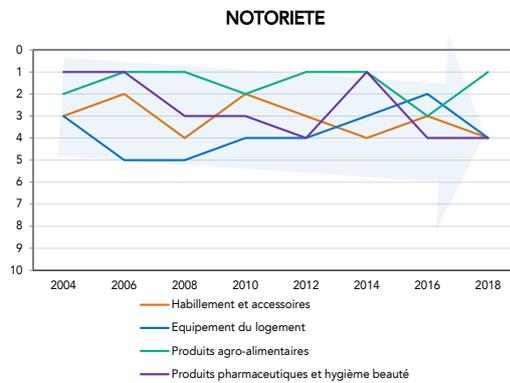
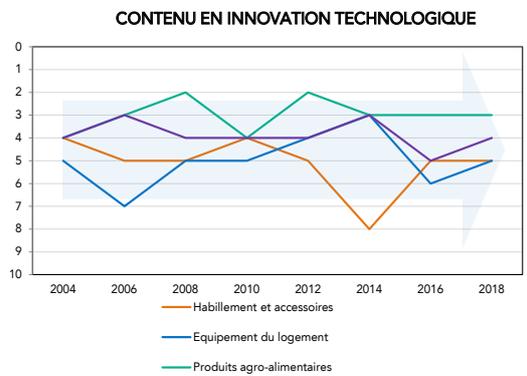
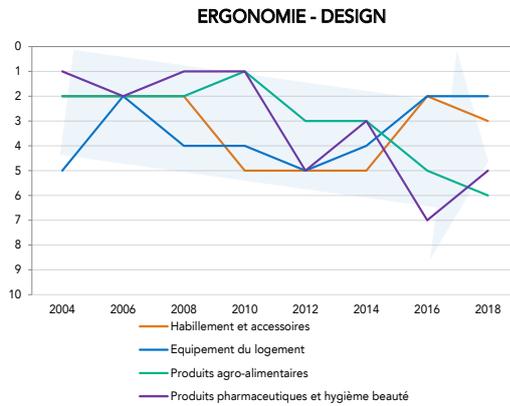
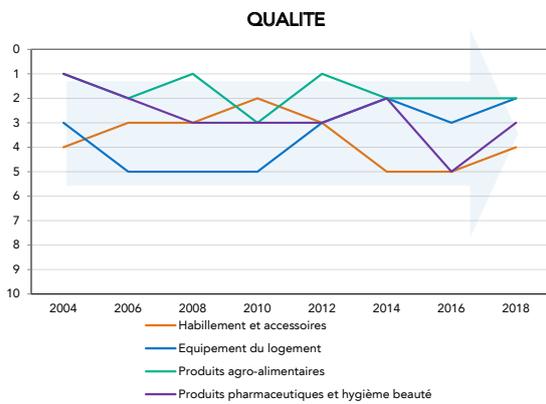
Les résultats de l'enquête sur les biens de consommation sont présentés dans le tableau ci-après. Celui-ci compare le rang des pays fournisseurs tel qu'il résulte du classement par l'acheteur moyen européen pour les quatre secteurs étudiés.

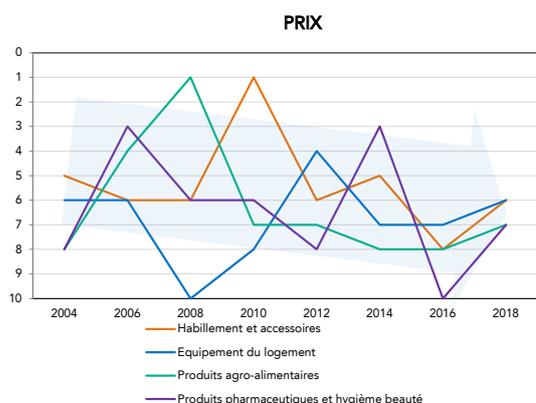
L'enquête 2018 montre que les produits français sont globalement positionnés dans la moyenne haute sur les critères hors-prix. Les biens d'équipements du logement et les produits agro-alimentaires se trouvent au 2^{ème} rang par rapport aux 10 concurrents internationaux, derrière l'Allemagne. Le constat est plus mitigé pour l'habillement et accessoires et les produits pharmaceutiques et hygiène beauté qui se trouvent respectivement à la 4^{ème} et 3^{ème} place du classement selon notre indicateur global de compétitivité hors-prix. Cependant, au regard de l'enquête de 2016, ce sont également ces secteurs qui ont gagné le plus de rangs sur les 6 critères hors-prix considérés entre 2016 et 2018.

La qualité des produits de consommation français est plutôt en légère hausse

La qualité des produits français est relativement mieux perçue que dans le rapport de 2016. Tous les types de biens ont connu une amélioration de leur position à l'exception des produits agro-alimentaires qui maintiennent leur 2^{ème} place, toujours derrière l'Allemagne. Ce sont les produits pharmaceutiques qui ont le plus performé sur ce critère depuis 2016, passant de la 5^{ème} à la 3^{ème} position. L'habillement et accessoires, bien que légèrement mieux perçus sur la qualité depuis 2016, gardent une position moyenne au 4^{ème} rang.

Le jugement des importateurs concernant le contenu en innovation technologique et les services associés aux produits semble également être plus favorable en 2018 qu'en 2016. Les rangs de chaque type de bien s'étendent de 2 à 4 pour ces deux critères avec une amélioration ou un maintien des positions vis-à-vis de 2016 pour la quasi-intégralité des produits à l'exception des produits agro-alimentaires sur le critère des services associés qui chutent de deux places.





Le positionnement sur le critère de l’ergonomie et du design incorporés dans les produits français est plus hétérogène entre les types de biens. Si le rang moyen des biens de consommation se trouve dans la moyenne des pays concurrents sur ce critère, on observe en réalité deux tendances. Les biens d’équipement du logement ainsi que l’habillement et accessoires se positionnent en 2^{ème} et 3^{ème} position et les produits semblent être de mieux en mieux perçus sur le critère de l’ergonomie et du design. Les produits pharmaceutiques et les produits agro-alimentaires perdent quant à eux du terrain (ils se plaçaient au premier rang du classement en 2010) et se positionnent à la 5^{ème} et 6^{ème} place respectivement en 2018. Il convient cependant de noter que les produits pharmaceutiques gagnent deux places durant l’enquête 2018 (passant de la 7^{ème} à la 5^{ème} position), manifestant une pause dans l’érosion observée depuis une dizaine d’années.

La forte baisse du rang des produits d’habillement et accessoires sur le critère des délais de livraison observée en 2016 semble avoir été une observation isolée puisqu’ils reprennent aujourd’hui leur place de 2014 (3^{ème}). Les délais de livraison sont restés globalement stables pour les autres produits et les rangs sur ce critère oscillent entre 1 et 3. Ce constat de relative stabilité se retrouve pour le critère de la variété des fournisseurs, à l’exception du secteur de l’habillement et accessoires. Si les autres produits ont maintenu les positions affichées en 2016, l’habillement et accessoires perd du terrain en 2018. A noter que le secteur de l’habillement et accessoires est marqué par une forte volatilité sur le critère de la variété des fournisseurs. Selon les types de bien, les rangs concernant la variété des fournisseurs s’établissent entre la première (pour les produits agro-alimentaires) et la sixième place (pour les biens d’équipement du logement) et manifestent l’existence d’une certaine hétérogénéité entre les secteurs.

Enfin, la notoriété des produits français subit un déclassement pour tous les types de produits, hormis les produits agro-alimentaires qui reprennent leur place de leader sur ce critère, rang qui avait été perdu en 2016.

Un jugement toujours défavorable sur les prix malgré une légère amélioration

L’appréciation du niveau de prix est globalement toujours défavorable pour les produits de consommation français. Mais l’année 2018 voit une amélioration de la perception des prix généralisée pour tous les types de biens. Cependant, cette amélioration suit la performance particulièrement médiocre de 2016. Aujourd’hui, les produits français occupent les sixièmes ou septièmes rangs pour les prix des différents secteurs.

Allemagne	Habillement et accessoires	Equipement du logement	Produits pharmaceutiques et hygiène beauté	Produits agro-alimentaires
1. Qualité	2	1	1	1
2. Ergonomie-design	5	3	2	1
3. Contenu en innovation	4	2	1	1
4. Notoriété	3	2	1	3
5. Délais de livraison	2	1	1	1
6. Services associés	1	1	1	1
7. Variété des fournisseurs	5	7	5	5
8. Prix	9	8	9	6
9. Rapport qualité-prix	2	2	10	3
10. Hors-prix	2	1	1	1

Légende : chiffre = rang des produits allemands ; couleur = écart à la France : rouge si mieux classé que la France et vert sin

Italie	Habillement et accessoires	Equipement du logement	Produits pharmaceutiques et hygiène beauté	Produits agro-alimentaires
1. Qualité	3	5	7	6
2. Ergonomie-design	1	1	4	3
3. Contenu en innovation	2	4	5	5
4. Notoriété	2	5	6	4
5. Délais de livraison	7	6	9	9
6. Services associés	4	5	9	9
7. Variété des fournisseurs	1	2	6	6
8. Prix	7	10	4	4
9. Rapport qualité-prix	4	6	9	2
10. Hors-prix	3	6	6	7

Légende : chiffre = rang des produits italiens ; couleur = écart à la France : rouge si mieux classé que la France et vert sinon

Espagne	Habillement et accessoires	Equipement du logement	Produits pharmaceutiques et hygiène beauté	Produits agro-alimentaires
1. Qualité	9	6	8	8
2. Ergonomie-design	6	6	8	5
3. Contenu en innovation	6	7	10	6
4. Notoriété	7	7	8	6
5. Délais de livraison	8	4	4	7
6. Services associés	5	8	3	7
7. Variété des fournisseurs	7	8	8	4
8. Prix	4	4	6	2
9. Rapport qualité-prix	9	7	3	4
10. Hors-prix	6	7	8	6

Légende : chiffre = rang des produits espagnols ; couleur = écart à la France : rouge si mieux classé que la France et vert sinon

Des tendances très disparates en ce qui concerne le rapport qualité/prix

Concernant le rapport qualité-prix, on observe en 2018 des trajectoires à la hausse pour l'habillement et accessoires (qui gagne sept places) et les produits pharmaceutiques et hygiène beauté. Ce rebond fait suite à une importante chute en 2016, où ces biens avaient atteint les dernières places du classement (respectivement 10^{ème} et 9^{ème} place). Quant à eux, les biens d'équipement du logement et les produits agro-alimentaires dégringolent dans le classement, passant respectivement de la 3^{ème} et 4^{ème} place à la 8^{ème}. Ces tendances divergentes seront à confirmer dans les prochaines enquêtes.

