

Document de travail n°3

La compétitivité française en 2007



Coe-Rexecode

DÉCEMBRE 2007

Ce document de travail a été établi



**Denis
FERRAND**

sous la direction de :

Docteur en économie de l'Université Pierre Mendès-France de Grenoble, il entre à Rexecode en 2000 en tant qu'économiste après avoir été enseignant chercheur à l'Université de Grenoble et avoir conduit des études de terrain en Thaïlande et Corée du Sud dans le cadre de sa thèse de doctorat. Il y effectue le suivi conjoncturel et la prévision économique pour la France. Il a notamment réalisé une étude sur la présence française en Asie à la demande de la DiGITIP. Il participe aux travaux de la Commission permanente de concertation pour l'industrie et intervient dans le Groupe technique de la Commission des comptes de la Nation.



**Alain
HENRIOT**

avec la participation de :

Titulaire d'un doctorat de 3ème cycle en analyse macroéconomique de l'Université Paris I, il est depuis 2006 Directeur délégué de Coe-Rexecode. De 1997 à 2006, il a été responsable de la division Analyse et Prévision du Centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris. Il est membre du comité directeur de l'Association des instituts Européens des Instituts Européens de Conjoncture Economique (AIECE). Ses principaux thèmes de recherche portent sur l'analyse conjoncturelle, plus particulièrement en économie internationale. Il est le co-auteur d'un livre intitulé « L'Europe face à la concurrence asiatique », paru en 2001 aux éditions L'Harmattan.



**Mourad
AYOUZ**

Ingénieur, Docteur en économie de l'École Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, chercheur associé au CNRS (UMR 8568), il rejoint Rexecode en 2006 après avoir été enseignant à l'Université de Marne-La-Vallée, à l'Université Paris I Sorbonne et chercheur au Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement. Ses publications portent sur l'économétrie appliquée et les modèles d'équilibre général calculable. Il travaille au sein du département « modélisation et études structurelles » de Coe-Rexecode et réalise des travaux de modélisation macro-économiques.



**Arnaud
LOUIS**

Diplômé de l'ENSAE (Ecole Nationale de la Statistique et de l'Administration Economique) et titulaire d'une maîtrise de philosophie, il rejoint Coe-Rexecode en tant qu'économiste en 2006 après avoir travaillé au Centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris. Au sein du département « modélisation et études structurelles » de Coe-Rexecode, il est spécialisé sur les sujets liés aux comptes sociaux, l'emploi et la fiscalité.



**Stéphane
CAPET**

Docteur en économie, il entre à Coe-Rexecode en 2006 après une expérience au Ministère des Finances (1999-2002), au Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (2002-2004) et à la Chambre de Commerce de Paris (2004-2006). Il participe aux questions de modélisation macroéconomique et de politique économique.

Coe-Rexecode

Direction

Michel DIDIER, *directeur général* • mdidier@coe-rexecode.fr
Françoise BOLLOT, *directrice de la communication* • fbollot@coe-rexecode.fr
Jean-Michel BOUSSEMART, *directeur délégué* • jmboussebart@coe-rexecode.fr
Alain HENRIOT, *directeur délégué* • ahenriot@coe-rexecode.fr

Conjoncture

Denis FERRAND, *directeur pour la conjoncture et les perspectives, France, compétitivité, industrie* • 01 53 89 20 86 • dferrand@coe-rexecode.fr
Leila ALI : *Japon, Asie émergente, marchés financiers* • Tél. 01 53 89 20 88 • lali@coe-rexecode.fr
Carole DENEUVE : *Italie, UE, Europe du Nord, situation des entreprises* • Tél. 01 53 89 20 74 • schort@coe-rexecode.fr
Sylvie DUCHASSAING : *Allemagne, Pays de l'Est, Turquie, conjoncture des services* • Tél. 01 53 89 20 96 • sduchassaing@coe-rexecode.fr
Stéphanie CHORT : *Espagne, Amérique latine, compétitivité France* - Tél. 01 53 89 20 93 - schort@coe-rexecode.fr
Olivier REYMONDON : *Royaume-Uni, Afrique, matières premières* • Tél. 01 53 89 20 81 • oreymondon@coe-rexecode.fr

Études et modélisation

Mourad AYOZ : *modélisation et études structurelles* • Tél. 01 53 89 20 82 • mayouz@coe-rexecode.fr
Stéphane CAPET : *modélisation et études structurelles* • Tél. 01 53 89 20 76 • scapet@coe-rexecode.fr
Arnaud LOUIS : *finances publiques, comptes sociaux* • Tél. 01 53 89 20 87 • alouis@coe-rexecode.fr

Indicateurs, enquêtes et système d'information

Jacques ANAS, *directeur pour les indicateurs économiques et le système d'information, indicateurs de retournement, indicateurs avancés* • 01 53 89 20 89 • janas@coe-rexecode.fr
Dominique DALLE-MOLLE, *États-Unis, Canada, Royaume-Uni, NTIC, matières premières, séries quotidiennes financières* • 01 53 89 20 95 • ddalle-molle@coe-rexecode.fr
Aurélien HEUZÉ, *enquête Trésorerie, indicateurs Coe-rexecode*
Marie-Claude KONATÉ, *France, zone euro, Asie, finances publiques, coûts salariaux, construction, commerce international* • 01 53 89 20 94 • mckonate@coe-rexecode.fr
Christine RIEFFEL, *autres pays de l'Union européenne, Amérique latine, pays de l'Est, énergie, métaux* • 01 53 89 20 84 • crieffel@coe-rexecode.fr

Documentation, Informatique et site web

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

Administration et gestion

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

Conseil d'Administration

Gérard WORMS, *Président* • Pierre SIMON, *co-Président* • Pierre GADONNEIX, *vice-Président* • Antoine GENDRY, *Trésorier*
Administrateurs : Christian BAFFY • René BARBIER DE LA SERRE • Jean-Pascal BEAUFRET • Patrick BERNASCONI • Philippe BOULIN
Jean-Louis BOUVIER • Jean-Claude BUONO • Michel CICUREL • Jean-François CIRELLI • Philippe CITERNE • Martine CLEMENT
Jacques CREYSSSEL • Jacques-Henri DAVID • Gérard DE LA MARTINIÈRE • Jean DESAZARS DE MONTGAILHARD • Daniel DEWAVRIN
Xavier FELS • Denis GAUTIER-SAUVAGNAC • Jean-Loup GIROS • Jean-François GOURDAIN • Eric HAYAT • Yvon JACOB
Philippe LEMOINE • Bernard LEMOINE • Jean-Marc NICOLLE • Jean-François PALUS • Vincent REMAY • Jacques TAMISIER
Jean-François VEYSSET • Bruno WEYMULLER

La compétitivité française en 2007



Sommaire

Chapitre 1

Les tendances récentes de la compétitivité de la France5

La France perd de son avantage en termes de niveau de vie relatif	6
Le solde des échanges extérieurs se dégrade	7
L'accroissement de la pénétration du marché intérieur par les importations n'est pas propre à la France	8
La part des échanges mondiaux détenue par la France a baissé d'un quart en l'espace de sept ans	10
L'euro fort pèse sur la dynamique des exportations	11
Les structures de spécialisation géographique et par produit de nos exportations n'expliquent qu'une part marginale des moindres performances françaises	13
La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro se stabilise à un niveau bas	14
La France a connu la plus faible progression des exportations de marchandises des pays membres de la zone euro entre 1999 et le premier semestre 2007	15
Le recul de la part de marché dans les échanges de services est plus prononcé que dans le cas des échanges de marchandises	16
Le recul du poids relatif en volume des exportations françaises est interrompu	17
Le recul des parts de marché s'opère malgré un effort de prix et la stabilité de l'appréciation « hors-prix » des biens exportés depuis la France	18
La baisse des prix relatifs à l'exportation ne fait que freiner les pertes de parts de marché en volume	19
La compétitivité « hors prix » des biens industriels français se maintient	20
La compétitivité prix et hors prix s'améliore malgré des évolutions de coût défavorables	23
La dérive des coûts salariaux horaires en France reste l'une des plus vives en Europe ..	23
Les résultats des entreprises à l'exportation sont en recul	25

Chapitre 2

Evolutions comparées des résultats d'exploitation des entreprises de l'industrie manufacturière dans la zone euro

L'évolution du partage de la valeur ajoutée des sociétés a été favorable aux salaires en France	27
Recul des prix de production industriels sur les marchés extérieurs, progression sur le marché intérieur	29
La dérive du prix des consommations intermédiaires a été identique dans l'industrie manufacturière en France et en Allemagne	30
Recul du prix de la valeur ajoutée industrielle en France, progression en Europe	30
L'évolution du partage de la valeur ajoutée de l'industrie a été défavorable au résultat d'exploitation des sociétés en France et aux salariés en Allemagne	31
Le taux de marge dans l'industrie manufacturière a chuté en France	33
Malgré une baisse de l'emploi, les charges salariales augmentent dans l'ensemble des pays de la zone euro sauf en Allemagne	34
Les gains de productivité sont plutôt affectés à la rémunération du capital en Allemagne, à une baisse des prix de la valeur ajoutée en France	36
Un repli de l'investissement plus marqué en France qu'en Allemagne	38



Chapitre 3

La spécialisation de la France : atout ou handicap dans l'évolution récente des échanges mondiaux 39

Des pertes de parts de marché relativement diffuses	40
Une évolution qui concerne la plupart des grands secteurs d'activité	40
Les principales caractéristiques de la spécialisation de la France dans les échanges internationaux	41
Inertie de la spécialisation française par grandes filières	43
Une spécialisation peu marquée	45
La France est plutôt spécialisée dans les moyennes technologies	46
La spécialisation initiale n'explique pas les pertes de parts de marché	46
Quelques secteurs ont joué un rôle clef dans les pertes de parts de marché françaises ..	48

Chapitre 4

L'attractivité du territoire France s'affaiblit 59

Des entrées d'IDE sur le territoire toujours dynamiques mais de moins en moins créatrices de capacités de production	60
Les sorties d'IDE ont vivement accéléré depuis quatre ans	61
Forte progression de l'implantation des entreprises étrangères en France	62
L'appréciation qualitative de l'attractivité	63
Le « World competitiveness scoreboard » de l'IMD	63
Le « Global Competitiveness Index » du WEF	64
Le baromètre de l'attractivité en Europe par Ernst and Young	65
L'indicateur « Doing Business » de la Banque Mondiale	66
Le tableau de bord de l'innovation de la Commission européenne	67
Où se positionne réellement la France ?	68

Annexe 1

Estimation économétrique du comportement des marges dans l'industrie 73

Annexe 2

Les performances de l'Allemagne en matière d'exportation sont-elles liées à la hausse parallèle des importations en provenance d'économies à faibles coûts salariaux relatifs ? 89

La compétitivité française en 2007

La compétitivité de l'économie française à l'exportation recule depuis 1999. La part des exportations françaises dans l'ensemble des échanges mondiaux de marchandises a baissé de plus de 20 % en l'espace de huit ans, revenant de 5,3 % en 1999 à 4 % en 2007. L'appréciation de l'euro sur la période récente a pesé sur la dynamique des exportations françaises. Toutefois, cet argument ne suffit pas à expliquer notre recul de parts de marché. La part des exportations françaises dans les exportations effectuées par nos concurrents européens, confrontés aux mêmes évolutions de taux de change, a aussi diminué de près de 20 % sur la même période. Cet affaiblissement de la compétitivité extérieure participe à la réduction progressive de l'écart des niveaux de vie (PIB par habitant) entre la France et la zone euro, réduction qui s'opère en défaveur de la France. Depuis début 2007, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations européennes se stabilise. Il est toutefois encore trop tôt pour en conclure que cette stabilisation sera durable.

Le recul des parts de marché observé de 1999 à 2006 est relativement homogène et a touché la plupart des marchés et des secteurs. Loin d'être un phénomène exclusivement industriel, il concerne également les activités de services. Il apparaît même plus prononcé dans ce dernier cas. De 1992 à 2006, la part des exportations françaises de services dans les exportations de services effectuées par les pays de la zone euro a diminué de moitié.

Ce recul des parts de marché des exportations françaises s'opère en dépit d'une baisse de prix des produits exportés d'une ampleur inégalée en Europe. Les dérives de coûts salariaux apparaissent défavorables à la compétitivité-coût de la France, de sorte que les résultats des entreprises à l'exportation ont en conséquence fortement diminué. L'amélioration de la compétitivité-prix apparaît comme un trompe l'œil : elle ne s'effectue qu'au prix d'un recul des marges de sociétés industrielles opérant en France, recul dont l'ampleur ne se retrouve nulle part ailleurs dans les pays membres de la zone euro. Ce recul des résultats compromet le potentiel de redressement de l'investissement industriel à moyen terme.

L'affaiblissement de la compétitivité à l'exportation va de pair avec l'érosion régulière de l'attractivité du territoire. Les entrées d'investissements directs étrangers (IDE) progressent certes vivement depuis trois ans. Mais la part de ces investissements destinée à la création ou à l'extension de capacités de production sur le territoire s'affaiblit régulièrement. Elle représente moins de 10 % des entrées d'IDE observées de 2003 à 2006. De plus, la place de la France s'érode dans la plupart des classements internationaux de l'attractivité des territoires.

Dans la première partie de ce dossier, nous dressons le tableau annuel des tendances récentes de la compétitivité en France, notamment au travers de l'examen de l'évolution des parts de marché à l'exportation détenues par les entreprises installées sur le territoire.

Dans une deuxième partie, nous effectuons l'analyse des comptes d'exploitation de l'industrie de la zone euro. Cette analyse montre que le recul des parts de marché s'est opéré en dépit d'efforts de prix conséquents qui ont eu pour principal effet d'aboutir à une contraction des marges du secteur exportateur.

Nous verrons en troisième partie que si ce recul relève d'un phénomène général aux entreprises implantées sur le territoire, les mauvaises performances sur certains marchés permettent d'isoler les principales faiblesses sectorielles et géographiques de la compétitivité. Nous mettons ensuite en évidence les indicateurs montrant que l'attractivité de la France s'effrite depuis plusieurs années.

Enfin, une première annexe présente les principaux résultats d'estimations économétriques des marges des entreprises industrielles manufacturières en France et en Allemagne. Une seconde annexe examine la portée de la thèse de l'économie de bazar en tant qu'élément d'explication de l'amélioration de la compétitivité des exportations allemandes.

Chapitre 1

Les tendances récentes de la compétitivité de la France

Nous effectuons dans ce premier chapitre le point annuel sur les évolutions de la compétitivité française. Après sept années consécutives de recul, la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro se stabilise à un niveau bas depuis le début de l'année 2007. Le solde déficitaire des échanges extérieurs ne se creuse plus en dépit du renchérissement des matières premières importées. En revanche, l'excédent habituel dégagé par les échanges de produits de l'industrie automobile a disparu au cours de l'été dernier. Par ailleurs, l'appréciation de l'euro empêche les exportations européennes en général, et françaises en particulier, de suivre la progression de la demande mondiale qui leur est adressée. Le recul des parts de marché qui a été observé de 1999 à 2006 s'est opéré en dépit d'importants efforts de prix à l'exportation réalisés par les exportateurs. Qui plus est, cet effort de maîtrise des prix a été effectué alors que les dérives comparées des coûts salariaux sont devenues défavorables à la compétitivité-coût de la France. L'amélioration de la compétitivité-prix des exportations françaises s'est ainsi effectuée via un recul des marges du secteur exportateur, recul dont l'ampleur ne se retrouve dans aucun autre pays membre de la zone euro. Ce recul des résultats compromet le potentiel de redressement de l'investissement industriel à moyen terme

Nous retenons comme acception du terme compétitivité : « l'aptitude d'une économie à produire des biens et des services qui satisfont au test de la concurrence sur les marchés et à augmenter simultanément et de façon durable le niveau de vie de leur population ». Notre démarche d'analyse de la compétitivité s'inscrit dans une optique où le cœur de l'analyse relève de la compétitivité d'un territoire et non de l'examen privilégié de la compétitivité des entreprises.

La compétitivité des économies comporte deux séries de critères : les premiers sont relatifs aux performances commerciales sur les marchés mondiaux, les seconds sont relatifs à l'évolution du niveau de vie de leur population et de l'emploi. Pour qu'une économie puisse être considérée comme compétitive, les produits et les services offerts par les unités de production implantées sur son territoire doivent répondre à la demande mondiale (exportations et demande intérieure), ce qui permet au pays de maintenir ou d'amé-

liorer ses positions sur le marché mondial. Il convient aussi que ce maintien ne s'accompagne pas d'un recul relatif du niveau de vie de la population. Cela pourrait être notamment le cas d'une économie qui maintiendrait sa part de marché en sacrifiant le pouvoir d'achat intérieur. Il faut également que cette situation soit durable, c'est-à-dire que le maintien des parts de marché ne soit pas acquis au prix d'une baisse des niveaux salariaux, des prix de vente et des profits des entreprises, ce qui sacrifierait le pouvoir d'achat et la croissance future.

La situation de l'économie française paraît cumuler les handicaps précédents : un recul des parts de marché des exportations françaises s'opère depuis la fin des années 1990 en dépit d'un recul relatif des prix de vente et d'efforts de marge consentis par les entreprises. Une forte détérioration des résultats des entreprises à l'exportation s'est opérée conduisant à l'éviction d'entreprises installées sur le territoire hors des marchés à l'exportation.



La France perd de son avantage en termes de niveau de vie relatif

Le constat de l'évolution du rang de la France peut s'effectuer d'une manière rapide par l'appréciation du niveau de vie moyen de la population tel qu'il est exprimé par le produit intérieur brut par habitant.

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

Comparons tout d'abord la France à quelques grands pays extérieurs à la zone euro. Le niveau de vie moyen des français (produit intérieur brut par habitant établi sur la base des parités de pouvoir d'achat) était, en 2006, 26 % au-dessous du niveau de vie américain, 8 % au-dessous du niveau de vie britannique. Le revenu moyen d'un américain excède donc de 35 % le revenu moyen d'un français. Celui d'un britannique le dépasse de 8,5 %.

Cet écart en défaveur du revenu moyen des français va en s'accroissant depuis le début des années 1980. Après avoir convergé de 1950 à 1980 vers le niveau de vie américain, le niveau de vie moyen en France s'en écarte. Le recul depuis 1983 est de l'ordre de 10 %. Par rapport au Royaume-Uni, notre niveau de vie prenait de l'avance jusqu'en 1992. Cette avance s'est progressivement érodée, le niveau de vie britannique étant repassé au-dessus du niveau de vie français dès 1996 selon les estimations fournies par l'OCDE, un peu plus tardivement selon d'autres estimations fournies par Eurostat. De 1992 à 2006, le revenu moyen en France a progressé de 22 % contre 42 % au Royaume-Uni.

Pour éviter les problèmes de conversion monétaire et de calculs de parités de pouvoir d'achat, on peut limiter la comparaison aux pays de la zone euro. Les PIB par habitant sont calculés dans la même unité et les comparaisons sont alors indiscutables. La position de la France est résumée par deux indicateurs : le rang de la France dans les douze pays de la zone euro en termes de PIB par habitant (en euros courants), et l'écart entre

Comparaison des PIB en euros courants par habitant de la France

	1990	1995	2000	2006
Rang de la France dans la zone euro	4	5	8	7
Position relative de la France*	121.0	109.7	108.0	105.9
Source : Comptabilité nationale				
* PIB par hab. en France/PIB par hab. dans la zone euro				

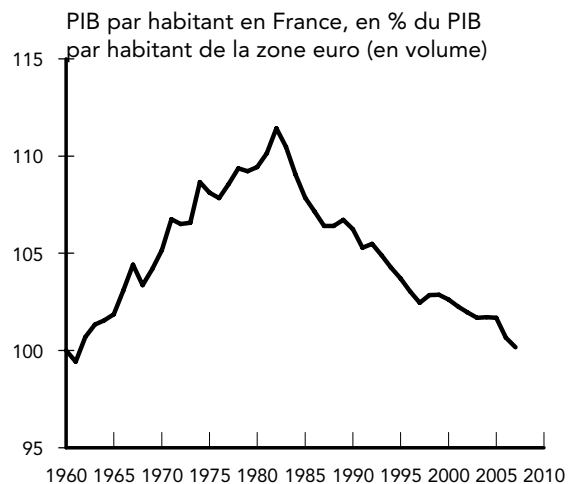
le PIB moyen par français et le PIB moyen par européen de la zone euro.

Le premier constat est que le pouvoir d'achat moyen des Français (le PIB par habitant est de 28 356 euros en 2006) se situe actuellement au septième rang sur douze pays de la zone euro (avant l'entrée de la Slovaquie dans la zone euro au premier janvier 2007). Après avoir perdu deux places au bénéfice, successivement de la Finlande et de l'Irlande, la France a devancé l'Allemagne en 2005 puis à nouveau en 2006. L'Italie, l'Espagne, la Grèce et le Portugal sont restés en permanence derrière la France.

La deuxième observation est que si la France est toujours au-dessus de la moyenne de la zone euro en termes de produit intérieur brut par habitant, l'écart se réduit régulièrement. Il est revenu de 21 % en 1990 à 6,2 % en 2006. Le pouvoir d'achat du français moyen augmente plus lentement que le pouvoir d'achat de l'européen moyen.

Le même constat vaut si, à la place de données exprimées à prix courants, l'examen porte sur des

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



© Coe-Rexecode



données exprimées en volume et en parité de pouvoir d'achat. Le revenu moyen par français recule relativement au revenu moyen des habitants de la zone euro. Compte tenu des prévisions macroéconomiques retenues par Coe-Rexecode pour l'exercice en cours, il est probable que le revenu moyen des français et des européens sera quasiment identique en 2007, une situation inédite depuis le début des années 1960.

Toutefois, ce n'est pas tant le recul relatif du niveau de vie par habitant en France par rapport au niveau de vie des européens qui est particulièrement remarquable au cours de la période récente que le recul prolongé de l'aptitude de l'économie française à produire des biens et des services qui satisfont au test de la concurrence sur les marchés. Le premier n'est cependant probablement pas indépendant du second : le recul des performances à l'exportation comme la pénétration croissante du marché intérieur ont pesé sur la progression de l'activité et bridé de ce fait celle du niveau de vie de la population.

La France demeure encore en 2006 le cinquième exportateur mondial après l'Allemagne, les Etats-Unis, la Chine et le Japon. Elle ne le restera pas si la dégradation de ses performances commerciales se poursuit. Une dégradation inquiétante de la compétitivité extérieure s'observe depuis la période 1999-2000. Elle ne s'est interrompue que de manière temporaire depuis.

Le solde des échanges extérieurs se dégrade

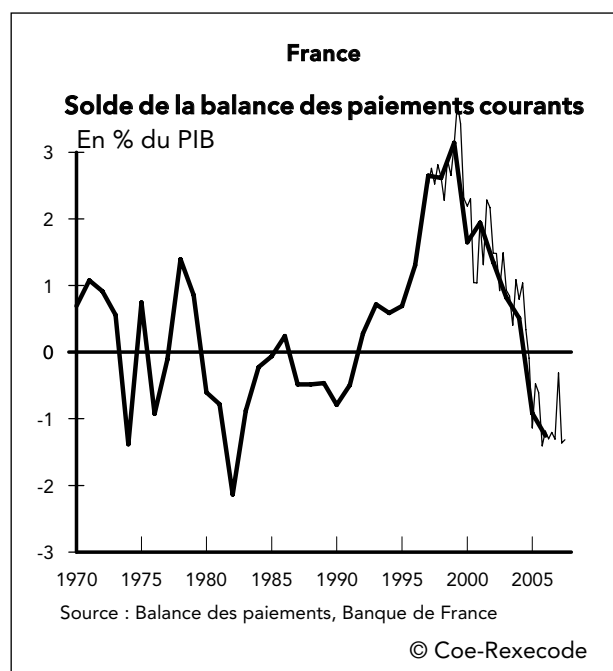
Un premier indicateur classique fournissant une représentation des tendances récentes des performances à l'exportation comme sur les marchés intérieurs est le solde de la balance des paiements courants. En l'espace de sept ans, l'excédent dégagé en 1999 par la balance des paiements courants à hauteur de 3,1 % du PIB s'est transformé en un déficit dont le montant est ressorti à 1,3 % du PIB en 2006 comme sur l'ensemble du premier semestre 2007. Cette dégradation du solde des échanges extérieurs est sans précédent par son ampleur et sa rapidité. Elle concerne l'ensemble des types d'échanges internationaux, ceux des échanges de biens comme ceux de services.

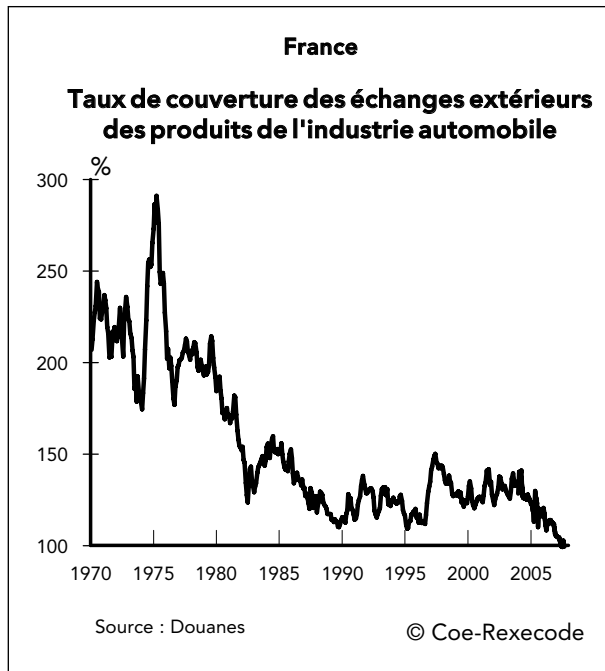
L'essentiel de la dégradation du solde des échanges extérieurs provient de la transformation de l'excédent des échanges de biens en un déficit. En 1999, la balance des échanges de biens (soit les échanges des produits agricoles et agro-alimentaires, manufacturiers et éner-

gétiques pour l'essentiel) était excédentaire pour un montant équivalent à 1,2 % du PIB (et même de 1,9 % du PIB en 1997). Elle a été déficitaire pour un montant de 1,7 % du PIB en 2006 puis à nouveau au premier semestre 2007. L'excédent des échanges de biens d'un montant de 16 milliards d'euros en 1999 s'est transformé en un déficit de 30 milliards d'euros.

La majeure partie de cet écart de 46 milliards d'euros constaté entre les deux dates pour le solde des échanges de biens s'explique par le creusement du déficit des échanges de produits énergétiques. Ce dernier était de 12 milliards d'euros en 1999. Il a progressé jusqu'à 46 milliards en 2006. Il ressort à 41 milliards d'euros l'an au cours des huit premiers mois de l'exercice 2007.

Outre l'impact des évolutions des prix des matières premières énergétiques, le solde des échanges extérieurs de marchandises s'est également dégradé sous l'effet du creusement du déficit des échanges industriels manufacturiers. Excédentaires à hauteur de 9,5 milliards d'euros en 1999 (0,7 % du PIB), les échanges extérieurs de produits industriels ont été déficitaires à hauteur de 2,4 milliards d'euros en 2006. Ce solde déficitaire s'est même brutalement creusé depuis le début de l'année en cours en s'inscrivant à 16 milliards d'euros en rythme annuel. Cette dérive du déficit des échanges de produits industriels s'explique surtout par le creusement du déficit des échanges de produits intermédiaires et, de manière très accentuée sur la période récente, par l'évolution du solde des échanges extérieurs des





produits de l'industrie automobile (y compris équipements pour automobiles). Le solde des échanges de produits de l'industrie automobile a même été déficitaire en juin, juillet et septembre de cette année (mais positif en août) et ce pour la première fois depuis 1970, date la plus éloignée à laquelle remontent les informations dont nous disposons.

Pour leur part, les soldes des échanges de l'industrie des biens d'équipement professionnel et de produits agricoles et agro-alimentaires sont restés relativement stables au cours des dernières années. Le solde déficitaire des échanges extérieurs de biens de consommation s'est plutôt creusé depuis dix ans mais dans des proportions moindres que dans le cas des échanges de biens intermédiaires et des produits de l'industrie automobile.

Au total, le taux de couverture des importations de produits industriels par les exportations de ce même type de biens est tombé à 94,3 % en août, soit un niveau bas qui n'avait plus été observé depuis 1991.

Le creusement du déficit de la balance des biens s'est accompagné d'une réduction régulière de l'excédent des échanges de services. Celui-ci ressortait à 1,3 % du PIB en 1999 (et même 1,5 % du PIB en 2000). Il est retombé à 0,5 % du PIB en 2006 comme au cours du premier semestre 2007. Ce recul de l'excédent des échanges de services s'explique exclusivement par la transformation de l'excédent traditionnel des échanges de services hors services de voyages (ces derniers consistant dans les échanges extérieurs liés principalement aux activités touristiques) en un déficit. Plus précé-

sément, les recettes tirées des échanges extérieurs de services (hors voyages) sont restées quasiment stables en valeur depuis 2001 (+3,3 % entre 2001 et 2007) quand, dans le même temps, les importations de services hors voyages progressaient de 31,3 %.

A titre de comparaison, le solde des paiements courants des six principaux pays de la zone euro se situe quasiment au même niveau en 1999 et en 2007 (aux environs de 0,5 % du PIB). Cette stabilité du solde courant dissimule toutefois une vive progression des excédents courants allemand (de -1,2 % du PIB en 1999 à 5,1 % en 2006) et néerlandais (de 3,8 % à 8,6 % durant la même période). A l'inverse, le déficit des paiements courants s'est fortement creusé en Espagne (de -2,9 % à -8,7 % du PIB entre 1999 et 2006) et en Italie (où l'excédent de 0,9 % du PIB s'est transformé en un déficit de 2,6 % du PIB en 2006).

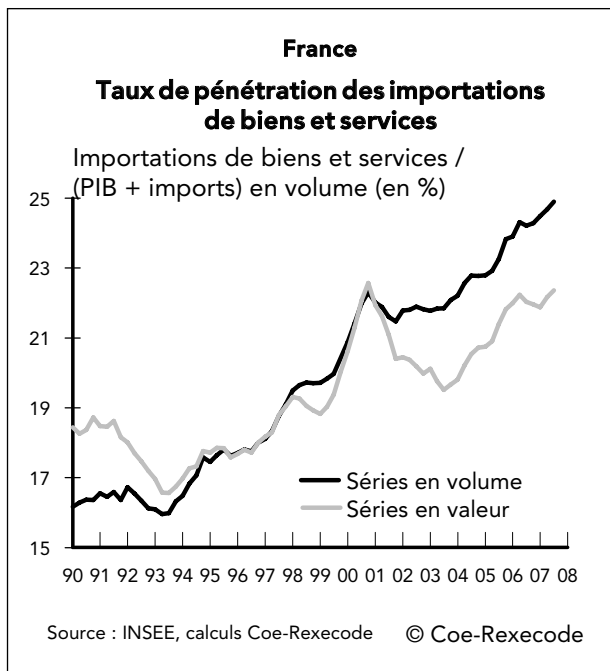
En dépit du renchérissement des approvisionnements énergétiques, le solde courant consolidé de la zone euro est pour sa part resté quasiment stable entre 1999 et la première partie de l'année 2007 ; le seul solde des échanges consolidés de services passant d'une situation déficitaire (-0,1 % du PIB en 1999) à un excédent de 0,5 % du PIB sur les sept premiers mois de 2007.

L'accroissement de la pénétration du marché intérieur par les importations n'est pas propre à la France

Le creusement du solde déficitaire des échanges extérieurs de l'économie française s'explique à la fois par des performances à l'exportation en retrait de la progression du commerce mondial et par un accroissement de la pénétration du marché intérieur par les importations. Nous nous arrêtons dans un premier temps sur cette seconde tendance.

Sur longue période, les importations françaises en volume progressent à un rythme plus rapide que l'ensemble de la ressource (PIB + importations) dont dispose l'économie pour répondre à la demande qui lui est adressée. L'ensemble de la ressource est équivalent à la somme des emplois de biens et services au sein d'une économie que ces biens et services soient destinés à répondre à la demande finale (consommation et investissement), à la demande extérieure (exportations) ou à la demande à fin de consommation intermédiaire au cours du processus de production.

En moyenne de 1973 à 2006, la progression des importations a été un peu moins de deux fois plus



rapide que la progression de l'ensemble de la ressource (4,7 % par an en moyenne pour les importations contre 2,7 % par an pour l'ensemble de la ressource). Cet écart dans les rythmes de progression est relativement constant selon les périodes que l'on prend en considération. Une légère accélération de la pénétration du marché intérieur par les importations semble toutefois s'opérer au cours de la période la plus récente. Entre 2002 et 2006, les importations ont progressé de 5 % par an contre 2,5 % par an pour l'ensemble de la ressource.

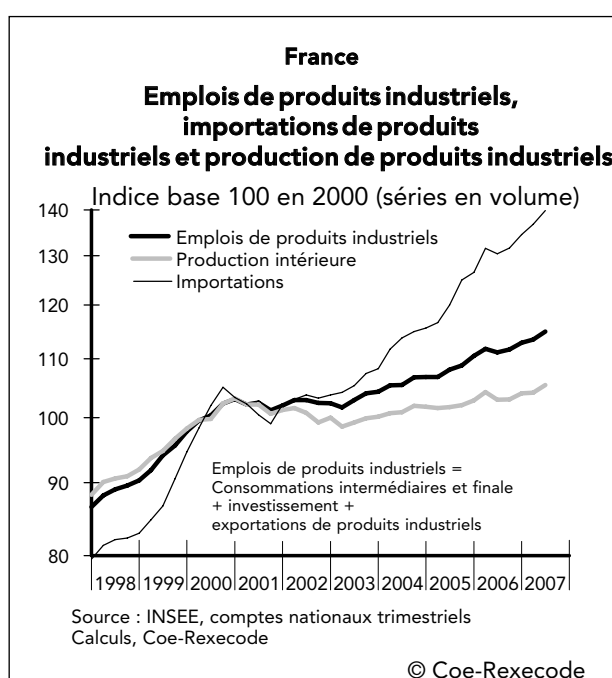
Mesuré en valeur, le taux de pénétration du marché intérieur par les importations reste toutefois encore inférieur à son niveau record inscrit en 2000. L'écart entre les évolutions en valeur et en volume s'explique par les évolutions de prix relatifs. De 2000 à 2006, le prix des importations de biens et services a progressé de seulement 0,7 % sur l'ensemble de la période, en dépit de la hausse du prix des approvisionnements extérieurs en matières premières. Le prix de l'ensemble de la ressource a progressé pour sa part de 9,9 % entre 2000 et 2006.

Cette observation menée à l'échelle de l'ensemble de l'économie masque toutefois des configurations sectorielles marquées. Ainsi le dynamisme de la consommation des ménages à l'œuvre de manière ininterrompue en France depuis 1997 échappe-t-il pour l'essentiel aux producteurs installés en France. La majeure partie, de l'accroissement des dépenses de consommation a été satisfaite par une dérive rapide des importations de biens manufacturés. La production

industrielle des biens de consommation en volume a progressé de 8,2 % entre son niveau moyen de 2000 et le deuxième trimestre 2007 quand les dépenses de consommation des ménages en biens de consommation manufacturés avançaient de 22,2 % dans le même temps et les importations de biens de consommation (en volume) de 67,3 %. Pour l'ensemble des produits industriels, la production sur le territoire a progressé de 3,8 % sur la même période quand l'ensemble des emplois de produits industriels progressait de 13,6 % et les importations de ces mêmes produits de 34,9 %.

Ce phénomène d'accroissement de la pénétration du marché intérieur s'inscrit dans un environnement marqué par la suppression progressive des barrières à l'échange, notamment dans le cadre de la construction européenne, et par une tendance au morcellement et à la globalisation des processus de production. Des évolutions similaires sont au demeurant à l'œuvre dans tous les pays de vieille industrialisation. Dans le cas de la zone euro prise dans son ensemble, la progression des importations en volume est également près de deux fois plus importante que celle de l'ensemble de la ressource. Le taux de pénétration mesuré en valeur a dépassé son point haut de 2000.

Au sein de la zone euro, l'Allemagne connaît une brutale accélération de la pénétration de son marché intérieur par les importations. Les importations en volume représentent 29,4 % de la ressource en 2006 (contre 24 % en France). Cette proportion était de 24,8 % en Allemagne en 2000 (21,7 % en France à la





même date). Contrairement à la situation de l'ensemble de la zone euro, le taux de pénétration du marché intérieur par les importations mesuré en valeur a nettement franchi son précédent point haut et s'inscrit à 28,4 % en 2006 (22,1 % en France et 28 % dans la zone euro).

Cette progression du poids des importations allemandes dans la ressource dont dispose cette économie s'est en outre doublée d'une réorientation géographique de ses fournisseurs. Dans le seul domaine des importations de produits manufacturiers (qui représentent les trois-cinquièmes de l'ensemble des importations allemandes), la part des importations en provenance des pays d'Europe centrale et de l'est dans l'ensemble des importations de produits manufacturés a progressé de 8 % en 1995 à 14 % en moyenne sur les huit premiers mois de 2007. Dans le cas de la France, la part des importations en provenance de ces mêmes pays dans les importations de produits manufacturés est passée de seulement 1,6 % en 1995 à 5,7 % en 2007. Pour autant, cette recomposition de la structure des fournisseurs allemands ne s'est pas traduite par des évolutions de prix des importations très différentes en Allemagne par rapport aux autres pays européens. De 1995 à 2006, l'indice des valeurs unitaires à l'importation en Allemagne a progressé de 2,1 % par an et de 2,2 % par an en France. Les valeurs unitaires à l'importation des biens intermédiaires ont progressé au même rythme en France et en Allemagne au cours de cette période. En revanche, les valeurs unitaires à l'importation des biens d'investissement ont reculé de 0,8 % par

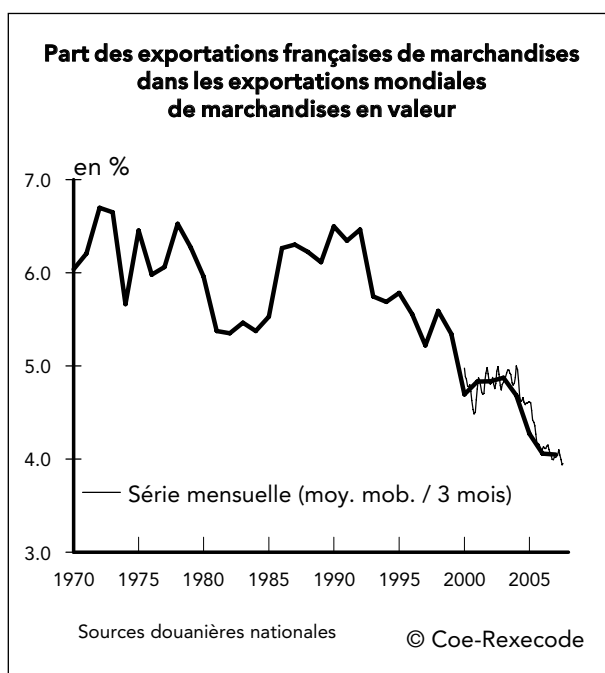
an en Allemagne de 2000 à 2006 quand elles progressaient de 0,1 % en moyenne par an en France. Nous revenons plus précisément dans la deuxième partie sur les implications sur la compétitivité allemande du recours accru aux importations en provenance d'économies disposant de plus faibles coûts salariaux relatifs.

La part des échanges mondiaux détenue par la France a baissé d'un quart en l'espace de sept ans

Un indicateur classique pour évaluer l'aptitude d'un pays à produire des biens qui satisfont au test de la concurrence mondiale est l'évolution de ses parts de marché à l'exportation. Celles-ci sont définies comme le rapport entre les exportations du pays et les importations de ses partenaires commerciaux. Entre 1999 et le premier semestre 2007, la part de marché de la France dans le monde (en valeur) a reculé de 1,4 point de pourcentage, passant de 5,4 % en 1999 à 4 % en moyenne depuis le début de l'année en cours.

En d'autres termes, la valeur en dollar des exportations françaises a progressé sur la période à un rythme inférieur à celui de la valeur en dollar des importations totales (ou ce qui revient au même, des exportations totales) du monde. Cette évolution est commune à la plupart des pays les plus développés, avec toutefois des différences. Parmi les grands pays industrialisés, seule l'Allemagne a vu ses parts du marché mondial à l'exportation progresser au cours de la période récente. Parallèlement, la part de la demande mondiale satisfaite par les exportations des pays émergents, Asie émergente en tête, s'est considérablement accrue sur la période. Jusque-là, il n'y a rien d'anormal. De nouveaux pays se développent, les anciens doivent leur faire une place.

Un indicateur symétrique de pénétration des marchés étrangers à l'importation par les exportations françaises peut également être construit. Il aboutit à un constat proche du précédent. Surtout sa décomposition marché par marché souligne que ce recul est quasiment généralisé. Entre 1999 et 2006, sur l'ensemble des cinquante premiers pays importateurs mondiaux, la part des importations en provenance de France dans les importations totales de chaque pays pris individuellement n'a progressé que pour cinq pays : Estonie, Pologne, République slovaque, Australie et Malaisie. Elle a été stable en Hongrie et à Singapour. Partout ailleurs, le taux de pénétration des importations locales par les exportations françaises a reculé. Pris globale-





ment, les pays pour lesquels la pénétration du marché à l'importation par les exportations françaises a progressé entre 1999 et 2006 ont été la destination de seulement 3 % des exportations françaises en 2006.

Cet indicateur de part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux ne fournit toutefois qu'une information partielle sur l'évolution de la compétitivité. Elle peut notamment être perturbée par des aléas conjoncturels sans que la capacité de l'appareil productif à produire des biens et des services satisfaisant au test de la concurrence sur les marchés mondiaux ne soit en défaut.

Les déformations des prix relatifs constatées sur la période ont ainsi pu jouer un rôle dans l'évolution des parts de marché de la France comme de celles de l'ensemble des pays non exportateurs de matières premières. Les phases de hausse du prix relatif des matières premières industrielles et du pétrole comme celle qui s'observe depuis le début de l'année 2002 se traduisent automatiquement par une progression de la part du marché mondial des pays exportateurs de produits de base et par le recul des parts des pays consommateurs (sous l'hypothèse que les hausses de prix ne soient pas intégralement répercutées dans les prix à l'exportation des autres biens). Le recul des parts de marché qui s'en suit pour les pays importateurs nets ne peut alors s'interpréter comme un changement véritable des rapports de compétitivité industrielle. Or, le poids des exportations de produits énergétiques dans les exportations mondiales a progressé de 6,9 % à 12,9 % entre 1999 et 2005, dernier point connu.

L'approfondissement de la division du travail et des synergies régionales dans la zone asiatique ou au sein de l'Aléna réduit également la portée de ce type d'indicateurs. Le recul du poids des exportations mondiales de la France sur la période s'explique en effet pour partie par la montée en puissance du commerce intra asiatique, dont le poids dans les échanges mondiaux a augmenté de 1,4 point de pourcentage entre 2000 et 2006. Le poids du commerce intra - zone euro dans le commerce mondial a au contraire reculé de 0,8 point de pourcentage durant le même intervalle, ce qui a pu peser sur la part du marché mondial détenue par la France comme sur celle détenue par les autres pays européens, sans que leur compétitivité soit directement en cause.

A moyen terme, toutes choses égales par ailleurs, l'importance relative des effets prix et volume, et donc l'évolution des performances commerciales d'un pays

donné, dépendra de l'évolution du taux de change effectif, du comportement des exportateurs en matière de fixation des prix, de l'impact de la dépréciation sur les coûts de production, des capacités d'adaptation de l'appareil productif national, de l'élasticité prix de la demande mondiale etc. Les fluctuations erratiques du taux de change peuvent notamment affecter fortement l'évolution des parts de marché. La valeur en dollar des produits exportés par le pays dont la monnaie baisse face au dollar recule de fait mécaniquement, toutes choses égales par ailleurs. Compte tenu d'une certaine rigidité à court terme des prix (par rapport aux mouvements des monnaies), il est normal que cet effet prédomine à un horizon de quelques mois. La hausse des volumes exportés qui devrait en théorie résulter de cette modification des prix relatifs intervient avec un décalage correspondant au temps d'adaptation nécessaire de l'appareil productif (mécanisme de la courbe en J du commerce extérieur). Ce phénomène est très net dans le cas de la France en 1999-2000, période durant laquelle l'euro s'est durablement retrouvé à un niveau bas. La part des exportations françaises dans les exportations mondiales a alors eu tendance à se stabiliser au cours de la période suivante. Le jeu de la courbe en J est encore plus marqué sur la période récente, l'appréciation du taux de change effectif de l'euro ayant significativement pesé sur les performances à l'exportation de l'ensemble de la zone euro et de la France en particulier.

L'euro fort pèse sur la dynamique des exportations

L'euro avait inscrit un point bas contre le dollar en octobre 2000, date à laquelle il valait 0,85 dollar. Ce n'est qu'à partir du mois d'avril 2002 qu'il a amorcé une phase d'appréciation rapide qui n'a été que temporairement interrompue en 2005 avant de reprendre début 2006 pour amener la devise européenne à hauteur de 1,47 dollar au cours des derniers jours. Mesuré en termes de taux de change effectif réel, c'est-à-dire une fois corrigé des écarts d'inflation entre la zone euro et ses principaux pays partenaires l'euro s'est apprécié de 56 % au cours de la période allant de mars 2002 à octobre 2007 et de 11,8 % sur un an. Le taux de change effectif nominal de l'euro (non corrigé des écarts d'inflation) s'est apprécié pour sa part de 28,1 % depuis mars 2002 et de 5,8 % depuis octobre 2006.

Une comparaison du comportement des exportations de la zone euro et de ses pays membres par



rapport à la demande mondiale qui lui est adressée permet d'apprécier grossièrement l'impact exercé par l'évolution de la valeur extérieure de la monnaie sur les performances à l'exportation. La progression de la demande mondiale correspond à la croissance des exportations d'une économie qui est permise, à parts de marché inchangées, par la progression des importations de ses économies partenaires.

Entre 1999 et 2002, période durant laquelle l'euro a valu en moyenne 0,96 dollar, la progression des exportations de la zone euro a dépassé celle de la demande mondiale qui lui était adressée. C'est l'inverse qui s'est produit depuis 2002. Entre 2002 et 2007, la croissance des exportations de la zone euro a été de 5,1 % quand, dans le même temps, la demande mondiale adressée à la zone euro progressait de 7,5 %. Cet écart de 2,4 points de pourcentage par an en moyenne dans le cas de la zone euro se monte à 4,4 points dans le cas de la France de 2002 à 2007. Cet écart est en revanche positif à hauteur de 0,5 point par an dans le cas de l'Allemagne. Parmi les grands pays de la zone euro, l'Allemagne est la seule économie à avoir vu ses exportations progresser plus rapidement que la demande mondiale qui lui était adressée de 2002 à 2007. C'est l'Italie qui connaît les performances les plus médiocres, les exportations italiennes en volume n'ayant progressé que de 2 % par an entre 2002 et 2007 quand la demande mondiale adressée aux exportations italiennes progressait de 8,1 % par an, soit le rythme de progression le plus rapide des principales économies européennes. L'estimation pour 2007 est empruntée aux prévisions macro-économiques de Coe-Rexecode.

Signalons par ailleurs que, sur longue période (de 1975 à 2007), dans le cas de la zone euro, les exportations de biens et de services ont évolué au même rythme que la demande mondiale adressée, soit 5,5 % par an en moyenne annuelle. En revanche, de 1975 à 2007, la dérive annuelle moyenne des exportations françaises a été inférieure à celle de la demande mondiale adressée à l'économie française.

