



Niveau et tendance de la compétitivité française*

La compétitivité d'une unité économique est la capacité de cette unité à conserver ou à améliorer sa position face à la concurrence des autres unités économiques comparables. Le plus souvent, la compétitivité est vue sous l'angle de la nation et est associée à la concurrence internationale entre territoires nationaux. La compétitivité d'une nation est alors définie comme « son aptitude 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 la population ». La notion de compétitivité implique donc que les produits et les services offerts par les unités économiques du pays soient adaptés à la demande mondiale (ce qui permet au pays de maintenir ou d'accroître ses positions sur le marché mondial) mais aussi que ce maintien ne s'accompagne pas d'un recul relatif du niveau de vie (cas par exemple d'un pays qui maintiendrait sa part de marché au prix d'une stagnation du pouvoir d'achat), et enfin que cette situation soit soutenable durablement (le maintien des parts de marché au prix d'une baisse artificielle des prix de vente, du taux de change de la

monnaie nationale ou des profits des entreprises sacrifierait la croissance future et ne traduirait pas une bonne situation de compétitivité).

L'attractivité d'un territoire est une notion qui comporte plusieurs dimensions, des dimensions d'image car les décisions d'implantation d'une unité de production sont des décisions humaines, mais surtout des dimensions économiques et financières réelles. Les considérations de coût jouent un rôle important, mais aussi les données relatives à l'environnement économique, social, fiscal des affaires.

Les conditions de la compétitivité et de l'attractivité sont connues. Un haut niveau d'innovation et une bonne efficacité technologique, une adaptation suffisante de l'offre de biens et services à la demande mondiale, des mécanismes internes de formation des coûts qui évitent tout dérapage excessif des prix, un environnement institutionnel stimulant pour l'initiative et l'esprit d'entreprise, enfin un accès aux capitaux financiers qui ne limite pas les investissements.

* Cette note résume la première partie de l'étude réalisée par Sandrine Benaim, Michel Didier, Denis Ferrand, Gérard Maarek et Michel Martinez dans le cadre du colloque organisé le 4 juillet dernier par Paris-Europlace et le Cercle des Economistes. L'étude complète est accessible sur le site Internet de REXECODE www.rexecode.asso.fr

La compétitivité des entreprises françaises avait été gravement compromise au milieu des années quatre-vingt. Elle s'est ensuite progressivement rétablie grâce à un effort constant de maîtrise des coûts et de restructurations conduit par les entreprises et soutenu par de profondes transformations de notre système financier. Ces efforts de compétitivité sont néanmoins sans cesse remis en cause comme il est normal par la concurrence mondiale et, ce qui est moins normal, par les obstacles institutionnels internes persistants, voire croissants, rencontrés par les acteurs économiques de notre pays.

Plusieurs travaux et rapports ont évoqué un déficit d'attractivité du territoire ainsi qu'une tendance à l'érosion de la compétitivité. L'objet de cette étude est de tracer l'évolution récente de ces dernières au moyen d'indicateurs-clés avant de rechercher les éléments d'explication à la nouvelle érosion des positions françaises mise en évidence, éro-

sion qui fait courir le risque de voir certains pans de notre économie, menacés ou contraints de s'implanter ailleurs.

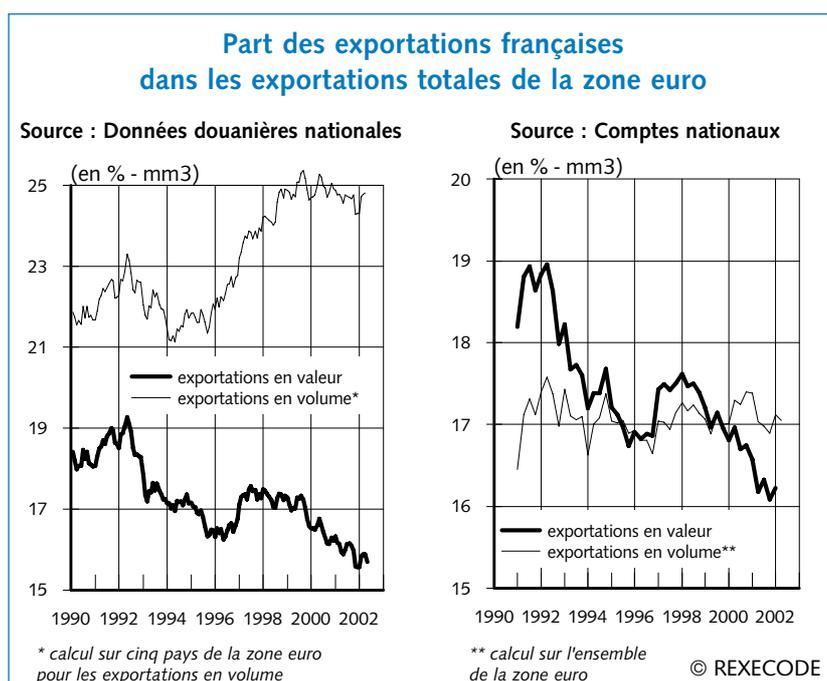
La compétitivité globale sur les marchés mondiaux

