

Document de travail n°14

La compétitivité française en 2009



Coe-Rexecode

DÉCEMBRE 2009

Ce document de travail a été réalisé par :



**Denis
FERRAND**

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

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

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

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



**Jacques
ANAS**

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

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

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



**David
FAURE**

Diplômé de l'Ecole Polytechnique et de l'ENSAE, David Faure a rejoint Coe-Rexecode en 2009.

Au sein du département Etudes et Modélisation il traite des questions de politique économique, et plus particulièrement du développement durable et de l'environnement.

Coe-Rexecode

Direction

Michel DIDIER, président • Jean-Michel BOUSSEMART, délégué général • Denis FERRAND, directeur général
Alain HENRIOT, directeur délégué • Jacques ANAS, directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques
Gilles KOLEDA, directeur des études • Françoise BOLLOT, directrice de la communication

Conjoncture

Denis FERRAND : *directeur pour la conjoncture et les perspectives*

France, Benelux, Japon, compétitivité, conjoncture de l'industrie • Tél. 01 53 89 20 86 • dferrand@coe-rxecode.fr

Stéphanie CHORT : Espagne, Italie, Amérique latine, compétitivité France • Tél. 01 53 89 20 93 • schort@coe-rxecode.fr

Carole DENEUVE : Allemagne, Pays de l'Est, Europe du Nord, Turquie, immobilier et construction, biens d'équipement • Tél. 01 53 89 20 74 • cdeneuve@coe-rxecode.fr

Alain HENRIOT : zone euro, Royaume-Uni, échanges mondiaux - Tél. 01 53 20 80 - ahenriot@coe-rxecode.fr

Thuy Van PHAM : Asie émergente, Chine • Tél. 01 53 89 20 96 • vpham@coe-rxecode.fr

Études et modélisation

Gilles KOLEDA : *directeur des études*

politique économique, environnement et croissance • Tél. 01 53 89 20 87 • gkoleda@coe-rxecode.fr

Antonin ARLANDIS : télécommunication et macro-économie • Tél. 01 53 89 20 88 • aarlandis@coe-rxecode.fr

Amandine BRUN-SCHAMMÉ : emploi et protection sociale • Tél. 01 53 89 20 81 • abrun-schamme@coe-rxecode.fr

Stéphane CIRIANI : télécommunication et macro-économie • Tél. 01 53 89 20 82 • sciriani@coe-rxecode.fr

David FAURE : environnement • Tél. 01 53 89 20 76 • dfaure@coe-rxecode.fr

Indicateurs, enquêtes et système d'information

Jacques ANAS, *directeur des indicateurs économiques et des modèles statistiques* • 01 53 89 20 89 • janas@coe-rxecode.fr

Dominique DALLE-MOLLE, *États-Unis, Canada, Royaume-Uni, NTIC, matières premières, séries quotid. financières* • 01 53 89 20 95 • ddalle-molle@coe-rxecode.fr

Auréli HEUZÉ, *enquête Trésorerie, indicateurs Coe-rxecode, zone euro*

Marie-Claude KONATÉ, *France, Asie, finances publiques, coûts salariaux, construction, commerce intern.* • 01 53 89 20 94 • mckonate@coe-rxecode.fr

Christine RIEFFEL, *autres pays de l'Union européenne, Amérique latine, pays de l'Est, énergie, métaux* • 01 53 89 20 84 • crieffel@coe-rxecode.fr

Documentation, Informatique et site web

Murielle PREVOST • 01 53 89 20 83 • mprevost@coe-rxecode.fr

Fabienne BESSON-LHOSTE • 01 53 89 20 92 • fbesson-lhoste@coe-rxecode.fr

Sylvie FOUTRIER Van LEEUWEN • 01 53 89 20 98 • sfoutrier@coe-rxecode.fr

Dominique DALLE-MOLLE, *réseau informatique* • 01 53 89 20 95 • ddalle-molle@coe-rxecode.fr

Régine GAYET • 01 53 89 20 71 • rgayet@coe-rxecode.fr

Administration et gestion

Maria LAHAYE, *administration générale* • 01 53 89 20 99 • mlahaye@coe-rxecode.fr

Régine GAYET, *imprimerie, relations avec les adhérents* • 01 53 89 20 71 • rgayet@coe-rxecode.fr

Martine GRANGÉ, *secrétariat et publications* • 01 53 89 20 90 • mgrange@coe-rxecode.fr

Françoise SAINT-LOUIS, *secrétariat* • 01 53 89 20 89 • fsaint-louis@coe-rxecode.fr

Conseil d'Administration

Michel DIDIER, *Président* • Pierre SIMON, *co-Président* • Jacques-Henri DAVID, *Président d'honneur* • Gérard WORMS, *Président d'honneur*

Pierre GADONNEIX, *Vice-président* • Antoine GENDRY, *Trésorier*

Administrateurs : Patrick BERNASCONI • Jean-Louis BOUVIER • Michel CICUREL • Jean-François CIRELLI • Philippe CITERNE

Martine CLEMENT • Jean DESAZARS de MONTGAILHARD • Xavier FELS • Eric HAYAT • Yvon JACOB • Philippe LAMOUREUX

Philippe LEMOINE • Gérard de LA MARTINIÈRE • Vivien LEVY-GARBOUA • Gilles de MARGERIE • Gervais PELLISSIER

Jean-François PILLIARD • Vincent REMAY • Didier RIDORET • Frédéric SAINT-GEOURS • Guy SALZGEBER • Jean-Charles SIMON

Jean-François VEYSSET • Bruno WEYMULLER

Sommaire

Les tendances récentes de la compétitivité française3

Le déficit des échanges internationaux de marchandises a légèrement diminué ...	5
L'augmentation de la part des importations dans le total des ressources est interrompue	7
Les prix français à l'exportation évoluent au même rythme que ceux de la zone euro	9
La part des exportations françaises dans le commerce mondial est stable en 2009	9
La part des exportations françaises de biens et services dans les exportations de la zone euro se redresse en 2009	14
La part de marché des exportations françaises de services s'est stabilisée en 2008	23
Les indicateurs macro-économiques de la compétitivité	24

Résultats de l'enquête Coe-Rexecode 2009 sur l'appréciation du rapport qualité-prix des produits français par les importateurs européens (biens intermédiaires et d'équipement)31

Objectif de l'enquête « image des produits importés »	32
L'importance des critères	33
Domination de l'effet de gamme dans la compétition internationale	33
Compétitivité des biens intermédiaires et d'équipement français en 2009	36
Tous produits confondus : cinquième rang pour le rapport qualité prix	36
Evolution contrastée par sous-secteur	37
Biens intermédiaires : léger affaiblissement sur l'ensemble des critères prix et hors prix	37
Biens d'équipement mécaniques : l'appréciation des critères hors prix des produits français s'améliore légèrement	39
Biens d'équipement électriques et électroniques : forte dégradation de l'image prix et hors-prix	39

Annexe I

Une nouveauté dans l'enquête : la distinction des produits chinois suivant la nationalité de la marque	41
--	----

Annexe II

Liste des critères, composition des sous-secteurs, pays interrogés et liste des pays d'origine des produits de l'enquête « image des produits importés »	42
--	----

Les tendances récentes de la compétitivité française

Un recul prolongé des parts de marché des exportations françaises est intervenu de 1999 à 2006. Il paraît endigué. La part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro s'est stabilisée à un niveau bas en 2007 et 2008. Elle s'est redressée à partir de la fin de l'année dernière. Ce redressement illustre un recul moins prononcé des exportations françaises de marchandises durant la période de récession de l'économie mondiale que celui subi par les exportations effectuées depuis l'ensemble de la zone euro. A l'automne 2009, le niveau des exportations françaises de marchandises est inférieur d'environ 17 % à son précédent point haut inscrit à l'été 2008.

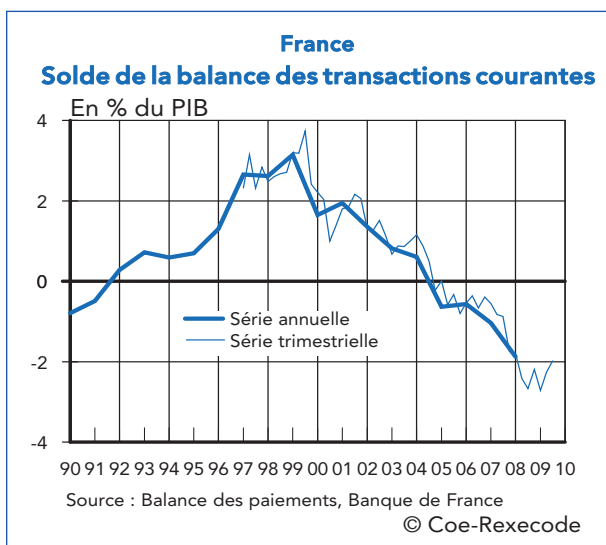
L'explication de la remontée récente des parts de marché reste incertaine. Elle demande en outre à être confirmée. Faut-il voir dans cette remontée la fin de la perturbation majeure qu'avait constituée la mise en place des 35 heures en 1999 (début de la longue période de dégradation des parts de marché) ? S'explique-t-elle plutôt par des réactions différenciées face au choc associé à la récession économique mondiale ? Traduit-elle les premiers effets d'une politique économique plus favorable à la croissance ? Nous ne sommes pas en mesure d'apporter d'ores et déjà des réponses définitives à ces questions mais nous pouvons approfondir certains points.

Au-delà des effets différenciés du choc conjoncturel sur les économies nationales, la baisse puis la stabilisation puis la remontée des parts de marché des exportations françaises s'observe en direction de la plupart des marchés géographiques à l'exportation. Elle intervient dans le domaine des échanges de biens comme dans celui des échanges de services. La remontée récente de la part de marché des exportations françaises n'est toutefois pas généralisée à toutes les catégories de produits exportés. Elle en concerne un peu moins de la moitié. Il semble ainsi que la remontée récente de la part de marché des exportations françaises observée à un niveau agrégé s'explique principalement par l'évolution de la conjoncture (les exportations françaises sont plutôt spécialisées dans les secteurs qui ont connu les plus faibles reculs de leur niveau d'activité) et moins par une amélioration des parts de marché de la plupart des produits exportés pris individuellement.

La récession industrielle a moins pesé sur les marges d'exploitation des entreprises industrielles en France que cela n'a été le cas pour l'ensemble de la zone euro. L'écart dans l'évolution des marges qui s'était creusé de 1999 à 2008 en défaveur de l'industrie installée en France comparativement à l'industrie installée dans l'ensemble de la zone euro n'est toutefois pas comblé. Surtout, le niveau absolu de l'excédent brut d'exploitation réalisé par l'industrie en France n'a quasiment pas progressé au cours des dix dernières années avant de chuter récemment. Pour la seule industrie manufacturière, il se situait en 2008 25 % en dessous de son niveau de 2000. Cette situation handicape le potentiel d'investissement en France relativement à l'ensemble de la zone euro. En particulier, le recul des marges industrielles intervenu en France depuis 2000 peut fournir une explication à la moindre progression des dépenses en R&D des entreprises industrielles en France relativement à celle observée notamment en Allemagne.

La notion de compétitivité que nous retenons dans ce travail comporte deux dimensions : la première est relative aux performances commerciales sur les marchés mondiaux (les parts de marché en volume), la seconde à la capacité du pays à approcher le plein-emploi et à augmenter le revenu de sa population. Ces deux analyses complémentaires sont abordées successivement dans ce document. Précisons également que l'analyse de la compétitivité examinée ici se rapporte à la compétitivité des unités de production implantées sur le territoire et non à celle des entreprises dont le siège se situe sur le territoire mais dont la production est répartie dans le monde.

Nous présentons dans un premier temps les évolutions des principaux indicateurs de la compétitivité française dans les échanges internationaux. Nous apportons quelques éléments d'explication à l'évolution récente des parts de marché en distinguant ceux qui relèvent des évolutions de la conjoncture et ceux qui illustrent une amélioration des performances à l'exportation. Enfin, nous présentons les évolutions des principaux indicateurs macroéconomiques de la compétitivité (niveau de vie relatif, poids de la valeur ajoutée industrielle, évolution des résultats, effort d'investissement).



Le déficit des échanges internationaux de marchandises a légèrement diminué

Un indicateur classique de représentation des tendances des échanges extérieurs est l'évolution du solde de la balance des transactions courantes.

En l'espace de huit ans, l'excédent dégagé en 2000 par le solde de la balance des transactions courantes soit 1,7 % du PIB s'était transformé en un déficit de 2,3 % du PIB en 2008, soit 44,2 milliards d'euros. Il s'est stabilisé à 2,3 % du PIB en moyenne au cours des trois premiers trimestres de 2009. En moyenne depuis le début de l'année 2009, le déficit courant s'est inscrit à hauteur de 43,3 milliards d'euros en niveau annualisé.

Le déficit du solde des échanges de marchandises a diminué plus nettement en 2009. Mesuré FAB-FAB, celui-ci ressort encore à près de 38,4 milliards d'euros (en niveau annualisé) au cours des neuf premiers mois de 2009 (2 % du PIB). Il était de 53,6 milliards d'euros en 2008. Le taux de couverture des importations de marchandises par les exportations est remonté à 90 % durant la première partie de 2009 contre 88,5 % en 2008.

La baisse des importations de produits énergétiques explique la quasi-totalité de la diminution du déficit des échanges de marchandises au cours des neuf premiers mois de l'année. Le montant des importations de produits énergétiques (environ 14 % de l'ensemble des importations françaises en 2009) a reculé de 14 milliards d'euros entre 2008 et les neuf premiers mois de 2009, soit un recul de 36 % durant cette période. Le recul de l'ensemble des importations de marchandises est de l'ordre de 18 % au cours de la même période.

Le déficit du solde des échanges de produits industriels (mesuré FAB-CAF) s'est pour sa part accentué à 18,9 milliards d'euros en niveau annualisé en moyenne au cours des neuf premiers mois de l'année après 18 milliards d'euros en 2008. Le

taux de couverture des importations de produits industriels est tombé à 95,5 % en 2008 puis 94,4 % début 2009. Il reste supérieur à son précédent point bas de 1990 lorsqu'il était tombé à 91 %. C'est toutefois en fin d'année dernière et au début de 2009 que le point bas du solde déficitaire des échanges de produits industriels a été touché. Depuis le printemps, le déficit du solde des échanges de produits industriels a diminué. Il est de 9,7 milliards d'euros (niveau annualisé) au cours des trois derniers mois connus en septembre.

Le solde des échanges de produits agricoles et des industries agro-alimentaires, stable à hauteur de 8,9 milliards d'euros en 2007 et 2008, s'est sensiblement réduit au cours des neuf premiers mois de 2009. Il est de 5,1 milliards d'euros en niveau

annualisé. Le taux de couverture des importations de produits agricoles et des industries agro-alimentaires par les exportations continue de s'effriter. Il est d'environ 113 %, soit son plus bas niveau observé depuis plus de vingt ans.

De même, le taux de couverture des importations de services par les exportations a perdu 18 points de 2000 à 2008. Ce recul s'est accéléré en 2009, le solde des échanges de services était de 17,1 milliards d'euros en niveau annualisé au cours des neuf premiers mois de 2008, il est de 9,5 milliards l'an durant les neuf premiers mois de 2009.

A titre de comparaison, le solde de la balance des transactions courantes de la zone euro n'a été déficitaire qu'en 2000, quand la forte croissance

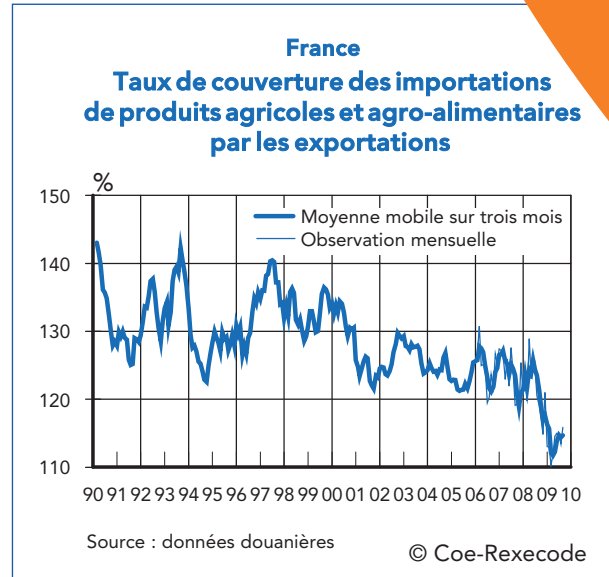
France							
Solde des échanges extérieurs							
	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009*
Solde de la balance commerciale (FAB - CAF)							
en milliards d'euros	-11,6	-0,6	-14,8	-41,7	-52,8	-66,4	-48,7
en % du PIB	-0,8	0,0	-0,9	-2,3	-2,8	-3,4	-2,5
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	96,6	100,1	95,0	90,2	88,7	86,1	87,6
Solde des échanges de produits énergétiques (FAB-CAF)							
en milliards d'euros	-24,0	-22,1	-28,1	-45,5	-44,8	-58,3	-38,9
en % du PIB	-1,7	-1,4	-1,7	-2,5	-2,4	-3,0	-2,0
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	31,8	31,5	30,2	31,2	30,7	30,2	27,1
Solde des échanges de produits industriels *** (FAB-CAF)							
en milliards d'euros	8,3	17,1	7,6	-3,5	-15,5	-18,0	-18,9
en % du PIB	0,6	1,1	0,5	-0,2	-0,8	-0,9	-1,0
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	102,8	105,8	102,5	99,0	96,0	95,5	94,4
Solde des échanges de produits agricoles et des IAA (FAB-CAF)							
en milliards d'euros	9,2	8,3	7,7	8,5	8,9	8,9	5,3
en % du PIB	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	131,8	126,4	124,3	124,6	123,7	121,6	113,5
Solde des échanges de services							
en milliards d'euros	21,5	18,0	12,7	13,6	14,6	14,2	9,5
en % du PIB	1,5	1,2	0,8	0,8	0,8	0,7	0,5
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	132,6	124,7	116,1	115,3	115,4	114,6	110,6
Solde de la balance courante							
en milliards d'euros	23,9	20,3	9,5	-8,8	-19,0	-44,2	-42,2
en % du PIB	1,7	1,3	0,6	-0,5	-1,0	-2,3	-2,2
Taux de couverture des importations par les exportations (en %)	104,9	104,2	101,8	98,7	97,4	94,2	93,4
PIB (en milliards d'euros courants) **	1443	1550	1658	1808	1895	1948	1915

Source : données douanières, INSEE (comptes nationaux)
 * neuf premiers mois de 2009, en milliards d'euros l'an ; ** Trois premiers trimestres 2009, en milliards d'euros annualisés ;
 *** Produits industriels, y compris matériel militaire



s'était traduite par une franche accélération des importations de l'économie européenne, et lors de la récession de 2008 et 2009. Entre 2001 et 2007, le solde courant consolidé de la zone euro était demeuré relativement stable oscillant dans un intervalle étroit borné par -0,3 et 0,9 % du PIB. Le déficit du solde des transactions courantes consolidées de la zone euro s'était en revanche creusé au début de 2008 pour atteindre environ 100 milliards d'euros (1,1 % du PIB) sur l'ensemble de l'année 2008 contre un excédent de 13 milliards d'euros en 2007 (0,1 % du PIB).