Il est toutefois pour le moins rapide de ne voir dans l'écart entre croissance des exportations et croissance de la demande mondiale que le seul impact de l'appréciation de la monnaie unique. D'autres éléments peuvent entrer en ligne de compte comme la recomposition sectorielle du volume des importations des économies partenaires ou une divergence des comportements des exportateurs en matière de fixation des prix reflet de dérives spécifiques des coûts de production...

La seule moindre performance à l'exportation par rapport aux exportations potentielles associées à la progression des importations des pays membres de la zone euro équivaut à une perte d'un montant d'exportations en volume équivalent à 1,3 point de PIB par an en moyenne depuis 2002 dans le cas de la France et d'un peu moins de 1 point de PIB dans le cas de la zone euro. Il convient de retrancher à ce montant les importations qui auraient été induites par l'atteinte d'une progression des exportations équivalente à celle de la demande mondiale. Le contenu direct et indirect en importations des exportations demeure délicat à évaluer. Une proportion de 50 % dans le cas de la France est toutefois fréquemment admise, ce qui revient à retrancher la moitié de l'effet négatif direct

Evolution des parts de marché des pays de la zone euro par période						
Taux de croissance annuel moyen par période (en %)						
	2002/1999			2007/2002		
	Demande mondiale (d)	Exportations ('e)	(e - d)	Demande mondiale (d)	Exportations ('e)	(e - d)
Zone euro	5,1	5,9	0,8	7,5	5,2	-2,3
Allemagne	5,4	8,3	2,9	7,6	8,0	0,5
France	4,7	5,5	0,8	7,5	3,1	-4,4
Italie	5,4	1,8	-3,6	8,1	2,0	-6,2
Espagne	4,3	5,4	1,1	6,6	4,4	-2,2
Pays-Bas	4,6	5,3	0,7	6,9	5,7	-1,2
Belgique	5,0	3,3	-1,7	7,1	4,3	-2,8
1 euro = ... \$*			0,96			1,24
* Moyenne sur la période						
Source : Perspectives de l'OCDE, prévision Coe-Rexecode pour 2007						



mentionné plus haut. Effet négatif auquel il faut ajouter la croissance qui aurait été associée à la dépense des revenus générés par les exportations.

En se limitant aux seuls aspects macro-économiques de la question, l'appréciation de l'euro est handicapante pour les exportations, pour l'accueil d'investissements étrangers sur le sol et peut se traduire par des phénomènes de substitutions accrues d'importations à de précédents approvisionnements auprès de fournisseurs travaillant en euros. A l'inverse, elle permet de réduire l'inflation importée et peut favoriser une restructuration accélérée d'entreprises via un investissement accru à l'extérieur. Le modèle macroéconométrique utilisé par Coe-Rexecode, inspiré du modèle de l'Oxford Economic Forecasting, retient qu'une appréciation de 10 % du taux de change effectif de l'euro occasionne une perte de croissance de l'ordre de 0,8 point de PIB au terme de la première année et de un point de PIB au terme de cinq ans. Construit selon une logique linéaire, ce type de modèle prend toutefois mal en compte les effets de seuil liés aux évolutions monétaires. Il ne peut ainsi distinguer l'impact d'une appréciation selon le niveau du change à partir de laquelle elle s'opère.

***Les structures
de spécialisation géographique
et par produit de nos exportations
n'expliquent qu'une part marginale
des moindres performances françaises***

Un enseignement annexe tiré du tableau précédent tient à ce que la progression de la demande mondiale adressée à la France n'est pas significativement différente de celle de la demande mondiale adressée à la zone euro au moins sur la période la plus récente. En d'autres termes, la spécialisation géographique des exportations françaises n'apparaît pas particulièrement handicapante, du moins quand elle est comparée à la structure de spécialisation géographique de l'ensemble de la zone euro.

Nous avons montré lors du point sur la compétitivité française effectué l'année dernière que la structure de spécialisation géographique comme sectorielle des exportations ne pouvait expliquer, selon les méthodes de mesure choisies, qu'entre 10 à 20 % de la moindre performance à l'exportation de l'économie française par rapport aux autres économies européennes. (voir l'annexe 1 du document de travail n°1 de Coe-Rexecode : La compétitivité française en 2006).

Nous détaillons plus précisément dans la troisième partie de ce document combien le recul des parts de marché tient à un phénomène général à l'ensemble des exportations et non pas tant à une spécialisation géographique comme sectorielle handicapante. Nous isolons dans cette troisième partie les secteurs et les marchés sur lesquels les reculs de parts de marché ont été les plus prononcés.

Ce que l'on peut toutefois d'ores et déjà retenir est que les écarts entre la croissance de la valeur de la demande mondiale de marchandises impliquée par la structure par produits des exportations de la France et celle impliquée par la structure par produits des exportations des autres pays de la zone euro ne suffisent pas à expliquer les différentiels de performances à l'exportation observés. Certes, la croissance de la demande mondiale adressée à la France a été inférieure de 0,5 point de pourcentage à la croissance de la demande mondiale adressée à l'Allemagne entre 1999 et 2005 (dernière année pour laquelle un tel calcul peut être effectué). Toutefois, sur la même période, les exportations allemandes en valeur ont progressé à un rythme supérieur de 36,4 points de pourcentage à celui des exportations françaises. De même, la croissance de la demande mondiale adressée à la France a été supérieure entre 1999 et 2005 à celle de la demande mondiale adressée à l'Espagne, ce qui n'a pas empêché les exportations françaises en valeur de progresser moins vite que ne l'ont fait les exportations espagnoles.

De fait les exportations françaises ont progressé à un rythme inférieur à celui de la demande mondiale qui était adressée à la France, compte tenu de sa structure d'exportations par produits, à l'inverse de la situation observée en Allemagne et en Espagne. En d'autres termes, les exportateurs installés en France n'ont pas été en mesure de capter à leur profit l'intégralité de l'impulsion associée à la croissance de leurs marchés de produits. En Italie, les évolutions de la demande mondiale liée à la structure par produits et des exportations mesurées en valeur sont synchrones.

Le constat en ce qui concerne l'impact de la demande mondiale impliquée par la structure géographique des exportations sur le différentiel de performance à l'exportation des principaux pays de la zone euro ne change pas lorsque l'on raisonne à prix constant et sur les exportations de biens et de services. Certes, la croissance de la demande mondiale adressée à la France, exprimée en volume, a été inférieure de 4,8 points de pourcentage à celle de la demande



mondiale adressée à l'Allemagne entre 1999 et 2006. Toutefois, sur la même période, les exportations allemandes en volume ont progressé à un rythme supérieur de 40,4 points de pourcentage à celui des exportations françaises.

De fait, la France et l'Italie, au contraire de l'Allemagne et de l'Espagne, ont vu le volume de leurs exportations progresser à un rythme inférieur à celui de la demande mondiale qui leur était adressée sur la période. En d'autres termes, elles n'ont pas été en mesure de tirer intégralement partie de l'impulsion occasionnée par la croissance de leurs marchés à l'exportation.

De ce qu'il précède, il apparaît qu'il est difficile d'attribuer le recul des parts de marché françaises en valeur dans les exportations mondiales aux seules évolutions du taux de change, aux déformations des prix relatifs, à l'approfondissement du commerce intra-zone ou à la spécialisation initiale de ses exportations, que cette spécialisation soit géographique ou sectorielle. D'une part, parce qu'au-delà des fluctuations ponctuelles, qui sont de fait assez nettement corrélées à celles du taux de change ou au cours des matières premières, la tendance est globalement baissière sur l'ensemble de la période. D'autre part, parce que sur la période récente, un net décrochage entre l'évolution des exportations françaises et celles des principaux pays de la zone euro est perceptible.

La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro se stabilise à un niveau bas

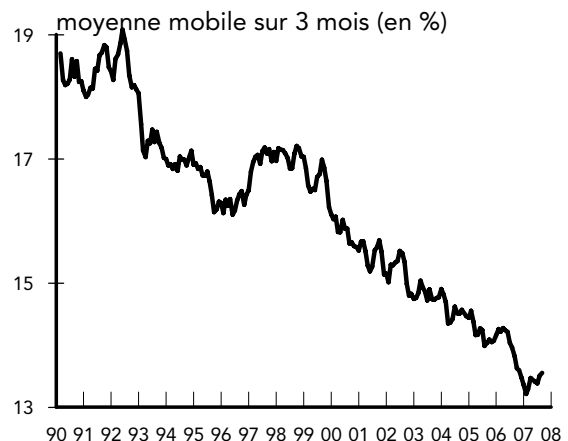
Pour limiter les difficultés d'interprétation liées aux fluctuations de court terme du taux de change et aux mouvements de prix des produits de base, nous comparons l'évolution des exportations de la France à celles des pays de la zone euro, et plus précisément, à ceux dont la taille et le niveau de richesse sont comparables. Le problème de conversion monétaire ne se pose pas, au moins depuis 1997. Ce faisant, on élimine les perturbations liées à la valeur du taux de change euro-dollar sans exclure du champ de l'analyse les différences, en terme de sensibilité des exportations au taux de change, qui peuvent résulter, par exemple, de la structure géographique des échanges, des écarts d'inflation, de l'élasticité-prix des exportations etc. Par ailleurs, ces pays ont en commun qu'ils sont importateurs nets de matières premières et de pétrole. L'analyse peut également être facilement étendue aux données en volume.

Le constat est similaire à celui effectué sur l'ensemble des exportations mondiales, à ceci près que la dégradation paraît circonscrite à la période récente. A partir de la mi-1999, les exportations françaises, en valeur, ont progressé nettement moins vite que les exportations de la zone euro prise dans son ensemble, et notamment que celles des trois grands pays que sont l'Allemagne, l'Espagne et, dans une moindre mesure, l'Italie.

La part des exportations françaises de marchandises en valeur dans le total des exportations en valeur des pays de la zone euro était de 16,9 % en 1998 et 16,5 % en 1999, de 14 % en moyenne en 2006, puis de 13,4 % en moyenne durant les huit premiers mois de 2007. Il y a donc une érosion sensible du revenu tiré de nos exportations relativement aux autres pays européens. Depuis le début de l'année en cours, la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro se stabilise à un niveau bas après s'être vivement repliée au cours de la seconde partie de l'exercice 2006.

A titre d'illustration, et toutes choses égales par ailleurs, le montant des exportations françaises de marchandises en valeur aurait été d'un montant supérieur de 104 milliards d'euros à celui observé au cours des huit premiers mois de l'année en cours si la part de marché des exportations françaises avait été stabilisée à son niveau de 1998, soit un montant équivalent à 5,7 % du PIB en valeur attendu pour 2007. Compte tenu du niveau de productivité moyen dans l'économie (mesuré grossièrement par le rapport du PIB en valeur à l'emploi intérieur total, soit 71 740 euros par emploi), approxi-

Part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de marchandises effectuées par les pays de la zone euro



Sources douanières nationales

© Coe-Rexecode

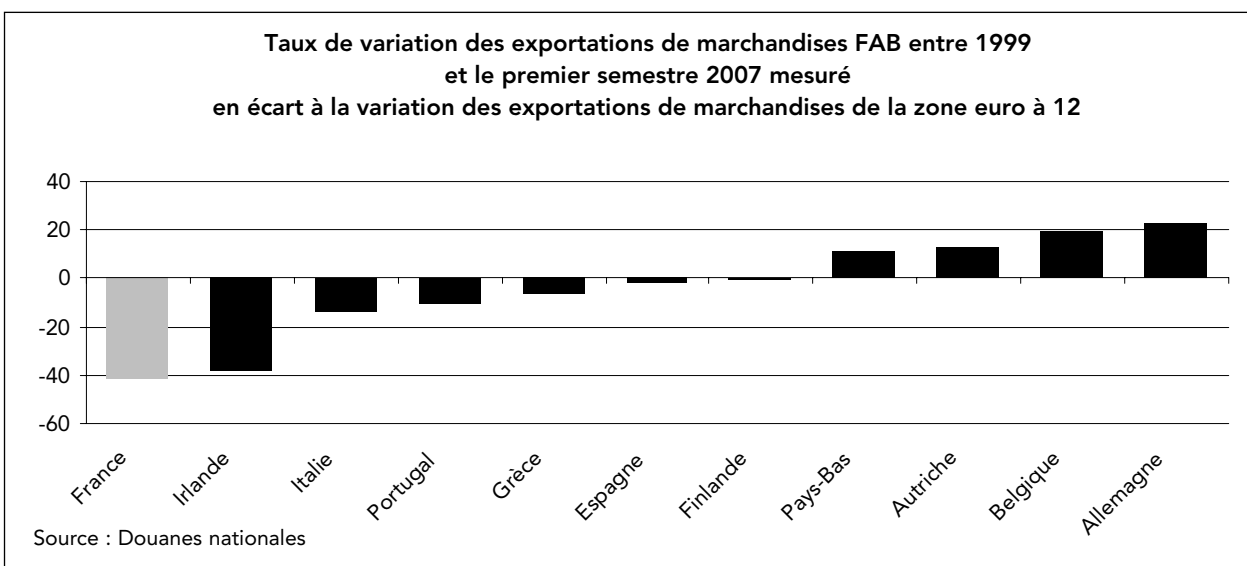


mativement 1,4 million d'emplois n'ont pas été créés ou préservés du seul fait du recul des parts de marché des exportations françaises de marchandises par rapport à nos concurrents de la zone euro. Cette évaluation doit toutefois être corrigée à la baisse, dans des proportions délicates à estimer, du fait de la fuite à l'importation qu'aurait nécessairement impliqué l'accroissement du montant des exportations.

Sur longue période, la rupture de 1999 apparaît de manière encore plus marquée. La part des exportations françaises dans les exportations des douze pays membres de la zone euro était restée dans une fourchette comprise entre 16,5 % et 18,5 % entre 1970 et 1999 avant de chuter depuis cette date. La part des exportations françaises dans les exportations des pays aujourd'hui membres de la zone euro a été stable de 1970 à 1980 autour de 18 %. Elle a reculé ensuite d'un point haut à 18,5 % en 1980 à 16,7 % en 1987. Durant cet intervalle, le recul du poids des exportations françaises dans les exportations de la zone euro a donc été de 9,7 %. L'essentiel de ce recul a été observé en 1982, quand la relance de la consommation opérée en France avait soutenu les exportations de nos partenaires européens vers la France. Cette part a ensuite oscillé autour de 17 % pendant toutes les années 1990. A partir de 1999, un décrochage brutal s'observe. Il est à la fois plus prolongé et plus marqué que celui qui s'est observé à partir du début des années 1980. Près d'un cinquième de la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro a été perdu au cours des sept dernières années contre un dixième au début des années 1980.

La France a connu la plus faible progression des exportations de marchandises des pays membres de la zone euro entre 1999 et le premier semestre 2007

La dégradation marquée des performances françaises à l'exportation s'explique par la combinaison d'un recul par rapport aux exportations allemandes mais également par rapport aux exportations des pays membres de la zone euro autres que l'Allemagne. Entre 1999 et 2006, les exportations françaises de marchandises en valeur ont progressé moins vite que celles de tous les pays de la zone euro pris isolément. Au cours de la période allant de 1992 à 1998, le recul des exportations françaises par rapport aux exportations des pays membres de la zone euro hors Allemagne (en relation notamment avec les derniers ajustements monétaires intervenus en 1992 sur la lire italienne et la peseta espagnole) avait été compensé par la progression du poids des exportations françaises par rapport aux exportations allemandes. Cela n'a plus été le cas à partir de 1999, le poids des exportations françaises reculant par rapport à l'intégralité des pays de la zone euro pris individuellement. Rappelons en outre que l'économie allemande avait connu, au cours de la première moitié des années 1990, d'importantes pertes de compétitivité à la suite de la réunification et de l'augmentation du coût du travail qui l'avait suivi. Depuis 1995, l'Allemagne est en revanche entrée dans un processus de restauration de sa compétitivité qui a porté ses fruits sur les performances à l'exportation.

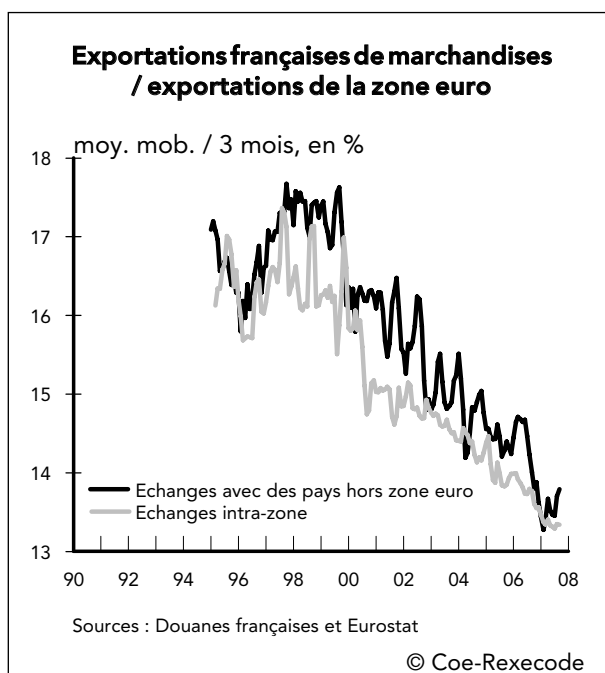




Compte tenu du poids relatif des exportations de l'Allemagne et des pays européens hors Allemagne dans les exportations de la zone euro, il apparaît qu'environ la moitié du recul du poids des exportations françaises dans les exportations de la zone euro observé depuis 1999 s'explique par le seul recul du poids des exportations françaises par rapport aux exportations allemandes.

Depuis 1999, le recul des exportations françaises s'effectue quels que soient les marchés considérés. La part des exportations françaises dans les exportations européennes a reculé à la fois en ce qui concerne les échanges avec les pays extérieurs à la zone euro comme pour les échanges internationaux internes à la zone euro. Toutefois, depuis le début de l'année 2007, la part des exportations françaises à destination de pays situés hors de la zone euro dans les exportations de la zone euro vers ces mêmes pays tend à se stabiliser à un niveau bas. La part des exportations françaises dans les échanges intra-zone euro poursuit en revanche son recul.

Plus précisément, la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro a reculé entre 1999 et 2006 sur la plupart des marchés à l'exportation pris individuellement. Seules deux zones font exception : le Japon et les pays d'Europe centrale et de l'Est membres de l'Union européenne, zones auprès desquelles la part de marché à l'exportation de la France relativement à l'ensemble des exportations de la zone euro a progressé au cours de la période 1999-2006.



Relativement homogène sur le plan des marchés nationaux, le recul des parts de marché l'est également sur le plan sectoriel. L'écart de croissance entre les exportations de la France et celles des autres grands pays européens est ainsi davantage lié à un problème de performance globale qu'à un problème de structure du commerce extérieur qu'elle soit géographique ou sectorielle. Si l'on considère marché de produit par marché de produit, les taux de croissance des exportations des quatre grands pays de la zone euro (France, Allemagne, Italie, Espagne), la croissance des exportations françaises ne devance celle des exportations des trois autres grands pays européens que pour quatre catégories de produits (sur 63) : les animaux vivants, le caoutchouc brut, les minerais métallifères et déchets métalliques et cuirs et peaux. En revanche, elle arrive en dernière position sur 27 des 63 marchés de produits analysés¹.

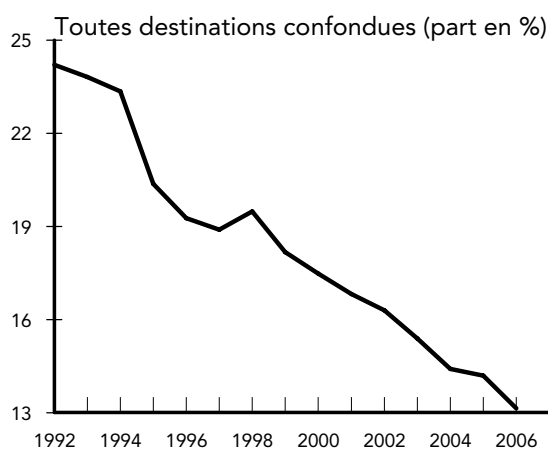
Le recul de la part de marché dans les échanges de services est plus prononcé que dans le cas des échanges de marchandises

Ce recul de la part des exportations françaises de marchandises n'est pas propre aux échanges de marchandises. Il s'étend également aux échanges de services. Il paraît même plus prononcé dans ce cas. Entre 1999 et 2006, la part des exportations françaises de services dans les exportations de services effectués par l'ensemble des pays de la zone euro a reculé de 18,1 % à 13,4 %. Un quart de la part de marché des exportations françaises de services détenu en 1999 a été perdu durant cette période. Dans le cas des exportations de marchandises, ce n'est « qu'un cinquième » des parts de marché à l'exportation qui a été perdu relativement à la zone euro. Depuis 1992, c'est même un peu moins de la moitié de la part de marché des exportations françaises de services qui a été perdue. A cette date, les exportations françaises de services représentaient 24,2 % des exportations européennes de services.

¹ Au niveau 6 de la nomenclature (soit pour un peu plus de 3 200 classes de produits), les résultats sont similaires. Si l'on compare produit par produit le taux de croissance des exportations des quatre grands pays de la zone euro, la France est le pays qui se classe le plus souvent au dernier rang et le pays qui se classe le moins souvent au premier rang.



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



Source : Eurostat, balance des paiements
Zone euro non consolidée

© Coe-Rexecode

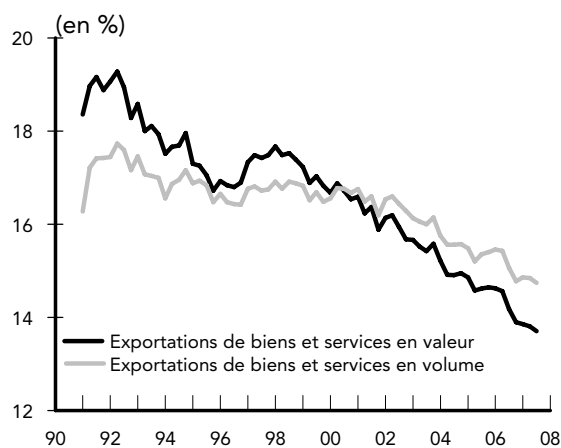
Rappelons que les exportations de services recensez notamment les recettes d'activité liées au tourisme, les échanges de services de transport entre la France et l'étranger comme les échanges de services de communication, d'information, les échanges de services informatiques comme financiers ou d'assurance. Ils comprennent également les recettes liées aux droits d'exploitation de licences et brevets.

Entre 1999 et 2006, la part des exportations françaises de services dans les exportations de la zone euro n'a progressé que pour ce qui concerne les exportations de services de communications et pour les recettes tirées des redevances et droits de licences. Ces deux postes ne représentent toutefois que 8 % de l'ensemble des exportations françaises de services. A l'inverse, la part des recettes liées au tourisme en France dans l'ensemble de ce type de recettes à l'échelle de la zone euro a reculé de 20,7 % en 1999 à 18 % en 2006. Ce poste représente plus du tiers des exportations françaises de services. Le recul du ratio des exportations françaises à celles de l'ensemble des pays membres de la zone euro est particulièrement prononcé dans le cas des services aux entreprises autres que services de communication, informatique, assurance ou financiers. Enfin, la part des exportations de services dans les exportations de la zone euro est désormais très marginale pour ce qui concerne les services d'assurance, les services informatiques et les services financiers, postes pour lesquels les exportations françaises ne représen-

tent respectivement que 4,6 %, 4 % et 2 % des exportations européennes. Le recul de la part des exportations françaises de services s'observe en premier lieu en ce qui concerne les exportations à destination de l'Union européenne, laquelle est la destination d'un peu moins de la moitié des exportations françaises de services.

Le point à retenir est le changement qui s'opère. L'idée d'une France forte et compétitive en matière de services est de moins en moins vraie. Loin d'être un phénomène exclusivement industriel, le recul de la compétitivité à l'exportation du site français de production atteint également, et même plus encore que l'industrie, les activités de services.

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



Sources : INSEE, Eurostat

© Coe-Rexecode

Le recul du poids relatif en volume des exportations françaises est interrompu

Les indications des comptes nationaux fournissent une synthèse des éléments précédents. De 1999 au premier semestre 2007, le poids des exportations françaises de biens et services en valeur dans les exportations de la zone euro a reculé de 16,7 % à 13,9 %. Cette part est toutefois stable depuis trois trimestres à ce niveau historiquement bas. Au cours de cette période, ce sont les exportations françaises de biens et services exprimées en valeur qui ont le moins progressé parmi l'ensemble des pays de la zone euro. Le taux de croissance cumulé sur la période précédente des exportations en valeur a été inférieur de plus de 44 % à la croissance des exportations de biens et services dans l'en-



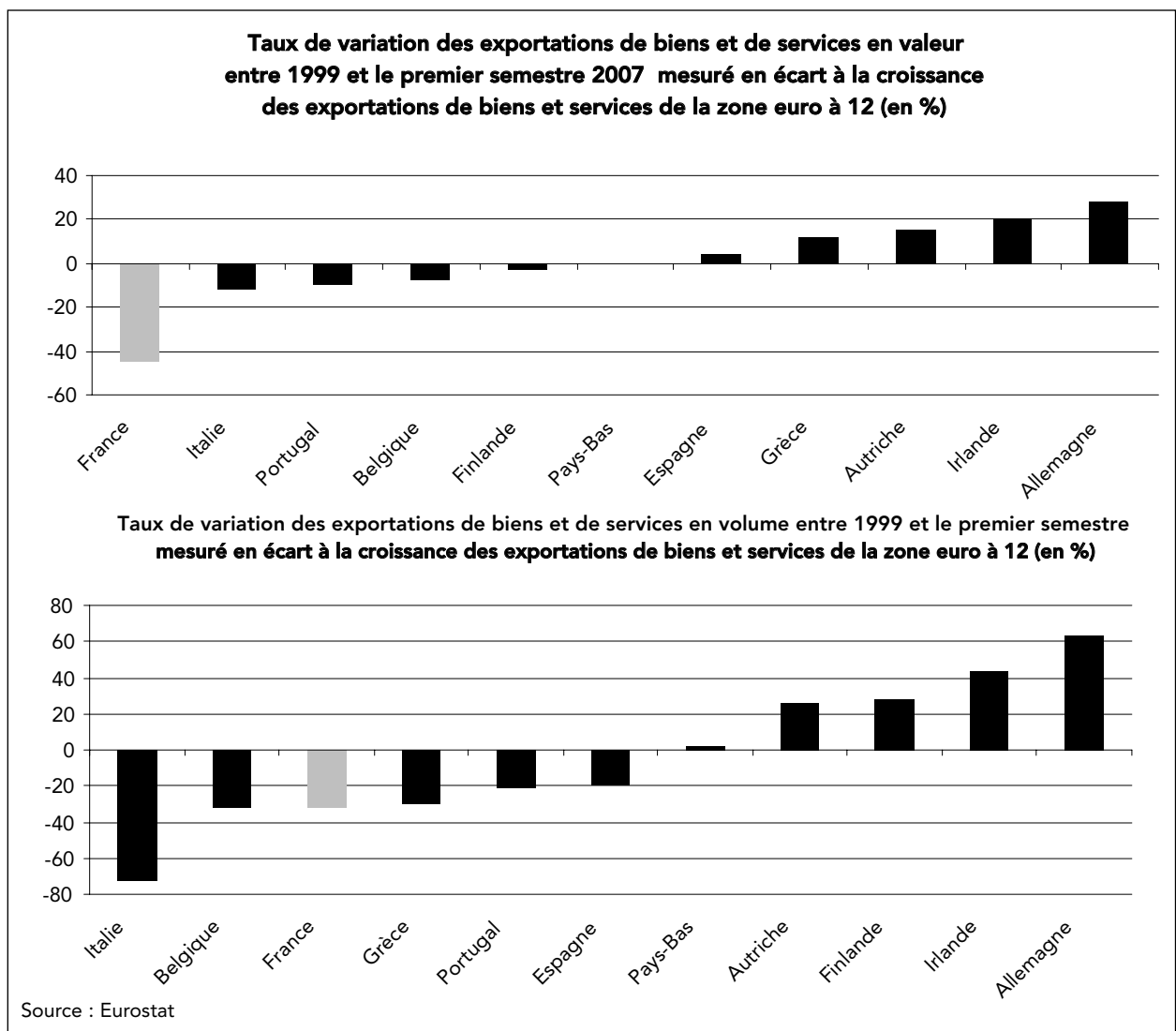
semble de la zone euro. L'Italie vient ensuite avec une progression de ses exportations de biens et services inférieure d'un peu plus de 12 % à celle des exportations européennes. De l'autre côté du spectre, l'Allemagne précède l'Irlande et l'Autriche au rang des économies ayant connu les rythmes de progression relatifs de leurs exportations les plus élevés au sein de la zone euro.

Le classement précédent diverge de celui qui peut être établi quand sont pris en compte les évolutions relatives des exportations de biens et services mesurées en volume. L'écart de croissance des exportations françaises en volume par rapport aux exportations de la zone euro n'a plus été « que » de 32 %. L'Allemagne continue d'afficher le taux de croissance des exportations le plus élevé de la zone euro. Ce sont les exportations italiennes, exprimées en volume, qui ont connu la plus faible progression au cours des sept dernières années.

Les écarts entre les évolutions en valeur et en volume proviennent des divergences d'évolutions de prix. La conclusion que suggère l'observation précédente est que les exportateurs italiens ont préféré subir une réduction de leur volume d'exportations plutôt que de baisser leurs prix relatifs à l'exportation. A l'inverse, les exportateurs français ont été conduits à réaliser des efforts de prix pour sauvegarder leurs volumes d'exportations, efforts qui ne leur ont permis que de freiner les pertes de parts de marché et non de les empêcher.

Le recul des parts de marché s'opère malgré un effort de prix et la stabilité de l'appréciation « hors-prix » des biens exportés depuis la France

Lorsque l'on cherche à analyser l'évolution à court terme des parts de marché d'un pays, le facteur expli-





catif le plus souvent évoqué est la compétitivité-prix. On dira qu'un pays est compétitif en termes de prix s'il est capable de proposer sur un marché des produits similaires à ceux de ses concurrents mais à des prix inférieurs. Cette compétitivité-prix repose principalement sur les coûts de production, la productivité (à travers les coûts salariaux unitaires), les taux de change et le comportement de marge des entrepreneurs.

Mais, au-delà de cette compétitivité-prix, de nature conjoncturelle, l'évolution des parts de marché est aussi fonction de la compétitivité « hors prix », plus structurelle. Un pays est alors considéré comme compétitif sur les aspects hors prix s'il est capable d'imposer ses produits indépendamment de leur prix. Facteur de différenciation des produits, la compétitivité « hors prix », via notamment la notoriété des produits exportés prend une importance croissante dans le commerce international. Ainsi, la qualité, le contenu en innovation technologique, l'ergonomie ou le *design* d'un produit sont autant d'aspects qui permettent à une entreprise de gagner des parts de marché. De même, d'autres critères hors prix tels que la performance des réseaux de distribution (efficacité des services commerciaux, brièveté et respect des délais de livraison) constituent des facteurs importants dans la compétition internationale. Ces critères hors prix des produits évoluent plus lentement et sont moins sensibles aux fluctuations conjoncturelles que les prix. Ils sont fonction de déterminants tels que l'effort d'investissement matériel (augmentation et amélioration des capacités de production) et immatériel (formation, marketing, logiciels, recherche et développement), l'organisation du travail et de la production ou la politique économique. L'importance de ces critères hors-prix et la performance des différents pays en la matière sont souvent difficiles à évaluer. A ce titre, l'enquête de Coe-Rexecode sur la compétitivité « hors prix » est précieuse.

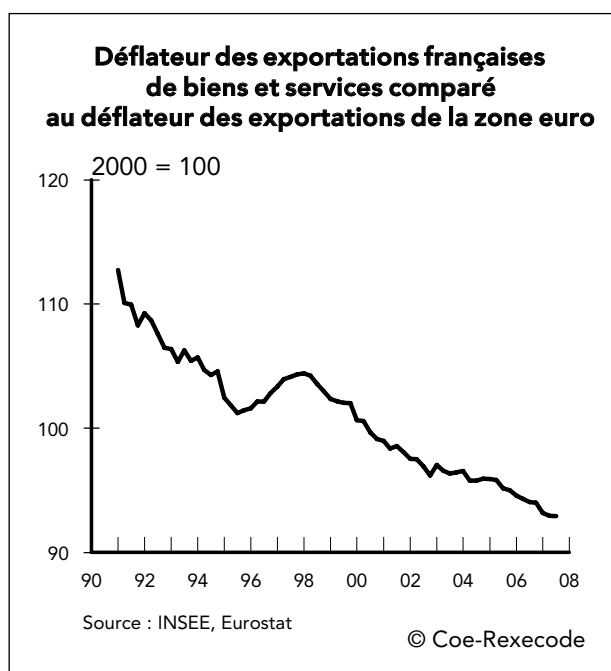
Nous revenons successivement sur les évolutions des déterminants prix et hors prix de la compétitivité des exportations.

La baisse des prix relatifs à l'exportation ne fait que freiner les pertes de parts de marché en volume

Les indices de compétitivité-prix comme ceux de la compétitivité-coût sont censées mesurer la capacité d'un pays à conquérir des parts de marché en raison d'un niveau de prix ou de coût plus faible que ses

concurrents. Une baisse de l'indice de compétitivité-prix (coût) traduit une progression plus lente des prix (coût) nationaux par rapport aux prix étrangers à l'exportation. En théorie, on peut alors s'attendre à une progression des parts de marché dans une telle situation. On définit en général la compétitivité « hors prix » de façon résiduelle, comme ce qui ne s'explique pas par les différences de niveaux de prix ou de coût : adaptation à la demande, qualité, service après vente, image de marque, délai de livraison, etc.. Des pertes de compétitivité-prix peuvent à la fois retracer des limites de mesure statistique des prix du commerce extérieur (qui sont grandes), des effets de structure de la demande des exportations nationales (déformation en faveur de produits peu fabriqués sur le territoire) ou, plus problématiquement, une évolution défavorable de la compétitivité-coût (à produit identique), évolution qui pourrait elle-même résulter de variations de change et non d'un affaiblissement de la productivité.

Par ailleurs, un pays peut parfaitement gagner des parts de marchés sur un concurrent en affichant des prix sensiblement plus élevés. Une hausse des prix à l'exportation peut être provoquée par une amélioration de la productivité, elle-même conséquence d'une montée en gamme dans la chaîne de production. Dans bien des cas, une apparente bonne compétitivité-prix d'une nation peut au contraire résulter d'une dégradation de la position nationale dans la chaîne de valeur mondiale. Ce qui est produit dans le pays vaut moins et coûte moins que ce qui est produit par les concurrents. Pour la





nation en question, la conséquence de ces moindres prix relatifs est *in fine* une perte de recettes nettes, de moindres marges, donc de moindres capacités d'investissement et quelques années après une baisse de la croissance et une diminution relative du niveau de vie.

Il ne faut donc jamais perdre de vue que les mesures de compétitivité-prix et coût ne sont qu'en apparence des indicateurs de compétitivité. Leur signification n'est pas univoque. Ces mesures doivent donc être interprétées avec précaution. Si elles apparaissent bonnes, cela ne signifie pas forcément qu'elles assurent au pays concerné les conditions de succès dans la mondialisation. C'est du reste ce que suggère la coïncidence dans le cas de la France d'un recul des parts de marché et d'une « amélioration » apparente de sa compétitivité-prix.

De fait, les évolutions des indicateurs classiques de compétitivité prix à l'exportation qui consistent à rapprocher les évolutions des prix observés dans un ensemble de pays soulignent que l'effort de prix accompli par les exportateurs français a excédé celui effectué par l'ensemble des exportateurs européens. Cette dérive n'a toutefois pas empêché des pertes de parts de marché des plus conséquentes.

Le déflateur des exportations françaises de biens et services a progressé de 3 % entre 1999 et le deuxième trimestre 2007. Il a avancé de 12,9 % dans le cas de la zone euro. De même, l'indice des prix à la production du secteur industriel pour les seuls marchés extérieurs a progressé de 2,8 % sur la même période en France et de 10,1 % dans le cas de la zone euro. Dans le cas de l'Allemagne, il a progressé de 10,3 % de 1999 à 2007. Tous marchés confondus, les prix à la production de l'ensemble de l'industrie ont progressé de 12,5 % entre 1999 et 2007 en France contre 18,8 % dans la zone euro et 17,7 % en Allemagne.

La compétitivité « hors prix » des biens industriels français se maintient

L'aspect « qualité » incorporée par les produits exportés par une économie peut expliquer tout autant que le niveau et les évolutions de prix la dérive des parts de marché détenues par une économie. Toutefois, au même titre que la compétitivité-prix des biens exportés depuis la France s'est améliorée au cours des dernières années, aucune dégradation particulière des aspects hors-prix paraît s'être produite au cours des années

récentes. C'est le principal enseignement qui ressort de l'enquête « image » des produits exportés que réalise chaque année Coe-Rexecode auprès d'importateurs européens. La France est même l'une des rares économies à avoir vu s'améliorer l'image du rapport qualité-prix des produits qu'elle exporte qu'il s'agisse de biens de consommation ou de biens intermédiaires et d'équipement.

En décembre 2006, et pour la dix-septième année consécutive, Coe-Rexecode a mené une enquête sur l'image en termes de prix et sur les aspects hors prix des biens importés sur le marché européen. L'enquête porte alternativement, un an sur deux, soit sur les biens de consommation (années paires) soit sur les biens d'équipement et les biens intermédiaires (années impaires). En 2006, c'est l'image des biens de consommation qui a fait l'objet de l'enquête auprès d'un échantillon d'importateurs issus de six pays européens (France, Allemagne, Belgique, Italie, Royaume-Uni et Espagne), de pays émergents d'Asie, des Etats-Unis, du Japon et récemment des pays d'Europe centrale et orientale.

Sur chacun des six marchés européens, les importateurs enquêtés évaluent les produits concurrents présents sur le marché (y compris les produits nationaux) sous leurs différents aspects : rapport qualité-prix, prix, service client, qualité, contenu en innovation technologique, notoriété, ergonomie, design et délais de livraison. On en déduit ainsi des scores moyens relatifs pour chacun des pays d'origine, sur le critère prix et sur l'ensemble des critères hors prix. Les biens de consommation considérés dans l'enquête sont regroupés en quatre secteurs différents : habillement-textile, équipement du logement, hygiène-beauté et agro-alimentaire.

Les résultats de la dernière enquête menée en décembre 2006 montrent que les biens de consommation allemands restent en tête sur les aspects hors prix. En effet, pour les quatre secteurs considérés (habillement-textile, équipement du logement, hygiène-beauté et agro-alimentaire), les biens allemands devancent les biens français et italiens, ces derniers se positionnant derrière les biens français. Les allemands maintiennent ainsi leur écart avec leurs deux principaux concurrents grâce à la qualité de leurs produits, mais également grâce à des scores élevés dans les services.

Les biens de consommation français présentent une bonne image sur le marché européen, à la fois sur les critères prix et hors prix. Leur image-prix se situe dans la moyenne des pays enquêtés, s'améliorant même légèrement par rapport à 2004.



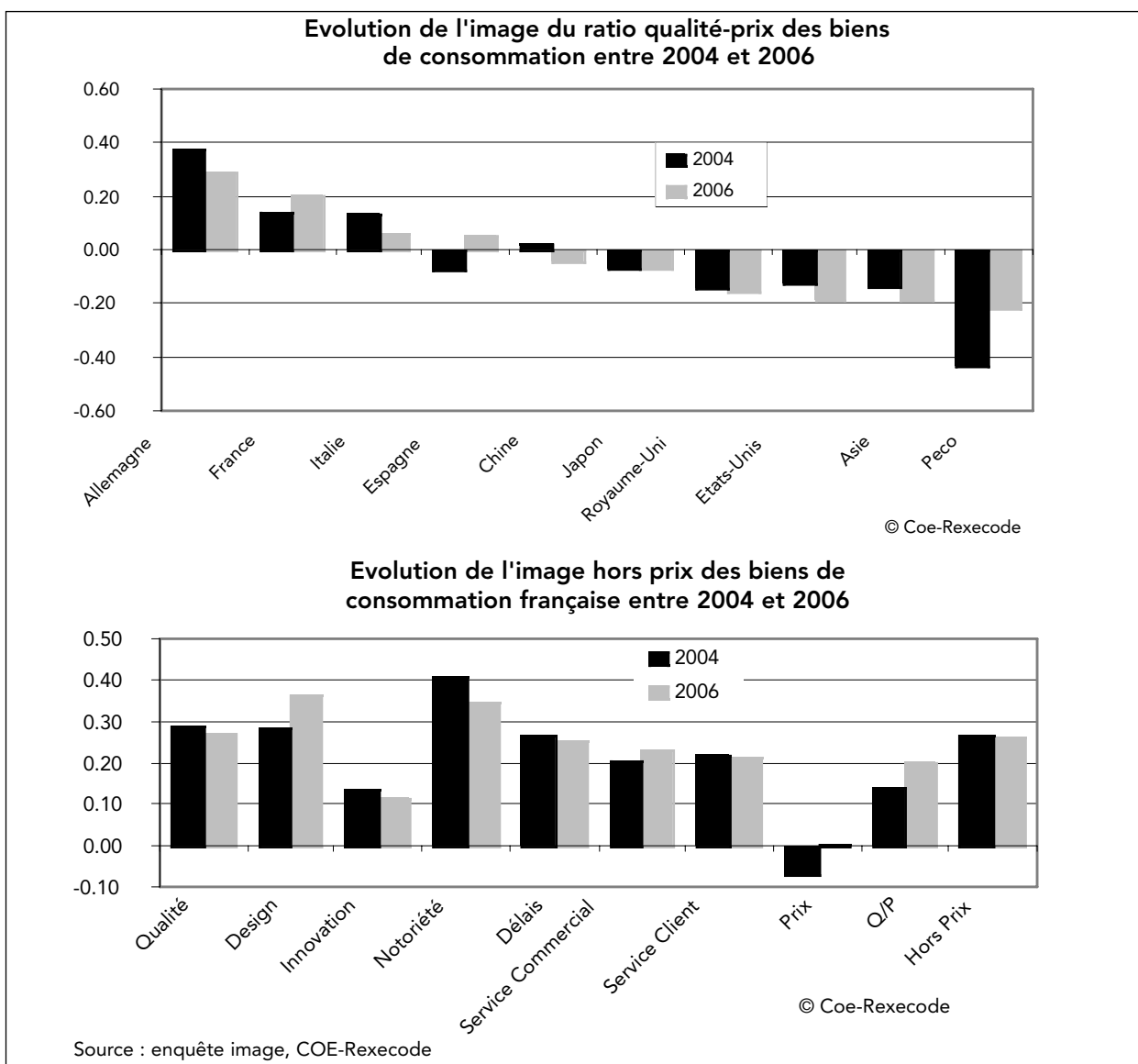
S'agissant des aspects hors prix, les biens de consommation français obtiennent en 2006 de bons scores : ils se positionnent derrière les biens allemands mais juste devant les biens italiens. Les critères hors prix les plus appréciés restent la qualité, le design et la notoriété des marques. Le design français est d'ailleurs de plus en plus apprécié, se situant juste derrière celui des italiens, leaders en la matière. En revanche, le contenu en innovation technologique des biens est toujours en retrait vis-à-vis des autres critères. Ce constat est, du reste, récurrent chez les biens français au fil des enquêtes, que ce soit pour les biens de consommation ou les biens d'équipement.

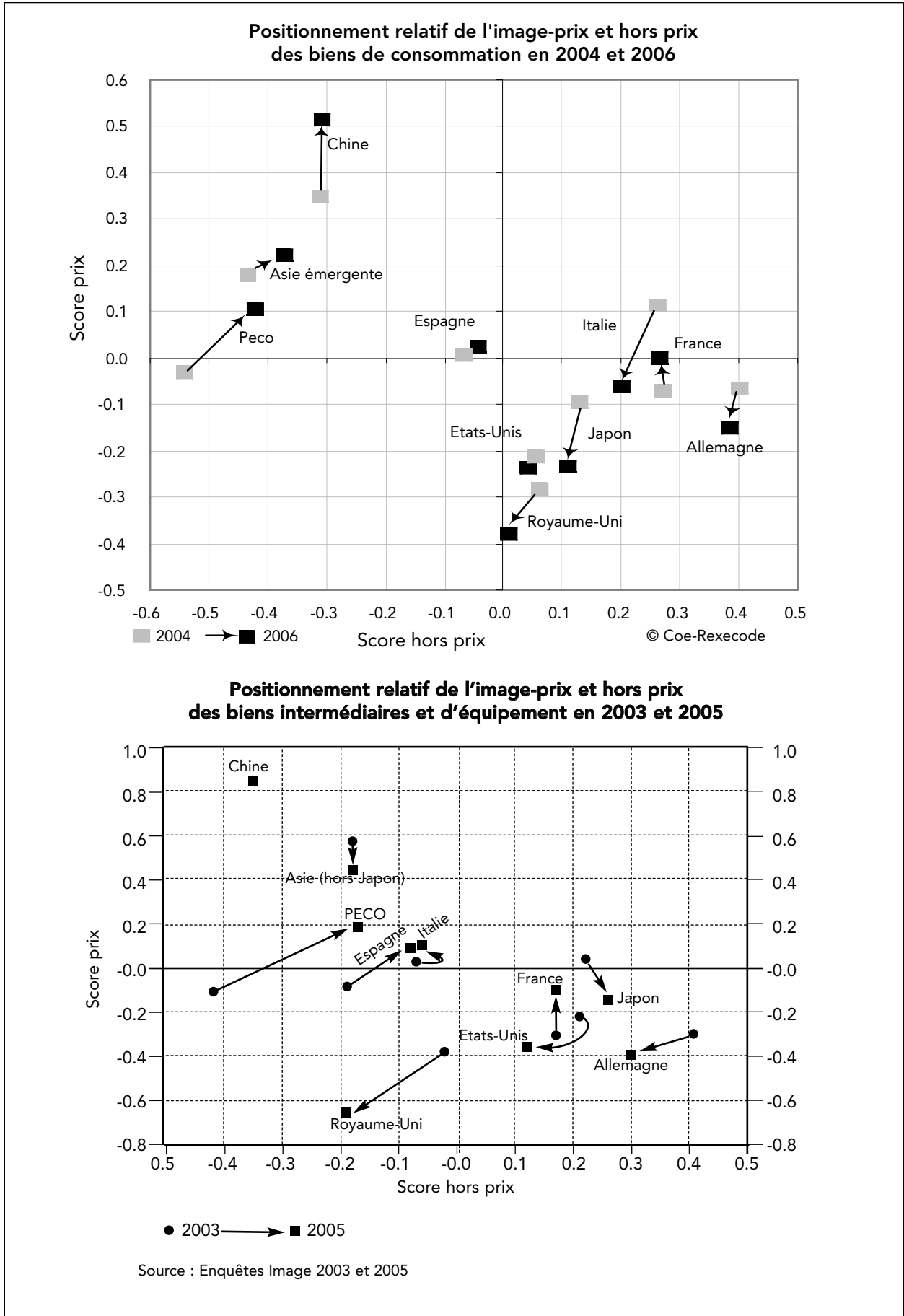
C'est dans le secteur de l'hygiène-beauté que les biens de consommation français obtiennent leurs meilleurs scores hors prix, même si ces derniers sont en recul par rapport à la dernière enquête. Ils y recueillent

la plus forte notoriété et rivalisent avec les biens allemands sur la qualité et avec les biens italiens sur le design. En revanche, c'est dans le secteur de l'équipement du logement que les biens français sont les moins bien positionnés, la qualité et le contenu en innovation technologique leur faisant défaut dans ce secteur tandis que la notoriété s'inscrit en net repli.

Dans ces conditions, le ratio qualité-prix des biens français se rapproche de celui des biens allemands, loin devant celui des autres pays enquêtés. Par secteur, ce ratio qualité-prix est toujours bien positionné, excepté dans l'équipement du logement où il est un peu en retrait.