Les produits allemands toujours en tête du critère hors-prix mais considérés comme de plus en plus chers

Le leadership allemand s'affiche encore cette année. Les produits de consommation allemands sont toujours classés en tête sur les critères hors-prix. Notre indicateur de compétitivité place l'Allemagne en première position pour l'ensemble des secteurs à l'exception de l'habillement et accessoires où elle reste tout de même en 2^{ème} position du classement. L'appréciation de la qualité des produits, des délais de livraison et des services associés aux produits allemands est excellente et les importateurs semblent unanimes entre les différents secteurs. L'Allemagne devance donc la France sur la quasi-globalité des critères hors-prix pour les biens de consommation à l'exception de l'ergonomie et le design pour l'habillement et accessoires et les biens d'équipement du logement ainsi que sur la notoriété pour les produits agro-alimentaires.

Les produits allemands sont cependant perçus comme chers dans tous les secteurs de notre étude. L'excellente qualité de ces mêmes produits permet tout de même à l'Allemagne de se maintenir dans la tête des classements en termes de rapport qualité-prix pour l'ensemble des secteurs étudiés. En revanche, la tendance à la baisse du rapport qualité-prix des produits pharmaceutiques, déjà constatée en 2016, se confirme sur l'enquête 2018. L'Allemagne se retrouve à la dernière position du classement sur ce critère, ce qui équivaut à une perte de cinq places par rapport à 2016 et de dix places par rapport à 2014. L'appréciation des critères hors-prix est pourtant restée globalement similaire à celle de 2014 et 2016. Cette chute de l'appréciation de la qualité-prix des produits pharmaceutiques pourrait donc venir essentiellement des prix. Sur ce critère et dans ce secteur, l'Allemagne se place en avant-dernière position (9^{ème}) depuis 2016 alors qu'elle était au 5^{ème} rang en 2014 et 3^{ème} en 2012. Si la baisse du rapport qualité-prix est plus élevée pour les produits pharmaceutiques, cette tendance s'observe également dans une moindre mesure pour les autres produits considérés par notre enquête.

L'Italie surpasse la France sur le critère de l'ergonomie et du design dans tous les secteurs, ce qui constitue le point fort de ses produits. Néanmoins, le pays accuse de nombreux points faibles notamment pour les délais de livraison jugés sous la moyenne dans l'ensemble des secteurs. Les services associés aux produits sont très moyennement appréciés dans les secteurs des produits pharmaceutiques et des produits agro-alimentaires. La qualité des produits italiens est aussi plus faible en moyenne pour l'ensemble des secteurs à l'exception de l'habillement et accessoires.

La France devance l'Italie en termes de rapport qualité-prix sur les produits pharmaceutiques et l'habillement et accessoires. Le critère du rapport qualité-prix est très disparate entre les secteurs italiens (2^{ème} pour les produits agro-alimentaires et 9^{ème} pour les produits pharmaceutiques).

L'Italie occupe la 5ème place selon notre indicateur de compétitivité hors-prix, soit deux rangs en dessous de la France (3ème). Il occupe également la 5ème place en termes de prix, soit deux rangs au-dessus de la France (7ème). Les biens italiens sont finalement d'un peu moins bonne qualité (au sens large du terme) mais également un peu moins chers. Il convient de noter que sur les critères hors-prix, les produits d'habillement et accessoires italiens sont plutôt très bien perçus, et ce depuis 2004. En revanche, la tendance est plutôt à la baisse pour tous les autres secteurs.

Les produits espagnols en perte de compétitivité prix

Les produits français devancent nettement la quasi-globalité des produits espagnols sur les critères hors-prix à l'exception de l'ergonomie et du design dans les produits agro-alimentaires. Pourtant, la France n'obtient un meilleur classement pour le rapport qualité/prix que dans le secteur de l'habillement et accessoires. La force des produits espagnols est donc leur prix. L'effort salarial réalisé en 2014 a été particulièrement remarqué dans notre enquête mais a perdu de son ampleur en 2018. Depuis 2014, les prix des biens de consommation espagnols ont tendance à ré-augmenter et de fait, comme les critères hors-prix stagnent à des niveaux plutôt faibles, le rapport qualité/prix des produits espagnols tend à se détériorer. Ils accusent une perte de quatre places en termes de rapport qualité prix depuis 2014. La prochaine enquête déterminera si cette tendance poussera in fine le rapport qualité/prix des produits espagnols au-dessous de celui des produits français.

Evolution du positionnement des produits français depuis 2004

Nous présentons sous forme de graphiques, pour chaque critère, l'évolution du rang de la France parmi les dix pays fournisseurs depuis 2004.

Au regard de notre indicateur hors-prix agrégé, on observe une certaine stabilité des produits de consommation français. Les produits agro-alimentaires ont oscillé entre les rangs 1 et 2 sur toute la période. Les biens d'habillement et accessoires et les produits pharmaceutiques dans une moindre mesure ont eu tendance à perdre en compétitivité hors-prix sur les années récentes tout en maintenant néanmoins, des positions supérieures ou égales à 5. Au contraire, les biens d'équipement du logement ont observé une tendance à la hausse de leur compétitivité hors-prix depuis 2010, c'est le seul secteur dont les caractéristiques hors-prix sont mieux perçues aujourd'hui qu'il y a 10 ans.

Dans le détail, l'appréciation des importateurs sur la qualité des produits de consommation français est en moyenne stable sur la période 2004-2018. Les produits agro-alimentaires et les produits pharmaceutiques se sont maintenus à des positions élevées (hormis une chute en 2016 pour les produits pharmaceutiques). L'appréciation était plus moyenne sur les biens d'équipement du logement et s'est redressée en 2010 puis en 2012 pour se stabiliser aux alentours du 2ème rang. A l'inverse, le jugement sur les biens d'habillement et accessoires a dégringolé à partir de 2010 pour se stabiliser vers la 4ème et 5ème place sur les six dernières années.

Les évolutions observées sur le jugement de la qualité des biens français sont similaires à celles du jugement du contenu en innovation de ces mêmes biens. Les rangs affichés sont néanmoins, en moyenne, inférieurs. Les produits pharmaceutiques et agro-alimentaires se sont maintenus à des rangs supérieurs ou égaux à 5 mais strictement inférieurs à 1 depuis 2004. L'habillement et accessoires s'est globalement maintenu entre la

4^{ème} et 5^{ème} position (excepté pour l'année 2016 où le secteur chute à la 8^{ème} position). Les biens d'équipement du logement ont enregistré une amélioration jusqu'en 2014 (où ils atteignent la 3^{ème} place). A partir de 2016, le rang du secteur des biens d'équipement du logement s'est maintenu à un rang égal ou inférieur à la moyenne.

De même, l'évolution de la notoriété apparaît stable, les rangs oscillant entre 1 et 5 depuis 2004.

S'agissant de l'ergonomie et du design, on constate une baisse du rang de la France vis-à-vis de ce critère pour tous les secteurs depuis 2004 et jusqu'en 2012 (en faisant abstraction du point bas enregistré par les biens d'équipement du logement en 2004). Les deux dernières enquêtes de 2016 et 2018 ont confirmé l'apparition d'une divergence d'évolution entre les secteurs. Si le jugement concernant les produits agro-alimentaires et les produits pharmaceutiques et d'hygiène beauté ont continué à se détériorer de manière quasi linéaire sur la période, les jugements sur les biens d'habillement et accessoires et sur les biens d'équipement du logement ont fortement progressé depuis 2012, affichant aujourd'hui des positions relativement élevées et similaires à celles observées en 2004 et 2006.

Concernant les délais de livraison, on observe une sorte de courbe en U. Le jugement très satisfaisant en 2004 et 2006 a laissé place à une détérioration progressive sur la période 2008-2014 à l'exception des produits agro-alimentaires. Les dernières enquêtes montrent enfin que les rangs des différents types de biens sont à présent revenus aux niveaux de ceux observés en début de période (exception faite du faible rang affiché par les biens d'habillement et accessoires sur ce critère en 2016).

L'appréciation sur les services associés s'était affaiblie pour tous les produits jusqu'en 2010, à l'exception des produits pharmaceutiques dont les rangs sont restés plus ou moins stables sur la même période. Globalement, depuis lors, les appréciations sont revenues à des niveaux plus favorables.

Enfin, la dégradation du jugement de la variété des fournisseurs de 2008 à 2012 peut être mise en lien avec la contraction de la base industrielle française pendant la période de crise. Il semble que depuis 2014, l'appréciation des importateurs s'est améliorée sur ce critère. Les biens français stagnent aujourd'hui à des rangs similaires à ceux affichés en 2008 à l'exception du secteur de l'habillement et accessoires dont le jugement est fortement volatile, rendant l'interprétation difficile.

Sur le prix, les biens de consommation français étaient mieux positionnés que la moyenne dans nos premières enquêtes. Après une période de stabilisation entre 2004 et 2012 à un rang moyen de 5 voire 6, on observe une forte chute de la compétitivité-prix des biens de consommation avec un point bas en 2016 (au rang de 9). Cette année 2018 marque le retour à des rangs plus en ligne avec ceux observés antérieurement sans pour autant les atteindre à nouveau (7^{ème} rang en moyenne en 2018). La forte volatilité des prix au sein des types de biens rend difficile l'interprétation de leurs tendances respectives.

Au total, les évolutions de qualité-prix sont très hétérogènes entre les produits. Le rapport qualité-prix des biens de consommation avait dévissé dès 2004 jusqu'en 2012 dans tous les secteurs à l'exception de l'habillement. Malgré une amélioration constatée lors de l'enquête 2014, l'accalmie fut de courte durée puisque le jugement des impor-

tateurs a continué à se dégrader en 2016 pour tous les biens. Comme commenté plus haut, l'enquête 2018 voit apparaître une forte hétérogénéité avec une chute franche des biens d'équipement du logement dans la lignée de l'enquête de 2016, mais une amélioration tout aussi brutale pour les biens d'habillement et accessoires et les produits pharmaceutiques.

