

La compétitivité de l'économie allemande¹

L'économie allemande a connu au cours de la première moitié des années 1990 d'importantes pertes de compétitivité à la suite de la réunification et de l'augmentation du coût du travail qui a suivi. L'Allemagne est engagée depuis 1995 dans un processus de restauration de sa compétitivité, passant par la modération salariale. La très bonne tenue des exportations allemandes semble indiquer que la compétitivité est maintenant restaurée.

Différents indicateurs permettent de rendre compte de la compétitivité d'un pays. Dans le cas de l'Allemagne, ils renvoient des signaux différents. La compétitivité prix et la compétitivité coût de l'ensemble de l'économie indiquent que l'Allemagne a largement restauré son niveau de compétitivité par rapport à ses principaux partenaires de l'OCDE et de manière particulièrement nette vis-à-vis du reste de la zone euro. Les indices de coût salariaux du secteur manufacturier, bien qu'en amélioration depuis 2002, indiquent au contraire une compétitivité toujours dégradée.

On peut néanmoins penser que la compétitivité de l'Allemagne est restaurée. Les coûts salariaux du secteur manufacturier constituent en effet un indicateur étroit puisqu'ils ne représentent que moins de 50% des coûts de l'ensemble de l'industrie et peuvent donc donner une image biaisée de ses coûts totaux. Les évaluations économétriques tendent d'ailleurs à indiquer que les coûts salariaux du secteur manufacturier ne sont pas la variable la plus pertinente pour retracer l'évolution des exportations allemandes. Les prix d'exportations de biens et services semblent être plus adaptés.

Le processus de désinflation compétitive semble pourtant se prolonger. Plusieurs explications sont possibles, sans qu'aucune ne s'impose vraiment.

- Il pourrait s'agir d'un phénomène de sur-ajustement qui conduirait la compétitivité à s'améliorer au-delà de son niveau d'équilibre.
- La modération salariale pourrait aussi s'expliquer par la nécessité de répondre à des impératifs financiers d'assainissement des bilans ou d'augmentation du rendement du capital.
- On ne peut pas non plus exclure que les indicateurs de compétitivité disponibles ne surestiment la compétitivité de l'Allemagne en prenant mal en compte la concurrence des pays d'Europe centrale et des nouveaux émergents en Asie.
- Enfin, l'économie allemande pourrait aussi se trouver dans une trappe à anticipations, lié à l'attentisme des agents privés, notamment des consommateurs.

Dans tous les cas, la reprise de l'investissement productif depuis l'été 2004, après trois années de contraction, constitue un premier signal positif, qui devrait progressivement être suivi par l'amélioration du marché du travail.

1. Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique et ne reflète pas nécessairement la position du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

1. Plusieurs indicateurs doivent être recou- pés pour apprécier la compétitivité d'une économie. Ils donnent des indications dif- férentes dans le cas de l'Allemagne

1.1 La compétitivité à l'exportation d'un pays par rapport à ses concurrents peut être mesurée selon une approche par les prix ou par les coûts

1.1.1 Plusieurs indicateurs possibles...

La première approche consiste à comparer l'évolution des prix à l'exportation du pays considéré par rapport à celui de ses principaux concurrents. Elle présente l'avantage de mesurer de manière directe les écarts de prix entre les biens effectivement échangés. Mais elle ne tient pas compte des pertes de compétitivité liées aux biens qui ne sont plus exportés parce que devenus trop chers. Inversement, elle ne tient pas compte des gains de compétitivité liés aux biens qui deviennent exportés parce que devenus suffisamment bon marché. En outre, l'évolution des prix à l'exportation peut, à court terme, mais pas nécessairement de manière durable, être modérée par le comportement de marge des entreprises.

Pour cette raison, **il est aussi intéressant d'adopter une approche en termes de compétitivité coût en comparant l'évolution des indicateurs de coût du pays étudié avec celui de ses concurrents.** Les comportements de marge des entreprises ne pouvant être que temporaires, on rend ainsi mieux compte de la compétitivité à long terme d'une économie. Pour des raisons de disponibilité des données, les indicateurs de coût retenus dans cette étude sont les coûts salariaux unitaires (CSU). Si les données le permettaient, il serait toutefois préférable de construire un indicateur plus général qui tienne aussi compte des coûts des consommations intermédiaires.

Les produits manufacturés représentent une forte proportion des exportations (environ 80% en Allemagne) de sorte que le secteur exposé peut être assimilé au secteur manufacturier. **On peut donc étudier la compétitivité à travers les indicateurs de l'ensemble de l'économie et à travers ceux du seul secteur manufacturier.**

Pour évaluer les coûts du secteur exposé, les CSU du secteur manufacturier constituent un indicateur trop étroit. Les coûts salariaux unitaires ne représentent en effet que moins de 50% des coûts de l'ensemble de l'industrie et donnent par conséquent une image incomplète de ses coûts totaux. Notamment, les coûts liés à l'externalisation de nombreux services (comptabilité, gardiennage,...) et la sous-traitance étrangère n'y sont pas inclus, et le biais ainsi introduit n'est pas constant, notamment parce que l'externalisation a tendance à croître. Les coûts salariaux de l'ensemble de l'économie couvrent à l'inverse un champ trop large, puisqu'ils reprennent l'intégralité des salaires de l'économie (commerce, services à la personne) qui ne sont pas déterminants *a priori* dans la compétitivité à l'exportation.

Enfin, les données disponibles, notamment pour les pays partenaires de l'Allemagne, ne permettent pas de

construire d'indicateur de compétitivité prix du secteur manufacturier.

Compte tenu de ce qui précède, **les variables de compétitivité étudiées ici sont les suivantes:**

- **CSUtotaux(All)/CSUtotaux(i) : variable de compétitivité calculée sur le champ des coûts salariaux unitaires de toute l'économie, comparés à ceux du groupe de pays concurrents i.**
- **CSUmanuf(All)/CSUmanuf(i) : variable de compétitivité calculée sur le champ des coûts salariaux unitaires du secteur manufacturier, comparés à ceux du groupe de pays concurrents i.**
- **Prix(All)/Prix(i) : variable de compétitivité calculée sur le champ des prix d'exportation de biens et service, comparés à ceux du groupe de pays concurrents i.**

1.1.2 ... et plusieurs groupes de pays concurrents

La compétitivité de l'Allemagne mérite d'être étudiée à deux niveaux.

- **Par rapport à ses partenaires de la zone euro** d'une part, afin d'évaluer le mécanisme de désinflation compétitive suite à l'entrée dans l'euro à un taux de change surévalué.
- **Par rapport à l'ensemble de ses concurrents** d'autre part, afin de rendre compte de l'évolution d'ensemble des exportations. Ce second cadre de comparaison reflète en partie les évolutions du change de l'euro.

Les indicateurs de compétitivité utilisés ici sont construits par rapport à la zone euro ($i = ZE$), à 24 concurrents de l'OCDE ($i = 24$) et par rapport aux 8 principaux concurrents de l'OCDE ($i = 8$)².

1.2 Les indicateurs de compétitivité de l'ensemble de l'économie et du secteur manufacturier donnent des lectures différentes de la compétitivité de l'Allemagne

1.2.1 Sur la base des indicateurs de compétitivité coût de l'ensemble de l'économie, l'Allemagne aurait restauré la compétitivité perdue suite au choc de la réunification et verrait ses coûts progresser moins rapidement que le reste de la zone euro

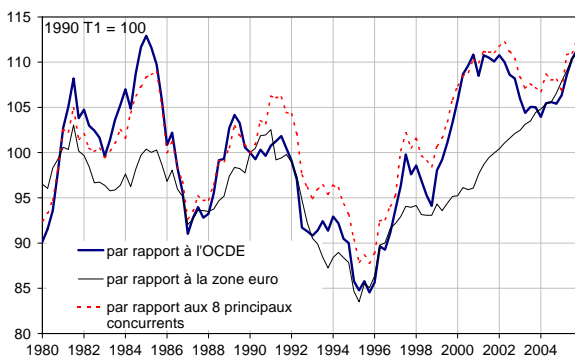
L'économie allemande avait enregistré d'importantes pertes de compétitivité pendant la première moitié des années 1990, principalement à la suite de la réunification qui avait entraîné une augmentation du coût du travail (rattrapage des salaires de l'Est au-delà de ce que justifiaient les niveaux relatifs de productivité, financement de la hausse des dépenses publiques liées aux transferts vers l'Est, notamment par une hausse des cotisations sociales, surchauffe de la partie ouest de l'Allemagne liée à la demande adressée par l'Est).

2. France, Italie, Espagne, Pays-Bas, Belgique, États-Unis, Royaume-Uni, Japon.

Les indicateurs de compétitivité coût de l'ensemble de l'économie indiquent que l'économie allemande aurait maintenant largement restauré son niveau de compétitivité d'avant la réunification, tant par rapport à ses partenaires de la zone euro que par rapport aux pays de l'OCDE. Par rapport au reste de la zone euro, la compétitivité allemande ainsi mesurée atteint des niveaux jamais égalés, et par rapport au reste de l'OCDE, elle est à son plus haut niveau depuis 1985 (cf. graphique 1).

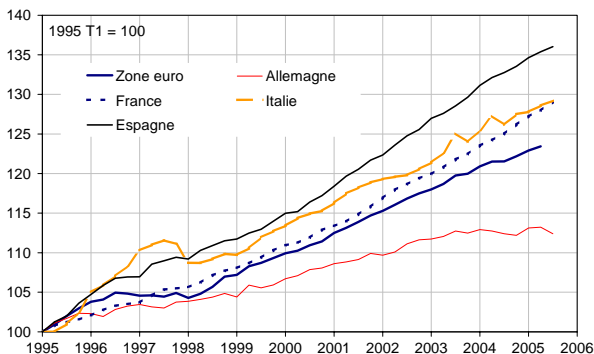
La forte modération salariale actuellement à l'œuvre en Allemagne (cf. graphique 2) a débuté en 1995. Elle a ainsi permis aux entreprises allemandes de réaliser d'importants gains de compétitivité coût par rapport à la zone euro (plus de 15% depuis 2000).

Graphique 1 : compétitivité coût de l'ensemble de l'économie



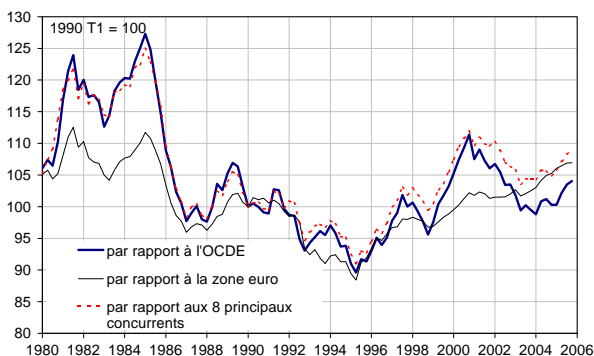
Source : OCDE, calculs DGTPÉ.

Graphique 2 : salaires nominaux, ensemble de l'économie



Source : Eurostat.

Graphique 3 : compétitivité prix de l'ensemble de l'économie



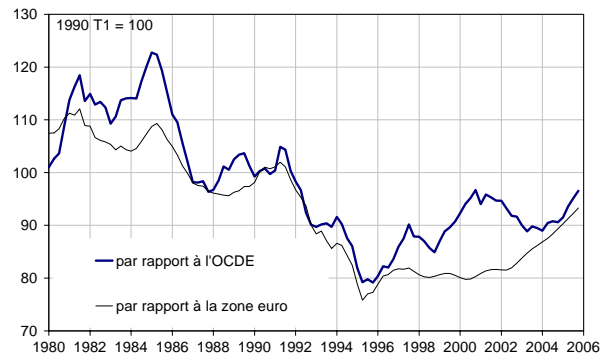
Source : OCDE et données nationales, calculs DGTPÉ.

La compétitivité prix, mesurée sur le champ du déflateur des exportations de biens et services, a aussi plus que rattrapé le retard accumulé par rapport à la zone euro au début des années 1990 et se situe désormais 7 points au-dessus de son niveau de 1990 et un peu au-dessus de son niveau de 1980 (cf. graphique 3). Par rapport à l'OCDE, la compétitivité prix s'est dégradée entre 2000 et 2003 à cause de l'appréciation de l'euro.

1.2.2 La compétitivité coût du secteur manufacturier semble en revanche moins bien rétablie

Dans le secteur manufacturier, la compétitivité coût mesurée sur les seuls coûts salariaux unitaires n'a pas retrouvé son niveau d'avant la réunification : si elle s'améliore fortement depuis 2002 par rapport à la zone euro, elle avait stagné dans toute la seconde moitié des années 1990 (cf. graphique 4). Contrairement à la compétitivité coût de l'ensemble de l'économie, la compétitivité coût du secteur manufacturier reste nettement inférieure à son niveau de 1980.