Au total, les biens de consommation français sont les seuls avec les produits espagnols et les produits exportés depuis les PECO à voir leur ratio qualité-prix s'améliorer entre 2004 et 2006, principalement sous







l'effet de l'amélioration de l'image-prix qui leur est associée. Il en allait de même pour ce qui concerne l'image prix et hors prix des biens intermédiaires et d'équipement qui avaient fait l'objet de l'enquête menée fin 2005 et dont l'image est à nouveau testée dans l'enquête pour 2007 qui est en cours de réalisation. Le score « prix » de ces derniers biens s'est sensiblement améliorée entre 2003 et 2005, les biens français étant parmi les seuls à connaître une telle évolution avec là encore les produits espagnols et ceux des PECO. Le score « hors-prix » des biens intermédiaires et d'équipement restant stable alors qu'elle a reculé dans le cas des produits allemands et britanniques.

La compétitivité prix et hors prix s'améliore malgré des évolutions de coût défavorables

En résumé, les indices de compétitivité-prix des biens exportés par l'économie française s'améliorent ainsi régulièrement depuis plusieurs années sans que cette amélioration se soit faite au détriment de la qualité incorporée dans les biens exportés. Plus encore l'amélioration de la compétitivité-prix s'opère en dépit d'une compétitivité-coût plutôt défavorable.

Plus encore que la mesure de la compétitivité-prix, celle de la compétitivité-coût reste délicate à saisir. Les données de coût salarial, d'emploi, de temps de travail, voire de valeur ajoutée ne sont pas faciles à mesurer et il faut être vigilant quant à leur utilisation en comparaison internationale. Par ailleurs, la compétitivité-coût d'une économie ne se limite pas aux seuls coûts de main d'œuvre, qu'ils soient horaires ou unitaires (après prise en compte de la productivité). Il faut naturellement tenir compte de multiples autres facteurs dont l'un des plus importants est la fiscalité. On peut aussi penser au degré d'endettement des entreprises et aux taux d'intérêt, etc. Toutefois, dans la mesure où les coûts de main d'œuvre constituent l'essentiel des coûts d'exploitation d'une entreprise, il semble légitime de se focaliser sur les comparaisons de coûts salariaux.

La comparaison la plus pertinente doit porter, en théorie, sur le coût salarial par unité produite, c'est-à-dire le montant de salaire nécessaire pour la production d'une unité de biens ou de services. En général, on opère ce type de comparaison de coût salarial par unité produite uniquement sur des évolutions à travers le temps (en indice) et non sur des niveaux même si cette dernière est bien évidemment possible. La distinction

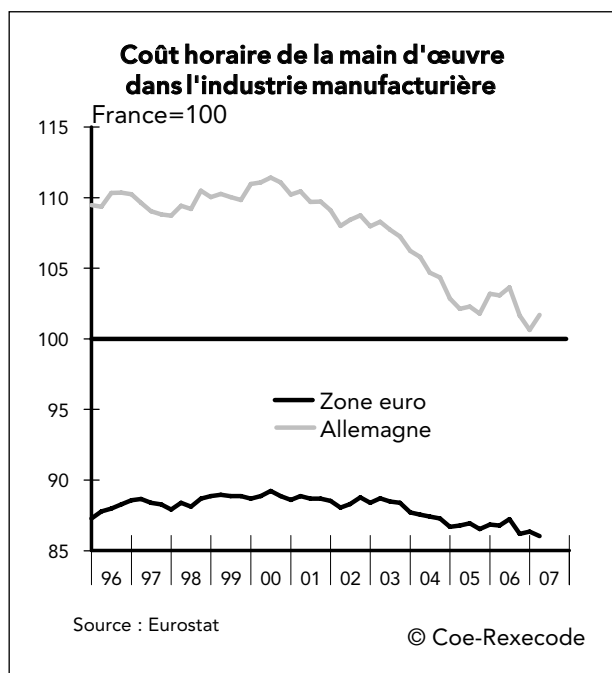
est fondamentale. Une économie peut enregistrer une évolution favorable de ses coûts salariaux par unité produite sans pour autant être compétitive, ses coûts salariaux unitaires restant excessifs même s'ils le sont de moins en moins.

Le coût salarial unitaire est constitué de deux éléments, le coût de la main d'œuvre et sa productivité qui peuvent chacun être analysés. Ces mêmes éléments peuvent être définis par personne occupée ou bien par heure.

La dérive des coûts salariaux horaires en France reste l'une des plus vives en Europe

Deux sources sont communément utilisées pour les comparaisons de niveaux de coût horaire : Eurostat et le BLS (Département du Travail aux Etats-Unis) ou de manière similaire au BLS l'institut IW. Les statistiques publiées par le BLS ou IW en ce qui concerne les pays européens sont calculées à partir des statistiques d'Eurostat. Toutefois, contrairement aux données de base d'Eurostat, les statistiques publiées par le BLS ou IW ne portent que sur les « coûts salariaux ouvriers » (*hourly compensation cost for production workers*).

Aussi, selon les sources, les résultats des comparaisons internationales dépendent-ils fortement de la ligne de partage fixée entre la catégorie des ouvriers et celle des autres salariés. En Allemagne par exemple, le statut d'ouvrier est valorisé si bien qu'une grande partie de la





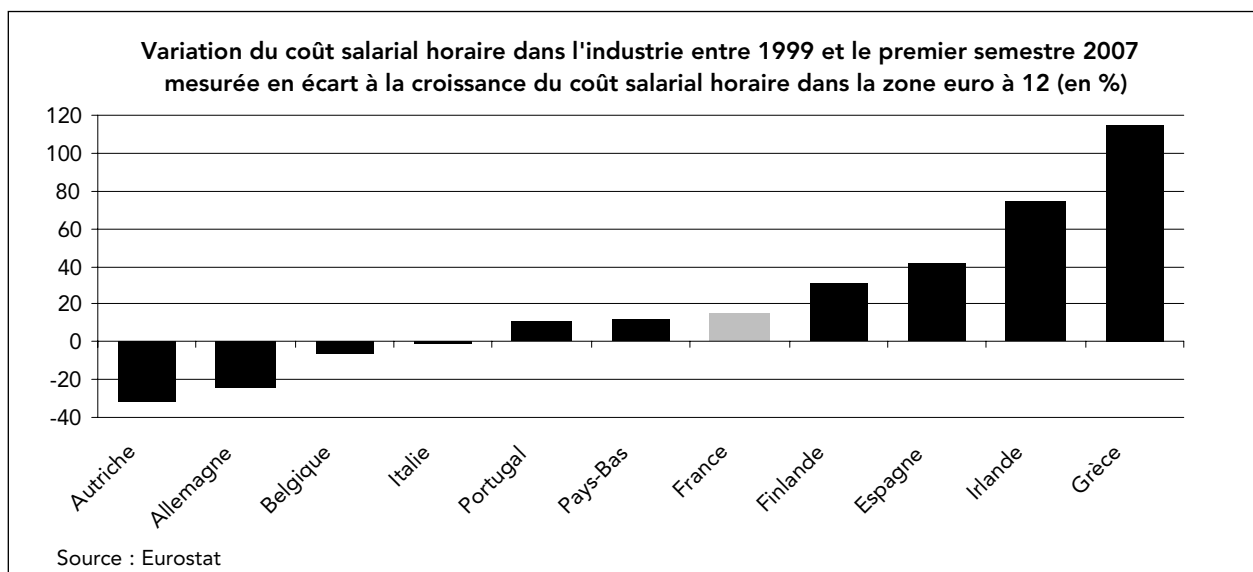
maîtrise (contremaîtres) se considère et est considérée comme faisant partie de la catégorie « ouvriers ». Ceci biaise naturellement la comparaison avec d'autres pays comme la France où la catégorie « ouvriers » est moins valorisée et ne comprend strictement que les exécutants. En conséquence, les données publiées par le Département du Travail américain ou par IW font apparaître un écart positif très élevé entre l'Allemagne et la France dans l'industrie manufacturière (+42,5 % en 2004) contre seulement 5,2 % dans les publications de base d'Eurostat à la même date.

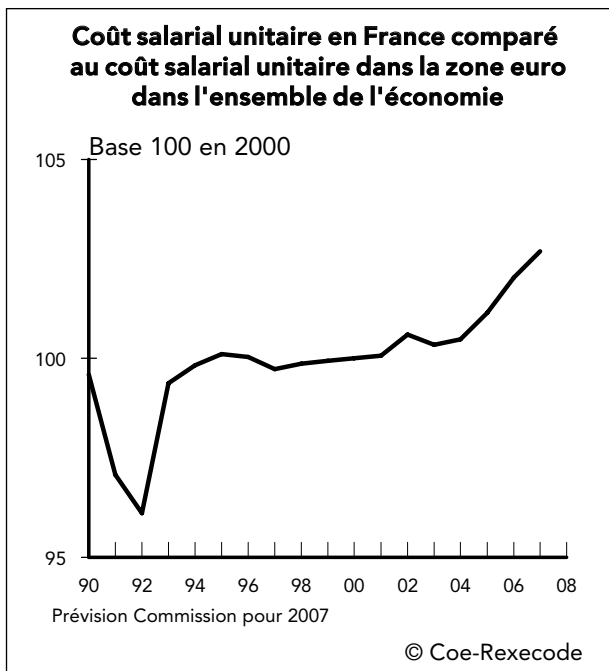
Les données d'Eurostat portent sur les états membres de l'Union européenne à 25. Elles procèdent d'une enquête quadriennale qui est menée de façon homogène par les différents instituts statistiques nationaux, coordonnée par les équipes d'Eurostat, dont la dernière date de 2004. Cette enquête est lourde et fait l'objet d'une meilleure homogénéisation des catégories que cela n'est le cas pour l'enquête publiée par le BLS.

Elle porte sur les entreprises de dix salariés et plus, et mesure de façon exhaustive le coût horaire de la main d'œuvre dans les différents secteurs d'activité à l'exception des services non marchands. Une des difficultés d'exploitation de cette source réside dans l'actualisation des données entre deux enquêtes quadriennales (entre 2000 et 2004, entre 2004 et 2008...). Partant de la dernière enquête connue aujourd'hui (2004), nous appliquons les dérivées nationales en matière de coûts salariaux publiés à cadence trimestrielle par Eurostat pour les vingt-cinq pays de l'Union européenne et tenons compte aussi des variations du change de l'euro contre les autres devises.

Dans la mesure où plus de 70 % des exportations françaises est constitué de produits manufacturés (81 % y compris IAA et énergie), il est particulièrement intéressant de comparer les coûts horaires dans l'industrie manufacturière. Cette comparaison est incontournable mais pas suffisante car l'industrie exportatrice voit ses coûts de production affectés par les coûts des autres secteurs, principalement ceux des services. Il faut donc aussi comparer les coûts salariaux des autres secteurs. Les données d'Eurostat le permettent en faisant malheureusement abstraction des secteurs non marchands.

Mesurée à partir des coûts salariaux horaires dans l'industrie manufacturière, estimés par Eurostat, la compétitivité-coût de l'industrie française s'est régulièrement effritée au cours des dernières années. Au deuxième trimestre 2007, le coût salarial horaire dans l'industrie française n'était plus inférieur que de 1,5 % à celui de l'industrie allemande contre un écart de 10 % en 1999. Au-delà du cas allemand, le coût salarial horaire dans l'industrie manufacturière en France tend à augmenter par rapport au coût salarial dans l'ensemble de la zone euro. Le coût salarial horaire dans l'industrie française excède désormais de 16,6 % celui de la zone euro contre 12,4 % en 1999. Il y a donc une dégradation relative des coûts horaires français par rapport à ceux de nos voisins. Au cours de la période allant de 1999 à 2007, la France a vu ses coûts salariaux horaires progresser plus rapidement que ceux de la plupart des principales économies européennes, Espagne exceptée. Sur la période la plus récente, la France affiche encore une des plus vives progressions des coûts salariaux





horaires dans l'industrie. Celle-ci ressort à 3,7 % sur un an au deuxième trimestre 2007 contre 2,5 % dans l'ensemble de la zone euro. Seuls la Grèce, L'Irlande et le Portugal connaissent une dérive des coûts salariaux horaires plus vive encore.

Au deuxième trimestre 2007, le coût horaire de la main d'œuvre dans l'ensemble de l'économie hors services non marchands ressort en France à 31,7 euros. Il dépasse de 5,4 euros le coût moyen de la zone euro (un peu plus de 20 %). Il n'est dépassé que par les coûts salariaux belges (32,7 euros). Il est supérieur à tous les autres coûts horaires dans la zone euro

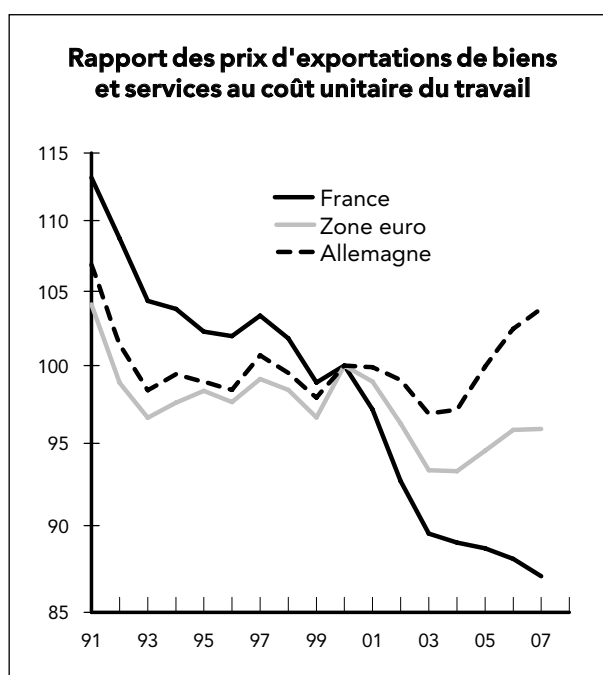
Depuis 1999, la hausse des coûts salariaux a systématiquement été plus forte en France que dans la zone euro (à l'exception de l'exercice 2003). Entre 1999 (moyenne de l'année) et le deuxième trimestre 2007, le coût horaire a augmenté de 32,8 % en France contre 26,4 % en moyenne dans l'ensemble de la zone. En 1999, le coût horaire de la main d'œuvre en France dépassait de 15,4 % la moyenne de la zone euro, il la dépasse désormais de plus de 20 %. Le renchérissement relatif du coût salarial français est particulièrement spectaculaire vis-à-vis du coût allemand qui, sur la même période, n'a augmenté que de 15,7 %. En 1999, le coût salarial horaire dans l'ensemble de l'économie (hors services non marchands) en France était inférieur de 3,3 % au même coût en Allemagne. Il lui est désormais supérieur de 10,4 %

Ces hausses de coût horaire n'ont pas été compensées à due proportion par des gains de productivité

horaire : pour un indice basé à 100 en 1999, l'indice de productivité horaire en France dans l'ensemble de l'économie ressort à l'indice 114,6 en 2007, à l'indice 114,1 en Allemagne et à l'indice 110,7 dans la zone euro. Cette estimation des gains de productivité horaire est issue des données fournies par la base Eu-Klems qui propose notamment une mesure du volume d'heures travaillées dans les économies européennes. Nous avons prolongé les observations délivrées jusqu'en 2003 par les observations d'emploi, de durée du travail et d'activité fournies par Eurostat. Il apparaît que la dérive des coûts salariaux unitaires en France s'est accélérée par rapport à celle observée dans l'ensemble de la zone euro. Son évolution est encore plus pénalisante lorsque la France est comparée à l'Allemagne (voir dans le tableau de bord de la compétitivité figurant en annexes les dérives comparées des coûts salariaux unitaires en France et dans les pays membres de la zone euro).

Les résultats des entreprises à l'exportation sont en recul

La combinaison d'un recul relatif des prix à l'exportation avec des coûts salariaux unitaires qui progresse plus vite en France que dans la zone euro se traduit dans un recul de la « rentabilité » des exportations effectuées depuis la France. Les indices de rentabilité des exportations consiste à rapprocher la dérive de prix à l'exportation à celle du coût salarial par unité produite. Une baisse





de ce ratio représenté l'évolution de l'effort de marge à l'exportation réalisé par les producteurs nationaux.

L'indice de « profitabilité » de la France recule de manière régulière depuis le début des années 1990. Son recul s'est accentué à partir de 2000, soit avant même que l'appréciation de l'euro n'oblige les exportateurs européens à maîtriser leurs prix à l'exportation. Plus remarquable encore, l'indice de « profitabilité » des exportateurs français recule significativement alors qu'il a amorcé un franc redressement dans le cas de l'Allemagne. L'amélioration de la compétitivité prix n'est ainsi qu'un trompe l'œil : elle se fait au prix d'une dégradation et d'un recul des marges dont l'ampleur ne se retrouve nulle part ailleurs dans les pays membres de la zone euro.

Une clé de compréhension du recul des parts de marché pourrait alors être la suivante : la forte détérioration de la « profitabilité » à l'exportation en France expliquerait les écarts de performance à l'exportation entre les deux pays. La compression des marges à l'exportation réalisée par les exportateurs français a rapidement buté sur les résultats associés aux activités à l'exportation, conduisant parfois les entreprises françaises à se retirer du marché à l'export. La profitabilité des exportateurs allemands est, quant à elle, restée intacte, en raison des efforts entrepris depuis le milieu des années 90 pour restaurer la compétitivité cout.

C'est à examiner plus précisément l'évolution des résultats d'exploitation de l'industrie que nous consacrons la deuxième partie de ce dossier.

Chapitre 2

Evolution comparées des résultats d'exploitation des entreprises de l'industrie manufacturière dans la zone euro

Cette partie présente l'évolution comparée des comptes d'exploitation agrégés des entreprises de l'industrie manufacturière des pays de la zone euro sur la période allant de 2000 à 2005. Les entreprises du secteur de l'industrie manufacturière en France sont celles qui ont connu les plus fortes baisses de leurs résultats (approchés par l'évolution de leur excédent brut d'exploitation) sur la période. Cette évolution s'explique par le recul des prix de la valeur ajoutée des entreprises installées en France et par une déformation du partage de la valeur ajoutée au détriment des marges des entreprises industrielles. Le taux de marge de ces dernières a reculé de 6,3 points entre 2000 et 2005 pour atteindre 24 % en 2005 quand il augmentait de 6,6 points en Allemagne durant la même période (pour atteindre 32 % en 2005). Cette dégradation des résultats s'est déjà traduite dans les évolutions relatives de l'investissement industriel, le recul des dépenses d'investissement dans ce secteur ayant été beaucoup plus marqué en France qu'il ne l'a été en Allemagne.

Nous avons montré dans le premier chapitre que le recul des performances françaises à l'exportation s'est opéré en dépit d'efforts de prix et de marges conséquents effectués par les exportateurs français. Nous montrons désormais que cette situation s'est traduite dans un recul des résultats d'exploitation des entreprises opérant en France sans comparaison avec les évolutions observées dans les autres pays européens.

L'évolution du partage de la valeur ajoutée des sociétés a été favorable aux salaires en France depuis 2000

A l'échelle de l'ensemble de l'économie, les comptes des secteurs institutionnels européens harmonisés par Eurostat mettent en évidence une particularité française marquée. De 2000 à 2006, période pour laquelle des comparaisons nationales sont possibles, c'est en France que la progression de l'excédent brut d'exploitation des sociétés non financières opérant sur le territoire a été la plus faible, à l'exception de l'Italie.

Plus précisément, au cours de la période allant de 2000 à 2006, la progression de la valeur ajoutée des sociétés non financières a été strictement identique en France et dans l'ensemble de la zone euro, ressortant à

3,6 % par an en moyenne et 1,6 % en volume (une fois déflatée par le prix du PIB). Celle-ci est en ligne avec une progression du PIB en volume qui a été très proche sur la période (1,7 % par an en France contre 1,6 % en zone euro hors France). Une première différence s'observe au niveau du partage de la valeur ajoutée qui s'est effectué au cours de cette période : plutôt en faveur des salaires et traitements bruts dans le cas de la France, plutôt en faveur de l'excédent brut d'exploitation dans le cas de la zone euro. Les salaires versés par les sociétés non financières ont progressé de 3,9 % par an en France de 2000 à 2006, légèrement plus vite que leur valeur ajoutée, contre 3 % par an dans la zone euro hors France. Pour sa part, la progression de l'excédent brut d'exploitation a été de 3,3 % par an en moyenne de 2000 à 2006 en France et de 4,3 % par an en zone euro hors France. En conséquence, le taux de marge des sociétés non financières a reculé de 0,6 point de valeur ajoutée en France entre 2000 et 2006 quand il gagnait 1,5 point en zone euro hors France. Sur la période 2000-2006, il ressort que c'est en Italie et en France que la progression annuelle moyenne de l'excédent brut d'exploitation a été la plus faible. Il a progressé à un rythme supérieur à 4 % par an dans les six autres pays de la zone euro pour lesquels ces informations sont disponibles.



Cette divergence des résultats des sociétés non financières ne s'arrête pas au compte d'exploitation. La progression des profits bruts (autofinancement + dividendes nets) a été sensiblement moins forte en France que dans le reste de la zone euro. Entre 2000 et 2006, les profits bruts ont avancé de 1,8 % par an dans le cas des sociétés non financières installées sur le territoire français quand celles installées dans l'ensemble de la zone euro (hors France) voyaient leurs profits bruts avancer de 4,4 % par an. Cette divergence au niveau des résultats s'explique notamment par une progression des impôts directs plus vive en France (6,5 % par an) que dans le reste de l'Union monétaire (4,4 % par an). Ce constat vaut également pour les charges d'intérêt (+8,5 % par an en France contre 1,6 % par an dans le reste de l'Union monétaire). En conséquence, la part des profits bruts dans la valeur ajoutée a reculé de 2,2 points en France entre 2000 et 2006 alors qu'elle s'est redressée de 1,6 point de valeur ajoutée dans le même temps dans la zone euro hors France. Cet écart n'a toutefois pas empêché le taux d'investissement productif de reculer moins vite en France (-0,2 point de valeur ajoutée) que dans la zone euro hors France (-0,8 point) au cours de la période.

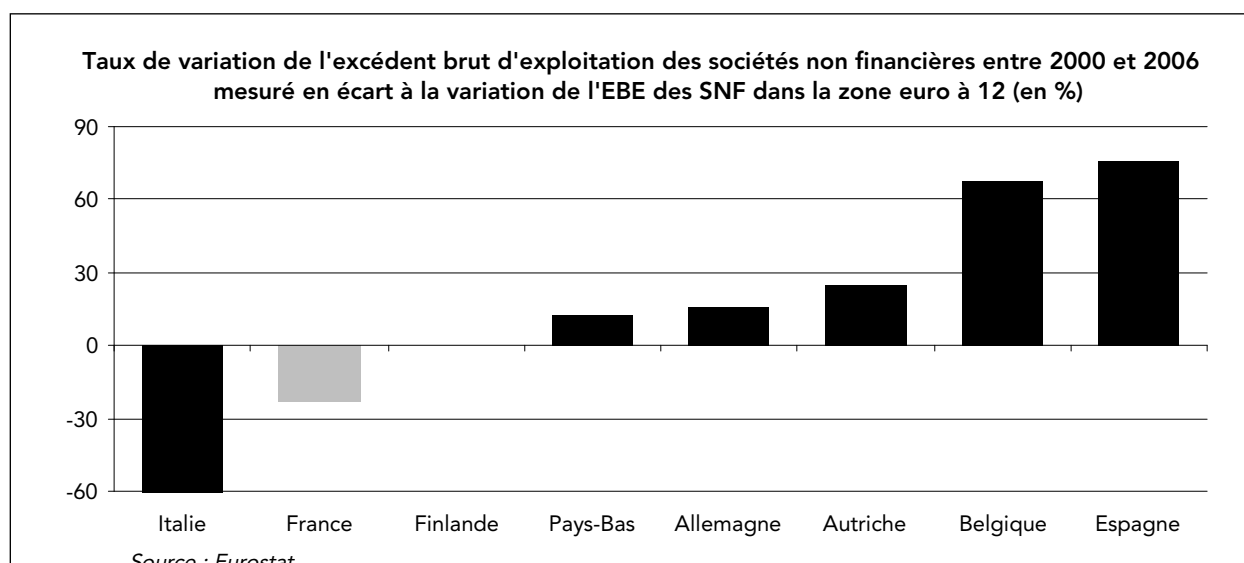
Au regard du creusement des besoins de financement des sociétés non financières en France (+4,3 points de valeur ajoutée entre 2000 et 2006, à l'inverse il s'est réduit de 6,1 points dans la zone euro hors France), il est désormais peu probable que l'investissement productif en France puisse s'inscrire sur un rythme plus élevé que dans le reste de la zone euro.

Il est toutefois difficile de voir dans les évolutions précédentes relevées à un niveau très général le seul

impact de la perte de compétitivité de l'appareil français de production. Aussi, nous effectuons un examen plus précis du compte d'exploitation des entreprises du seul secteur industriel manufacturier, lequel réalise plus de 70 % des exportations françaises. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les données diffusées par l'OCDE, données élaborées à partir des résultats fournis par les comptes nationaux annuels. Nous utilisons les données diffusées dans le cadre de la comptabilité nationale trimestrielle pour la France. La période examinée va de 2000 à 2005 pour des raisons de disponibilité de données.

Le tableau ci-contre présente une comparaison des évolutions au cours de la période 2000-2005 des principaux éléments du compte d'exploitation des entreprises industrielles manufacturières de la zone euro (reconstituée à 8 pays), de l'Allemagne et de la France. Nous indiquons également les évolutions de composantes du compte d'exploitation pour les six pays de la zone euro (hors France et Allemagne) pour lesquels des données sont disponibles. Ce tableau met en évidence les variations de la valeur de la production industrielle manufacturière entre les évolutions propres à chacune de ses différentes composantes.

Le premier élément à ressortir de ce tableau est que les prix de production de l'industrie dans son ensemble (hors construction) évoluent moins rapidement en France que dans les autres pays de la zone euro. Sur le marché intérieur, les prix ont progressé de 1,4 % par an en moyenne en France contre 1,9 % dans l'ensemble de la zone euro et 2,0 % en Allemagne. Dans le même temps, les prix de production sur les marchés extérieurs ont baissé dans le cas de la France au rythme de 0,5 % par an





Compte d'exploitation résumé de l'industrie manufacturière
Evolution en moyenne annuelle de 2000 à 2005

Champ	France	Allemagne	Zone euro	
Ensemble de l'industrie hors construction (Eurostat)				
Prix à la production	0,8	1,5	1,3	
Prix à la production sur le marché intérieur	1,4	2	1,9	
Prix à la production sur le marché extérieur	-0,5	0,5	0,2	
Champ	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Industrie manufacturière (Comptes nationaux)				
Prix des consommations intermédiaires	1	1		
Prix de la valeur ajoutée	-2	0,6	0,7	1,7
V.A valeur	-1,1	2	1,3	1,6
V.A volume	0,9	1,4	0,6	-0,1
Charges salariales	0,4	0	1,1	2,5
Impôts liés à la production-subventions	3,4	7,7	5,3	5,9
EBE	-5,6	6,8	1,7	0,4
Emploi salarié	-2,1	-1,6	-1	-0,2
Coût salarial par tête	2,6	1,6	2,1	2,7
Coût salarial horaire (source Eurostat)	3,8	2,1	3,3	
Productivité par tête	3	3,1	1,6	0,1
CSU	-0,5	-1,4	0,5	2,6

*Zone euro composée de 8 pays : Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Finlande, France, Italie, Pays-Bas sauf pour les prix à la production, les prix sur le marché intérieur et extérieur et le coût salarial horaire qui sont des données Eurostat couvrant l'ensemble de la zone euro.

**Zone euro à 6 : Autriche, Belgique, Espagne, Finlande, Italie, Pays-Bas

Source : Comptes nationaux de l'OCDE, comptes nationaux trimestriels pour la France, Eurostat

entre 2000 et 2005, alors qu'ils progressaient de 0,5 % par an en Allemagne et de 0,2 % dans la zone euro.

Le prix de production évolue en fonction, d'une part, du prix des consommations intermédiaires et, d'autre part, du prix de la valeur ajoutée. En France comme en Allemagne, les consommations intermédiaires représentent plus de 70 % de la valeur de la production de l'industrie manufacturière. Le prix des consommations intermédiaires dans l'industrie manufacturière a progressé au même rythme en France et en Allemagne sur la période (+1,0 % par an) mais l'évolution du prix de la valeur ajoutée a divergé dans les deux pays. Alors qu'il a progressé de 0,6 % par an en Allemagne, il a baissé de 2 % par an en moyenne en France de 2000 à 2005. Une baisse du prix de la valeur ajoutée ne signifie pas une baisse des prix de vente, mais une baisse du prix de ce qui, dans un bien vendu par l'entreprise, a été « incorporé » par cette entreprise, soit sa « valeur ajoutée » dans la conception d'un bien. Elle signifie donc pour les entreprises industrielles, une moindre valorisation de leur travail, soit moins de richesse à distribuer sous forme de salaire et de rémunération du capital.

**Recul des prix
de production industriels
sur les marchés extérieurs,
progression sur le marché intérieur**

Dans tous les pays de la zone euro, on retrouve une tendance à la hausse des prix de production de l'industrie manufacturière plus rapide sur le marché intérieur que sur les marchés extérieurs, révélant la concurrence accrue à laquelle doivent faire face les entreprises exportatrices. De 2000 à 2005, les prix intérieurs évoluent à un taux de croissance annuel supérieur de 1,7 point à celui des prix extérieurs. Cela peut s'interpréter comme une tentative de l'industrie manufacturière de baisser ses prix à l'exportation pour conserver ses parts de marché. Cependant, il n'y a qu'en France que les prix de production sur les marchés extérieurs enregistrent une baisse (-0,5 % par an). Concrètement, cela signifie que les entreprises exportatrices françaises tirent moins de revenu de leurs ventes à l'étranger, ce qui fait moins de revenus à distribuer aux salariés français (pour la consommation) ou aux détenteurs de capitaux (pour l'investissement). Il faut noter que la variation



différente des prix de production sur les marchés intérieur et extérieur pourrait aussi s'expliquer par des différences entre la nature des biens exportés et ceux vendus localement.

Le tableau précédent peut être lu étape par étape en débutant par la décomposition entre les évolutions relatives des prix de valeur ajoutée et des consommations intermédiaires de l'industrie manufacturière.

**La dérive du prix
des consommations intermédiaires
a été identique
dans l'industrie manufacturière
en France et en Allemagne**

L'évolution du prix des consommations intermédiaires en France et en Allemagne est identique (1 % par an entre 2000 et 2005). Le chiffre pour la zone euro n'est pas connu. Ce résultat semble a priori contredire la thèse de l'*outsourcing* selon laquelle la relocalisation de l'appareil allemand de production vers des pays à plus faibles coûts salariaux relatifs aurait permis à celui-ci de jouer sur son prix de vente à l'exportation. Selon cette thèse, les entreprises allemandes auraient, relativement à leurs concurrentes, une meilleure capacité à tirer parti des délocalisations pour relocaliser une partie de leur production dans des pays à bas coûts et ensuite réimporter ces biens sous forme de consommations intermédiaires ou de biens d'investissement. Un plus fort développement de l'*outsourcing* en Allemagne laisse anticiper une progression du prix des consommations intermédiaires moins rapide en Allemagne qu'en France. Ce n'est pas ce qui semble s'être produit du moins quand sont comparées les dérives de prix des consommations intermédiaires de la seule industrie manufacturière.

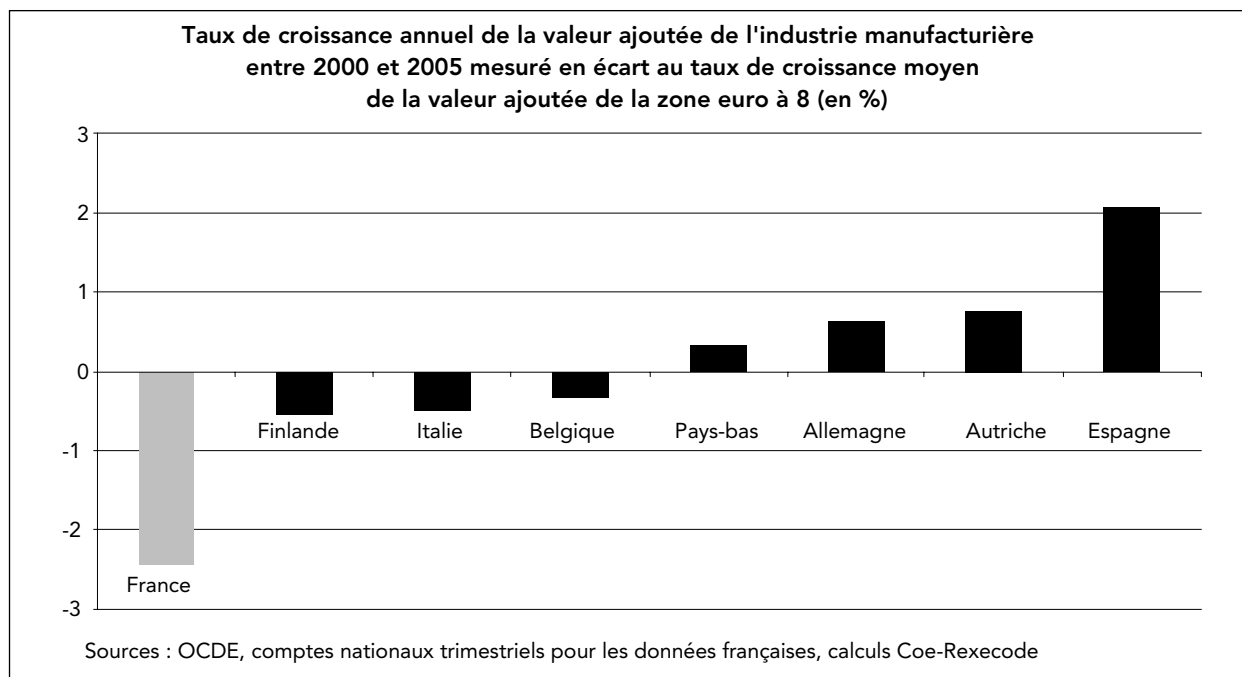
Un élément de réponse à cet apparent paradoxe tient à l'avantage comparatif que confère à la France par rapport à l'Allemagne un coût de l'énergie moins sensible aux variations du prix des matières premières. Entre 2000 et 2005, la hausse des prix de production du secteur énergétique a été plus forte en Allemagne

(+52 % en cumul au cours de cette période) qu'en France (+26 %). En 2000, le poids de l'énergie dans les consommations intermédiaires de l'industrie manufacturière allemande (3,6 %) était plus élevé que dans le cas de l'industrie manufacturière française (3,0 %). Dès lors, la hausse du prix de l'énergie sur la période a eu une contribution deux fois plus forte à la hausse des prix des consommations intermédiaires en Allemagne (1,9 %) qu'en France (0,9 %). Considéré « hors énergie », le prix des consommations intermédiaires a donc évolué plus vite en France qu'en Allemagne, ce qui viendrait renforcer la thèse de l'*outsourcing* allemand vers des localisations à bas coût. Toutefois, les différences de dérives des prix paraissent de trop faible ampleur pour apparaître très significatives. (Voir en annexe à ce dossier les développements plus complets sur la thèse de l'*outsourcing*).

**Recul du prix
de la valeur ajoutée industrielle en France,
progression en Europe**

Les principales différences entre la France, d'une part, l'Allemagne et la zone euro, d'autre part, tiennent non pas aux dérives relatives du prix des consommations intermédiaires mais bien aux évolutions du prix de la valeur ajoutée. La valeur ajoutée exprimée en valeur nominale des entreprises industrielles manufacturières a baissé de 1,1 % par an en France en moyenne de 2000 à 2005. Elle a augmenté de 2,0 % par an en Allemagne et de 1,6 % par an dans les six autres pays de la zone euro pris globalement sur la même période. Le total de l'augmentation en zone euro est de 1,3 % par an. L'écart entre la France et l'Allemagne est moins important pour la valeur ajoutée en volume. La hausse a été de 0,9 % par an en France en moyenne contre 1,4 % en Allemagne. Cela signifie que c'est la baisse du prix de la valeur ajoutée industrielle française qui a pesé sur le niveau de la valeur ajoutée sur la période. Dit autrement, les entreprises françaises ont baissé la valeur de « leur travail » sur la période en vendant pour un même

Evolution de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière				
Evolution en moyenne annuelle de 2000 à 2005				
Champ : industrie manufacturière	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Valeur ajoutée à prix courants	-1,1	2	1,3	1,6
Valeur ajoutée en volume	0,9	1,4	0,6	-0,1
Prix de la valeur ajoutée	-2,0	0,6	0,7	1,7
* 8 pays ; ** hors Allemagne et France				
Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode				



prix un volume supérieur de biens ou pour un prix plus faible un volume identique.

Une comparaison avec les autres pays de la zone euro montre que la France est le pays qui a vu la « valeur » de sa valeur ajoutée industrielle manufacturière diminuer le plus fortement de 2000 à 2005.

***L'évolution du partage
de la valeur ajoutée de l'industrie
a été défavorable au résultat
d'exploitation des sociétés en France
et aux salariés en Allemagne***

Le recul du prix de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière a été effectué de manière exclusive par un prélèvement sur les marges d'exploitation des sociétés industrielles opérant en France.

La valeur ajoutée est composée des charges salariales (63,5 % de la valeur ajoutée en moyenne en zone euro en 2005), de l'EBE (34,2 %) et d'impôts et subventions liés à la production (2,3 %). La France se distingue de l'ensemble européen par un poids élevé de ce dernier poste dans la valeur ajoutée, poids qui ressort à 6,4 % de

la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière en 2005. Les impôts liés à la production (moins les subventions) comprennent notamment les impôts frappant la production et l'importation de biens et services, l'emploi de main d'œuvre et la propriété ou l'utilisation de terrains, bâtiments et autres actifs utilisés à des fins de production. Ils sont dus indépendamment de la réalisation de bénéfices d'exploitation. La taxe professionnelle qui frappe les immobilisations se retrouve ainsi dans cet ensemble. A l'inverse, le taux de marge de l'industrie manufacturière en France, taux qui rapproche l'excédent brut d'exploitation de la valeur ajoutée, est le plus faible de l'ensemble européen pris en considération.

Les tableaux de la page suivante décrivent la contribution à la croissance de la valeur ajoutée de ses différentes composantes. Il ne faut pas lire ces contributions comme des explications de la croissance de la valeur ajoutée, car la causalité ne va pas dans ce sens, mais comme des évolutions de ses différentes composantes pondérées par leurs poids dans la valeur ajoutée.

A la lecture des deux tableaux, il apparaît clairement que c'est l'excédent brut d'exploitation qui « capte » la croissance de la valeur ajoutée industrielle manufactu-

Décomposition de la valeur ajoutée industrielle manufacturière en 2005				
En % de la valeur ajoutée industrielle manufacturière	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Charges salariales	69,6	66,4	63,5	59,2
Excédent brut d'exploitation (taux de marge)	24	32,1	34,2	39,2
Impôts liés à la production - subventions	6,4	1,5	2,3	1,8

* 8 pays ; ** hors Allemagne et France

Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode



Variation annuelle moyenne des composantes de la valeur ajoutée de l'industrie entre 2000-2005				
	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Valeur ajoutée	-1,1	2	1,3	1,6
Charges salariales	0,4	0	1,1	2,5
Excédent brut d'exploitation	-5,6	6,8	1,7	0,4
Impôts liés à la production - subventions	3,4	7,7	5,3	5,9

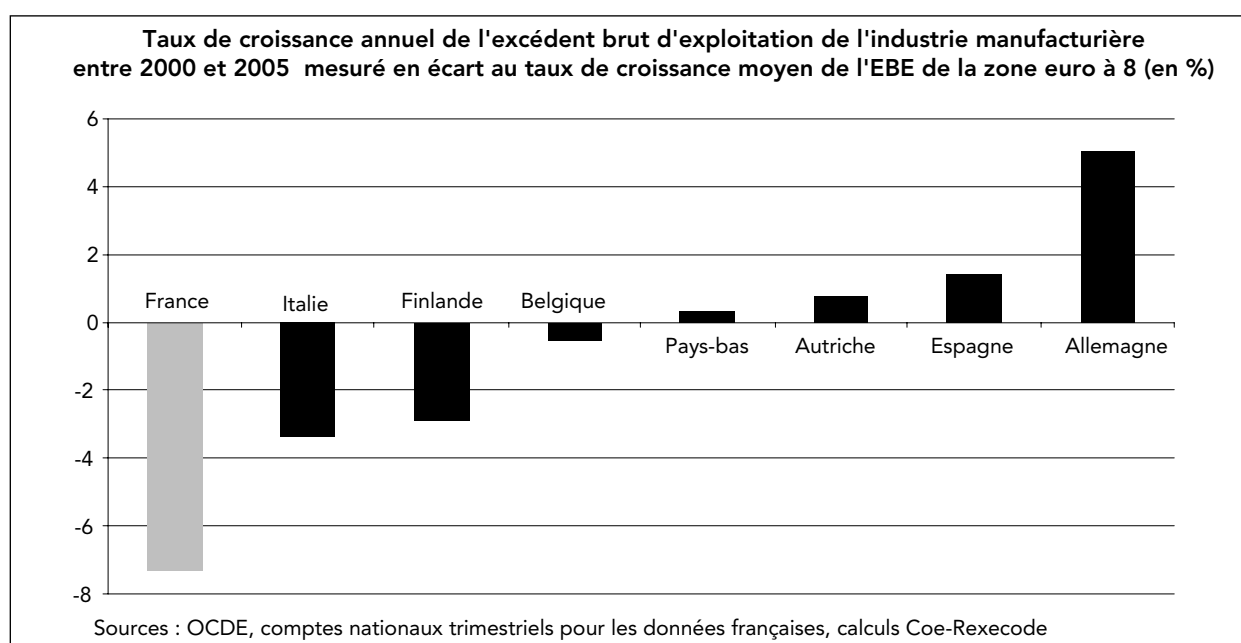
* 8 pays ; ** hors Allemagne et France
Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode

Contributions à la croissance de la valeur ajoutée de l'industrie				
	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Valeur ajoutée	-1,1	2	1,3	1,6
dont : charges salariales	0,3	0	0,7	1,4
excédent brut d'exploitation	-1,5	1,9	0,5	0,1
impôts liés à la production - subventions	0,1	0,1	0,1	0,1
Somme des contributions	-1,1	2	1,3	1,6

* 8 pays ; ** hors Allemagne et France
Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode

Evolution de la répartition de la valeur ajoutée industrielle manufacturière Taux 2005 - Taux 2000				
	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Charges salariales	5,0	-7,0	-0,9	2,4
Excédent brut d'exploitation (taux de marge)	-6,3	6,6	0,5	-2,5
Impôts - subventions	1,3	0,4	0,4	0,3

* 8 pays ; ** hors Allemagne et France
Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode





rière en Allemagne. Dans la zone euro à huit pays, la croissance de la valeur ajoutée est répartie à part quasiment identique entre progression des salaires chargés et excédent brut d'exploitation. La France se distingue par le recul de l'excédent brut d'exploitation des sociétés industrielles manufacturières. Ce dernier s'est contracté au rythme de 5,6 % par an en moyenne de 2000 à 2005². Il s'est stabilisé depuis lors à son niveau de 2005. Il a eu une croissance positive dans l'ensemble composé par les huit principaux pays de la zone euro (+1,7 %). En particulier, en Allemagne, l'excédent brut d'exploitation a cru de 6,8 % l'an (0,4 % par an dans les pays de la zone euro hors Allemagne et France). Le graphique de la page 32 montre que la France est le pays de la zone euro (à huit pays) qui a connu l'évolution de l'excédent brut d'exploitation la plus négative (-7,3 points par rapport au mouvement moyen de la zone euro à huit).

Cela signifie que les baisses de prix de la valeur ajoutée observée sur la période ont eu pour conséquence une compression du taux de marge des entreprises industrielles manufacturières en France alors qu'il se redressait en Allemagne.

² Il convient de noter que cette nette détérioration est accentuée par la période d'analyse retenue. En effet, l'excédent brut d'exploitation ayant connu une vive accélération en 2000, la baisse de 2000 à 2005 en est d'autant plus accentuée. De 1999 à 2006 la baisse de l'excédent brut d'exploitation ressort à « seulement » 2,3 % par an. Le choix de la période 2000-2005 repose néanmoins sur une contrainte de disponibilité des données, permettant de procéder à des comparaisons internationales.

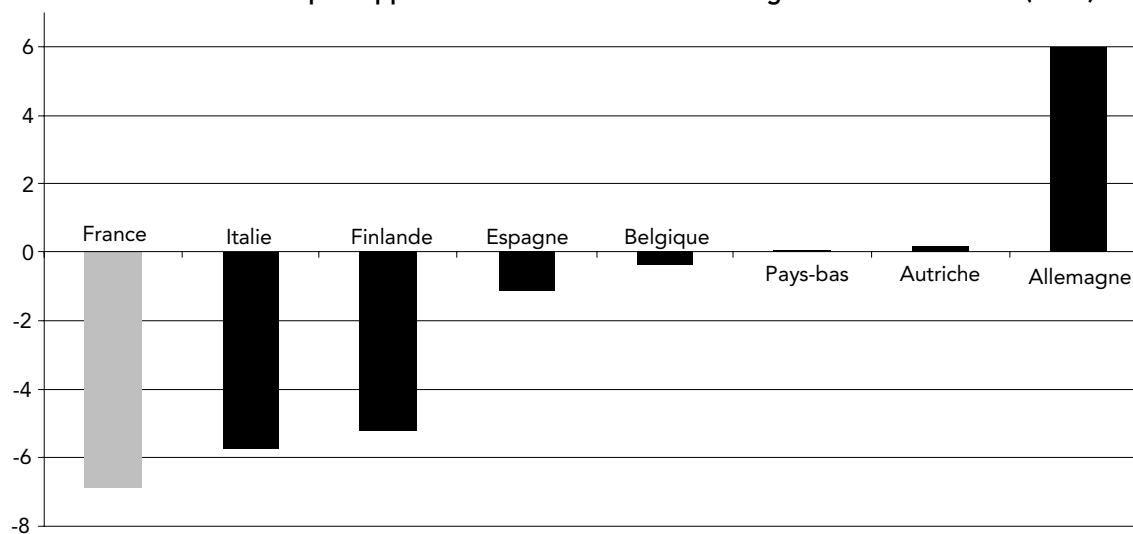
Le taux de marge dans l'industrie manufacturière a chuté en France

Les évolutions nationales de l'excédent brut d'exploitation se retrouvent traduites dans les tendances du taux de marge. Ce dernier représente ce qui reste à l'entreprise une fois qu'elle s'est acquittée de ses coûts de personnel, de ses consommations intermédiaires et de diverses charges liées à la production (taxe foncière, taxe professionnelle etc.) Schématiquement, le taux de marge permet de rémunérer les apporteurs de capitaux, de payer l'impôt sur les sociétés ou encore d'investir.

De 2000 à 2005, le taux de marge a reculé de 6,3 points de valeur ajoutée en France contre une progression de 6,6 points de valeur ajoutée en Allemagne et un recul moyen de 2,5 points dans les six autres principaux pays de la zone euro. Le taux de marge de l'industrie manufacturière en Allemagne s'inscrit à 32 % de la valeur ajoutée en 2005, il s'établit à 24 % en France en 2005. Au cours des années 2000 à 2005, les positions françaises et allemandes en termes de taux de marge des entreprises industrielles se sont donc inversées. Dans l'ensemble de la zone euro (à huit pays) sur la période 2000-2005, le taux de marge des entreprises industrielles françaises est celui qui a le plus baissé. A l'inverse, le taux de marge allemand a enregistré l'augmentation la plus forte.

