

## LES MAUVAISES PERFORMANCES FRANÇAISES À L'EXPORTATION : LA COMPÉTITIVITÉ PRIX EST-ELLE COUPABLE ?

*Le déclin des parts de marché mondiales de la France relativement à son partenaire le plus proche, l'Allemagne, ne semble pas pouvoir être expliqué par une dégradation de la compétitivité prix. Le même constat peut être dressé pour le Royaume-Uni, alors que les effets prix ont un rôle plus important pour l'Espagne et l'Italie. La performance allemande à l'export s'illustre principalement par une croissance des ventes plus élevée sur chaque marché depuis le début des années 2000. La demande adressée à chaque pays, compte tenu de leur positionnement sectoriel et géographique, ne permet pas d'expliquer cette tendance. Nos estimations réalisées à partir de données fines de commerce permettent de mettre en évidence que les facteurs hors-prix, c'est-à-dire la "qualité" des exportations, expliquent une grande partie des différentiels de compétitivité entre pays européens. Nous discutons en conclusion les sources potentielles du meilleur positionnement "hors prix" de l'Allemagne.*

### ■ Des parts de marché en déclin

La part de marché de la France dans le commerce mondial ne cesse de diminuer depuis dix ans. Ce constat a alimenté de nombreux débats sur la "perte de compétitivité" des entreprises françaises. Ce déclin n'est pas propre à la France, mais valable pour la plupart des économies développées. Il est lié à la forte croissance des grandes économies émergentes (l'Inde, la Chine ou le Brésil), mais ce phénomène ne permet pas d'expliquer les divergences entre pays européens, très proches du point de vue de leur structure productive. Le tableau 1 confirme ce fait bien établi<sup>1</sup> : seule l'Allemagne est parvenue à accroître sa part de marché en valeur dans les échanges mondiaux. L'Espagne l'a maintenue, alors que l'Italie, la France et le Royaume-Uni ont connu des baisses importantes.

Pour bien comprendre ces évolutions, il est d'abord utile de distinguer ce qui relève d'une meilleure couverture des exportations en termes de marchés (la marge extensive), de ce qui relève d'une amélioration des ventes sur les marchés déjà explorés (la marge intensive). Pour expliquer la performance sur chacune de ces marges du commerce, il convient ensuite d'isoler le rôle des facteurs de demande, associés au positionnement sectoriel et géographique, et le rôle des facteurs d'offre, à savoir la compétitivité-prix et à la compétitivité hors-prix. Nous

proposons dans cette Lettre d'analyser la contribution de ces différents facteurs de la compétitivité pour quelques grands pays européens, à partir de l'utilisation de données fines du commerce extraites de la Base Analytique du Commerce International (BACI) du CEPII. Cette base de données répertorie environ 5 000 catégories de produits (nomenclature du Système Harmonisé à 6 chiffres) pouvant être exportés chacun vers 200 destinations sur la période 2000-2008.

### ■ Marge extensive ou intensive ?

L'évolution des parts de marché mondiales d'un pays peut s'expliquer par l'évolution du nombre de ses marchés (la "marge extensive") ou par la performance sur chaque marché (la "marge intensive"). Dans les données fines du commerce international, un marché correspond à un produit vendu sur une destination, soit un potentiel d'un million de marchés à explorer pour chaque pays exportateurs dans notre analyse<sup>2</sup>. Il ressort du graphique 1 que les exportateurs allemands explorent davantage de marchés (produit-destination) en comparaison de leurs partenaires européens : la France, l'Italie et le Royaume-Uni explorent

1. Voir P. Artus & L. Fontagné (2006), Évolution récente du commerce extérieur français, Rapport du Conseil d'Analyse Économique n° 64, La Documentation Française ; et L. Fontagné & G. Gaulier (2008), Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, Rapport du Conseil d'Analyse Économique n° 81, La Documentation Française.

2. L'analyse des données de commerce au niveau microéconomique peut être encore davantage détaillée en introduisant dans la marge extensive le nombre d'entreprises exportatrices. Notre analyse se restreint ici aux données de commerce par pays et produit.