Les divergences de situation des soldes courants au sein de la zone euro se sont quelque peu atténuées au cours de la période de récession. Le solde de la balance italienne des transactions courantes avait connu une dégradation plus importante qu'en France. Il était déficitaire à hauteur 4,3 % du PIB fin 2008 avant de revenir à 3,2 % du PIB à la mi-2009. En Espagne, le solde a toujours été déficitaire depuis 1999. Il a atteint un point bas (-10,8 % du PIB) au premier trimestre 2008. Sous l'effet de la forte récession de la demande interne en Espagne, il s'est réduit depuis à -5 % du PIB. A l'opposé, le solde allemand n'avait cessé de se gonfler depuis le premier trimestre 2001, atteignant un pic au quatrième trimestre 2007 à 8,8 % du PIB. En raison de la contraction du commerce mondial consécu-

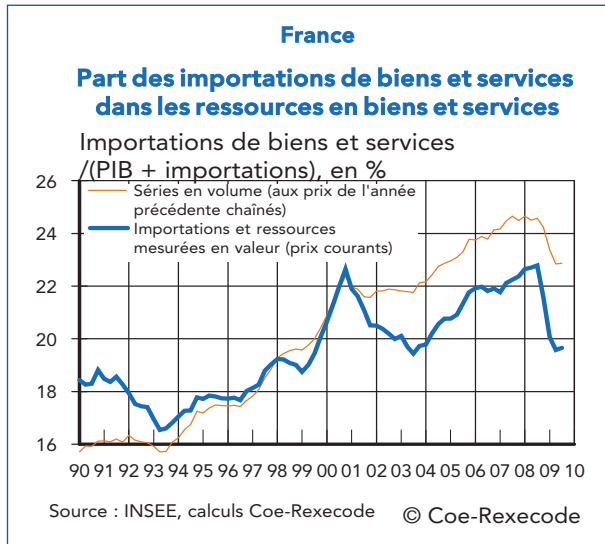


tive à la récession, celui-ci est retombé à 2,8 % du PIB au premier trimestre 2009. Il s'est regonflé au printemps à 4,5 % du PIB sous l'effet d'une nouvelle chute des importations allemandes.

L'augmentation de la part des importations dans le total des ressources est interrompue

La diminution, même modeste, du déficit du solde des échanges extérieurs de l'économie française intervenue depuis le printemps 2009 s'explique tout d'abord par la baisse de la part des importations dans le total des ressources.

Sur longue période, les importations françaises en volume progressent à un rythme plus rapide que l'ensemble des ressources en biens et services. L'ensemble des ressources est égal à la somme des emplois de biens et services au sein d'une économie, ces biens et services pouvant être destinés soit à la demande finale (consommation et investissement), soit à la demande extérieure (exportations) soit à la demande à fin de consommation intermédiaire au cours du processus de production. Au cours des vingt-cinq dernières années, la progression des importations en volume a été nettement plus rapide que la progression du total des ressources (4,6 % par an en moyenne



pour les importations en volume contre 2,7 % par an pour l'ensemble des ressources).

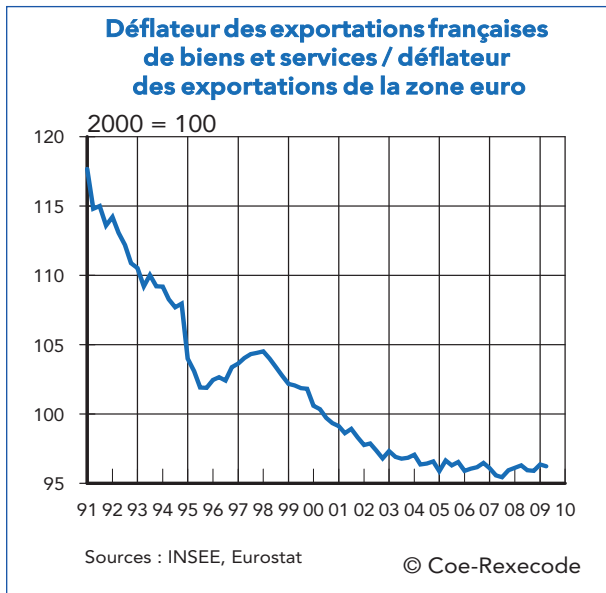
L'augmentation tendancielle de la pénétration du marché intérieur par les produits importés s'inscrit dans un contexte de recul des barrières à l'échange et traduit un morcellement accru des processus de production associé à la globalisation. Des évolutions similaires sont à l'œuvre dans tous les pays industrialisés. Dans le cas de la zone euro considérée dans son ensemble, la progression des importations en volume a également été près de deux fois plus importante que celle de l'ensemble des ressources au cours des vingt dernières années. Sur longue période, l'élasticité des importations en volume aux ressources en biens et services est ainsi de l'ordre de 2 en zone euro. Elle est un peu moins forte en France.

La tendance à la progression de la part des importations a été interrompue pendant la récession. La correction à la baisse subie par les importations a été sensiblement supérieure à celle observée pour l'ensemble des ressources. Les importations de biens et services mesurées en volume ont reculé de 11,8 % depuis leur point haut du début 2008. Connues jusqu'au troisième trimestre 2009, elles sont retombées à leur niveau de 2005. Depuis le début 2008, le recul de l'ensemble des ressources

a été « limité » à 5,4 %. L'élasticité a ainsi été un peu supérieure à 2 en France durant l'année écoulée.

L'observation menée pour l'ensemble de l'économie française masque toutefois des configurations sectorielles divergentes. La chute de la part des importations dans les ressources en l'ensemble des produits industriels est ainsi très marquée et notamment pour les biens d'équipement. Elle est en revanche inexistante pour les biens de consommation. La pénétration croissante du marché intérieur français par les importations, ainsi que sa chute au cours de la récession, est un phénomène qui s'observe dans la plupart des économies développées. Dans l'ensemble de la zone euro, les importations en volume ont baissé 2,4 fois plus que les ressources. L'élasticité des importations aux ressources a ainsi été du même ordre dans la zone euro durant la phase de récession que sur longue période. Depuis le début du retournement à la baisse de l'activité, c'est en France que la baisse des ressources comme des importations a été la plus faible parmi les principaux pays développés.

Mesurée en valeur, la part des importations dans les ressources en biens et services avait retrouvé au printemps 2008 son niveau record du quatrième trimestre de l'année 2000. Elle a ensuite recheté fortement sous l'effet notamment de la baisse des cours du baril de pétrole qui est intervenue de juillet 2008 à janvier 2009. La chute de la part des importations, mesurées en valeur, constatée depuis le troisième trimestre 2008 dans l'ensemble des ressources, est plus importante que celle observée pour cette même part, mesurée en volume (aux prix de l'année précédente chaînés). La part des importations dans les ressources mesurées en valeur est retombée à son niveau du dernier trimestre de 2003, ceci en l'espace de seulement quatre trimestres. L'écart entre les évolutions en valeur et en volume s'explique par les évolutions de prix relatifs. De 2000 à 2007, le prix des importations de biens et services avait progressé de seulement 1,1 % sur l'ensemble de la période, tandis que le prix des ressources progressait de 12,2 %. En raison de la chute brutale du cours des matières premières, le



prix des importations a diminué de 8,9 % entre le troisième trimestre 2008 et le deuxième trimestre 2009. Sur la même période, le prix de l'ensemble des ressources a reculé de 1,3 %.

Les prix français à l'exportation évoluent au même rythme que ceux de la zone euro

De 1998 à 2004, les prix à l'exportation des biens et services (appréciés à partir du déflateur des exportations de biens et services tiré de la comptabilité nationale) vendus depuis la France avaient moins progressé que les prix à l'exportation de la zone euro. Cette évolution relative traduisait une amélioration apparente de la « compétitivité-prix » des exportations françaises. Elle signifiait en fait une incapacité à maintenir les prix à l'exportation sans perte de parts de marché. Depuis 2004, les évolutions de prix à l'exportation sont à peu près similaires en France et en zone euro. Cette situation s'est prolongée durant la phase de récession.

Entre 2004 et 2008, le déflateur des exportations françaises de biens et services a augmenté de 9,1 % et de 9,7 % pour ce qui concerne le prix des exportations de l'ensemble de la zone euro. Au

cours de la phase de récession, le déflateur des exportations françaises de biens et services a baissé (-3 %) au même rythme que celui des exportations de la zone euro (-3,1 %). En revanche, les évolutions de prix à l'exportation de biens et services ont été plus fortes en France qu'en Allemagne. De 2004 au deuxième trimestre 2009, les prix français à l'exportation ont progressé au total de 5,2 %. Les prix allemands à l'exportation sont en revanche restés stables durant la même période.

La part des exportations françaises dans le commerce mondial est stable en 2009

L'évolution de la part de marché mondial à l'exportation fournit une première évaluation de l'aptitude d'une économie et des unités opérant sur son territoire à produire des biens qui satisfont au test de la concurrence mondiale. La part de marché mondial à l'exportation est définie comme le rapport entre les exportations d'une économie et l'ensemble des échanges mondiaux. Entre 1998, année de son précédent point haut et 2008, la part de marché des exportations effectuées depuis la France dans les importations mondiales (en valeur) a reculé de 1,8 point de pourcentage, passant de 5,6 % en 1998 à 3,8 % en moyenne pour l'année 2008. Elle est de 3,9 % en moyenne au cours des sept premiers mois de 2009. En d'autres termes, durant la première partie des années 2000, la valeur en dollar des exportations françaises a progressé à un rythme inférieur à celui de la valeur en dollar des importations totales du monde.

Cette évolution est commune à la plupart des pays les plus développés. Parmi les grands pays industrialisés, seules les parts du marché mondial à l'exportation de l'Allemagne ont progressé au cours de la période récente. Parallèlement, la part de la demande mondiale satisfaite par les exportations des pays émergents, principalement en provenance d'Asie émergente, s'est considérablement accrue (+4,8 points de pourcentage entre 1999 et 2008).

Quelques précisions sur le concept de « compétitivité-prix »

L'évolution à court terme des parts de marché à l'exportation d'un pays est souvent étudié à partir des tendances de la « compétitivité-prix » de ces pays. Il s'agit de l'analyse de l'évolution du prix des exportations d'une économie relativement à celle du prix des exportations des économies concurrentes. Cet élément de compétitivité associée aux évolutions des prix relatifs synthétise les évolutions relatives des coûts de production, de la productivité (à travers les coûts salariaux unitaires), des taux de change et du comportement de marge des entrepreneurs.

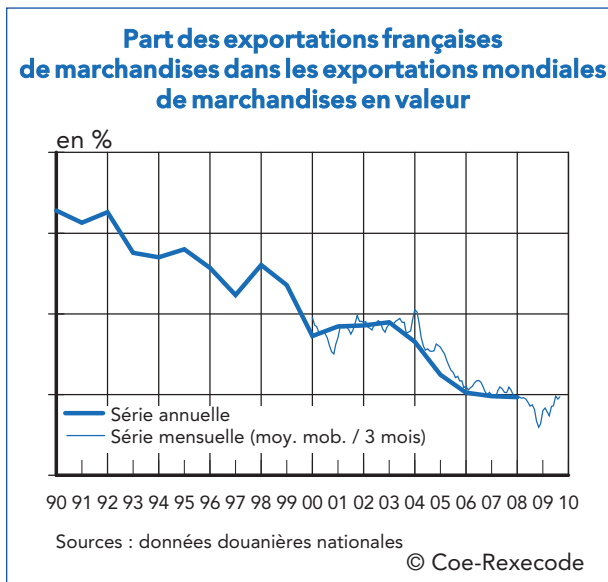
La compétitivité d'une économie en termes de prix s'améliore si elle est capable de proposer sur un marché donné des produits similaires à ceux de ses concurrents mais à des prix inférieurs et sans que cette situation ne conduise à une érosion des résultats des entreprises exportatrices de l'économie concernée.

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

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

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

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



Après avoir temporairement chuté au niveau historiquement bas de 3,6 % au cours du quatrième trimestre 2008, la part des exportations françaises dans les importations mondiales s'est redressée durant la première partie de 2009. Elle est de 3,9 % au cours des sept premiers mois de 2009 et elle est repassée au-dessus de 4 % en juillet 2009. La tendance à la stabilisation des parts de marché, amorcée en 2007, semble se confirmer.

Entre 1999 et 2008, sur l'ensemble des cinquante premiers pays importateurs mondiaux, la part des importations en provenance de la France dans les importations totales de chacun des pays n'avait progressé que pour huit d'entre eux : Inde, Indonésie, Singapour, Australie, Irlande, Mexique, République slovaque et Philippines. Partout ailleurs, la part des exportations françaises dans les importations locales avait reculé. Considérés dans leur ensemble, les pays pour lesquels la pénétration du marché à l'importation par les exportations françaises avait progressé entre 1999 et 2008, ont été la destination de seulement 4,7 % des exportations françaises en 2008.

Toutefois, depuis le début 2009, une remontée de la pénétration des marchés à l'importation par les exportations françaises apparaît. Cette remontée

s'observe sur plusieurs marchés clés. Ainsi, la part des produits importés depuis la France dans les importations de l'Union européenne (à 15 pays) est de 6,7 % en moyenne au cours des neuf premiers mois de 2009 et de 6,9 % au cours des trois derniers mois connus en septembre 2009. Cette part était de 6,6 % en 2008. L'Union européenne à 15 est la destination de 57 % des exportations françaises. De même, la part des importations effectuées depuis la France dans les importations des Etats-Unis est remontée à 1,8 % au cours des neuf premiers mois de 2009 contre 1,7 % en 2008. Cette part est, en 2009, respectivement de 1,2 et de 0,7 % sur les marchés japonais et asiatiques à l'importation contre 1,1 et 0,6 % en 2008.

Les deux indicateurs précédents de part des exportations françaises de marchandises dans les échanges mondiaux et sur les marchés à l'importation ne fournissent toutefois qu'une information partielle sur l'évolution de la compétitivité. Leurs évolutions peuvent notamment être perturbées par des aléas conjoncturels associés à des mouvements de prix relatifs.

En particulier, les phases de hausse du prix relatif des matières premières en général et du pétrole en particulier, se traduisent automatiquement par une progression de la part du marché mondial pour les 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 poids des seules exportations de produits énergétiques dans les exportations mondiales a ainsi progressé de 7,6 % à 14,2 % entre 1999 et 2006, dernier point connu. Le recul des parts de marché qui s'ensuit pour les pays qui ne sont pas exportateurs de produits énergétiques ne peut alors s'interpréter comme une dégradation de la position compétitive.

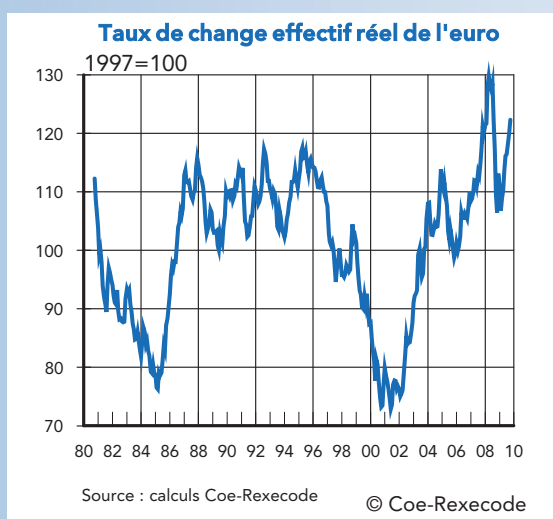
A l'inverse, une baisse des cours mondiaux de matières premières se traduit par une baisse du montant des exportations effectuées depuis les économies exportatrices de ce type de marchan-

La sensibilité aux évolutions du taux de change varie selon les économies européennes

Le taux de change euro-dollar a connu en 2008 et 2009 des évolutions très heurtées. Après l'appréciation entamée en 2002 qui a porté le niveau de l'euro à 1,58 dollar en juillet 2008, celui-ci a chuté à 1 euro pour 1,3 dollar au mois de novembre 2008, niveau autour duquel il a oscillé jusqu'au mois de mars 2009. Depuis, le taux de change de l'euro contre le dollar n'a cessé de s'apprécier pour atteindre le niveau de 1 euro pour 1,5 dollar début novembre 2009. 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 30 % entre novembre 2005 et juillet 2008. Il a reculé de 17 % entre novembre 2008 et février 2009. Il s'est depuis apprécié à nouveau de 15 %.

L'appréciation de l'impact de l'euro sur la croissance française invite à examiner parallèlement des mécanismes pouvant jouer dans des sens contraires. En se limitant aux seuls aspects macro-économiques de la question, l'appréciation de l'euro est handicapante pour les exportations et l'accueil d'investissements sur le territoire. Elle 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.

Sur le seul aspect des échanges internationaux, le modèle macro-économétrique 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 1 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. Ils ne peuvent ainsi distinguer l'impact d'une appréciation selon le niveau d'entrée auquel elle s'opère.



Outre l'effet direct sur le niveau des exportations, l'appréciation de l'euro vient peser sur les marges à l'exportation des entreprises. Plusieurs études économétriques ont montré que les économies européennes n'avaient pas la même sensibilité aux évolutions du taux de change. Une estimation économétrique réalisée par le Cepii retient que 16 % du choc associé à une appréciation du change est absorbé par les exportateurs allemands sous la forme d'une compression des marges à l'exportation. Cette part est de 34 % dans le cas des exportateurs français, qui se trouvent plus en situation de « price-taker » que cela n'est le cas pour les exportateurs allemands. En d'autres termes, lorsque l'euro s'apprécie de 10 %, les exportateurs français réduisent leur prix sur les marchés extérieurs d'un peu plus de 3 % et les exportateurs allemands de moitié moins¹.

¹ G. Gaulier et al., « Dynamique des exportations, une comparaison France-Allemagne », *La lettre du Cepii*, n° 249, octobre 2005.

disent toutes choses égales par ailleurs. Une telle situation se traduit automatiquement par une remontée de la part des importations effectuées depuis une économie qui n'est pas exportatrice de matières premières dans l'ensemble des importations d'une économie. Il est probable qu'une partie de la remontée récente de la part des exportations françaises dans le commerce mondial s'explique par les évolutions de prix relatifs.