Les deux graphiques de la page 34 montrent que le recul de l'excédent brut d'exploitation des entreprises

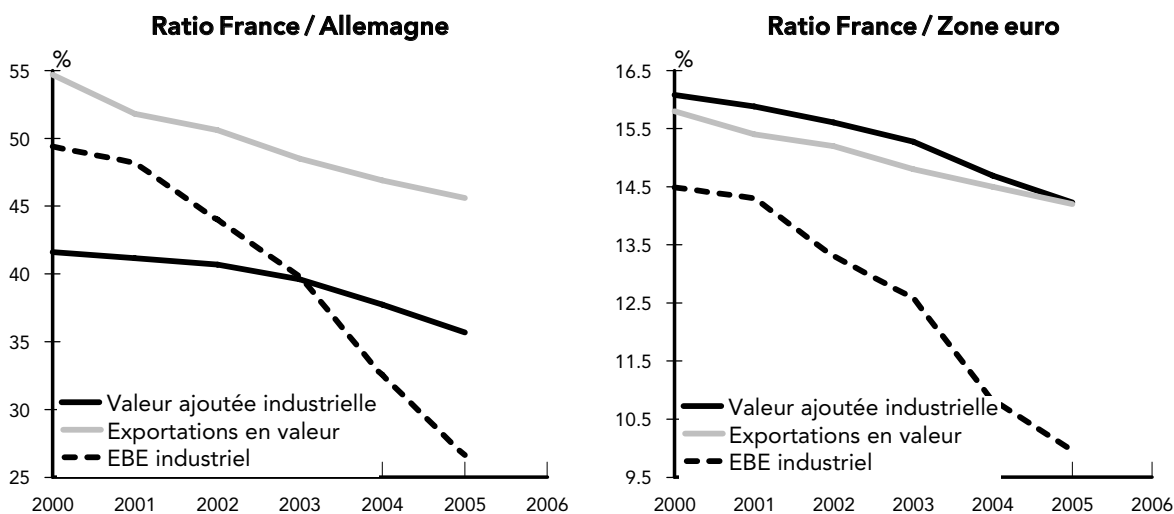
Variation en points de pourcentage du taux de marge de l'industrie manufacturière entre 2000 et 2005 mesuré en écart par rapport à la variation du taux de marge de la zone euro à 8 (en %)



Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexcode



Le recul des marges des entreprises installées en France est plus important que le recul du poids relatif de la valeur ajoutée de l'industrie française



Source : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode © Coe-Rexecode

industrielles manufacturières installées en France relativement à l'excédent brut d'exploitation des mêmes entreprises installées en Allemagne ou à celui de la zone euro à huit pays est bien plus prononcé que le recul du poids relatif de la valeur ajoutée en France ou de la valeur des exportations françaises. Il s'agit bien d'une recomposition de la valeur ajoutée industrielle manufacturière très défavorable à l'excédent brut d'exploitation des sociétés du secteur qui s'est effectuée en France.

Malgré une baisse de l'emploi, les charges salariales augmentent dans l'ensemble des pays de la zone euro sauf en Allemagne

Les charges salariales sont composées des salaires bruts versés aux salariés et des cotisations patronales assises sur la masse salariale brute. Elles peuvent se décomposer en rémunération salariale par tête (salaire brut chargé par tête) et emploi.

Les charges salariales totales dans l'industrie manufacturière ont augmenté moins vite en France (0,4 % par an en moyenne entre 2000 et 2005) que dans la zone euro à huit pays (1,1 %). Cependant, si on ramène cette hausse à celle de la valeur ajoutée, on constate que les charges salariales françaises ont cru plus vite que la valeur ajoutée (-1,1 %). En France, la part des charges salariales dans la valeur ajoutée a ainsi progressé de cinq points en dépit de la quasi-stagnation des rémunérations versées (l'effet recul du dénominateur (la valeur ajoutée) l'a emporté sur la faible progression du numérateur (les charges salariales)). Pour sa part, le taux des impôts liés à la production (moins les subventions d'exploitation) a progressé également de 1,3 point de valeur ajoutée.

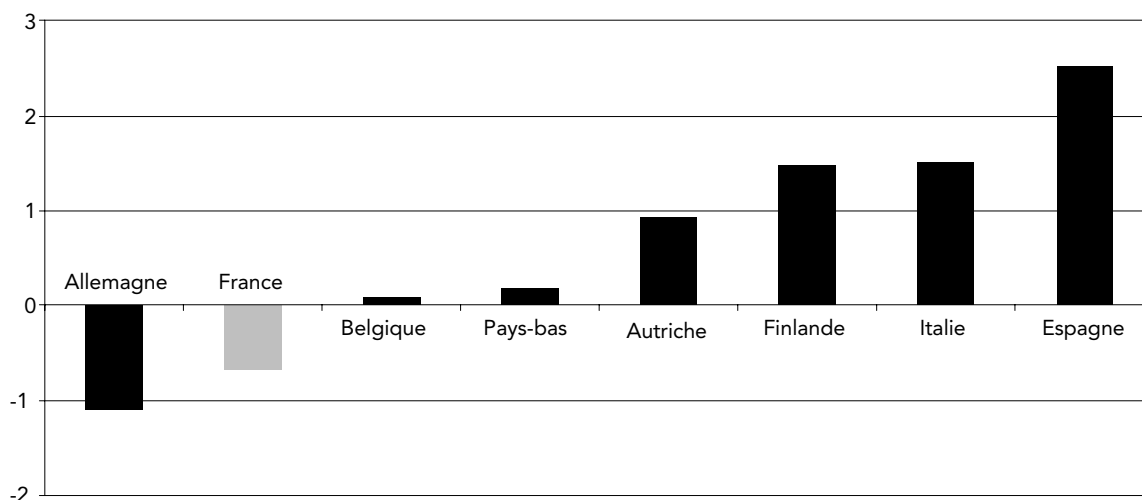
A l'inverse, dans la zone euro à huit pays, les charges salariales ont cru moins vite que la valeur ajoutée (1,3 % par an) ce qui signifie que leur poids dans la valeur ajoutée a diminué. Cette situation doit beaucoup aux évolutions des rémunérations des salariés en Allemagne où les charges salariales sont restées stables en

Evolution des composantes de la rémunération salariale dans l'industrie manufacturière				
Variation annuelle moyenne de 2000 à 2005				
	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Charges salariales	0,4	0	1,1	2,5
Rémunération des salariés par tête	2,6	1,6	2,1	2,7
Emploi	-2,1	-1,6	-1,0	-0,2

* 8 pays ; ** hors Allemagne et France
Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode

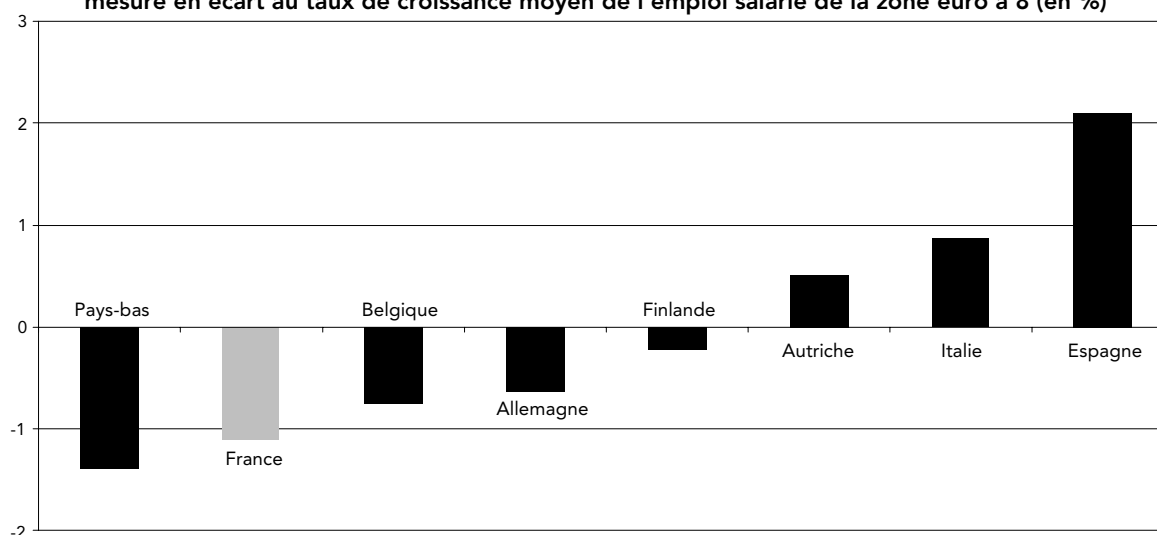


Taux de croissance annuel des charges salariales de l'industrie manufacturière entre 2000 et 2005 mesuré en écart au taux de croissance moyen des charges salariales de la zone euro à 8 (en %)



Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode

Taux de croissance annuel de l'emploi salarié de l'industrie manufacturière entre 2000 et 2005 mesuré en écart au taux de croissance moyen de l'emploi salarié de la zone euro à 8 (en %)



Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode

moyenne sur la période. Leur poids dans la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière a ainsi diminué de sept points, la valeur ajoutée ayant progressé de 2 % par an en moyenne entre 2000 et 2005 en Allemagne.

Durant cette période, la rémunération des salariés par tête (le coût du travail par salarié, charges patronales comprises) a augmenté un peu plus rapidement en France (2,6 % par an en moyenne) que dans la zone euro (2,1 %). Le contraste est plus marqué avec l'Allemagne où la rémunération par tête des salariés n'a crû que de 1,6 %. La rémunération par salarié, calculée comme le rapport des charges salariales à l'emploi ne tient pas compte de la variation de la durée du travail des salariés.

Ces évolutions sont à mettre en comparaison des dérives de coûts salariaux horaires que nous avons précédemment rappelées (voir partie 1). Si la rémunération par salarié ne tient pas compte de l'évolution du temps de travail, le coût salarial horaire (source Eurostat) indique que la France a enregistré une progression de 3,8 % de son coût horaire contre 3,3 % en moyenne dans la zone euro et 2,1 % en Allemagne entre 2000 et 2005. La hausse plus marquée des coûts horaires que des coûts par salarié reflète la réduction de la durée du travail des salariés qui est intervenue sur la période.

L'emploi salarié a baissé dans le secteur de l'industrie manufacturière en zone euro (-1,0 % l'an), en parti-



culier en France (-2,1 % l'an) comme en Allemagne (-1,6 % l'an). Il s'agit du chiffre de l'emploi salarié total y compris temps partiel. Cette baisse ne tient pas compte de la variation du nombre d'heures effectuées par salarié. La France a enregistré une baisse de l'emploi manufacturier parmi les plus importantes au sein des pays de la zone euro (-1,1 % par rapport à la moyenne des pays de la zone euro).

Les gains de productivité sont plutôt affectés à la rémunération du capital en Allemagne et à une baisse des prix de la valeur ajoutée en France

La productivité par tête représente la production de valeur ajoutée par emploi, le coût salarial unitaire rapporte la masse salariale chargée à la valeur ajoutée produite.

En zone euro, la productivité de l'industrie manufacturière a augmenté de 1,6 % par an en moyenne de 2000 à 2005. Dans le même temps, le coût salarial unitaire a

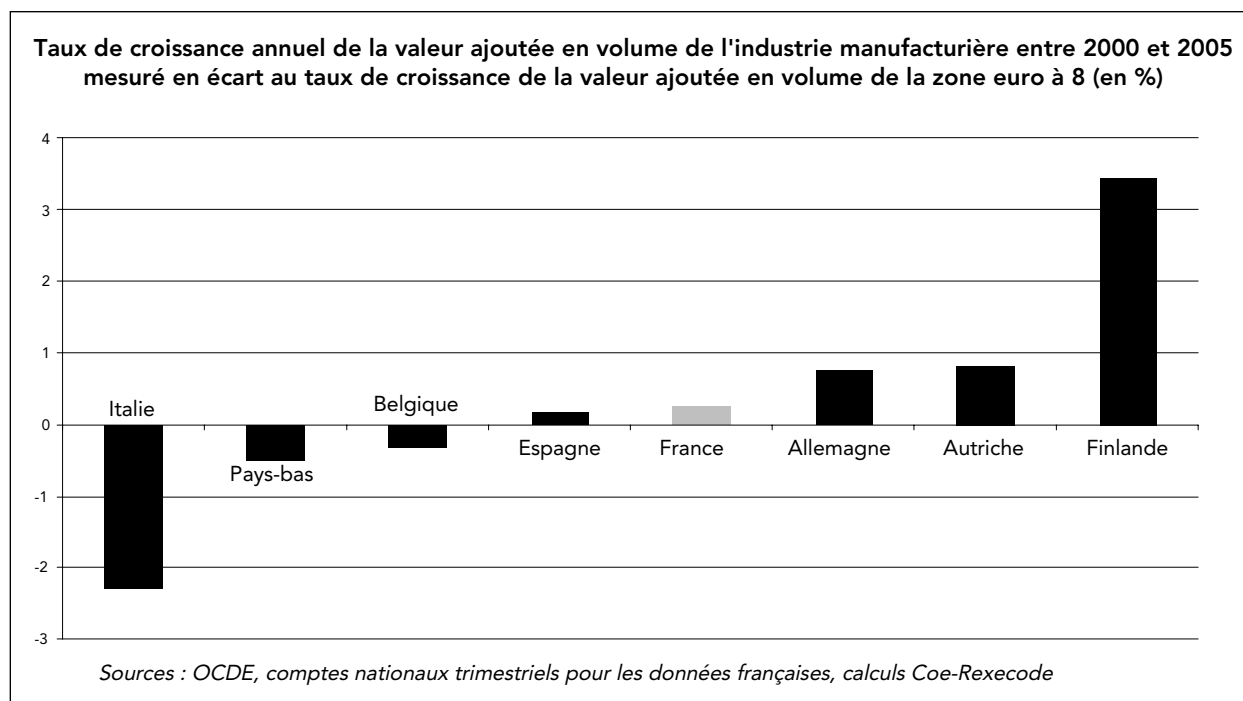
augmenté de 0,5 %. Le coût salarial unitaire a baissé en France (-0,5 %) et surtout en Allemagne (-1,4 %). En France, la productivité par tête dans l'industrie manufacturière augmente fortement (+3 %) quasiment au même rythme qu'en Allemagne. La stagnation des gains de productivité par tête dans l'ensemble des six autres pays de la zone euro paraît pour sa part plutôt surprenante.

Les variations du coût salarial unitaire reflètent à la fois l'évolution de la valeur ajoutée en volume et celle de l'emploi et des salaires. L'augmentation du volume de la valeur ajoutée situe la France au-dessus de la moyenne des pays de la zone euro.

Lorsque la productivité par tête augmente, cela permet de produire plus de valeur ajoutée avec le même nombre d'emplois. Notons qu'il s'agit du volume de valeur ajoutée. Il est donc possible d'« utiliser » ces gains de productivité pour vendre un même volume à un prix moins élevé en diminuant le prix de la valeur ajoutée. L'effet statistique sera alors une moindre augmentation de la « valeur » de la valeur ajoutée que de son volume.

Partage emploi/productivité de l'évolution de la valeur ajoutée en volume				
Variation en moyenne annuelle de 2000 à 2005				
	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Valeur ajoutée en volume	0,9	1,4	0,6	-0,1
Emploi	-2,1	-1,6	-1	-0,2
Charges salariales	0,4	0	1,1	2,5
Productivité par tête	3,0	3,1	1,6	0,1
Coût salarial unitaire	-0,5	-1,4	0,5	2,6

* 8 pays ; ** hors Allemagne et France
Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode





**Affectation des gains de productivité par tête de l'industrie manufacturière
Moyenne annuelle 2000-2005**

	France	Allemagne	Zone euro*	Zone euro**
Gains de productivité par tête	3,0	3,1	1,6	0,1
1/ Valeur ajoutée	-1,1	2	1,3	1,6
dont charges salariales	0,3	0	0,7	1,4
EBE	-1,5	1,9	0,5	0,1
impôts	0,1	0,1	0,1	0,1
2/ Prix de la valeur ajoutée	2,0	-0,6	-0,7	-1,7
3/ Emploi	2,1	1,6	1	0,2
Somme des contributions (1 + 2 + 3)	3,0	3	1,7	0,1

* 8 pays ; ** hors Allemagne et France

Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode

$$\begin{aligned} \text{Productivité par tête} &= \text{Va volume/Emploi} \\ &= \text{Va valeur}/(\text{Prix de la valeur ajoutée} \times \text{Emploi}) \\ &= (\text{MS} + \text{EBE} + \text{Impôts})/(\text{Prix de la valeur ajoutée} \times \text{Emploi}) \end{aligned}$$

Analytiquement, on peut « affecter » une hausse de la productivité à une hausse de la valeur ajoutée (hausse de la rémunération du travail ou du capital), une baisse du prix de la valeur ajoutée (ce qui revient à rétrocéder les gains en efficacité aux clients du secteur qui effectue les gains de productivité) ou à une baisse des effectifs employés.

En zone euro à huit pays, la hausse de la valeur ajoutée industrielle manufacturière en valeur a été de 1,3 %, 2,0 % en Allemagne et -1,1 % en France. Si l'on

regarde la composition de la valeur ajoutée, on voit que ce qui distingue la France est l'évolution de l'excédent brut d'exploitation, sa contribution négative à l'évolution de la valeur ajoutée est de 1,5 % l'an sur la période alors qu'elle est positive en zone euro de 0,5 % et de 1,9 % en Allemagne. Dans le même temps, les charges salariales contribuent un peu plus à la hausse de la valeur ajoutée en France (+0,3 %) qu'en Allemagne (0 %).

L'évolution des prix de la valeur ajoutée montre que la France a largement affecté l'évolution de la productivité à une baisse de ses prix. En effet, 66 % de la hausse de la productivité est « captée » par la baisse des prix de la valeur ajoutée. Cet effet est contraire au mouvement de la zone euro, qui a vu en moyenne le prix de la valeur ajoutée augmenter de 0,7 % l'an. Cela veut dire que dans la zone euro, une partie des gains de

Taux de croissance annuel du prix de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière entre 2000 et 2005 mesuré en écart au taux de croissance moyen du prix de la valeur ajoutée de la zone euro à 8 (en %)



Sources : OCDE, comptes nationaux trimestriels pour les données françaises, calculs Coe-Rexecode



productivité en volume a été utilisée pour augmenter la rétribution des salariés et des capitaux. La baisse des prix de la valeur ajoutée en France peut traduire la difficulté à vendre la production française sans baisser les prix.

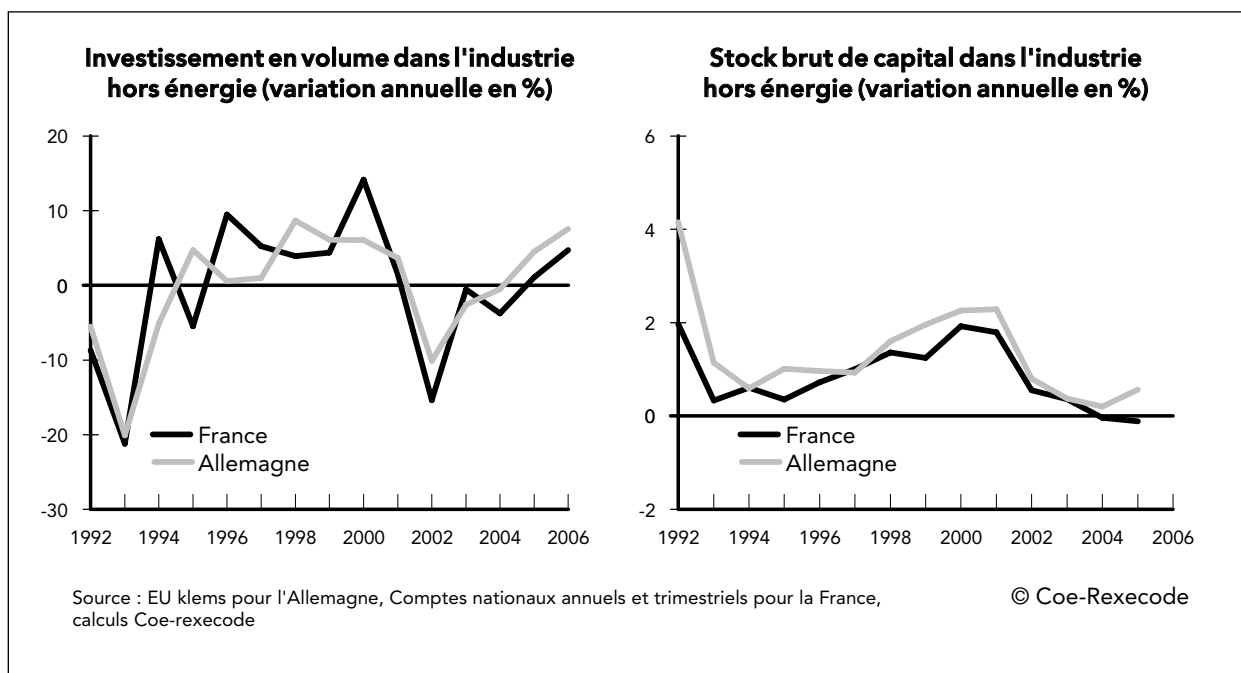
Un repli de l'investissement plus marqué en France qu'en Allemagne

Le repli de l'investissement observé pour l'Allemagne et la France entre 2000 et 2005 est plus marqué dans l'industrie française (-3,6 % l'an) qu'outre Rhin (-1,2 % l'an). Si l'on retient une base 100 pour l'exercice 2000, il apparaît que l'indice de l'investissement dans l'industrie manufacturière en France se situe à 83,1 en 2005 contre 94,4 pour l'Allemagne. La dégradation du résultat des entreprises françaises sur la période est une des raisons pour expliquer le repli plus marqué de l'investissement. Le repli relatif de l'investis-

sement industriel en France est toutefois moins marqué que celui qui touche l'excédent brut d'exploitation.

Conséquence de la baisse plus marquée de l'investissement, la dérive du stock de capital se modère plus en France qu'en Allemagne. Elle est même devenue négative en France quand on regarde le stock de capital net des flux d'amortissement dans les secteurs industriels se contracte en France depuis 2002.

Le risque de contraction de la base industrielle française est réel et pourrait se matérialiser s'il n'est pas mis un terme rapide à une dégradation de la compétitivité qui pèse fortement sur les résultats des entreprises. Le risque est alors de tomber dans le cercle vicieux : baisse de compétitivité, baisse des prix pour sauvegarder des parts de marché, baisse du revenu disponible pour les entreprises industrielles exportatrices, baisse de l'investissement, dégradation du stock de capital et perte accrue de compétitivité.



Chapitre 3

La spécialisation de la France : atout ou handicap dans l'évolution récente des échanges mondiaux ?

Une analyse fine, aussi bien sur le plan sectoriel que géographique, de l'évolution des parts de marché, met en évidence l'importance de la spécialisation de la France dans la mauvaise performance enregistrée depuis le début des années 2000. En fait, le recul des parts de marché de la France est commun à de nombreux secteurs et intervient sur la plupart des zones géographiques, ce qui suggère que des facteurs macro-économiques en sont la cause. Cependant, certains traits distinctifs méritent d'être soulignés. Si peu de secteurs ont réussi à maintenir leur position sur le marché mondial, l'aéronautique constitue un réel atout pour le commerce extérieur, en étant un des rares secteurs à avoir gagné des parts de marché depuis le début de la décennie. A l'inverse, le matériel informatique, les équipements de télécommunication enregistrent des reculs très importants de leur part de marché mondial, en liaison notamment avec la montée en puissance de la Chine. Certains composants de la filière chimique sont également en net recul. Vis-à-vis de l'Allemagne, c'est aussi pour le matériel informatique et les télécommunications que les performances à l'exportation se sont le plus dégradées, alors que certains secteurs, même s'ils ont perdu du terrain vis-à-vis de leurs homologues allemands, résistent mieux (notamment la mécanique). En termes géographiques, les pertes de parts de marché de la France sont surtout concentrées sur l'Europe, compte tenu du poids de ces marchés dans nos exportations. Mais vis-à-vis de l'Allemagne, les différences de performances sont aussi très marquées à la « grande exportation », notamment en Chine.

Depuis le début des années 2000, la position de la France sur les marchés mondiaux s'est érodée. De nombreux facteurs macro-économiques peuvent être mobilisés pour tenter de comprendre cette évolution (effets du change, compétitivité-coût (hors effet de change), montée en puissance des pays émergents (notamment la Chine), etc.). Parmi ces facteurs, l'objet de cette partie est d'examiner dans quelle mesure la spécialisation internationale de la France a pu aussi contribuer à cette contre-performance. En effet, la variation globale de parts de marché observées peut être le fait de quelques secteurs ou au contraire être commune à la plupart des secteurs. Dans le second cas, des éléments d'explication macro-économiques doivent être privilégiés, tandis qu'au contraire, le premier cas renvoie à des considérations d'ordre micro-économique. Par exemple, une spécialisation initiale sur des secteurs peu porteurs (dont la crois-

sance est plus faible que celle de l'ensemble des échanges mondiaux) se traduira par une perte globale de parts de marché. En effet, à court terme, la spécialisation peut être considérée comme donnée, même si cela n'exclut pas de réfléchir à la dynamique de moyen terme.

Intuitivement, sous cet angle, une bonne spécialisation se réfère à un positionnement sur les marchés en forte croissance. Il faut néanmoins utiliser cette approche avec précaution dans le sens où la spécialisation internationale reflète en grande partie l'état du système productif. Si par exemple un pays avancé est doté en abondance de travailleurs qualifiés et que la demande, du fait du développement de marchés naissants, se concentre sur des biens dont la production est intensive en travail non qualifié, ce pays perdra des parts de marché. Faudrait-il pour autant recommander aux autorités de développer le travail non qualifié ?



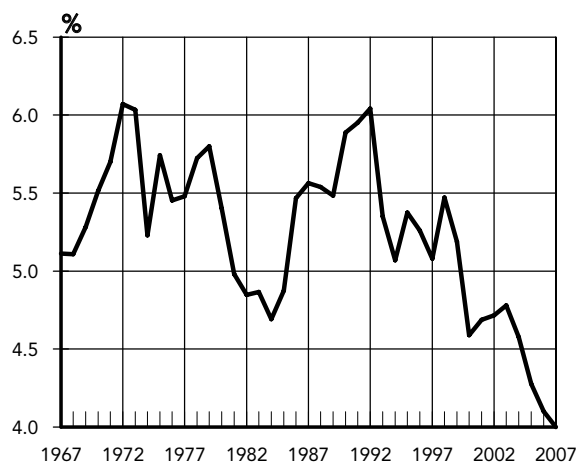
Dans un premier temps, on s'attachera à présenter l'évolution des parts de marché de la France par secteurs et zones géographiques. Ensuite, on donnera quelques références permettant de caractériser les grands traits de la spécialisation de la France sur les marchés mondiaux. Enfin, on procédera à un examen détaillé de l'évolution des parts de marché françaises sur la première moitié de la décennie, en tentant d'isoler les effets spécifiques liés à la spécialisation sectorielle ou géographique de la France.

Des pertes de parts de marché relativement diffuses

Les parts de marché de la France sont tombées, lorsqu'elles sont mesurées en dollars courants, à un point bas historique. Elles auraient atteint 4,3 % en 2005, et peuvent être estimées respectivement à 4,1 % en 2006 et probablement autour de 4 % en 2007.

En termes de zones géographiques, les pertes de parts de marché sont surtout sensibles sur le marché européen tandis que le point fort que constituent les marchés africains a continué à s'éroder. La France semble mieux résister sur le marché américain et au Japon. Dans les autres pays asiatiques, les parts de marché françaises, déjà faibles, se sont encore effritées. Les performances françaises sont plutôt bonnes en Europe de l'Est, mais elles se détériorent en fin de période.

Part de marché de la France dans le monde



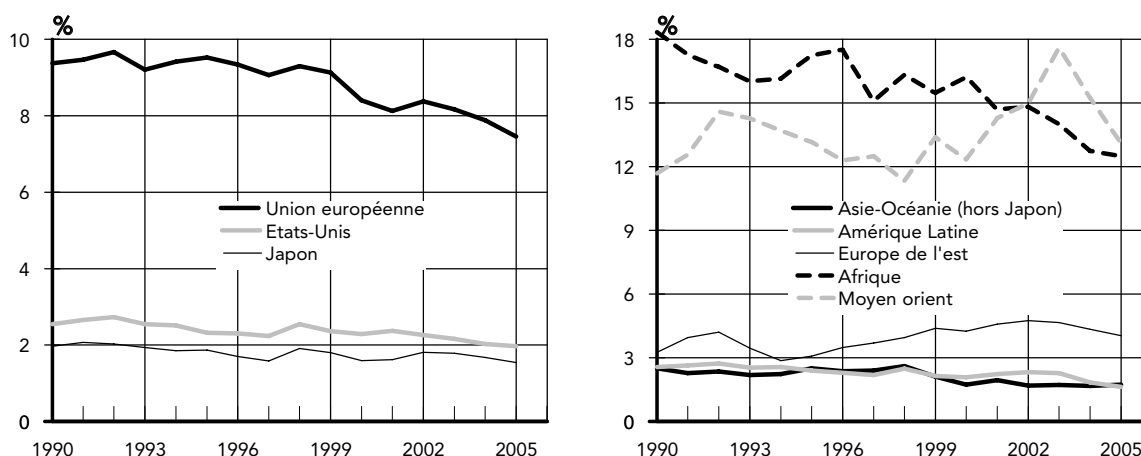
Source : Banque de données Cepii-Chelem, estimations Coe-Rexecode pour 2006 et 2007.

© Coe-Rexecode

Une évolution qui concerne la plupart des grands secteurs d'activité

Le tassement des parts de marché concerne quasiment toutes les grandes filières d'activité. Il est parfois très ancien, comme pour la sidérurgie. Dans l'agro-alimentaire, la détérioration des parts de marché intervient après une période de conquête qui a culminé au début des années 1990. Le décrochage est plus récent dans l'électronique, après une assez bonne résistance entre le milieu des années 1980 et le milieu des années

Parts de marchés de la France par grandes zones géographiques

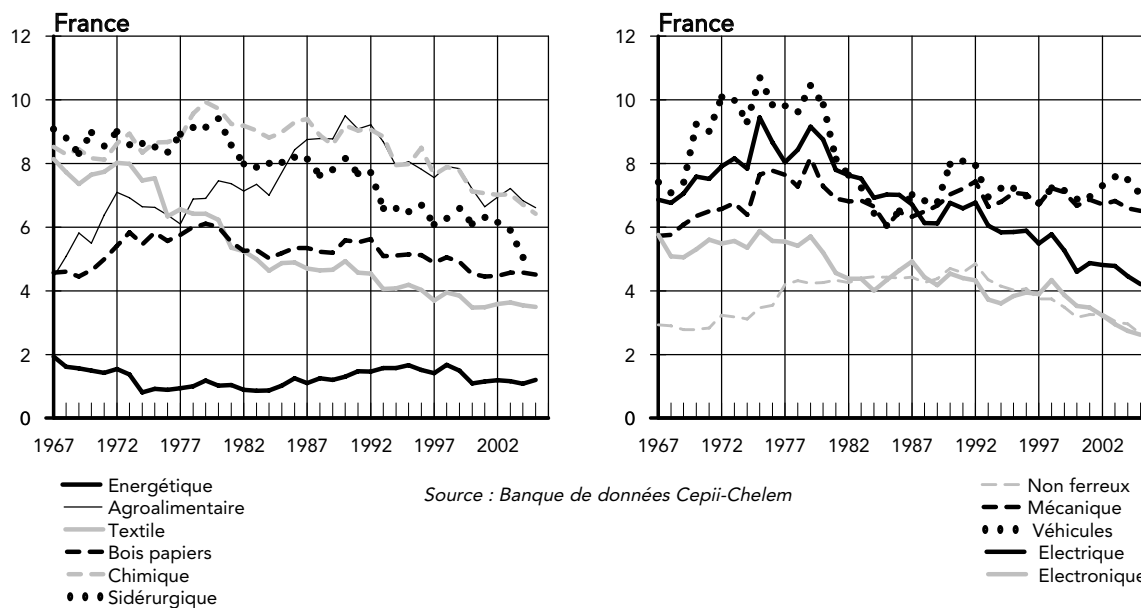


Source : Banque de données Cepii-Chelem

© Coe-Rexecode



Parts de marchés mondiales de la France par grandes filières



© Coe-Rexecode

1990. Il y a une certaine résilience des parts de marché françaises pour les véhicules, au moins jusqu'en 2005. On peut cependant s'interroger de savoir si ce mouvement va se prolonger, compte tenu des déboires de l'automobile depuis deux ans.

A un niveau plus détaillé, les pertes de parts de marché de la France sur la première moitié de la décennie touchent de nombreux produits. Sur les 72 produits étudiés, pour seulement 17 d'entre eux les parts de marché mondiales détenues par la France se sont accrues ou ont été maintenues. L'aéronautique est l'exception la plus significative. Le secteur de l'armement a aussi réussi à consolider ses positions. De manière intéressante, l'industrie du cuir, dont les parts de marché n'avaient cessé de se contracter depuis de nombreuses années, a réussi à retrouver sa part de marché mondial du début des années 1990, ce qui traduit probablement un déplacement réussi vers des produits hauts de gamme. A l'autre extrémité, les matériels de télécommunications et le matériel informatique enregistrent les plus fortes érosions, avec une division par deux de leurs parts de marché, à partir d'un niveau qui était loin d'être négligeable au début des années 2000. Par ailleurs, la disparition des deux entreprises phares du secteur se traduit par un recul considérable des parts de marché françaises dans l'électroménager.

Les principales caractéristiques de la spécialisation de la France dans les échanges internationaux

L'examen de la spécialisation internationale d'un pays a longtemps porté sur l'analyse des seuls flux à l'exportation (méthode de Balassa). Mais dans une approche renouvelée (Lafay et Herzog, 1986), l'insertion internationale a été évaluée à partir des soldes extérieurs par produits, de manière plus conforme à la théorie économique traditionnelle de spécialisation ricardienne. Cependant, le solde extérieur est par nature dépendant des fluctuations macro-économiques, de sorte qu'il peut exister une forte corrélation entre les évolutions des composantes sectorielles du solde extérieur pour un pays donné. Il est donc apparu préférable de se référer aux contributions au solde extérieur global. Par analogie avec la théorie du commerce international, on parlera alors d'avantages comparatifs révélés (ACR). Il ne s'agit pas d'avantages comparatifs purs au sens des dotations factorielles (en travail qualifié ou non qualifié, en capital, en ressources naturelles, etc.), mais de la mise en lumière des points forts et des points faibles de la spécialisation internationale d'un pays. Naturellement, ceux-ci ne sont pas sans lien avec les dotations factorielles.



Calculs des avantages comparatifs révélés : méthodologie

Reprenant les données établies par le CEPII, on définit les avantages comparatifs révélés de la manière suivante.

L'indicateur d'avantage comparatif répond à la question : « quels sont les points forts et les points faibles d'une économie ? »

Au lieu de se fonder sur des structures relatives d'exportation, comme dans la méthode classique de Balassa, l'indicateur analytique qui est retenu ici part du solde, et il tient compte de la taille du marché national.

Pour un pays i et chaque produit k , on calcule d'abord la part du solde par rapport au Produit Intérieur Brut Y_i , soit en millièmes :

$$y_{ik} = 1000 * \frac{X_{ik} - M_{ik}}{Y_i}$$

Relativement au PIB, la contribution du produit k au solde commercial est définie par :

$$f_{ik} = y_{ik} - g_{ik} * Y_i$$

avec :

$$g_{ik} = \frac{X_{ik} + M_{ik}}{X_i + M_i} \quad \text{et} \quad y_i = 1000 * \frac{X_i - M_i}{Y_i}$$

En outre, il est nécessaire d'éliminer l'influence des changements qui ne sont pas spécifiques au pays étudié, mais qui résultent de l'évolution du poids des produits sur le plan mondial. En se situant par rapport à une année de référence r , chacun des flux à l'exportation (X) et à l'importation (M) est corrigé pour les autres années n en les multipliant tous par :

$$eni = \frac{W^r_k}{W^r} : \frac{W^n_k}{W^n}$$

L'indicateur d'avantage comparatif f' est ainsi calculé aux poids mondiaux de l'année de référence r . Pour celle-ci, il coïncide avec la contribution relative f ; pour les autres années n , il s'en distingue d'autant plus que le commerce mondial du produit k tend à s'écarter de la tendance moyenne qui est enregistrée pour l'ensemble des marchandises.

L'avantage comparatif est calculé au niveau le plus fin de la nomenclature sectorielle CHELEM. Les avantages par filière ou par stade sont obtenus par sommation. Par construction, la somme des ACR sur l'ensemble des échanges est nulle. On se réfère ici aux seuls échanges de biens, mais l'analyse peut être étendue aux échanges de services.

Inertie de la spécialisation française par grandes filières

L'analyse sur longue période de la spécialisation à partir des ACR par grandes filières d'activité montre une grande permanence dans la hiérarchie des atouts et faiblesses de la France. Quatre filières sont constamment restées des points forts : la chimie, l'agro-alimentaire, l'automobile et la mécanique, cette dernière ayant bénéficié de l'envol de l'aéronautique. Une grande constance se dégage aussi du côté des points faibles : outre l'énergie, on trouve le textile, la filière bois-papier et enfin l'électronique, qui après un redressement dans les années 1990 a replongé depuis lors.

Par comparaison avec d'autres pays, deux caractéristiques distinguent la spécialisation de la France. Tout d'abord, celle-ci reste peu marquée, les points forts et les points faibles n'étant pas très prononcés. En ce sens,

la France se trouve à l'opposé d'un pays comme la Chine. Ce point sera développé ultérieurement. D'autre part, on ne voit émerger aucun point fort nouveau, au niveau des grandes filières, dans la spécialisation de la France. Beaucoup de pays ont, au contraire, connu un net renforcement de leurs points forts traditionnels (l'Allemagne avec la mécanique et l'automobile, l'Italie avec également la mécanique), ou ont su en développer de nouveaux (la Finlande avec l'électronique). Comme on raisonne ici sur un ensemble de produits regroupés par filières de production, on peut ainsi en déduire que certains pays ont bâti en quelque sorte des filières de spécialisation.

A un niveau plus détaillé, on voit toutefois émerger des points forts et des points faibles plus marqués dans la spécialisation de la France. C'est typiquement le cas de l'aéronautique. Ce secteur est suivi des produits pharmaceutiques, des automobiles particulières, des



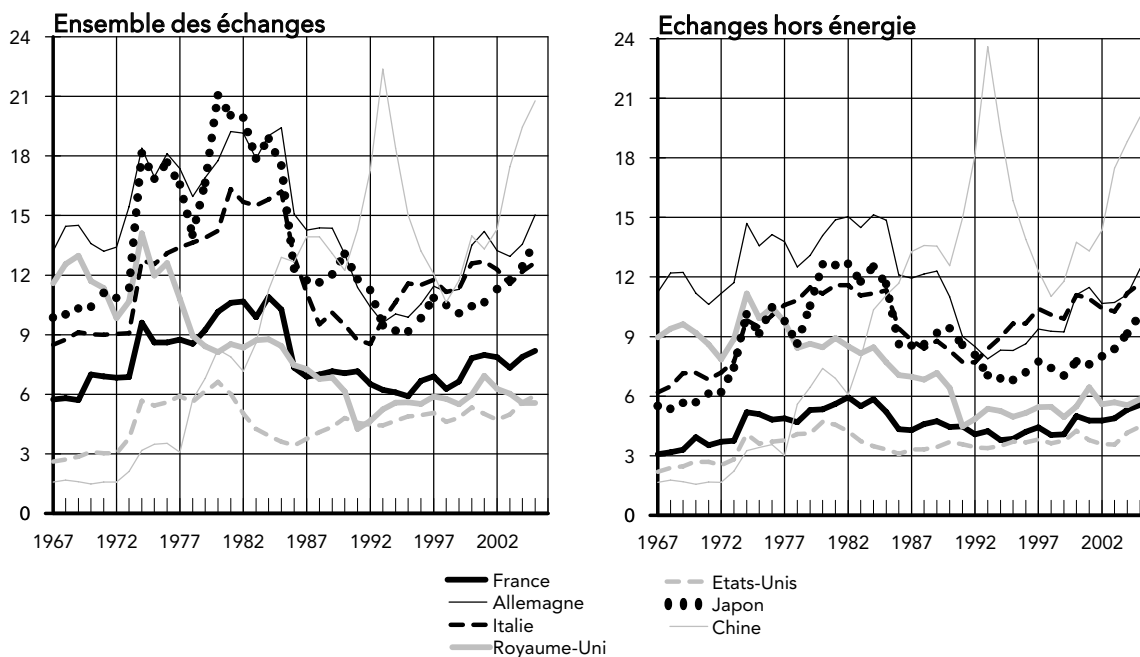
Points forts et points faibles de la France par produits (avantages comparatifs révélés, millièmes de PIB)

	1990	2000	2005
Points forts		Points forts	Points forts
Boissons	3,87	Aéronautique et espace	Aéronautique et espace
Éléments de véhicules	3,25	Éléments de véhicules auto.	Produits pharmaceutiques
Produits pharmaceutiques	2,85	Boissons	Automobiles particulières
Produits de toilette	2,79	Produits de toilette	Produits de toilette
Moteurs	2,33	Produits pharmaceutiques	Boissons
Chimie organique de base	2,06	Matériel de télécommunication	Éléments de véhicules auto.
Céréales	2,06	Electricité	Céréales
Aéronautique et espace	1,86	Céréales	Moteurs
Electricité	1,57	Automobiles particulières	Electricité
Corps gras	1,47	Corps gras	Corps gras
Points faibles		Points faibles	Points faibles
Articles manufacturés nda	-1,22	Meubles	Electronique grand public
Papier	-0,92	Articles manufacturés nda	Cuir
Métallurgie non ferreuse	-1,26	Métallurgie non ferreuse	Produits raffinés du pétrole
Non ventilés	-3,28	Cuir	Meubles
Vêtements de bonneterie	-1,83	Vêtements de confection	Vêtements de bonneterie
Meubles	-1,00	Vêtements de bonneterie	Vêtements de confection
Produits raffinés du pétrole	-0,64	Matériel informatique	Non ventilés
Matériel informatique	-2,57	Non ventilés	Gaz naturel
Gaz naturel	-4,28	Gaz naturel	Matériel informatique
Pétrole brut	-15,40	Pétrole brut	Pétrole brut

Source : Banque de données Cepii-Chelem



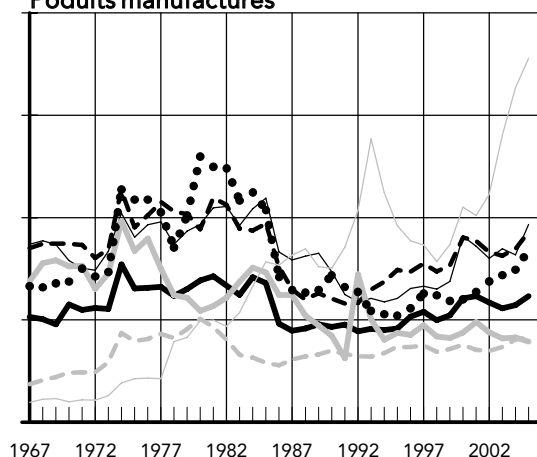
Ecart-type des avantages comparatifs calculé sur les échanges par filières



Source : Banque de données Cepii-Chelem, calculs-Coe-Rexecode

© Coe-Rexecode

Ecart-type calculé sur les échanges par produits Produits manufacturés



© Coe-Rexecode

produits de toilette et des boissons. On retrouve ici en quelque sorte les fleurons traditionnels de la France, puisque la liste des dix principaux points a peu évolué au cours des quinze dernières années. Du côté des points faibles, outre le pétrole, on trouve le matériel informatique et l'électronique grand public, alors que les composants électroniques sont plutôt à ranger du côté des points forts. On mesure ici la grande absence de la France sur ces marchés porteurs. Certes, le commerce de matériel informatique relève plutôt d'activités d'assemblage, dans lesquelles la Chine excelle,

l'Europe ayant largement disparu de ce secteur. Mais on peut s'interroger si cette absence d'une filière très dynamique ne marque pas une faiblesse structurelle de la France.

La spécialisation est peu marquée

Une mesure de l'intensité de la spécialisation internationale d'un pays peut être donnée par l'écart-type de ses avantages comparatifs. On peut ainsi distinguer des pays plutôt généralistes, pour lesquels la spécialisation est peu marquée, des pays dotés d'une forte spécialisation sur quelques activités. Par ailleurs, cette mesure peut être faite à un niveau relativement agrégé décrivant des grandes filières de production, les avantages ou désavantages comparatifs décrivant une spécialisation structurée autour de quelques pôles ou à un niveau plus fin décrivant alors une spécialisation par produits.

Par rapport aux grands exportateurs mondiaux, la France se distingue par une faible intensité de sa spécialisation, qui lui confère plutôt un rôle de pays généraliste. Les Etats-Unis seraient un peu dans le même cas de figure. Ce dernier exemple peut paraître surprenant si l'on considère le poids dominant des entreprises américaines dans les technologies de l'information et des communications (TIC). Mais s'il est vrai que ces



entreprises s'inscrivent au premier rang dans les classements internationaux, les Etats-Unis n'apparaissent plus comme un lieu de production privilégié de biens TIC. La spécialisation de l'Allemagne paraît un peu plus marquée que celle de la France. De ce point de vue, un cas extrême est constitué par la Chine qui dégage d'importants points forts contrebalancés par des faiblesses très marquées, témoignant d'une structuration de l'appareil productif autour d'une logique bien déterminée de conquête des marchés mondiaux de produits finis.

La France est plutôt spécialisée dans les moyennes technologies

Pour compléter l'approche sectorielle présentée ci-dessus, on peut évaluer les ACR par niveaux de technologie. Pour ce faire, on regroupe les produits par gamme technologique, selon un classement défini *ex ante*. En pratique, on retient ici la classification adoptée par l'OCDE. Certes, ce type de classement comporte une part d'arbitraire, en ce sens qu'une activité donnée peut avoir un contenu technologique plus important que celui qui est attribué par hypothèse au secteur dans lequel elle s'exerce. Par exemple, la production de fibres synthétiques peut requérir une technologie sophistiquée, alors que le textile est considéré comme un secteur au faible contenu technologique. De même, les activités d'assemblage d'un produit *high-tech* comportent un faible contenu technologique. Il faudrait donc croiser les données ci-dessous avec un positionnement dans la chaîne de valeur. La conception d'un produit est ainsi en générale intensive en travail qualifié, tandis que sa production finale peut avoir un contenu technologique plus faible et être intensive en travail non qualifié.

Au-delà de ces limites, l'examen des ACR par gamme technologique suggère que la France est plutôt spécialisée dans les activités de moyenne technologie. Les ACR dans les activités *high-tech* sont plus faibles, bien qu'ils soient en croissance. Par rapport à d'autres

pays européens, on observe des différences importantes dans la spécialisation technologique. L'avantage comparatif de l'Allemagne dans les moyennes technologies est écrasant notamment, alors qu'au contraire l'Italie reste surtout positionnée dans les faibles technologies. Ce constat est important dans le sens où le positionnement technologique peut expliquer une plus ou moins grande sensibilité à certains chocs exogènes (notamment de change). On pourrait rapprocher ce constat du fait que dans l'enquête image de Coe-Rexecode, les produits allemands sont jugés très compétitifs sur les critères hors prix. Certains produits de moyenne ou haute technologie peuvent être ainsi considérés comme peu substituables, en ce sens que leur élasticité-prix est faible.

La spécialisation initiale n'explique pas les pertes de parts de marché

La part de marché de la France connaît un point d'inflexion à la fin des années 1990. Nous adoptons ici une optique méso-économique à partir d'une décomposition de cette évolution par secteurs et zones géographiques. L'analyse est menée à partir de la décomposition proposée dans l'encadré suivant, reprenant une approche utilisée par Holcblat et Tavernier (1989).