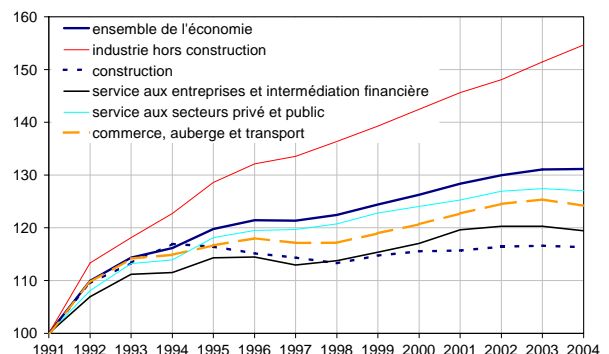
Graphique 4 : compétitivité coût du secteur manufacturier



Source : OCDE, calculs DGTPÉ.

Une analyse sectorielle des salaires outre-Rhin montre que les salaires progressent moins rapidement dans les services que dans l'industrie (cf. graphique 5), si bien que, les CSU manufacturiers donneraient une vision biaisée à la hausse des coûts du secteur, puisque l'industrie allemande peut bénéficier indirectement de la modération salariale du reste de l'économie pour maintenir ou même gagner de la compétitivité prix.

Graphique 5 : salaire brut par tête (1991=100)



Source : Statistische Bundesamt.

2. Une évaluation raisonnable conduit néanmoins à penser que les pertes de compétitivité liées à la réunification sont effacées

2.1 Une première analyse incite à privilégier les indicateurs relatifs à l'ensemble de l'économie

La convergence des indicateurs portant sur l'ensemble de l'économie d'une part, et le fait que les coûts salariaux du secteur manufacturier ont un champ étroit laissant penser qu'ils ne renvoient pas une image satisfaisante de la compétitivité de l'économie allemande d'autre part, suggèrent que la compétitivité allemande est globalement restaurée.

Pour tenter de discriminer entre ces différents indicateurs, on peut examiner lequel explique le mieux l'évolution des exportations allemandes.

2.2 Une étude économétrique tend à confirmer cette analyse : les prix relatifs de l'ensemble de l'économie apparaissent comme la variable de compétitivité qui explique le mieux l'évolution du commerce extérieur allemand

Les différentes variables de compétitivité dont on dispose ont été testées avec un algorithme de sélection des variables de façon à rechercher laquelle permet le mieux de retracer l'évolution des exportations (cf. annexe). **Les estimations font ressortir que l'évolution des prix d'exportations de biens et services comparés aux 8 principaux concurrents de l'Allemagne est la variable la plus pertinente pour rendre compte de l'évolution des exportations allemandes.**

Un test statistique³ montre que dans chaque couple de variables pris de manière bilatérale, les indicateurs de compétitivité prix de l'ensemble de l'économie (par rapport aux 24 pays de l'OCDE ou par rapport aux 8 concurrents principaux) apportent de l'information prédictive de manière significative (cf. tableau 1 de l'annexe). **Ce résultat tend à confirmer que pour évaluer la compétitivité de l'économie allemande, il est préférable de raisonner à partir de la compétitivité prix de l'ensemble de l'économie, plutôt qu'à partir de la compétitivité coût.**

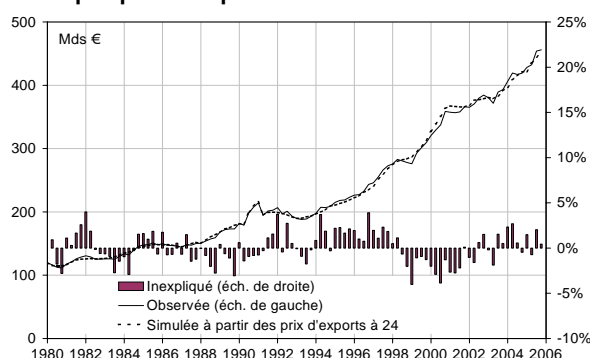
2.3 Les exportations allemandes sont relativement bien expliquées par l'évolution de la demande mondiale adressée à l'Allemagne, et de la compétitivité prix

Une équation d'exportation de facture classique, estimée en une étape, avec pour variables explicatives la demande mondiale adressée à l'Allemagne et l'évolution des prix des exportations de l'ensemble de l'économie par rapport aux 24 principaux partenaires de l'OCDE permet de retracer assez fidèlement la dynamique des exportations allemandes (cf. graphique 6)⁴.

3. Le test utilisé est celui proposé par Davidson et Mac Kinnon (1981) : «Several test for model specification in the presence of alternative hypotheses», *Econometrica*, vol 49, n°2, pp. 781-793 pour tester l'un contre l'autre des modèles «non-emboîtés» (c'est-à-dire dont l'un ne peut pas être considéré comme un sous-modèle de l'autre).

L'équation ne sur-estime que très légèrement le niveau des exportations allemandes en fin de période (0,4%).

Graphique 6 : exportations de biens et services

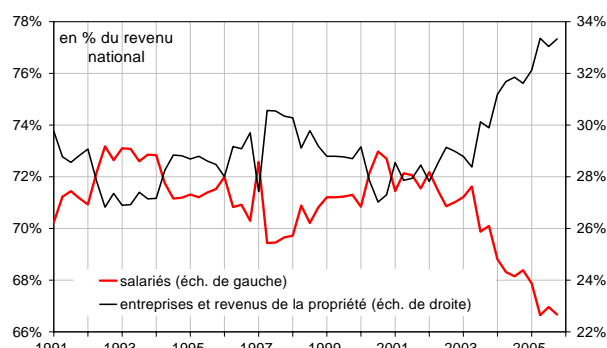


Source : Bundesbank, Calculs DGTPE.

3. Le processus de désinflation compétitive semble pourtant se poursuivre

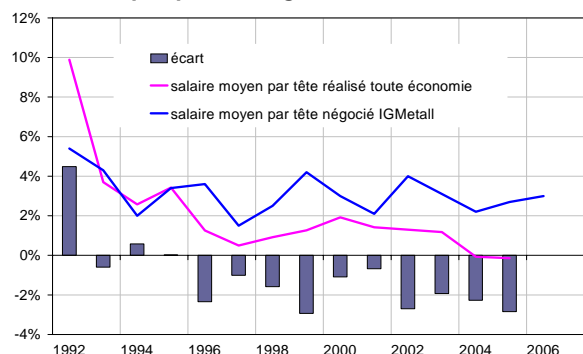
Malgré une compétitivité extérieure restaurée depuis plusieurs années, la progression des salaires en Allemagne continue d'être très modérée. On assiste ainsi depuis 2000 à une déformation du partage de la valeur ajoutée en faveur des entreprises (cf. graphique 7), qui ne semble donc plus pouvoir s'expliquer par la nécessité de rétablir la compétitivité extérieure. La modération salariale persistante laisse penser que les gains de compétitivité devraient se poursuivre dans les deux prochaines années (cf. graphique 8).

Graphique 7 : partage du revenu national



Source : Statistische Bundesamt.

Graphique 8 : Négociations salariales



Source : Statistische Bundesamt. La valeur du salaire négocié pour 2006 est une prévision de la DGTPE basée sur l'état des discussions à la mi-mars 2006.

4. Le coefficient de long terme de la demande mondiale, qui ressort spontanément à 0,999 est contraint à 1.

A ce stade, plusieurs pistes peuvent être envisagées pour expliquer la poursuite de ces gains de compétitivité.

3.1 Il pourrait s'agir d'un phénomène de sur-ajustement

Les mouvements de compétitivité sont des phénomènes lents dans une zone monétaire. On ne peut pas exclure que dans un mouvement de sur-ajustement, la restauration de la compétitivité allemande aille au-delà de ce qui est nécessaire.

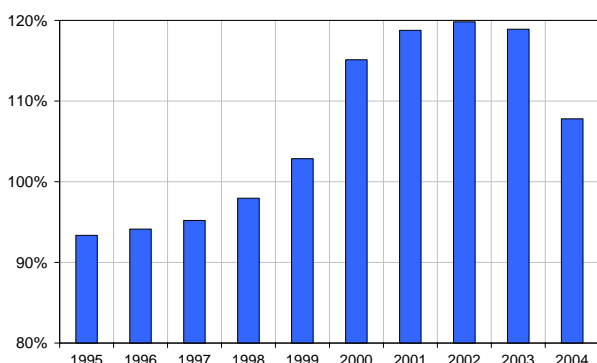
En effet, la restauration de la compétitivité de l'économie allemande est passée par deux canaux : modération salariale et gains de productivité du travail, conduisant à l'atonie de l'emploi. A court-terme, cette situation perdure dans la mesure où ces deux facteurs se nourrissent l'un l'autre.

S'il s'agit effectivement d'un phénomène de sur-ajustement, puisque la compétitivité est rétablie, le processus de désinflation compétitive s'arrêterait de lui-même d'ici peu ; l'emploi redémarrerait entraînant les salaires à la hausse. La compétitivité se stabiliserait, à un niveau plus élevé que celui d'avant la réunification.

3.2 La modération salariale pourrait aussi répondre à des impératifs financiers d'assainissement des bilans ou de rentabilité du capital

Depuis la phase d'endettement élevé des années 2000, les sociétés non financières allemandes se sont fortement désendettées, de plus de 12 points de valeur ajoutée (cf. graphique 9). La charge d'intérêt des sociétés non financières est ainsi passée de 14,8% de l'excédent brut d'exploitation (EBE) en 2001 à 9,6% en 2005. S'il est difficile d'affirmer que l'endettement a totalement cessé de peser sur le bilan des entreprises, on peut néanmoins penser qu'une partie importante de l'ajustement a été réalisée et que la modération salariale pourrait être désormais moins prononcée.

Graphique 9 : dette financière brute consolidée des sociétés non-financières (en % de la valeur ajoutée)



Source : Statistische Bundesamt.

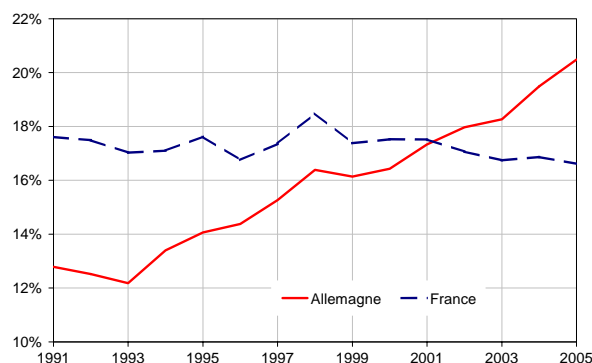
Par ailleurs, la rentabilité du capital en Allemagne a longtemps été inférieure à celle de ses principaux partenaires européens, notamment la France, et semble s'être fortement améliorée depuis le milieu des années 1990 (cf. graphique 10). Les entreprises allemandes bénéficiaient par le passé de conditions de financement plus favorables grâce

aux taux d'intérêt bas provenant de la crédibilité de la Bundesbank mais aussi grâce à la structure du secteur bancaire allemand, très morcelé et en partie constitué de banques bénéficiant de la garantie de l'État. **La convergence des taux d'intérêt qui a suivi l'UEM et la modification du paysage bancaire allemand suite à la décision de la Commission de mettre fin à la garantie apportée par l'État aux banques publiques (Caisses d'Épargne et Landesbanken), font qu'aujourd'hui le coût de financement des entreprises allemandes se serait rapproché de celui prévalant dans le reste de l'Europe.**

Le renchérissement du coût du capital pourrait ainsi avoir augmenté les impératifs de rentabilité du capital, expliquant la longue période de stagnation de l'investissement productif enregistrée outre-Rhin entre 2000 et 2003 et la nécessité de peser sur les salaires pour adapter les marges des entreprises à la hausse du coût du capital.

Aujourd'hui, la reprise progressive de l'investissement productif suggère que le processus d'ajustement serait en phase d'achèvement : la compétitivité devrait ainsi se stabiliser, à un niveau supérieur à la moyenne historique, puisque la part des salaires dans la valeur ajoutée doit être dans cette hypothèse durablement plus basse.

Graphique 10 : rentabilité du capital des sociétés non financières (EBE/stock de capital)



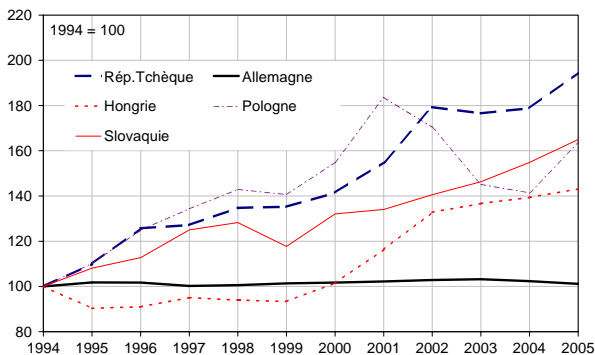
Source : données nationales, calcul DGTPÉ.