Un indicateur-clé de la compétitivité est la part de la demande mondiale satisfaite par les entreprises de ce pays. Plusieurs types d'indicateurs peuvent être calculés : un indicateur de part de marché à l'exportation (part des exportations françaises dans les exportations d'un ensemble de pays), un indicateur de part des produits français dans les importations d'un ensemble de pays, des indicateurs de pénétration du marché intérieur. Le calcul de la part de marché à l'exportation peut être effectué en volume (c'est-à-dire à prix constants) ou en valeur.

Les parts de marché à l'exportation : stabilité en volume, érosion en valeur

Les parts des exportations françaises (toutes marchandises) dans le total des exportations mondiales (conversion effective aux taux de change courants) comme dans le total des exportations de la zone OCDE reculent sensiblement depuis 1992. Dans l'ensemble, la part de l'Europe dans le monde tend à reculer, les pays gagnants étant pour des raisons différentes les États-Unis et les zones émergentes. La comparaison peut être limitée à la position française dans la zone euro, l'avantage de cette comparaison étant que les pays sont

Stabilité de la part des exportations françaises en volume dans le total des exportations européennes



plus directement comparables et que le problème de la conversion monétaire ne se pose plus pour les dernières années.

Les comptes nationaux permettent aussi de calculer des parts de marché en volume (aux prix de 1995). Il apparaît que la part des exportations françaises en volume dans le total des exportations en volume des pays de la zone euro est stable au voisinage de 17 %. Du point de vue des volumes, la compétitivité française est donc stable en moyenne par rapport aux pays de la zone euro. En revanche, les graphiques établis à partir des sources douanières nationales et des comptes nationaux montrent une perte de parts de marché en valeur de notre économie. La part des exportations françaises en valeur dans le total des exportations en valeur des pays de la zone euro était de 18,7 % en 1991, 17,8 % en 1993, 17,5 % en 1997 et 16,1 % en 2001. Il y a donc une érosion du revenu tiré de nos exportations relativement aux autres pays européens.

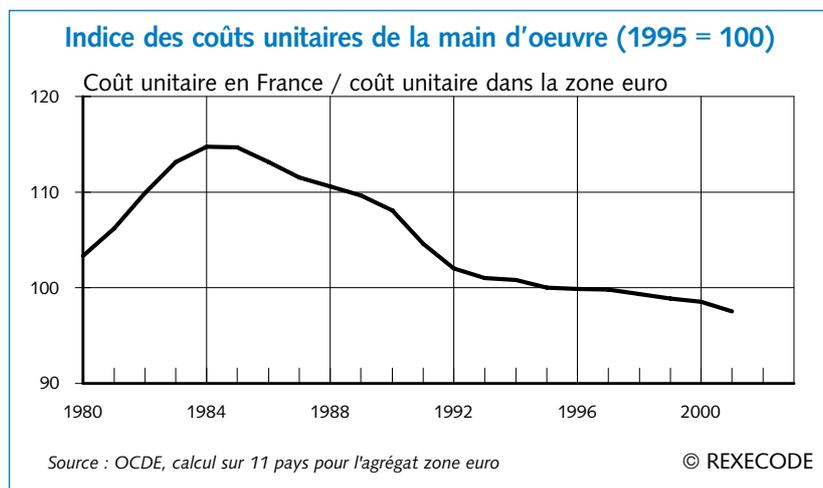
La France maintient donc ses parts de marché en volume mais au prix d'une érosion relative de ses prix à l'exportation et en définitive de son revenu. Cette observation doit être tempérée par une observation en quelque sorte symétrique qui concerne les prix des importations. L'examen des déflateurs des prix des importations dans les comptes nationaux montre que le prix moyen des importations françaises augmente moins rapidement que le prix moyen des importations de la zone euro.