A moyen terme, l'évolution des performances commerciales d'un pays donné dépend de plusieurs paramètres comme la fixation des prix d'exportation, l'impact des évolutions de change sur les coûts de production, les capacités d'adaptation de l'appareil productif national, l'élasticité-prix de la demande mondiale, l'évolution du taux de change effectif etc. Toutefois, l'analyse économique a montré que la hausse du volume d'exportation qui est permise par une dépréciation du taux de change et la progression des parts de marché associée interviennent au terme d'un délai d'ajustement de l'ap-

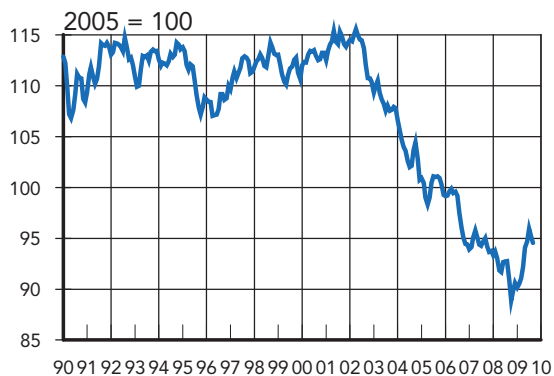
pareil productif (*courbe en J*). A court terme, la valeur en dollar des exportations du pays dont la monnaie se déprécie diminue ce qui se traduit par une baisse des parts de marché exprimées en dollar courant avant qu'un effet volume ne se manifeste. Cet effet de la valorisation prédomine à court terme en raison de l'inélasticité des importations et des exportations.

Ce phénomène fournit un élément d'explication aux évolutions de la part de marché des exportations depuis la France dans les échanges mondiaux durant la deuxième partie de l'année 2008. Cette période a été marquée par une phase d'affaiblissement de l'euro contre le dollar. Durant celle-ci, la part des exportations françaises dans les exportations mondiales exprimées en dollar a vivement baissé. A l'inverse, l'appréciation de l'euro contre le dollar, entamée à partir du mois de février 2009, se traduit par une augmentation de la valeur en dollar des exportations françaises et

Evolution de la part de marché à l'importation des principaux exportateurs européens entre 2000 et 2008 sur les marchés géographiques à l'exportation

	Pays exportateurs				
	Zone euro à 12	Allemagne	France	Italie	Espagne
Monde	-0,9	5,4	-16,7	-6,6	-0,3
Ensemble de l'OCDE	5,9	11,4	-11,1	-5,4	6,2
OCDE - Amérique	4,4	2,0	-9,4	-9,4	22,8
OCDE- Asie Pacifique	-9,7	-4,2	-12,8	-16,0	18,3
Zone euro (12 pays)	-1,2	2,5	-17,6	-12,1	-5,1
Allemagne	6,6		-13,1	-15,4	-9,6
France	2,2	8,0		-4,7	3,2
Royaume-Uni	-2,8	3,8	-15,4	-5,9	11,2
Pays hors OCDE	1,7	13,6	-9,9	-2,6	5,1
Asie émergente (10 pays)	-0,1	14,8	-0,2	-9,8	22,8
Amérique latine (16 pays)	-18,0	-7,2	-25,3	-33,0	-34,8
Europe centrale et de l'Est (y.c pays membres OCDE)	0,6	6,4	-8,0	-20,5	49,3
Afrique (6 pays)	-14,7	-20,4	-32,0	-7,6	16,0
Moyen-Orient (4 pays)	-19,6	-10,8	-14,0	-3,2	-26,9
Autres pays	-4,4	-0,3	-37,1	3,3	-3,0
<i>Source : Direction of Trade Statistics, FMI</i>					
Clé de lecture : entre 2000 et 2008, la part des exportations françaises dans les importations des économies de l'OCDE a reculé de 11,1 %.					

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



Source : Calcul Coe-Rexecode depuis les données du commerce extérieur fournies par les instituts nationaux de statistiques

© Coe-Rexecode

européennes, à part de marché en volume inchangée. Une partie de la remontée récente de la part des exportations françaises dans les exportations mondiales peut s'expliquer par cet effet de valorisation.

Afin d'éliminer les perturbations temporaires des parts de marché liées aux évolutions des taux de change, nous calculons un indicateur de performance à l'exportation. Celui-ci est le ratio des exportations en volume d'une économie sur la demande mondiale en volume qui lui est adressée. La demande mondiale adressée à un pays correspond au niveau de ses exportations qui serait atteint sous l'hypothèse de stabilité de ses parts de marché et compte tenu des évolutions des importations de ses partenaires commerciaux. Si les exportations d'une économie augmentent plus vite que la demande mondiale qui lui est adressée, cela veut dire qu'elle accroît ses parts de marché. Cet indicateur est exprimé en base 100 en 2005.

La valeur de l'indicateur de parts de marché en volume construit pour la France est passée de l'indice 113,3 en 2000 à l'indice 91,5 en 2008. Selon cet indicateur, la perte de part de marché en volume subie par les exportations françaises aurait

été de 19,2 % durant cette période. Au cours de la même période, le recul du même indice de parts de marché à l'exportation construit pour l'Allemagne a été limité à 2,6 %.

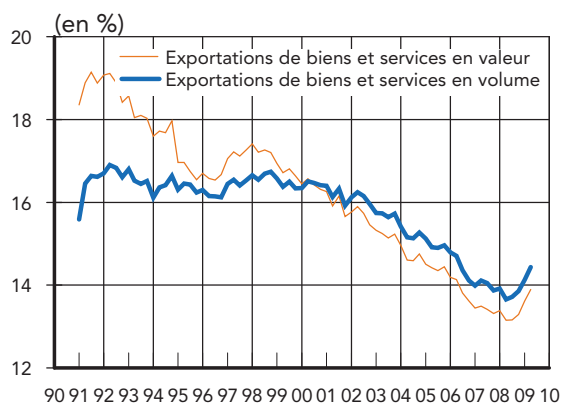
Au cours de la période récente, la part de marché en volume des exportations françaises aurait progressé. Le ratio des exportations françaises en volume sur la demande mondiale adressée à la France se situe à l'indice 93,8 en moyenne au cours des huit premiers mois de 2009. Il a progressé de 2,5 % par rapport à 2008. Les parts de marché en volume des exportations françaises se redressent ainsi depuis un point très bas touché en fin d'année dernière.

La part des exportations françaises de biens et services dans les exportations de la zone euro se redresse en 2009

L'observation des évolutions relatives des exportations françaises et de celles des pays de la zone euro permet de situer la France dans un ensemble de pays directement comparables, au sein d'un marché unique et d'une même zone monétaire. Cette observation permet de limiter les difficultés d'interprétation liées aux fluctuations du taux de change et aux mouvements des prix des produits de base. Le problème de conversion monétaire ne se pose plus, au moins depuis 1999 (et même depuis 1997 si on se rappelle que les taux de change au sein de la zone euro ont été pratiquement fixés dès 1997). Les différences de sensibilité des exportations au taux de change qui peuvent résulter de la structure géographique des échanges, des écarts d'inflation ou de différences d'élasticité-prix des exportations peuvent jouer en revanche pour expliquer les évolutions relatives des parts de marché à l'exportation entre les économies de la zone euro. Par ailleurs, les pays de la zone euro sont tous importateurs nets de matières premières et de pétrole et dans des situations comparables. L'analyse peut être facilement étendue aux données en volume.

L'indication de parts de marché par rapport à la zone euro est particulièrement importante. En

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



Source : INSEE, Eurostat

© Coe-Rexecode

effet dans une zone monétaire unifiée au sein de laquelle il n'y a plus d'ajustement possible des taux de change, une perte de parts de marché signifie une perte relative de revenu national et donc à terme une divergence des économies nationales.

Entre 1999 et 2008, le poids des exportations françaises de biens et services, exprimées à prix courants, dans les exportations de la zone euro a reculé de 16,8 % à 13,3 %. Ce recul s'est inversé à partir du troisième trimestre 2008. Le poids des exportations de biens et services effectuées depuis la France dans les exportations de biens et services de la zone euro est remonté à 13,8 % en moyenne au cours des deux premiers trimestres de 2009. L'observation s'applique également aux données en volume. Entre 1999 et 2008, la part des exportations françaises de biens et services a reculé de 16,5 % en 1999 à 13,8 % en 2008. Elle s'est redressée à 14,3 % en moyenne durant le premier semestre 2009.

Cette évolution reflète un moindre recul des exportations françaises de biens et services durant la récession. Tandis que les exportations en volume de la zone euro ont baissé de 18,1 % entre le premier trimestre 2008 (dernier trimestre avant

l'entrée en récession) et le deuxième trimestre 2009, celles de la France ont reculé de 15 %. De la même manière, la valeur des exportations de la zone euro a baissé de 20,6 %, celle des exportations françaises de 17,5 % durant la même période.

L'observation précédente peut être réalisée au niveau plus fin des seuls échanges de marchandises. Son résultat est inchangé : après une chute continue de 1999 à 2006, la part des exportations françaises dans les exportations de marchandises de la zone euro s'est plutôt stabilisée de la fin 2006 à la fin 2008. Cette part est légèrement orientée à la hausse au cours des premiers mois de 2009. Plus précisément, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro était de 16,9 % en 1998, avant la longue période de dégradation. Elle est tombée à 13,2 % en moyenne en 2007 et 2008. Elle est remontée à 13,5 % en moyenne au cours des neuf premiers mois de l'année 2009.

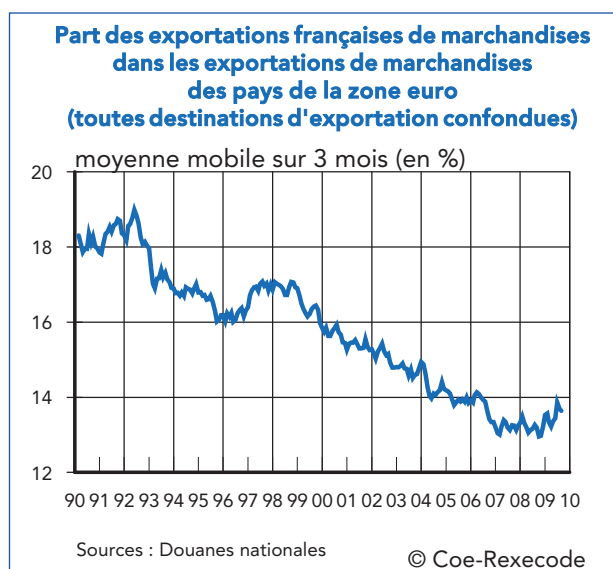
Durant la récession économique de 2008 et début 2009, les exportations de tous les pays de la zone euro ont baissé. Le recul des exportations fran-

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

	France	Allemagne	Italie	Espagne	Total
1998	16,8	29,8	13,5	6,0	66,1
1999	16,2	29,3	12,6	6,0	64,1
2000	15,7	28,7	12,4	5,9	62,7
2001	15,4	29,5	12,4	5,9	63,2
2002	15,1	29,8	12,1	6,0	63,0
2003	14,7	30,3	11,8	6,3	63,0
2004	14,2	30,6	12,0	6,2	63,0
2005	13,9	30,7	11,8	6,0	62,5
2006	13,8	31,6	11,7	6,0	63,1
2007	13,2	31,7	12,0	6,0	62,9
2008	13,2	31,4	11,7	6,0	62,3
2009*	13,5	31,1	11,3	6,1	62,0

Sources : douanes nationales

* sur les neuf premiers mois de 2009



çaises de marchandises a été un peu moins marqué que celui observé pour les exportations de l'ensemble des économies de la zone euro. Entre février 2008, date de leur précédent point haut et septembre 2009, dernier point connu, les exportations françaises de marchandises, mesurées en moyenne mobile sur trois mois, ont reculé de 17,6 %. Les exportations de marchandises de la zone euro ont reculé de 18,6 % au cours de la même période et même de 20 % depuis leur précédent point haut touché en avril 2008.

La remontée de la part de marché française à l'exportation par rapport à la moyenne de la zone euro est en soi une bonne nouvelle. La question de

son interprétation reste pour l'instant entière. S'agit-il du début d'une tendance nouvelle ou d'un simple effet conjoncturel lié à la récession ? Il est bien trop tôt pour conclure. Pour apporter des premiers éléments de réponses, nous avons analysé plus en détail, par produits et par zones de destination des exportations, les causes « comptables » de cette remontée des parts de marché.

a) Les parts de marché pour les principaux produits d'exportation

La stabilisation puis la remontée récente des parts de marché de la France dans les exportations de la zone euro n'est pas homogène selon les produits.

Le classement des échanges commerciaux par catégories de produits selon la nomenclature de commerce extérieur CTCI est disponible jusqu'au mois de juillet 2009. Des divergences importantes dans les évolutions des parts de marché apparaissent selon les produits considérés. Pour se limiter à la seule évolution intervenue durant la première partie de l'année par rapport à 2008, il apparaît que sur les 76 produits figurant au niveau 2 de la nomenclature, 36 catégories de produits exportés par la France ont vu leur part dans les exportations européennes s'accroître par rapport à 2008. Ces 36 secteurs représentent 48,6 % de l'ensemble des exportations françaises. En 2008, les 31 catégories de produits qui avaient vu leur part de marché progresser par rapport à 2007 représentaient seulement 27,7 % du poids des exportations françaises. Entre 1999 et 2008, seulement 8 caté-

Taux d'accroissement annuel moyen des exportations de marchandises (en euros courants, toutes destinations d'exportation confondues)

	2008/1995	2008/2000	2008/2005	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009*/2008
	(en % par an)			(en %)			
Zone euro (à 12)	6,9	5,2	7,1	10,5	8,4	2,6	-17,9
France	4,5	1,8	3,1	6,0	2,0	1,5	-16,6
Allemagne	7,2	6,4	8,0	13,1	9,2	2,0	-20,2
Espagne	7,5	5,5	7,3	9,9	8,6	3,6	-19,2
Italie	5,7	4,3	6,8	10,7	9,9	0,3	-19,6
Royaume-Uni	4,3	0,1	0,4	15,6	-10,3	-2,5	-21,4

Source : Eurostat

* Les exportations de marchandises des sept premiers mois de 2009 sont exprimées en niveau annualisé et comparées à leur niveau de 2008

gories de produits représentant 3% des exportations françaises avaient vu leur part dans les exportations de la zone euro progresser.

Les catégories de produits qui ont vu leur part de marché individuelle progresser entre les sept premiers mois de 2009 et 2008 représentent donc un peu moins de la moitié des exportations françaises. Selon les données fournies par Eurostat et distinguées selon les classes de la CTCI, la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro a progressé de 0,2 point entre 2008 et les sept premiers mois de 2009, passant de 13,3 % à 13,5 %.

Si l'on concentre l'analyse sur les secteurs représentant chacun plus de 5 % du total des exportations françaises, trois d'entre eux voient leur part dans les exportations européennes s'accroître. La part des exportations françaises de produits pharmaceutiques et médicaux (code 54 dans la nomenclature CTCI), qui représentent en 2008 5,5 % des exportations françaises dans les exportations de la zone euro, progresse légèrement (+ 0,7 point de part de marché entre l'année 2008 et les sept premiers mois de 2009). Le secteur des machines électriques incluant les équivalents non électriques (classe 77 dans la nomenclature CTCI), qui représente 5,8 % des exportations françaises, a vu sa part de marché dans les exportations de la zone euro augmenter de 0,5 point. Le secteur 79 de la nomenclature CTCI, « autres matériels de transports et équipements », qui comprend l'aéronautique, l'aérospatiale et le commerce de véhicules ferroviaires et dont le poids dans les expor-

tations françaises est de 7,1 % en 2008, voit la part des exportations françaises de ce type de produits dans les exportations de la zone euro à 12 passer de 26 % à 27,1 %.

Une observation plus en détail de la structure des exportations révèle des phénomènes contre-intuitifs. Ainsi, lorsque l'on examine la catégorie des « autres transports et équipements », pour laquelle la part des exportations françaises dans les exportations européennes augmente, on s'aperçoit que la part de marché des exportations françaises du plus important de ses sous-secteurs, à savoir « l'aéronautique », recule de 3,1 points entre 2008 et 2009.

Ce secteur représente 88,7 % des exportations françaises du secteur « autres transports et équipements ». Son poids dans l'ensemble des exportations françaises (6,3 % en 2008) est du même ordre que celui du secteur pharmaceutique ou du secteur automobile (respectivement 5,5 % et 10 % du total des exportations en 2008). En comparaison, le poids des exportations du secteur aéronautique dans les exportations de la zone euro est beaucoup plus faible (1,8 %) qu'en France. En 2008, les exportations de l'industrie aéronautique depuis la France représentaient 45,1 % des exportations de la zone euro. Elles ont faiblement diminué (-1,4 %) en France en 2009 par rapport à 2008 en comparaison du recul global des exportations intervenu durant la période. Sur la même période, les exportations de la zone euro en aéronautique ont progressé de 6,2 %. La part des exportations fran-

Parts de marché des exportations françaises dans le secteur des équipements de transport autres qu'automobiles

	Part des exportations de la France dans les exportations de la zone euro		Poids en 2008 dans les exportations :	
	2008	2009*	françaises	zone euro
79 - Autres équipements de transports	26,0	27,4	7,1	3,6
791 - Véhicules ferroviaires et matériels connexes	11,7	9,6	0,2	0,2
792 - Aéronautiques et matériels connexes	45,1	41,9	6,3	1,8
793 - bateaux, navires de transports et structures flottantes	15,4	16,0	0,6	0,5
799 - Ajustements	0,8	4,0	0,1	1,1

Source: Eurostat, calculs Coe-Rexecode - * Sept premiers mois de 2009

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

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

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

ou

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

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

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

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

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

Décomposition de l'écart de croissance des exportations de la France et de la zone euro hors France entre un effet lié à la structure sectorielle des exportations et un effet « performance » pour chaque secteur individuel

	Entre 1999 et 2008	Entre 2008 et 2009*
Ecart de croissance	-55,4	1,4
Effet structure sectorielle	-1,8	0,9
Effet performance	-53,6	0,5

Source : Eurostat, calculs Coe-Rexecode

* sept premiers mois de 2009

çaises d'aéronautique dans les exportations de la zone euro ont donc diminué en 2009. Pourtant, l'ensemble de la catégorie « autres transports et équipements » voit la part de marché des exportations françaises progresser. Cette contradiction apparente est due au fait que la croissance des exportations de l'aéronautique a été plus forte que celle observée pour l'ensemble de la catégorie des « autres transports et équipements ».

L'observation précédente peut être systématisée en décomposant l'écart entre la croissance des exportations de la France d'une part et de la zone euro (hors France) d'autre part, selon qu'il relève d'un effet lié à la structure sectorielle (i.e. une spécialisation plutôt orientée vers les catégories de produits connaissant les plus forts taux de croissance des échanges mondiaux) ou d'un effet lié à la « performance » individuelle de chaque secteur (i.e. une

croissance supérieure dans le cas des exportations françaises par rapport aux exportations européennes pour une catégorie donnée de produit).