Note de lecture : les données de stock de capital des SNF n'étant pas disponibles pour l'Allemagne, une série de stock de capital a été reconstituée à partir des données d'investissement et en supposant le taux de dépréciation réel du capital en Allemagne égal à celui de la France.

3.3 Les indicateurs de compétitivité mis en œuvre prennent peut-être insuffisamment en compte la montée en puissance de nouveaux concurrents en Asie ou en Europe centrale

Les indicateurs de compétitivité utilisés ici ne prennent pas en compte des concurrents potentiels comme la Chine, l'Inde ou certains pays d'Europe centrale. Cette approximation est valide sous réserve que ces pays aient des spécialisations sectorielles différentes de celle de l'industrie allemande et ne soient donc pas en concurrence directe, ou qu'ils alignent leurs prix sur ceux des produits exportés par les principaux pays développés. Avec la montée en puissance récente de l'Inde, de la Chine et des pays d'Europe centrale, ces hypothèses paraissent moins valides en fin de période.

Graphique 11 : évolution des CSU de l'ensemble de l'économie



Source : OCDE.

Aussi, on ne peut pas exclure que les indicateurs développés ici surestiment le niveau de compétitivité de l'économie allemande. Ce phénomène est vrai pour tous les pays développés qui entrent dans les comparaisons. Mais il pourrait être plus marqué pour l'industrie allemande, vu sa proximité géographique avec les pays d'Europe centrale. Les salaires allemands pourraient ainsi subir la concurrence des faibles coûts salariaux en Europe centrale de manière plus marquée que dans les autres pays européens.

Si les données disponibles rendent une analyse sur longue période difficile, il apparaît néanmoins que depuis le milieu des années 1990, l'Allemagne aurait réalisé d'importants gains de compétitivité coût par rapport aux principaux pays d'Europe centrale (cf. graphique 11).

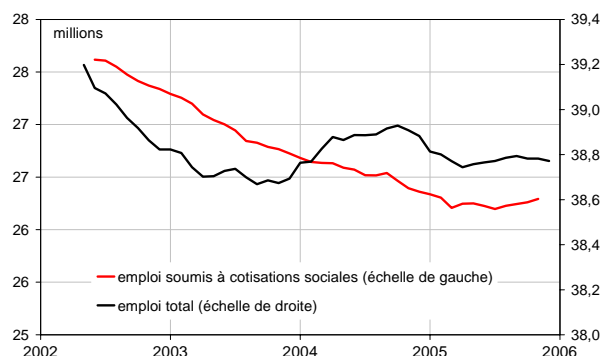
3.4 Enfin l'économie allemande pourrait se trouver dans une «trappe à anticipations» liée à l'attentisme des agents privés allemands, notamment des consommateurs

Alors que le pouvoir d'achat est atone depuis 2002, le taux d'épargne des ménages allemands s'est inscrit en hausse de presque 1 point, s'éloignant du rôle de stabilisation de la consommation que lui attribue la théorie économique du revenu. À l'aune des comportements de consommation passés, nos estimations suggèrent qu'il y aurait un excès d'épargne de l'ordre de 1,5 point en Allemagne fin 2005. Cette prudence du consommateur pourrait s'expliquer par une hausse durable du taux d'épargne d'équilibre suite aux réformes de l'Etat providence mises en œuvre outre-Rhin. Mais il pourrait aussi s'agir d'une épargne de précaution temporaire, devant une situation économique anticipée comme peu favorable.

Dans ce dernier cas, l'attentisme des consommateurs pèserait sur le redémarrage de l'économie, retardant la reprise du marché du travail et la hausse des salaires, ce qui entretient ainsi la faiblesse de la consommation. Les mêmes mécanismes

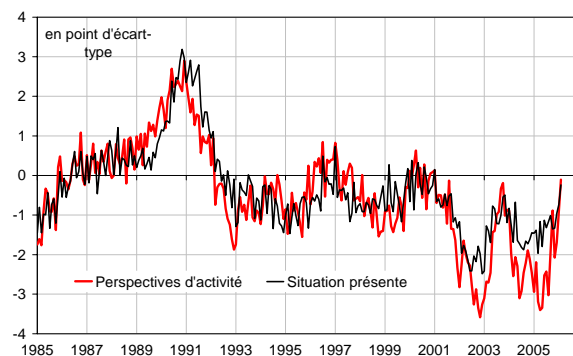
d'attente peuvent se retrouver chez les entrepreneurs qui anticipent la faiblesse de la demande et retarderaient ainsi leurs décisions d'investissement. On serait alors engagé dans un processus dont la durée paraît plus incertaine.

Graphique 12 : emploi soumis à cotisations sociales



Source : Bundesanstalt für Arbeit, calculs DGTPE.

Graphique 13 : enquêtes dans le commerce de détail



Source : Commission Européenne.

Les informations conjoncturelles récentes semblent toutefois écarter cette éventualité : l'investissement productif est plus favorablement orienté et le marché du travail donne des signes de stabilisation, notamment au niveau des emplois soumis à cotisations sociales (cf. graphique 12). Enfin, l'indice global issu de l'enquête IFO atteint des niveaux très élevés et la poursuite de la progression observée récemment, qui concerne aussi le secteur du commerce de détail (cf. graphique 13) incite à penser que la consommation pourrait redémarrer.

Alexandre ESPINOZA

Directeur de la Publication : Philippe BOUYOUX
 Rédacteur en chef : Philippe GUDIN DE VALLERIN
 Mise en page : Maryse DOS SANTOS
 (01.44.87.18.51)

Annexe : Sélection des variables de compétitivité pertinentes

Pour chaque variable de compétitivité évoquée ci-dessus, on estime en une étape et selon un modèle à correction d'erreur une équation d'exportation de biens et services à partir de la demande mondiale pour la période [1980 T1 - 2005 T4] en excluant la période [1990 Q3 - 1991 Q2] durant laquelle les exportations ont été très perturbées par la réunification qui a lieu en octobre 1990.

Les estimations à partir des différentes variables de compétitivité font ressortir une équation de la forme :

$$\Delta \log(X_t) = Cte + \alpha \Delta \log(DM_t) + \delta \Delta \log(Compet_t^i) + \varepsilon_1 \Delta \log(X_t) + \varepsilon_2 \Delta \log(X_{t-1}) - (\log(X_{t-1}) - \beta \log(DM_{t-1}) - \gamma \log(Compet_{t-1}^i))$$

où DM est la demande mondiale adressée à l'Allemagne, $Compet^i$ les différentes variables de compétitivité envisagées.

Le coefficient δ de la compétitivité à court terme n'est pas significatif pour la compétitivité prix à 8,

ε_1 n'est significatif qu'avec les variables de compétitivité prix et ε_2 seulement avec la compétitivité prix à 24.

Dans tous les cas, le long-terme prend la forme suivante : $LT_t^i = \log(X_t) - \beta \log(DM_t) - \gamma \log(Compet_t^i)$

Les différents long-termes sont ensuite simulés directement puis mis en compétition avec un algorithme de sélection des variables^a selon les spécifications présentées ci-dessous :

- Période d'estimation : 1980Q2-2005Q4 hors 1990 Q3 -1991 Q2
- Variable à expliquer : $\Delta \log(X_t)$
- Variables explicatives proposées :

$$Cte, \Delta \log(X_{t-1}), \Delta \log(X_{t-2}), \Delta \log(DM_t), \Delta \log(Compet_t^{CSUtot24}), \Delta \log(Compet_t^{CSUtot8}), \Delta \log(Compet_t^{CSUman24})$$

$$\Delta \log(Compet_t^{Prix24}), \Delta \log(Compet_t^{Prix8}), LT_{t-1}^{CSUtotaux24}, LT_{t-1}^{CSUtotaux8}, LT_{t-1}^{CSUman}, LT_{t-1}^{Prix24}, LT_{t-1}^{Prix8}$$

Au final, les estimations font ressortir que la compétitivité prix est la variable la plus pertinente pour rendre compte de l'évolution des exportations allemandes. La compétitivité prix comparée aux 8 principaux concurrents de l'Allemagne ressort en premier dans les estimations puis la compétitivité prix comparée aux 24 partenaires de l'OCDE. Le modèle retenu est le suivant :

$$\Delta \log(X_t) = 0,78 \Delta \log(DM_t) - 0,34 LT_{t-1}^{Prix8concurrents} \quad (8,9) \quad (-6,2)$$

$$\text{Avec } LT_t^{Prix8concurrents} = \log(X_t) - 0,94 \log(DM_t) - 0,59 \log(Compet_t^{Prix8concurrents}) - 2,9$$

Tableau 1: Tests statistiques associés à l'équation d'exportation

1980 Q2 - 2005 Q4 hors [1990 Q3 - 1991 Q2]		CSU totaux24	CSU totaux 8	CSU man24	Prix24	Prix8
R2 ajusté		43,6%	41,4%	41,8%	51,7%	47,4%
SE		1,70	1,73	1,72	1,57	1,63
t-student de la compétitivité à long terme		5,30	5,25	4,73	6,9	6,7
t-student de la compétitivité à court terme		2,55	2,16	2,7	2,25	NA
Inexpliqué fin période (2005 Q4)		0,1%	0,8%	-2,0%	0,5%	0,2%
Test de Davidson et Mac Kinnon	CSU totaux24	NA	2,1	1,7	-0,2	1,6
	CSU totaux8	6,6	NA	1,1	0,2	1,5
	CSU man24	1,4	1,4	NA	0,04	1,6
	Prix24	4,9	4,9	4,6	NA	3,3
	Prix8	3,6	3,6	3,5	-1,0	NA

a. Voir Krolzig H.-M. et Hendry, D.F. (2001) : «Computer Automation of General-to-Specific Model Selection Procedures», *Journal of Economics Dynamics and Control*, 25 (6-7), pp. 831-866 ou aussi Dubois-Michaux à paraître, <http://dubois.ensae.net/biblio.html> : «Étalonnage à l'aide d'enquêtes de conjoncture : de nouveaux résultats».

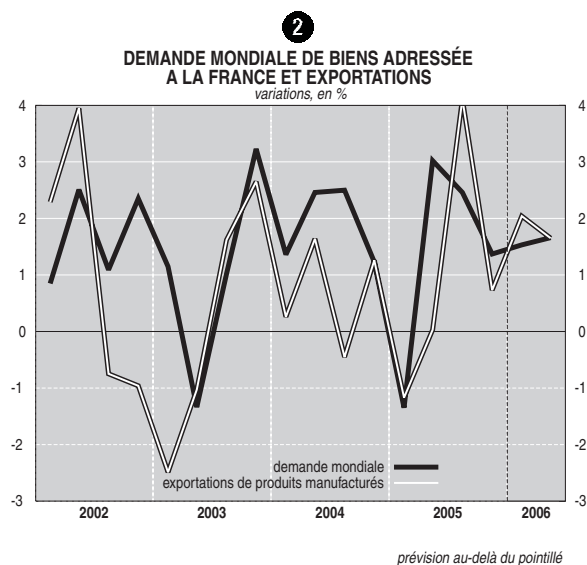
Échanges extérieurs

En 2005, les exportations françaises sont restées un peu en retrait au regard du dynamisme de la demande mondiale mais les perspectives de demande restent bonnes pour le début de l'année 2006, tant en provenance des pays de l'Union européenne que sur les autres marchés. Ainsi, au premier semestre de 2006, les conditions d'une reprise des exportations se trouveraient réunies.