Entre 1999 et 2005, la France a perdu 0,9 point de part de marché, celle-ci passant de 5,2 % des exportations mondiales à 4,3 %. Le tableau ci-dessous montre que l'essentiel de ces pertes relève d'une érosion des parts de marché élémentaires. Ceci signifie que des facteurs communs, d'ordre macro-économique, expliquent l'essentiel de ces pertes. La spécialisation initiale n'a joué qu'à hauteur de 0,1 point. L'aspect sectoriel n'est pas négligeable puisqu'à lui seul, il explique 0,25 point de pertes de parts de marché. En revanche, la spécialisation géographique a joué plutôt positivement. L'effet d'adaptation, c'est-à-dire la capacité à faire évoluer la spécialisation initiale vers des marchés

Décomposition de la variation des parts de marché entre 1999 et 2005						
	Parts de marché	Effets parts élémentaires	Effet d'adaptation	Effet de spécialisation initiale	dont spécialisation	
					sectorielle	géographique
France	-0,91	-0,72	-0,07	-0,12	-0,25	0,13
Allemagne	0,15	0,25	-0,20	0,10	-0,20	0,30
Italie	-0,50	-0,28	-0,01	-0,20	-0,28	0,08

Source : calculs Coe-Rexecode à partir de la banque de données Cepii-Chelem



Une décomposition comptable des variations de part de marché en trois termes

La variation ΔPM de la part de marché globale de la France entre deux dates peut s'exprimer à partir du poids izp de chaque marché élémentaire zp (croisement zone importatrice, produit) dans le total des échanges mondiaux à la date initiale, de la part de marché élémentaire PM_{zp} détenue par la France sur ce marché zp à cette même date, et de leurs variations absolues pendant la période considérée $\Delta \mu_{zp}$ et ΔPM_{zp} . On a donc $\sum_{z,p} \Delta zp = 0$.

$$\Delta PM = \sum_{z,p} (\mu_{zp} \cdot \Delta PM_{zp})$$

effet des gains et pertes de parts de marchés élémentaires

$$+ \sum_{z,p} (PM_{zp} \cdot \Delta \mu_{zp})$$

effet de la spécialisation initiale ou effet d'entraînement. Cet effet est positif si la France a initialement ses meilleures positions sur des marchés dynamiques.

$$+ \sum_{z,p} (\Delta PM_{zp} \cdot \Delta \mu_{zp})$$

effet d'adaptation aux variations de la demande internationale en cours de période. Cet effet est positif si la France réalise ses meilleures performances en cours de période sur des marchés dynamiques.

Le premier terme sanctionne la compétitivité des exportateurs français. Le deuxième donne la variation de part de marché globale qu'aurait mécaniquement enregistrée la France si elle avait maintenu toutes ses parts de marchés élémentaires PM_{zp} constantes. Le troisième enfin témoigne de la capacité ou de l'incapacité à profiter des modifications des tendances de la demande étrangère.

Spécialisation géographique, spécialisation sectorielle

L'effet de spécialisation peut se décomposer comme la somme d'un effet de spécialisation géographique initiale et d'un effet de spécialisation sectorielle initiale.

Source : adapté de Holcblat et Tavernier (1989)

porteurs, a joué légèrement négativement et n'a donc pas compensé les effets négatifs de la spécialisation initiale.

Sur la même période, l'Allemagne a plutôt gagné des parts de marché élémentaires. Sa spécialisation initiale a joué légèrement positivement, l'impact positif du positionnement géographique faisant plus que compenser l'impact négatif de la spécialisation sectorielle. L'effet d'adaptation joue un peu plus négativement que dans le cas de la France. Pour ce qui concerne l'Italie, la perte de parts de marché s'explique environ

pour moitié par un recul des parts de marché élémentaires et pour une autre moitié par un handicap de spécialisation initiale.

En se focalisant sur un ensemble plus restreint de produits (hors énergie ou sur le seul champ manufacturier), les conclusions restent globalement inchangées dans le cas de la France. L'essentiel de la baisse des parts de marché relève de pertes de parts élémentaires. L'impact négatif de la spécialisation initiale s'atténue lorsque l'on se concentre sur les produits manufacturés et devient même positif pour l'ensemble hors énergie. Il

Décomposition de la variation de la part de marché de la France entre 1999 et 2005

	Parts de marché	Effets parts élémentaires	Effet d'adaptation	Effet de spécialisation initiale	dont spécialisation	
					sectorielle	géographique
Ensemble	-0,91	-0,72	-0,07	-0,12	-0,25	0,13
Hors énergie	-0,80	-0,76	-0,11	0,20	0,24	-0,04
Prod. manufacturés	-0,81	-0,79	-0,07	0,04	-0,01	0,05

Source : calculs Coe-Rexecode à partir de la banque de données Cepii-Chelem



mésio-économiques (sectoriels ou géographiques) ne jouent aucun rôle. En effet, un recul global des parts élémentaires peut être le fait de quelques secteurs et/ou n'intervenir que sur quelques marchés ou bien concerner de manière relativement homogène l'ensemble des secteurs et/ou zones géographiques. Selon le cas de figure, le diagnostic que l'on peut en tirer en termes de compétitivité n'est pas le même. Dans le premier cas, cela renvoie à des questions plutôt micro-économiques, alors que, dans le second cas, une telle évolution reflète plutôt des aspects macro-économiques.

La décomposition utilisée précédemment permet de calculer la contribution des secteurs ou zones géographiques aux évolutions des parts de marché élémentaires. Par définition, cette contribution est fonction à la fois du poids du secteur/de la zone dans les échanges de la France et du commerce mondial et de l'importance de la variation de la part de marché de la France (exprimée en valeur absolue, c'est-à-dire en points de pourcentage).

Une analyse détaillée de la variation des parts de marché élémentaires montre que la très grande majorité des secteurs a été concernée par ce phénomène, l'aé-

ronautique étant la seule exception notable. Le matériel informatique et le matériel de télécommunications se distinguent néanmoins par une très forte contribution négative, suivie par la chimie organique de base. A eux seuls, ces trois secteurs contribuent à expliquer environ un tiers des pertes de parts de marché de la France.

Une comparaison des performances à l'exportation de la France avec celles de l'Allemagne suggère également que les secteurs où les pertes de parts de marché de la France ont été importantes sont aussi ceux où le différentiel de croissance des flux d'exportation avec l'Allemagne est le plus élevé. On retrouve en particulier le matériel informatique et le matériel de télécommunications. Cette comparaison montre également qu'en dépit d'une contre-performance globale importante, pour environ la moitié des secteurs étudiés, la France a fait mieux que l'Allemagne.

Une analyse similaire menée en termes d'évolution des parts de marché par zones géographiques montre une érosion assez diffuse des positions de la France, les grands marchés européens arrivant en tête de liste. A eux seuls, le recul enregistré en Europe méridionale (qui regroupe ici l'Espagne, la Grèce, le Portugal, la Turquie

Décomposition de la variation des parts élémentaires par secteurs entre 1999 et 2005 (produits manufacturés)

	Evolution	Cumul		Evolution	Cumul
Matériel informatique	-0,119	-0,119	Ouvrages métalliques	-0,008	-0,812
Matériel de télécommunication	-0,099	-0,219	Céramique	-0,008	-0,819
Chimie organique de base	-0,056	-0,275	Engrais	-0,007	-0,826
Fournitures électriques	-0,043	-0,318	Tapis	-0,005	-0,832
Articles en plastique	-0,043	-0,361	Appareils d'optique	-0,005	-0,837
Eléments de véhicules auto.	-0,039	-0,400	Peintures	-0,004	-0,841
Moteurs	-0,037	-0,437	Vêtements de confection	-0,004	-0,845
Fer acier	-0,036	-0,473	Ouvrages en bois	-0,004	-0,849
Composants électroniques	-0,035	-0,509	Imprimés	-0,003	-0,852
Quincaillerie	-0,034	-0,542	Véhicules utilitaires	-0,003	-0,855
Fils et tissus	-0,028	-0,570	Machines-outils	-0,003	-0,858
Produits de toilette	-0,024	-0,594	Automobiles particulières	-0,002	-0,861
Electroménager	-0,023	-0,617	Ciment	-0,002	-0,862
Electronique grand public	-0,022	-0,639	Minéraux nda	-0,001	-0,864
Articles en caoutchouc	-0,022	-0,661	Navires	0,001	-0,863
Métallurgie non ferreuse	-0,020	-0,681	Horlogerie	0,001	-0,862
Machines spécialisées	-0,019	-0,700	Métallurgie non ferreuse	0,001	-0,861
Produits pharmaceutiques	-0,018	-0,718	Plastiques	0,001	-0,860
Meubles	-0,016	-0,734	Minerais de fer	0,002	-0,858
Matériel	-0,012	-0,746	Articles manufacturés nda	0,002	-0,856
Verre	-0,011	-0,757	Armement	0,004	-0,852
Première transform. du fer	-0,010	-0,767	Matériel agricole	0,006	-0,846
Vêtements de bonneterie	-0,009	-0,777	Cuir	0,006	-0,840
Chimie minérale de base	-0,009	-0,786	Instruments de mesure	0,009	-0,831
Papier	-0,009	-0,795	Aéronautique et espace	0,044	-0,787
Matériel électrique	-0,009	-0,803			

Source : calculs Coe-Rexecode à partir de la banque de données Cepii-Chelem



**Comparaison de l'évolution des exportations françaises et allemandes
par secteurs d'activité entre 1999 et 2005 (1999 = 1)**

	Allemagne (1)	France (2)	(1)/(2)	Allemagne (1)	France (2)	(1)/(2)
Pétrole brut	1,15	0,25	4,61	Verre	1,53	1,20
Electricité	5,06	1,73	2,92	Matériel BTP	1,99	1,19
Matériel informatique	1,80	0,73	2,48	Articles en plastique	1,77	1,19
Matériel de télécommunication	1,92	1,07	1,81	Machines-outils	1,55	1,17
Conserves animales	2,16	1,24	1,73	Fer et acier	2,12	1,17
Composants électroniques	1,85	1,09	1,70	Imprimés	1,49	1,16
Electronique grand public	2,13	1,26	1,69	Tabacs manufacturés	2,18	1,16
Electroménager	1,66	1,01	1,64	Produits pharmaceutiques	2,68	1,14
Viandes et poissons	1,81	1,18	1,53	Sucre	1,50	1,13
Ouvrages métalliques	1,69	1,17	1,45	Produits raffinés du pétrole	3,52	1,12
Ouvrages en bois	1,93	1,35	1,43	Fils et tissus	1,03	1,09
Non ventilés	2,41	1,71	1,41	Chimie minérale de base	1,48	1,08
Ciment	1,61	1,18	1,37	Produits de toilette	1,68	1,07
Appareils d'optique	1,49	1,09	1,36	Tapis	1,44	1,06
Chimie organique de base	1,77	1,31	1,36	Aliments pour animaux	1,41	1,05
Matériel électrique	1,87	1,38	1,35	Horlogerie	1,50	1,05
Boissons	1,67	1,25	1,34	Instruments de mesure	1,99	1,05
Articles en caoutchouc	1,65	1,24	1,33	Automobiles particulières	1,76	1,04
Métallurgie non ferreuse	1,89	1,45	1,30	Céréales	1,12	1,03
Première transform. du fer	2,16	1,67	1,30	Engrais	1,39	1,01
Meubles	1,59	1,23	1,30	Articles manufacturés nda	1,58	0,98
Vêtements de bonneterie	1,80	1,41	1,28	Coke	2,08	0,97
Céramique	1,44	1,13	1,28	Corps gras	1,33	0,96
Prod. agric. non comestibles	1,52	1,19	1,28	Peintures	1,42	0,96
Moteurs	1,90	1,50	1,27	Vêtements de confection	1,40	0,94
Aéronautique et espace	1,75	1,40	1,25	Matériel agricole	1,91	0,93
Conserves végétales	1,74	1,40	1,24	Armement	1,68	0,93
Eléments de véhicules auto.	1,86	1,49	1,24	Or non monétaire	1,43	0,91
Produits céréaliers	1,87	1,51	1,24	Plastiques	1,59	0,91
Machines spécialisées	1,52	1,23	1,24	Minerais non ferreux	2,06	0,88
Véhicules utilitaires	1,97	1,60	1,23	Cuir	1,48	0,86
Total	1,81	1,47	1,23	Minerais de fer	2,83	0,76
Fouritures électriques	1,67	1,36	1,23	Bijoux	1,33	0,70
Minéraux nda	1,47	1,21	1,22	Gaz naturel	3,77	0,46
Papier	1,61	1,33	1,21	Navires	0,75	0,43
Quincaillerie	1,76	1,46	1,21	Charbon	0,81	0,27
Autres produits agricoles	1,55	1,29	1,20			

Source : calculs Coe-Rexecode à partir de la banque de données Cepii-Chelem



**Décomposition de la variation des parts élémentaires
par zones géographiques entre 1999 et 2005**

	Perte de parts de marché élémentaire	Cumul		Perte de parts de marché élémentaire	Cumul
Europe méridionale	-0,135	-0,135	Divers	-0,007	-0,806
Allemagne	-0,116	-0,251	Japon	-0,007	-0,813
Iles britanniques	-0,093	-0,344	Europe centrale	-0,006	-0,819
Italie	-0,091	-0,435	Moy. Orient non OPEP	-0,004	-0,823
Pays alpins	-0,064	-0,499	Indochine	-0,004	-0,827
Etats-Unis	-0,061	-0,56	Afrique noire OPEP	-0,003	-0,83
Pays scandinaves	-0,039	-0,599	Inde	-0,002	-0,833
UEBL	-0,037	-0,636	Indonésie	-0,002	-0,835
Pays-Bas	-0,036	-0,672	Amérique OPEP	-0,002	-0,836
Afrique nda	-0,031	-0,703	NPI d'Asie 1	0,001	-0,835
Amérique NDA	-0,02	-0,723	Union sud-africaine	0,001	-0,834
Asie et Océanie nda	-0,02	-0,743	Mexique	0,002	-0,832
Canada	-0,019	-0,762	Ex-URSS	0,002	-0,83
Chine	-0,016	-0,779	Bésil	0,004	-0,826
Afrique du Nord	-0,011	-0,79	NPI d'Asie 2	0,017	-0,809
Golfe	-0,009	-0,799	Australie/Nelle-Zélande	0,022	-0,787

Source : calculs Coe-Rexecode à partir de la banque de données Cepii-Chelem

et Israël), en Allemagne, en Italie et dans les Iles Britanniques expliquent plus de la moitié des pertes de parts de marché de la France.

Cette forte contribution reflète surtout le poids important dans les échanges de ces quatre marchés. En termes de performances relatives, la France a surtout perdu des parts de marché considérables à la « grande exportation », notamment en Chine où la différence avec l'Allemagne est patente. Les pays du Golfe, qui avec le recyclage des pétro-dollars ont très nettement accru leurs importations, sont aussi une destination où la France a fait une contre-performance significative vis-à-vis de l'Allemagne au cours des dernières années. Les positions traditionnellement fortes de la France sur les marchés africains s'érodent également, mais là l'Allemagne fait encore moins bien que la France. En revanche, la France fait mieux que l'Allemagne en Europe centrale sur la période récente, même si le niveau des parts de marché allemands est considérablement plus élevé que celui de la France (environ cinq fois plus).

*
* *

La France a perdu d'importantes parts de marché depuis le début des années 2000. Ce recul tient davantage à la contraction des parts de marché élémentaires qu'à la spécialisation sectorielle et géographique initiale. De fait, cette contraction touche à peu près tous les secteurs d'activité et quasiment toutes les zones

géographiques.

Certains secteurs ont néanmoins fortement contribué à la détérioration des parts de marché de la France, en particulier une partie de la filière électronique, un secteur stratégique même si la croissance de son poids dans le commerce mondial est limité par une baisse des prix relatifs du secteur. De même si les pertes de parts de marché sont concentrées sur le marché européen du fait du poids de ce dernier dans les exportations françaises, les contre-performances les plus notables interviennent sur des marchés plus lointains. C'est notamment le cas en Chine où la France est distancée par l'Allemagne, mais aussi en Afrique où les bastions français sont remis en question par la montée en puissance de la Chine. Enfin, le positionnement par gamme prémunit mal la France contre les chocs externes, notamment de change.

Plusieurs axes seraient susceptibles de prolonger et compléter utilement l'analyse qui précède. Une des possibilités serait notamment d'articuler les évolutions décrites des échanges avec des données d'activité et d'emploi pour mieux en saisir les ressorts au niveau de l'ensemble du système productif. Un deuxième axe serait de prolonger ces travaux sur les échanges de services. Enfin, grâce à de nouvelles bases de données permettant d'effectuer un partage entre les volumes et les valeurs unitaires, les déterminants de l'évolution des échanges pourraient être appréhendés à un niveau sectoriel fin.

**Evolution du commerce mondial entre 1999 et 2005
(1999 = 100, à partir de données en dollars courants)**

Minerais de fer	386,2	Fournitures électriques	164,1
Pétrole brut	369,5	Conserves végétales	163,4
Coke	355,6	Verre	163,3
Gaz naturel	340,1	Sucre	162,1
Produits raffinés du pétrole	334,8	Automobiles particulières	162,0
Electricité	296,2	Peintures	159,6
Charbon	280,9	Conserves animales	159,4
Produits pharmaceutiques	260,4	Ouvrages en bois	159,1
Minerais non ferreux	257,9	Engrais	157,7
Fer et acier	250,5	Cuir	157,2
Première transform. du fer	234,3	Aliments pour animaux	156,8
Electronique grand public	210,8	Corps gras	155,6
Chimie organique de base	204,2	Machines-outils	154,6
Matériel de télécommunication	197,2	Matériel électrique	154,2
Appareils d'optique	195,9	Or non monétaire	153,6
Matériel BTP	195,8	Viandes et poissons	152,9
Métallurgie non ferreuse	192,8	Boissons	152,9
Articles en plastique	192,5	Machines spécialisées	152,5
Bijoux	189,6	Articles manufacturés nda	152,3
Electroménager	185,4	Composants électroniques	150,4
Instruments de mesure	179,2	Céramique	148,9
Total	178,0	Vêtements de bonneterie	148,2
Produits de toilette	177,7	Autres produits agricoles	148,0
Matériel agricole	177,7	Prod. agric. non comestibles	147,6
Chimie minérale de base	176,9	Minéraux nda	146,3
Meubles	173,6	Vêtements de confection	143,5
Plastiques	172,8	Imprimés	142,1
Ouvrages métalliques	172,4	Papier	141,0
Moteurs	171,7	Matériel informatique	140,0
Produits céréaliers	171,5	Tabacs manufacturés	134,4
Quincaillerie	171,1	Horlogerie	132,5
Navires	169,1	Céréales	126,2
Ciment	168,8	Non ventilés	126,1
Eléments de véhicules auto.	167,9	Fils et tissus	122,8
Véhicules utilitaires	167,8	Aéronautique et espace	110,2
Articles en caoutchouc	167,4	Armement	107,9
Tapis	164,7		

Références

N. Holcblat et J.L. Tavernier (1989), « Entre 1979 et 1986 la France a perdu des parts de marché industriel », Economie et statistique, janvier-février 1989.

G. Lafay et C. Herzog (1986), La fin des avantages acquis, Economica.

L. Miotti et F. Sachwald (2007), Les systèmes nationaux dans la nouvelle phase de la mondialisation, IFRI.

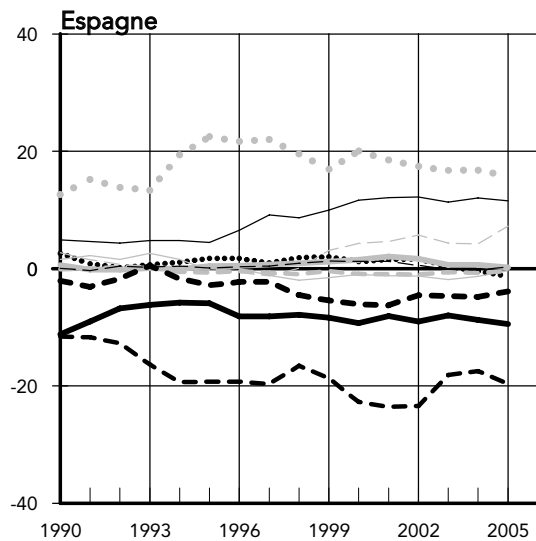
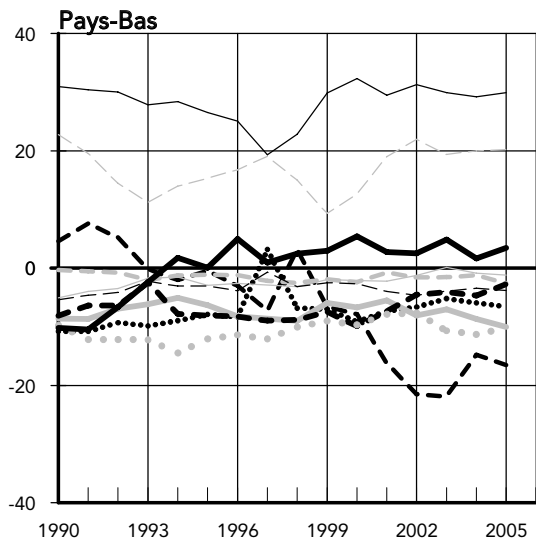
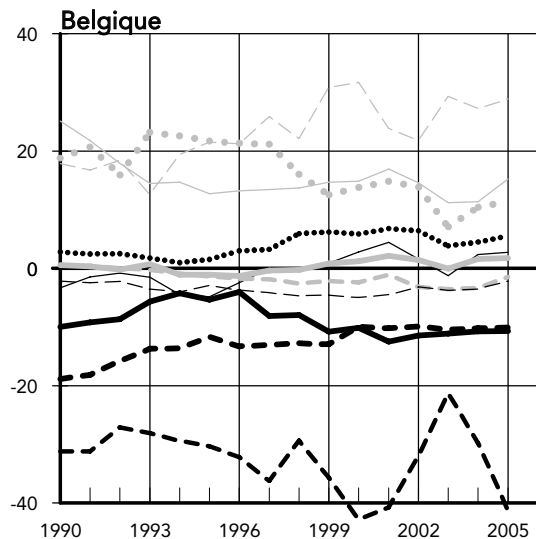
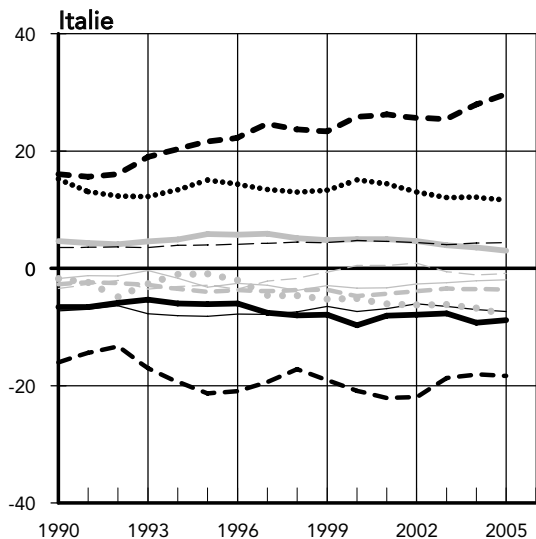
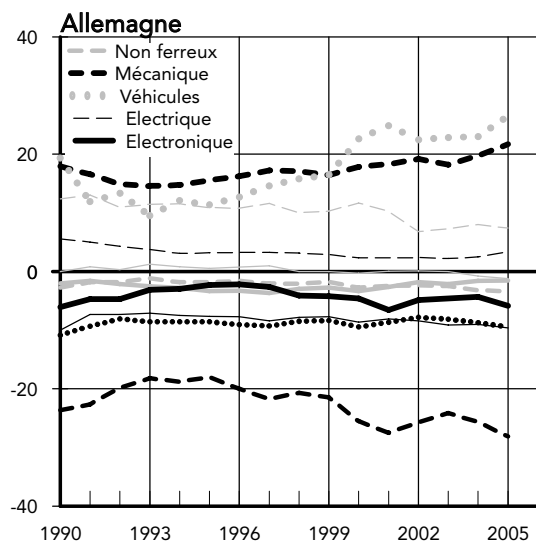
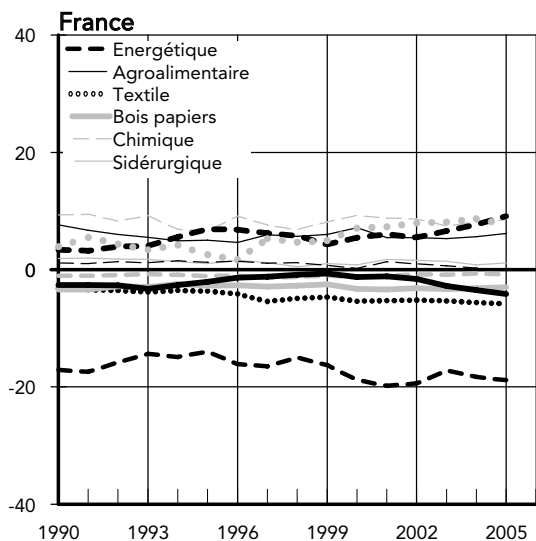


Performances à l'exportation : comparaison France-Allemagne (en %)			
	Parts de marché		Variations des exportations allemandes /variations des exportations françaises entre 1999 et 2005
	France en 2005 France en 1999	Allemagne en 2005 Allemagne en 1999	
Etats-Unis	-16,8	-4,8	1,14
Canada	-23,3	23,9	1,62
France		0,0	-
UEBL	-18,0	1,2	1,23
Allemagne	-18,1	-	-
Italie	-21,0	-10,4	1,13
Pays-Bas	-19,4	0,5	1,25
Iles britanniques	-21,5	5,2	1,34
Pays scandinaves	-20,9	1,5	1,28
Pays alpins	-23,5	3,2	1,35
Europe méridionale	-23,6	-5,6	1,24
Japon	-14,4	-7,7	1,08
Australie/Nelle-Zélande	31,2	-1,1	0,75
Union sud-africaine	3,5	1,7	0,98
Amérique OPEP	-30,5	-32,5	0,97
Mexique	12,4	3,8	0,92
Brésil	-1,5	-8,4	0,93
Amérique NDA	-46,1	-33,8	1,23
Afrique du Nord	-5,5	-20,4	0,84
Golfe	-28,3	16,9	1,63
Moyen Orient non OPEP	-11,2	16,0	1,31
Afrique noire OPEP	-26,8	-50,4	0,68
Afrique nda	-35,9	-35,8	1,00
Indonésie	-34,8	-33,7	1,02
Inde	-23,5	-14,6	1,12
NPI d'Asie 1	-10,4	-9,5	1,01
NPI d'Asie 2	25,1	9,2	0,87
Asie et Océanie nda	-48,7	18,8	2,32
Ex-URSS	2,2	23,7	1,21
Europe centrale	-9,7	-16,4	0,93
Chine	-39,1	-1,1	1,62
Indochine	-58,1	-12,3	2,09
Divers	-31,0	77,2	2,57
Monde	-17,5	1,5	1,23

Source : calculs Coe-Rexecode à partir de la banque de données Cepii-Chelem



Avantages comparatifs par filières (millièmes de PIB)

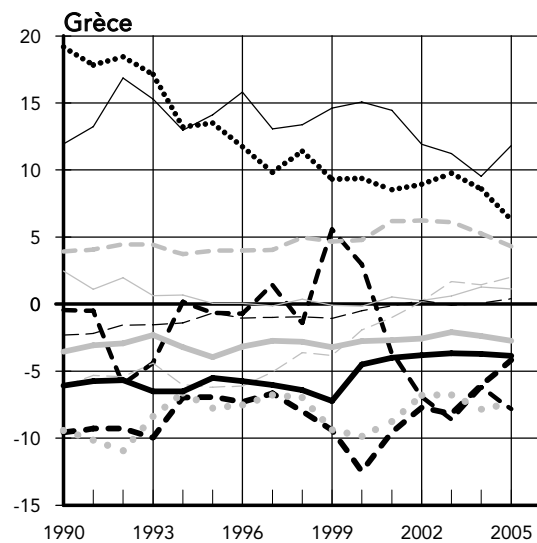
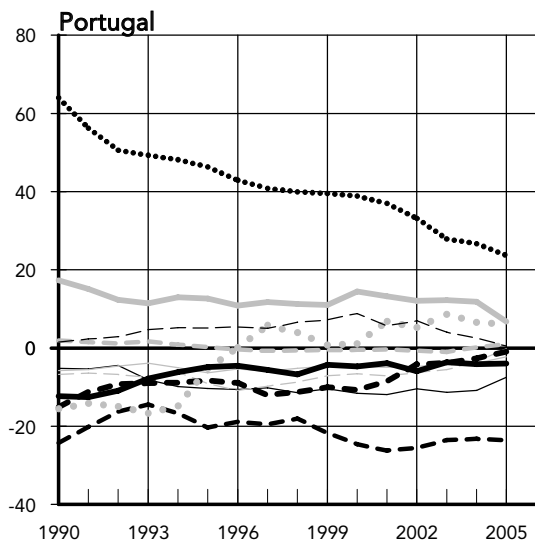
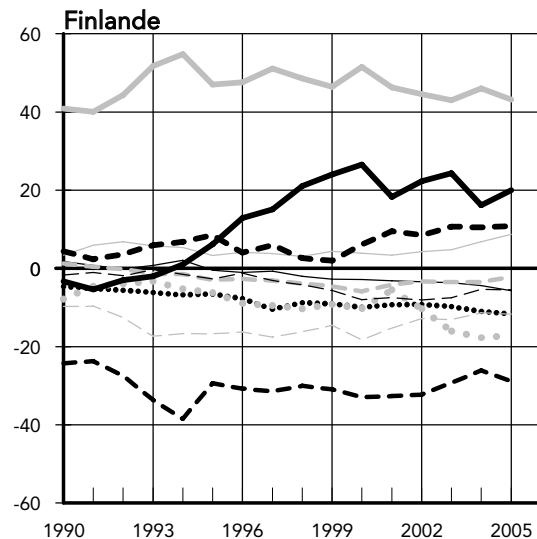
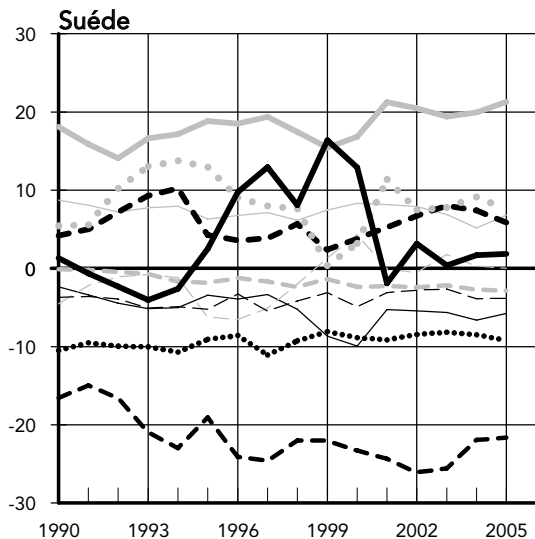
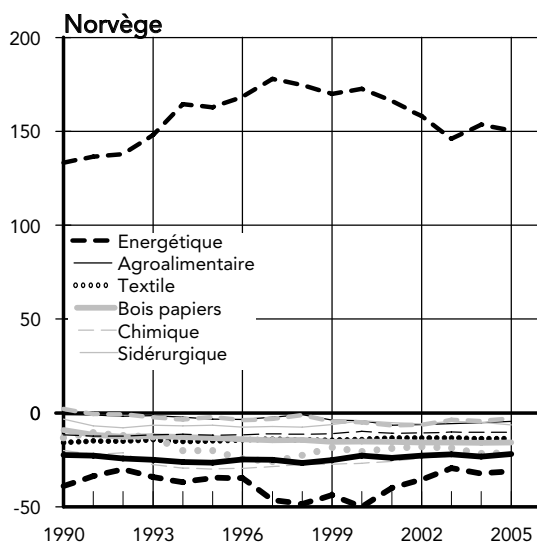
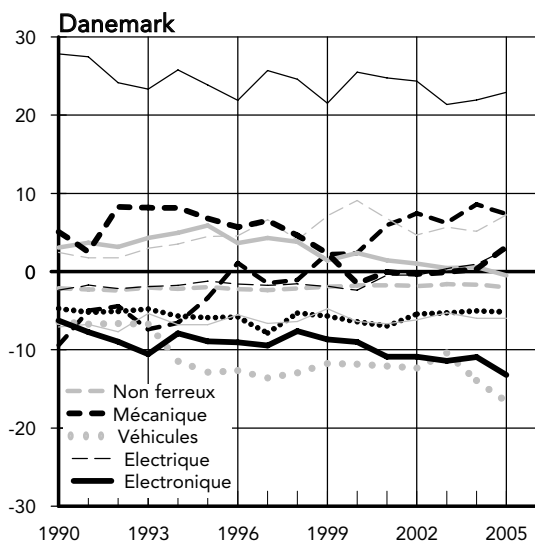


Source : Banque de données Cepii-Chelem

© Coe-Rexecode



Avantages comparatifs par filières (millièmes de PIB)

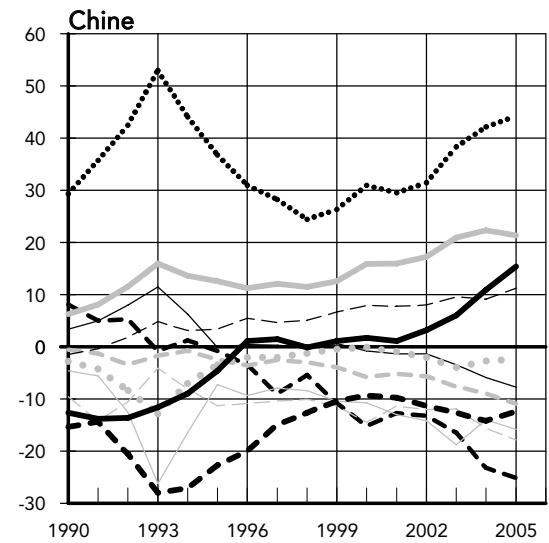
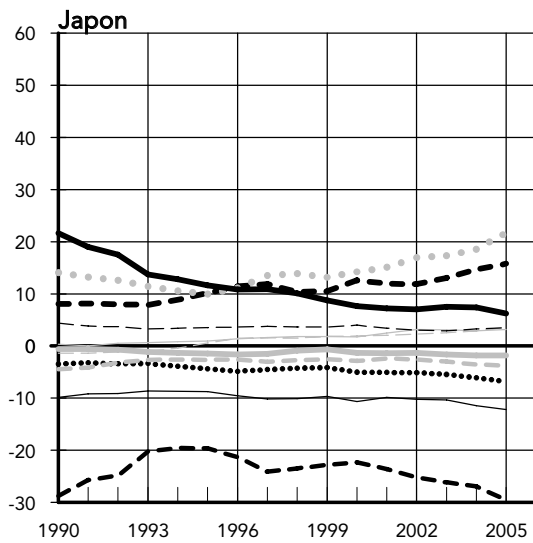
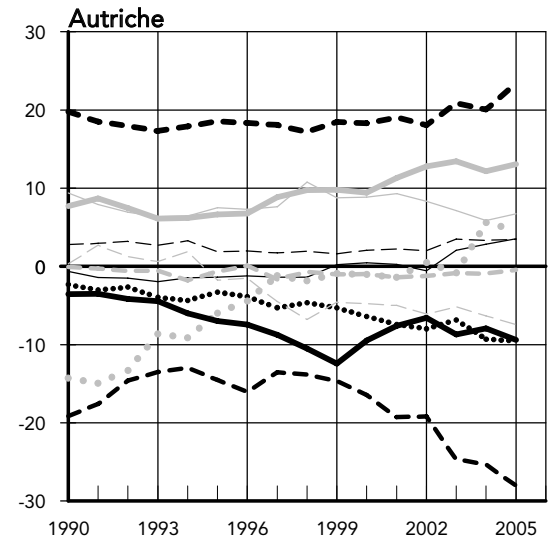
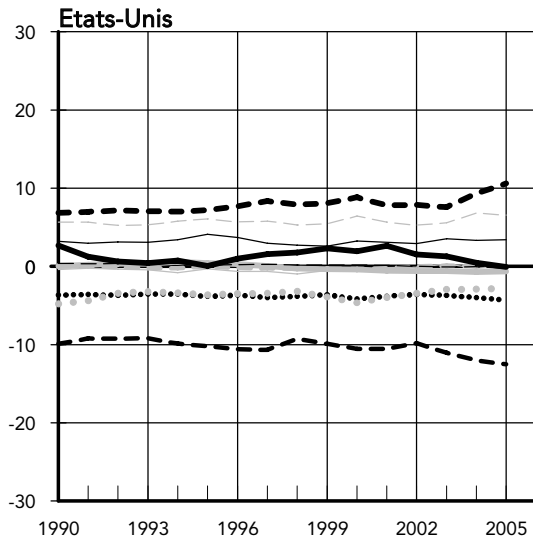
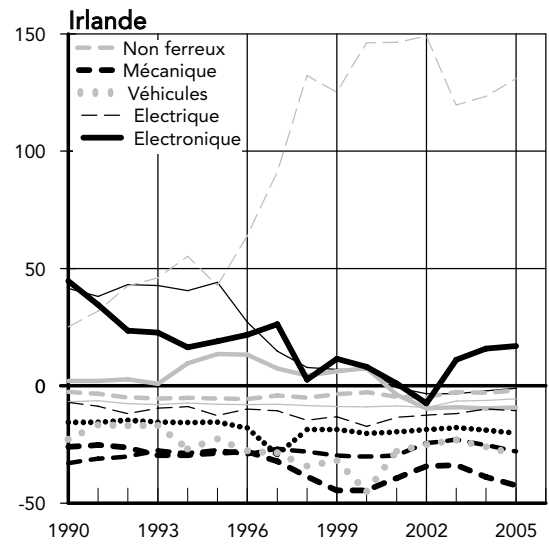
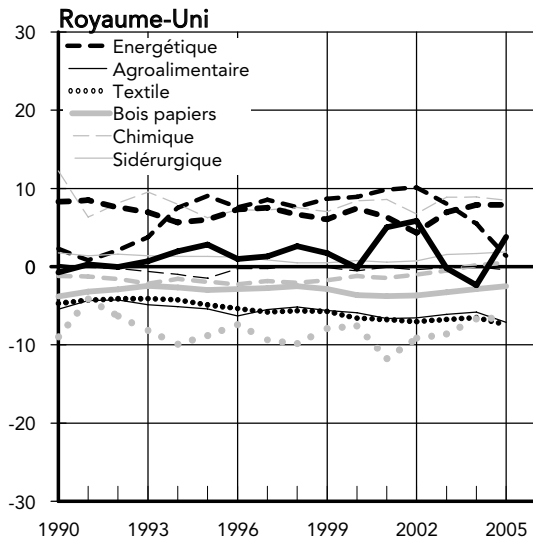


Source : Banque de données Cepii-Chelem

© Coe-Rexecode



Avantages comparatifs par filières (millièmes de PIB)

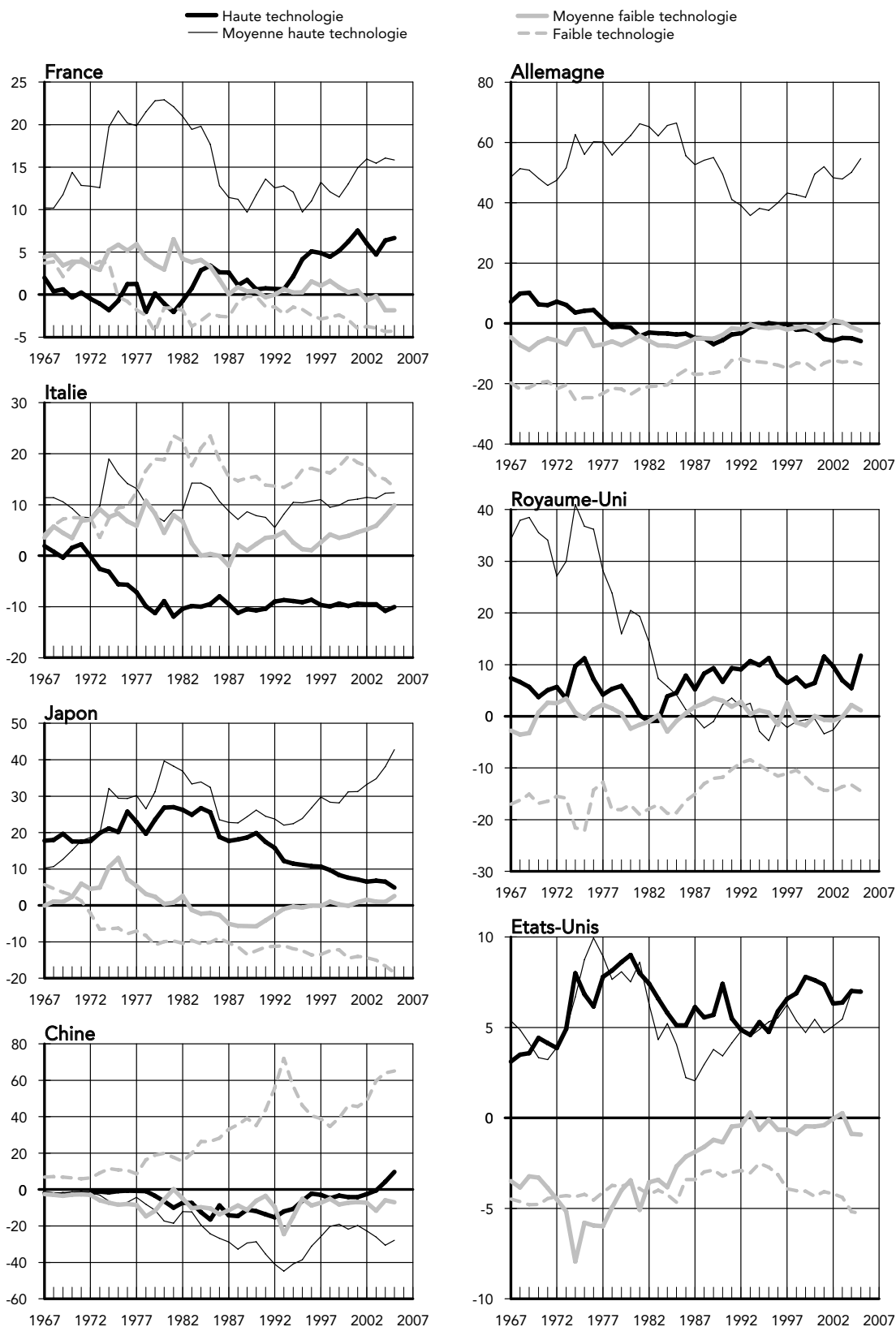


Source : Banque de données Cepii-Chelem

© Coe-Rexecode



Avantages comparatifs par gammes de production



Source : Banque de données Cepii-Chelem

© Coe-Rexecode

Chapitre 4

L'attractivité du territoire France s'affaiblit

Au cours des dernières années, l'attractivité française du territoire s'est érodée. La France figure certes parmi les premiers destinataires européens d'investissements directs étrangers (IDE). Néanmoins, si les entrées d'investissements étrangers sur le territoire sont toujours dynamiques, elles sont de moins en moins créatrices de capacités de production sur le territoire. Par ailleurs, les sorties de capitaux au titre des IDE sont plus dynamiques que ne le sont les entrées. On observe également une dérive défavorable de l'appréciation de l'attractivité de la France par les chefs d'entreprises étrangères. Lorsqu'on cherche les raisons possibles de cette dérive notamment en interrogeant les investisseurs, les conditions réglementaires et fiscales sont très souvent mises en avant. Le fonctionnement du marché du travail est également jugé déficient. A l'inverse, la taille de son marché et la qualité de ses infrastructures sont les principaux éléments positifs qui ressortent des différents baromètres de l'attractivité.

L'attractivité peut se définir comme la capacité d'un territoire donné à attirer, retenir et développer les activités sur son sol. Cette notion d'attractivité renvoie à la théorie de la localisation laquelle se fonde sur l'idée que les choix de localisation résultent de deux forces antagonistes. D'une part, les forces d'agglomération encouragent les entreprises à se concentrer géographiquement afin de bénéficier d'économies d'échelle. L'existence d'une zone à pouvoir d'achat élevée est, de ce point de vue, un facteur important. D'autre part, les forces de dispersion favorisent la dissémination des activités compte tenu des contraintes de disponibilité des ressources naturelles et de la fixité de certains facteurs.

L'attractivité d'un territoire comporte plusieurs dimensions : des dimensions d'image, car les décisions d'implantation sont des décisions humaines, mais surtout des dimensions économiques et financières réelles. Les considérations de coût jouent bien sûr un rôle important, au même titre que les données relatives à l'environnement économique, social, fiscal, et plus généralement à tout ce qui touche à l'environnement des affaires.

Son niveau de vie, sa géographie, son histoire et sa culture font de la France un pays attractif. Aucune grande entreprise mondiale ne peut être absente du

marché français. Mais si on constate une insertion plus poussée de la France dans la répartition des investissements mondiaux, on observe aussi une certaine dérive dans l'évolution des flux de capitaux au détriment du territoire français. Lorsqu'on cherche les raisons possibles de cette dérive notamment en interrogeant les investisseurs, les conditions réglementaires et fiscales sont très souvent mises en avant. Plusieurs indicateurs convergents suggèrent ainsi le besoin d'un réexamen en profondeur de notre environnement institutionnel, social et fiscal pour renforcer l'attractivité de notre territoire.

Cette multi-dimensionnalité rend l'élaboration d'une mesure synthétique de l'attractivité forcément critiquable. Plusieurs moyens peuvent toutefois permettre de l'appréhender. Tout d'abord, une mesure directe de l'attractivité est fréquemment ramenée à celle des investissements directs étrangers (IDE) entrant dans le pays. Les IDE se définissent comme une opération destinée à acquérir ou accroître un intérêt durable dans une entreprise et de détenir une influence dans sa gestion. Cette opération est établie dès lors que l'investisseur étranger détient au moins 10 % du capital. A côté de cet indicateur quantitatif, des indicateurs composites ont été développés en particulier par le



World Economic Forum ou par l'institut IMD de Lausanne. Si ces indices composites sont certes présentés comme des indices de la compétitivité relative des économies, ils relèvent en fait plus d'une notion d'attractivité associée à l'image qu'ont les décideurs internationaux des différentes économies. Ces indicateurs synthétiques présentent plusieurs insuffisances invitant à une lecture prudente de leurs résultats. Ils n'en relèvent toutefois pas moins une dérive régulière de l'attractivité de l'économie française à même d'handicaper le développement des activités sur son territoire.

**Des entrées d'IDE sur le territoire
toujours dynamiques
mais de moins en moins créatrices
de capacités de production**

Parmi les pays développés, la France reste incontestablement un pays attractif. La France se classe à la cinquième position en termes de montants d'investissements étrangers investis dans le pays. Avec un cumul de 531 milliards d'euros investis en valeur comptable en 2005 et 594 milliards d'euros en 2006, la France se place juste derrière l'Allemagne (560 milliards d'euros en 2005). Les flux annuels d'IDE investis en moyenne entre 2002 et 2006 (40 milliards d'euros par an) excèdent largement les entrées d'IDE dans les pays de taille comparable, notamment l'Allemagne (28 milliards d'euros).

Si l'on mesure l'attractivité d'un pays par les entrées d'investissements directs, la France semble donc dans une position relativement favorable. Après deux années creuses en 2003 et 2004 où les IDE sur le territoire français se sont tassés, les entrées d'investissement ont bondi en 2005 à 65 milliards d'euros, et se maintiennent au même niveau en 2006. Sur les huit premiers mois de l'année 2007, les entrées d'IDE en France ont atteint un pic (95 milliards d'euros), poursuivant le redressement amorcé en 2005. Ce niveau est le plus élevé jamais atteint.