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

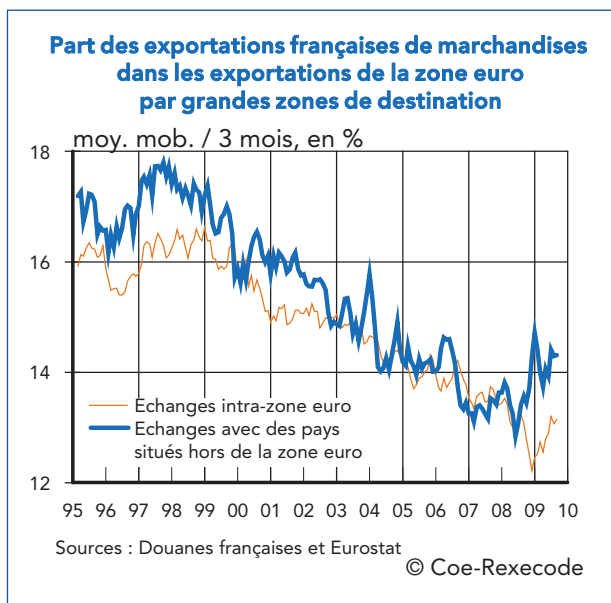
L'effet de performance individuelle des secteurs évalue dans quelle mesure, à structure sectorielle d'exportations identiques entre deux pays, la croissance des exportations des secteurs pris isolément explique le différentiel de croissance des exportations globales qui est observé. Il mesure donc l'effet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

Cette méthode appliquée à l'ensemble des exportations de la France d'une part, et de la zone euro (hors France) d'autre part, suggère que l'effet sectoriel prédomine sur l'effet performance pour expliquer l'écart de croissance entre les exportations de la France et de la zone euro (hors France) observé entre 2008 et les sept premiers mois de 2009. L'écart de croissance des exportations à expliquer est de 1,4 %. L'effet lié aux différences dans la structure sectorielle des exportations explique 0,9 % sur 1,4 % d'écart d'exportations. L'effet de structure sectorielle explique donc 63 % de l'écart de croissance des exportations observé entre 2008 et les sept premiers mois de 2009 quand l'analyse est conduite au premier niveau de désagrégation sectorielle des données du commerce international.

Nous avons procédé ensuite à cette décomposition entre les deux effets au second niveau de nomenclature de la CTCl. Là encore, l'effet lié à la structure sectorielle explique plus de la moitié de l'écart de croissance des exportations de la France d'une part et de la zone euro (hors France) d'autre part. A ce second niveau de désagrégation, l'effet de structure sectorielle explique 53 % de l'écart de croissance des exportations observé entre 2008 et les sept premiers mois de 2009 (l'écart entre les

Parts des exportations françaises dans les exportations de la zone euro à 12 pour les principales catégories de produits exportés (en %)

	Poids dans les exportations françaises en 2008	2000	2005	2006	2007	2008	2009*
Agroalimentaire	11,1	22,0	19,3	19,1	18,7	18,6	17,6
Chimie	17,9	17,8	15,1	15,0	14,3	14,6	14,5
dont médicaments	5,5	20,3	15,0	14,9	13,9	14,5	15,2
Machines et matériels de transports	37,8	19,3	15,8	14,8	13,3	13,1	13,5
• Automobiles	10,0	16,3	15,7	14,4	13,0	12,3	12,2
• Aeronautique	6,3	59,6	56,4	51,3	44,4	45,1	41,9
Autres biens manufacturés	24,1	13,9	12,9	12,5	12,2	12,2	12,4
* sept premiers mois de 2009 Source : Eurostat, données CTCl.							
Clé de lecture : la part des exportations françaises de produits de l'industrie agroalimentaire dans les exportations de la zone euro pour ce type de produits est de 17,6 % au cours des sept premiers mois de 2009. Ces produits représentent 11,1 % des exportations françaises en 2008.							



résultats obtenus aux deux niveaux de désagrégation s'explique par le fait que nous avons supprimé certains secteurs résilients, leur volatilité ayant entraîné une surpondération de leur importance).

A l'inverse, le recul quasi continu de la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro, intervenu depuis 1999, est expliqué à 97% par l'effet performance, c'est-à-dire par la perte de compétitivité constatée sur chacun des secteurs pris individuellement. L'analyse a été conduite dans ce dernier cas au premier niveau de désagrégation sectorielle.

L'importance de l'effet sectoriel dans l'évolution récente de la part de marché des exportations françaises illustre avant tout un effet lié à la conjoncture. Les exportations françaises sont relativement plus spécialisées dans les secteurs qui ont subi les plus faibles reculs de niveau de leurs ventes durant la phase de récession. A titre d'illustration, l'industrie pharmaceutique est un des seuls secteurs importants dont le niveau d'exportation a augmenté entre 2008 et les sept premiers mois de 2009. L'ensemble des exportations françaises a reculé de 16,8 % entre 2008 et les sept premiers mois de 2009. Celles des exportations de la zone euro (hors France) ont reculé pour leur part de

18,2 % durant la même période. Le poids des exportations de l'industrie pharmaceutique dans les exportations françaises est passé de 5,5 % en 2008 à 7,1 % sur les sept premiers mois de 2009. Durant cette dernière période, la France a réalisé 15,2 % des exportations pharmaceutiques de la zone euro contre 14,5 % en 2008. Le secteur du médicament a donc à la fois amélioré sa performance et augmenté son poids dans les exportations françaises entre 2008 et 2009.

b) L'évolution des performances relatives à l'exportation sur les principaux marchés

La remontée de la part de marché des exportations françaises de marchandises s'observe surtout pour les marchés situés hors de la zone euro. Elle est plus récente et un peu moins prononcée pour ce qui concerne la part des exportations françaises de marchandises dans les échanges internationaux internes à la zone euro. La part des exportations françaises à destination de l'Union européenne à 15 dans les exportations de la zone euro a, quant à elle, stagné sur cette période.

Depuis le deuxième trimestre 2008, les exportations françaises augmentent par rapport à celles de la zone euro sur les marchés hors zone euro. En 2008, la part des exportations françaises de marchandises dans les exportations de la zone euro à destination des pays situés hors de la zone euro était de 13,5 %. Elle est remontée à 14,2 % en moyenne sur les neuf premiers mois de 2009. Elle était de 17,3 % en 1998. Les exportations à destination de pays situés hors de la zone euro représentent un peu plus de la moitié de l'ensemble des exportations française en 2009.

Une évolution remarquable concerne la progression de la part des exportations françaises à destination de l'Asie. Cette zone est la destination de 9% des exportations françaises en 2008. En moyenne, la part des exportations françaises vers l'Asie-Pacifique (y compris Japon) dans les exportations de la zone euro à destination de cette zone a augmenté de 3,5 points entre 2008 et 2009. Seuls les cinq premiers mois de l'année en cours sont toutefois connus.

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

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

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

ou

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

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

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

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

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

Décomposition de l'écart de croissance des exportations de la France et de la zone euro hors France entre un effet lié à la structure géographique des exportations et un effet « performance » sur chaque destination individuelle

	Entre 1999 et 2008	Entre 2008 et 2009*
Ecart de croissance	-78,5	6,8
Effet structure géographique	-4,6	0,9
Effet performance	-73,9	5,9

Source : Direction of Trade Statistics, FMI, calculs Coe-Rexecode

* cinq premiers mois de 2009

Il n'est pas tenu compte des exportations vers la France dans les exportations de la zone euro hors France.

La part des exportations françaises vers des économies membres de la zone euro dans l'ensemble des échanges intra zone euro est de 12,8 % en moyenne sur les neuf premiers mois de 2009 mais de 13,1 % au cours des trois derniers mois connus en septembre. Cette part était de 13 % également en moyenne en 2008. Elle avait touché un point bas à 12,2 % à la fin de l'année dernière. Elle était de 16,3 % en 1998.

En utilisant une méthodologie similaire à celle déployée pour mesurer l'effet de structure sectorielle, nous avons décomposé l'écart de croissance mesuré entre les dérivées des exportations françaises de marchandises et celles de la zone euro (hors France) entre un effet lié à la structure géographique des exportations et un effet lié à l'évolution des performances sur chaque marché pris individuellement.

L'effet lié aux différences de structure géographique des exportations estime dans quelle mesure l'écart de croissance de l'ensemble des exportations qui existe entre deux pays s'explique par la différence dans les poids des différentes zones de destination des exportations. Les rythmes de croissance des importations des différentes économies peuvent diverger fortement. Une orientation privilégiée vers des zones connaissant une forte progression de ses importations devient alors un atout pour l'économie exportatrice. Pour isoler cet effet, nous mesurons l'effet cumulé de la différence de poids des exportations vers chaque destination pour un taux de croissance des exportations identique aux deux pays (ou ensemble de pays) étudiés.

L'effet de performance individuelle sur les marchés à l'exportation évalue dans quelle mesure, à structure géographique d'exportations identiques entre deux pays, la croissance des

exportations vers chaque zone destinataire prise isolément explique le différentiel de croissance des exportations globales observé. Il mesure donc l'effet cumulé de la différence de taux de croissance des exportations vers chaque marché individuel pour une structure identique des marchés de destination des exportations.

Entre 1999 et 2008, l'écart de croissance des exportations constaté entre la zone euro hors France (il n'est pas tenu compte des exportations vers la France dans les exportations de la zone euro hors France). et la France, a été expliqué à 94% par l'effet de performance : l'effet de structure géographique n'explique qu'un pourcentage très faible de la dégradation des parts de marché de la France intervenu durant cette période.

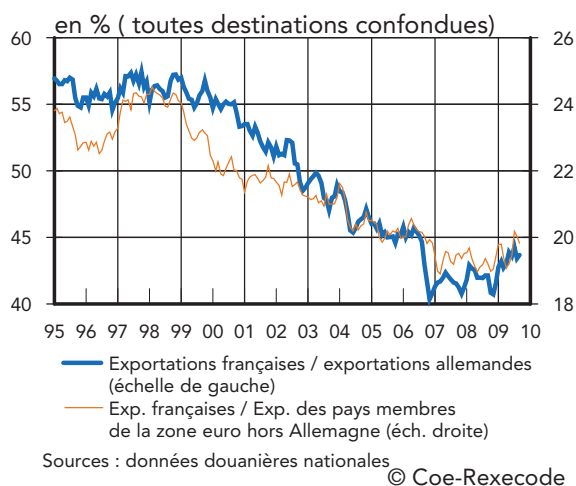
Entre 2008 et 2009, l'écart de croissance est à nouveau expliqué par l'effet performance à 87%. Celui-ci a cette fois été en faveur des exportations

Part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro à 12 (en valeur)					
Exportations de marchandises à destination de...	Evolution de la part de marché en points de % entre...			Part de marché en 2008 (en %)	Poids dans les exportations françaises en 2008 (en %)
	2000-2008	2005-2008	2008-2009*		
OCDE Amérique	-4,9	-1,4	0,1	12,9	7,0
OCDE Asie Pacifique	-0,3	0,4	2,9	16,4	3,0
Union européenne à 15	-3,7	-1,1	0,0	13,2	57,5
Allemagne	-3,2	-2,1	0,6	16,4	14,3
Italie	-4,0	-0,7	-0,2	20,8	8,7
Espagne	-9,1	-2,6	1,2	23,3	8,3
Royaume-Uni	-4,1	-0,6	-0,4	14,6	7,8
OCDE Europe hors UE à 15	-3,8	-1,2	0,4	10,2	8,4
Asie émergente	-1,1	-0,6	3,8	16,1	5,9
Amérique latine	-5,0	-0,5	0,4	15,1	1,5
Europe de l'Est (hors UE à 25)	-1,3	0,0	0,6	9,0	2,9
Pays baltes	0,3	0,4	-0,7	7,4	0,2
Afrique	-7,5	-8,2	1,9	24,9	4,2
Moyen-Orient	-0,3	-1,3	1,0	14,1	1,4
Autres Pays	-8,1	-5,0	7,5	18,4	8,0
Monde	-3,9	-1,4	1,0	13,5	100,0

Source: Direction of Trade Statistics, FMI
* cinq premiers mois annualisés.

Clé de lecture : entre 2000 et 2008, la part des exportations françaises vers les économies américaines membres de l'OCDE dans les exportations de la zone euro a reculé de 4,9 points. Cette part est de 12,9 % en 2008. Ces économies sont la destination de 7 % des exportations françaises en 2008.

Rapport des exportations françaises aux exportations des pays membres de la zone euro. (séries en valeur)



Pour sa part, le rapport des exportations françaises de marchandises aux exportations des pays membres de la zone euro hors Allemagne s'inscrit à 19,6 % en moyenne depuis le début de l'année en cours. Il est même de 20 % en moyenne sur les trois derniers mois connus en septembre 2009. Il était de 19,2 % en moyenne en 2008 et de 24,2 % en 1998.

Entre 2000 et 2008, près de 70 % des pertes de parts de marché des exportations françaises dans les exportations de la zone euro était expliqué par l'écart de performance avec les exportations allemandes. Le reliquat de 30 % était expliqué par l'écart de performance par rapport aux exportations effectuées depuis les autres pays de la zone euro. Entre 2009 et 2008, les exportations françaises totales ont moins reculé que les exportations de l'ensemble des pays membres de la zone euro à l'exception de l'Irlande.

françaises. Cet effet lié à la structure géographique reflète le faible écart dans les structures géographiques des exportations de l'ensemble de la zone euro et de la France. Celles-ci sont en effet assez semblables. L'écart s'explique aussi par la chute généralisée, bien que d'ampleur différente, des importations de toutes les zones durant la récession.

c) Comparaison avec les pays européens concurrents

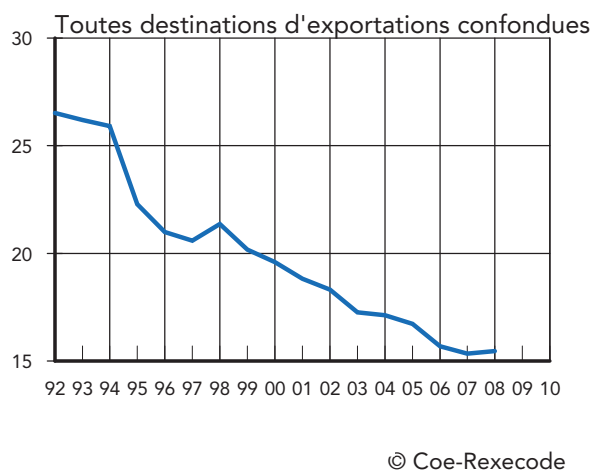
La remontée récente de la part de marché des exportations françaises s'observe à la fois relativement aux exportations allemandes mais également relativement aux exportations effectuées par l'ensemble des autres pays de la zone euro.

Le rapport des exportations françaises aux exportations allemandes a touché un point bas à hauteur de 40 % à la fin de l'année 2006. Ce rapport était de 42,1 % sur l'ensemble de l'année dernière. Il est de 43,3 % en moyenne au cours des neuf premiers mois de l'année 2009. Il était de 56,5 % à son précédent point haut touché en 1998.

La part de marché des exportations françaises de services s'est stabilisée en 2008

L'analyse des évolutions des parts de marché a été principalement menée jusqu'à présent au niveau

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

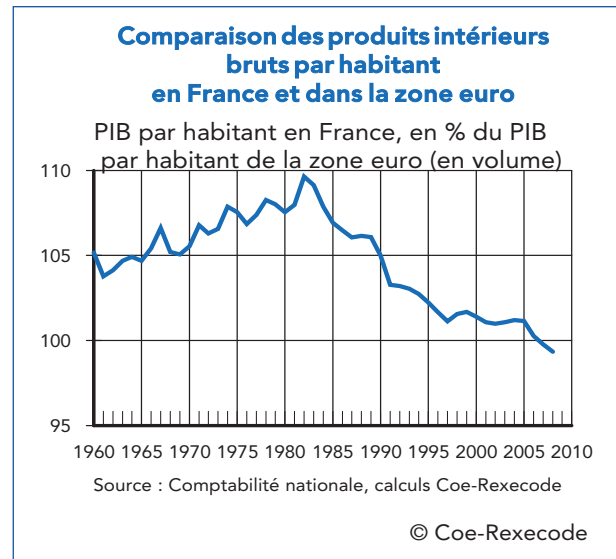


des seuls échanges de marchandises. Nous examinons désormais l'évolution de la part de marché des exportations françaises de services dans les exportations de services de la zone euro. Les comparaisons des dynamiques relatives des exportations françaises et européennes ne peuvent toutefois être conduites que jusqu'à l'année 2008. Les économies européennes prises en considération ici se limitent également aux dix principales économies membres de la zone euro.

Les exportations de services agrègent 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 et 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. Les exportations de services représentent environ 4 % du PIB en France.

L'observation de l'évolution de la part des exportations françaises de services dans les exportations de services de la zone euro présente des traits identiques à ceux relevés jusqu'à présent pour les échanges de marchandises. Un recul prolongé de la part de marché des exportations françaises de services est intervenu pendant plusieurs années. La part des exportations françaises de services dans les exportations de la zone euro était de 22 % en 1998 et même de 26 % en 1992. Elle a chuté à 15,7 % en moyenne en 2006 puis 15,3 % en 2007. Elle s'est en revanche redressée à 15,6 % en 2008. Il s'agit de la première année depuis 1998 marquée par une évolution positive de cette part de marché.

Un constat différencié selon les secteurs qui composent les exportations des services doit être établi. Les exportations de services de transport, de BTP, de l'ensemble des services financiers, d'assurance, des redevances et droits de licence et des services informatiques et autres services aux entreprises ont vu la part des exportations françaises dans les exportations de la zone euro non consolidée augmenter en 2008. L'ensemble de ces secteurs représentent 62% des exportations de



services en France en 2008. A l'inverse, la part des exportations de services de voyages et des communications depuis la France dans les exportations de ce type de services depuis l'ensemble de la zone euro a diminué.

Les indicateurs macro-économiques de la compétitivité

a) Le PIB par habitant (en volume) en France est au-dessous du PIB par habitant de la zone euro

Au regard de l'acceptation de la compétitivité retenue dans le cadre de ce travail, le marqueur le plus général de l'évolution de la compétitivité est l'observation des tendances relatives du niveau de vie moyen de la population. Celui-ci est synthétisé par le produit intérieur brut par habitant.

Une difficulté des comparaisons internationales provient des variations des parités monétaires liées aux fluctuations des marchés de change. Pour contourner cette difficulté, les comparaisons internationales utilisent souvent la notion de taux de change égalisant les pouvoirs d'achat. Une limite de la méthode réside dans le caractère conventionnel des paniers de marchandises retenus pour mesurer le pouvoir d'achat. Malgré

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

	1995	2000	2005	2008
Rang de la France dans la Zone Euro à 16	6	8	7	7
Position relative de la France*	112,3	109,7	108,6	107,6

Source: Eurostat
 * PIB par habitant en France/PIB par hab dans la zone euro à 16

ces difficultés d'interprétation et de mesure, il est essentiel, pour estimer la compétitivité d'une nation, d'évaluer sa capacité à soutenir la concurrence des autres pays tout en maintenant sa position en termes de niveau de vie.

Le niveau de vie moyen des français (mesuré par le PIB en volume par habitant sur la base des parités de pouvoir d'achat) est plus faible que celui des grands pays extérieurs à la zone euro. Ainsi en 2008, le niveau de vie moyen français est inférieur de 29,3 % à celui des américains, de 9,3 % à celui des anglais et de 3,2 % à celui des japonais. Cet écart augmente depuis le début des années 1980. En 1982, le niveau de vie moyen d'un américain était supérieur de 20,7 % à celui d'un français. L'écart est de 41,4 % en 2008. Il s'est un peu réduit par rapport aux deux années précédentes.