Focus 2

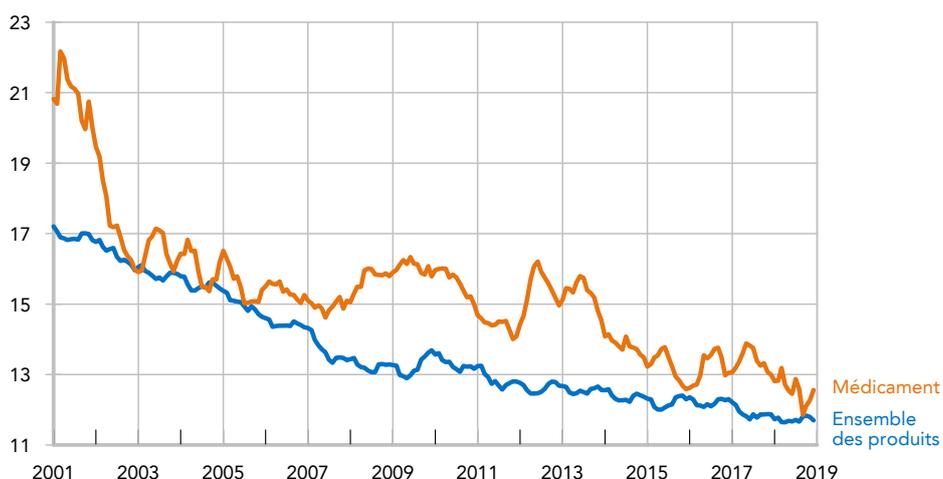
La perte de compétitivité frappe le secteur phare de l'industrie pharmaceutique

L'industrie pharmaceutique est souvent considérée comme un point fort de notre système industriel. La réalité est que la situation de l'industrie du médicament sur le territoire français s'est dégradée par rapport à celle de nos principaux voisins européens, tant en termes de compétitivité que d'activité et d'emploi. Les évolutions enregistrées depuis le début des années 2000 sont préoccupantes et incitent à prendre une meilleure conscience des tendances effectives et des politiques qui permettraient de les redresser. Le recul subi par l'industrie pharmaceutique en France par rapport à ses homologues européennes est même bien plus prononcé que pour l'ensemble de l'industrie.

1. Une perte de parts de marché à l'exportation

Les entreprises du secteur pharmaceutique en France ont enregistré une perte importante de leurs parts de marché par rapport à l'ensemble de la zone euro (sur l'ensemble des destinations d'exportations, intra et extra-européennes). La dégradation de la compétitivité à l'export est un fait macroéconomique majeur de l'économie française. Il est peu connu qu'elle a été plus accentuée pour l'industrie du médicament que pour l'ensemble des produits (selon les statistiques de commerce international CTCI)²⁵. La part des exportations françaises tous produits confondus dans celles de l'ensemble de la zone euro est passée de 17,2 % à 11,7 % (-5,5 points) entre 2001 et 2018, cette part pour l'industrie du médicament est passée de 20,8 % à 12,6 % (-8,3 points) sur la même période.

Exportations françaises par rapport à celles de la zone euro (en %)



Source : Eurostat

© Rexecode

²⁵ Ces statistiques proposent une analyse par produits d'exportation beaucoup plus fine que celle présentée dans le rapport annuel sur la compétitivité à partir des données comptabilité nationale publiées par Eurostat.

La France est le pays de la zone euro qui enregistre la baisse la plus importante de ses parts de marché. Sur la période 2001-2018, les parts de marchés augmentent de 5,6 points en Allemagne, de 0,9 point en Espagne, et la baisse est contenue à 5,4 points en Italie à comparer donc avec une baisse de 8,3 points pour l'industrie pharmaceutique en France.

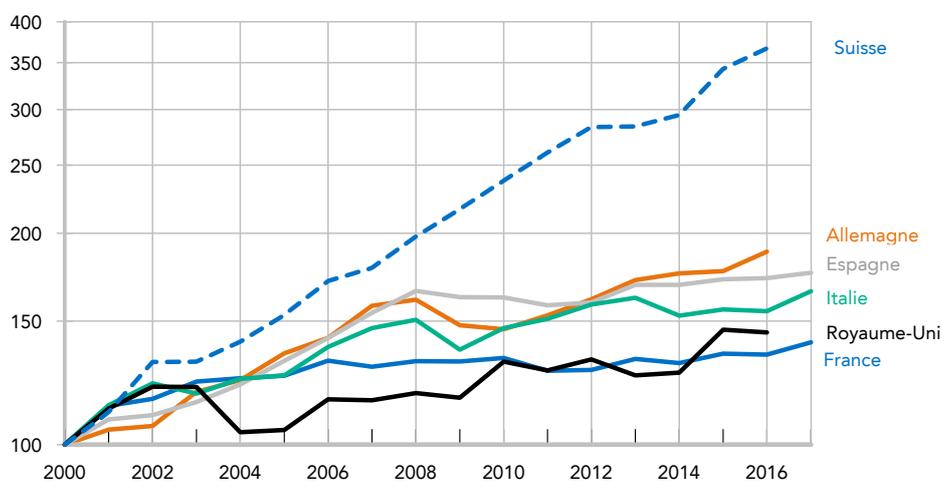
2. Une contraction relative de la base industrielle pharmaceutique par rapport à nos voisins

Le recul relatif de l'activité du secteur pharmaceutique en France par rapport à nos principaux partenaires européens constitue un deuxième indicateur d'une dégradation des conditions d'exploitation et de la compétitivité sur notre territoire.

a. La production

D'après les données de comptabilité nationale rassemblées par Eurostat, la production pharmaceutique en France progresse en valeur sur la période 2000-2017 de 39,8 %, contre +88,2 % en Allemagne²⁶, +75,7 % en Espagne, +65,3 % en Italie, +44,5 % au Royaume-Uni²⁶ et +266,8 % en Suisse.

Production de l'industrie pharmaceutique, en valeur (2000=100)



Source : Eurostat

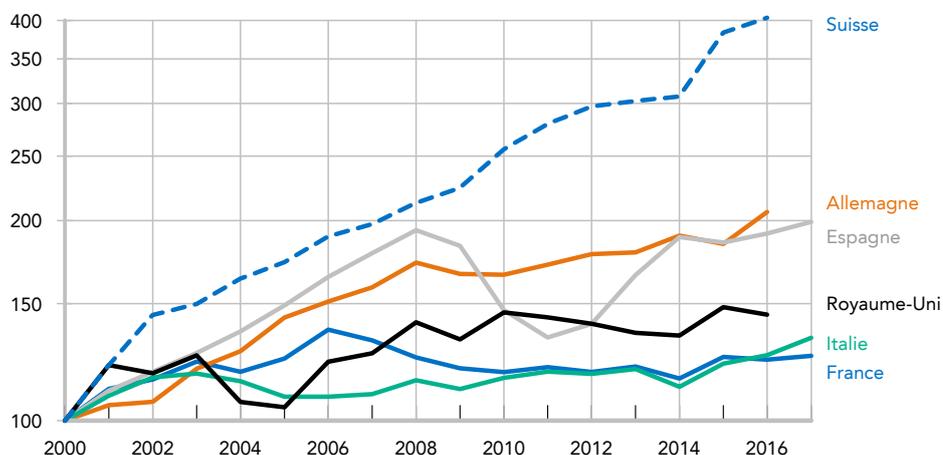
© Rexecode

b. La valeur ajoutée

Le constat est similaire sur la seule valeur ajoutée. Une redistribution importante de la création de valeur a eu lieu en Europe depuis le début des années 2000, au détriment du territoire français. Depuis 2000, la progression en valeur de la valeur ajoutée pharmaceutique française a été de +25,2 % contre +33,2 % en Italie, +44,3 % au Royaume-Uni, +99,0 % en Espagne, +106,0 % en Allemagne et +303,7 % en Suisse.

²⁶ Sur la période 2000-2016.

Valeur ajoutée de l'industrie pharmaceutique en valeur (2000=100)

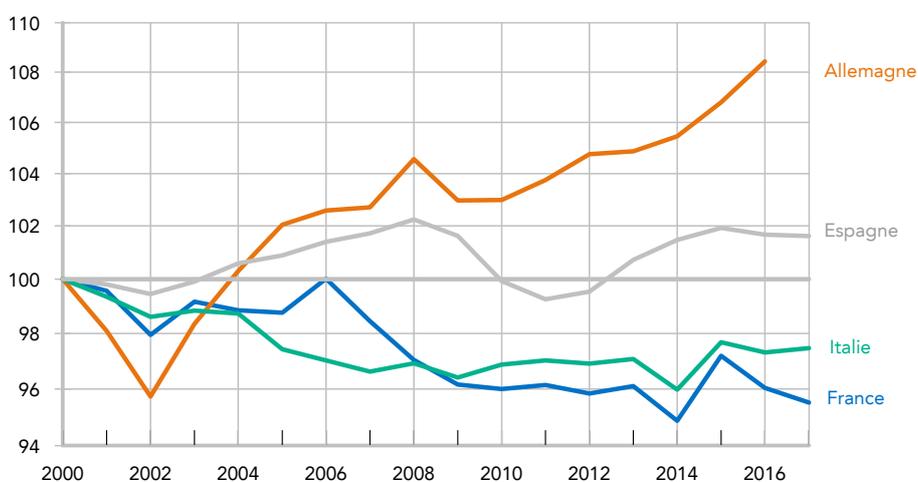


Source : Eurostat

© Rexecode

Par rapport à la seule zone euro (ce qui permet notamment d'éliminer les effets des variations du taux de change), la part de la France dans la valeur ajoutée pharmaceutique de l'ensemble de la zone euro a perdu 4,5 points depuis 2000 (de 19,9 % en 2000 à 15,4 % en 2017), un recul plus prononcé que celui de l'Italie (-2,5 points). Parallèlement, la part de l'Espagne a augmenté de 1,6 point et celle de l'Allemagne de 8,4 points. Le recul français est essentiellement intervenu au cours des années 2000 et a été tout particulièrement accentué entre 2006 et la récession de 2009.