La compétitivité coût et la compétitivité prix s'améliorent lentement

A la différence des parts de marché qui constatent le résultat sur les échanges de l'ensemble des facteurs de la compétition mondiale, les indicateurs de compétitivité-coût et de compétitivité-prix visent à expliquer les gains ou les pertes de parts de marché mais ils ne constituent pas par eux-mêmes des indices de compétitivité. Une comparaison internationale des coûts salariaux horaires (coût de l'heure de travail charges comprises) reste lacunaire car les écarts absolus de productivité horaire (qui demeurent délicats à évaluer) peuvent venir compenser les écarts de coût horaire. En revanche, on peut apprécier l'évolution de la productivité à partir des comptes nationaux en volume et évaluer ainsi les variations de la compétitivité en termes de coût salarial par unité produite.

La comparaison des coûts unitaires de production des pays de la zone euro montre que la compétitivité salariale française est stable, voire s'améliore très lentement, par rapport à la moyenne de la zone euro depuis

Le coût unitaire relatif de la main d'oeuvre diminue légèrement



une dizaine d'années. Selon ces statistiques, les coûts salariaux seraient restés maîtrisés en France et ne constituent donc pas tendanciellement un facteur de dégradation relative de notre compétitivité, du moins jusqu'à une période récente.

Le prix relatif de nos exportations tend à diminuer

Les prix à l'exportation peuvent être mesurés à partir de deux indicateurs, les valeurs unitaires à l'exportation (source douanière sur les marchandises seulement) et les déflateurs des exportations (source des comptes nationaux pour l'ensemble des biens et services). L'examen des deux indices conduit à la conclusion que le prix relatif des exportations françaises par rapport à l'ensemble des exportations de la zone euro recule sensiblement. Vue au travers de ces indices macroéconomiques, la compétitivité-prix française tend donc plutôt à s'améliorer.

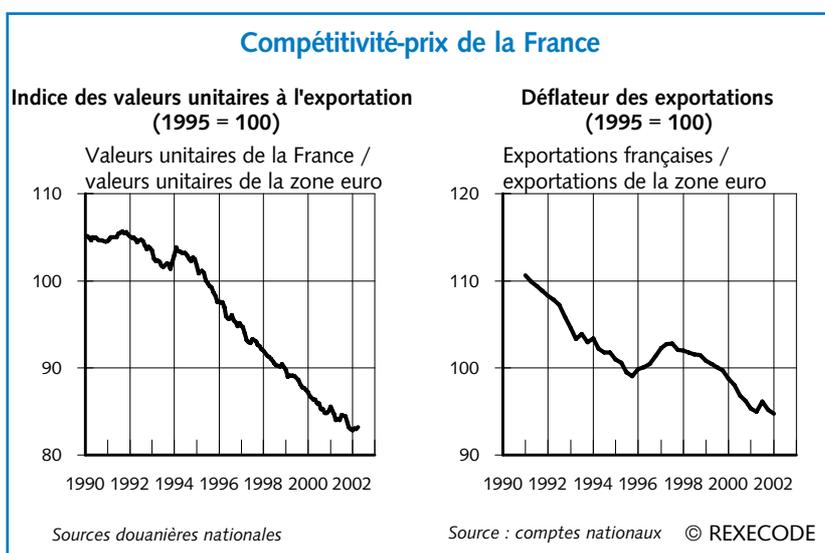
l'exportation tendent à reculer, cela peut s'expliquer en partie par le fait que les entreprises françaises sont contraintes pour maintenir leurs positions à consentir des efforts de prix qui limitent leurs capacités de développement. D'autre part, il s'agit là d'un prix moyen macroéconomique. Cet indice résulte des mouvements de chaque prix mais aussi d'effets de structure. La nature de la spécialisation peut donc jouer positivement ou négativement sur ces effets de structure sans que cela traduise une amélioration ou une détérioration des positions sur chaque marché élémentaire.