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

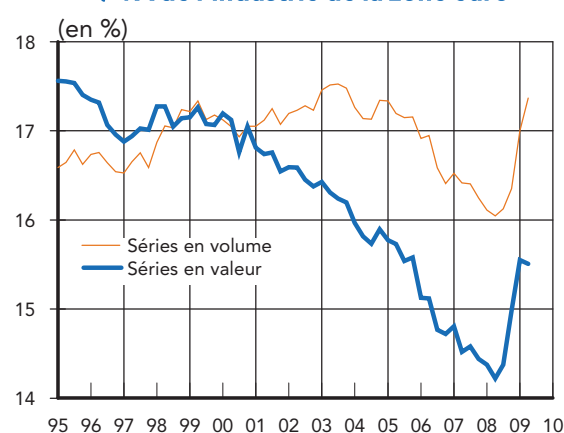
Le pouvoir d'achat moyen des Français (le PIB par habitant est de 30 413 euros en 2008) se situe actuellement au septième rang sur seize dans la zone euro. Ensuite, la France est toujours au-dessus de la moyenne de la zone euro en termes de produit intérieur brut par habitant évalué aux

prix courants pour l'année 2008. L'écart se réduit toutefois régulièrement. Il est revenu de 12,3 % en 1995 à 7,6 % en 2008.

Le même constat peut être formulé si, à la place de données exprimées à prix courants, l'examen porte sur des données exprimées en volume et en parité de pouvoir d'achat. Le revenu moyen par habitant recule en France relativement au revenu moyen des habitants de la zone euro. En revanche, pour la deuxième année consécutive, le revenu en volume en parité de pouvoir d'achat de la France se situe au dessous de celui de la zone euro. L'écart continue de se creuser, passant de -0,2 % en 2007 à -0,7 % en 2008. De 1995 à 2008, le pouvoir d'achat moyen des résidents en France a augmenté de 1,5 % par an et de 1,7 % pour le PIB par habitant en zone euro.

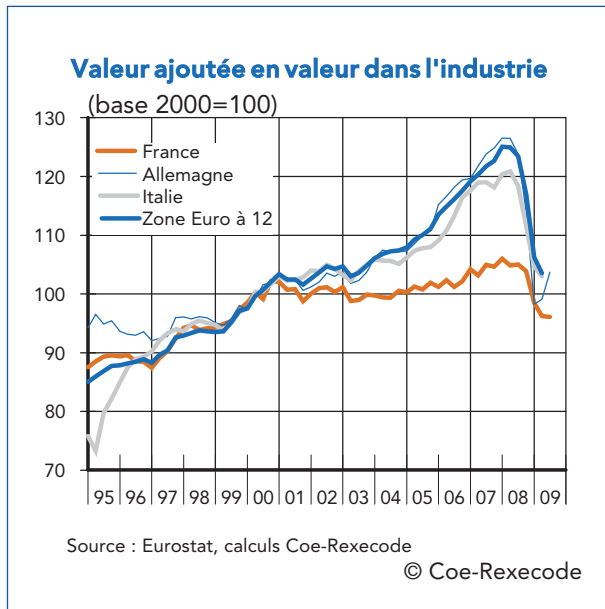
Ce recul du niveau de vie relatif en France par rapport à la zone euro s'est probablement interrompu en 2009. La contraction de l'activité a été moins prononcée en France que dans l'ensemble de la zone euro au cours de la phase de récession. Le recul du PIB, mesuré en glissement sur un an est de 2,4 % en France au troisième trimestre 2009 et de 4,1 % dans la zone euro. Un écart d'une telle ampleur en faveur de la France n'a jamais été

Valeur ajoutée de l'industrie en France / VA de l'industrie de la zone euro



Source : Eurostat

© Coe-Rexecode



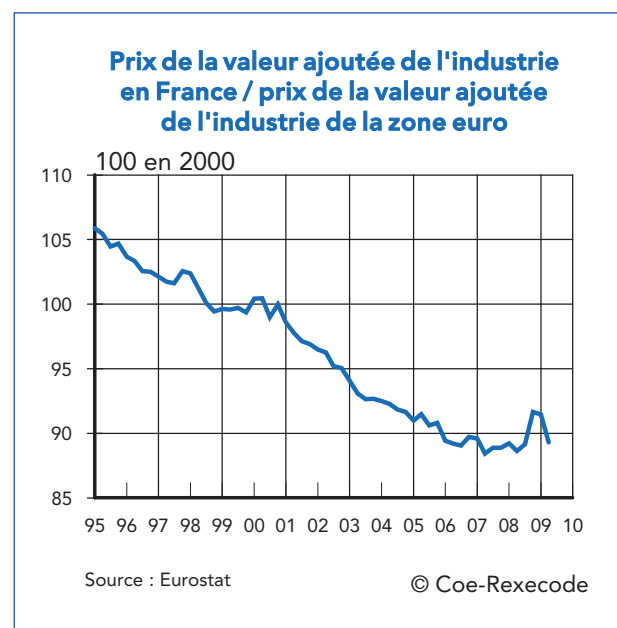
observé par le passé. Selon toute vraisemblance, le PIB par habitant en France pourrait ainsi redevenir supérieur à celui de la zone euro en 2009.

b) Redressement conjoncturel du poids de la valeur ajoutée industrielle française dans la valeur ajoutée de la zone euro

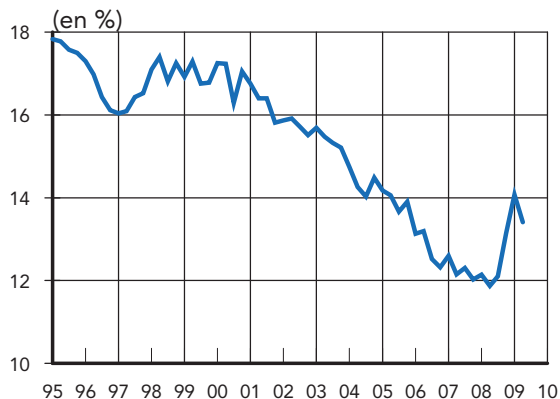
Nous concentrons désormais plus spécifiquement l'analyse sur les évolutions comparées de l'industrie en France et en zone euro, le secteur industriel réalisant près de 80 % des exportations françaises totales. Conséquence à la fois du recul passé des parts de marché à l'exportation et d'une moindre progression des prix à l'exportation de 1998 à 2004, la part de la valeur ajoutée industrielle française dans la valeur ajoutée industrielle de la zone euro s'est orientée à la baisse de manière régulière de 1999 jusqu'au début de l'année 2008. Durant cette période, cette part a reculé de 17,1 % à 14,6 % pour ce qui concerne la valeur ajoutée mesurée aux prix courants. Le recul a été plus faible pour ce qui concerne la valeur ajoutée en volume. La part de la valeur ajoutée industrielle française en volume dans la valeur ajoutée industrielle de la zone euro est passée de 17,1 % en 1999 à 16,2 % en 2008.

Ces reculs tendanciels se sont interrompus au cours des derniers trimestres. Le recul de la valeur ajoutée de l'industrie opérant en France a ainsi été bien moins prononcé que celui observé pour l'ensemble de la zone euro au cours de la phase de récession. Mesurée en volume, la valeur ajoutée recule de 10,2 % sur un an en France au terme du deuxième trimestre et de 17,1 % dans l'ensemble de la zone euro (-21,1 % en Allemagne). En conséquence, la part de la valeur ajoutée produite dans l'industrie en France mesurée en volume retrouve dès le premier trimestre 2009 son niveau de 2003.

Le moindre recul du poids de la valeur ajoutée industrielle française mesurée en volume dans la valeur ajoutée de la zone euro par rapport aux évolutions des valeurs ajoutées estimées aux prix courants, illustre l'effort de prix relatif réalisé par les industriels opérant en France depuis plusieurs années. De 2000 à 2008, le prix de la valeur ajoutée de l'industrie a reculé de 0,6 % en France. A l'inverse, il a progressé de 10,8 % dans l'ensemble de la zone euro et de 7,8 % en Allemagne. Ce recul du prix relatif de la valeur ajoutée industrielle française s'est interrompu depuis deux ans. Il a cependant fortement pesé sur les dynamiques



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



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

relatives des marges de l'industrie en France et en zone euro.

c) Forte contraction des résultats de l'industrie en France et en Europe

Les évolutions précédentes sont répercutées dans les tendances de l'excédent brut d'exploitation réalisé par le secteur industriel en France et en zone euro. De 1999 à 2008, la part de l'excédent brut d'exploitation industriel réalisé par les entreprises opérant en France dans l'excédent brut d'exploitation industriel réalisé dans la zone euro a fortement reculé. Elle est tombée de 17,1 % en 1999 à 12,3 % en 2008. Là encore, toutefois, un redressement de cette part est intervenu au cours de la phase de récession. Cette part est remontée à 14 % début 2009 avant de reculer à nouveau quelque peu au deuxième trimestre 2009.

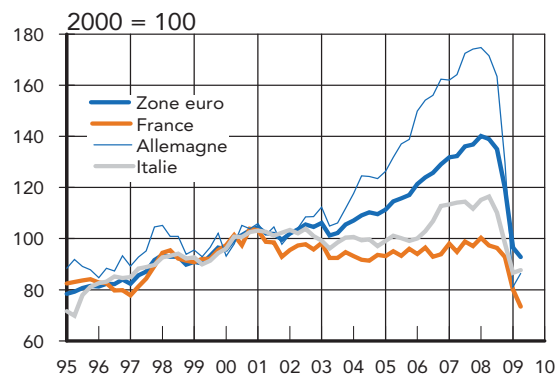
Cette observation sur les évolutions relatives masque toutefois l'ampleur des divergences d'évolution des résultats du secteur industriel entre la France et la zone euro qui est intervenue durant la période antérieure à la récession. De 2000 à 2008, la masse de l'excédent brut d'exploitation (majoré

des impôts liés à la production) de l'industrie en France a reculé de 3,8 %. Il a progressé de 33,4 % dans la zone euro et de 59,8 % en Allemagne.

La chute récente de l'excédent brut d'exploitation de l'industrie en France (-24,5 % en glissement sur un an au deuxième trimestre 2009) a certes été moins prononcée que celle observée dans l'ensemble de la zone euro (-33,2 %) ou en Allemagne (-49,6 %). Toutefois, mesuré en base 100 en 2000, l'excédent brut d'exploitation de l'industrie en Allemagne est revenu à hauteur de celui estimé pour la France au premier trimestre 2009. Dès le deuxième trimestre en revanche, il s'est redressé en Allemagne alors qu'il a reculé à nouveau en France.

Si nous restreignons le champ de l'analyse à la seule industrie manufacturière, le recul de la masse de l'excédent brut d'exploitation pour l'industrie manufacturière opérant en France est encore plus marqué. Il a été de 25,9 % de 2000 à 2008, soit -3,7 % par an en moyenne. A l'inverse, l'excédent brut d'exploitation de l'industrie manufacturière de la zone euro a progressé de 2,7 % par an en moyenne de 2000 et 2008 et de 5,6 % par an dans le cas de l'industrie manufacturière allemande.

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



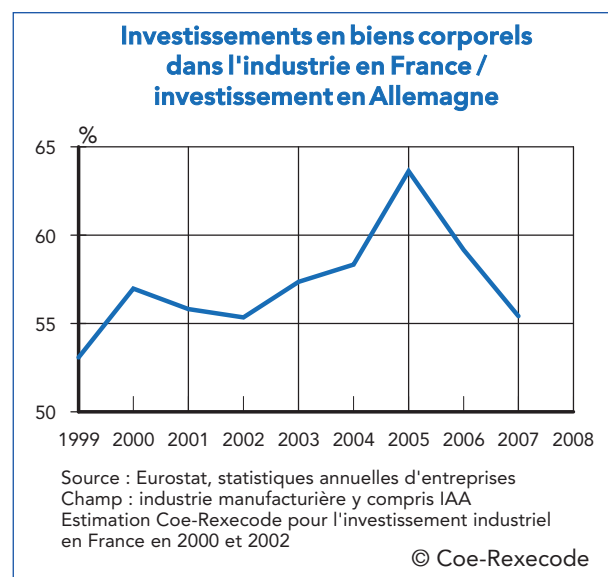
Source : Eurostat, calculs Coe-Rexecode © Coe-Rexecode

d) Recul de l'effort relatif en dépenses en R&D dans l'industrie

Le recul des résultats du secteur industriel opérant en France en particulier par rapport à la situation allemande ne s'est pas traduit par un moindre effort d'investissement en biens corporels. En revanche, l'effort de dépenses en R&D effectué par les entreprises industrielles s'est sensiblement accru outre-Rhin alors qu'il a stagné en France.

L'observation des tendances relatives de l'investissement et de l'effort de dépenses en R&D de l'industrie s'appuie sur les statistiques annuelles d'entreprises fournies par Eurostat. Ces données ne sont pas fournies de manière agrégée pour la zone euro et elles font défaut pour plusieurs pays membres de cette dernière. En conséquence, les évolutions de l'investissement et des dépenses de R&D de l'industrie en France n'ont pu être comparées qu'à celles fournies pour l'Allemagne. L'évolution de l'investissement industriel pour la France en 2000 et 2002 n'étant pas fournie par cette source, nous l'estimons sur la base des résultats des comptes nationaux. Notons également que les indications statistiques disponibles s'arrêtent à l'exercice 2007 à la fois pour les statistiques d'investissement et pour les évaluations des dépenses en R&D. L'impact éventuel de la réforme du crédit impôt-recherche qui est intervenue en 2007 sur le volume des dépenses en R & D ne peut donc être apprécié à partir des indications suivantes.

L'effort d'investissement en biens corporels réalisé dans l'industrie en France représente en 2007 un montant équivalent à 14,2 % de la valeur ajoutée réalisée par ce secteur en France. Le taux d'investissement dans l'industrie en Allemagne est de 12,1 % à la même date. L'effort relatif d'investissement effectué par les entreprises industrielles opérant sur le territoire paraît donc plus fort en France. Toutefois, de 2005 à 2007, la progression des dépenses d'investissement de l'industrie a été plus faible en France (4,4 %) qu'en Allemagne (24 %). En 2007, les dépenses d'investissement dans l'industrie en France étaient équivalentes à

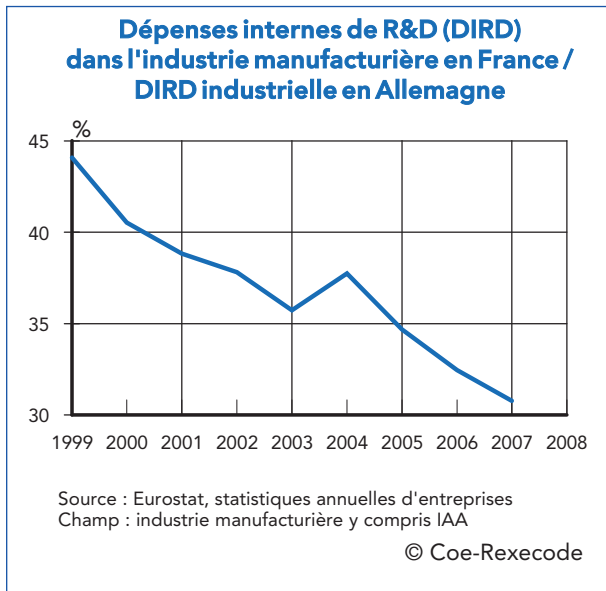


Evolution comparée de l'excédent brut d'exploitation (y compris impôts sur la production)

		2008	2008	2e tr. 09/2e tr. 08	Taux de marge		
		2000	2007		en 2008	2e tr. 2009	
		en % par an		en %		EBE/VA en %	
France	Industrie	-0,4	-0,5	-24,5	36,1	30,4	
	Industrie manufacturière	-3,7	-14,4	-17,1	27,3	24,2	
Allemagne	Industrie	6,0	-5,0	-49,6	36,6	24,7	
	Industrie manufacturière	5,6	-6,3	-56,3	34,1	20,5	
Zone euro	Industrie*	3,7	-0,6	-33,2	42,6	35,1	
	Industrie manufacturière**	2,7	-5,2	-39,5	37,1	28,4	

Source: Eurostat, calculs Coe-Rexecode

* zone euro à 16 ; ** zone euro à 12 sans la Belgique, l'Irlande et le Portugal



un peu plus de 53 % de l'investissement des entreprises industrielles allemandes après un pic à 63 % en 2005.

Si l'effort relatif d'investissement en biens corporels est plus élevé en France qu'en Allemagne, c'est l'inverse qui se produit dans le cas des dépenses en R&D. En 2007, le montant des dépenses intérieures de recherche et développement effectuées par les entreprises industrielles opérant en France est estimé à 14,7 milliards d'euros, soit 6,6 % de leur valeur ajoutée (estimée au coût des facteurs). Cette proportion est orientée à la baisse en France depuis 2004, année durant laquelle elle avait été de 7,4 %. En Allemagne, les dépenses en R&D interne dans l'industrie manufacturière sont en revanche passées d'un montant équivalent à 7,6 % de leur valeur ajoutée en 1999

à 9,9 % en 2007. En conséquence, alors que le montant des dépenses en R&D de l'industrie manufacturière installée en France était équivalent à 44 % du montant des dépenses réalisées par l'industrie manufacturière allemande en 1999, ce ratio est tombé à 30,8 % en 2007.

Un risque important est que l'affaiblissement de l'effort relatif en recherche et développement se traduise par une nouvelle détérioration à moyen terme des parts de marché à l'exportation comme sur le marché intérieur en raison d'un moindre renouvellement de la gamme des produits offerts par l'industrie opérant en France.



Le recul des parts de marché qui était intervenu de 1999 à 2006 est certes enrayé. Il paraît même s'être inversé durant la récession, les exportations françaises ayant moins reculé que celle de l'ensemble de la zone euro notamment à la faveur d'une spécialisation sectorielle plus favorable en France que dans la zone euro. Toutefois, le recul passé des parts de marché s'est traduit par un recul de la base industrielle en France comparativement à la zone euro. Cette situation se traduit à son tour par une baisse du niveau relatif des dépenses d'investissement en biens corporels et surtout en R&D. La confirmation à moyen terme de la remontée, encore timide, de la part de marché à l'exportation, passe désormais probablement par l'interruption du recul de l'effort relatif d'investissement dans l'industrie.

Résultats de l'enquête Coe-Rexecode 2009 sur l'appréciation du rapport qualité-prix des produits français par les importateurs européens (biens intermédiaires et d'équipement)

Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur l'appréciation par les importateurs européens de l'image prix et hors-prix des produits importés. L'enquête menée en 2009 a porté sur l'image des biens intermédiaires et d'équipement. Elle montre un léger recul de l'image prix et hors prix des biens français par rapport aux résultats de l'enquête réalisée en 2007 sur ces mêmes produits. Au total, le rapport qualité – prix des produits français recule à la cinquième place sur les dix origines géographiques couvertes par l'enquête. Mais la quasi stabilité globale des scores sur l'ensemble (biens intermédiaires et biens d'équipement) cache en fait des disparités d'évolution par sous-catégorie de produits.