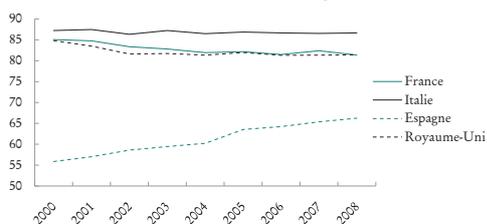
Tableau 1 – Parts des principaux exportateurs européens dans le commerce mondial (%)

	2000	2009	Variation 2000-2009
France	4,5	3,8	-16,0
Allemagne	8,3	8,5	2,0
Italie	3,6	3,2	-11,0
Espagne	1,8	1,8	0
Royaume-Uni	4,2	2,8	-33,0

Source : Valeurs du commerce en dollars US (BACI) et calculs des auteurs.

de 10% à 20% de marchés de moins que l'Allemagne, mais cette différence est assez stable au cours du temps. Le nombre de marchés explorés par les exportateurs espagnols est beaucoup plus faible, mais il a progressé rapidement. Dans l'ensemble, donc, l'Allemagne présente un avantage structurel en termes de couverture de ses exportations par marchés. Cette différence est toutefois restée globalement stable ces dix dernières années (à l'exception de l'Espagne) et ne permet pas d'expliquer la moindre performance des exportateurs français, britanniques ou italiens.

Graphique 1 – Nombre de marchés explorés relativement à l'Allemagne (%)

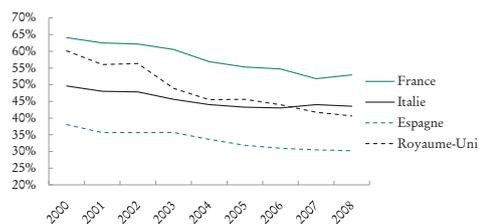


Source : BACI et calculs des auteurs.

Il faut donc chercher du côté de la performance à l'exportation sur chaque marché, la marge intensive, pour expliquer les différences de performances à l'export entre pays européens. Le graphique 2 retrace, pour les pays de notre échantillon, la valeur moyenne des exportations par marché, relativement à l'Allemagne. L'avantage de l'Allemagne vis-à-vis des autres pays européens apparaît ici clairement : la valeur moyenne des exportations françaises par marché représentait seulement 65% de la moyenne allemande en 2000. Déjà faible, cette valeur moyenne a depuis diminué : en 2008, elle n'équivaut plus qu'à 55% de la moyenne allemande. Le constat est similaire pour les autres pays de l'échantillon, avec une performance relative plus faible encore.

Si la différence de performance moyenne des années 2000 à 2008 peut en partie s'expliquer par des différences de taille économique (la production est structurellement plus élevée en Allemagne que dans les autres pays européens), l'évolution de cette performance illustre une perte de compétitivité de la France, de l'Italie, de l'Espagne ou du Royaume-Uni vis-à-vis de l'Allemagne, sur chacun de leurs marchés. Globalement, les différences de performances à l'exportation en Europe s'expliquent davantage par la capacité des pays à faire croître leurs exportations sur chacun de leurs marchés, plutôt que par leur capacité

Graphique 2 – Valeur des exportations moyennes par marché relativement à l'Allemagne



Source : BACI et calculs des auteurs.

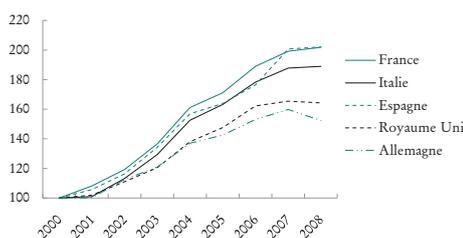
à conquérir de nouveaux marchés<sup>3</sup>. Reste à savoir si les raisons de ce différentiel de compétitivité entre pays européens, sur chaque marché, se trouvent davantage dans les facteurs de demande (demande adressée) ou dans les facteurs d'offre (prix, qualité).

## ■ Positionnement des exportations et demande adressée

La demande mondiale adressée à chaque pays est déterminée par leur spécialisation géographique et sectorielle. Si, par exemple, la demande mondiale pour les biens d'équipements croît davantage que celle des autres biens, cela doit en principe bénéficier aux pays spécialisés dans la production de biens d'équipements. On ne mesure toutefois que la demande qui leur est "potentiellement" adressée : la croissance du marché peut aussi bénéficier aux exportateurs concurrents.

La demande adressée aux exportateurs français est calculée comme la somme des importations de chaque marché étranger, pondérée par le poids de chaque marché dans les exportations françaises<sup>4</sup>. Nous procédons de manière identique pour l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni. Le graphique 3 montre que la demande mondiale adressée à ces cinq pays augmente fortement entre 2000 et 2008, en particulier pour la France, l'Italie et l'Espagne.