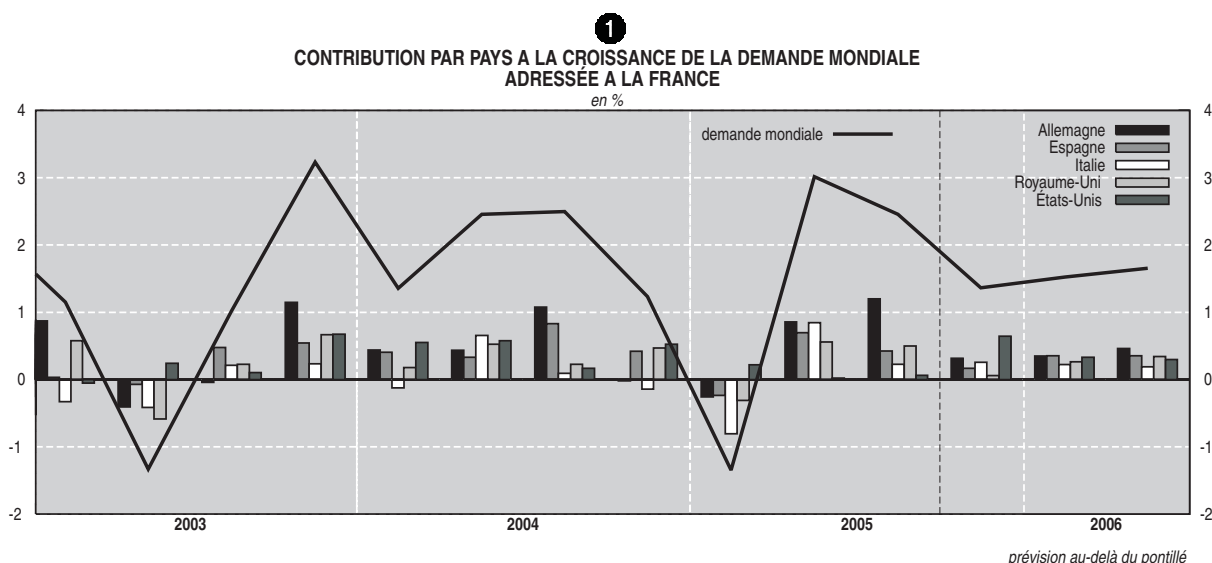
En réponse à une demande soutenue de la part des entreprises comme des ménages, les importations de produits manufacturés ont fortement progressé en 2005. Ce rebond est dû également à des évolutions de prix défavorables à la France. Au début de l'année 2006, les importations devraient progresser à un rythme soutenu malgré une légère pause dans l'augmentation de la demande des entreprises.

Après avoir faibli au quatrième trimestre, la croissance des exportations profiterait d'une demande mondiale toujours dynamique

La croissance des exportations de produits manufacturés a été relativement décevante au cours de l'année 2005 (+2,3% en moyenne annuelle), en dépit d'un vif rebond au troisième trimestre (+4,2%). Pourtant, la demande mondiale a été dynamique (+5,5% en moyenne par rapport à 2004) et une dépréciation de l'euro de 9,4% a rendu les produits français plus compétitifs (un euro valait 1,31 dollar au premier trimestre de 2005 contre 1,19 au quatrième trimestre). Les pertes de parts de marché sont



surtout concentrées dans les ventes de produits de l'industrie automobile et de biens intermédiaires qui se sont repliées en 2005 (-1,0% et -0,1%, respectivement). En revanche, les exportations de biens de consommation et de biens d'équipement ont fortement progressé (+7,8% et +3,7%, respectivement). Dans ce dernier secteur, le dynamisme des livraisons d'Airbus tout au long de l'année (210 en 2005 après 188 en 2004) a fortement joué.



PRÉVISION DE CROISSANCE DES ÉCHANGES EXTÉRIEURS AUX PRIX DE 2000

(en %)

	2004		2005				2006		2004	2005	2006 acquis
	3 ^e T.	4 ^e T.	1 ^{er} T.	2 ^e T.	3 ^e T.	4 ^e T.	1 ^{er} T.	2 ^e T.			
Importations											
Ensemble des biens et services	1,7	1,0	0,9	1,4	2,7	2,4	1,6	1,5	6,1	6,6	6,4
Produits manufacturés	1,9	0,8	0,5	2,0	3,7	3,3	2,0	2,0	6,9	7,5	8,5
Exportations											
Ensemble des biens et services	0,0	1,1	-0,5	1,0	3,2	0,9	1,5	1,3	2,2	3,2	5,1
Produits manufacturés	-0,4	1,3	-1,2	0,0	4,2	0,7	2,0	1,6	4,2	2,3	5,9

Prévision

Pour le premier semestre de l'année 2006, les perspectives de demande en provenance des principaux partenaires de la France restent bien orientées, comme l'atteste le redressement des carnets de commandes à l'étranger dans les enquêtes jusqu'à février. En particulier, la demande en provenance du Royaume-Uni et de l'Allemagne serait robuste au premier trimestre puis accélérerait légèrement. L'Espagne, où les parts de marché de la France sont particulièrement importantes, devrait stabiliser ses commandes à un niveau élevé. Les exportations françaises pourraient aussi profiter d'une demande toujours dynamique en provenance de marchés tiers, tels que les marchés asiatiques, ceux des pays du Moyen-Orient et de la Communauté des États Indépendants (CEI). Les pays producteurs de pétrole devraient notamment continuer à « recycler » dans le commerce international les surplus de revenus pétroliers engrangés depuis plus de trois ans.

En 2005, le taux de change effectif réel de la France a diminué de 1,4% en moyenne annuelle (après 3 ans de hausse) augmentant la compétitivité des produits français. A l'horizon de la prévision, le contexte de change devrait être favorable à une stabilisation de la compétitivité-prix à son niveau actuel.

Dans ces conditions, la hausse des exportations de produits manufacturés serait de 2,5% au premier trimestre 2006 et 1,6% au deuxième, ce qui porterait l'acquis de croissance pour 2006 à +6,4%. Toutefois, ce scénario n'est pas exempt d'incertitudes,

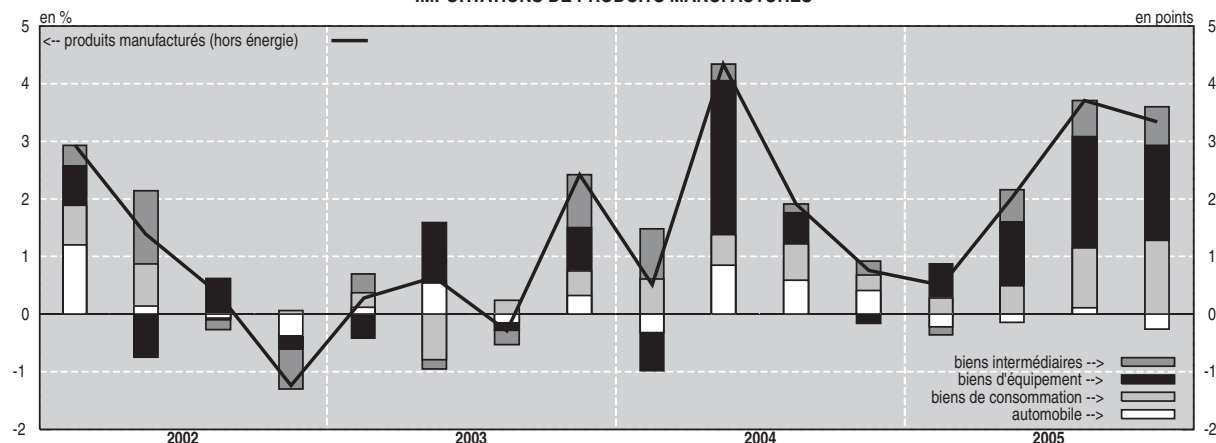
s'agissant notamment de la capacité des exportateurs français à maintenir leurs parts de marché et l'effet sur la compétitivité-prix d'un taux de change de l'euro toujours élevé.

Les importations de produits manufacturés, en forte hausse en 2005, resteraient dynamiques au premier semestre de 2006

Les importations de produits manufacturés ont fortement progressé en 2005 (+7,5% en moyenne annuelle). Le dynamisme des achats à l'étranger découle de la vigueur de la demande finale des entreprises (stockage et investissement), à laquelle s'est ajoutée celle des ménages en fin d'année. La demande s'est notamment orientée vers des produits à fort contenu en importations, comme les produits électriques et électroniques, l'habillement et certains biens d'équipement. En outre, la hausse des importations en 2005 a été favorisée par des évolutions de prix peu favorables à la France. En effet, le rapport entre les prix d'importation et les prix intérieurs, qui reflète la compétitivité-prix des produits étrangers sur le marché français, a cédé 2,1% en 2005, comme en 2004. Les pertes de compétitivité-prix à l'importation ont été particulièrement marquées pour les biens d'équipement et les biens de consommation, dont les achats ont été très vigoureux en 2005 (+12,5% et +10,7%, respectivement).

3

CONTRIBUTION PAR POSTE A LA CROISSANCE DES IMPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS



En dépit du niveau élevé des cours du pétrole atteint en 2005, les volumes d'énergie importés ont augmenté de 8,7% par rapport à 2004. La hausse considérable des importations d'énergie en valeur (36,3% en 2005) reflète donc, à la fois, la hausse des prix et celle des volumes. Le déficit extérieur énergétique cumulé sur l'ensemble de l'année 2005 atteint un niveau record : 37,1 milliards d'euros, après 28,6 milliards en 2004.

Au premier trimestre de 2006, les importations de produits manufacturés pourraient refléter les effets du ralentissement de l'investissement des entreprises. Ainsi, les importations ne renoueraient pas avec leur dynamisme antérieur et sans doute en partie exceptionnel (+3,6% et +3,3%, respectivement, au troisième et quatrième trimestre de 2005) ; le rythme de croissance des importations de produits manufacturés s'infléchirait au premier semestre de 2006,

à +2,0% environ par trimestre. Dans ces conditions, l'acquis de croissance des importations de produits manufacturés pour 2006 s'élèverait déjà à +8,5% à la fin du premier semestre.

Comptablement, les échanges extérieurs en produits manufacturés ont pesé négativement sur la croissance du produit intérieur brut en 2005 (à hauteur de -1,0 point) ; l'acquis de contribution à la fin du deuxième trimestre de l'année 2006 (-0,4 point) traduit une dynamique similaire à celle des deux dernières années. Compte tenu des incertitudes pesant à la fois sur l'évolution des parts de marché de la France et de la compétitivité-prix de ses produits, l'impact du commerce extérieur sur la croissance du Produit Intérieur Brut pourrait de nouveau être fortement négatif en 2006, après -1,0 en 2005 et -1,1 en 2004. ■

Le solde commercial de la France s'est dégradé de 17,9 milliards d'euros en 2005. Le déficit commercial atteint un niveau sans précédent : -33,9 milliards d'euros pour le solde Caf-Fab⁽¹⁾ et -22,2 pour le solde Fab-Fab. Ce déficit n'est pas dû qu'à la lourdeur de la facture énergétique qui s'est creusée de 8,7 milliards d'euros pour atteindre le niveau record de 37,4 milliards d'euros. Le solde des échanges de produits manufacturés s'est également dégradé, de 6,8 milliards d'euros. Traditionnellement excédentaire, il est ainsi devenu déficitaire pour la première fois depuis près de quinze ans (-5,6 milliards d'euros). Ce sont les échanges de la France avec l'Allemagne et avec la Chine qui y ont le plus contribué.

Pour la première fois depuis près de quinze ans, le solde des échanges de produits manufacturés est déficitaire

Au cours des trois dernières années, le solde des échanges de produits manufacturés s'est creusé : de 6,8 milliards d'euros en 2005 après 6,3 milliards en 2004 et 2,6 milliards en 2003. En 2005, l'impact des échanges de produits de l'industrie automobile a été déterminant ; bien qu'il soit resté excédentaire, le solde de ces produits s'est contracté de 3,8 milliards d'euros pour s'établir à son plus bas niveau depuis 6 ans (+8,4 milliards d'euros). Cette dégradation résulte des effets conjugués du repli des exportations (-2,4%) et d'une hausse relativement forte des importations (+6,1%). La vive progression des importations est probablement en partie due à des échanges intra-groupes ; elle est en effet imputable à une explosion des achats à la République tchèque et à la Slovaquie (+53,5% et +69,0%, respectivement), pays où les entreprises françaises ont précisément délocalisé une partie de leur production. Par ailleurs, le déficit des échanges de biens intermédiaires se creuse également, à hauteur de 2,3 milliards d'euros, à cause du dynamisme des importations (+6,8%). Il atteint ainsi un niveau exceptionnellement élevé (-7,6 milliards d'euros).

Le dynamisme des achats à la Chine et les échanges avec l'Allemagne ont contribué à creuser le déficit commercial de la France

Le solde des échanges de biens avec l'Allemagne, certes structurellement déficitaire, s'est continûment creusé depuis 2003 et la tendance s'est accentuée en 2005 : il s'établit à -15,2 milliards d'euros après -11,0 milliards en 2004 et -8,9 milliards en 2003. Cette dégradation est le reflet des différences de comportements des agents économiques dans ces deux pays. Plus dynamique en France, la demande intérieure stimule les importations, alors qu'en Allemagne, où elle est au contraire atone, on importe moins et les entreprises écoulent davantage leur production sur les marchés extérieurs, ce qui soutient les exportations. Le déséquilibre est particulièrement net pour les échanges de biens d'équipement, dont le solde se dégrade de 2 milliards d'euros en 2005, pour les produits énergétiques (-1 milliard) et pour les produits de l'industrie automobile (-0,6 milliard).