Les biens intermédiaires français occupent la troisième place pour les critères de qualité, les services et les délais de livraison. Mais ils se laissent distancer par les produits italiens en ce qui concerne le contenu en innovation et surtout le design-ergonomie. Sur le critère de la variété des fournisseurs, les produits français sont parmi les moins bien placés. Au total, en termes de rapport qualité-prix, ils perdent leur quatrième place au profit des pays asiatiques hors Japon et hors Chine. Ils sont pénalisés par des prix relatifs qui s'alourdissent.

Dans le secteur des biens d'équipement mécaniques, l'appréciation du critère hors prix s'améliore. En particulier, on notera l'amélioration sur le critère « contenu en innovation » pour lequel les produits français n'occupent toutefois que le quatrième rang. En termes de rapport qualité-prix, ils sont pratiquement à égalité avec les produits américains et italiens derrière les produits dominants sur ce secteur : allemands et japonais.

Dans le secteur des biens électriques et électroniques, les produits français voient leur image régresser par rapport à l'enquête 2007, passant du deuxième rang au quatrième rang, dépassés par les produits japonais et américains. Ils perdent leur première place pour la qualité et le service client pour se retrouver au quatrième rang, à égalité avec les produits italiens. Concernant les prix, l'image se détériore pour se retrouver au dernier rang à égalité avec les produits britanniques. De ce fait, le rapport qualité-prix régresse de la deuxième à la cinquième place. Les produits électriques et électroniques français sont dépassés par les produits américains et japonais mais aussi par les produits italiens

Depuis le début des années 1990, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête sur l'image en termes de prix et d'aspects hors prix des biens importés sur le marché européen. La dernière enquête menée en septembre 2009 portait sur les biens intermédiaires et d'équipement, regroupés en trois catégories différentes de produits : biens intermédiaires, biens d'équipement mécaniques et biens d'équipement électriques et électroniques. Ce sont 366 importateurs de six grands pays européens qui ont été interrogés sur l'image qu'ils ont des produits en provenance des principaux pays européens, des pays d'Europe centrale et orientale (PECO), des Etats-Unis, du Japon, et des pays d'Asie hors Japon et hors Chine, et de la Chine. Une distinction a été introduite lors de cette enquête concernant les produits chinois. Les produits chinois sont distingués selon qu'ils sont produits par des filiales de groupes étrangers implantés en Chine ou par des entreprises strictement chinoises. L'annexe 1 présente les objectifs de cette nouveauté dans l'enquête et les premiers résultats pour 2009.

Au total, l'enquête permet d'apprécier l'image des produits identifiés selon dix provenances différentes. Nous présentons ici les premiers résultats concernant l'image de l'ensemble des produits, et plus particulièrement des produits français sur le marché européen. Ces derniers occupent globalement le cinquième rang en matière de rapport qualité-prix, rétrogradant d'une place par rapport à l'enquête précédente de 2007¹.

Objectif de l'enquête « image des produits importés »

Lorsqu'on analyse l'évolution à court terme des parts de marché d'un pays, le facteur explicatif le plus souvent évoqué est la compétitivité-prix. On dira qu'un pays est compétitif en termes de prix s'il est capable de proposer sur les marchés extérieurs des produits similaires à ceux de ses concurrents

mais à des prix inférieurs. Cette compétitivité-prix des exportations dépend principalement des coûts de production, de la productivité (à travers les coûts salariaux unitaires) mais aussi du taux de change et du comportement de marge des entrepreneurs. Si la compétitivité-prix mesure la faculté à conquérir des parts de marché en offrant des prix plus compétitifs que ceux de ses concurrents, la compétitivité hors prix mesure, quant à elle, la capacité d'un pays à capter la demande étrangère et domestique par d'autres canaux que les prix. Ainsi un pays est considéré comme compétitif sur les aspects hors prix s'il est capable d'imposer ses produits indépendamment de leur prix.

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

La compétitivité hors prix constitue un élément important de discrimination des produits des entreprises européennes face aux biens en provenance de pays à bas coûts de main-d'œuvre, possédant donc une forte compétitivité-prix. De plus, l'amélioration de la compétitivité hors prix joue également un rôle d'amortisseur lors de chocs monétaires, permettant de maintenir les parts de marché à l'exportation.

¹ D'après l'enquête 2008, ils étaient au deuxième rang en ce qui concerne les biens de consommation. Voir « La compétitivité française en 2008 », Document de Travail n°6, janvier 2009.

L'importance des critères

Les critères de l'enquête image sont souvent des critères qualitatifs. Il est donc intéressant de connaître l'importance relative que leur accordent les importateurs interrogés. L'importance d'un critère est estimée par le pourcentage d'importateurs qui ont répondu que ce critère était « très important » ou « assez important » parmi les cinq modalités possibles de réponse.

Sur l'ensemble des cinq enquêtes menées depuis 2001, l'appréciation de l'importance des critères est relativement stable avec une domination constante des critères de qualité et du rapport qualité/prix sur les autres critères, rejoints cette année par les délais de livraison (on avait observé le même phénomène l'an passé sur les biens de consommation). Concernant le nouveau critère de variété introduit l'an passé avec l'enquête sur les biens de consommation, le résultat apparaît décevant puisque la note moyenne de ce critère se situe à la dernière place des notes (56 sur 100) presque à égalité avec le critère d'ergonomie-design (57 sur 100). L'ergonomie-design est donc un des critères jugés moins importants, ce qui n'est pas le cas pour les biens de consommation où ce critère est jugé plus important que la notoriété, la variété de fournisseurs et le contenu en innovation.

Domination de l'effet de gamme dans la compétition internationale

La décision d'un acheteur dans son choix du produit dépend d'un grand nombre de facteurs. Elle dépend à la fois du prix et de la qualité du produit. Il peut ainsi vouloir payer plus cher pour un produit à condition que la qualité de celui-ci soit suffisamment élevée. On peut établir une sorte de fonction d'utilité qui détermine les couples prix-qualité qui lui assurent la même satisfaction (nous qualifierons ces courbes d'indifférence ou d'iso-utilité d'isoquants du rapport qualité-prix, voir le diagramme). On dira alors que les produits ont le même rapport² qualité-prix lorsqu'ils se situent sur une même isoquante de rapport qualité-prix. On observera par ailleurs qu'une montée le long d'une isoquante décrit une apparente montée en gamme du produit. Traditionnellement, les produits allemands sont réputés de haut de gamme car de très bonne qualité mais chers. Par contre, les produits chinois sont réputés bon marché et de basse qualité.

A tout instant, il est possible de comparer les produits exportés par différents pays en fonction de deux paramètres apparemment orthogonaux : le niveau de gamme et le rapport qualité-prix. De ce point de vue, l'enquête de Coe-Rexecode

Importance des critères de l'enquête perçue par les importateurs

(en %)	2001	2003	2005	2007	2009
Qualité	98	99	100	99	99
Rapport qualité-prix	96	97	98	98	97
Délais de livraison	89	92	96	93	97
Prix	89	92	96	93	93
Service	85	84	84	86	85
Innovation	81	75	80	84	80
Notoriété	69	56	64	62	64
Ergonomie-Design	61	59	56	59	57
Variété fournisseur					56

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

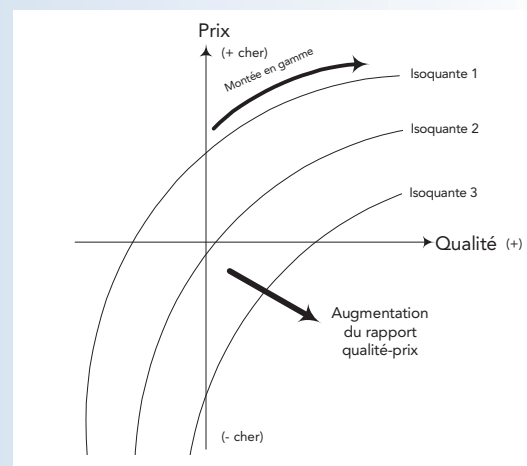
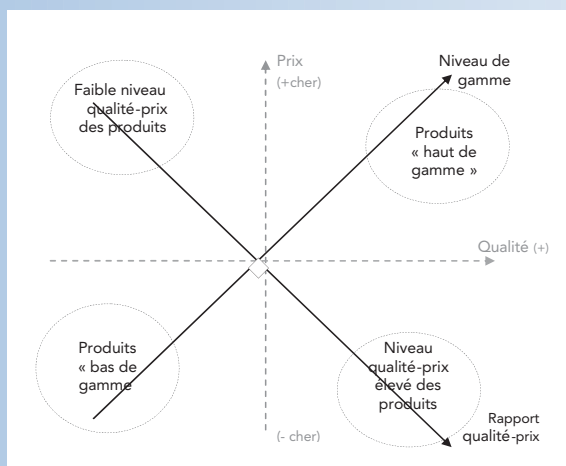
² Le mot rapport, même s'il est communément utilisé, est trompeur car la liaison entre prix et qualité qui assure une même satisfaction n'est certainement pas linéaire. Le terme rapport qualité-prix est aussi trompeur car il peut implicitement représenter la liaison entre le facteur prix et le facteur hors-prix (plus global que le prix).

Méthodologie et clés de lecture de l'enquête « image des produits importés »

Depuis 1990, Coe-Rexecode réalise chaque année une enquête auprès des importateurs de six pays européens (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Belgique et, depuis 1996, Espagne) sur l'image relative à la compétitivité des produits importés en termes de prix et de critères hors prix. L'enquête porte alternativement sur les biens de consommation, d'une part (années paires), et les biens intermédiaires et d'équipement, d'autre part (années impaires). Depuis 1998, l'enquête incorpore l'image des produits importés de l'Asie émergente. Depuis 2000, l'enquête a été également élargie aux biens en provenance des Etats-Unis et du Japon et, depuis 2002, l'image des biens en provenance des PECO a été également recueillie. Depuis 2004, l'image des biens chinois a remplacé celle des biens belges dans l'enquête. Dans l'enquête 2009, les produits chinois ont été scindés en deux groupes : les produits de marque chinoise et ceux de marque étrangère. Les biens considérés dans la présente enquête sur les biens intermédiaires et d'équipement sont regroupés en trois secteurs : biens intermédiaires, biens d'équipement mécaniques et biens d'équipement électriques et électroniques.

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

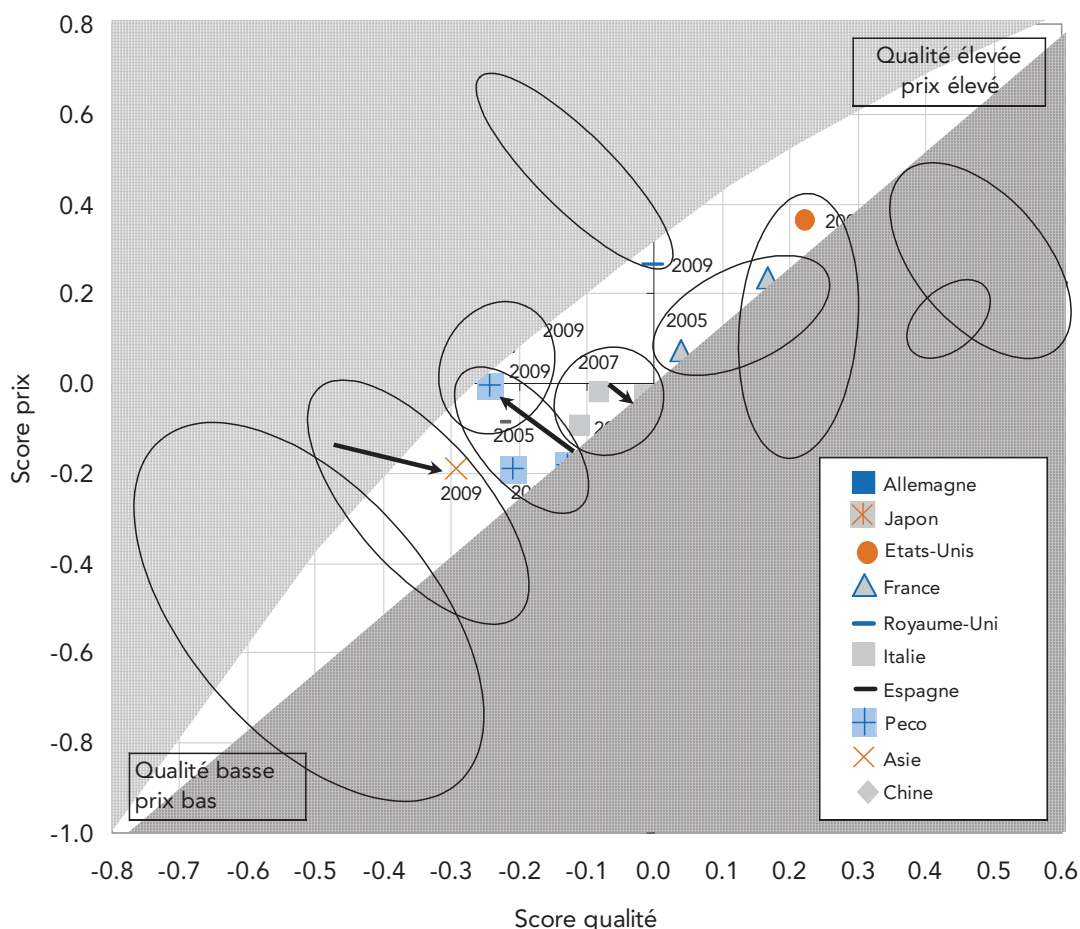
Le diagramme représente graphiquement le positionnement des produits importés suivant leurs scores en termes de qualité (ou éventuellement du critère hors-prix) et en termes de prix relativement aux moyennes constatées. Le long de l'abscisse figure le score relatif de la qualité. Plus la qualité d'un produit est considérée comme importante relativement à celles des autres produits et plus ce produit se situera dans les cadrans Est du diagramme. L'ordonnée indique le score prix relatif du produit. Plus le produit est considéré comme cher et plus il se situe à un niveau élevé (cadrans Nord). Les isoquantes regroupent les produits qui ont un même rapport qualité-prix. Sur une même isoquante, les produits « équivalents » par leur rapport qualité-prix se distinguent par leur position dans la gamme. Le déplacement le long d'une même isoquante indique une montée ou une baisse en gamme. Dans le cadran Nord-Est se trouvent les produits de gamme élevée et dans le cadran Sud-Ouest les produits en bas de gamme. Le passage d'un produit d'une isoquante à une autre reflète un changement du rapport qualité-prix. L'amélioration du rapport qualité-prix se fait soit par une augmentation de la qualité, soit par une baisse du prix, soit par les deux à la fois.



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

Le graphique ci-après indique une grande stabilité entre 2005 et 2009 de l'image des pays en termes de gamme de biens intermédiaires et d'équipement puisqu'ils se situent sur l'axe d'une isoquante de gamme qui passe par l'origine, par construction des scores (centrés). Les produits allemands se situent en haut à droite de l'isoquante avec des prix jugés élevés et une qualité très appréciée (produits « haut de gamme »). En bas, à droite se situent les produits chinois avec un prix bas et un score très négatif sur la qualité. Les images des pays se dépla-

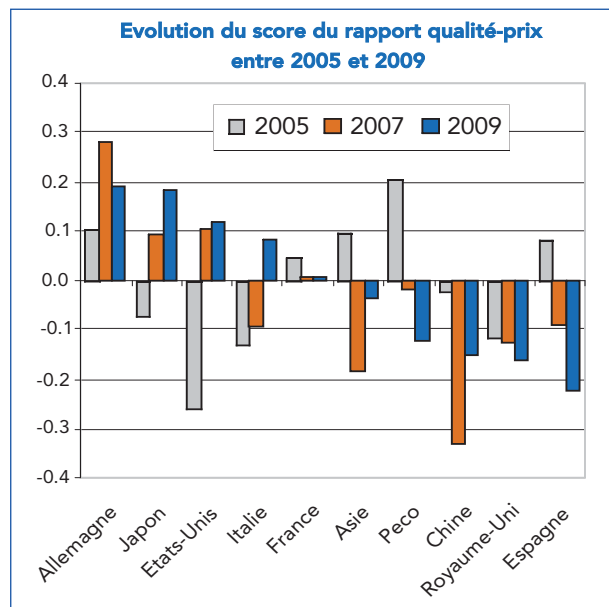
Positionnement relatif de l'image-prix et qualité des biens intermédiaires et d'équipement par rapport au score qualité-prix



© Coe-Rexecode

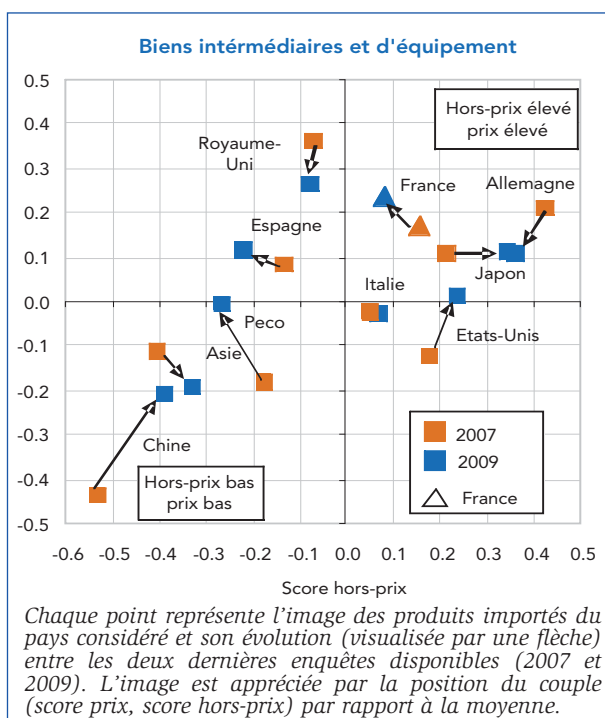
Les isoquantes de rapport qualité-prix étant difficiles à tracer, nous représentons deux zones qui permettent d'apprécier le rapport qualité-prix : une zone grisée où le score du rapport est positif et une zone bleue où le score est inférieur à 0,15.

cent souvent approximativement le long d'une même isoquante de rapport qualité-prix, c'est-à-dire qu'ils conservent un rapport qualité-prix identique. Trois zones de rapport qualité-prix ont été indiquées sur le graphique, définies à partir des scores obtenus sur la question portant sur le rapport qualité-prix. La zone en gris indique les scores positifs du rapport qualité-prix alors que la zone en bleu englobe les scores négatifs inférieurs à -0,15. On constate que rarement un pays se déplace d'une zone à une autre. Les PECO qui étaient passés dans la zone de haut rapport qualité-prix en 2007 grâce à une amélioration forte de leur qualité combinée à une meilleure image prix a régressé en 2009 à leur niveau plus bas de 2003. Au contraire, l'Italie et la Chine, sous l'impact d'une meilleure appréciation de la qualité de leur produit, voient leur ratio qualité-prix s'améliorer.