Graphique 3 – Demande mondiale adressée (hors énergie) par pays



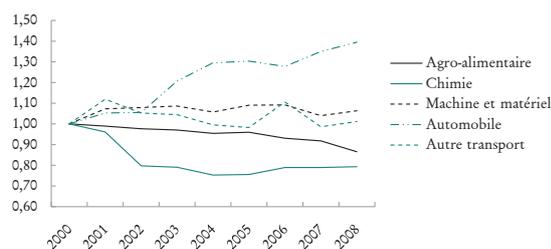
Source : BACI et calculs des auteurs. Indice base 100 en 2000.

Si l'on rapporte la demande adressée à la France à celle de l'Allemagne par secteur (graphique 4), on remarque que la demande mondiale adressée à la France dans le secteur automobile a progressé beaucoup plus rapidement. Dans les autres secteurs, la demande adressée aux deux pays a évolué de manière sensiblement identique (machines et matériels, autres transports), ou augmenté légèrement moins vite pour le France (agro-alimentaire, chimie).

3. La performance allemande peut éventuellement s'expliquer par une entrée plus importante de nouvelles entreprises exportatrices sur des marchés déjà explorés. En revanche, elle ne s'explique pas par la découverte de nouveaux marchés (c'est-à-dire non encore explorés) par des entreprises "pionnières".

4. Nous ôtons les importations depuis la France afin d'obtenir une mesure indépendante de la demande adressée.

Graphique 4 – Demande mondiale adressée à la France relativement à l'Allemagne, par secteur



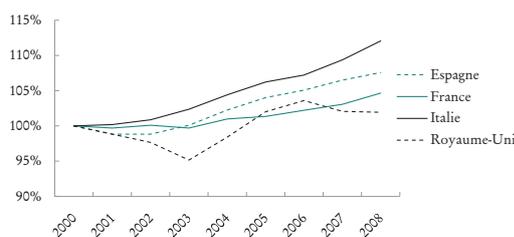
Source : BACI et calculs des auteurs.

Dans l'ensemble donc, l'évolution de la demande adressée ne permet pas d'expliquer les différentiels de performance à l'exportation sur chaque marché par rapport à l'Allemagne. Les marchés sur lesquels la France est positionnée ont en effet connu une plus forte croissance au cours de la décennie passée, notamment dans l'automobile. Mais cela signifie aussi que la croissance des marchés sur lesquels la France est positionnée a davantage bénéficié aux autres exportateurs servant les mêmes marchés. Un constat équivalent peut être dressé pour l'Espagne et l'Italie. Cette situation peut s'expliquer par une moindre compétitivité prix, ou une qualité insuffisante des produits vendus. Au-delà de la demande adressée à chaque pays du fait de sa spécialisation, c'est donc bien les facteurs d'offre qu'il faut étudier afin d'identifier les sources de la compétitivité.

## ■ Les facteurs d'offre : compétitivité-prix et hors-prix

Du côté des facteurs d'offre, nous pouvons distinguer la contribution de la compétitivité prix, de celle de l'ensemble des autres déterminants que l'on rassemble généralement sous le terme de compétitivité hors-prix. Le graphique 5 montre l'évolution de la compétitivité prix, en rapportant le prix à l'exportation de la France, de l'Espagne et de l'Italie et du Royaume-Uni, à celui des exportateurs allemands. Les indices de prix utilisés sont ceux d'Eurostat<sup>5</sup>. La compétitivité-prix s'est faiblement dégradée sur la période 2000 à 2008 pour la France et le Royaume-Uni, avec une hausse du prix relatif des exportations inférieure à 5% sur une période de 9 ans. La dégradation de la compétitivité prix enregistrée au travers du prix relatif des exportations est en revanche plus élevée pour l'Espagne (+7,5%) et l'Italie (+12%).

Graphique 5 – Évolution des prix à l'export relativement à l'Allemagne

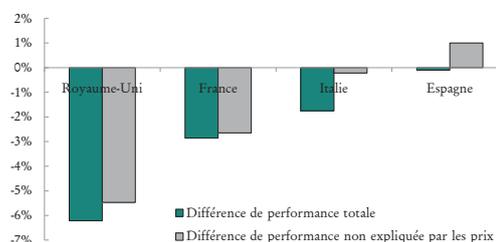


Source : EUROSTAT et calculs des auteurs.

La dégradation de la compétitivité prix observée en France, au Royaume-Uni, en Espagne, et en Italie, est-elle suffisamment marquée pour expliquer les moindres performances à l'exportation ? Nous proposons de répondre à cette question à l'aide d'une analyse économétrique. Notre approche consiste à estimer une équation d'exportation, expliquant la variation annuelle des exportations sur chaque marché, exprimées en quantités exportées, par les caractéristiques des pays exportateurs.