En 2006, l'industrie manufacturière a recueilli le tiers des flux d'IDE entrants en France, dont la moitié s'est localisée dans les secteurs de la chimie et agroalimentaires. A l'inverse, avec le recul du secteur automobile en France, les entrées d'IDE sont devenues négatives. L'Union européenne est le principal pourvoyeur d'IDE sur le sol français. Les Pays-Bas viennent en tête, mais une partie importante de ces IDE ne fait que transiter par des holdings (comme par exemple l'acquisition d'Arcelor par Mittal Steel).

L'importance des montants investis en France ne doit pas masquer le recul régulier au cours de ces dernières années du poids des IDE en constitution ou renforcement de fonds propres des entreprises installées en France. Les entrées d'IDE en capital social n'ont représenté qu'un tiers du total des flux d'IDE sur le territoire en 2005 et 2006, contre la moitié entre 2000 et 2003. Au cours des huit premiers mois de l'année 2007, ils n'en représentent que 19 %.

A l'inverse, les entrées de capitaux sous forme de bénéfices réinvestis et d'engagements de filiales vis-à-vis de la tête du groupe étranger ont fortement progressé depuis 2005. Ainsi, entre 2000 et 2007, les entrées de ce type d'IDE ont doublé, passant de 47 milliards d'euros à 95 milliards (sur les huit premiers mois). La proportion de bénéfices réinvestis et d'enga-

**Répartition géographique
des flux d'IDE manufacturiers en France
(en milliards d'euros)**

	2005	2006
Total	17 173	212 03
Asie	-94	407
Etats-Unis	1 952	3775
Union européenne (25)	13 500	15550
Union européenne (15)	13 536	15408
Pays-Bas	4 066	4727
Royaume-Uni	2 628	1846
Allemagne	468	1239
Espagne	1 111	990

Source : Banque de France

**Stock d'IDE sur le territoire évalué en valeur comptable
(en milliards d'euros)**

En milliards d'euros	1994	2000	2002	2003	2004	2005
Allemagne	130,2	506,1	513,0	543,7	527,2	559,8
Espagne	76,3	168,0	245,2	268,9	290,1	311,7
France	133,2	279,2	367,3	425,4	469,2	531,4
Italie	49,3	121,5	120,6	143,2	162,0	186,4
Pays-Bas	84,5	261,9	333,7	337,8	345,0	379,0
Royaume-Uni	154,2	471,0	499,1	481,9	515,5	704,5
Etats-Unis	390,8	1 350,7	1 265,5	1 104,6	1 116,5	1 386,2

Source : Eurostat



Répartition sectorielle des IDE en France (en milliards d'euros)			
	2005 flux	2005 stock	2006 flux
Industries agroalimentaires	4.5	21	5.3
Industries extractives	0.8	12,9	2.2
Raffinerie du pétrole	0.8	3,2	0.3
Bois, édition et imprimerie	1.6	7,6	-0.5
chimie	6.1	50,9	5
Textile et habillement	0.4	2,3	0.1
Caoutchouc et matières plastiques	0.3	3,9	0.6
Métallurgie et travail des métaux	0.7	14,3	1
Industries mécaniques	0.7	17,3	0.3
Matériel de bureau informatique	0.5	3,7	0.4
Radio tv et communication	2.2	11,9	0.3
Autres matériel de transport	-2.7	7,6	-0.1
Véhicules automobiles	0.7	10	-0.4
Industries manufacturières	17.2	175	21.2
Ensemble de l'économie	65.2	532	64.6

Source : Banque de France

gement de filiales vis-à-vis de leur maison mère dans l'ensemble des IDE entrants est passée de 40 % à 80 %.

Au sein des seuls investissements en capital social, les montants investis sous forme de fusions et acquisitions se sont nettement tassés depuis 2003 alors que les entrées d'IDE sous forme d'investissement immobilier se sont accélérées. Il n'y a pas véritablement eu de forte progression des investissements dits « greenfields » générant de nouvelles capacités de production sur le territoire, ce que confirme par ailleurs l'étude de Ernst & Young (voir *infra*). Le montant des entrées d'IDE sous forme de capital social hors fusions et acquisitions et investissements immobiliers, soit le flux d'investissement qui se rapproche le plus de l'investissement « greenfield », ne représente que 6 milliards d'euros en 2006, contre près de 9 milliards d'euros en 2000. Durant cette période, les investissements immobiliers sur le territoire français sont passés de 2 milliards d'euros à près de 9 milliards d'euros.

Les sorties d'IDE ont vivement accéléré depuis trois ans

Il apparaît également une certaine dérive dans l'évolution des flux de capitaux au détriment du territoire français. Si la France est le cinquième pays en termes de destination des investissements directs étrangers, elle est également le troisième pays investisseur à l'étranger. Pendant de nombreuses années les entrées et les sorties d'investissements directs sont demeurées faibles. A

partir de 1998, les investissements français à l'étranger ont commencé à s'accroître sensiblement, tandis que les investissements étrangers en France augmentaient aussi sensiblement, mais dans des proportions moindres. Au total, le flux net des investissements directs à l'étranger (IDE) des entreprises françaises, qui était inférieur à 1 % du PIB jusqu'en 1997, a augmenté jusqu'à 5,5 % du PIB en 1999 et à plus de 10 % en 2000. Il est redescendu ensuite jusqu'à 0,6 % du PIB en 2003, avant de remonter à hauteur de 3,6 % du PIB en 2006. Les ordres de grandeur précédents peuvent être rapprochés de l'investissement productif des entreprises, qui a représenté un peu plus de 10 % du produit intérieur brut en valeur en moyenne au cours des années 1990.

Les investissements français à l'étranger ont doublé entre 2004 et 2005 (97 milliards d'euros), puis ont légèrement reculé en 2006 à 92 milliards d'euros. Sur les huit premiers mois 2007, les sorties d'IDE ont atteint un nouveau pic à 149 milliards d'euros, se rapprochant du niveau atteint en 2000 (193 milliards d'euros). Les investissements français à l'étranger sont principalement à destination des pays de l'Union européenne (près de 60 % de l'ensemble des IDE), et en particulier de l'Allemagne (28 %), de la Belgique et du Luxembourg (17 %) et du Royaume-Uni (6 %). En dehors de l'Union européenne, le principal pays développé destinataire est les Etats-Unis, avec (comme l'Allemagne) 28 % des IDE qui lui sont destinés. Les investissements français dans les pays émergents sont relativement faibles par rapport à ceux vers les pays développés. Un tel constat peut



France : investissements directs étrangers sur le territoire et à l'étranger									
en milliards d'euros l'an	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (8 mois)
Solde des IDE	-75,4	-145,7	-40,6	-1,5	-9,4	-19,5	-32,1	-27,1	-53,7
Sorties d'IDE dont :	-119,1	-192,6	-97,0	-53,6	-47,1	-45,7	-97,3	-91,7	-148,7
IDE en capital social dont :	-82,4	-151,1	-60,9	-41,4	-11,8	-25,7	-27,5	-40,8	-67,6
Investissements immobiliers	-0,3	-0,7	-1,6	-1,3	-1	-1,3	-2,2	-2,9	
Fusions-acquisitions	-58,2	-116	-41,2	-14,8	-5,3	-6,4	-24,9	-24,8	
hors F&A et immobiliers	-23,9	-34,4	-18,1	-25,3	-5,5	-18,0	-0,4	-13,1	
Entrées d'IDE dont : (a)	43,7	46,9	56,4	52,1	37,7	26,2	65,2	64,6	94,9
IDE en capital social dont :	18,2	29,9	23,1	36,0	15,1	4,2	17,7	18,1	18,3
Investissements immobiliers	1,8	2,3	3,1	6,9	9,1	5,9	6,6	8,8	
Fusions-acquisitions	12,6	18,8	13,3	19,1	5,1	-5,7	5,7	3,1	
hors F&A et immobiliers (b)	3,8	8,8	6,7	10,0	0,9	4,0	5,4	6,2	
Bénéfices réinvestis	1,8	2,6	-2,8	-4,8	-1,9	4,8	12,2	11,6	13,7
Autres IDE (engagements des filiales vis-à-vis de la tête de groupe étrangère)	23,7	14,5	36,2	20,9	24,5	17,2	35,3	35,0	62,9
b/a, en %	8,8	18,7	11,9	19,2	2,3	15,2	8,3	9,6	

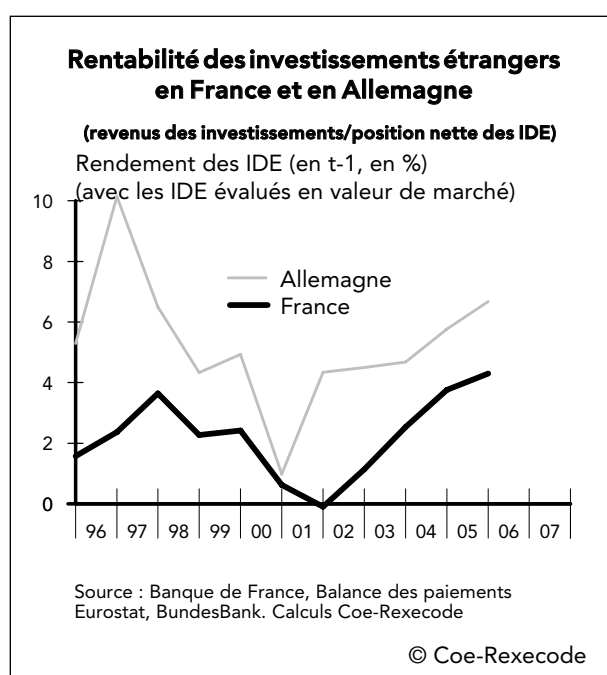
Source : Banque de France hors
Note : F&A et immobiliers = création de filiale ou extension de capacités de filiales existantes

suggérer que le mouvement de délocalisation des entreprises françaises dans les pays à bas salaires reste d'une ampleur limitée. Cependant, d'autres modes d'implantation dans ces pays sont possibles et souvent prédominants (sous-traitance internationale..).

Le dynamisme des IDE en France se retrouve également lorsque l'on calcule un taux de rentabilité du capital étranger investi en France, rapportant les revenus des investissements directs en France au stock de capital étranger installé en France l'année précédente. L'accélération des profits réalisés par des filiales

de groupes étrangers opérant en France depuis 2003 a porté le taux de rentabilité de l'IDE en France à 4,3 % en 2006. Ce même ratio s'établit à plus de 6 % en Allemagne, où le redressement de cet indicateur a été voisin de celui que l'on a pu observer en France.

La mesure des investissements directs à l'étranger reste toutefois très insuffisante pour offrir une vue globale de l'attractivité du territoire France. Elles ne permettent notamment pas de repérer les évolutions des choix de localisation que peuvent effectuer les entreprises multinationales. Celles-ci pouvant par exemple choisir de ne pas développer une unité locale et d'investir de manière privilégiée dans une autre localisation. L'examen des mouvements d'IDE doit alors être replacé dans un contexte plus large de dynamiques comparées de l'investissement productif. Nous avons vu dans la partie 2 que l'investissement industriel en France devenait moins dynamique qu'en Allemagne. En conséquence, la dérive du stock de capital se modère plus en France qu'en Allemagne. Elle est même devenue négative en France en 2004 et 2005 lorsque qu'on regarde le stock de capital brut. S'agissant du stock de capital net, il se contracte depuis 2002.



Forte progression de l'implantation des entreprises étrangères en France

Les implantations étrangères en France peuvent se définir comme l'ensemble des entreprises localisées en France et contrôlées par un groupe étranger. Du point



	Entreprises		effectifs		Chiffre d'affaires		Valeur ajoutée	
	nombre	%	milliers	%	Mds €	%	Mds €	%
Biens de consommation	578	13.5	159	29.8	52.2	39.0	13.6	35.9
Industrie automobile	148	29.4	91	30.7	25.8	23.3	55	27.1
Biens d'équipement	841	17.3	250	37.4	57	43.5	16.5	39.5
Biens intermédiaires	1830	18.5	489	39.3	126.6	49.5	33.5	46.8
Total	3397	17.4	988	36.1	261.5	41.4	69.1	40.3

Source : Insee-Lifi-Diane, Sessi-EAE
Champs : industries hors IAA et énergie de plus de 20 salariés

de vue de la détention du capital des entreprises résidentes par les non résidentes, force est de constater que l'attractivité de la France se trouve confirmée. Au début de l'année 2005, une entreprise industrielle sur six de plus de 20 salariés était sous contrôle étranger. Les filiales de groupes étrangers emploient un million de personnes en France environ et contribuent à hauteur de 40% au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée de l'industrie. L'implantation étrangère en France a fortement progressé depuis dix ans : la part des effectifs des entreprises sous contrôle étranger est passée de 26% en 1994 à 35% en 2005.

Les Etats-Unis arrivent en tête des groupes étrangers contrôlant les entreprises françaises, ce que corroborent par ailleurs les données sur la répartition géographique des flux d'IDE réalisés en France. Ces investissements se sont portés dans les secteurs où ils ont une position dominante : équipements médicaux, équipements automobiles, équipements mécaniques, parachimie et pharmacie. L'Allemagne arrive en deuxième position des entreprises étrangères contrôlant les firmes françaises, en particulier dans les secteurs de l'automobile, de la mécanique et de la fabrication de matériels électriques

L'appréciation qualitative de l'attractivité

Plusieurs organismes publient régulièrement des rapports sur la compétitivité et l'attractivité des économies. Certains d'entre eux construisent des indices synthétiques conduisant à un « classement » des différents pays du monde. Selon les cas, ces indices synthétiques sont destinés à mesurer soit la compétitivité globale de l'économie (WEF, IMD), soit son attractivité pour les investissements internationaux (Banque Mondiale, Ernst&Young, FDI Performance Index du World Investment Report).

D'une manière générale, ces indicateurs synthétiques agrègent des informations élémentaires provenant de données statistique et/ou d'enquêtes d'opinion auprès des décideurs. Ces indicateurs élémentaires sont pondérés de la manière la plus pertinente pour chacune des institutions. Ces indicateurs font l'objet de plusieurs critiques qui peuvent rendre leur lecture contestable. Ils sont considérés comme des instruments hétérogènes mêlant les données statistiques aux données d'enquêtes. Or les opinions sont celles des décideurs ayant répondu à cette enquête. Rien ne garantit la représentativité de l'échantillon en termes d'activité, de taille d'entreprises et de pays d'origine. Par ailleurs, les pondérations utilisés pour confectionner l'indicateur composite sont discutables et apparaissent souvent arbitraires.

Les indicateurs synthétiques de la compétitivité les plus médiatisés sont ceux que publient l'IMD (International Institute for Management Development) et le WEF (World Economic Forum), instituts indépendants suisses séparés depuis 1997.

Le « World competitiveness scoreboard » de l'IMD

L'IMD définit la compétitivité en se référant à la compétitivité des entreprises. L'indicateur synthétique classe les pays en fonction de la qualité d'ensemble de l'environnement offert aux entreprises. L'environnement est divisé en quatre facteurs : la performance macroéconomique, l'efficacité du secteur public, l'efficacité des entreprises et les infrastructures. La performance macroéconomique est évaluée à l'aune de la croissance, le commerce international, les investissements à l'étranger. L'efficacité du secteur public vise à recueillir des informations sur la manière dont la législation, les institutions et les politiques fiscales favorisent ou non la compétitivité des entreprises. L'efficacité des entre-



prises vise à indiquer de quelle manière l'activité est profitable et rentable, au travers du fonctionnement du marché du travail, de la productivité des pratiques managériales. Enfin, les infrastructures regroupent les grandes infrastructures, technologiques et scientifiques, ainsi que la santé et l'éducation. La compétitivité relative des pays étudiés est ainsi appréhendée à partir de 200 indicateurs élémentaires répartis dans ces quatre facteurs. Ces critères peuvent être des données statistiques mesurables ou des données d'enquête, plus subjectives.

L'indicateur global de compétitivité est calculé comme la moyenne des classements obtenus pour chaque indicateur contenus dans les quatre grands facteurs qui divisent l'environnement des entreprises. Deux principales critiques peuvent être formulées sur la méthode de construction de cet indicateur agrégé. La première tient au système de pondération arbitraire des différents indicateurs élémentaires. La pondération est la même quel que soit le critère considéré. L'autre insuffisance méthodologique tient au fait que le calcul de l'indicateur global repose largement sur les résultats d'enquête d'opinions réalisés auprès des décideurs économiques de chaque pays. Les réponses obtenues à partir de chaque panel national ne sont donc, en principe, pas comparables.

Classement établi à partir du World Competitiveness Yearbook			
	2007 sur 55 pays	2006 sur 55 pays	1999 sur 47 pays
Etats-Unis	1	1	1
Singapour	2	3	2
Hong-Kong	3	2	7
Luxembourg	4	9	4
Danemark	5	5	8
Suisse	6	8	6
Islande	7	4	17
Pays-Bas	8	15	5
Suède	9	14	14
Canada	10	7	10
Allemagne	16	25	9
France	28	30	21

Source : IMD-World Competitiveness Yearbook, 2007
La France occupe la 28ème place sur 55 pays étudiés en 2007, soit deux places de mieux que dans le rapport de 2006 mais sept de moins qu'en 1999. La France se situe dans le milieu du classement, derrière l'Inde et de manière plus surprenante, le Chili et la Malaisie. Les points forts de la France avancés par l'institut tels que les performances macroéconomiques et la qualité des infrastructures se trouvent compensés par ses points faibles : l'emploi et le marché du travail, les prélèvements obligatoires.

La France occupe la 28ème place sur 55 pays étudiés en 2007, soit deux places de mieux que dans le rapport de 2006 mais sept de moins qu'en 1999. La France se situe dans le milieu du classement, derrière l'Inde, le Chili et la Malaisie. Les points forts de la France avancés par l'institut tels que les performances macroéconomiques et la qualité des infrastructures se trouvent compensés par ses points faibles : l'emploi et le marché du travail, les prélèvements obligatoires.

Le « Global Competitiveness Index » du WEF

Le « Global Competitiveness Index » est un indicateur récent qui synthétise les deux indices calculés jusqu'ici par le WEF : le « Growth Competitiveness Index » dans lequel les variables macroéconomiques jouaient un rôle important et le « Business Competitiveness Index » reposant davantage sur les facteurs de la compétitivité des entreprises.

L'indicateur global de compétitivité différencie les pays selon trois niveaux. Le premier niveau regroupe les facteurs de base du développement économique : les infrastructures, l'environnement macroéconomique, la santé et l'éducation primaire. La deuxième strate rassemble les facteurs liés à l'amélioration de l'efficacité (marché du travail, des biens, enseignement supérieur, la formation). Le troisième pilier porte sur l'innovation et la modernisation des activités.

L'indicateur que le WEF construit suscite les mêmes critiques que pour celui que calcule l'IMD. Il est établi à partir de résultats d'enquête d'opinions réalisées auprès de décideurs différents selon les pays, rendant ainsi les comparaisons impossibles. Une autre insuffisance de cet indicateur, en tout cas comparativement à celui construit par l'IMD, tient au nombre de critères utilisés. Il n'est que de quelques dizaines alors que l'IMD en analyse plus de 200. Ces critiques sont quelque peu compensées par un système de pondération des résultats différent selon le niveau de développement du pays. Les déterminants de la croissance ne sont en effet pas les mêmes dans les pays développés où la concurrence se fait dans le domaine de l'innovation ou de management que les pays moins développés qui en sont encore à installer des infrastructures. L'indice global donne plus de poids à la technologie pour les pays développés, et au fonctionnement macroéconomique pour les pays moins développés.



Classement établi à partir du Global Competitiveness Yearbook				
	2007/ 131 pays	2006/ 125 pays	1999/ 58 pays	
			GCI	BCI
Etats-Unis	1	1	2	1
Suisse	2	4	6	5
Danemark	3	3	17	7
Suède	4	9	19	4
Allemagne	5	7	25	6
Finlande	6	6	11	2
Singapour	7	8	1	12
Japon	8	5	14	14
Royaume-Uni	9	22	8	10
Pays-Bas	10	11	9	3
France	18	15	23	9

Source: WEF-Global Competitiveness Yearbook, 2007-2008
 GCI : Growth Competitiveness Index
 BCI : Business Competitiveness Index

Selon le WEF, les Etats-Unis arrivent en tête pour la deuxième année consécutive. Une grande partie des pays européens occupe la tête du classement avec toutefois une diversité. L'Allemagne arrive en cinquième position derrière le Danemark et la Suède. Le Royaume Uni perd 7 places en passant de la deuxième position en 2006 à la 9ème place. La France se classe en 18ème position de la compétitivité mondiale sur 131 pays étudiés, soit 3 places de moins que dans le rapport de 2006. Cette perte de vitesse est, selon le WEF, en grande partie due au mauvais fonctionnement du marché du travail (rigidité et relation employeur/salarié) et à l'ampleur du déficit budgétaire et du niveau d'endettement public. En revanche, la France est bien notée sur la qualité de ses infrastructures, la santé et l'éducation.

Certains pays comme la Chine et l'Inde, très compétitifs en matière de prix, se classent assez bas dans le tableau (34 et 48èmes respectivement). Leur avantage de coût est compensé par d'autres insuffisances dans les domaines de l'éducation la formation et l'efficacité des marchés financiers en ce qui concerne la Chine. L'Inde se démarque également par un système éducatif insuffisant, une pauvreté importante et un environnement macroéconomique instable.

Certains organismes calculent un indicateur synthétique destiné à apprécier l'attractivité comparée des pays dans le monde. Ces indicateurs sont construits en combinant deux éléments : la qualité de l'offre nationale et un ensemble de critères de choix de localisation retenus par les investisseurs. L'indicateur synthétique est

Classement 2007 décomposé par critères : comparaison France/Allemagne		
	Classement 2007	
	France	Allemagne
Général	18	5
Institutions	22	5
Infrastructures	2	1
Environnement macro-éco.	59	60
Santé et enseign. primaire	12	40
Enseign. sup. et formation	18	20
Fonctionnement du marché des biens	24	14
Fonctionnement du marché du travail	98	47
Efficacité des marchés financ.	24	14
« Technological readiness »	22	21
Taille du marché	7	5
Innovation	16	3

Source: WEF-Global Competitiveness Yearbook, 2007-2008

obtenu en pondérant les indices élémentaires par l'importance que lui accorde l'investisseur.

Le baromètre de l'attractivité en Europe par Ernst and Young

Le baromètre Ernst and Young de l'attractivité européenne croise deux angles d'attaque. D'une part, il recueille les résultats d'enquêtes auprès des décideurs internationaux sur leurs implantations futures en Europe ainsi que sur l'attractivité des grandes régions du monde. D'autre part, il recense le nombre de projets d'investissement nouveaux (créations et extensions) et les créations d'emploi.

L'échantillon de l'enquête a été construit de manière à rendre compte au mieux du profil des investisseurs internationaux en Europe. Les entreprises interrogées sont pour moitié des filiales de groupes étrangers installées en Europe, et pour l'autre moitié les maisons mères installées à l'étranger opérant dans les secteurs de l'industrie ou des services. Les résultats de cette enquête pour l'année 2006 montrent que l'Europe perd quelque peu son attractivité au profit des marchés émergents. Les pays d'Europe (occidentale et PECO) et les Etats-Unis composent désormais avec la Chine et l'Inde, dont l'image économique s'est améliorée ces dernières années, sans pour autant que ces économies satisfassent toutes les attentes des investisseurs internationaux, notamment en ce qui concerne la qualification de la main d'œuvre ou la R&D. La montée en puissance de la Chine, et dans une moindre mesure de l'Inde affecte la



position concurrentielle des PECO. La compétitivité de ces derniers en matière de coût salariaux diminue aux yeux des investisseurs internationaux. En 2007, la Russie et le Brésil ont fait une percée remarquable dans ce classement, écartant la France du peloton des 10 pays les plus attractifs, alors qu'elle était encore à la 9^{ème} place en 2006. En particulier, les investisseurs internationaux se disent moins enclins à implanter des activités de R & D en France, mais aussi en Allemagne, au profit du Japon, de la Chine et de l'Inde.

En ce qui concerne les implantations réalisées en Europe, les investissements directs étrangers en Europe ont augmenté de 15% en 2006. Le Royaume-Uni et la France restent les deux destinations principales pour les implantations internationales, accueillant respectivement 19% et 16% du total des IDE en Europe. En 2006, le nombre d'implantations au Royaume-Uni s'est sensiblement accru alors que les investissements en France plafonnent. L'Allemagne enregistre également une forte progression des IDE réalisés sur son territoire, se plaçant ainsi à la troisième place juste devant l'Espagne. Les pays d'Europe occidentale se caractérisent en général par un bon score en termes de projets mais ceux-ci ne sont pas toujours de forts pourvoyeurs d'emplois (64 emplois créés en moyenne par projet contre 101 emplois en ce qui concerne l'Europe à 25 pays). La France affiche le plus faible résultat, avec en moyenne 53 emplois créés par projet. En 2007, comme en 2006, la proportion de nouvelles implantations (*greenfield*) continuent à dominer les implantations internationales en Europe : 71 % des projets enregistrés sont des créations, pour seulement 29% d'extensions de projets existants. La France fait figure d'exception dans la mesure

où elle enregistre seulement 57% d'implantations nouvelles contre 43 % d'extension d'implantations existantes. L'importance de ces extensions d'implantations existantes peut fournir une part d'explication au faible nombre d'emplois créés par projet.

La principale réserve que l'on peut adresser à cette étude concerne les incertitudes entourant les conditions de réalisation de l'enquête. Le baromètre est fondé sur la double approche enquête / recensement des flux d'implantation. Or, on observe que le classement des pays européens diffère considérablement selon l'une ou l'autre approche. Par exemple, l'Allemagne est la championne incontestée en termes d'image alors qu'elle ne figure qu'à la quatrième place des entrées d'investissement en Europe. A l'inverse, le Royaume-Uni se révèle plus attractif que ne le laisse présager une image mitigée.

L'indicateur « Doing Business » de la Banque Mondiale

Dans son rapport intitulé « Doing Business », la Banque Mondiale mesure les conditions de l'environnement réglementaire des affaires dans 178 pays. Cette analyse est fondée sur l'examen du cadre juridique et réglementaire existant dans chacun des pays plutôt que sur une enquête d'opinion. Il ne s'agit pas d'un indicateur d'attractivité stricto sensu, mais il constitue un élément d'appréciation du coût de la réglementation que les firmes multinationales examineront avant tout choix de localisation.

L'indicateur de « facilité à faire des affaires » synthétise plusieurs indicateurs élémentaires tels que le degré de réglementation en matière de création d'entreprise et cessation d'activité, l'étendue de la protection légale de la propriété, le degré de flexibilité du marché du travail, les charges fiscales pesant sur les entreprises.

Cet indicateur est réputé comme étant l'un des plus sérieux sur le plan technique. Il souffre cependant de deux insuffisances. La première tient au fait qu'il ne couvre que la réglementation des affaires. Il ne tient pas compte d'autres éléments explicatifs de l'attractivité, ou de la compétitivité tels que la proximité d'un pays à de grands marchés, la qualité des infrastructures, la sécurité des biens par rapport au vol, la situation macroéconomique ou bien l'efficacité des institutions. La deuxième insuffisance a trait au caractère délicat de l'exercice consistant à comparer des systèmes juridiques nationaux, marqués par de forts particularismes culturels et historiques.

Classement établi à partir du baromètre Ernst and Young de l'attractivité			
	2007	2006	2005
Chine	1	2	1
Etats-Unis	2	1	2
Inde	3	4	3
Allemagne	4	3	5
Russie	5	>10	9
Royaume-Uni	6	6	6
Pologne	7	5	4
Japon	8	8	>10
Brésil	9	>10	>10
Rép. tchèque	10	7	7
France	>10	9	8

Source : Ernst and Young, Baromètre de l'attractivité européenne, 2007
Il n'existe pas de classement européen avant 2005.



Classement établi à partir de l'indicateur « Doing business »			
	2007/ 178 pays	2006/ 175 pays	2005/ 20 pays
Singapour	1	1	3
Nouvelle-Zélande	2	2	1
Etats-Unis	3	3	2
Hong Kong, Chine	4	5	4
Danemark	5	7	12
Royaume Uni	6	6	7
Canada	7	4	8
Irlande	8	10	15
Australie	9	8	5
Islande	10	12	>20
Allemagne	20	21	>20
France	31	35	>20

Source : Banque Mondiale, Doing Business, 2008.
Il n'existe pas de classement européen avant 2005. Pour l'année 2005, seuls 20 pays font l'objet d'un classement général

En 2007, Singapour se classe en première position devant la Nouvelle-Zélande et les Etats-Unis. La France se positionne à la 31ème place derrière la Géorgie (18ème position) et l'Arabie Saoudite (la 23ème place). Ce classement assez médiocre de la France s'expliquerait notamment par une mauvaise position en matière de délais et de coûts d'enregistrement des droits de propriété ainsi que dans le domaine du droit du travail (rigidités en matière d'embauche, heures travaillées). Les positions françaises sont par contre assez bonnes en matière de création d'entreprise (coûts, délais, capital requis) et de cessation d'activité, de transparence des procédures contractuelles, de durée et de coût des procédures judiciaires civiles, de procédures concernant le commerce international (exportations notamment).

Le tableau de bord de l'innovation de la Commission européenne

La Commission Européenne effectue chaque année un suivi du « processus de Lisbonne ». Plusieurs domaines sont analysés : le contexte économique, l'emploi, l'innovation, les réformes économiques la cohésion sociale et l'environnement. La Commission n'établit aucun classement global de la compétitivité entre les pays qu'elle étudie mais construit un indicateur global d'innovation. Cet indicateur agrège plusieurs critères tels que l'importance de l'éducation secondaire et supérieure, les dépenses de R&D, l'emploi dans les secteurs de haute technologie, les dépôts de brevets.

Classement établi à partir du tableau de bord de l'innovation		
	2006/33 pays	2001/17 pays
Suède	1	1
Suisse	2	
Finlande	3	3
Danemark	4	6
Japon	5	5
Allemagne	6	9
Etats-Unis	7	2
Luxembourg	8	13
Royaume-Uni	9	4
Islande	10	
France	12	10

Source : Commission Européenne, European Innovation Scoreboard, 2006.

Sur 48 pays analysés par la Commission, la France se situe à la 14ème place en 2006, soit deux places de moins que l'année précédente. La France fait tout de même partie du deuxième groupe de pays les plus performants en matière d'innovation¹. De son côté, l'Agence française des investissements internationaux (AFII) élabore un tableau de bord de l'attractivité en France sans tenter d'établir une pondération synthétique unique de tous les indicateurs qu'elle construit, ce qui empêche tout classement unique à la façon de l'IMD ou du WEF. Ce tableau de bord est destiné à pointer les forces et faiblesse de l'attractivité du territoire français dans plusieurs domaines comparativement à neuf pays (Les Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, l'Espagne, la Belgique, les Pays-Bas et la Pologne). Ces domaines regroupent les investissements et les talents attirés par la France ainsi que les déterminants des localisations (le marché, les ressources humaines, l'innovation, les infrastructures, l'environnement administratif, les coûts et la fiscalité)

La France se place bien dans plusieurs domaines comme les investissements directs et les emplois liés aux investissements *greenfields*. Les principaux points forts de son attractivité sont les infrastructures, la productivité du travail, la facilité de création d'entreprise et la fiscalité sur les personnes. La France est en revanche mal placée en matière de réglementation du marché du travail, de niveau de cotisations sociales et de climat social (jours de grève).

¹ « La compétitivité française en 2006 », Document de travail, n° 1, janvier 2007. Pour une analyse détaillée de la position de la France dans les dépenses d'investissement dans le savoir.



	Points forts et points faibles de l'attractivité de la France selon le baromètre de l'AFII		
	Premier	Rang de la France	
	parmi les 10 pays de référence ¹	2006	2005
	Classement 2006		
Trains : lignes à grande vitesse	France, Espagne	1	1
Facilité de création d'une nouvelle entreprise	États-Unis, France	2	2
Fiscalité sur les personnes	Royaume-Uni, France	2	2
Emplois greenfields	Royaume-Uni, France	2	2
Productivité par personne employée	États-Unis, Belgique	3	3
Flux d'IDE reçus en milliards d'euros	Royaume-Uni, États-Unis	3	3
Croissance de la population	États-Unis, Espagne	4	4
Fiscalité des impatriés	Royaume-Uni, Pays-Bas	4	4
Dépenses de R&D/PIB	Japon, États-Unis	4	5
Capital-investissement (% PIB)	États-Unis, Royaume-Uni	4	5
Transport aérien (en passager-kilomètre)	Pays-Bas, États-Unis	5	4
Taille du marché-accessibilité	Pays-Bas, Belgique	5	5
Investissement des entreprises (longue période)	États-Unis, Espagne	5	5
Compétences linguistiques	Pays-Bas, Belgique	5	5
% des 25-34 ans diplômés du supérieur	Japon, Belgique	5	5
Fiscalité des entreprises	Royaume-Uni, Pays-Bas	5/9	Ns
Coût horaire du travail ouvrier	Pologne, Espagne	6	4
Internet haut débit	Pays-Bas, Belgique	6	5
Croissance du PIB sur longue période	Pologne, États-Unis	7	8
Nombre de jours de grève	Pologne, Japon	8	8
Souplesse de la réglementation du travail	États-Unis, Japon	9	9
Cotisations sociales	États-Unis, Royaume-Uni	9	10

Source : AFII
¹ États-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Pays-Bas, Belgique, Italie, Espagne, Pologne

Où se positionne réellement la France ?

Les rapports du WEF et de l'IMD mobilisent plusieurs centaines d'indicateurs et pallient l'absence de certains indicateurs statistiques fiables par la réalisation d'une enquête internationale d'opinion. Ces deux instituts classent la France en 2007 à la 28ème et 18ème place respectivement, soit un écart de 10 places qui trouve une part d'explication dans la méthodologie utilisée.

L'indicateur global de compétitivité construit par l'IMD pondère de la même manière les différents

critères, constitué pour deux tiers de données statistiques et pour un tiers de données d'enquête. Il en résulte que les points forts de la France comme les infrastructures matérielles et scientifiques sont insuffisamment valorisés. En outre, les points faibles sont souvent situés dans les domaines qualitatifs, soit des critères propices à de grands écarts d'interprétation (une culture nationale fermée aux idées étrangères). L'indicateur calculé par le WEF accorde plus d'importance aux points forts de la France tels que l'éducation supérieure, la taille du marché et l'innovation. Ce système de pondération aboutit à un indicateur global

Tableau de synthèse			
	Premier pays	Rang de la France	Rang de la France parmi les 10 pays de référence retenus par l'AFII ¹
Compétitivité			
WEF	Etats-Unis	18 sur 131	6
IMD	Etats-Unis	28 sur 55	7
Attractivité			
BM	Singapour	31 sur 178	7
E&Y	Chine	>10	>5

¹ États-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Pays-Bas, Belgique, Espagne, Italie, Pologne



**Synthèse des points forts
et des points faibles de la France**

Points forts	Point faible
Infrastructures Taille du marché Education supérieure	Fonctionnement du marché du travail

qui place la France à la 18ème position, ce qui paraît moins sévère que le classement de l'IMD, et sans doute plus juste.

Si l'on se concentre sur les dix pays de référence suivis par l'Afii (Etats-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Pays-Bas, Italie, Belgique, Espagne et Pologne), on peut dégager une position assez nette de la France. Elle se placerait autour du 6-7ème rang devant l'Italie, l'Espagne et la Pologne (sauf pour E&Y). L'attractivité française serait favorisée, selon ces études,

par la taille de son marché, la qualité de ses infrastructures et le niveau d'éducation supérieure. En revanche, elle serait pénalisée par un fonctionnement trop rigide de son marché du travail.

En guise de conclusion, on peut avancer que l'attractivité du territoire française ne s'est pas améliorée au cours de ces dernières années. La France figure parmi les premiers récipiendaires européens d'investissements étrangers, notamment en raison de la taille de son marché et de la qualité de ses infrastructures mais ces investissements génèrent de moins en moins de capacités de production. En outre, les indicateurs qualitatifs de l'attractivité montrent que si la France bénéficie de qualités indéniables telles que ses infrastructures ou encore la taille de son marché, elle est handicapée par le mauvais fonctionnement de son marché du travail.



Annexes

Annexe 1

Estimation économétrique du comportement
des marges dans l'industrie73

Annexe 2

Les performances de l'Allemagne en matière d'exportation
sont-elles liées à la hausse parallèle des importations
en provenance d'économies à faibles coûts salariaux relatifs ? ...89

Annexe 1

Estimation économétrique du comportement des marges dans l'industrie

Nous effectuons dans cette première annexe une étude comparative des lois de formation des prix et des comportements de marge des entreprises des secteurs manufacturiers allemand et français. Les tests économétriques effectués permettent d'identifier les taux de marge comme des composantes non observées des prix et de tester leurs déterminants. Nous montrons que les entreprises du secteur manufacturier allemand augmentent leurs taux de marge essentiellement sur les marchés intérieurs. Les entreprises françaises et les entreprises allemandes tendent par contre à comprimer leurs marges sur les marchés extérieurs. Il apparaît ainsi que les entreprises françaises maintiennent leur compétitivité-prix en baissant leurs marges simultanément sur les marchés extérieurs et sur les marchés intérieurs. Contrairement à une idée reçue, il semble également que les évolutions relatives des coûts autres que le travail (consommations intermédiaires et taxes) n'ont pas été déterminantes sur les évolutions relatives des prix de production. Selon les tests économétriques réalisés, il semble même que les hausses observées des prix de production observés en Allemagne et en France ont réduit les taux de marge sur les marchés extérieurs avec la même intensité. Enfin, une analyse des déterminants des taux de marge est présentée et montre que ceux-ci sont surtout sensibles aux prix relatifs des consommations intermédiaires, au taux d'utilisation des capacités de production et au coût d'usage du capital.

L'objectif de cette section est de mettre en évidence les lois de formation des prix et les comportements des taux de marge dans les secteurs manufacturiers allemands et français. Les tests économétriques usuels sur les fonctions d'exportation des produits manufacturiers de la France et de l'Allemagne montrent que les demandes mondiales adressées à chaque pays sont le principal déterminant des évolutions des exportations. Cependant, ces demandes mondiales évoluent de manière assez similaire, en dépit d'une orientation géographique des exportations allemandes un peu plus favorable que celle de la France, car davantage tournée vers les marchés extérieurs à forte croissance. On évoque souvent le rôle potentiel des écarts des demandes intérieures. Comme l'ont montré Erkel-Rousse et Sylvander (2006, 2007), le différentiel de demande interne n'a pas un effet direct sur l'écart des demandes étrangères adressées à la France et à l'Allemagne. Certes les exportateurs allemands bénéficient d'une demande française plus dynamique alors que les exportateurs français souffrent d'une demande allemande moins soutenue (surtout depuis la première moitié des années 2000). Mais pour autant cette situation induit un écart de demandes étrangères totales (et de demandes mondiales adressées à chaque pays) d'une faible ampleur. L'analyse fine des données montre que les écarts de croissance entre les demandes mondiales de la France et de l'Allemagne ne sont pas du même ordre de grandeur que les écarts des exportations observés entre la France et l'Allemagne.

L'évolution relative des compétitivités-prix de la France et de l'Allemagne ne paraît pas non plus être susceptible d'expliquer le décrochage des exportations françaises en dépit d'une évolution des coûts unitaires salariaux nettement plus favorable en Allemagne depuis la première moitié des années 2000. Quant à la responsabilité de l'appréciation de l'euro souvent évoquée pour expliquer les difficultés françaises à l'exportation, elle ne peut s'appliquer aux évolutions comparées des exportations françaises et allemandes : confrontée aux mêmes variations de change depuis 2000, la France perd des parts de marché tandis que l'Allemagne en gagne. Le point essentiel sur lequel il faut insister est que la perte de compétitivité-coût des produits français vis-à-vis des produits allemands a été jusqu'à présent compensée intégralement par les efforts relatifs de marge, plus soutenus par les exportateurs français. C'est au prix d'une dégradation sensible des taux de marge des entreprises françaises en comparaison de ceux des entreprises allemandes que la compétitivité-prix externe des produits français ne s'est pas détériorée par rapport aux produits allemands sur la période étudiée. Dans la partie qui suit, nous chercherons à mettre en évidence les lois de formation



des prix dans les secteurs manufacturiers allemands et français et nous testerons les déterminants des comportements de marge des entreprises. Nous montrerons que les exportateurs allemands ont vu leur coût salarial unitaire baisser, ce qui a permis d'augmenter les marges sur les marchés domestiques. Sur les marchés extérieurs par contre, les taux de marge des entreprises allemandes et françaises diminuent. Enfin, nous traiterons de la question de l'économie de bazar et ses effets sur la compétitivité. Nous montrerons que cette hypothèse doit être nuancée.

1- Les lois de comportement des prix : comparaison France /Allemagne

Les lois de comportement des prix peuvent être appréhendées soit par les prix de la valeur ajoutée, soit par les prix de production. Habituellement, on suppose que les entreprises fixent le prix en situation de monopole. La forme générale de la loi de formation du prix est celle d'un ajustement par un modèle à correction d'erreur du prix effectif au prix désiré. Le prix désiré étant lui-même déterminé par l'application d'un taux de marge désiré au coût unitaire de production. L'hypothèse comportementale sous-jacente stipule que les entreprises ont des exigences financières et cherchent continuellement à réduire l'écart entre leur situation financière réelle et leur position financière désirée. En pratique, l'objectif financier qui joue sur la formation des prix est appréhendé sous différentes formes : taux de profit, taux de marge, écart à une norme d'endettement.

Les déterminants de la dynamique des prix

La norme de profit des entreprises

La spécification théorique canonique du comportement de maximisation des profits conduit à adopter une cible de long terme de l'équation de prix de la valeur ajoutée, sous la forme d'une frontière des coûts de facteurs qui met en liaison directe les prix à l'ensemble des coûts des facteurs. Une approximation linéaire de l'équation du prix de la valeur ajoutée a la forme suivante :

$$\log(p_t^*) = \alpha \log(W_t) + (1-\alpha) \log(ck_t)$$

Avec

p_t^* le prix de la valeur ajoutée,

W_t le salaire chargé,

ck_t le coût d'usage du capital,

et α l'élasticité du prix au salaire.

Mais afin d'obtenir une boucle prix-salaire plus stable, on préfère dans les modèles macro-économétriques utiliser une équation spécifiant à long terme une élasticité unitaire des prix de la valeur ajoutée au coût salarial unitaire. Le taux de marge désiré est supposé s'appliquer aux seuls coûts variables :

$$\log(p_t^*) = \log(CSU_t) + \log(1 + \pi)$$

Avec CSU_t le coût salarial unitaire et π le taux de *mark-up* qui est le coefficient que les entreprises ajoutent à leur coût salarial unitaire en vue de dégager un profit non nul. Les entreprises disposent d'un pouvoir de marché leur permettant de rémunérer les facteurs de production en-dessous de leur productivité marginale à l'équilibre, le taux de *mark-up* est alors un déterminant du partage de la valeur ajoutée.

Le niveau des prix réagit à toute variation de coût unitaire afin d'assurer un taux de marge constant (le taux de marge est estimé par le rapport des prix aux coûts unitaires). Il est ainsi supposé que les hausses des salaires sont répercutées par les entreprises sur les prix de manière à ce que le partage salaires-profits puisse se rétablir à long terme. Dès que la norme de long terme est dépassée, une politique de modération des prix s'enclenche. La variable CSU_t est le coût salarial unitaire défini le ratio entre le salaire W_t et la productivité $ProdL_t$:



$$CSU_t = \frac{W_t}{Pr odL_t}$$

On suppose que les tensions sur les marchés du travail n'influent qu'indirectement sur la fixation des prix d'offre à travers leur effet sur la fixation des salaires. La dynamique de court terme consiste à supposer que les prix croissent pour répercuter les hausses des coûts et pour combler l'écart entre le taux de marge observé et le taux de marge d'équilibre. Habituellement, on introduit le taux d'utilisation des capacités pour rendre compte de la hausse accélérée du taux de marge des entreprises en régime de croissance contrainte par le niveau de l'offre, et on impose l'homogénéité dynamique des prix aux coûts salariaux unitaires afin de rendre le taux de chômage d'équilibre indépendant du niveau d'inflation.

Dans ce qui suit, nous chercherons à mettre en évidence les faits empiriques relatifs à chaque déterminant de la formation des prix : le coût salarial unitaire et le coût d'usage du capital.

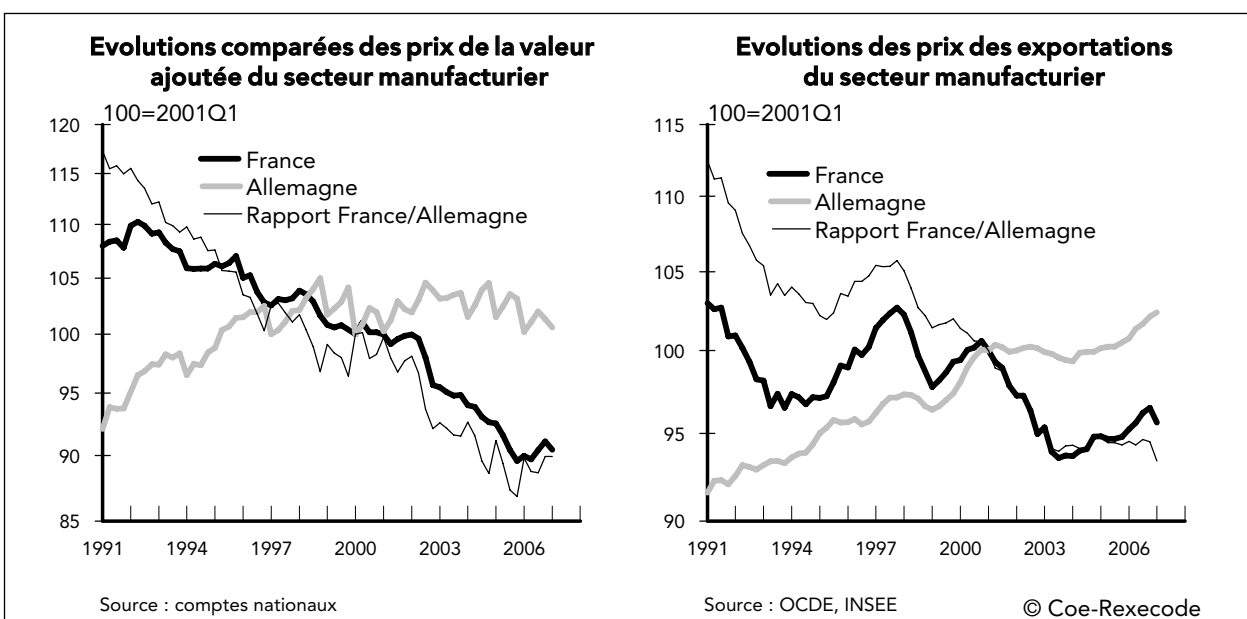
Evolutions des déterminants des prix de la valeur ajoutée

L'évolution trimestrielle des prix de la valeur ajoutée

L'évolution du prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier français est décroissante, contrairement à ce que l'on observe pour l'évolution du prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier allemand. Le prix relatif de la valeur ajoutée (ratio prix de la VA France/ prix de la VA allemande) baisse continuellement pour atteindre au deuxième trimestre 2007 un niveau inférieur de 10 % à celui atteint au premier trimestre 2001. L'évolution défavorable du prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier français s'est traduite en des baisses relatives des prix des exportations et des prix de production du secteur manufacturier français.