La place de la France en termes de niveau de vie

Une autre manière d'appréhender la performance relative d'une économie consiste à apprécier le niveau de vie moyen d'un pays. Au-delà des difficultés d'interprétations et de mesures liées notamment aux variations des taux de change, il est important pour juger de la compétitivité d'une nation de porter un jugement sur sa capacité à soutenir la concurrence des autres pays tout en maintenant sa position en termes de niveau de vie.

Des évolutions de prix plus modérées par rapport à nos partenaires européens

On notera cependant deux limites à cette observation. D'une part, si les prix relatifs à



Pour éviter les problèmes de conversions de change et de calculs de parités de pouvoirs d'achat, nous avons limité la comparaison aux douze pays de la zone euro et à la période d'existence de l'euro (que l'on peut avancer à 1997 puisque l'entrée dans l'euro supposait une stabilité des changes depuis deux ans). Les PIB par habitant sont ainsi calculés dans une même unité monétaire et sont donc directe-

ment comparables. On résumera la position de la France par deux indicateurs : le rang de la France dans les douze pays en termes de PIB par habitant (en euros), et le ratio entre le PIB moyen par français et le PIB moyen par européen (les chiffres de 2002 sont les dernières prévisions économiques disponibles et seront donc révisés).

Les comparaisons inspirent deux réflexions. 1. La première est que la France se situe actuellement au huitième rang sur douze pays de la zone euro après avoir perdu deux places de 1997 à 2002. 2. La deuxième observation est que la France est toujours au-dessus de la moyenne de la zone euro en termes de PIB par habitant mais que l'écart se réduit régulièrement. Dans la perspective d'une intégration européenne de plus en plus poussée, l'affaiblissement relatif du revenu moyen français en euros est un signe d'effritement de notre compétitivité.

En conclusion, les bons résultats du commerce extérieur pourraient conduire à penser que la compétitivité de l'économie française est satisfaisante. En fait, si l'on se place dans une perspective un peu plus longue, ce constat doit être nuancé. L'analyse proposée par le Cepii sur « La compétitivité des nations » il y a quelques années semble toujours d'actualité. Le Cepii note aussi : lorsqu'on analyse les produits en trois gammes – haute, moyenne et basse – la France est, par comparaison aux autres pays avancés, spécialisée plus souvent dans le milieu de gamme que dans le haut de gamme. L'observation peut expli-

quer pourquoi l'économie française parvient à maintenir tendanciellement ses parts de marché en volume, mais au prix d'une compression des valeurs et des coûts. Ces tendances pèsent finalement sur l'évolution du revenu national et du revenu moyen comparé.

Une attractivité du territoire en question ?

Cette tendance à l'érosion de la compétitivité trouve son pendant du côté de l'attractivité du territoire. La France est incontestablement un pays attractif par son niveau de vie, sa géographie, son histoire et sa culture de sorte qu'aucune grande entreprise mondiale ne peut être absente du marché français. Une certaine dérive dans l'évolution des flux de capitaux au détriment du territoire français et une évolution défavorable des flux de cadres supérieurs vers certains centres d'attraction étrangers se sont toutefois installées. Ces tendances traduisent une perte d'attractivité du territoire français comme lieu de création de richesses et font peser une menace diffuse sur notre capacité de développement et de création d'emplois.

Si l'on mesure l'attractivité d'un pays par les entrées d'investissements directs, la France

**Recul de la place de la France dans l'ensemble européen en termes de PIB par habitant.
Le « rang » paraît stabilisé**

Comparaison des PIB par habitant de la France et de la zone euro (douze pays)						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Rang de la France	6	7	8	8	8	8
Position relative de la France *	109,8	109,3	109,1	108,6	108,0	107,7

* Il s'agit du PIB moyen par français en euro divisé par le PIB moyen par européen (en %).

semble avoir « tiré son épingle du jeu » en se hissant à la cinquième place du classement des pays recevant les flux d'investissements directs étrangers les plus importants. La France est en outre un des rares pays à avoir attiré plus de capitaux en 2001 qu'en 2000.

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 notamment sous l'effet d'opérations exceptionnelles de rachats d'entreprises étrangères par des entreprises françaises, tandis que les investissements étrangers en France augmentaient aussi sensiblement mais dans des proportions moindres. Au total, les sorties nettes des investissements directs étrangers (IDE), qui étaient inférieures à 1 % du PIB jusqu'en 1997 ont augmenté à 5,1 % du PIB en 1999 et à près de 10 % en 2000. Elles sont revenues à 2,2 % du PIB en 2001. Ces ordres de grandeurs peuvent être rapprochés de la FBCF des entreprises (investissement physique intérieur), qui a représenté un peu moins de 12 % du PIB en moyenne au cours des années 1990.