Le graphique 6 reporte les résultats de nos estimations. Pour chaque pays, le premier histogramme correspond à la différence de performance totale vis-à-vis de l'Allemagne. Le résultat sur chaque histogramme se lit comme le différentiel de croissance annuelle des quantités vendues par marché, en points de pourcentage. Le second histogramme correspond à la différence de performance non expliquée par la variation des prix des produits exportés.

Graphique 6 – Croissance annuelle des exportations en quantité par marché relativement à l'Allemagne (2002-2007). Différences en points de pourcentages



Source : BACI, Trade Unit Values et estimations des auteurs. Estimations réalisées par groupe de produits en HS2 (97 groupes). Les résultats représentent la médiane des coefficients sur ces 97 groupes.

Les résultats représentés sur le premier histogramme confirment que sur la période 2002 à 2007, la croissance annuelle des ventes par marché a été plus faible pour le Royaume-Uni, la France et l'Italie, que pour l'Allemagne. Ce premier résultat confirme la dégradation de compétitivité de ces pays : le Royaume-Uni subit la plus forte baisse de performance, avec une croissance des quantités exportées sur chaque marché plus faible de l'ordre de 6 points de pourcentage par an.

Le second histogramme permet d'identifier les différences de performances "prix identiques". Un chiffre négatif traduit une moindre performance sur chaque marché, qui n'est pas expliquée par l'évolution du prix des exportations sur ce marché. Dans le cas de la France et du Royaume-Uni, la dégradation de performance mesurée sur chaque marché, en contrôlant pour l'évolution des prix, est très proche de la dégradation totale de performance : pour ces deux pays, l'essentiel de la dégradation des performances vis-à-vis de l'Allemagne s'explique par des facteurs hors prix. Pour l'Italie en revanche, une grande partie de la dégradation des performances à l'exportation vis-à-vis de l'Allemagne s'explique par une moindre compétitivité prix. Enfin, l'Espagne a vu sa compétitivité prix se dégrader sur la décennie des années 2000, mais l'amélioration de la compétitivité hors-prix a permis de compenser cette perte. Ces résultats sont, par construction, indépendants de l'évolution des conditions de demande qui affectent la performance moyenne à l'export sur chaque marché.

5. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=fr&pcode=tet00028&plugin=1>

## ■ À l'origine de la compétitivité

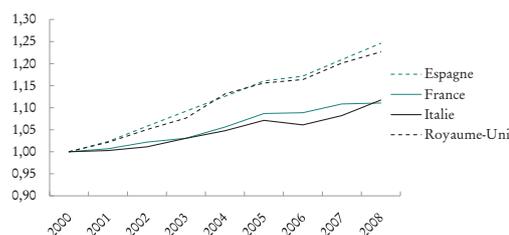
Nos résultats mettent en avant que le différentiel de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne ne s'explique pas tant par une détérioration de la compétitivité prix, que par une baisse de la compétitivité hors-prix. Le même constat peut être dressé pour les exportateurs britanniques, alors que la hausse des prix relatifs à l'export de l'Italie et de l'Espagne a affecté leur performance.

Pour la France et le Royaume-Uni, le différentiel de performance vis-à-vis l'Allemagne s'explique donc principalement par un vaste ensemble de facteurs, objectifs et subjectifs : qualité du produit, image de marque, adaptation au marché local, étendue du réseau de distribution, disponibilité du service après-vente, appartenance de l'entreprise à un groupe international, contraintes de capacité, contraintes de crédit, etc.

Par ailleurs, même en l'absence d'une détérioration significative de la compétitivité prix, l'évolution des coûts de production peut avoir un effet notable. Cet effet est toutefois indirect. Un récent rapport de COE-Rexecode<sup>6</sup> souligne que les salaires en Allemagne ont progressé moins rapidement qu'en France. L'évolution de la productivité du travail a en revanche été similaire dans les deux pays depuis 2000<sup>7</sup>. Le graphique 7 montre ainsi que le coût du travail par unité produite a augmenté moins rapidement en Allemagne que dans la plupart des pays européens (ce qui d'ailleurs explique en partie les évolutions de prix relatifs du graphique 5). La hausse des prix à l'exportation, dans le cas de la France, du Royaume-Uni ou de l'Espagne, ne couvre toutefois qu'une partie seulement de la hausse des coûts du travail relativement à l'Allemagne. L'ajustement est donc forcément passé par un écrasement des marges de profit des exportateurs européens vis-à-vis des allemands<sup>8</sup>. Cette situation laisse aux entreprises allemandes une plus grande capacité à financer leur innovation, avec des retombées possibles sur la compétitivité hors-prix.