Depuis le dernier trimestre 2003, l'évolution des coûts salariaux unitaires est défavorable au secteur manufacturier français

En termes de coût salarial unitaire, la valeur ajoutée (en volume) du secteur manufacturier français évolue moins rapidement que celle de l'Allemagne. Du fait de la politique de modération salariale allemande (le secteur manufacturier allemand est celui qui a réalisé le plus d'effort dans la maîtrise des coûts salariaux), la masse salariale chargée a évolué à rythme moins rapide en Allemagne, du moins jusqu'au deuxième trimestre 2006. Le rapport des coûts salariaux unitaires est beaucoup moins favorable à la France que ne l'est le rapport des prix de la valeur ajoutée ou des prix de production.



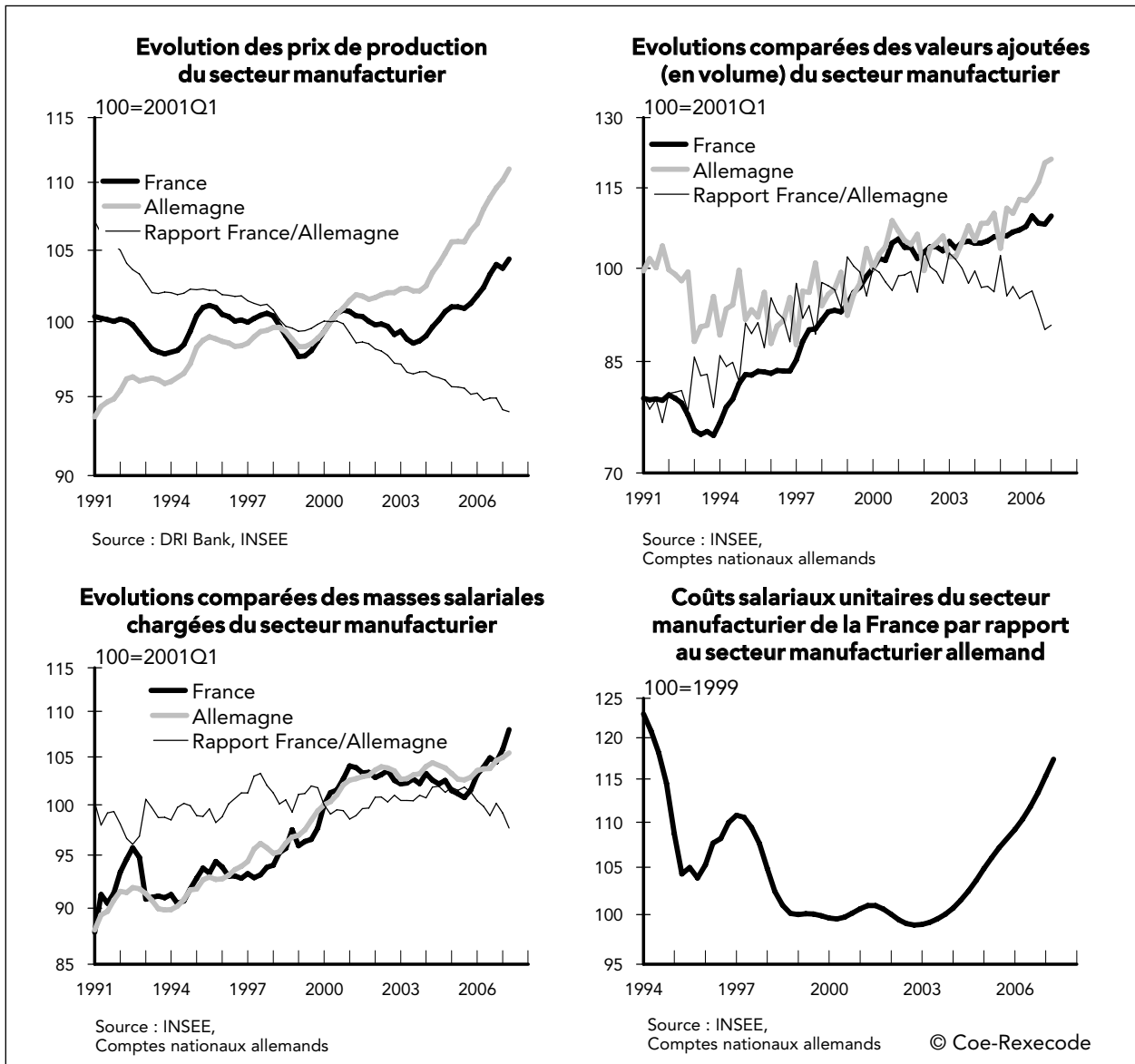


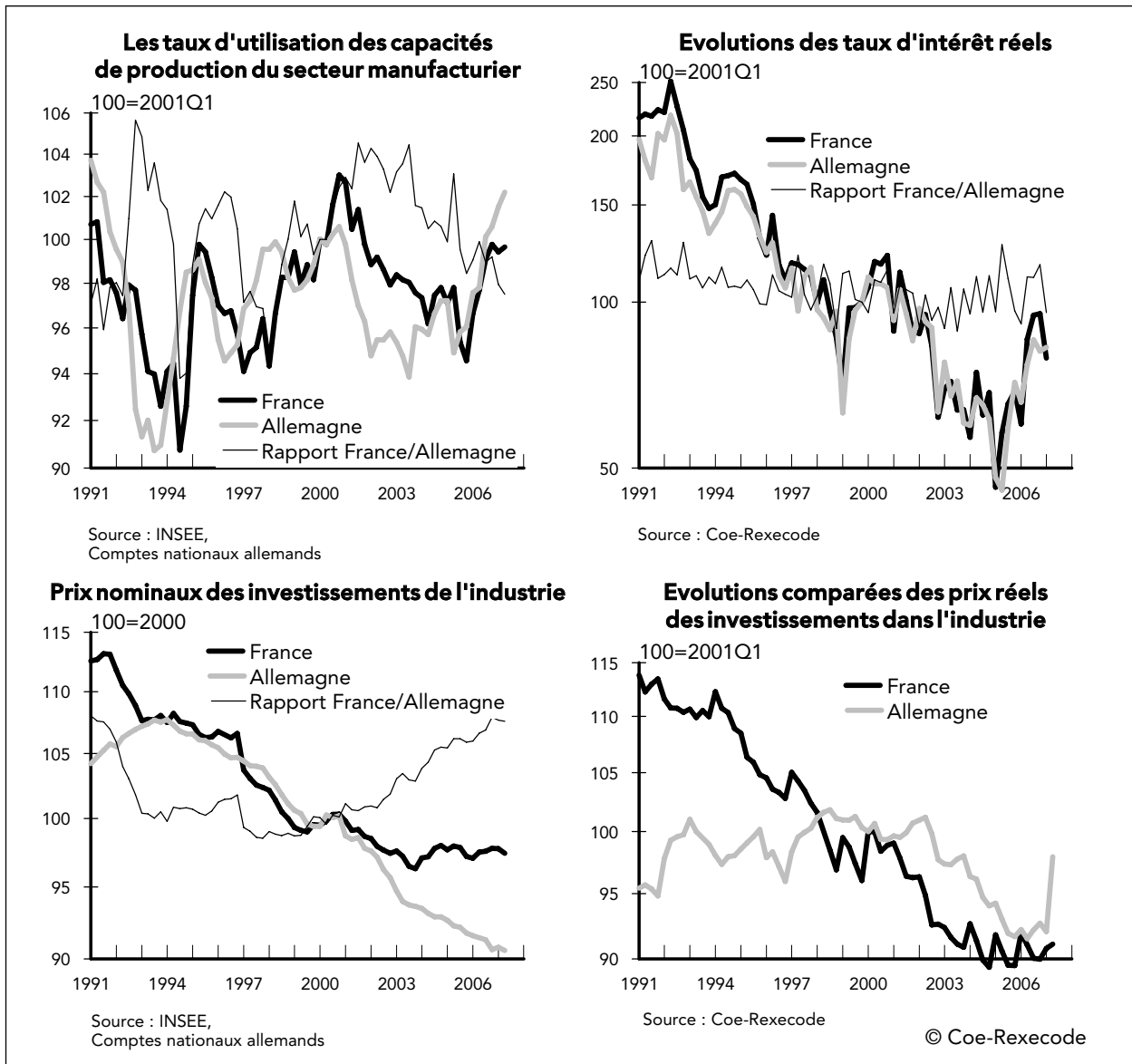
Les taux d'utilisation des capacités de production

En comparant les évolutions des taux d'utilisation des capacités de production de l'Allemagne et de la France, il est possible de rendre compte de l'accélération du taux de marge ces des entreprises du secteur manufacturier allemand. En se référant au premier trimestre 2001 comme période de référence, les tensions sur les capacités de production ont été beaucoup plus fortes dans le secteur manufacturier français durant la période 2000-2004. Depuis, les tensions sont beaucoup plus présentes dans le secteur manufacturier allemand, ce qui à terme tend à pousser les prix à la hausse et à dégrader la compétitivité.

L'évolution du coût d'usage du capital est défavorable au secteur manufacturier français

Le coût d'usage du capital reste une mesure difficile à établir. Néanmoins, on peut avoir une certaine idée en comparant les éléments observables du coût d'opportunité du capital. Si sur la période étudiée (premier trimestre 1991-deuxième trimestre 2007), on peut raisonnablement supposer que les entreprises font face aux mêmes taux d'intérêt de court terme, les taux d'intérêt réels de long terme restent très légèrement supérieurs aux taux allemands. Les taux d'intérêt réel moyens (mesurés par la demi-somme des taux courts et des taux de long terme) convergent sans pour autant éliminer le spread portant sur les taux longs.





Enfin, depuis 2003, les évolutions du prix des investissements réels (mesuré par le rapport du prix des investissements de l'industrie au prix de la valeur ajoutée) ont été beaucoup plus marquées pour l'Allemagne. La hausse des prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier allemand tend à réduire le prix réel des investissements et à encourager l'investissement.

Estimation économétrique des prix de la valeur ajoutée des secteurs manufacturiers

Un premier test consiste à vérifier s'il existe une relation de long terme entre le prix de la valeur ajoutée et ses déterminants. Deux spécifications sont estimées : celle qui fait référence à la frontière des prix qui lie le prix de la valeur ajoutée au salaire chargé et au coût d'usage du capital (relation 1), et celle que l'on qualifie de néo-keynésienne qui explique l'évolution du prix de la valeur ajoutée par celle du coût salarial unitaire (relation 2). Les tests habituels de cointégration confirment, selon les deux spécifications retenues, qu'il existe une relation de long terme entre le prix de la valeur ajoutée, le salaire et le coût d'usage du capital et que cette relation est unique.

Les tests économétriques sont réalisés selon la méthode usuelle en deux étapes à la Engle Granger (modèle à correction d'erreurs) et par le modèle à composante inobservée qui permet d'identifier la nature stochastique ou déterministe du trend. Dans ce qui suit, on s'intéresse aux relations de long terme, et on privilégie dans la suite l'utilisation du modèle à composantes inobservées (UCM) qui permet de tester si l'écart existant entre le prix de la valeur



Test de Johansen pour l'estimation du prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier France (relation de long terme avec constante) Test de rang sous restriction				
H 0 : Rank = r	H 1 : Rank > r	Eigenvalue	Trace	Valeur critique
0	0	0.3564	42.24	42.20
1	1	0.1728	15.79	25.47
2	2	0.0709	4.41	12.39

ajoutée et les coûts unitaires (qui est une mesure des taux de marge) est stochastique ou déterministe. Le modèle UCM consiste à estimer le système d'équations suivant :

$$\log(p_t^*) = \log(CSU_t) + Z_t + e_t$$

Avec $Z_t = \log(1-\pi)$ la mesure du taux de mark-up. Le taux de *mark-up* est supposé suivre un processus non stationnaire :

$$Z_t = Z_{t-1} + \beta_t + u_t$$

$$\beta_t = \beta_{t-1} + z_t$$

Avec :

u_t les chocs aléatoires portant sur les marges,

β_t : la pente du trend stochastique,

z_t : les aléas qui perturbent la pente du trend stochastique.

Les estimations économétriques des élasticités permettent de retrouver les parts relatives des facteurs de production (travail, capital) dans la valeur ajoutée (tableau ci-dessous). Le différentiel de coût d'usage du capital existant entre les deux secteurs peut expliquer une partie de l'élévation du prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier allemand. Mais les évolutions des salaires (ou les évolutions du coût salarial unitaire) tendent à comprimer le prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier allemand. Seule la croissance du taux de *mark-up* pratiqué par les entreprises allemandes permet d'expliquer la hausse relative du prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier allemand.

Les élasticités sont proches entre le secteur manufacturier allemand et le secteur manufacturier français et à partir des tests habituels de spécification, il est possible de retenir des valeurs communes des élasticités : une élasticité au coût salarial unitaire de 0.7 et une élasticité au coût d'usage de 0.3. Les trends d'évolution des prix de la valeur ajoutée paraissent être différents entre les deux pays. Après avoir contrôlé les coûts du travail (salaire ou coût salarial unitaire) et les coûts d'usage du capital, le prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier français semble contenir une composante non observée (qui est une mesure du *mark-up*) décroissante dans le temps (graphique page 79), alors que le trend stochastique (assimilé au *mark-up*) du prix de la valeur ajoutée du secteur manufacturier allemand est croissant dans le temps.

Variable	Spécification 1 France		Allemagne	
	Paramètre Estimation	Standard Erreur	Paramètre Estimation	Standard Erreur
Modèle MCE				
Constante	0,32	0,01	0,19	0,00
Salaire	0,78	0,03	0,82	0,02
Coût d'usage	0,22	0,03	0,18	0,02
Trend déterministe	-0,01	0,00	-0,01	0,00
Modèle UCM				
Spécification 2				
Coût salarial	0,756		0,796	
Ecart-type du niveau trend stochastique				
Ecart-type de la pente du trend stochastique				



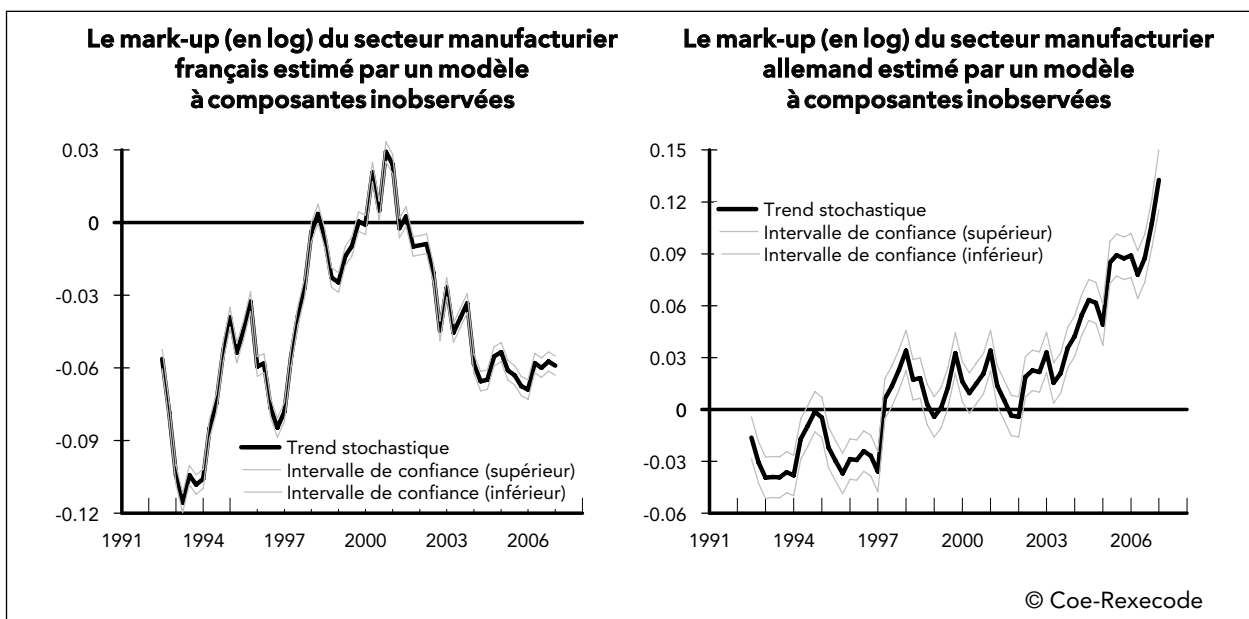
Le caractère non stationnaire du taux de *mark-up* dans les secteurs manufacturiers

Le premier résultat notable de ce test économétrique est l'instabilité des comportements de *mark-up* qui s'explique par la nature stochastique du processus du taux de *mark-up*. En effet, le processus du *mark-up* est une « marche aléatoire » : tout choc qui vient perturber le *mark-up* influence ce dernier de manière permanente. Le taux de *mark-up* apparaît concave dans le secteur manufacturier français (sur la période étudiée) alors que le taux de *mark-up* du secteur manufacturier allemand est croissant dans le temps.

L'estimation du rapport entre les prix de la valeur ajoutée des deux secteurs manufacturiers permet de confirmer que les différentiels des coûts salariaux et des coûts d'usage du capital ne sont pas suffisants pour expliquer le différentiel d'évolution des prix de la valeur ajoutée. Le trend du rapport relatif des prix de la valeur ajoutée est à la baisse de manière continue sur la période étudiée. Après avoir été relativement stable entre 1997 et 2000, la tendance stochastique du rapport des prix de la valeur ajoutée a été à la baisse à l'exception de l'année 2005.

Estimation du prix relatif (France/Allemagne) des prix de la valeur ajoutée					
Variables	Parameter	Standard	Parameter	Standard	
	Modèle MCE				
	Spécification I		Spécification II		
Constante	0,154	0,008***	Constante	0,126	0,007***
rapport des salaires	0,849	0,023***	Coût salarial unitaire	0,107	0,038***
rapport des coûts d'usage	0,151	0,023***	trend déterministe	-0,004	0,000***
trend déterministe	-0,003	0,000***			
	-0,015	0,003***			
	Modèle UCM				
Spécification II					
niveau du trend stochastique	0,038	0,003***			
pente du trend stochastique	0,002	0,001			
écart-type du résidu	0,001	0,003			
Coût salarial unitaire	1,981	0,285***			

* significatif à 10 %, ** significatif à 5 %, *** significatif à 1 %





2. Décomposition des coûts et des prix de production

Evolution comparée des prix de production

Par définition, la valeur ajoutée est égale à la production nette des consommations intermédiaires. On a donc, sous forme logarithmique, la relation quasi-comptable :

$$p_t^q = \lambda_1 p + (1 - \lambda_1) q_{v,t}$$

Avec :

p_t^q le prix de production,

p le prix de la valeur ajoutée,

$q_{v,t}$ le prix des consommations intermédiaires.

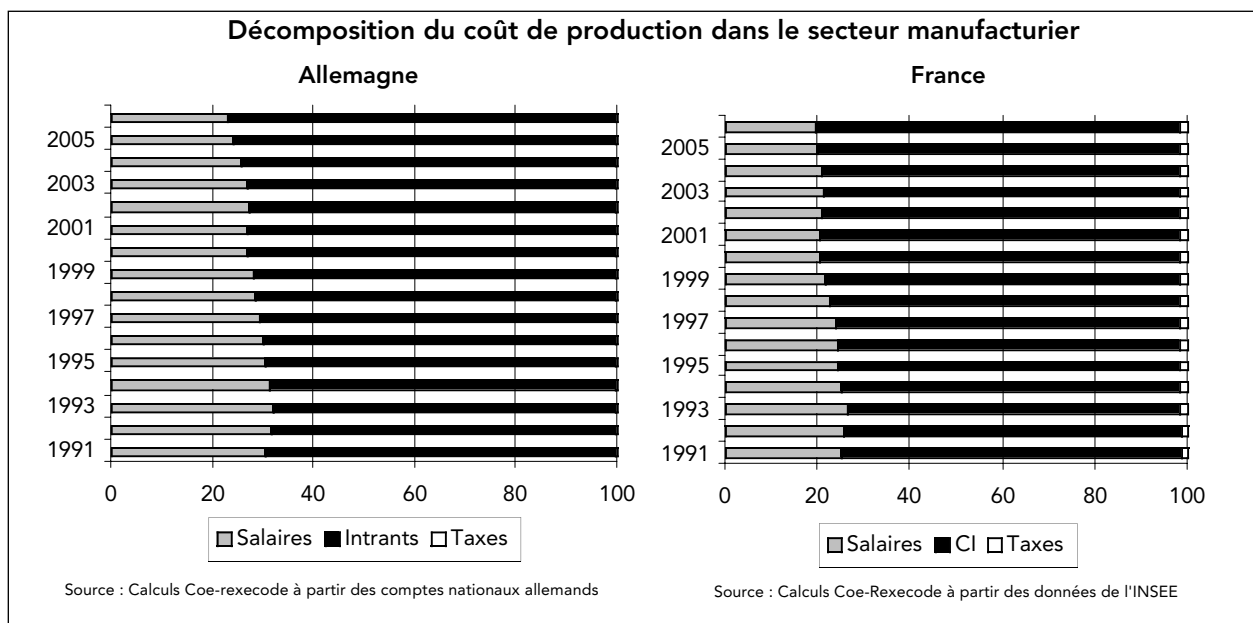
Une autre façon de procéder consiste à modéliser les prix de production par l'application d'un taux de marge sur le coût unitaire de production CUT qui comprend les coûts salariaux et la valeur des consommations intermédiaires :

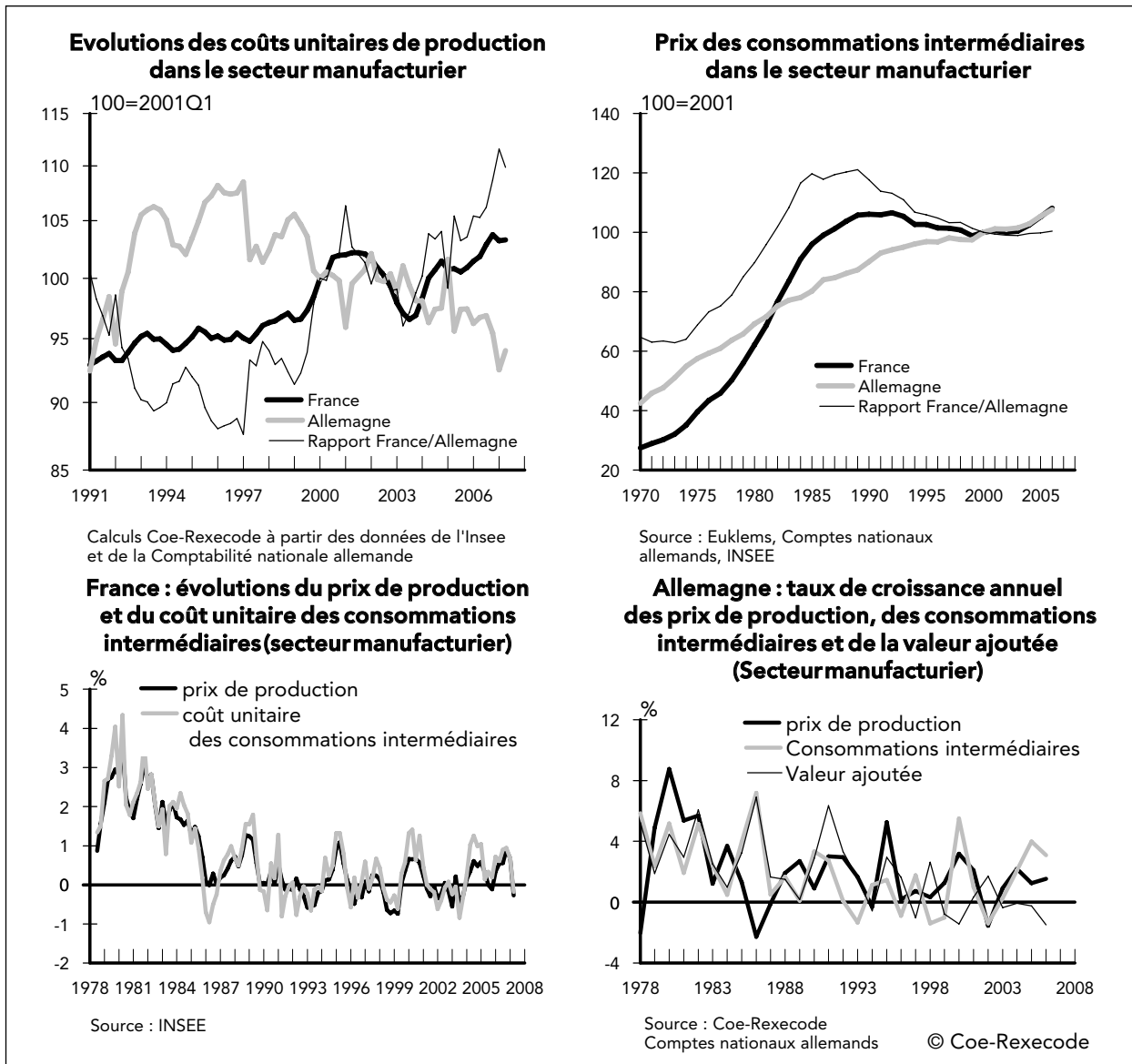
$$\text{Log}(p_t^q) = \text{Log}(1 + \pi_t) + \text{Log}(CUT_t) \quad (4)$$

La pratique courante ne différencie pas les effets des hausses du coût selon leurs origines : hausse due au coût des consommations intermédiaires, hausse du taux de salaire ou baisse de la productivité. En décomposant les coûts suivant leurs natures (coûts salariaux, coûts des consommations intermédiaires, etc.), il est possible de mettre en évidence les réactions différenciées des prix aux divers chocs des coûts.

Faits empiriques

Globalement, il semble que les évolutions relatives des coûts autres que le travail (consommations intermédiaires, taxes) ne semblent pas être déterminantes dans l'explication des évolutions relatives des prix de production en France et en Allemagne. Les parts des consommations intermédiaires dans les coûts totaux de production ont eu tendance (dans les deux secteurs) à progresser à des rythmes semblables, réduisant de ce fait la part des salaires. La part des consommations intermédiaires dans le coût total de production (hors EBE) dans le secteur manufacturier allemand (respectivement le secteur manufacturier français) est passée de 69.1% en 1991 (respectivement de 73.6%) à 76.5% en 2006 (respectivement 78.7 %).



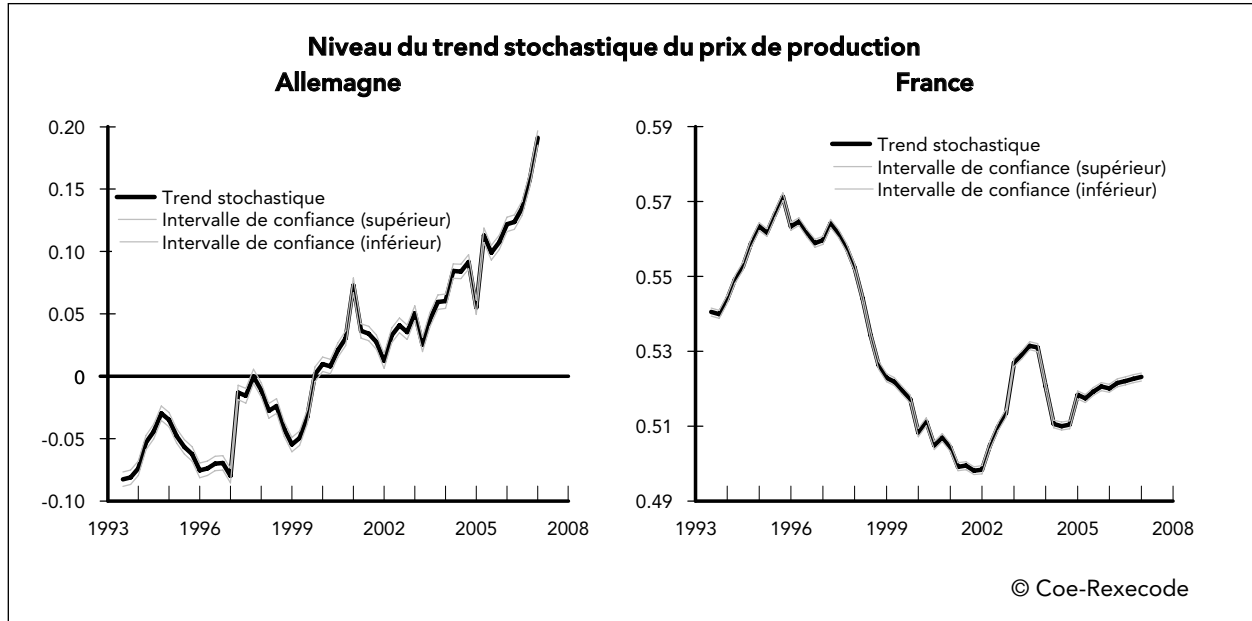


Le coût unitaire total a progressé plus rapidement en France, particulièrement du seul fait de l'évolution défavorable du coût salarial unitaire dans le secteur manufacturier français. Dans les deux secteurs manufacturiers des deux pays, les prix des consommations intermédiaires ont évolué plus rapidement que les prix de production.

Estimation du taux de marge sur le prix de production

Le travail économétrique est réalisé en testant la relation (4) qui stipule que l'écart entre le coût unitaire total et le prix de production est la marge sur le prix de production. Les estimations économétriques des prix de production tendent à confirmer l'importance des comportements de marge dans la fixation du prix de production, et ce indépendamment de la question du coût des approvisionnements.

L'utilisation du modèle à composants inobservés permet de confirmer que le taux de marge est variable et stochastique. Les marges sur les prix de production du secteur manufacturier peuvent être assimilées à un trend stochastique non expliqué par le coût unitaire total. Que ce soit le taux de *mark-up* (qui est la marge qu'appliquent les entreprises au coût unitaire salarial) ou le taux de marge sur le prix de production, ces deux variables peuvent donc être assimilées à des marches aléatoires : une perturbation minime sur les marges affecte ces dernières de manière durable. C'est ce caractère non stationnaire des taux de marge qui rend difficile leur estimation. Néanmoins, l'ex-



Estimation du trend stochastique des prix de production du secteur manufacturier			
	Elasticité imposée		Elasticité non imposée
Coût unitaire total Ecart-type du trend stochastique	1	Modèle UCM Allemagne	1.8 (0.20)
	0.02 (0.001)		0.04 (0.00)
Coût unitaire total Constante	1	France MCO	0.22 (0.09)
	0.03 (0.003)		3.56 (0.21)
Coût unitaire total Ecart-type du trend stochastique Ecart-type de la pente du trend stochastique	1	Modèle UCM	0.99 (0.12)
	0.0049319 (0.0003)		0.003 (0.0005)
	0.0015613 (0.0007564)		0.0003 (0.00002)

traction des taux de marge pour l'Allemagne permet de constater qu'à l'exception de quelques trimestres particuliers, l'écart stochastique entre le prix de production et le coût unitaire de production a une pente croissante et constante (non stochastique). Les comportements actuels de fixation des taux de marge dans le secteur manufacturier allemand semblent ainsi être insérés dans une dynamique de long terme, à la hausse.

L'identification du taux de marge sur le prix de production du secteur manufacturier français permet de confirmer que depuis 2003, les marges sont à des niveaux inférieurs à ceux observés durant les années 1990. A l'exception de la période 2002-2003, où l'écart entre le prix de production et le coût unitaire fut élevé, la tendance stochastique des prix est à la baisse, bien que l'on note une stabilisation depuis 2005..

3. Estimation économétrique des taux de marges

Après avoir identifié les taux de *mark-up* sur les coûts salariaux unitaires et les taux de marge sur les coûts unitaires totaux, nous cherchons dans cette section à endogénéiser le taux de marge de long terme, ce qui suppose que le taux de marge dépend d'un certain nombre de variables explicatives. Le taux de marge est défini par le rapport entre le profit et la valeur ajoutée¹. Une vaste littérature a cherché à identifier les déterminants des taux de marge. Les plus fréquents sont les suivants :

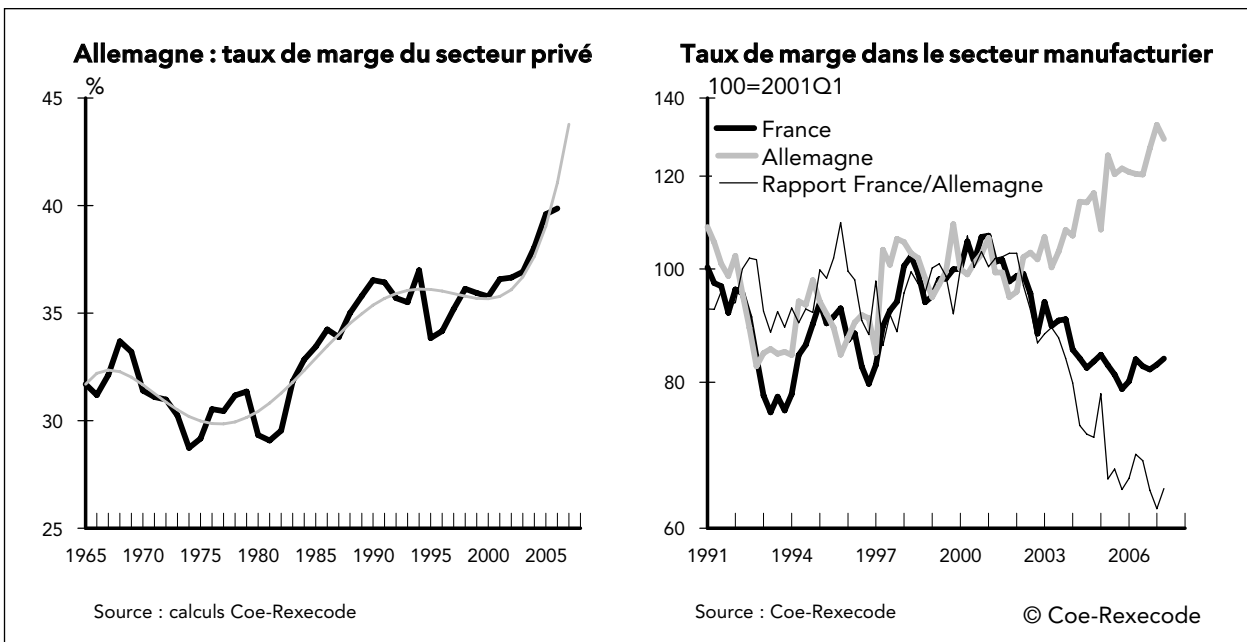
¹ Le taux de marge est la part de l'EBE (interprété comme un profit) dans la valeur ajoutée. Ce rapport n'est pas un taux de profit car c'est un rapport entre deux flux. Le taux de profit est le rapport du profit au stock de capital. Mais pour avoir une meilleure idée du profit il faut retirer de l'EBE, la valeur de la consommation du capital fixe pour obtenir l'excédent net d'exploitation.



- *Le taux d'utilisation des capacités.* Lorsque la demande excède les capacités de production, l'entreprise tend à augmenter ses prix. A ce titre, la pratique habituelle consiste à introduire les marges de capacité de production disponibles ou le jugement des chefs d'entreprise sur les capacités.
- *Le coût d'usage du capital.* Le taux de marge rémunère la prise de risque qui se fait en général en situation de contrainte de liquidité. Le risque d'insolvabilité rend les coûts d'usage du capital plus élevés à cause des primes de risque imposées par les prêteurs. Habituellement, on suppose que les entreprises fixent leur taux de marge en fonction du taux d'investissement, du taux d'endettement, ou du taux d'intérêt. L'endettement des entreprises exercerait dans ce cas une force de rappel à long terme sur les tensions inflationnistes via le prix de la valeur ajoutée.
- *Les termes de compétitivité.* Les entreprises tiennent compte des prix des concurrents étrangers. La recherche de compétitivité accentue la sensibilité des prix intérieurs aux taux de change.
- *Les prix de l'énergie ou les prix des consommations intermédiaires* qui affectent le taux de marge à court terme.

Faits empiriques

Il est difficile de mobiliser une série longue (en fréquence trimestrielle) des taux de marge du secteur manufacturier allemand. Les données disponibles ne permettent pas d'avoir un degré de liberté suffisant (les données annuelles sont disponibles sur une courte période 1991-2005 alors que les données trimestrielles ne sont pas disponibles depuis 2002). Nous pouvons néanmoins avoir une première idée sur les comportements de marge en mobilisant des données annuelles du secteur privé allemand² sur la période 1970-2006. Les évolutions passées permettent de constater que le taux de marge du secteur privé allemand (mesuré par la part des profits bruts dans la valeur ajoutée) a connu une forte diminution au moment du premier choc pétrolier, accentuée au moment du second choc pétrolier, puis une longue phase d'augmentation qui l'amène à la fin des années 1980 à un niveau supérieur à celui d'avant le premier choc pétrolier. Il semble ainsi que les prix des matières premières et les niveaux des taux d'intérêts réels ont joué un rôle important sur les mécanismes de fixation des taux de marge. La décennie 1990 se caractérise par une relative stabilité et depuis le début des années 2000, le taux de marge est à la hausse.



² Il s'agit des données de Baghli M., G. Cette et A. Sylvain (2003) qui ont été complétées à partir des comptes annuels de la comptabilité nationale allemande et de la base Euklems.

³ En effet, il est possible de mobiliser les séries sur la production (en volume et en valeur), les rémunérations salariales, et la valeur ajoutée (en valeur et en volume) en fréquence trimestrielle sur la période 1991-2ème trimestre 2007.



Une deuxième mesure possible consiste à calculer les taux de marge au niveau du secteur manufacturier allemand en supposant que les taxes sur les produits sont constantes³. En se référant à la période de référence 1er trimestre 2001 = 100, nous pouvons observer qu'à l'exception de quelques trimestres sur la période 1er trimestre 1991-2ème trimestre 2007, le taux de marge du secteur manufacturier français a moins progressé par rapport à celui du secteur manufacturier allemand. En particulier, depuis le début des années 2000, le taux de marge français baisse à un rythme soutenu.

Testons les variables explicatives habituelles de l'évolution du taux de marge du secteur manufacturier allemand :

- *Le coût d'usage du capital.* L'évolution récente du coût d'usage du capital ne permet pas d'expliquer l'évolution à court terme du taux de marge manufacturier en Allemagne mais permet de comprendre la dynamique de long terme. En effet, dans une économie ouverte, le déterminant fondamental du taux de marge de long terme est le coût réel du capital. Ce dernier est exogène car le capital est plus mobile que l'emploi et on peut en conséquence supposer que le coût d'usage du capital est déterminé par le taux d'intérêt réel international. De même qu'à long terme, le pouvoir de marché des entreprises peut être supposé constant. Le programme du producteur de long terme permet de dériver une frontière de prix des facteurs (capital / travail) qui met en relation le coût réel du travail et le coût du capital. Cette relation est univoque (le coût du travail est déterminé par le coût du capital) et on peut supposer en première approximation qu'à long terme, la formalisation du marché du travail n'est pas nécessaire à la définition du taux de marge d'équilibre. La détermination du niveau d'équilibre du taux de marge dépend également du degré de substituabilité entre le capital et le travail. Le taux de marge ne peut être constant que lorsque l'élasticité de substitution entre le capital et l'emploi est unitaire. Pour les fonctions de production usuelles pour lesquelles on retient une élasticité de substitution entre 0.4-0.6 un terme de progrès technique neutre au sens d'Harrod est nécessaire pour assurer la possibilité d'une croissance équilibrée avec une stabilité du taux de marge d'équilibre et une dérive à taux constant du coût relatif des facteurs de production. Pour une valeur raisonnable de l'élasticité de substitution inférieure à l'unité, le taux de marge d'équilibre est croissant avec le coût du capital.
- *Le coût des approvisionnements.* Avec une fonction de production qui dépend des consommations intermédiaires, la frontière de prix des facteurs relie le coût du capital, le coût du travail et le prix des consommations intermédiaires. Le niveau d'équilibre du taux de marge dépend alors de l'hypothèse de substituabilité retenue entre les consommations intermédiaires (ou énergie) et le couple capital/travail⁴. Dans le cas d'une CES (*Constante Elasticity of Substitution*) non-unitaire entre le capital et le travail, le prix relatif des consommations intermédiaire influence le taux de marge d'équilibre. Sur longue période, le prix relatif des consommations intermédiaires par rapport aux prix de production a été décroissant jusqu'à la fin des années 1990. Durant la dernière décennie, le prix relatif auquel fait face le secteur manufacturier allemand a augmenté sous l'effet de la hausse du prix des matières premières et est revenu aux niveaux observés durant les années 1980 .
- *Les hausses du taux de mark-up.* Sur une très longue période, Blanchard (1997) a affirmé que les termes de l'échange et le taux d'intérêt réels ne suffisent pas à expliquer les niveaux élevés des taux de marge observés dans les pays du continent européen depuis la fin des années 1980. Une hausse du taux de *mark-up* (coefficient que les entreprises ajoutent à leur coût de production en vue de dégager un profit non nul) pourrait aussi expliquer ces niveaux élevés. Cette hausse du taux de *mark-up* ne serait pas localisée sur le marché des biens (la concurrence y ayant plutôt été accrue par la construction du marché unique), mais plutôt sur le marché du travail.
- *L'impact du déséquilibre Keynésien.* En présence de concurrence monopolistique (les entreprises disposant d'un pouvoir de marché) le taux de *mark-up* est un déterminant du taux de marge de long terme.

⁴ Dans le cas d'une fonction Cobb-Douglas, le prix des consommations intermédiaires n'influence pas le taux de marge d'équilibre.



Les effets des inerties de court terme. Le taux de marge de long terme peut dépendre de variables mesurant le déséquilibre « keynésien » sur le marché du travail (taux de chômage) ou le déséquilibre du marché des biens (taux d'utilisation des capacités de production), ou simultanément sur les deux marchés (*l'output gap*). L'évolution du taux d'utilisation des capacités de production est donnée par le graphique page 77.

Identification des déterminants des taux de marge

Une première analyse économétrique a été réalisée pour le secteur privé allemand sur données annuelles sur la période 1970-2006. Une simple analyse consiste à modéliser le taux de marge du secteur privé allemand à partir d'un modèle à correction d'erreurs estimé en deux étapes. Pour le secteur manufacturier français, nous avons effectué une régression sur les données trimestrielles.

Les coefficients ont tous le signe prédit par la théorie. Sur longue période, on note des influences positives des mesures du coût réel du capital, des tensions sur le marché des biens (taux d'utilisation des capacités de production sur le taux de marge). Le prix relatif des prix des consommations intermédiaires ainsi que l'importance des effectifs non-salariés (rapport entre effectifs non-salariés et effectifs salariés) ont les effets négatifs attendus.

Estimation de la relation de long terme des taux de marge				
Période d'estimation	Mesures du coût d'usage du capital Coût d'usage du capital	Mesures des tensions /le marché des biens Taux d'utilisation des capacités	Mesures des prix relatifs Prix relatif des conso. interméd.	Mesures de la non salarisation Part des effectifs non salariés
1970-2006 données annuelles	Taux de marge du secteur manufacturier allemand			
	0.13 (0.05)	0.63 (0.19)	-1.96 (0.74)	-0.01 (0.13)
1er trim. 1978-2007 3ème trim. données trim.	Taux de marge du secteur manufacturier français			
	0.70 (0.05)	1.31 (0.31)	-2.90 (0.31)	-0.07(0.15)

Les taux de marge semblent être très sensibles aux prix relatifs des consommations intermédiaires. Pour le secteur manufacturier allemand, les chocs pétroliers de la décennie 1970 ont eu, du fait de rigidités sur le marché du travail, des effets négatifs sur le taux de marge. Le second choc pétrolier a également eu un impact important. Durant la décennie 1980, le contre-choc pétrolier à contrebalancé totalement l'impact sur le taux de marge des chocs des années 1970. La loi de détermination du taux de marge de long terme du secteur manufacturier repose sur les mêmes variables. L'élasticité des taux de marge aux prix relatifs des consommations intermédiaires est élevée, et de petites évolutions du prix des consommations intermédiaires ont un impact important sur le taux de marge d'équilibre. Le taux d'utilisation des capacités ainsi que le coût d'usage du capital semblent avoir eu des effets certains sur les taux de marge du secteur manufacturier français. Enfin, notons que les niveaux plus élevés des taux de marge d'équilibre en fin de période 2000 et 2006 ne s'expliquent pas par la baisse de l'importance relative des effectifs non-salariés.

Le « taux de marge » à l'exportation

Contrairement aux entreprises françaises qui compriment leurs marges à l'exportation et sur les marchés domestiques, les entreprises allemandes ne compriment leurs marges que sur les marchés extérieurs. C'est ce qui ressort de l'examen de la loi de formation du prix des exportations. Nous avons vu que la détermination du prix de valeur ajoutée est issue d'un comportement d'optimisation de la firme représentative du secteur manufacturier, supposée être en situation de monopole. Ce programme conduisait à l'application d'un taux de *mark-up* sur le coût marginal de production. De façon similaire, les lois de formation des prix à l'exportation tiennent compte des comportements de marge quand les firmes sont également soumises à la concurrence sur les marchés étrangers.