Les échanges de la France avec la Chine se sont soldés par un déficit commercial important en 2005 : il atteint 15 milliards d'euros, soit une dégradation de près de 4 milliards d'euros par rapport à 2004. Les ventes à la Chine sont pourtant dynamiques (+9,7% en 2005) mais elles ne s'envolent pas, contrairement aux achats de la France, en hausse de 25,5%. Les achats de biens de consommation, en hausse de +27,3%, représentent près de la moitié des achats de la France à la Chine, et le solde des échanges en biens de consommation s'est dégradé de près de 2 milliards d'euros en 2005. La forte percée du textile chinois (+69,0% en 2005), consécutive à la levée des derniers quotas en janvier 2005, est l'une des causes du déséquilibre des échanges de la France avec la Chine, mais ce n'est pas la seule. Le dynamisme des achats de biens d'équipement du foyer (+22,3% en 2005) a notamment joué. ■

(1) Le solde commercial dont la décomposition est présentée ci-dessous est mesuré CAF-FAB. Dans la valeur des importations CAF sont comptabilisés des coûts de transport (et d'assurance) correspondant au trajet effectué entre les frontières des pays partenaires. Le solde CAF-FAB est donc inférieur au solde FAB-FAB ; en valeur absolue, la différence est égale à la correction CAF-FAB des importations. Celle-ci n'étant connue que globalement, seul le solde CAF-FAB peut être décomposé par type de produits.

Performances de la France à l'international : état des lieux et enjeux à moyen terme¹

Dans sa dimension commerciale, la mondialisation se traduit par deux phénomènes liés : la croissance des échanges internationaux structurée par la globalisation des firmes, et la montée en puissance de nouveaux acteurs, les pays en développement (PED). Si ces deux processus ne sont pas nouveaux, leur originalité tient aujourd'hui à leur ampleur : d'une part, parce qu'ils impliquent des ajustements sectoriels, dans un monde plus ouvert, d'autant plus coûteux qu'ils sont rapides ; d'autre part, parce qu'ils engagent des nouveaux pays dont la taille est sans précédent (Asie). Dans cet environnement, la France est confrontée à des défis nouveaux.

- En raison de la spécialisation sectorielle de la France et du poids des pays développés dans ses échanges, l'intensité de la concurrence exercée par les PED est encore limitée : son rôle dans les mutations de notre économie reste de second ordre. Les transformations de la division internationale du travail ne doivent cependant pas être sous-estimées : la concurrence *émergente* est croissante, elle concerne déjà fortement certains secteurs (notamment utilisateurs de main-d'œuvre peu qualifiée), elle se déplace vers de nouvelles activités, et enfin elle est amenée à se développer encore davantage.
- S'ils sont vecteurs de concurrence, ces nouveaux acteurs constituent des opportunités économiques. Or, l'orientation géographique des ventes de la France ne lui permet pas de profiter à plein de la demande mondiale : les zones sur lesquelles notre présence est forte ont compté parmi les moins dynamiques au cours des deux dernières décennies, tandis que les régions sur lesquelles notre présence est faible ont affiché les taux de croissance les plus rapides. Certes, la distance explique pour partie la faiblesse des parts de marché françaises dans le monde émergent, cependant les positions de la France sont moins bonnes que celles de l'Allemagne, et nous perdons du terrain par rapport au reste de la zone euro, notamment en Asie.
- Défi nouveau, la conquête des marchés à fort potentiel s'inscrit dans une problématique nouvelle : d'une part, la capacité de projection des entreprises françaises sur les marchés lointains est contrainte par leur faible taille moyenne ; d'autre part, la pénétration des marchés extérieurs n'est plus seulement véhiculée par le commerce extérieur, mais également par l'investissement.
- En amont, les spécialisations françaises vont devoir évoluer : le positionnement sectoriel de la France à l'exportation, certes favorable, l'est moins que par le passé. L'enjeu est double et se situe en amont de la politique commerciale : l'offre française doit évoluer, d'une part, au sein de l'industrie, vers les biens innovants ; d'autre part, vers les services.
- Enfin, dans un contexte de réallocation des ressources productives au niveau mondial, l'attractivité du territoire prend une importance particulière. Les filiales étrangères contribuent substantiellement à l'activité française. Vecteur de croissance, l'attraction des capitaux, mais également des personnes, est également un moyen de relever les défis que la nouvelle donne internationale impose à la France.

1. Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique et ne reflète pas nécessairement la position du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

1. La montée en puissance d'économies lointaines et de très grande taille : une nouvelle donne

Mise en perspective, la mondialisation des échanges se traduit par deux phénomènes liés :

- les échanges commerciaux entre les pays sont croissants, structurés par la globalisation des firmes : aujourd'hui, les échanges de biens et services, et le stock mondial d'investissements directs étrangers (IDE), représentent chacun un quart du PIB de la planète, contre 20 et 10% il y a dix ans.
- de nouveaux acteurs montent en puissance sur la scène internationale : les pays en développement (PED) - qui assurent désormais près de 40% du commerce mondial, contre un quart en 1990².

Ces deux processus, progressifs et structurels, ne sont pas nouveaux, et la France a su jusqu'à présent y faire face. Ses performances macro-économiques l'attestent : la France figure parmi les principaux acteurs dans les échanges mondiaux³ et ses comptes externes sont globalement équilibrés⁴. Comme l'atteste également, au niveau micro-économique, le poids des activités liées à l'international dans l'économie domestique (plus de 6 millions d'emplois sont liés, directement et indirectement, à notre commerce extérieur).

S'ils sont anciens, l'«originalité» des phénomènes en cours tient à leur ampleur. Dans un monde plus ouvert et concurrentiel, les chocs sectoriels sont plus rapides, et d'autant plus «douloureux». Par ailleurs, les nouveaux acteurs qui s'insèrent dans l'économie internationale affichent non seulement une émergence rapide, mais ils sont éloignés de la France, et leur taille, potentiellement, est sans précédent : si la Chine, l'Inde, le Brésil et la Russie (environ 40% de la population mondiale) représentent aujourd'hui moins de 15% du PIB du G6, ils pourraient, selon une étude de Goldman Sachs, le dépasser à l'horizon 2040.

2. L'intensification de la concurrence des pays émergents

Tous les pays émergents, par définition, apportent une concurrence nouvelle, d'autant plus vive que le développement de leur appareil exportateur est rapide. Quand ces pays sont de «grande» taille, un tel risque

-
2. Pays en développement ici considérés au sens large : un tel regroupement est fruste. Il est toutefois rappelé qu'au sein de la catégorie des PED, les performances économiques sont nettement différenciées : structurellement, le potentiel de croissance de l'Asie est le plus élevé, devant l'Amérique latine et les pays d'Europe de l'Est, le Proche et Moyen Orient et surtout l'Afrique.
 3. En 2004 : 5ème exportateur de biens (derrière l'Allemagne, les États-Unis, la Chine et le Japon), 4ème exportateur de services, 3ème investisseur mondial, 5ème destination de l'investissement.
 4. Malgré un déficit de 0,5% du PIB en 2004, la France doit être regardée comme un pays dont les comptes sont en l'état globalement équilibrés, par comparaison avec des pays à fort excédent (Allemagne) ou fort déficit (États-Unis).

est attisé, à double titre : d'une part, parce qu'ils ont la capacité de couvrir une palette large de secteurs ; d'autre part, parce que les investissements étrangers qu'ils drainent, corollaire de leur potentiel, contribuent à la montée en gamme rapide de leur offre. Ces mécanismes sont liés, et conjuguent leurs effets.

2.1 L'intensité de la concurrence exercée par les pays en développement sur la France doit être relativisée, mais elle est en progression

Les positionnements à l'exportation de la France et des pays en développement sont dans l'ensemble différenciés :

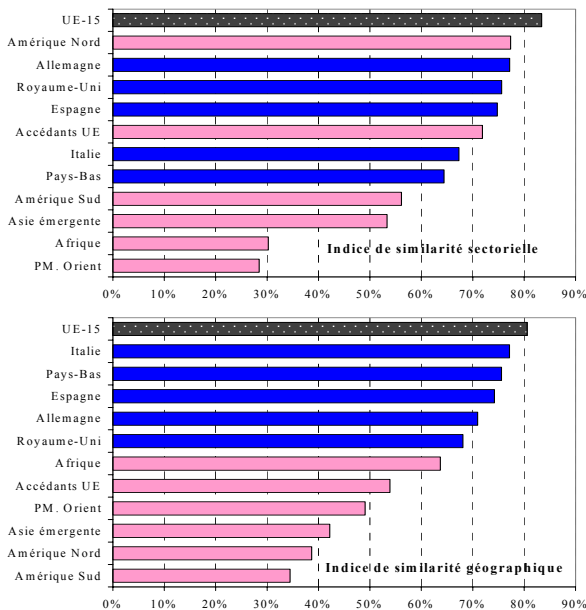
- **différenciation géographique** : 80% des exportations françaises en 2003 s'effectuent à destination de l'Europe, de l'Afrique, du Proche et Moyen Orient, tandis que ces zones ne représentent que 35% des exportations des PED. Un tel écart de positionnement est toutefois variable selon les zones : Pour les pays d'Europe de l'Est et d'Afrique cette zone représente une part élevée des exportations totales : respectivement 70 et 60%, au contraire du Proche et Moyen Orient (40%), et surtout des pays d'Asie et d'Amérique latine (25 et 20%).
- **différenciation sectorielle** : les PED sont plutôt spécialisés dans les secteurs intensifs en main-d'œuvre et l'extraction de matières premières, les pays développés dans les secteurs intensifs en capital et employeurs de travail qualifié. En particulier, les avantages comparatifs de la France localisés dans les produits de haute et moyenne technologie (aéronautique, automobile, pharmacie), les produits peu technologiques mais de haut de gamme (alimentation, boissons, articles de mode), et certains produits agricoles (céréales) ne sont pas, dans l'ensemble, des pôles de spécialisation des PED.

On peut évaluer la concurrence subie par la France sur marchés tiers à partir du croisement de la structure géographique et sectorielle des exportations françaises et mondiales. Trois conclusions sont à retenir :

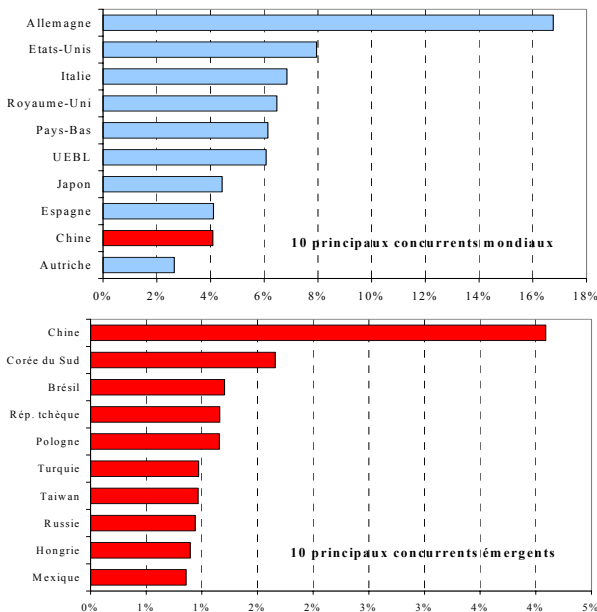
- **l'essentiel de la concurrence subie par la France émane des économies développées**, au premier rang desquelles les pays européens (l'UE à 15 en explique plus de 55% : en particulier l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni ;
- les PED dans leur ensemble expliquent près de 25% de la concurrence totale subie par la France à l'exportation (hors marchés domestiques) : par ordre, les principaux concurrents de la France sont la Chine (plus de 4%), qui devance nettement la Corée, le Brésil, la République tchèque, la Pologne, Taïwan, la Russie, la Hongrie et le Mexique ;
- en tout état de cause, la concurrence qu'exercent les pays en développement pèse avant tout ... sur eux-mêmes, à hauteur de près de 60% en 2003.