Compétitivité des biens intermédiaires et d'équipement français en 2009

Nous présentons ci-dessous les principaux résultats de l'enquête de 2009 au niveau global et pour



chacun des trois sous-secteurs. Nous effectuons également des comparaisons des résultats avec ceux provenant des précédentes enquêtes réalisées.

Tous produits confondus : cinquième rang pour le rapport qualité prix

Au niveau global, les images prix et hors-prix des biens intermédiaires et d'équipement français reculent légèrement entre 2007 et 2009. Plus généralement, on observe un léger recul relatif de l'image hors prix pour les produits de l'ensemble des pays européens et ce, au bénéfice des produits provenant de pays asiatiques, surtout chinois, et des produits américains. La crise semble avoir notamment affecté l'image des produits issus des PECO, laquelle se dégrade significativement non seulement pour le critère hors prix mais également pour l'appréciation des prix, à l'instar de ce que l'on avait constaté l'an passé sur les biens de consommation.

En termes de prix, les variations sont aussi significatives. Les produits américains perdent l'avantage comparatif qu'ils avaient acquis en 2007 grâce à la baisse du dollar. Les produits chinois perdent aussi beaucoup de leur avantage prix, poursuivant une tendance déjà constatée entre

2005 et 2007. En Europe, l'euro fort pèse aussi sur la compétitivité-prix sauf en Allemagne dont l'image prix continue de s'améliorer comme entre 2005 et 2007. L'effort de maîtrise des coûts salariaux a permis aux entreprises allemandes de gagner en compétitivité-prix malgré l'euro fort, ce qui explique le grand succès des exportations allemandes sur les dernières années.

Globalement, les biens français partagent la quatrième position avec les produits italiens sur l'ensemble des critères hors prix. Ils sont toujours dépassés par les produits américains qui continuent de progresser, comme c'était déjà le cas lors de l'enquête précédente. Ces derniers demeurent à distance de l'image toujours dominante des produits allemands et japonais.

Les produits allemands sont considérés comme les meilleurs sur les critères de qualité, d'innovation technologique, de notoriété, des services associés et, de loin, sur les délais de livraison. L'Italie conserve sa première place sur le critère de design-ergonomie. Pour la variété des produits, les américains sont les mieux placés, talonnés par les produits japonais et chinois. Les produits français ont perdu leur seconde place sur la qualité pour rétrograder à la quatrième place. Ils sont généralement à la quatrième ou cinquième place selon le critère examiné. En termes de variété de fournisseurs, l'image s'est particulièrement détériorée et les produits français sont désormais parmi les moins bien placés. On soulignera cependant que ce critère arrive en dernière position dans l'ordre d'importance accordé aux différents critères par les importateurs interrogés.

Du point de vue des prix, les produits français sont considérés comme les plus chers avec les produits britanniques. Les produits chinois et asiatiques apparaissent les moins chers. Au total, le rapport qualité-prix des produits français recule à la cinquième place, derrière, dans l'ordre, les produits japonais et allemands, américains et italiens.

Evolution contrastée par sous-secteur

Les appréciations des importateurs des différents types de produits sont différenciées, comme l'indique le graphique en haut à gauche de la page 38. L'image dans le secteur des biens d'équipement mécanique change peu. Elle se détériore dans les biens intermédiaires mais seulement au niveau du critère hors prix. En revanche, c'est dans les biens électriques et électroniques que la dégradation est la plus marquée, avec un fort recul à la fois sur les prix et sur les critères hors prix.

Biens intermédiaires : léger affaiblissement sur l'ensemble des critères prix et hors prix

Nous observons de forts mouvements généraux sur l'appréciation des biens intermédiaires. Du point de vue des critères hors prix, l'image de tous les pays occidentaux régresse relativement à celle des pays émergents qui progresse (Chine, Asie, PECO). La plus forte régression concerne les produits japonais et anglais, et dans une moindre mesure, allemands. Le recul relatif est un peu plus faible pour la France.

Concernant les prix, les produits japonais sont désormais considérés comme les plus chers. A l'inverse, les produits allemands et anglais gagnent en compétitivité-prix. On peut s'interroger sur le fait de savoir si ces mouvements dans l'appréciation des critères prix et hors prix des produits anglais ne cache pas des modifications en termes de gamme de produits quoiqu'un tel mouvement en l'espace de deux ans est difficilement imaginable. Les prix des produits français sont désormais considérés comme les plus chers.

Du point de vue des critères hors-prix, les produits français occupent la troisième place sur la qualité, les services et les délais de livraison. Mais ils se laissent distancer par les produits italiens en ce

Evolution de l'appréciation des biens intermédiaires et d'équipement français entre 2007 et 2009 par grandes catégories de produits

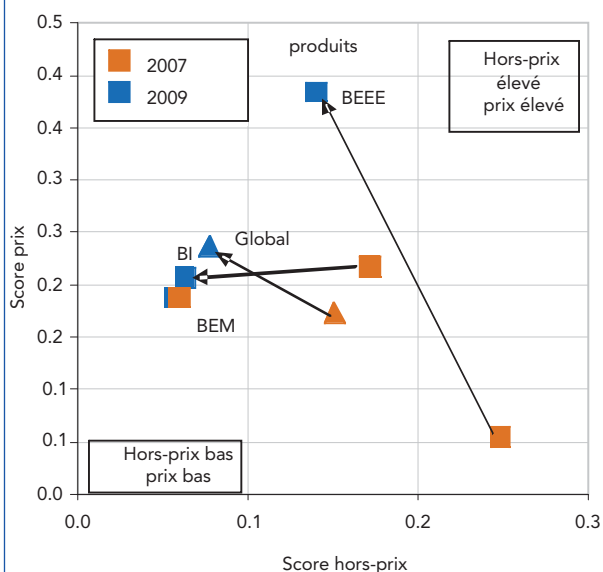


Image des biens intermédiaires de différents pays en 2007 et 2009 score hors-prix

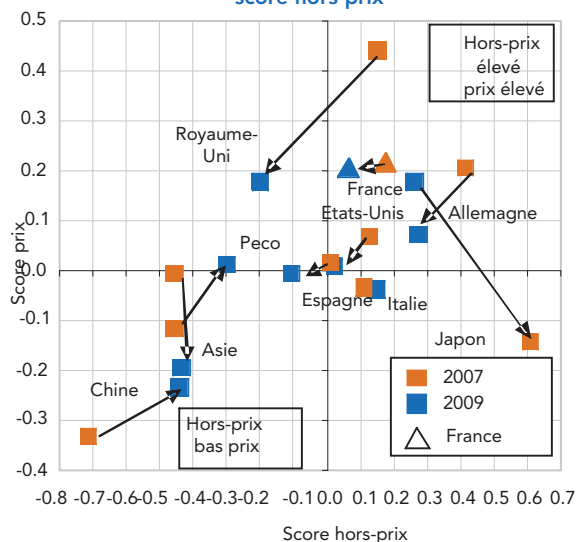


Image des biens d'équipement mécaniques de différents pays en 2007 et 2009 score hors-prix

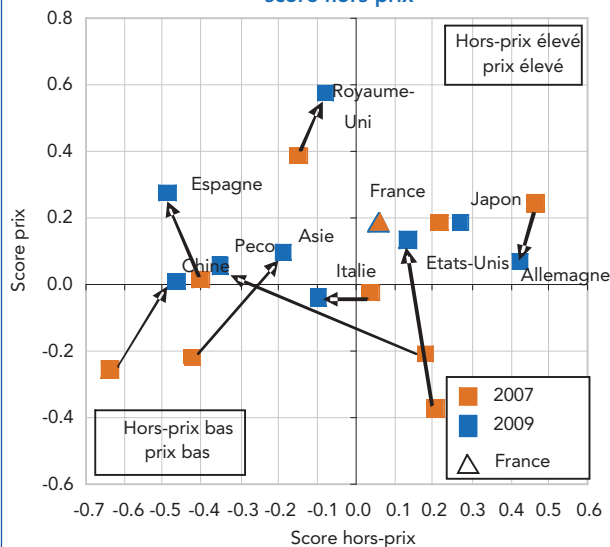
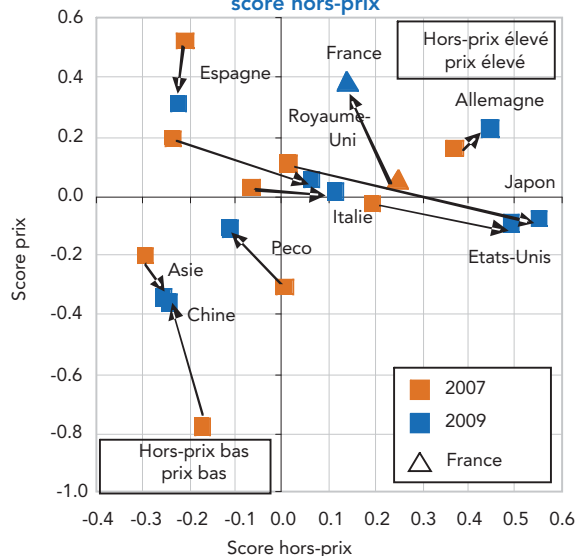


Image des biens d'équipement électriques et électroniques de différents pays en 2007 et 2009 score hors-prix



© Coe-Rexecode

Chaque point représente l'image des produits importés du pays considéré et son évolution (visualisée par une flèche) entre les deux dernières enquêtes disponibles (2007 et 2009). L'image est appréciée par la position du couple (score prix, score hors-prix) par rapport à la moyenne de ses deux critères.

qui concerne le contenu en innovation et surtout le design-ergonomie. Sur le critère de la variété des fournisseurs, les produits français sont parmi les moins bien appréciés.

Au total, en termes de rapport qualité-prix, les biens intermédiaires français perdent même leur quatrième place au profit des pays asiatiques hors Japon et hors Chine, pénalisés par des prix relatifs qui s'alourdissent. Les biens intermédiaires japonais sont considéré comme chers. Le Japon perd sa première place du point de vue du critère qualité prix pour les biens intermédiaires. Il est rejoint par l'Italie qui fait une percée « relative » significative sur ces produits.

**Biens d'équipement mécaniques :
l'appréciation des critères hors prix
des produits français s'améliore légèrement**

Sur ce secteur, l'image relative hors prix des produits asiatiques s'améliore alors que celle des PECO s'effondre. Du point de vue du critère du prix, l'image relative des produits allemands s'améliore fortement si bien que les produits allemands occupent le quatrième rang pour les prix contre le dernier rang il y a deux ans. Cette forte amélioration de la compétitivité-prix explique les succès à l'exportation du secteur de la mécanique allemande, néanmoins tempérés par la crise.

Couplée à une image hors-prix dominante, l'amélioration de l'appréciation du critère du prix permet aux produits allemands de reprendre la première place aux produits américains sur le critère qualité-prix.

Les produits français consolident leur position sur les critères hors prix derrière les deux grands leaders mondiaux : allemands et japonais et dans une moindre mesure derrière aussi les produits américains. Ils gagnent un rang sur tous ces critères à cause du fort recul des PECO sur l'ensemble des critères. On notera l'amélioration significative sur le critère « contenu en innovation » pour lequel les produits français occupent le quatrième rang contre le septième il y a deux ans. En termes de rapport qualité prix, les biens d'équipements français sont pratiquement à égalité avec les produits américains et italiens, derrière les produits les plus appréciés sur ce secteur : les produits allemands et japonais.

**Biens d'équipement électriques et électroniques :
forte dégradation de l'image prix et hors prix**

De manière opposée à ce que l'on remarque sur les deux secteurs précédents, le secteur des biens électriques et électroniques voit l'image hors prix des pays occidentaux s'améliorer fortement au détriment de celle des pays émergents asiatiques

Classement des scores obtenus par les différents biens français pour les différents critères de l'enquête

	Biens intermédiaires	Biens d'équipement		Global
		mécaniques	électr. et électron.	
Qualité	3	4	5	4
Rapport qualité-prix	5	5	6	5
Délais	3	3	5	4
Notoriété	4	4	4	4
Service	3	5	7	5
Innovation	5	4	8	5
Ergonomie-Design	4	4	5	5
Variété fournisseur	9	7	9	8
Hors prix	5	4	5	5
Prix	10	8	10	10

et des PECO. Les produits japonais ravissent la première place aux produits allemands. La France fait exception avec un fort recul de l'image hors prix par rapport à 2007. Elle passe du deuxième au quatrième rang, dépassée par les produits japonais et américains. Du point de vue des prix, les produits français pâtissent aussi d'une perte de compétitivité. Ils sont même désormais jugés plus chers qu'en Allemagne.

Pour chacun des critères hors prix, le recul des produits français est patent. Ils perdent leur

première place pour la qualité et le service client pour se retrouver au quatrième rang, à égalité avec les produits italiens. Seul le quatrième rang, en matière de notoriété, est conservé. Concernant les prix, l'image se détériore pour se retrouver au dernier rang, à égalité avec les produits britanniques. De ce fait, le rapport qualité-prix régresse de la deuxième à la cinquième place, dépassé par les produits américains et japonais mais aussi par les produits italiens. Ces érosions des images établissent un recul important du rapport qualité-prix pour un niveau de gamme pourtant inchangé.

Annexe I

Une nouveauté dans l'enquête : la distinction des produits chinois suivant la nationalité de la marque

Le morcellement international de la chaîne de production, associé à la mondialisation et aux délocalisations, rend plus floue la notion de « nationalité » d'un produit. Pour certaines zones, et notamment pour les pays émergents, la provenance géographique des produits n'est plus forcément une caractéristique suffisamment discriminante lorsqu'on veut qualifier les produits du point de vue de leurs performances hors prix. Cela est notamment le cas des produits chinois. Du fait de l'importance grandissante qu'ils ont dans le commerce international, nous avons introduit dans cette enquête une nouveauté : une distinction des produits chinois selon qu'ils sont de marque chinoise ou étrangère (fabriqués dans les filiales chinoises de groupes étrangers). Les résultats de cette distinction sont probants et il serait opportun d'étendre cette distinction à d'autres produits comme ceux en provenance des PECO.

Globalement, l'image hors prix des produits chinois occupe le dernier rang des pays étudiés. Les produits chinois de marque étrangère sont cependant à quasi égalité avec l'image hors prix des produits espagnols et des PECO. L'écart entre les images des produits fabriqués en Chine suivant

la nationalité de la marque est la plus grande pour les biens intermédiaires

L'examen des critères montre que c'est sur la notoriété, le design-ergonomie et les services rendus que les écarts sont les plus grands. Par contre, que les produits soient de marque étrangère ou de marque chinoise, les écarts sont moins significatifs sur les critères qualité et contenu en innovation. Cet écart n'existe plus ou peu, comme on pouvait s'y attendre, sur les délais de livraison et le prix.

On observe cependant que, sur les biens intermédiaires, les prix des produits chinois de marque étrangère sont mieux jugés que ceux de marque chinoise. Conjugés à leur avantage hors prix, ces produits chinois présentent un rapport qualité-prix qui les situe au premier rang de tous les pays. En contraste, les biens intermédiaires chinois d'origine domestique, sont au dernier rang sur tous les critères hors prix et le rapport qualité-prix. Concernant les biens électriques et électroniques, les produits nationaux sont relativement moins chers, ce qui confère un rapport qualité-prix au cinquième rang mondial, loin derrière les produits américains et japonais mais proches des produits allemands ou italiens.

**Classement des produits fabriqués en Chine
selon les critères prix et hors-prix et selon la « nationalité » de la marque**

d'une marque...	Biens intermédiaires		Biens d'équip. mécaniques		Biens d'équip. électr. électron.	
	chinoise	étrangère	chinoise	étrangère	chinoise	étrangère
Qualité	11	10	11	9	11	10
Rapport qualité-prix	11	1	8	7	5	10
Délais	11	9	10	11	9	8
Notoriété	11	9	11	8	11	7
Service	11	5	9	10	11	8
Innovation	10	7	9	7	6	10
Ergonomie-Design	11	9	11	7	11	8
Variété fournisseur	4	8	5	3	1	4
Hors prix	11	7	9	8	9	8
Prix	2	1	2	3	1	3

Annexe II

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

Liste des critères

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

Liste et composition des trois sous-secteurs

Biens intermédiaires :

- Matériaux de construction
- Produits verriers
- Produits ferreux
- Produits non ferreux
- Produits issus de la chimie minérale
- Produits issus de la chimie organique
- Fils et tissus naturels et synthétiques
- Produits en bois (hors meubles)
- Pâtes à papier, papiers, cartons
- Plastiques, articles en plastique et en caoutchouc

Biens d'équipement mécaniques :

- Ouvrages métalliques
- Quincaillerie et produits de la mécanique générale

- Moteurs, turbines, pompes
- Matériel agricole
- Machines outils
- Matériel de BTP
- Machines diverses spécialisées
- Appareils et instruments de mesure et de précision

Biens d'équipement électriques et électroniques :

- Composants passifs
- Systèmes informatiques et machines de bureau
- Gros matériel électrique
- Appareils et fournitures électriques