La Recherche et Développement (R&D) est bien sûr un élément important de la compétitivité hors prix. À ce jeu là, l'Allemagne s'en sort plutôt mieux que ses partenaires européens, puisque 2,8% du PIB était en 2009 investi en R&D contre 2,2% en France et seulement

Graphique 7 – Évolution du coût de la main d'œuvre relativement à l'Allemagne



Source : Indice du coût total de la main d'œuvre (Eurostat)\* et calcul des auteurs.  
\* [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lc\\_lci\\_r1\\_a&clang=fr](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lc_lci_r1_a&clang=fr)

1,3% en Espagne ou en Italie<sup>9</sup>. Un chiffre encore plus marquant est celui des dépôts de brevets triadiques, c'est-à-dire des innovations brevetées à la fois en Europe, au Japon, et aux États-Unis. D'après l'OCDE, l'Allemagne a déposé en 2008 plus de 70 brevets de ce type par million d'habitants, contre moins de 40 pour la France, 27 pour le Royaume-Uni et moins de 20 pour l'Italie et l'Espagne<sup>10</sup>. Dans l'ensemble donc, le manque d'effort en termes de R&D semble peser sur la compétitivité des exportations, notamment en France. Mais plus généralement, c'est la capacité des exportateurs à différencier leurs produits qui détermine le succès sur les marchés mondiaux. Le cas de l'Espagne est frappant, car le pays affiche une bonne performance hors prix alors que son effort en termes de R&D est parmi les plus faibles d'Europe. D'autres facteurs, contraintes de crédit, contraintes de capacité, et image de marque des produits vendus, sont donc à explorer.

Le rattrapage des économies émergentes induit davantage de concurrence, aussi bien dans les secteurs très intensifs en travail que dans la haute technologie. L'accroissement de la qualité des produits vendus, grâce à un contenu plus élevé en innovation, à une meilleure image de marque, ou une meilleure capacité à répondre à une hausse de la demande étrangère, devrait permettre de s'affranchir de la concurrence et donc d'améliorer la performance sur chaque marché.

Antoine Berthou & Charlotte Emlinger  
[antoine.berthou@cepii.fr](mailto:antoine.berthou@cepii.fr) / [charlotte.emlinger@cepii.fr](mailto:charlotte.emlinger@cepii.fr)

6. COE-Rexecode (2011), "Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne", Rapport pour le Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

7. Chiffres de l'OCDE sur la productivité du travail : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=29792>

8. J.-C. Bricongne, L. Fontagné & G. Gaulier (2011), "Une analyse détaillée de la concurrence commerciale entre la France et l'Allemagne", mimeo.

9. Chiffres de l'OCDE sur la part du PIB consacré à la Recherche et Développement : [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d\\_2075843x-table1](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d_2075843x-table1)

10. Science, technologie et industrie, Perspectives de l'OCDE 2010 : [http://www.oecd.org/document/10/0,3746,fr\\_2649\\_34273\\_46720842\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/10/0,3746,fr_2649_34273_46720842_1_1_1_1,00.html)

### LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 2011  
RÉDACTION  
Centre d'études prospectives  
et d'informations internationales  
113, rue de Grenelle  
75700 Paris SP 07  
Tél. : 33 (0)1 53 68 55 14  
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA  
PUBLICATION :  
Agnès Bénassy-Quéré

RÉDACTION EN CHEF :  
Gunther Capelle-Blancard

RÉALISATION :  
Laure Boivin

DIFFUSION :  
DILA  
Direction de l'information  
légitime et administrative

ABONNEMENT (11 numéros)  
France 60 € TTC  
Europe 62 € TTC  
DOM-TOM (HT, avion éco.)  
60,80 € HT  
Autres pays (HT, avion éco.)  
61,90 € HT  
Suppl. avion rapide 0,90 €  
Adresser votre commande à :  
**Direction de l'information légale et  
administrative (DILA)**  
23, rue d'Estrées - 75345 Paris cedex 07  
commande@ladocumentationfrancaise.fr  
tél. : 01 40 15 70 01

Le CEPII est sur le WEB  
son adresse : [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr)  
ISSN 0243-1947  
CCP n° 1462 AD

12 septembre 2011  
Imprimé en France par le  
Centre d'Analyse Stratégique

Cette lettre est publiée sous la responsabilité  
de la direction du CEPII. Les opinions qui y  
sont exprimées sont celles des auteurs.