Graphiques 1 : indice de similarité entre les exportations de la France et des pays concurrents (2003)



Graphiques 2 : concurrence subie par la France sur les marchés tiers (2003)



Source : Chelem, Calculs DGTPE

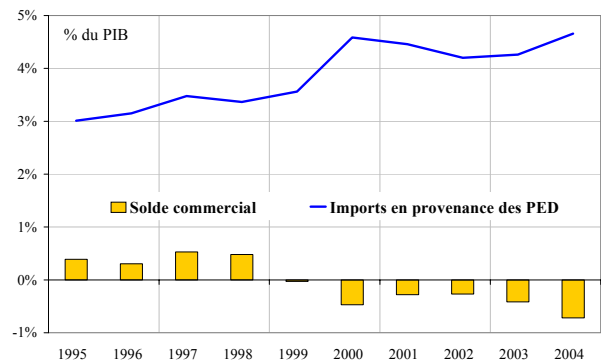
Note de lecture : les indices de similarité sont obtenus en comparant les structures géographiques (resp. sectorielles) des exportations de la France et de ses concurrents mondiaux. Plus l'indice est élevé, plus la similarité est grande. Lorsque les structures de commerce extérieur sont les mêmes, l'indice vaut 1⁵. L'indicateur de concurrence subie par la France s'obtient en comparant les positions géographiques et sectorielles de la France et de ses concurrents mondiaux sur les marchés tiers : il est d'autant plus élevé qu'un concurrent de la France détient des parts de marché importantes sur les principaux marchés clients des exportateurs français. Selon cet indicateur, l'Allemagne explique 17% de la concurrence subie par la France à l'exportation⁶.

5. Formellement, l'indice de similarité sectorielle s'écrit : $1 - 0,5 \times \sum |X_{is}/X_i - X_{js}/X_j|$, où X_{is} (resp. X_{js}) désigne les exportations du pays i (resp. j) dans le secteur s , X_i (resp. X_j) les exportations totales du pays i (resp. du pays j). Limite : le niveau de désagrégation ici utilisée (Chelem) ne capte pas les différences de gamme.

Symétriquement, sur le marché domestique français, le poids des PED, s'il a augmenté depuis le début des années 2000, reste encore modeste :

- les PED fournissent moins d'un quart de nos importations (ie. moins de 5% du PIB), et sont à l'origine d'un déficit commercial inférieur, en termes agrégés, à 0,7% du PIB (en 2004) ;
- surtout, ils ne menacent pas, en l'état, les spécialisations françaises : là où la France détient des avantages comparatifs au niveau mondial, elle reste compétitive, au niveau bilatéral, vis-à-vis des PED⁷

Graphique 3 : importations et solde commercial français avec les PED (en % du PIB)



Source : Chelem, Calculs DGTPE

En tout état de cause, la responsabilité des pays émergents dans les mutations de l'économie française est dans l'ensemble de second ordre comparée aux déterminants domestiques (gains de productivité, demande des ménages, investissement des entreprises) : selon un rapport du CAE, le commerce Nord-Sud aurait ainsi expliqué moins de 10% de la baisse de la part de l'emploi industriel en France entre 1970 et 2002 (soit -1 point)⁸.

2.2 Néanmoins, les perspectives d'une intensification de la concurrence des PED sont croissantes

2.2.1 La concurrence des PED s'est intensifiée au cours des dernières années :

- alors qu'au cours des décennies 1970-1980, les pays en développement expliquaient de l'ordre de 15% de la concurrence exercée sur la France sur les marchés extérieurs, ce ratio a notablement augmenté depuis le début des années 1990, pour gagner quelques 10 points en 10 ans.

6. Formellement, elle résulte du calcul matriciel : $(PX_{ij})_s \times (PMX_{ij})_s \times X_{is}/X_i$, où $(PX_{ij})_s$ désigne la part du pays j dans les exportations du pays i , dans le secteur s , et $(PMX_{ij})_s$ la part de marché du pays i dans le pays j , dans le secteur s .

7. Sauf exceptions : chimie minérale de base, minerais non ferreux ... Dans ces secteurs, la France enregistre des avantages au niveau mondial, mais des désavantages au niveau bilatéral : ces secteurs sont susceptibles d'être concurrencés par les PED

8. Ces chiffres de contribution sont des majorants de l'impact du commerce Nord-Sud sur l'emploi industriel. «Désindustrialisation, délocalisations», L. Fontagné & J-H. Lorenzi, Rapport du CAE, février 2005.



Tableau 1 : concurrence exercée sur la France sur les marchés tiers en provenance des pays en développement (2003, en % de la concurrence totale subie par la France)

1973	1983	1990	1995	2000	2002	2003
13,7%	15,4%	14%	17,3%	20,7%	21,1%	24,9%

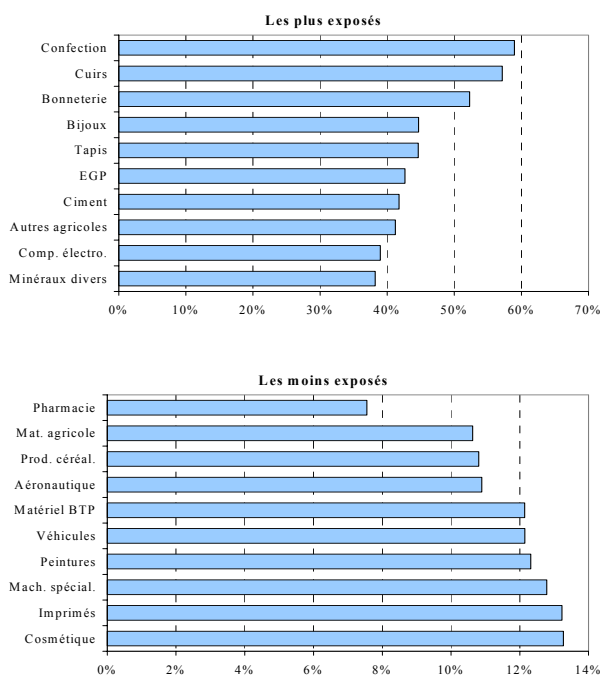
Source : Chelem, Calculs DGTPE

2.2.2 La concurrence des PED concerne particulièrement certains secteurs industriels :

C'est le cas des productions utilisatrices de main-d'œuvre peu qualifiée : sont notamment exposées les industries de la filière textile-habillement (confection, cuir, tapis), mais aussi de l'électronique (électronique grand public, composants), des matières premières (hydrocarbures, minéraux divers), du ciment, des bijoux (cf. graphiques 4).

En particulier, certains secteurs ont enregistré une intensification rapide de la concurrence des pays en développement : industrie du ciment, filière électrique et électronique (matériel de télécommunication, matériel informatique, fourniture électrique, composants électroniques, EGP, matériel électrique), mais aussi industries du meuble et de l'électroménager.

Graphiques 4 : secteurs les plus et les moins exposés à la concurrence des PED (en % de la concurrence totale exercée sur chaque secteur)



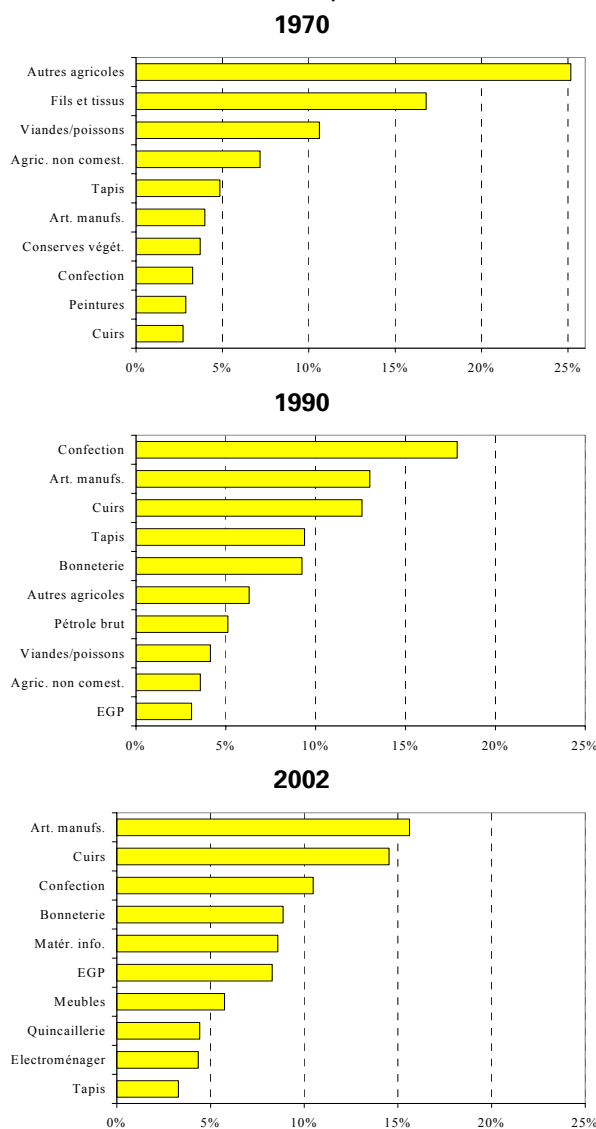
Source : Chelem, Calculs DGTPE

2.2.3 Une telle évolution reflète l'élargissement de l'offre productive des PED, dont la spécialisation évolue tendanciellement vers des productions à plus fort contenu en capital et en travail qualifié

A titre d'illustration, si les avantages comparatifs de la Chine restent encore dominés par les industries intensives en main-d'œuvre (articles manufacturés, cuir,

habillement, meuble, etc.), les pôles de spécialisation chinoise ont récemment évolué vers l'électronique grand public, le matériel informatique, l'électroménager⁹ - déplacement d'autant plus rapide que les flux d'investissements étrangers ont été massifs. Les graphiques 5 montrent l'évolution des avantages comparatifs de la Chine au cours des trois dernières décennies.

Graphiques 5 : dix premiers avantages comparatifs de la Chine (en % des avantages comparatifs totaux de la Chine)



Source : Chelem, Calculs DGTPE

Enfin, la concurrence des pays en développement est amenée à se développer encore davantage : en 2050, le niveau de développement de la Chine pourrait rester, selon une étude de Goldman Sachs extrapolant les tendances actuelles, inférieur de 60% aux Etats-Unis (et celui de l'Inde de 80%).

9. Même si, globalement, la Chine reste spécialisée sur les segments de production à moindre valeur ajoutée (assemblage).



3. La meilleure stratégie pour un pays comme la France : tirer profit des opportunités de nouveaux débouchés

L'intensification de la concurrence mondiale requiert certes des réponses *défensives* : une attention à la *loyauté* des pratiques en particulier quant au comportement de prix, au respect des marques, de la propriété intellectuelle. Elle exige cependant avant tout des réponses *offensives* : les pays émergents vecteurs d'une nouvelle concurrence constituent également des opportunités économiques.

3.1 L'orientation géographique des exportations de la France ne lui permet pas de profiter à plein de la dynamique mondiale

Le positionnement à l'exportation de la France n'est pas en adéquation avec la structure de la demande mondiale : Europe, Proche et Moyen Orient et Afrique absorbent les trois quarts de nos exportations, alors qu'ils assurent moins de 45% du commerce mondial ; a contrario, l'Asie, l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud ne contribuent qu'à hauteur de 20% à nos ventes, alors qu'ils pèsent plus de la moitié du commerce mondial.

Un tel tropisme régional doit certes être mis en perspective :

- **La structure du commerce extérieur français s'est quand même déformée vers les zones à forte croissance** : si le poids des pays en développement dans nos ventes est aujourd'hui légèrement inférieur à son niveau de 1980 (22% contre 26%), la part cumulée de l'Asie émergente et de l'Europe de l'Est a gagné près de 3 pts (9,5% contre 7%).
- **La faiblesse relative de notre présence sur les marchés émergents est en partie «normale»** : on sait que la structure des échanges n'est pas seulement fonction de la taille (PIB, croissance, population) mais également de la distance entre partenaires (géographique, historique et culturelle¹⁰). Une telle *loi de gravitation* est universelle, et explique les phénomènes de régionalisation à l'œuvre dans les principales zones mondiales. Corollaire, notre présence sur les marchés émergents lointains (Asie en particulier, Amérique latine) sera structurellement plus faible que sur les marchés de proximité¹¹. A l'inverse, le décollage de l'Union Européenne à l'est et au sud bénéficiera à la France.

Mais si le tropisme régional de la France est normal, il constitue aujourd'hui un handicap : les zones sur les-

10. Connaissance insuffisante des langues, des habitudes de consommation, du droit des affaires et de leur «fonctionnement» (contrat écrit vs. oral, importance des réseaux, modalités de négociation), etc.

11. De même, la croissance d'une économie profitant en premier à ses voisins (par exemple la croissance chinoise aux pays d'Asie), la part de marché française dans les pays émergents lointains a, toutes choses égales par ailleurs, mécaniquement vocation à diminuer.

quelles la présence française est limitée ont affiché les taux de croissance les plus rapides au cours des dernières décennies. De fait, le chiffrage de notre manque à gagner est substantiel : **si la croissance mondiale avait été homogène dans tous les pays du monde (même rythme de progression des importations depuis 1980), nos exportations seraient aujourd'hui supérieures de 18% (50 Mds€).**

3.2 La France mal placée par rapport à ses voisins européens

Afin de diagnostiquer un éventuel retard, une comparaison européenne est utile, l'Europe étant confrontée à une configuration homogène (localisation géographique, niveau de développement, taux de change). A ce titre, les positions françaises sont décevantes.