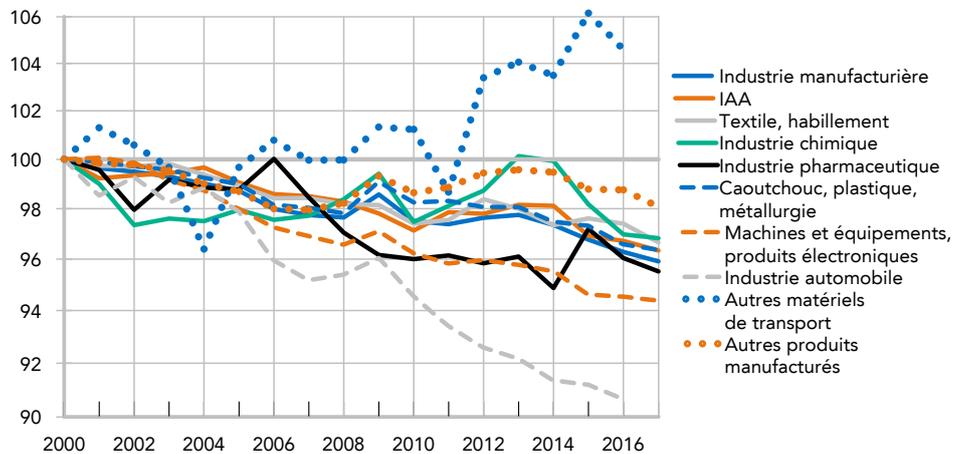
Part de la valeur ajoutée dans celle de la zone euro (2000=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

Part de la valeur ajoutée française dans celle de la zone euro en valeur (2000=100)

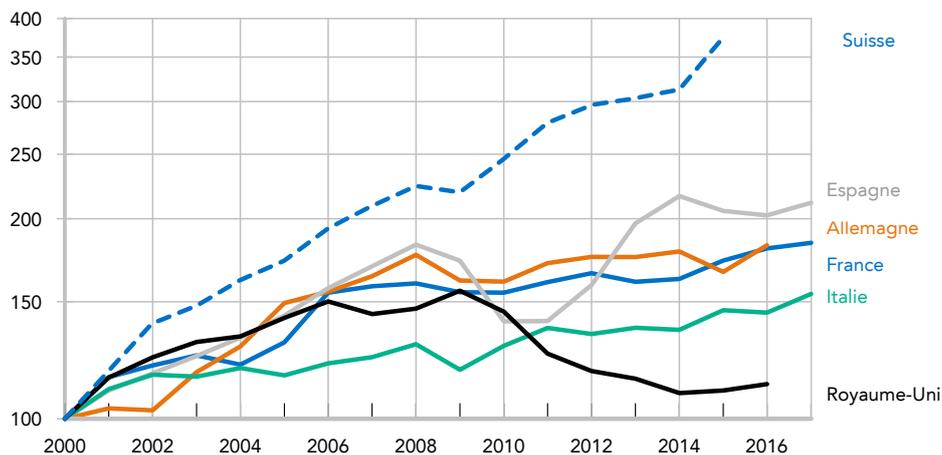


Source : Eurostat

© Rexecode

Ce recul relatif de la valeur ajoutée française au sein de la zone euro n'est pas spécifique à l'industrie pharmaceutique mais concerne la quasi-totalité des branches manufacturières. L'industrie pharmaceutique est toutefois l'une des branches où ce recul est le plus accentué, derrière l'automobile et les machines et équipements.

Valeur ajoutée de l'industrie pharmaceutique en volume (base 2010 - 2000=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

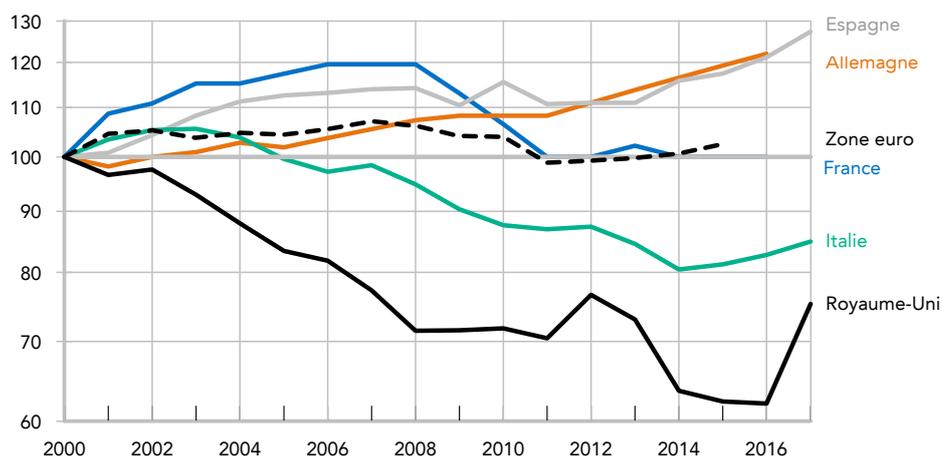
L'examen de l'évolution des volumes conduit à des conclusions un peu moins noires que celle des valeurs. Ce sont alors le Royaume-Uni et l'Italie qui enregistrent les progressions les plus faibles depuis 2000 (respectivement +12,7 % et +54,1 %), la France et l'Allemagne faisant jeu égal à respectivement +83,9 % en 2017 et +82,4 % en 2016). L'Espagne progresse de 111,3 % et la Suisse de 274,7 %.

Cet écart pour la France entre évolutions en volume et en valeur pourrait traduire une pression plus forte à la baisse sur les prix (cf. infra) et sur les marges, de nature à expliquer la dégradation de la rentabilité des entreprises du secteur. Une étude ultérieure aura notamment pour objet d'analyser le possible impact de la réglementation spécifique dont le secteur fait l'objet et dont l'un des objectifs est la maîtrise des comptes sociaux par des contraintes sur les prix et les quantités des médicaments remboursables.

c. L'emploi

L'emploi salarié (personnes physiques) dans l'industrie pharmaceutique, mesuré par les comptes nationaux, apparaît globalement stable en France entre 2000 et 2016. Deux périodes peuvent toutefois être distinguées : une période de hausse de 20 % de l'emploi salarié entre 2000 et 2006, puis une baisse quasi-symétrique autour de la crise de 2009, année à partir de laquelle l'emploi se stabilise. Cette évolution contraste avec les progressions régulières enregistrées depuis 2000 en Allemagne (+22,0 %) et en Espagne (+27,3 %), mais également avec le recul quasi-continu (avec un rebond sur la période récente) de l'emploi en Italie (-15,1 %) et au Royaume-Uni (-18,5 %).

Emploi salarié dans l'industrie pharmaceutique
Personnes physiques (2000=100)



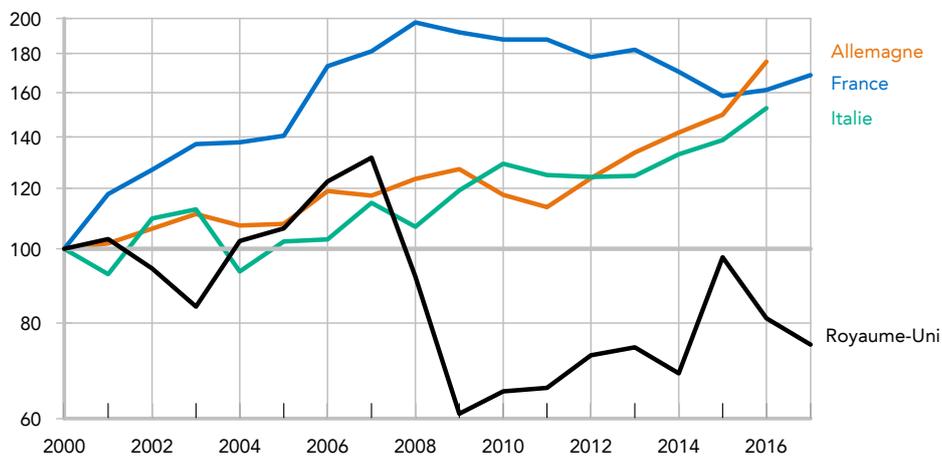
Source : Eurostat

© Rexecode

d. L'investissement

L'investissement dans l'industrie pharmaceutique, mesuré par les comptes nationaux, a connu une évolution similaire à celle de l'emploi en France depuis 2000. Il a quasiment doublé en valeur entre 2000 et 2008, puis a reflué depuis la crise. A l'inverse, l'investissement en Allemagne et en Italie a augmenté depuis 2000. Le constat est similaire pour les évolutions en volume. Le niveau d'investissement demeure en 2016 nettement inférieur en France par rapport à l'Allemagne, soit respectivement 3,8 milliards d'euros (14,7 % de la production pharmaceutique) et 9,2 milliards d'euros (18,6 % de la production).

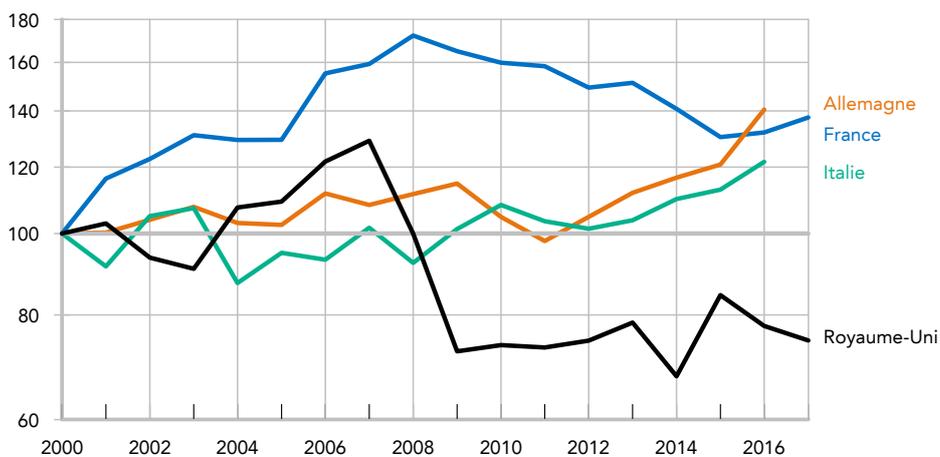
Investissement de l'industrie pharmaceutique en valeur (2000=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

Investissement de l'industrie pharmaceutique en volume (base 2010 - 2000=100)



Source : Eurostat

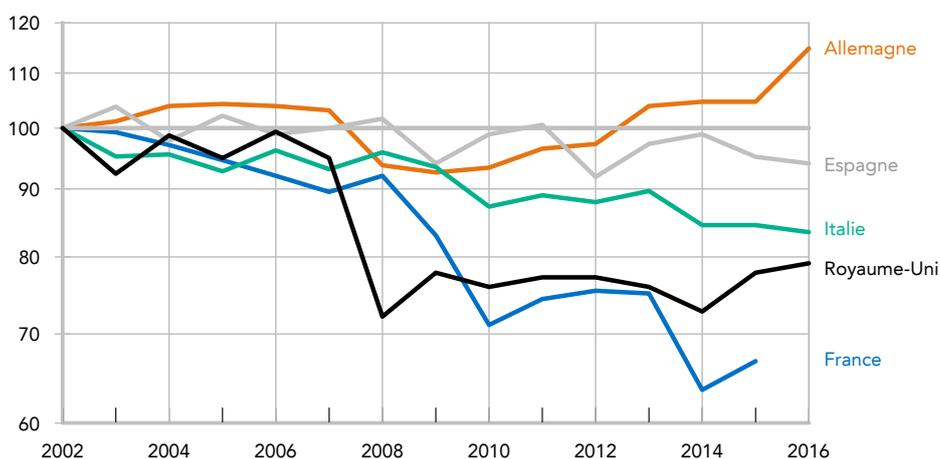
© Rexecode

e. La démographie des entreprises pharmaceutiques

Les statistiques structurelles d'entreprises, publiées par Eurostat, permettent également d'évaluer l'évolution du nombre d'entreprises du secteur pharmaceutique dans les principaux pays européens. L'examen des données conforte le constat d'une contraction de la base productive en France relativement à celle de nos principaux concurrents européens.