Une autre approche permettant d'évaluer l'attractivité relative d'un territoire s'appuie sur la réalisation d'enquêtes auprès d'investisseurs. Une étude réalisée par Ernst and Young à l'automne 2000 auprès des trois cents cinquante dirigeants de filiales françaises de groupes internationaux sur l'attractivité du site France donnait des indications qualitatives précieuses sur les atouts et les faiblesses de la France comme terre d'accueil des investissements étrangers. Cette enquête a été actualisée en juin 2002 auprès de deux cents dirigeants de multinationales.

Le Baromètre 2002 « Attractivité du site France » fait clairement apparaître que les responsables des implantations internationales hésitent sur la capacité de la France à être un site stratégique. Le positionnement de la France, son « rapport qualité - prix », ne prend pas suffisamment en compte l'exigence de rentabilité qui commande la décision des entreprises, notamment américaines. En Europe, des métropoles telles que Londres, Bruxelles ou Amsterdam, obtiennent davantage leurs faveurs pour les centres décisionnels qui ont un effet d'entraînement fort sur les investissements futurs et l'implantation de centres opérationnels. Ce phénomène pourrait hypothéquer l'avenir des investissements et des implantations en France. Selon la même enquête, les entreprises françaises semblent elles aussi gagnées par cette tentation de redéployer leurs investissements stratégiques et d'envisager de plus en plus fréquemment des implantations dans d'autres zones du monde.

Un gonflement du solde net des investissements croisés interrompu par la récession

Les investissements directs étrangers entrants en France et sortants de France entre 1990 à 2001 (en milliards d'euros)

	Entrées	Sorties	Solde
Moyenne 1990-1996	15,1	-20,7	-5,7
1997	18,7	-27,6	-8,9
1998	27,9	-43,7	-15,9
1999	43,7	-119,1	-75,4
2000	46,7	-185,9	-139,2
2001	55,3	-87,9	-32,6

Source : balance des paiements, Banque de France

Les atouts importants de la France (localisation au cœur des marchés, qualité des infrastructures et des ressources humaines, environnement) ne compensent pas les contraintes que les décideurs tolèrent de moins en moins, notamment celles qui relèvent de l'encadrement administratif, juridique et fiscal de leurs activités qu'il s'agisse de la réglementation du travail, du coût de la main d'œuvre ou de la fiscalité par rapport à ses voisins européens.

Les enquêtes révèlent régulièrement des critiques formulées à l'égard de règles trop instables, trop contraignantes et trop complexes de notre législation qui découragent les investisseurs.

L'impact des 35 heures

En termes d'image de la France auprès des investisseurs étrangers, l'impact des 35 heures s'est révélé particulièrement néfaste.

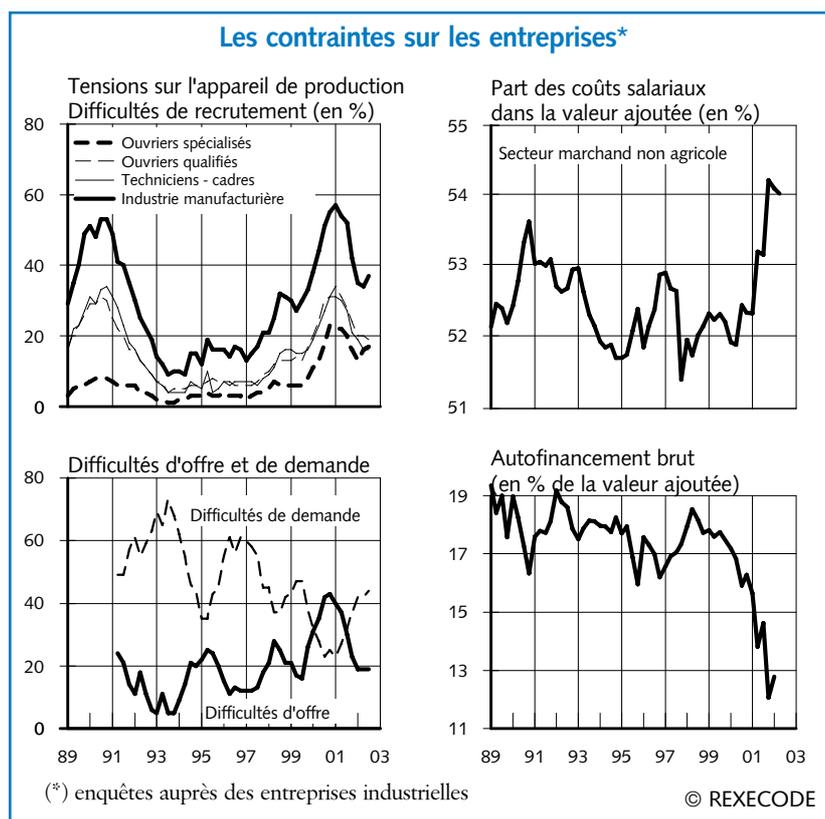
Il n'est pas facile de mettre en évidence l'impact réel des 35 heures sur la compétitivité de notre pays. Toutefois, dans certains secteurs, très exposés à la concurrence internationale, la réduction du temps de travail a pénalisé l'activité française. Ainsi, de nombreux signes indiquent que la mise en place des 35 heures à partir de 2000 a accru les tensions sur la production et pesé sur les marges des entreprises françaises.