Le comportement de marge est celui qui aboutit à la détermination du prix de production, ce sont ces marges que les entreprises exportatrices pourront accroître ou devront réduire en fonction de la concurrence étrangère. En première approximation, le prix des exportations est fixé en fonction du prix de production à une marge multiplicative près, ce qui donne en logarithme :

$$\text{Log}(p_t^x) = \text{Log}(m_t) + \text{Log}(p_t^q) \quad (1)$$

Avec :

m_t La marge à l'exportation

p_t^q : Le prix de production

p_t^x : Prix des exportations

En même temps, le prix des exportations est une combinaison du prix de production et des prix étrangers (voir encadré page 87) :

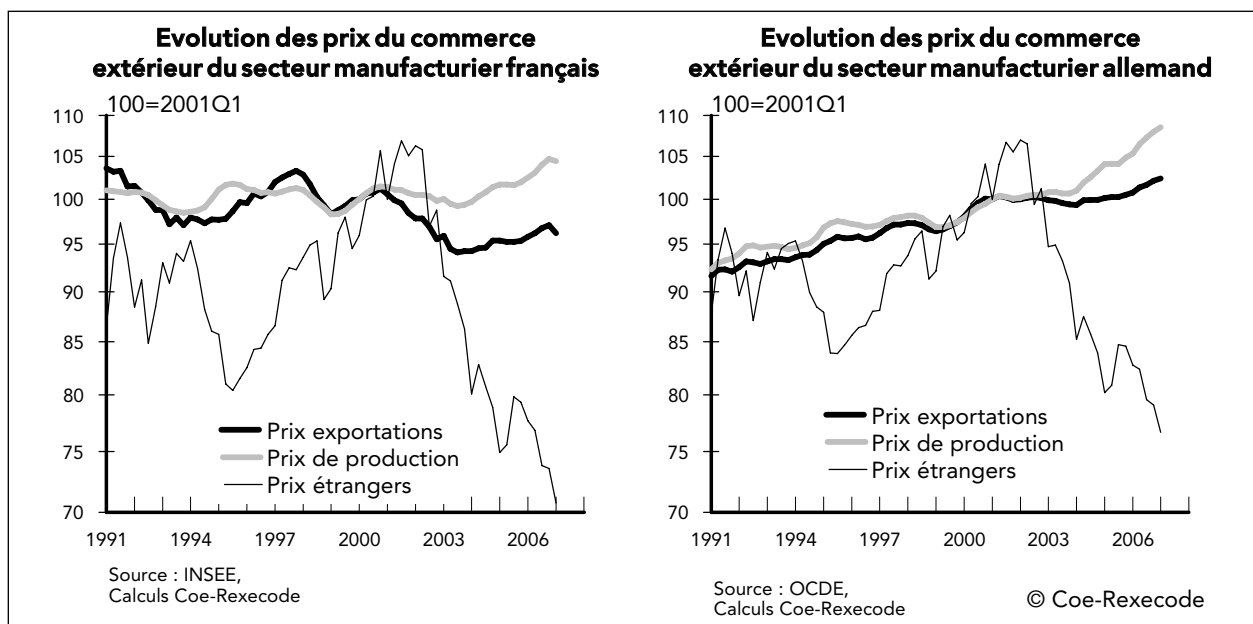
$$\text{Log}(p_t^x) = \alpha \text{Log}(p_t^q) + (1 - \alpha) \text{Log}(p_t^e)$$

Ou encore :

$$\text{Log}(p_t^x) = \text{Log}(p_t^q) + (1 - \alpha) \text{Log}(p_t^e / p_t^q) \quad (3)$$

Avec p_t^e le prix étranger, plus exactement le prix des concurrents à l'exportation (soit le prix moyen des concurrents sur les marchés étrangers) et α l'élasticité du prix des exportations par rapport au prix de production. Quand cette dernière est nulle $\alpha = 0$, les exportateurs du secteur manufacturier ne pratiquent pas sur leurs marchés à l'exportation des prix différents de ceux pratiqués en moyenne par leurs concurrents. Pour une élasticité non nulle $\alpha \neq 0$, deux situations en général peuvent se présenter :

- La première est celle où les produits étrangers sont plus compétitifs que les produits domestiques ($P_e \leq P_q$), les exportateurs doivent comprimer leurs marges à l'exportation pour sauvegarder une partie de leur compétitivité ($P_x < P_q$). Ils sont alors en partie « price taker » : $p_e < p_x < p_q$. On peut constater sur les graphiques ci-dessous, que les secteurs manufacturiers français et allemand, font face





Détermination théorique du prix des exportations

On peut partir d'un cadre théorique très simple qui consiste à supposer que le reste du monde adresse à la France une demande de produits manufacturés qui dépend du prix des produits français à l'exportation p_t^x et du prix pratiqué par le reste du monde p_t^e . La détermination optimale du prix des exportations est une solution d'un duopole à la Cournot. On peut supposer en effet que les exportateurs français connaissent parfaitement la fonction de demande qui leur est adressée, qui dépend du prix des exportations et du prix étranger : $D(p_t^x, p_t^e)$. Les exportateurs cherchent à maximiser leurs profits π à prix étrangers donnés : p_t^e . Les profits dépendent du prix des exportations et des prix étrangers $\pi(p_t^x, p_t^e)$. Il est donné par la différence entre le chiffre d'affaire à l'exportation et le coût des activités d'exportation :

$$\pi(p_t^x, p_t^e) = p_t^x D - C(D)$$

$C(D)$ est la fonction de coût qui dépend de la demande mondiale. La solution du programme fait dépendre le prix des exportations du prix pratiqué par les entreprises étrangères :

$$D_t + \frac{\partial D}{\partial p_t^x} \left[p_t^x - \frac{\partial C}{\partial D} \right] = 0$$

Cette condition d'optimisation détermine implicitement les prix des exportations comme des fonctions des prix étrangers et du coût marginal de production qui n'est pas observé (ou mal mesuré). Le coût marginal est approché par le coût unitaire de production ou le prix de production.

depuis 2002 à des prix étrangers des biens qui évoluent à un rythme inférieur à celui de leur prix de production. Cette situation aboutit à une compression des marges afin de maintenir la compétitivité.

- La deuxième situation est celle où les produits nationaux ont des prix de production inférieurs aux prix pratiqués par leurs concurrents étrangers ($Pq < Pe$). Dans ce cas précis, les exportateurs peuvent accroître leurs marges à l'exportation ($Px > Pq$) : $pq < pe < px$.

Habituellement, l'ampleur des ajustements de marge des exportateurs est estimée par le paramètre α : plus est proche de 1, plus les ajustements de marges sont importants en fonction des conditions d'offre. En combinant la relation (1) et la relation (3), on peut obtenir une expression du taux de marge en fonction des prix étrangers relatifs.

$$\text{Log}(m_t) = (1 - \alpha) \text{Log}(p_t^e / p_t^q)$$

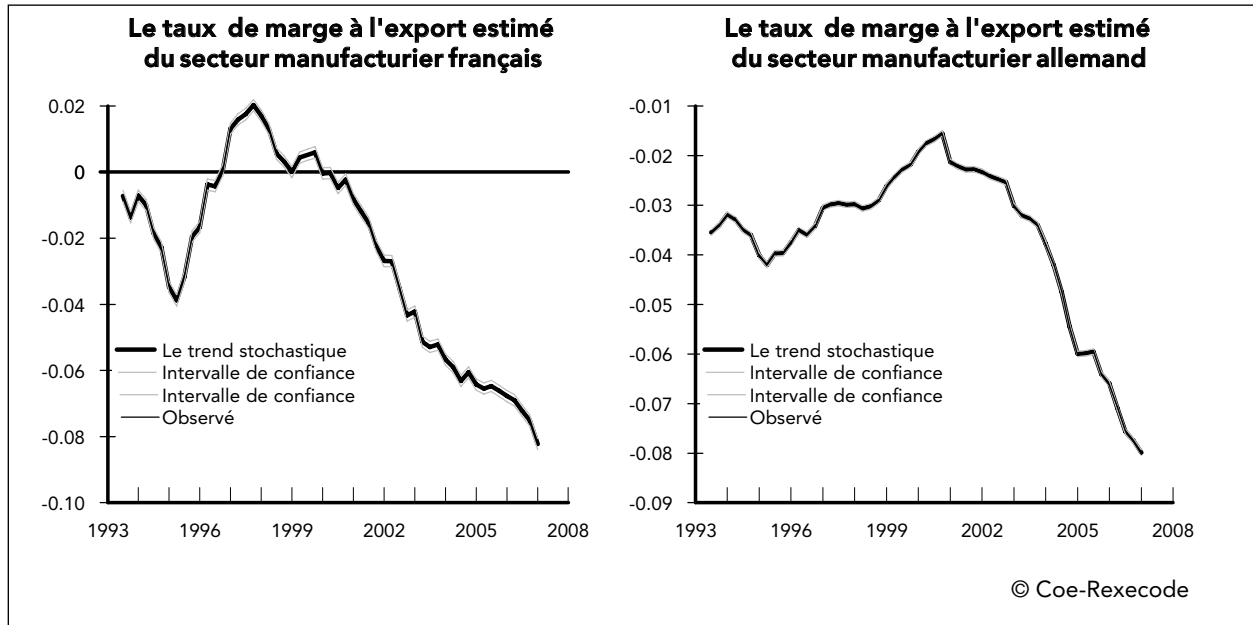
De même qu'il est possible de considérer le taux de marge m_t à l'exportation comme un trend stochastique :

$$\text{Log}(m_t) = \text{Log}(m_{t-1}) + \beta_t + u_t$$

$$\beta_t = \beta_{t-1} + z_t$$

Les tests économétriques effectués permettent de conclure que les dynamiques des taux de marge à l'export estimés par des modèles à composantes inobservables contraints sont stochastiques, mais caractérisées par des pentes constantes. L'écart type du taux de marge du secteur français est faible (0.60) mais significatif statistiquement (avec un écart-type de 0.03). L'extraction du trend stochastique (du taux de marge à l'export) pour le secteur manufacturier français permet de constater que la baisse significative des taux de marge commence en 1998 pour atteindre des niveaux très bas, jamais atteints sur la période étudiée

Pour le secteur manufacturier allemand, la dynamique du taux de marge a approximativement les mêmes propriétés statistiques (non stationnarité, faible volatilité) que celle du secteur manufacturier français, mais on peut constater qu'à l'opposé du cas français, les baisses des marges sur les marchés extérieurs sont plus tardives à partir de l'année 2002.



Afin de mesurer l'ampleur des ajustements de marge des exportateurs, nous avons estimé les élasticités des prix des exportations aux prix de production en utilisant les prix étrangers des biens comme proxys des prix des étrangers des produits manufacturiers. Selon nos tests, les ajustements de marges sont plus importants en Allemagne en fonction des conditions de l'offre. A long terme, l'élasticité moyenne du prix des exportations du secteur manufacturier allemand au prix de production est de 0.8 (avec un écart type de 0.008). Par contre, l'élasticité de long terme du prix des exportations du secteur manufacturier est plus faible, de l'ordre de 0.75 avec un écart-type de 0.25⁵. Ainsi, manifestement, les hausses des prix de production observées en Allemagne et en France ont réduit les taux de marge sur les marchés extérieurs, avec approximativement la même intensité.

⁵ Bien que les valeurs des élasticités entre le secteur manufacturier allemand et le secteur manufacturier français soient proches, elles sont statistiquement différentes.

Annexe 2

Les performances de l'Allemagne en matière d'exportation sont-elles liées à la hausse parallèle des importations en provenance d'économies à faibles coûts salariaux relatifs ?

La thèse de l'économie de bazar et l'*outsourcing* sont souvent avancées comme les principales explications de la dynamique des exportations allemandes et de la restauration de la compétitivité allemande. Nous présentons dans cette annexe, un certain nombre de faits stylisés qui amènent à nuancer l'influence du développement de l'*outsourcing* sur la compétitivité allemande. Nous montrons que certes l'industrie manufacturière allemande présente des caractéristiques typiques d'un secteur d'une économie de bazar : une part déclinante de la valeur ajoutée dans la production, une part croissante des importations de consommations intermédiaires et d'équipements, une évolution rapide des importations réexportées, un recul de la part de la main d'œuvre peu qualifiée dans l'emploi industriel. Cependant, l'analyse fine des données d'observation disponibles montre que les effets de l'*outsourcing* sur les coûts et sur les emplois sont faibles. En outre, sur plusieurs des points précédents, les évolutions observées en Allemagne peuvent également se retrouver dans le cas de l'industrie manufacturière française.

La thèse de l'économie de bazar est avancée comme une des principales explications de la restauration de la compétitivité de l'Allemagne. Un recours croissant aux importations en provenance d'économies à faibles coûts de production aurait permis de réduire les coûts de manière plus marquée en Allemagne que dans les autres pays de la zone euro. Le paradoxe de l'économie allemande est que celle-ci est compétitive tout en étant caractérisée par une demande interne atone et une forte demande d'importation des biens et des services.

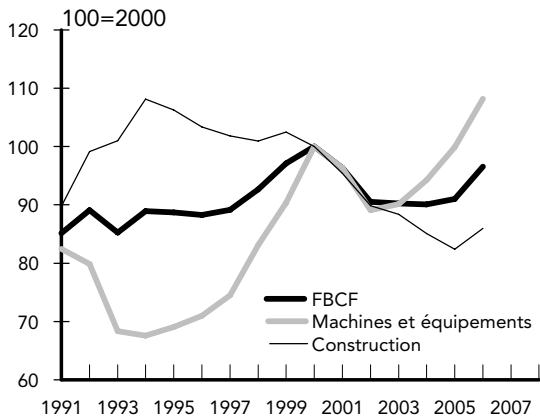
Si l'investissement en machines et en biens d'équipement est resté dynamique (hausse de 8,2 % entre 2000 et 2006), l'investissement en logement a été en revanche très mal orienté (cf. graphique page 90). De même, la consommation privée a reculé pour l'ensemble des postes, à l'exception des dépenses de logement, de l'énergie et du transport (qui sont des dépenses « contraintes »). Le secteur d'exportation allemand est devenu la principale source de la croissance économique. Cependant, nombre d'analystes estime que la coexistence d'une production industrielle dynamique et d'un PIB atone s'explique par le faible contenu des exportations en croissance. C'est la thèse de l'économie du bazar qui lie la faiblesse de la demande interne à la hausse de la contribution du commerce extérieur, cette dernière étant boostée par des « exportations-bazar » (des exportations ayant un fort contenu en importations et qui contribuent faiblement à la croissance). La thèse de l'économie de bazar voit dans l'externalisation (encadré page 91) de la production la raison essentielle de l'appauvrissement du contenu des exportations en emplois et croissance : les premières étapes du cycle de production sont délocalisées en Europe de l'Est dans le secteur de l'automobile et en Asie pour les composants informatiques. Ces intrants sont ensuite importés en Allemagne comme inputs lors de la phase de l'assemblage et de la distribution, pour être au final réexportés.

Pouvons-nous assimiler l'économie allemande à une plateforme de réexportation ?

La thèse de l'économie de bazar est controversée. Selon les tenants de cette théorie, le développement des activités d'externalisation et de réexportation est le résultat d'un comportement de minimisation des coûts de production. Deux maux auraient engendré l'économie de bazar: une insuffisante mobilité sectorielle de la main d'œuvre de l'industrie vers les services et un coût élevé de l'emploi non qualifié selon H-W Sinn.

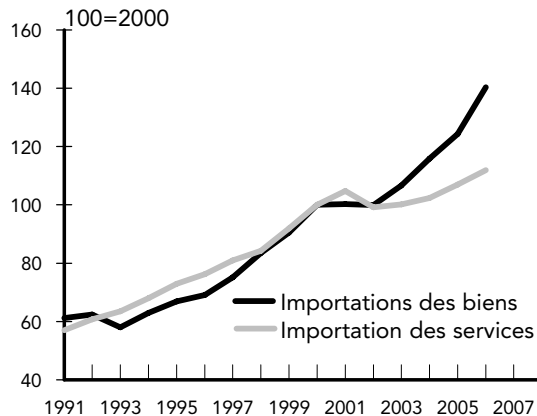


Allemagne Formation brute du capital fixe (en volume)



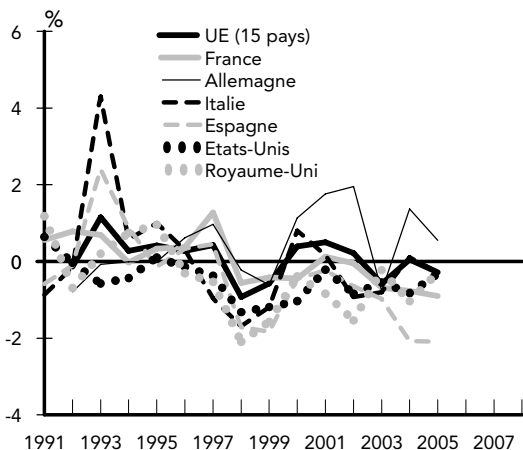
Source : comptes nationaux allemands

Allemagne Les importations en volume

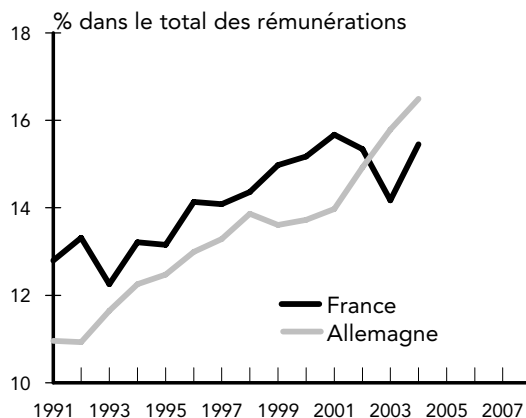


Source : comptes nationaux allemands

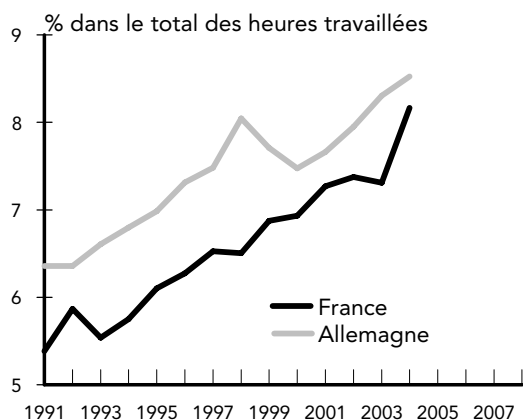
Contribution du solde extérieur à la croissance



Les parts des rémunérations des salariés hautement qualifiés dans le secteur manufacturier

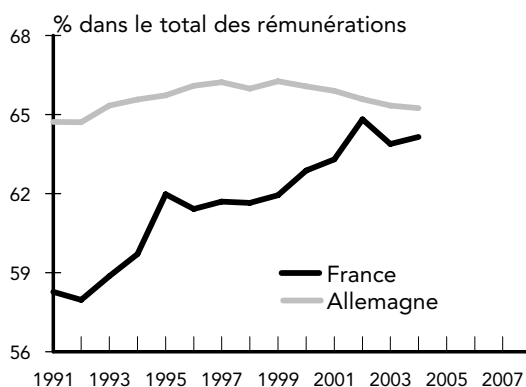


Les parts des rémunérations des salariés très qualifiés dans le secteur manufacturier



Source : Euklems

Les parts des rémunérations des salariés de qualification moyenne dans le secteur manufacturier



Source : Euklems

© Coe-Rexcode



Outsourcing & offshoring

L'*outsourcing* ou *facility management* ou externalisation (par opposition à la ré-internalisation ou *backsourcing*), désigne le transfert d'une partie des fonctions d'une entreprise vers une autre entreprise externe par opposition aux IDE (investissement direct à l'étranger) qui repose sur le recours aux filiales de l'entreprise. Il s'agit globalement de sous-traitance d'une partie des activités qui nécessitent un faible coût de travail. La pratique de l'*outsourcing* implique une spécialisation des activités de l'entreprise qui se concentre sur ses activités à forte valeur ajoutée. L'*outsourcing* repose donc sur une division du travail qui résulte en une restructuration de l'entreprise autour de ses activités à fort contenu en capital humain. Le *core business* est basé sur des salaires élevés versés aux salariés hautement qualifiés. Mais cela n'est pas toujours le cas. Des activités de services informatiques peuvent par exemple être externalisés vers les pays émergents où du travail hautement qualifié peut être mobilisé à faible coût relatif.

Outsourcing offshore. L'externalisation n'entraîne pas forcément une délocalisation, lorsque le transfert des fonctions de l'entreprise fait appel à la sous-traitance locale. Le déplacement d'un site de production vers l'étranger n'implique pas forcément un transfert de compétence.

Or l'observation de l'évolution des réallocations de l'emploi et des coûts sur une longue période montre que la tendance à la réduction du coût de l'emploi des peu qualifiés a débuté bien avant les grandes phases d'externalisation des entreprises allemandes (1994-2006). De même, la part de la rémunération des salariés peu qualifiés et la part des heures travaillées (cf. graphiques page 92) baissent dans le secteur manufacturier français et le secteur manufacturier allemand de manière simultanée.

Ainsi si le diagnostic de la situation du secteur manufacturier allemand doit être nuancé, ce secteur présente quelques caractéristiques typiques d'une économie de bazar. Ce type d'économie se caractérise généralement par :

- Une part déclinante de la valeur ajoutée dans la production
- Une évolution des consommations intermédiaires domestiques corrélée à la production en volume,
- Une progression rapide des consommations intermédiaires importées.
- Des importations de biens intermédiaires croissantes en lien avec les investissements directs à l'étranger (IDE).
- Des exportations ayant un faible contenu en emplois

Les parts de valeur ajoutée dans la production des secteurs manufacturiers français et allemand convergent à long terme

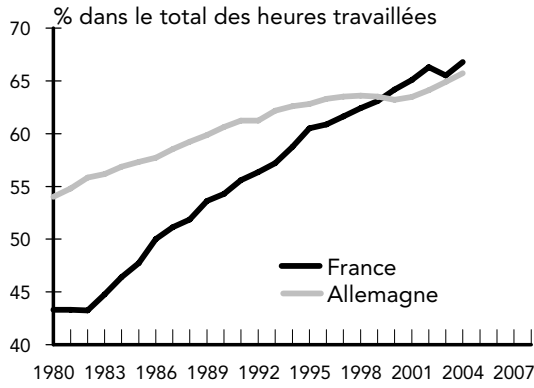
L'observation fine des données disponibles pousse à nuancer l'hypothèse selon laquelle les gains des parts de marché des entreprises du secteur manufacturier allemand sont liés à la hausse des importations des consommations intermédiaires. Les travaux de Sinn (2005, 2006) font valoir que la chute de la valeur ajoutée dans le secteur d'exportation de l'Allemagne reflète une part croissante des échanges de biens intermédiaires dans le processus de production. En effet, sur longue période, le rapport valeur ajoutée / production baisse dans l'ensemble de l'économie depuis 1986. Dans le secteur manufacturier, ce ratio a commencé à se réduire à partir de 1994 (cf. graphique page 92). En comparaison, le ratio VA / production dans le secteur manufacturier français reste relativement stable depuis 2003 après avoir connu une légère baisse sur la période 1997-2002. La baisse du ratio VA/ production en Allemagne est très prononcée dans les activités des équipements et du transport, en particulier pour le secteur de l'automobile en Allemagne (cf. tableau suivant page 93). Globalement, les parts de valeur ajoutée dans la production des secteurs manufacturiers français et allemand convergent à long terme indépendamment des effets attendus de l'*outsourcing*.

La part des consommations intermédiaires importées a augmenté

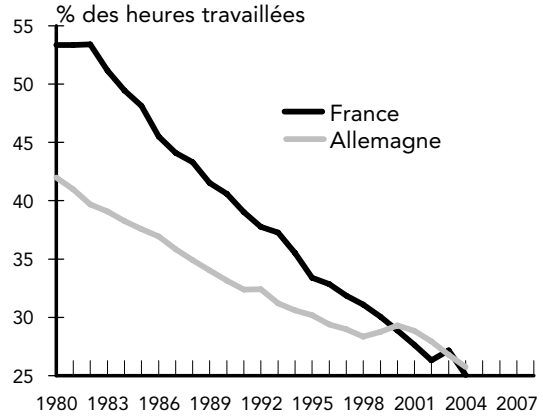
Habituellement, on s'attend à ce que l'intensification des échanges avec les pays à bas salaire tendent à accroître la part des importations dans les consommations intermédiaires. Dans le cas de l'Allemagne, cette part a augmenté



Parts des heures travaillées par les salariés moyennement qualifiés dans le secteur manufacturier

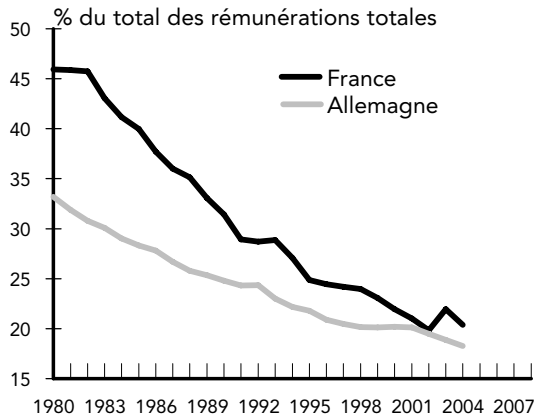


Part des heures travaillées par les peu qualifiés dans le secteur manufacturier

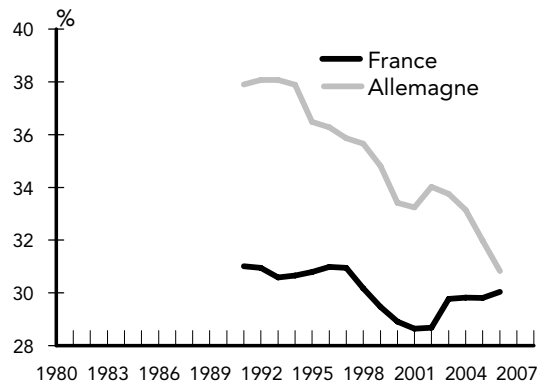


Source : Euklems

Parts des rémunérations des salariés peu qualifiés dans le secteur manufacturier

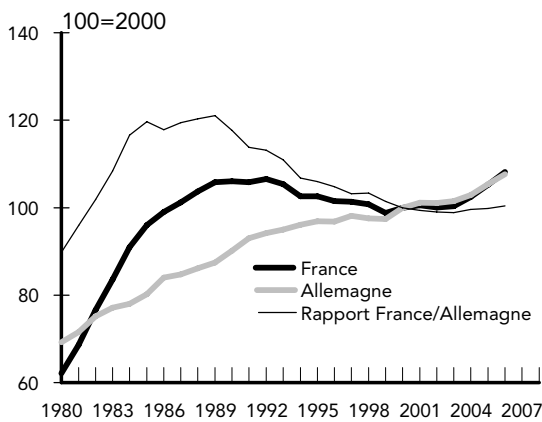


Evolutions des parts de la valeur ajoutée dans la production en volume (secteur manufacturier)



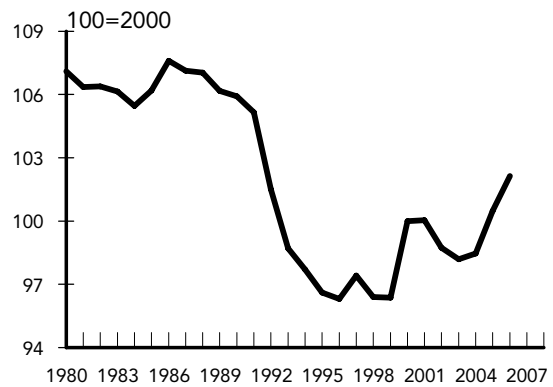
Source : calculs Coe-Rexecode

Prix des consommations intermédiaires dans le secteur manufacturier



Source : Euklem's, CN allemande, INSEE

Allemagne Le prix relatif des consommations intermédiaires par rapport au prix de la valeur ajoutée



Source : Euklem's, CN allemands © Coe-Rexecode



Part en volume de la valeur ajoutée dans la production du secteur manufacturier allemand (base 100=1995)					
	1970	1980	1990	2000	2004
Alimentation, boissons et tabac	104,51	101,42	115,26	100,84	83,12
Textiles, cuirs et chaussures	129,44	112,26	107,69	94,27	98,47
Bois, liège	100,27	94,18	99,25	102,77	95,56
Pâtes, papier, papier d'impression et de publication	117,38	105,58	102,07	93,39	89,88
Produits chimiques, caoutchouc, matières plastiques et de carburant	110,09	99,91	105,13	93,16	89,54
Autres minéraux non métalliques	118,09	100,25	104,49	100,14	100,53
Métaux de base, métaux fabriqués	99,04	93,81	103,07	100,71	91,35
Machines, NEC	110,06	106,14	106,16	90,81	87,08
Équipements électriques et optiques	125,02	120,29	113,98	89,16	91,62
Matériel de transport	132,44	125,53	112,10	69,77	73,57
Véhicules automobiles, remorques et semi-remorques	135,31	126,47	111,72	64,85	68,96
Industries diverses, recyclage	119,28	108,53	113,00	89,21	78,77

Source : Euklem's

entre 1996 et 1999 de 19.6 % en 1996 à 22.3 % en 1999, puis a augmenté pour atteindre 27.1% en 2004. La part en valeur des importations des consommations intermédiaires du secteur manufacturier allemand dans le total des importations des biens est assez fluctuante dans le temps (39.6% de moyenne entre 1995 et 2004) (cf. tableau ci-dessous) contrairement au ratio entre les consommations intermédiaires importées (en valeur) et la valeur ajoutée (en valeur) dans le secteur manufacturier allemand. Ce dernier est passé de 42.6% en 1995 à 63.82% en 2004. La tendance à l'accroissement de la part des consommations intermédiaires domestiques par rapport à la valeur ajoutée s'explique par le mouvement d'externalisation. Malheureusement, faute de données, il n'est pas possible de comparer ces évolutions de la structure de production du secteur manufacturier allemand avec celles du secteur manufacturier français.

Parts des consommations intermédiaires importées utilisées dans l'industrie allemande (en valeur)						
	1995	1996	1997	1998	1999	2004
Dans le total des consommations intermédiaires utilisées par l'industrie manufacturière	22,5	19,6	20,3	21,7	22,3	27,1
Dans le production de l'industrie manufacturière	14,6	13,2	14,1	14,4	15,1	18,9
Dans la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière	42,7	40,5	46,9	43,3	47,7	63,8
Dans le total des importations de l'industrie manufacturière	42,2	38,6	40,2	37,0	37,5	42,2

Source : calculs Coe-Rexecode à partir des TES fournis par l'Office fédéral de Statistique (septembre 2007)

La part des importations réexportées a augmenté

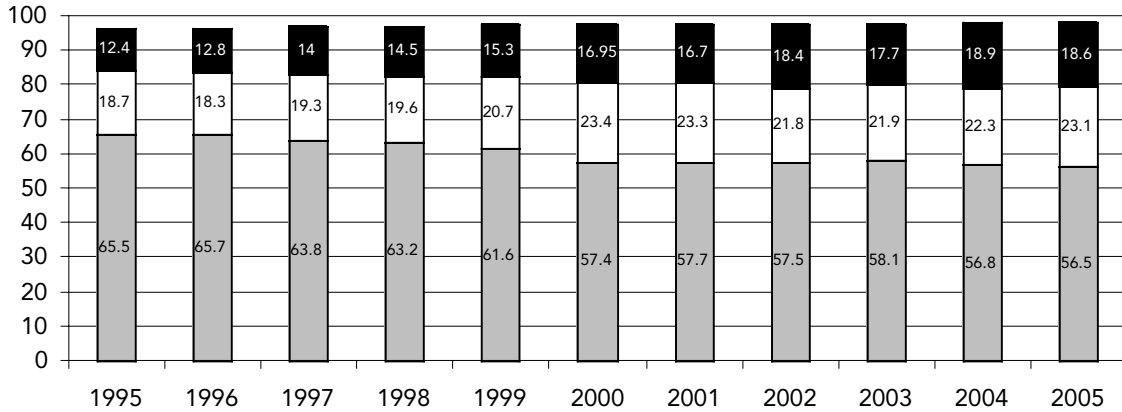
Pour avoir une idée de l'étendue de l'effet des délocalisations sur les exportations, on peut se référer à l'ampleur de la substitution des consommations intermédiaires importées à la valeur ajoutée domestique. Si on isole le secteur d'exportation de l'ensemble de l'économie, comme le font Danninger et al (2007), l'évolution de la valeur ajoutée intérieure et les intrants importés pour le secteur des exportations depuis 1995 semble confirmer l'hypothèse de l'économie de bazar. La valeur ajoutée domestique s'est réduite au cours des dix dernières années. Sa part dans la production exportée est passée de 65.5% à 56.5% entre 1995 et 2005. A l'inverse, la part des consommations intermédiaires importée dans la production exportée était en 2005 de 23.1% alors qu'elle était seulement de 18.7% en 1995.

Le secteur manufacturier allemand a maîtrisé ses coûts des approvisionnements en consommation intermédiaire

Le prix des consommations intermédiaires est une combinaison du prix de production et du prix des importations des consommations intermédiaires et il est possible de montrer que le prix de production dépend des prix des



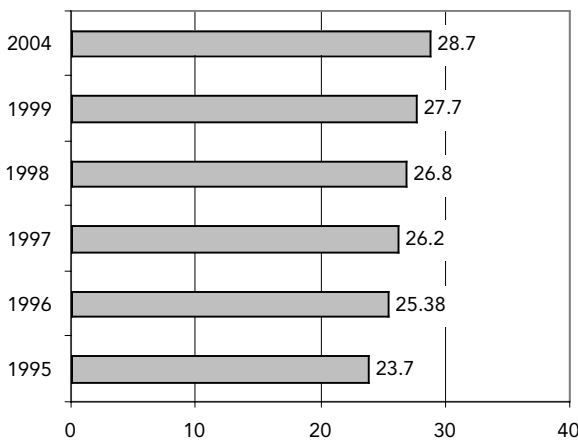
Allemagne : valeur ajoutée domestique et importations des intrants dans la production du secteur d'exportation



Source : Stephann Danninger and Fed Joutz (2007) " What explains Germany's Rebounding export market share " IMF Working Paper 07/24

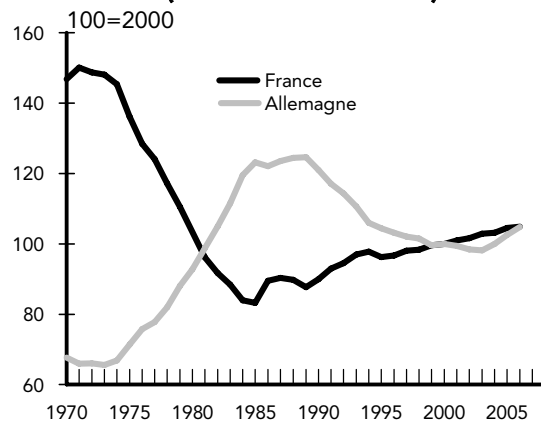
■ Valeur ajoutée domestique + consommations intermédiaires "locales" □ Consommations intermédiaires importées ■ Importations réexportées

Parts des importations des équipements du secteur manufacturier allemand

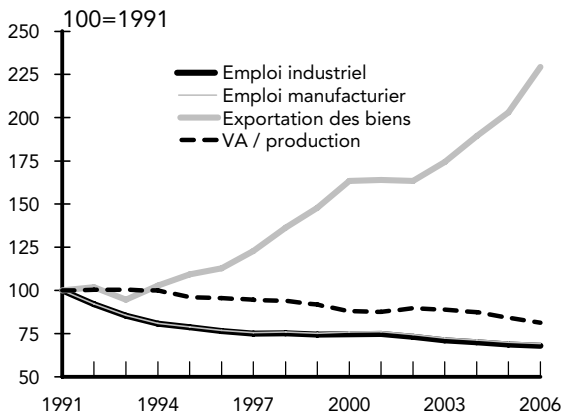


Source : CN allemande

Les prix relatifs des consommations intermédiaires par rapport aux prix de production (secteur manufacturier)



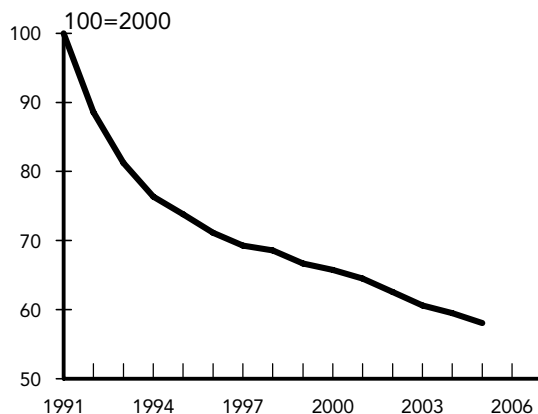
Allemagne Emplois industriels, manufacturiers et exportation des biens



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode

Allemagne Rapport entre l'emploi et le stock de capital réel dans l'industrie manufacturière



Source : Euklems

© Coe-Rexecode



consommations intermédiaires importés (voir encadré page 96 pour un développement algébrique). Sous forme réduite, l'élasticité du prix de production par rapport au prix des consommations intermédiaires importées dépend de la part importée des consommations intermédiaires et de l'élasticité structurelle du prix de production au prix de la valeur ajoutée. L'analyse des données permet de penser que l'augmentation de la part importée des consommations intermédiaires a permis la réduction des coûts des approvisionnements. Sur longue période, le prix des consommations intermédiaires du secteur manufacturier allemand a évolué à rythme inférieur à celui de la valeur ajoutée jusqu'en 2005 et le rythme de croissance du prix relatif des consommations intermédiaires a diminué fortement depuis le début des années 1990.

Les effets de l'outsourcing sur l'emploi

La thèse de l'économie de bazar prédit une intensification du processus de production en capital au détriment de l'emploi peu qualifié. On peut observer sur le graphique de la page 92 que la dynamique d'exportation du secteur manufacturier allemand n'a pas réduit l'emploi manufacturier. La baisse de l'emploi industriel (et manufacturier) s'est concentrée durant la période 1991-1995) pour se stabiliser ensuite et diminuer légèrement à partir de 2003. Les périodes où l'emploi industriel baisse ne coïncident pas avec les périodes où le ratio de la valeur ajoutée / production diminue.

L'observation de l'évolution du rapport entre le capital réel et l'emploi de l'industrie manufacturière allemande tend à confirmer que la production est plus intensive en capital. L'industrie manufacturière allemande se caractérise par un taux d'investissement élevé pour certains équipements en particulier pour les TIC et les logiciels. Les TES de l'office de statistique allemand permettent de montrer que la part des importations en équipements des industries manufacturières allemandes a eu tendance à croître. En 2004 (dernière année disponible), 28.7% des équipements étaient importés, cette part était de 27.7% en 1999. Toutefois, cette tendance à l'intensification de la production en capital est observée dans la plupart des pays industrialisés.



Dépendance des prix de production et des consommations intermédiaires en fonction de la part des consommations intermédiaires importées

Les consommations intermédiaires sont produites nationalement ou importées et leur prix (noté $q_{v,t}$) est une combinaison linéaire du prix de production g_t et du prix des importations des consommations intermédiaires p_t^m :

$$\text{Log}(q_{v,t}) = \alpha_c \text{Log}(g_t) + (1 - \alpha_c) \text{Log}(p_t^m)$$

Avec α_c la part des consommations intermédiaires produite localement. Pour simplifier, on peut approximativement supposer que les consommations intermédiaires domestiques sont produites à un prix de production proche du prix de production des biens manufacturiers :

$$\text{Log}(g_t) = \gamma + \text{Log}(p_t^q)$$

Par ailleurs, le prix de production du secteur manufacturier est déterminé par une relation quasi-comptable :

$$\text{Log}(p_t^q) = \alpha \text{Log}(p_t) + (1 - \alpha) \text{Log}(q_{v,t})$$

La combinaison des relations (1), (2) et (3) permet d'obtenir une règle de formation du prix de production (une forme réduite) dépendante des prix des consommations intermédiaires importés p_t^m :

$$\text{Log}(p_t^q) = a_1 \text{Log}(p_t) + a_2 \text{Log}(p_t^m) + a_3$$

Avec a_1 l'élasticité du prix de production au prix de la valeur ajoutée (de la forme réduite), a_2 l'élasticité du prix de production par rapport au prix des consommations intermédiaires importées et a_3 une constante :

$$a_1 = \left(\frac{\alpha}{1 - (1 - \alpha)\alpha_c} \right)$$

$$a_2 = \left(\frac{(1 - \alpha)(1 - \alpha_c)}{1 - (1 - \alpha)\alpha_c} \right)$$

$$a_3 = \left(\frac{(1 - \alpha)\alpha_c \gamma}{1 - (1 - \alpha)\alpha_c} \right)$$

On peut ainsi mettre en évidence à partir des relations (5), la dépendance de l'élasticité a_2 du prix de production par rapport au prix des consommations intermédiaires importées de la part produite des consommations intermédiaires α_c (l'élasticité structurelle du prix de consommation intermédiaire au prix de production domestique des consommations intermédiaires) et de l'élasticité structurelle du prix de production au prix de la valeur ajoutée.

De même qu'il est possible d'obtenir une forme réduite des prix des consommations intermédiaires utilisées dans le processus de production du secteur manufacturier qui dépendent de la part produite des consommations intermédiaires

$$\text{Log}(q_{v,t}) = b_1 \text{Log}(p_t) + b_2 \text{Log}(p_t^m) + b_3$$

Avec :

$$b_1 = \left(\frac{\alpha \alpha_c}{1 - (1 - \alpha)\alpha_c} \right)$$

$$b_2 = \left(\frac{(1 - \alpha_c)}{1 - (1 - \alpha)\alpha_c} \right)$$

$$b_3 = \left(\frac{\alpha_c \gamma}{1 - (1 - \alpha)\alpha_c} \right)$$

Coe-Rexecode... un centre d'observation et de recherches économiques et d'évaluation des politiques publiques tourné vers les entreprises

1 Une mission de veille conjoncturelle

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

- **Réunions de conjoncture et perspectives**
- **Documents** : cahier graphique hebdomadaire de 400 séries statistiques, Lettre de quinzaine présentant notre lecture de l'actualité économique, présentation trimestrielle des perspectives économiques, en France et dans le Monde : matières premières, pays émergents...
- Un accès **aux économistes** pour toute demande ou interprétation de problématiques conjoncturelles
- Un accès au **centre de documentation** pour l'identification et la recherche de documents ainsi qu'aux 12 000 séries de données économiques, réactualisées quotidiennement (distribuées par Global Insight)

2 Une mission de participation au débat de politique économique

La participation au débat public de politique économique est soutenue par des membres associés (institutionnels), la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et des membres partenaires (entreprises). L'activité de participation au débat de politique économique comporte trois volets : des travaux d'études spécifiques, un cycle de réunions de politique économique et l'organisation des *Rencontres de la croissance* (avec la participation du Premier Ministre) prolongées par l'édition d'un ouvrage sur l'état d'avancement des réformes en France.

- **Les travaux d'études spécifiques**
En 2006 les grands axes de recherche ont porté sur *le financement de la protection sociale*, sur *l'emploi et les chiffres de la compétitivité française* et sur *le thème mobilité, infrastructures et croissance économique*.
- **Un cycle de réunions sur des questions de politique économique**
Plusieurs thèmes d'actualité sont abordés lors de réunions de travail préparées par Coe-Rexecode auxquelles participent des représentants des membres associés et partenaires, des économistes et, le cas échéant, d'autres personnalités extérieures.

• Les Rencontres de la croissance

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

Les adhérents correspondants de Coe-Rexecode

L'adhésion à Coe-Rexecode est ouverte à tous, entreprises, administrations, fédérations professionnelles, quelle que soit leur taille. Les 80 adhérents correspondants de Coe-Rexecode comptent de grandes entreprises industrielles, des banques, des organismes de gestion financière, des fédérations professionnelles et des administrations.

Les membres associés sont des grandes fédérations professionnelles.

Coe-Rexecode résulte du rapprochement de Rexecode et du Coe de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, le 1^{er} novembre 2006

L'ensemble des publications périodiques du Coe et de Rexecode publiées antérieurement reste accessible sur le site Internet www.rexecode.fr et coe.ccip.fr

Documents de travail

Les tendances de l'emploi en France et en Europe à la mi-2007	N° 2 - Juillet. 2007
La compétitivité française en 2006	N° 1 - Déc. 2006
AIECE : general report	N° 74 - Oct. 2006
La compétitivité hors prix des biens intermédiaires et d'équipement sur le marché européen en 2005	N° 73 - Juil. 2006
Indicateur Récession Zone Euro	N° 72 - Juin 2006
Compétitivité hors prix des biens de consommation	N° 70 - Juin 2005
Le difficile retour en emploi des seniors	N° 69 - Avril 2005
Labour Productivity in France: Recent trends and expectations	N° 68 - Avril 2005
Objectif de Barcelone : 3 % du PIB pour l'effort de recherche en Europe	N° 67 - Oct. 2004
L'image des biens intermédiaires et d'équipement sur le marché européen en 2003	N° 66 - Juin 2004
Le syndrome japonais est-il transmissible aux États-Unis et à l'Europe ?	N° 65 - déc. 2003
L'image des biens de consommation sur le marché européen en 2002	N° 64 - Juil. 2003
Pour une meilleure protection de l'emploi	N° 63 - Juin 2003
World trade in 2003 and 2004	N° 62 - Mai 2003
Prospects for the location of industrial activities after EU enlargement	N° 61 - Janv. 2003
World commodity prices 2002-2003	N° 60 - Déc. 2002
Baisser les charges sociales : jusqu'où et comment ?	N° 59 - Nov. 2002
Un indicateur d'entrée et sortie de récession : application aux États-Unis	N° 58 - Juil. 2002
L'image des biens intermédiaires et d'équipement sur le marché européen	N° 57 - Juil. 2002
La prime pour l'emploi à la lumière des expériences étrangères	N° 56 - Déc. 2001
Besoins de main-d'œuvre des entreprises et recours à l'immigration : quelles perspectives ?	N° 55 - Nov. 2001
L'image des biens de consommation sur le marché européen en 2000	N° 54 - Juil. 2001
La baisse des dépenses publiques pour assurer une réduction durable des prélèvements obligatoires : des évaluations macro-économiques	N° 53 - Janv. 2001

Revue Diagnostic(s)

Conjoncture et prévision :

- Perspectives de l'économie mondiale 2007-2008
- Positionnement cyclique des économies

Analyse structurelle :

- Trésorerie des entreprises : méthodologie et apport de l'enquête AFTE/Coe-Rexecode
- Impact économique de la lutte contre l'effet de serre
- Les exportations chinoises : du textile aux écrans plats

Point de vue :

- L'Inde n'est pas une économie émergente, elle est déjà immergée ! N°5 - Octobre 2007

Conjoncture et prévision

- Perspectives européennes
- Positionnement cyclique des économies

Analyse structurelle : L'emploi en France et en Europe

- Productivité du travail : une inflexion durable aux États-Unis et dans la zone euro ?
- Le chaînage des comptes trimestriels : les causes, les avantages et les difficultés

Point de vue :

- Décentralisation et fiscalité locale : quel bilan ?

N°4 - Juillet 2007



Coe-Rexecode

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

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

Association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 • APE 911C SIRET 784 361 164 00030 • TVA FR 80 784 361 164

Ouvrages à l'occasion des Rencontres de la Croissance

• Ce point de croissance qui nous manque

Où sont les exceptions françaises ?

• Demain l'emploi si...

• La croissance par la réforme

• Des idées pour la croissance : 77 économistes

proposent leurs priorités pour une croissance durable en France

2007

2005

2004

2003

Ouvrages parus aux Editions Economica

Ressorts et défis du capitalisme financier 2006

Juin 2006

Le retour du volontarisme industriel

Juin 2005

Le défi extérieur

Juin 2004

Les entreprises françaises 2003

Mai 2003

Les entreprises françaises 2002

Avril 2002

Les entreprises françaises 2001

Mai 2001

L'Europe face à la concurrence asiatique

Nov. 2001

Documents d'étude

Performances du marché du travail : la France à la traîne

Avril 2006

Partage de la valeur ajoutée, pouvoir d'achat et croissance économique

Mai 2005

Revue de Rexecode

Véritable constitution européenne ou simple codification des textes actuels

N° 83

- Les perspectives économiques 2004-2005

2^e trim. 2004

- La France perd du terrain en Asie émergente depuis cinq ans

Une croissance retrouvée mais encore fragile

N° 81-82

- Les États-Unis en voie de désindustrialisation ?

4^e trim. 03/1^{er} trim.

- Et si on avait baissé les charges sociales sans faire les 35 heures ?

- Indicateurs des cycles conjoncturels

Des situations financières très différentes selon les entreprises

N° 80

- Former et attirer les talents : un enjeu majeur pour la place financière et la compétitivité française

3^e trim. 2003

- Les coûts de main d'œuvre dans l'Union européenne et les pays candidats

La politique économique doit privilégier le cap du moyen terme

N° 79

- Les mouvements du chômage doivent plus aux embauches qu'aux licenciements

2^e trim. 2003

- Présentation générale des perspectives économiques 2003-2004

- Principales hypothèses du scénario macroéconomique

- L'environnement mondial de l'Europe

- Perspectives économiques des pays européens

Les activités de services dans la tourmente conjoncturelle

N° 77-78

- Point de conjoncture dans les services en France

4^e trim. 02/1^{er} trim. 03

La reprise économique à quite ou double

N° 76

- Présentation générale des perspectives économiques 2002-2003

- L'environnement mondial de l'Europe

- Perspectives économiques des pays européens

- Niveau et tendance de la compétitivité française

Les conditions d'une croissance plus forte

N° 75

- SMIC multiple, coût du travail et emploi

2^e trim. 2002

- Cycle technologique : une reprise modérée

Le nouveau pouvoir politique sera confronté

N° 74

à une situation économique incertaine

1^{er} trim. 2002

- Présentation générale des perspectives économiques 2002-2003

- L'environnement mondial de l'Europe

- Perspectives économiques des pays européens

Un choc négatif dans une phase de retournement conjoncturel classique

N° 73

- Perspectives économiques 2001-2002

4^e trim. 2001

- Perspectives économiques des principaux pays

Quelle est la valeur de l'euro ?

N° 72

- Perspectives économiques à moyen terme

3^e trim. 2001

- Réduction du temps de travail et emploi

Rexecode est-il trop optimiste ?

N° 71

- Perspectives économiques 2001-2002

2^e trim. 2001

- La position de la France dans les technologies de l'information

Partenaire de la



Chambre de commerce
et d'industrie de Paris