C'est sur le territoire français que le nombre d'entreprises pharmaceutiques de 20 salariés et plus a le plus reflué. Leur nombre a diminué d'un tiers depuis 2002, de manière continue. La baisse a été limitée à 21 % au Royaume-Uni sur la période, à 16 % en Italie et à 6 % en Espagne. Leur nombre a en revanche augmenté de 15 % en Allemagne.

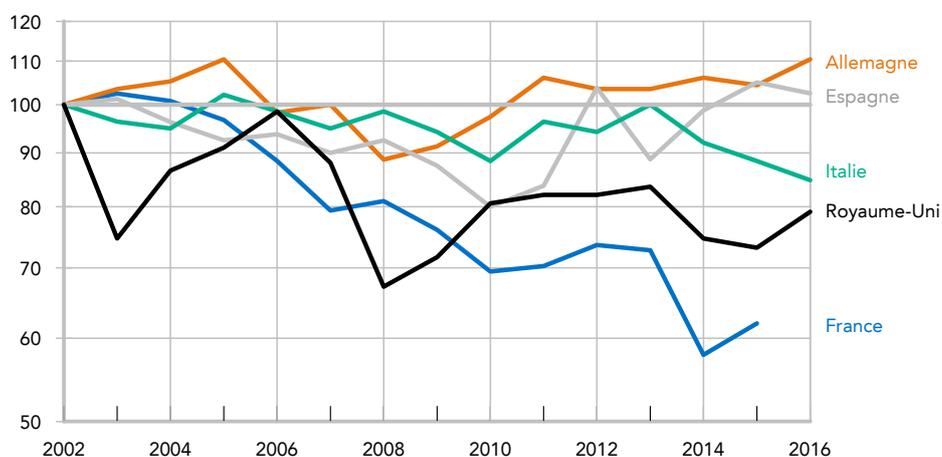
Nombre d'entreprises de 20 salariés et plus
Industrie pharmaceutique (2002=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

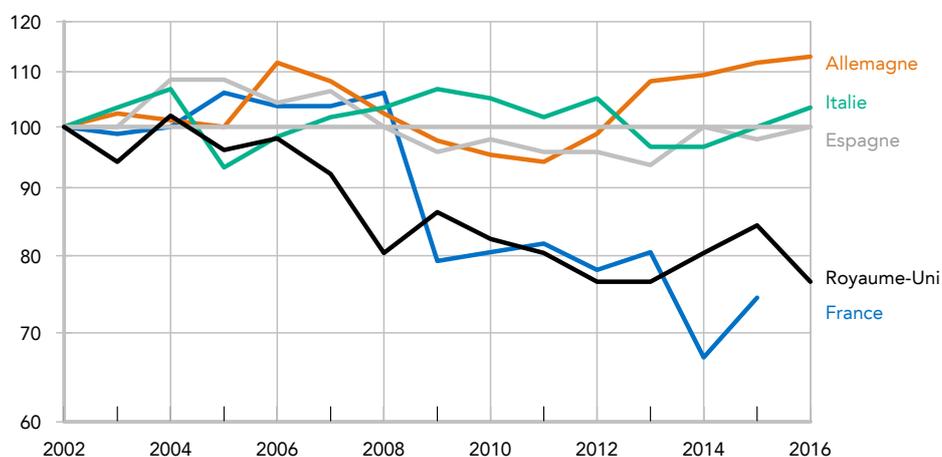
Nombre d'entreprises de 50 à 249 salariés
Industrie pharmaceutique (2002=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

Nombre d'entreprises de plus de 250 salariés Industrie pharmaceutique (2002=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

3. Des marges contraintes par la pression sur les prix de vente

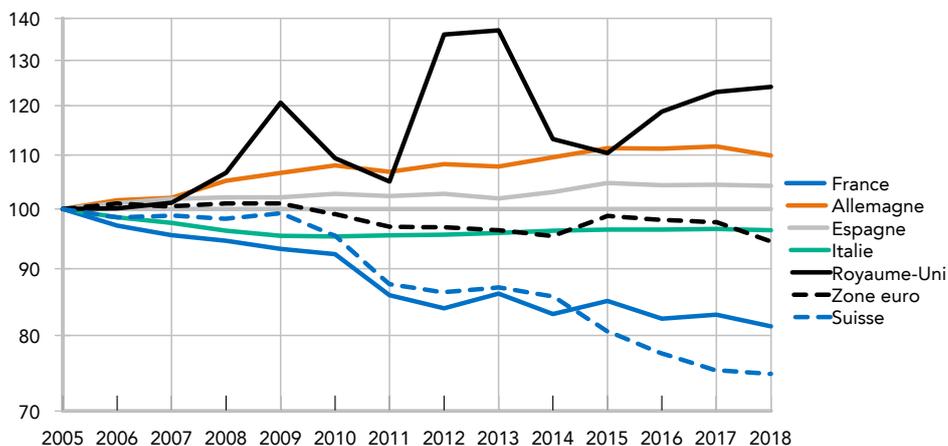
a. Dynamique des prix de production

Les statistiques conjoncturelles d'entreprises, publiées par Eurostat, permettent de comparer la dynamique des prix de production des entreprises en France par rapport à leurs concurrentes en Europe. La France est avec la Suisse le pays dans lequel les prix de production ont le plus diminué depuis 2005 (respectivement -18,7 % et -25,2 %, contre -5,5 % en moyenne dans la zone euro). Les prix ont même augmenté de 9,9 % en Allemagne sur la période.

Si l'on se limite aux seuls prix de production à l'export (« prix sur les marchés extérieurs »), la baisse des prix français apparaît atténuée depuis 2005 (-3,8 %), même s'il s'agit toujours de la baisse la plus importante derrière la Suisse. Cet écart avec les prix de l'ensemble de la production suggère que la pression du marché national sur les prix est plus forte. Effectivement, sur le marché intérieur, la baisse des prix des produits pharmaceutiques français atteint 31 % sur la période, soit la diminution la plus forte parmi les grands pays européens.

Rexecode approfondira dans une prochaine étude les raisons de cette baisse des prix de vente. Elles sont à rechercher d'une part du côté de la désadaptation croissante de la production industrielle française à la demande extérieure : 80 % des molécules pharmaceutiques produites sur le territoire français sont des molécules matures (en moyenne à 7 ans de leur autorisation de mise sur le marché), strictement chimiques, peu chères et de plus en plus concurrencées par les productions locales à bas coût des pays en déve-

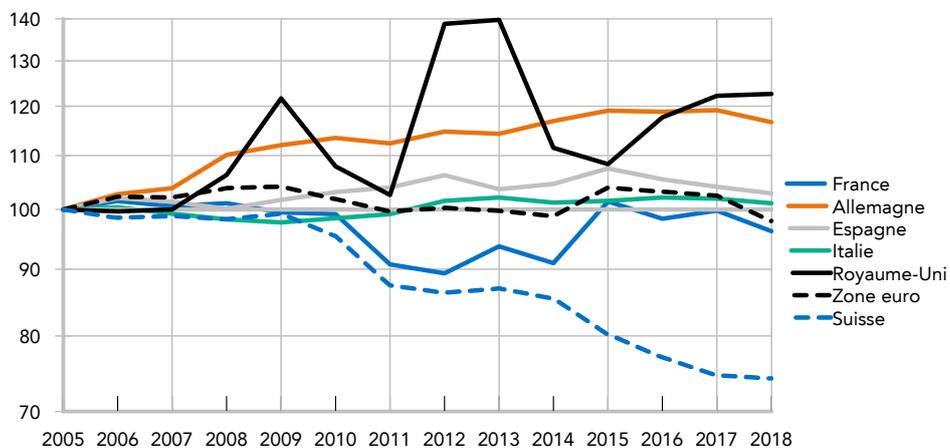
Indice de prix de production totale
Industrie pharmaceutique (2005=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

Indice de prix de production sur les marchés extérieurs
Industrie pharmaceutique (2005=100)

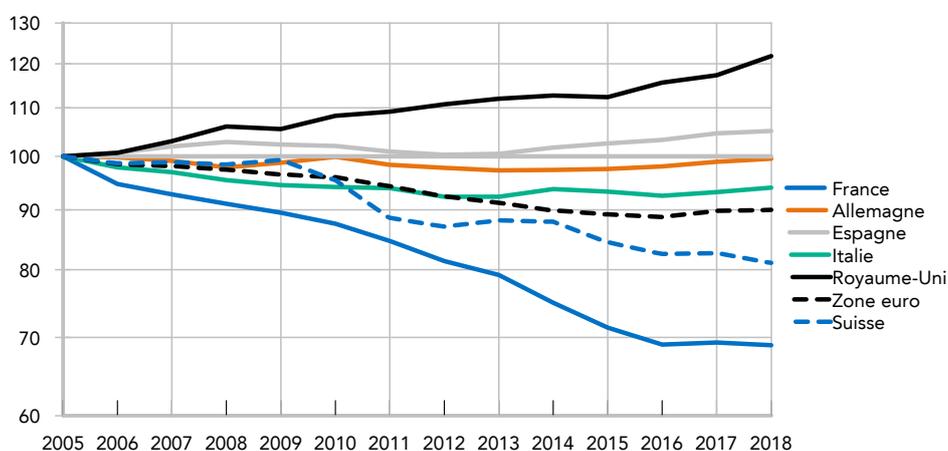


Source : Eurostat

© Rexecode

loppement. Dans le même temps, les principaux concurrents européens sont devenus, plus que la France, producteurs de biotechnologies plus chères et moins concurrencées. D'autre part, la régulation nationale spécifique au secteur du médicament a pu renforcer cette évolution défavorable, car ce sont précisément les molécules les plus matures qui subissent le plus les baisses de prix imposées par le régulateur.