En 2000, dans un contexte de croissance forte, le recours aux importations a excédé ce que le prolongement des tendances passées aurait permis d'atteindre :

l'élasticité des importations à la croissance du PIB a fortement augmenté. Les difficultés de recrutement dans l'industrie se sont accrues.

L'activité a été limitée tant en raison de problèmes liés au sous-investissement antérieur qu'à une pénurie de personnel. Alors que dans les années 1990, le nombre d'entreprises qui se déclaraient contraintes par le niveau de la demande avait toujours dépassé le nombre de celles contraintes par le niveau de l'offre, en 2000, ce sont ces dernières qui ont prédominé. La situation s'est inversée depuis 2001, mais le niveau des difficultés d'offre reste encore élevé. Les difficultés des entreprises de l'industrie française à satisfaire la demande qui leur était adressée peuvent expliquer les pertes de parts de marché à l'exportation enregistrées depuis 2000.

Des contraintes financières croissantes supportées par les entreprises



Un indice synthétique des contraintes réglementaires

Par le calcul d'un indice des contraintes réglementaires, l'OCDE a montré qu'une législation restrictive s'avère pénalisante pour le niveau d'emploi. La méthode employée consiste à calculer un indicateur synthétique chiffré représentatif du caractère plus ou moins restrictif de la réglementation, puis à calculer des corrélations entre cet indicateur et les paramètres de performance du marché du travail (taux d'emploi et durée de chômage notamment). Les corrélations montrent qu'une législation restrictive s'accompagne généralement d'un niveau d'emploi et d'un taux d'activité bas. Il apparaît aussi que la législation française est parmi les plus restrictives et qu'elle s'est plutôt renforcée dans la dernière décennie. Plus précisément, dans une étude réalisée en 2000, des experts de l'OCDE ont défini trois indicateurs partiels (notés de 0 à 4) pour mesurer les contraintes sur les règles des

licenciements collectifs, la réglementation des contrats temporaires et de l'intérim, enfin sur la durée de travail. Les notes augmentent avec le degré de contrainte. Ces indicateurs partiels sont ensuite pondérés pour aboutir à un indice synthétique de rigueur de la législation sur la protection de l'emploi. L'indice moyen pondéré permet de comparer entre eux les vingt-huit pays de l'OCDE et de rechercher des corrélations avec des indicateurs de performance du marché du travail. Selon ce calcul, entre 1990 et 1998, tous les pays, à l'exception de la France, auraient allégé le degré de contrainte de la législation de protection de l'emploi. Il est certain que les 35 heures, intervenues après 1998, et la loi de modernisation sociale qui a durci la législation sur les licenciements collectifs ont renforcé cette impression.

* *
*

En définitive, plusieurs indicateurs suggèrent une dérive de la compétitivité et de l'attractivité du territoire français. Lorsqu'on cherche les raisons possibles de cette dérive notamment en interrogeant les investisseurs, il apparaît que 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, qui constitue, semble-t-il, un des principaux obstacles à une plus grande attractivité de notre territoire. ■

Une réglementation « rigide »