Si, à l'égard des PED dans leur ensemble, la France est dans la moyenne européenne (22% des exportations de la zone euro), la présence française est sensiblement plus réduite en Asie et en Europe de l'Est (9% des ventes de la France, contre 12% des exportations de la zone euro) - comparée notamment à l'Allemagne (18%) et à l'Italie (14%). A contrario, en Afrique et au Proche et Moyen Orient, la présence française est supérieure à la moyenne européenne (Afrique : 5,7% contre 2,7% ; Proche et Moyen Orient : 4,3% contre 4,1%)¹².

Surtout, la part de la France dans les ventes de la zone euro vers les PED est en recul depuis la fin des années 1980 : les exportations françaises croissent moins vite que par le passé (3,8% l'an au cours des dix dernières années contre 5,1% les dix années précédentes), au prix d'un décrochage de la France au sein de la zone euro (6,9% contre 5,6%).

Ce différentiel est toutefois variable selon les marchés : la France a dans l'ensemble fait mieux que la zone euro au Proche et Moyen Orient ; elle a fait aussi bien en Europe de l'Est (ayant, de fait, rattrapé le retard accumulé au début des années 1990)¹³, en revanche, nos résultats sont restés en-deçà des performances européennes - en particulier de l'Allemagne et de l'Italie - en Asie et en Amérique latine¹⁴.

12. L'Asie et l'Europe de l'Est ont compté parmi les zones les plus dynamiques au cours des dix dernières années (croissance des importations de 6,7 et 10,6% l'an), comparé en particulier à l'Afrique et au PMO (+3,5% en moyenne annuelle).

13. L'écart entre la France, l'Allemagne et l'Italie est largement historique : de fait, les exportations des trois pays ont crû depuis 1990 à des rythmes similaires.

14. La présence différenciée de la France et de ses voisins européens sur les marchés émergents reflète également, pour partie, des différences de configurations géographique, historique, et culturelle (ainsi de l'Allemagne et de l'Italie vis-à-vis de l'Europe de l'Est ; de l'Espagne et du Portugal vis-à-vis de l'Amérique latine ; de la France vis-à-vis de l'Afrique, etc). A ce titre, ces causes sont structurelles, et les écarts qu'elles induisent irréductibles : la France ne rattrapera pas l'Allemagne en Europe de l'Est à un horizon prévisible.



De fait, le renforcement de la présence française sur ces marchés à fort potentiel est un défi nouveau. Cependant, l'accès à ces pays est moins aisé que la pénétration des marchés de proximité, en raison de la distance qui les sépare de la France, mais aussi du risque qu'ils présentent - économique, commercial et financier) :

- C'est que, d'une part, la structure de l'appareil industriel de la France contraint la conquête des marchés lointains. En 2003, sur 2,5 millions d'entreprises recensées en France, plus de 110.000 ont été actives à l'exportation, soit environ 4,5% des entreprises totales. A titre de comparaison, alors que l'Allemagne compte un nombre d'entreprises 1,5 fois supérieur à la France (ratio comparable au rapport des PIB des deux économies), le nombre d'exportateurs est significativement plus élevé : près de 310.000 (en 1999), soit près de 11% des entreprises allemandes. Autrement dit : **les entreprises exportatrices sont 2,6 fois plus nombreuses en Allemagne qu'en France, alors que le rapport des exportations est de l'ordre de 2 (1,7 en 1999)**. Entre autres facteurs, notamment culturels, l'Allemagne dispose, comparée au tissu industriel français, d'un actif stratégique : une proportion plus forte d'entreprises de taille intermédiaire. Les PME de 10 à 249 salariés représentent 34% des entreprises contre 7% en France. Ainsi, l'Allemagne bénéficie d'un parc plus fourni de firmes ayant les moyens de se projeter à l'international et d'en assumer le risque¹⁵.
- D'autre part, **les exportations ne sont plus le seul véhicule de conquête des marchés : l'investissement, parce qu'il conjugue rapprochement de la demande finale et optimisation de la chaîne de valeur ajoutée, est désormais la modalité d'accès aux marchés la plus dynamique** : ainsi, le chiffre d'affaires réalisé par nos filiales à l'étranger est aujourd'hui du même ordre de grandeur que nos exportations de biens et services - alors qu'il était de 40% inférieur en 1995. L'arbitrage stratégique entre exportation et investissement ne doit toutefois pas être interprété comme une alternative exclusive : au niveau macro-économique, les estimations disponibles mettent en évidence un lien de complémentarité :

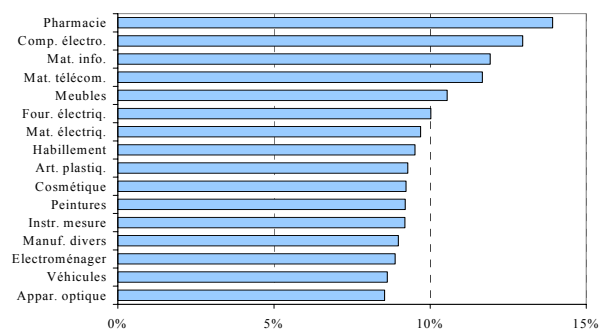
15. De fait, la problématique de l'accès aux marchés extérieurs est différenciée selon les entreprises (taille et appartenance à un groupe notamment). Une telle différenciation est attestée *ex post* par le comportement des exportateurs français. D'une part, les PME se portent moins que les grandes entreprises vers les marchés lointains : l'Europe et l'Afrique (72% des ventes françaises) drainent 81% des exportations des PME indépendantes, alors que l'Asie, l'Amérique du Nord et du Sud attirent moins de 15% de leurs ventes. Quand elles sont présentes sur les marchés émergents, l'activité des PME y est dans l'ensemble moins régulière : 20% des PME exportatrices en Chine en 2002 y avaient exporté depuis 1998, contre près de 50% pour les grandes entreprises. Enfin, les entreprises actives sur les pays émergents lointains sont en général déjà matures à l'international : 55% en moyenne des exportateurs en Asie émergente opèrent en effet dans plus de 20 pays, contre seulement 37% dans l'UE à 15.

en moyenne, les investissements à l'étranger génèrent des exportations, elles ne s'y substituent pas¹⁶. De même, les investissements sont pourvoyeurs de ressources nouvelles, au titre des rapatriements de bénéfices.

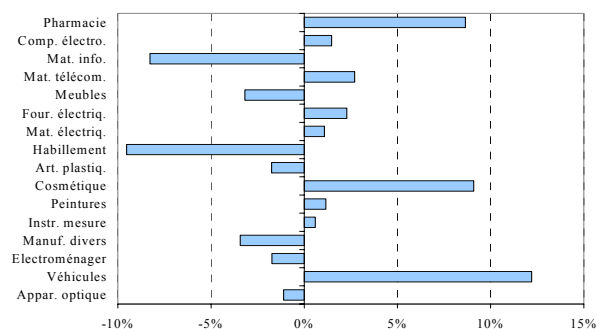
4. Adapter l'offre française à l'évolution de la demande et de la concurrence

En l'état, le positionnement sectoriel de la France à l'exportation reste favorable : les biens en progression dans les échanges mondiaux (ainsi classés en fonction de leur évolution au cours des vingt dernières années) représentent 55% de nos ventes. Mais il l'est moins que par le passé : si ce ratio est aujourd'hui supérieur de 5 points à la moyenne mondiale, il était plus élevé de 10 points en 1980¹⁷. De fait, l'avantage de la France, hors secteurs aéronautique et pharmaceutique, s'est globalement érodé dans la catégorie des produits les plus dynamiques (informatique, composants électroniques, fournitures électriques, habillement).

Graphiques 6 : secteurs à plus forte croissance dans les importations mondiales (en rythme annuel, 1983-2003)



Avantages comparatifs de la France (en % des ACR totaux, 2003)



Source : Chelem, Calculs DGTPE

16. «How Foreign Direct Investment Affects International Trade and Competitiveness : an Empirical Assesment», L. Fontagné & M. Pajot, CEPII, Working Paper, 1997.

17. Une telle classification en biens «porteurs», «stables» et « en régression» illustre le positionnement de la France par rapport à la dynamique mondiale. Elle a toutefois au moins trois limites : d'une part, elle est pour partie «arbitraire», car dépendant des seuils retenus (c'est la hiérarchie, davantage que la valeur de l'indicateur, qui est pertinente) ; d'autre part, elle décrit l'évolution des échanges, non de la demande finale (or, dans certains secteurs, la réorganisation de la production au niveau mondial a contribué à la hausse du commerce) ; de fait, établie sur des évolutions passées, elle ne saurait prédire avec «certitude» les perspectives futures.



Cette évolution tient à au moins deux facteurs. Tout d'abord, notre positionnement géographique : plus de 40% de la croissance des biens en progression a été due à l'Amérique du Nord et l'Asie émergente. D'autre part, une compétitivité réduite sur certains secteurs dynamiques comme l'habillement, le plastique ou la chimie. Ces lignes de fragilité renvoient à des causes structurelles, et il serait peu réaliste de prétendre corriger à court terme l'inadéquation entre l'offre française et la demande émergente, ou de chercher à concurrencer les pays émergents sur les segments industriels à faible valeur ajoutée.

L'enjeu à moyen terme pour la France réside en amont, dans l'évolution de notre offre productive :

- **Au sein de l'industrie**, outre l'occupation de niches sectorielles ou de créneaux différenciés de haut de gamme, vers les produits innovants¹⁸ : d'une part, parce que ces biens, sur lesquels la concurrence est plus faible, sont moins sensibles aux prix et plus rémunérateurs ; d'autre part, parce que les pays ayant une position en amont du cycle de vie des produits enregistrent des gains de productivité plus élevés, qui sont les vecteurs d'une croissance plus forte ;
- **Vers les services** : il est à ce titre notable que notre part de marché mondiale a sensiblement reculé lors des dernières décennies (-3 points depuis 1990, -6 points depuis 1980 - baisse nettement plus élevée que dans les échanges de biens). Au contraire, l'«échangeabilité» croissante des services, la hausse tendancielle de la demande mondiale à mesure du développement économique, enfin l'ouverture attendue des marchés émergents, offrent autant d'opportunités pour la France.

5. Promouvoir l'attractivité du territoire

Dans un environnement international où l'ouverture des marchés, l'intensification de la concurrence et la mobilité croissante des facteurs de production conduisent à des réallocations de ressources au niveau mondial, l'attractivité du territoire prend une impor-

tance particulière. De fait, les filiales étrangères contribuent déjà substantiellement à l'activité française : près de 17% de la valeur ajoutée en 2001, plus de 30% des exportations (contre 17% en 1990), 15% de l'effectif salarié (contre 3,5% en 1980). Ces données soulignent que l'économie française est déjà largement internationalisée et que la France est une terre d'accueil privilégiée de l'investissement international.

Le renforcement de l'attractivité du territoire recouvre en particulier un triple enjeu :

- Si la France bénéficie d'atouts, valorisés par les statistiques comme par les enquêtes d'opinions (positionnement central en Europe, taille du marché domestique, dotations en infrastructures, qualité de la main-d'œuvre, niveau de l'éducation, cadre de vie), les positions ne sont jamais acquises, et doivent toujours être consolidées : c'est que la mobilité joue dans les deux sens, les investissements étrangers étant susceptibles d'entrer sur le territoire, comme d'en sortir.
- Les atouts de la France ne doivent pas occulter des points faibles qui peuvent peser sur l'implantation de certains métiers et/ou de certaines fonctions : l'attractivité du territoire revêt certes un volet global, mais également un volet particulier à ce que l'on veut drainer sur le territoire (capitaux, hommes, entreprises, secteurs, fonctions, etc), dont les déterminants sont à chaque fois particuliers.
- Enfin la mobilité ne caractérise plus seulement le capital, mais également le travail : l'attraction des compétences (cadre, chercheurs, étudiants) est ici un enjeu d'une nouvelle importance. Ainsi l'accueil des étudiants étrangers est un levier qui permet d'enrichir la croissance française (par exemple en expertise scientifique), de contribuer au développement des pays d'origine, de favoriser la diffusion de l'influence française, enfin d'offrir aux entreprises françaises internationalisées des profils biculturels dont elles sont demandeuses.