Indice de prix de production sur le marché intérieur Industrie pharmaceutique (2005=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

b. Dynamique des marges

L'analyse des statistiques structurelles d'Eurostat sur les entreprises permet d'apprécier la rentabilité des entreprises pharmaceutiques en France par rapport à leurs concurrentes en Europe, à partir du calcul de plusieurs ratios comptables. En 2016 (dernière année disponible), les taux de marge calculés en rapportant l'excédent brut d'exploitation (EBE) au chiffre d'affaires (CA) ou à la valeur ajoutée (VA), sont en France les plus faibles des principaux pays européens. Les résultats d'exploitation de l'industrie pharmaceutique en France ne représentent ainsi en 2016 que 11,1 % du chiffre d'affaires contre 14,8 % en Allemagne, 16,4 % en Italie ou 18,2 % en Espagne.

Principaux ratios de l'industrie pharmaceutique dans les principaux pays européens en 2016

	CA/ETP (en €)	VA /ETP	EBE/CA (%)	EBE/VA (%)	Part des salaires et trai- tement dans VA (%)	Charges/ Salaires et traitements (%)	Investissement en biens corpo- rels / CA (%)
France	447 040	136 285	11,1	36,3	42,3	50,6	3,9
Allemagne	435 949	143 994	14,8	44,7	46,3	19,4	4,5
Royaume-Uni	341 635	117 821	15,7	45,5	45,5	19,8	5,5
Suisse	1 577 568	491 468	21,6	69,3	25,9	18,3	2,7
Italie	492 234	159 812	16,4	50,5	34,6	43,0	3,9
Espagne	339 280	118 217	18,2	52,2	37,0	29,4	4,0

Source: Eurostat, Structural business statistics

Variation 2000-2016 des principaux ratios de l'industrie pharmaceutique

Variation 2000-2016	EBE/CA (%)	EBE/VA (%)	Part des salaires et traitement dans VA (%)	Charges/ Salaires et traitements (%)	Investissement en bc / CA (%)	Charges/ Salaires et traitements (%)	Investissement en biens corporels / CA (%)
France	-1,1	-8,6	4,0	6,7	1,2	50,6	3,9
Allemagne	4,7	15,4	-8,8	-9,0	-1,0	19,4	4,5
Royaume-Uni	-8,1	-11,4	8,2	4,0	-1,8	19,8	5,5
Italie	3,0	8,1	-5,0	-2,2	-0,3	18,3	2,7
Espagne	5,8	11,1	-9,1	1,6	0,5	43,0	3,9

Source : Eurostat structural business statistics

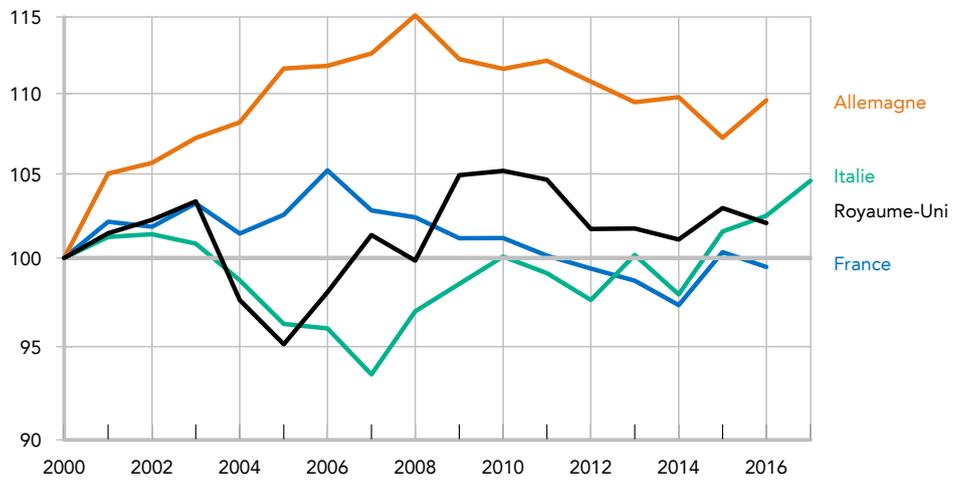
Les raisons de cet écart de rentabilité pourraient être à rechercher notamment dans les conditions de coûts, en particulier salariaux, alors que la productivité apparaît dans la moyenne européenne. Cet argument doit être tempéré car la masse salariale représente en France 42,3 % de la valeur ajoutée de l'industrie pharmaceutique, soit un niveau inférieur à ceux de l'Allemagne et du Royaume-Uni. La France se distingue en revanche non pas tant par le niveau des salaires que par le poids relatif des charges annexes au salaire : 50,6 % du salaire en France contre 19,4 % en Allemagne (43 % en Italie et 29,4 % en Espagne).

Si on examine l'évolution depuis le début des années 2000, la rentabilité des entreprises pharmaceutiques françaises s'est nettement dégradée, alors qu'elle s'est améliorée pour leurs concurrentes des principales économies de la zone euro. Le taux de marge (EBE rapporté au CA) a diminué de 1,1 point sur la période 2000-2016 contre une progression de 4,7 points en Allemagne, de 3,0 points en Italie et de 5,8 points en Espagne. Ces écarts sont encore plus importants si l'on rapporte l'EBE à la valeur ajoutée plutôt qu'au chiffre d'affaires. La diminution des prix de production français sur la période pourrait expliquer une part importante de cette dégradation. La hausse des coûts salariaux, et en particulier de la part des cotisations sociales employeurs, dans la masse salariale sur la période en France a également pu y contribuer.

En complément des ratios des statistiques d'entreprises, les données des comptes nationaux attestent également de la dégradation du taux de marge des entreprises pharmaceutiques en France. Quel que soit l'indicateur retenu (EBE rapporté au chiffre d'affaires ou à la valeur ajoutée), la France est le pays parmi les principales économies de la zone euro qui enregistre la plus forte dégradation de son taux de marge (-2,9 points pour le ratio EBE/CA et -0,5 point pour le ratio EBE/VA).

L'analyse de l'évolution du niveau des marges est également instructive. L'excédent brut d'exploitation des entreprises de l'industrie pharmaceutique est passé de 6,3 milliards d'euros en 2000 à 7,7 milliards d'euros en 2016, soit une progression de 22,5 %. Sur la même période, les marges allemandes ont progressé de 6,8 milliards d'euros à 16,5 milliards d'euros, soit une hausse de 142,3 %. Ces dernières étaient supérieures de

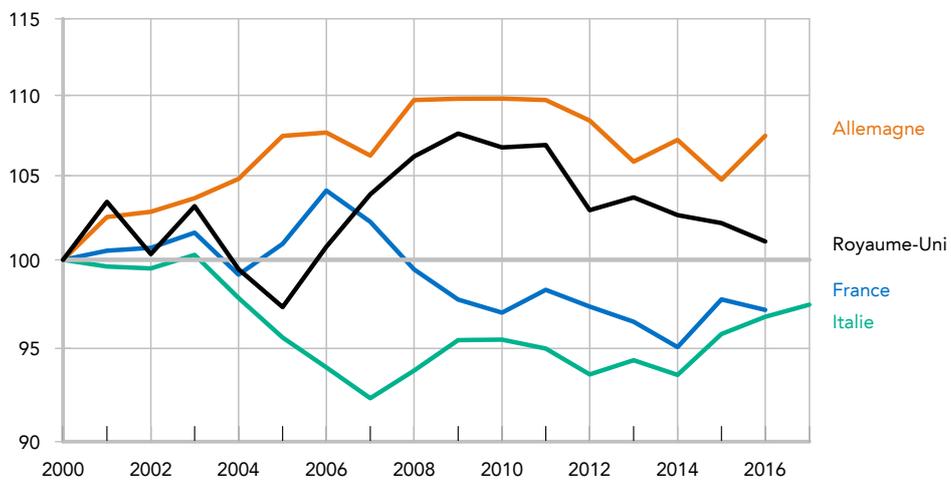
Taux de marge (EBE/VA) de l'industrie pharmaceutique (2000=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

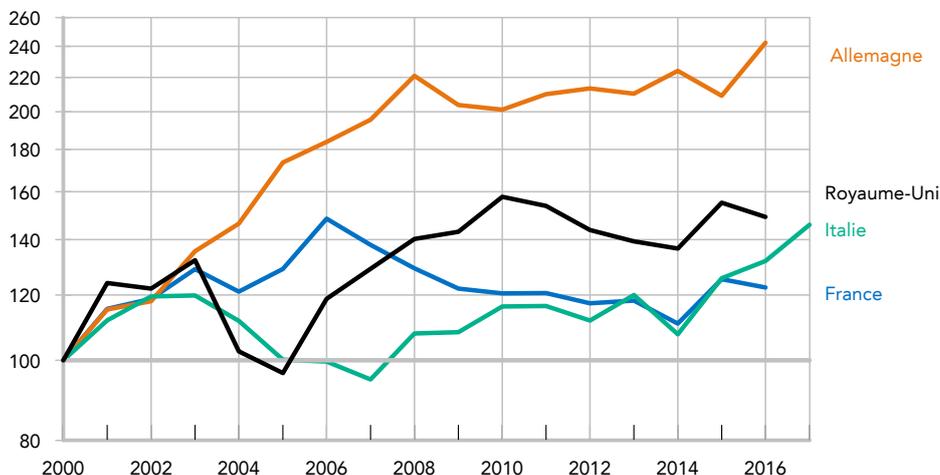
Taux de marge (EBE/CA) de l'industrie pharmaceutique (2000=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

EBE de l'industrie pharmaceutique (2000=100)



Source : Eurostat

© Rexecode

moins de 10 % aux marges françaises en 2000, elles en représentaient plus du double en 2016. De surcroît, la progression des marges en France demeure inférieure de moitié à celle enregistrée au Royaume-Uni et en Italie.