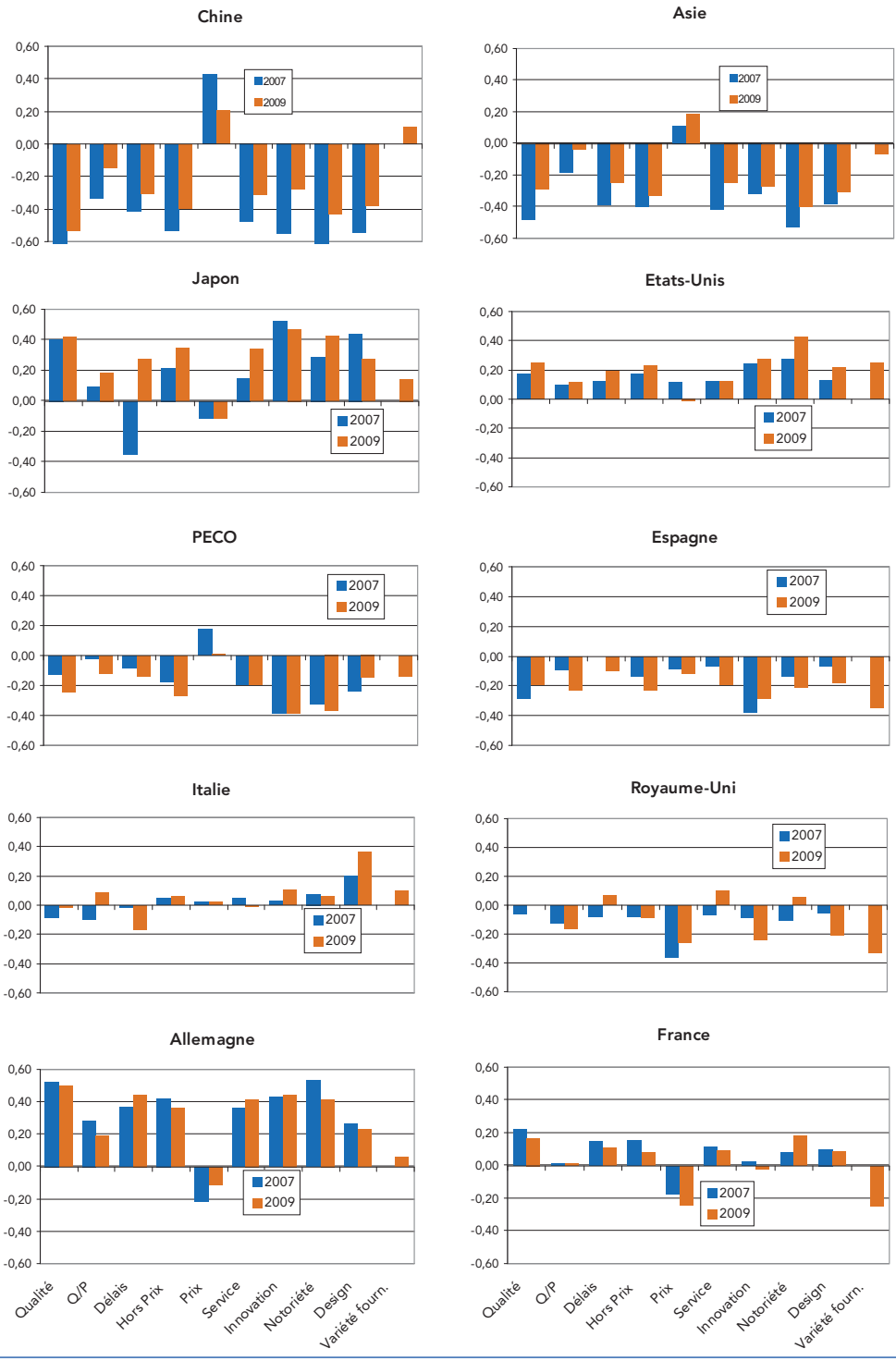
Pays interrogés

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

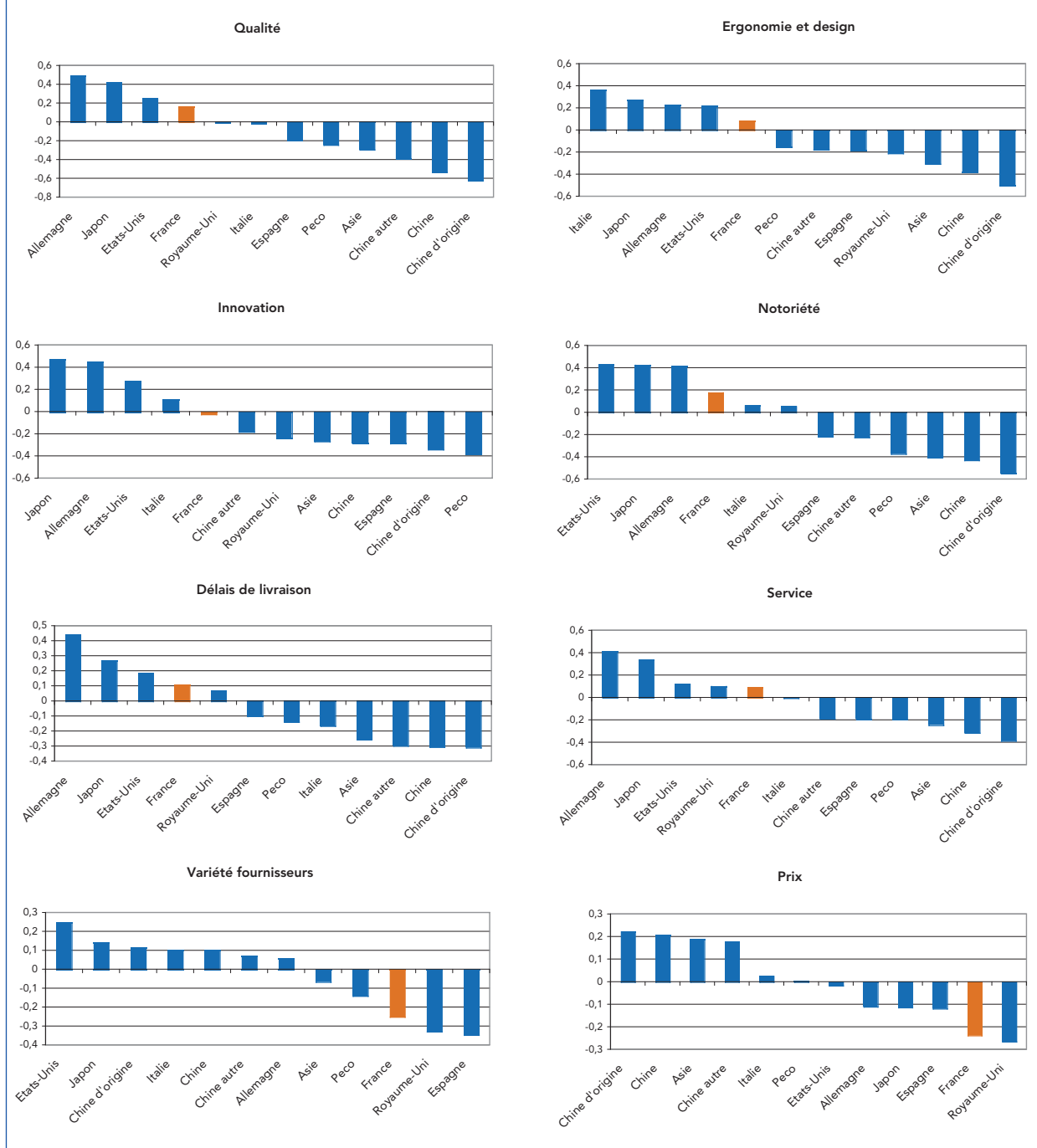
Liste des pays d'origine des produits

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

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

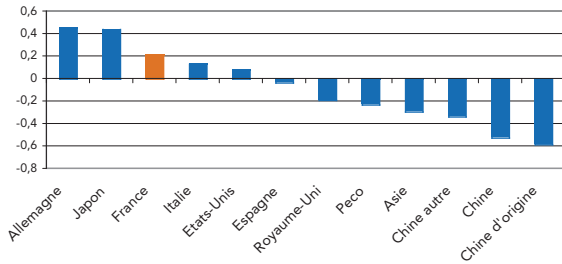


Scores par critères de l'appréciation par les importateurs européens de l'ensemble des biens intermédiaires et d'équipement

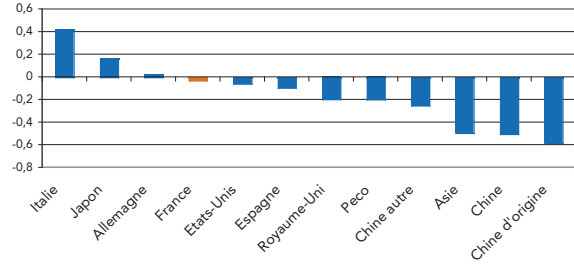


Scores par critères de l'appréciation par les importateurs européens des biens intermédiaires

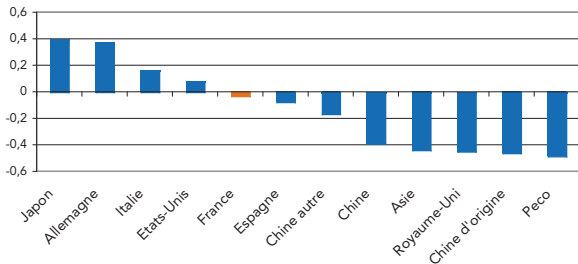
Qualité



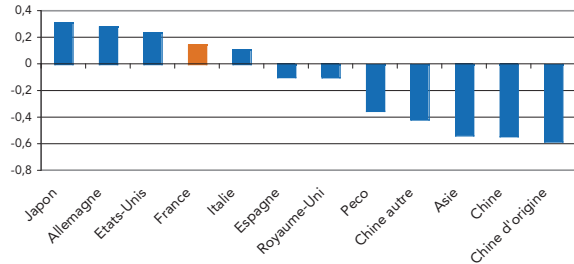
Ergonomie et design



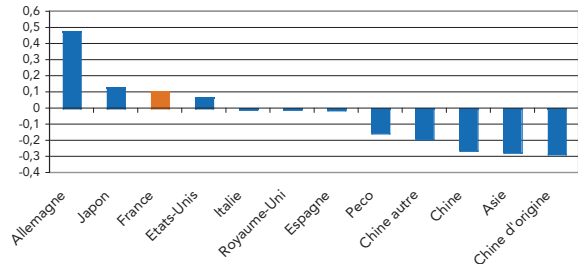
Innovation



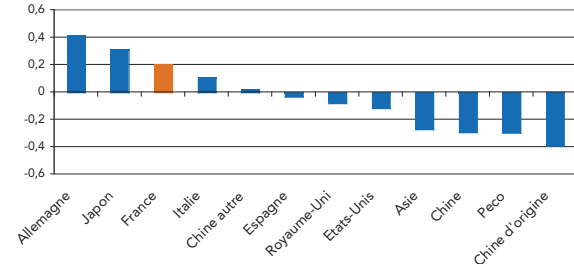
Notoriété



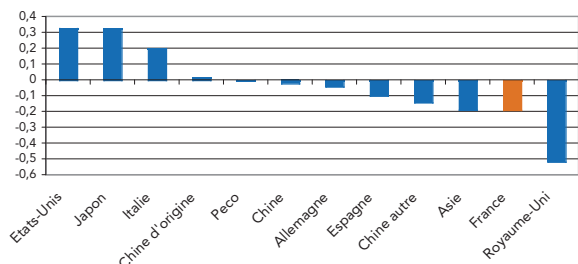
Délais de livraison



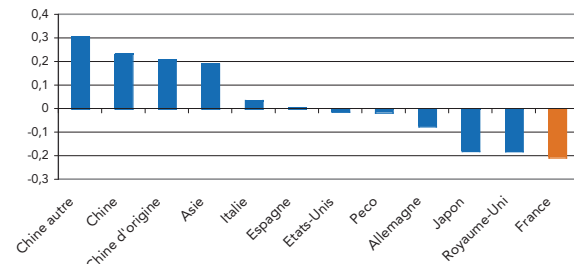
Service



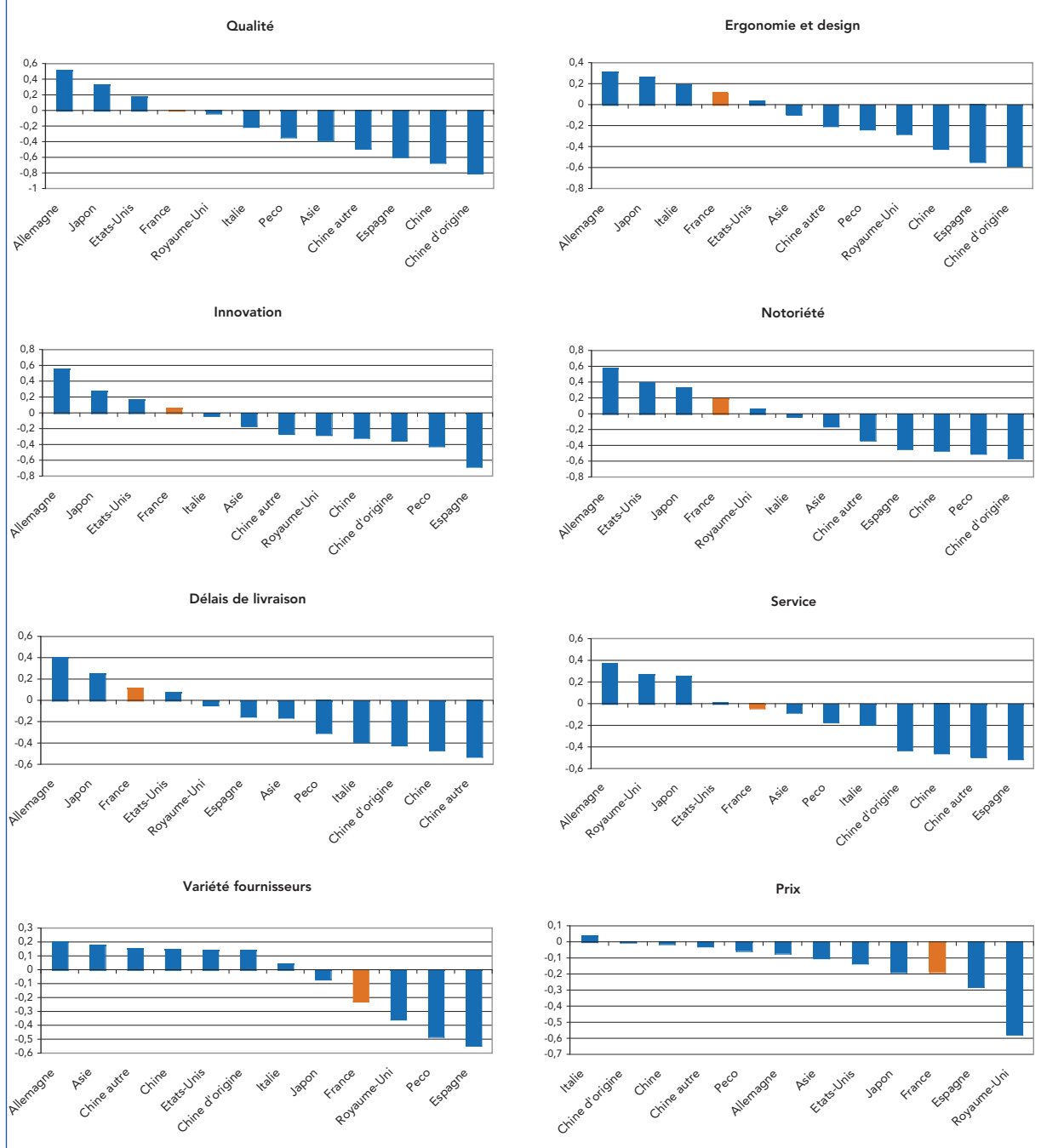
Variété fournisseurs



Prix

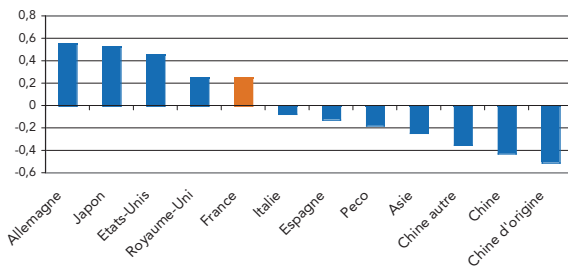


Scores par critères de l'appréciation par les importateurs européens des biens d'équipement mécaniques

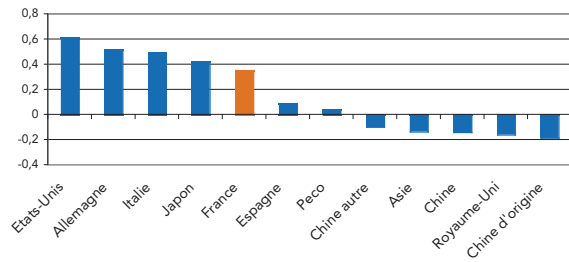


Score par critères de l'appréciation par les importateurs européens des biens d'équipement électrique et électronique

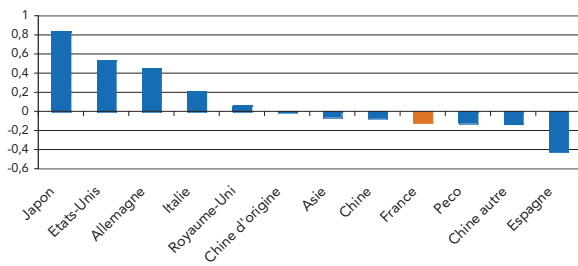
Qualité



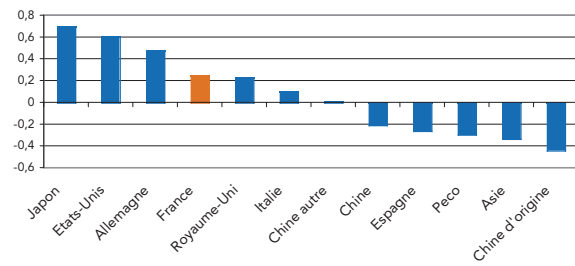
Ergonomie et design



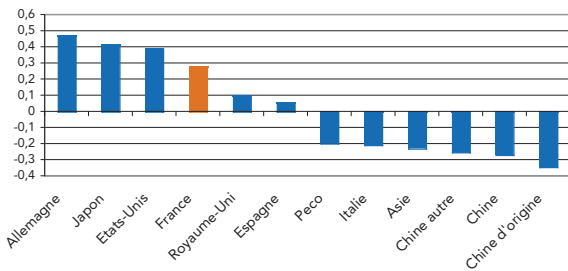
Innovation



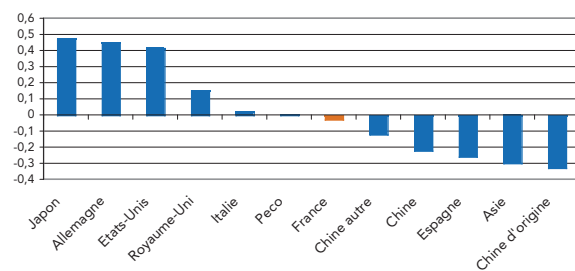
Notoriété



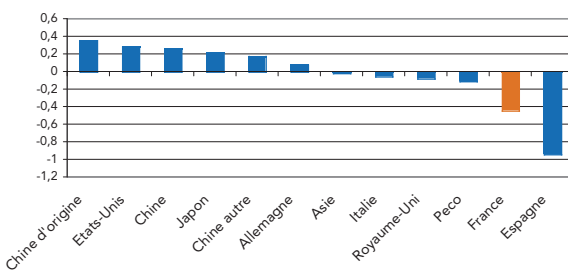
Délais de livraison



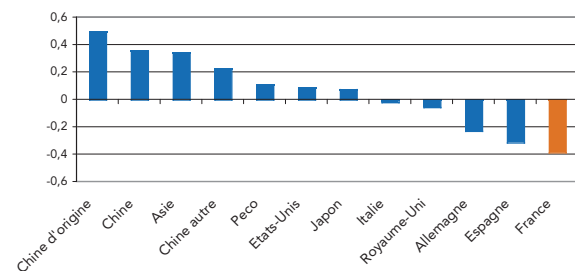
Service



Variété fournisseurs



Prix



Coe-Rexecode...

L'analyse économique au service des entreprises et du débat public

1 Une mission de veille conjoncturelle

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

- **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 la veille et la recherche d'informations
- Un accès au **service statistique** : nos statisticiens alimentent quotidiennement la base Teleco riche de plus de 9 000 séries et distribuée 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.

• 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 travaux d'études spécifiques

Des travaux d'études sont menés pour analyser les conséquences économiques du Grenelle de l'Environnement, le développement des entreprises du secteur des services à la personne, le lien entre économie globale et télécommunications. Les axes de recherche portent sur *le financement de la protection sociale*, sur *l'emploi et les chiffres de la compétitivité française* et sur *l'évaluation économique des politiques de protection de l'environnement*.

• 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 de Coe-Rexecode

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