*

* *

L'industrie pharmaceutique en France est marquée depuis plus de 10 ans par un recul de sa position relativement à ses concurrentes européennes, tant en termes de parts de marchés à l'exportation, que de rentabilité et d'empreinte sur le territoire (activité, investissement, emploi, nombre d'entreprises). Par rapport aux autres pays européens, la diminution des prix de production apparaît particulièrement marquée, ce qui a pesé sur les marges et la capacité des entreprises du secteur à investir et à innover - condition pourtant indispensable pour se maintenir durablement sur le marché du médicament - et a progressivement contribué à éliminer les structures les moins efficaces. Une spirale négative a ainsi pu s'enclencher, où la spécialisation sur des molécules matures a pesé sur les marges, phénomène qui a pu être renforcé par la régulation économique du secteur, ce qui a à son tour limité la capacité des entreprises du secteur en France à investir des gammes plus innovantes et moins concurrentées. Cette évolution atypique des prix français appelle un approfondissement, notamment sur le possible impact de la réglementation spécifique au secteur en France.

Focus 3

Réalités et enjeux de la transformation du système productif européen

Rexecode a organisé récemment une table ronde sur « La grande transformation du système productif européen ». Des experts parmi les plus reconnus ont exposé leur vision et débattu de cet enjeu stratégique, qui devrait être une question majeure pour les nouvelles institutions européennes issues des élections de ce printemps 2019. Il s'agissait d'établir un constat, car il n'y a pas de bons remèdes sans un diagnostic juste, mais aussi d'identifier les réponses qui permettront à l'Europe de rester un acteur essentiel de l'économie mondiale du futur.

Les participants à la table ronde, animée par Jean-Marc Vittori, étaient : Pierre Gadonneix, ancien président d'EDF et de GDF, président d'honneur du Conseil mondial de l'énergie ; Gilles Babinet, entrepreneur, représentant de la France auprès de l'Europe sur les questions du numérique ; Elie Cohen, économiste, directeur de recherche au CNRS ; Guy Maugis, président de la Chambre Franco-Allemande d'industrie et de commerce, ancien président de Bosch France ; Thomas Courbe, directeur général des Entreprises au ministère de l'Économie et des Finances. Le présent focus propose une synthèse des débats réalisée par Denis Bachelot.

Trois thèmes majeurs ont structuré les échanges sur les transformations du système productif européen : les modalités des processus de convergence et de divergence des systèmes productifs nationaux, la centralité et le poids de l'industrie allemande sur le reste de l'Europe, l'expression nouvelle du besoin d'une politique industrielle européenne et ses enjeux.

Convergence et divergence du système productif européen

La première question qui répond au thème posé par la table ronde est de savoir dans quelle mesure il est possible de parler d'un « système productif européen » dans un espace économique très diversifié marqué par de fortes disparités.

Un premier constat s'impose pour les participants. La création de l'euro, il y a bientôt une vingtaine d'années, était supposée conduire à une convergence des économies européennes. Or, de toute évidence, ce n'est pas ce qui est arrivé. Face aux grandes transformations du monde (révolution numérique, crise financière, transition énergétique, ...) qui ont marqué le processus d'accélération de la mondialisation, les pays du vieux continent ont aggravé leurs différences dans l'utilisation de leurs capacités productives. En clair, la divergence l'a largement emporté sur la convergence. Deux exemples, mis en avant par les intervenants, illustrent ce propos : ceux des secteurs de l'énergie et du numérique.

L'énergie a servi de matrice à la construction de l'Union européenne, avec la Communauté du charbon et de l'acier en 1952, puis, en 1957, celle du nucléaire avec Euratom. L'énergie est un élément essentiel au développement économique et, en tant que tel, elle est l'objet d'une attention toute particulière des pouvoirs publics. Elle est donc au cœur des politiques économiques nationales. Or, pour des raisons évidentes

de situation géologique et géographique, mais aussi de contexte social et d'attitudes culturelles, les pays de l'Union ont fait des choix divergents. L'exemple le plus manifeste est celui de l'Allemagne et de la France. Le premier pays a rejeté le nucléaire, en raison principalement du poids de la mouvance écologique Outre-Rhin, quand l'autre, pour des raisons de choix historiques, est restée tournée vers le nucléaire, qui constitue pour la France un avantage comparatif.

La contrainte environnementale, de plus en plus pressante, n'a pas été un facteur d'unification en vue d'une politique énergétique européenne. Les accords de la Cop 21 toutefois, s'ils ne sont pas contraignants, ont permis un engagement des États qui dessine désormais un cadre commun pour faire face aux enjeux du changement climatique. Il faut cependant rappeler, comme le soulignait pertinemment un intervenant, que toute politique énergétique doit prendre en compte le facteur temps, qui pour ce secteur est un temps particulièrement long. Aujourd'hui, 80 % de l'énergie utilisée dans la communauté européenne provient encore des énergies fossiles, et dans 50 ans, selon les prévisions des experts, la moitié de l'énergie consommée dans le monde sera toujours une énergie fossile.

Si l'Europe n'a pas été capable sur les deux ou trois dernières décennies de mettre sur pied un secteur de l'énergie intégré, elle affiche, pour autant, une particularité qui est ressortie clairement des propos échangés : elle est une exception face au reste du monde, dans la mesure où l'évolution tendancielle de sa consommation est à la décroissance, quand ses grands partenaires font face à des problématiques de croissance de la demande et ne mettent pas l'environnement en tête de leurs priorités. Un constat partagé qui relativise le volontarisme environnemental des européens, dont l'enjeu principal, a-t-il été souligné, devrait être de convaincre leurs partenaires extérieurs de suivre leurs préoccupations écologiques. Face au reste du monde l'Europe a bien une unité de culture et de sensibilité à la cause environnementale. Elle doit désormais se donner des objectifs communs pour mener à bien une intégration énergétique.

Si l'on considère maintenant l'univers des industries *high tech*, force est de constater également qu'il n'existe pas d'industrie du numérique européenne intégrée. Chacun joue de son côté. Les chiffres, relève un intervenant, parlent d'eux-mêmes si on les compare avec les Etats-Unis dont le budget fédéral représente 22 % du PIB national contre 1,1 % du PIB de l'Union pour le budget de l'UE. Il n'est pas inutile de rappeler qu'aux Etats-Unis, l'Etat a investi massivement dans les nouvelles technologies : 1 400 milliards de dollars en une vingtaine d'années depuis le lancement, au début des années 90, du plan Al Gore sur les autoroutes de l'information, et alors que déjà, depuis les années 70, l'armée américaine avait installé les réseaux de fibres noires (la fibre non activée). La Chine, de son côté, en une dizaine d'année, grâce à son volontarisme politique, s'est elle aussi hissée au premier rang des grandes puissances technologiques de l'économie numérique. Les deux géants se partagent désormais un leadership écrasant dans le domaine de l'intelligence artificielle, dont dépend largement l'économie du futur.

Le constat des participants est unanime. L'Europe vit sous la menace d'un sérieux décrochage technologique au regard du volontarisme industriel de ses deux grands rivaux qui mènent la course en tête. Si l'on considère aujourd'hui les principaux critères de la performance technologique – le nombre de licornes, les levées et les sorties de fonds, la création de start-ups – il est facile d'observer que la position de l'Europe est globalement peu encourageante. Quelques signes, toutefois, tendent à montrer que dans cette

course à l'innovation et à la performance, l'Europe n'a peut-être pas dit son dernier mot. Les sorties de capital dans les pays de l'Union, a-t-il été souligné, ont dépassé celles des Etats-Unis au deuxième semestre 2018 et, si la majorité de ces ventes a été réalisée hors d'Europe, principalement auprès d'acteurs américains, la tendance montre toutefois que le marché de l'UE est arrivé à maturité et qu'il dispose d'un capital important à investir suite à ces cessions d'actifs.

Par ailleurs, note un intervenant, les contributions des entreprises européennes sur les plateformes numériques, dans certains domaines comme l'intelligence artificielle, sont supérieures à celles de la Chine ou des Etats-Unis. Et surtout, l'avis est unanime pour entériner le fait que l'Europe dispose toujours d'un puissant capital humain dont témoignent les évaluations internationales sur la qualité des formations techniques et scientifiques qui la placent devant les Etats-Unis et la Chine. Il ressort donc de ces échanges que l'Europe peut et doit se donner des objectifs ambitieux pour rattraper son retard, sur la base d'un projet de développement de cinq à dix ans dans le cadre d'une politique numérique intégrée.

La question centrale que la table ronde fait émerger est bien celle de l'enjeu d'une politique industrielle dont les pays de l'Union ont largement délaissé le principe depuis quelques décennies. Elle prend d'autant plus de force qu'elle est aujourd'hui mise en avant par le pays qui domine la scène industrielle européenne de toute sa puissance. L'Allemagne, en effet, après avoir reconfiguré la physionomie des industries européennes à son avantage, est confrontée à de sérieuses interrogations sur son devenir industriel. Il ressort très nettement des échanges entre les experts présents que l'Allemagne est désormais tiraillée entre le sens de la suprématie de son système productif et la prise de conscience de ses vulnérabilités.

En trente ans, souligne avec force un participant, le monde industriel européen a radicalement changé. Il est passé d'un cadre avant tout national à un système intégré autour de la puissance industrielle germanique. Ce n'est pas le moindre des paradoxes du processus de divergence européen. Plusieurs facteurs ont joué en ce sens : la désindustrialisation, qui a particulièrement touché la France, s'est également accompagnée d'une spécialisation des activités industrielles (spécialisation sectorielle, de niveau de gamme ou de tâches), et d'une polarisation de l'activité autour de grandes plateformes, essentiellement allemandes, concomitante à une segmentation des chaînes de valeur. La domination industrielle germanique structure un système productif européen largement recomposé sur la base d'une relation donneur d'ordre/fournisseur. Ainsi, les difficultés du secteur automobile Outre-Rhin, liées à la crise du diesel et au scandale Volkswagen, ont eu un effet immédiat sur l'ensemble des industries automobiles en Europe et sur la croissance même de son espace économique.

Une nouvelle donne industrielle allemande

La puissance industrielle allemande est-elle aujourd'hui menacée par les évolutions du monde ? La question est légitime au regard des analyses exposées qui n'hésitent pas à évoquer « le moteur cassé » de l'économie allemande. Plusieurs facteurs structurels expliquent cette nouvelle donne. Des raisons démographiques avec le départ à la retraite de nombreux ingénieurs et techniciens, socle de l'excellence du *Made in Germany*, qui ne sont pas remplacés puisque pour deux ingénieurs qui partent en retraite, un seul est disponible sur le marché. La hausse des salaires après une décennie d'austérité salariale entre 2000 et 2010 (avec, sur les dernières années, une hausse annuelle de 3,5 % négociée par IG metall) : le coût salarial horaire est désormais plus faible en France

qu'Outre-Rhin. La forte montée des prix de l'énergie en raison de choix politiques. Les limites naturelles atteintes par le redéploiement des activités de production en Europe de l'Est, et, raison plus fondamentale, le renforcement de la concurrence internationale : la machine-outil allemande est sous la pression du concurrent chinois, et l'industrie du photovoltaïque, face à la percée de la Chine, a quasiment disparue en Allemagne après avoir représenté jusqu'à 80 % de la production mondiale il y a encore dix ans ! La pression compétitive est d'autant plus forte que le ralentissement de la croissance chinoise pénalise les exportations allemandes qui ont été les principales bénéficiaires de l'exceptionnelle phase d'expansion du marché chinois.

L'heure est bien au doute et aux questionnements, alors que l'Allemagne a mal pris le virage du numérique et qu'elle ne figure pas parmi les grands acteurs de l'internet. Elle n'a pas su relever le défi technologique des Etats-Unis et doit maintenant affronter la déferlante chinoise. Le pays prend conscience des faiblesses de son système productif ; ses bastions industriels ne sont désormais plus imprenables. Le rachat par les chinois en 2016 d'un joyau de l'industrie robotique allemande, Kuka, a représenté un véritable traumatisme collectif, rappellent ainsi plusieurs intervenants. L'Allemagne, notent-ils par ailleurs, ne s'est pas imposée en tant que leader dans les nouvelles technologies automobiles et elle doit rattraper ses retards dans la voiture électrique et les batteries, le véhicule autonome et l'intelligence artificielle. Les allemands n'oublient pas que, durant les décennies précédentes, ils n'ont pu empêcher l'effondrement de leur puissante industrie d'électronique grand public, avec la disparition de groupes internationaux comme Grundig ou Telefunken.

Ce constat inquiétant peut être élargi à l'Europe. En trente ans, a-t-il été souligné, l'Europe n'a pas comblé ses retards face au concurrent américain malgré d'ambitieux projets comme, dans les années 80, le programme Esprit sur les composants électroniques et les réseaux ou les programmes Euréka sur l'électronique grand public et les contenus. Sans oublier l'agenda de Lisbonne en 2007, censé faire de l'Europe la première puissance mondiale de l'économie de la connaissance et des technologies numériques. Beaucoup de belles ambitions pour de grands projets qui n'ont pas tenu leurs promesses.

La récente prise de conscience d'une fragilité allemande, symptomatique d'un sentiment de vulnérabilité qui traverse l'Europe, s'est tout récemment imposée au cœur du débat public Outre-Rhin, avec, en février dernier, le rapport du ministre de l'Economie Peter Altmaier qui a formalisé une sorte de révolution mentale en réhabilitant les mérites du retour à une politique industrielle. En effet, pour lutter contre la menace économique chinoise et américaine, le ministre fédéral de l'Economie prône un retour de l'Etat dans le cadre d'une « stratégie nationale pour 2030 » afin de défendre et promouvoir les secteurs clés de l'économie allemande : automobile, métallurgie, chimie, machine outille... A l'unisson du reste du monde, l'heure est au volontarisme industriel. Ce dernier n'hésite pas à remettre en cause une mondialisation excessive de la chaîne de valeur de l'industrie allemande et souhaite son redéploiement en Europe et sur le territoire national. Il ose même avancer le mot de protectionnisme et plaide pour une politique industrielle européenne qui passe par un rapprochement avec la France !

Le débat est ouvert chez notre grand voisin dont l'identité collective, après les désastres de la guerre, s'est reconstruite autour de la fierté industrielle. Mais des voix s'élèvent aussi Outre-Rhin, dans les milieux patronaux et politiques, pour contester avec vigueur la nécessité d'une politique industrielle et rappeler que le rôle de l'Etat doit se limiter à la mise en place d'un cadre favorable à la production, sans interventions financières par le biais de subventions.

L'Allemagne, comme l'ensemble des pays européens, est confrontée à la nécessité de repenser les fondements de son système productif alors qu'une question essentielle pour les états de l'Union reste toujours ouverte : l'échelon le plus pertinent d'une politique économique se situe-t-il au niveau de l'institution européenne ou de la Nation ?

Politique industrielle : échelon européen ou échelon national ?

Les réponses des participants traduisent la complexité de la question, car le souhait unanime est bien de trouver une complémentarité optimale entre les deux niveaux. Il ressort des échanges exprimés que chaque Etat définit ses propres priorités en fonction de son héritage industriel et de ses choix politiques et sociétaux. L'Etat français met ainsi en avant aujourd'hui trois axes qui structurent ses priorités industrielles : la transition numérique, la transition énergétique et la prise en compte d'un choc de compétitivité en provenance du « continent » chinois.

Or, si l'optimisation numérique du territoire national dépend prioritairement de l'Etat français, qui souhaite notamment renforcer ses infrastructures – pour la 5G entre autres – et soutenir la numérisation de ses PME, la plus grande pertinence de l'échelon européen s'impose naturellement dans les enjeux de concurrence internationale. Il a été clairement affirmé que l'institution communautaire se devait d'évoluer face aux défis de compétitivité des grands acteurs extérieurs. C'est même un fort sentiment d'urgence qui s'est manifesté à partir d'un constat de déficience : l'Europe doit adapter le régime des aides publiques en fonction des réalités de la compétition internationale et, pour cela, reconnaître des chaînes de valeur européennes qui pourraient bénéficier d'aides d'Etat de façon moins restrictive que ne le permet le cadre juridique actuel. Une demande appuyée conjointement par la France et l'Allemagne et qui pourrait, à titre d'exemple, s'appliquer à la filière de la voiture électrique, où les deux pays se sont rapprochés pour construire de toute pièce une filière continentale de batteries capable de rivaliser avec les concurrents les plus avancés.

L'Europe devrait ainsi mieux tenir compte des politiques des acteurs extérieurs qui, comme la Chine et les Etats-Unis, soutiennent leurs entreprises par une combinaison d'aides publiques et de mesures tarifaires. L'Europe, dans cette logique, est appelée à faire évoluer le droit de la concurrence pour mieux prendre en considération l'intérêt du producteur par rapport à celui du consommateur. Il est nécessaire de revoir les textes d'application du droit européen, de modifier les notions de marché pertinent et d'y intégrer également la notion de temps. Une proposition de la France auprès de la Commission va dans ce sens, a-t-il été précisé. Une demande qui s'appuie sur le récent refus de Bruxelles de valider la fusion Alstom Transport/Siemens, sans avoir pris en considération la menace que représente pour ses concurrents européens la puissance écrasante de l'industrie ferroviaire chinoise, à plus long terme.

Le débat sur l'enjeu concurrentiel, toutefois, est loin d'être tranché. A titre d'exemple, s'étonne un expert du panel, la Commissaire européenne à la Concurrence a vigoureusement rappelé dans les colonnes du *Financial Times*, suite aux polémiques qui ont suivi la décision de la Commission, qu'il ne fallait pas remettre en cause la politique de la concurrence de Bruxelles, qualifiée d'acquis précieux pour l'Europe.

La question est bien de mieux exploiter les potentialités de l'espace communautaire. Les Etats-Unis, rappelle un intervenant, ont mis sur pied depuis la fin des années 50 tout un ensemble de dispositifs d'aides publiques pour financer l'innovation de rupture et de mesures fiscales pour favoriser le capital-risque ; et c'est sur cette combinaison que les américains ont assis la domination de leurs entreprises technologiques sur une soixantaine d'années. Il ne faut pas hésiter, insiste celui-ci, à observer ce qui marche ailleurs et s'en inspirer, alors que les régulateurs européens n'ont pas encore véritablement pris conscience de ces enjeux de compétitivité. L'Europe, en conséquence, doit intégrer le facteur temps dans une approche plus volontariste et offensive tournée vers la mise en place d'un marché intégré de 300 millions d'habitants. Un marché, qui, à l'instar des marchés américain ou chinois, favoriserait une mobilisation beaucoup plus importante et rapide de ressources financières pour les nouveaux projets et leurs développements.

L'Europe comme nouvelle terre promise des starts-up, pourquoi pas ? Mais, comme le souligne le consensus partagé par la table ronde, européenne ou nationale, une politique industrielle peut être pertinente ou pas, réussir ou non, comme l'ont montré les exemples répétitifs des grands programmes de développement, communautaires ou nationaux, qui ont échoué ces dernières décennies. Enfin, comme le rappelle un participant, l'Etat, ou les pouvoirs publics quel que soit leur échelon, ne sont normalement pas les mieux placés pour identifier la filière industrielle, le produit ou la technologie qui domineront les marchés futurs. L'autorité publique ne peut se substituer à l'entrepreneur dans son rôle d'innovateur, mais le cadre général qu'elle construit reste un élément déterminant de l'échec ou du succès d'un système productif. ■

Documents de travail récemment parus

<i>Perspectives 2018 - Consolider les réformes dans un environnement économique incertain</i>	<i>N° 70 - octobre 2018</i>
<i>L'écart de dépenses publiques entre la France et l'Allemagne - 12,6 points de PIB - 280 milliards d'euros</i> <i>Analyses - Explications - Propositions</i>	<i>N° 69 - juin 2018</i>
<i>Le poids et la structure des prélèvements obligatoires sur les entreprises industrielles</i>	<i>N° 68 - Juin 2018</i>
<i>Perspectives de l'économie mondiale 2018-2022 - Le retour du cycle économique</i>	<i>N° 67 - mars 2018</i>
<i>La compétitivité en 2017</i>	<i>N° 66 - janvier 2018</i>
<i>Perspectives 2018 - Premières réformes structurelles dans un contexte macroéconomique favorable</i>	<i>N° 65 - octobre 2017</i>
<i>Les écarts de prélèvements obligatoires entre la France et la zone euro</i>	<i>N° 64 - septembre 2017</i>
<i>Les conséquences économiques des expatriations dues aux écarts de fiscalité entre la France et les autres pays</i>	<i>N° 63 - juillet 2017</i>

Documents de travail en libre accès (depuis 2006) sur www.rexecode.fr

Rexecode

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

Siège social : 29 avenue Hoche • 75008 Paris • www.rexecode.fr
Téléphone : +33 (0)1 53 89 20 89

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

ISSN : 1956-0486