Bruno VALERSTEINAS

Directeur de la Publication : Gérard BELET
Rédacteur en chef : Philippe GUDIN DE VALLERIN
Mise en page : Maryse DOS SANTOS
(01.44.87.18.51)

18. Les produits de haute technologie assuraient en 2000, selon les sources statistiques, entre 15 et 20% de nos ventes, contre 12 à 15% en 1995 : ces ratios sont plus élevés qu'en Allemagne ou en Italie, mais notre avance s'est érodée depuis 2000.



Exportations : Allemagne 1 - France 0

Anne-Juliette Bessone

Benoît Heitz

Division synthèse conjoncturelle

De 2001 à 2004, les exportations allemandes ont été nettement plus dynamiques que les exportations françaises. Géographiquement, cette évolution s'explique principalement par un avantage net des exportations allemandes à destination des pays européens. Cet écart en défaveur de la France résulte en partie d'une demande mondiale plus faible, essentiellement du fait d'une moindre présence des exportateurs français dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO). Il s'explique également par des pertes relatives de compétitivité sur la fin de période. Cependant, les pertes de parts de marché à l'exportation de la France par rapport à l'Allemagne sont allées au-delà des déterminants traditionnels. Au final, les meilleures performances allemandes se retrouvent dans les soldes commerciaux respectifs des deux pays en 2004 : 155 Mds€ d'excédent pour l'Allemagne contre un déficit de 8 Mds€ pour la France.

Depuis 2001, les exportations françaises se montrent moins dynamiques que celles de l'Allemagne

Depuis 2001, les exportations allemandes de biens en volume ont crû en moyenne de 3,2 points de plus par an que celles de la France⁽¹⁾.

Une analyse géographique des échanges, sur la base de données en valeur, montre que la faiblesse relative des exportations françaises sur cette période tient essentiellement à une moindre performance à destination des pays européens (cf. tableau 1). L'écart se creuse autant vers les pays de la zone euro que vers les autres pays européens. Au sein de la zone euro, l'impact des exportations bilatérales France-Allemagne (i.e. l'impact de la demande allemande sur les exportations françaises et vice-versa), est limité, puisqu'il ne pèse que pour -0,2 point de contribution.

Quant aux exportations destinées aux pays non européens, elles ne relatent qu'un quart du différentiel

(1) Les données utilisées pour la France et l'Allemagne sont issues des comptes nationaux en base 1995.

France-Allemagne, cet écart se résument pour moitié à une contre-performance française aux États-Unis et pour l'autre moitié aux exportations à destination de l'Asie.

Si l'on se place cette fois dans une optique produits, il apparaît que le différentiel France-Allemagne résulte avant tout d'un manque de dynamisme des exportations françaises de biens d'équipement, ainsi que, dans une moindre mesure, de biens intermédiaires (cf. tableau 2).

Les évolutions de la demande mondiale adressée à chacun des deux pays sont relativement proches

Le premier facteur qui pourrait rendre compte des écarts entre les exportations de la France et de l'Allemagne réside dans la demande mondiale qui leur est adressée. Cette dernière correspond à la somme pondérée des importations en volume de l'ensemble des pays partenaires, les pondérations retenues étant les parts de marchés détenues par le pays considéré (ici, la France ou l'Allemagne) à une date donnée

(1996 en l'occurrence). Elle mesure les exportations que le pays en question aurait à parts de marché constantes. Autrement dit, cet indicateur permet d'appréhender l'évolution du commerce mondial, déformée par le prisme de la structure d'exportation du pays considéré.

Sur la période 2001-2004, alors que le différentiel d'exportations en volume est de 3,2% en moyenne entre la France et l'Allemagne, l'écart entre les taux de croissance de la demande mondiale adressée à chacun des deux pays n'est que de 0,5% (cf. tableau 3). Cet écart s'explique d'ailleurs essentiellement par une contribution des PECO à la demande mondiale plus importante pour l'Allemagne que pour la France, les exportateurs allemands étant plus présents sur ce marché, particulièrement porteur.

Toutefois, cet argument de structure du commerce ne permet pas de rendre compte de la contre-performance française, comme le montre l'écart limité en terme de demande mondiale. Autrement dit, non seulement la France exporte moins vers les PECO, mais toutes choses

Exportations : Allemagne 1 - France 0

Tableau 1 : Exportations de biens en valeur par pays de destination
Taux de croissance moyen sur 2001-2004 et contributions

	France	Allemagne	France	Allemagne	Écart
	Poids		Contributions		
Total			0,9	5,0	-4,1
Europe	73	73	1,1	4,0	-3,0
Zone euro	51	43	0,7	2,0	-1,4
<i>dont Allemagne/France</i>	15	11	0,1	0,3	-0,2
Europe hors zone Euro	22	30	0,4	2,0	-1,6
Hors Europe, dont :	27	27	-0,2	1,0	-1,2
États-Unis	8	10	-0,4	0,1	-0,5
Asie	8	11	0,2	0,8	-0,7
Autres	12	6	0,0	0,1	-0,1

Sources : Douanes et Bundesbank

Tableau 2 : Exportations de biens en valeur par type de produits
Taux de croissance moyen sur 2001-2004 et contributions

	France	Allemagne	Écart	France	Allemagne	Écart
	Poids			Contributions		
Total				0,9	5,0	-4,1
Biens de consommation	15	16	-1	0,6	1,1	-0,4
Automobiles	15	19	-4	0,9	1,2	-0,3
Biens d'équipement	24	27	-3	-0,6	1,2	-1,8
Biens intermédiaires	31	31	0	-0,1	1,0	-1,1
Autres	15	7	9	0,0	0,5	-0,5

Sources : Douanes et Bundesbank

Calculs INSEE de re-ventilation du poste «Autres» pour l'Allemagne en 2004

Note : les nomenclatures produits nationales ne sont pas nécessairement totalement comparables, ce qui conduit à prendre ces données avec précaution

égales par ailleurs, les exportations françaises ont été nettement moins dynamiques que celles de l'Allemagne à destination de ces pays.

Une perte de compétitivité-prix de la France en fin de période

Outre l'évolution de la demande mondiale, celle de la compétitivité peut expliquer les écarts de performances à l'exportation.

L'indicateur de compétitivité exploité par la suite est une compétitivité-prix qui prend en compte la concurrence sur marchés tiers (i.e. par exemple la concurrence entre les produits français et allemands en Italie). Pour la France, il rapporte les prix d'exportation français exprimés en euros à un prix étranger correspondant à une somme pondérée de prix d'exportation des pays concurrents préalablement convertis en euros. Le calcul du prix étranger fait interve-

Tableau 3 : Demande mondiale de biens en volume
Taux de croissance moyen sur 2001-2004 et contributions

	France	Allemagne	Écart
	Contributions		
Total	3,6	4,1	-0,5
Europe	2,1	2,6	-0,4
Zone euro	1,3	1,2	0,1
<i>dont Allemagne/France</i>	0,3	0,4	0,0
Europe hors zone Euro	0,9	1,4	-0,5
Hors Europe, dont :	1,5	1,5	-0,1
Etats-Unis	0,3	0,4	0,0
Asie	0,8	0,9	0,0
Autres	0,3	0,3	0,0
Pour mémoire Exportations de biens en volume	1,6	4,7	-3,2

Sources : DGTPPE, Douanes et Bundesbank

nir une double pondération : chaque marché tiers est pondéré en fonction de son importance dans les exportations de la France. Les différents pays en concurrence sont ensuite pondérés suivant leur part dans les importations sur

chacun de ces marchés. Ici, huit pays partenaires⁽²⁾ sont retenus.

(2) Allemagne, Espagne, Italie, Pays-Bas, Belgique, États-Unis, Royaume-Uni et Japon.

Exportations : Allemagne 1 - France 0

La compétitivité intègre donc à la fois les effets du taux de change de l'euro vis-à-vis de l'ensemble des autres monnaies et les effets liés à la dynamique propre des prix d'exportation des différents pays.

Il apparaît que, sur les quatre dernières années, il est nécessaire de distinguer deux sous-périodes. En 2001 et en 2002, la compétitivité à l'exportation de la France, bien que se dégradant sous l'effet de l'appréciation de l'euro, a connu une évolution plus favorable que celle de l'Allemagne. Puis, en 2003 et 2004, la tendance s'est inversée en faveur de l'Allemagne. Au total,

sur ces quatre années, la compétitivité-prix des produits allemands a été légèrement mieux orientée que celle des produits français.

Le recul simultané des compétitivités de la France et de l'Allemagne tient principalement au mouvement de l'euro, qui s'est apprécié de plus de 3% par an sur ces quatre dernières années en termes effectifs nominaux (cf. graphique 1).

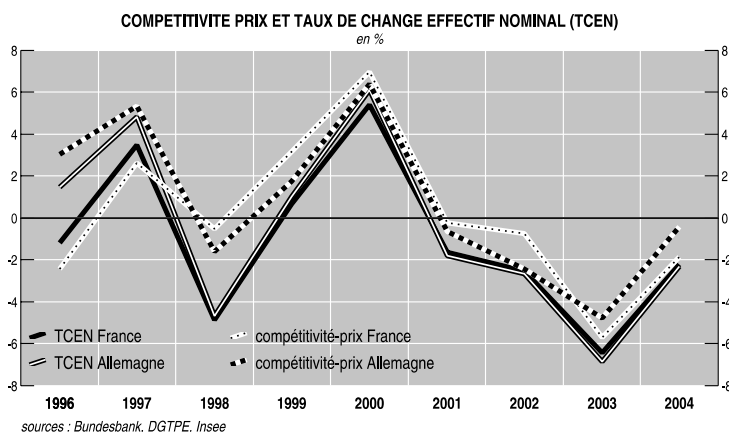
On peut cependant remarquer que les pertes de compétitivité sont moindres que l'appréciation de l'euro, ce qui semble indiquer des contractions de marges des exportateurs :

pour préserver leurs parts de marché, ils limitent la hausse de leurs prix en devises en réduisant leurs marges. Cette stratégie est confirmée par la comparaison des prix de production et des prix d'exportation. En effet, tant en France qu'en Allemagne, les prix d'exportation ont progressé moins vite que les prix de production sur la période 2001-2004 (cf. graphique 2), ce qui correspond à un mouvement de compression de marges.

Tous les déterminants ont concouru au moindre dynamisme des exportations françaises par rapport à celles de l'Allemagne mais les pertes de part de marché ont été au-delà des explications traditionnelles

De façon à fournir une vision synthétique du différentiel d'exportation franco-allemand, des estimations économétriques ont été menées sur chacun des deux pays. De façon très standard, chaque équation introduit comme facteurs explicatifs des exportations les éléments évoqués précédemment, à savoir la demande mondiale et la compétitivité-prix (cf. encadré pour les détails méthodologiques). La contribution de la demande mondiale a été *a posteriori* décomposée en deux termes : d'une part l'évolution du com-

1

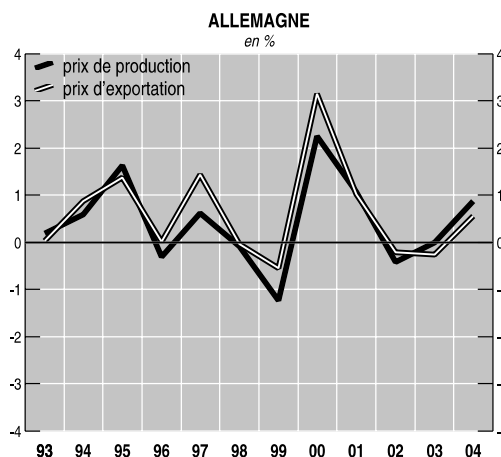
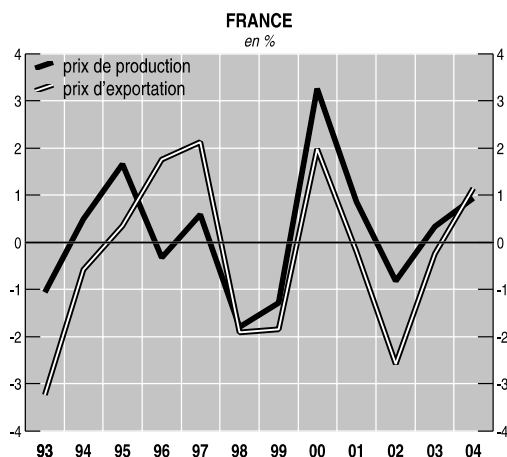


Note de lecture :

Une hausse du TCEN traduit un mouvement de dépréciation du change, ce qui est favorable à la compétitivité.

2

PRIX À L'EXPORTATION ET PRIX DE PRODUCTION



Sources : Bundesbank, Insee

merce mondial et, d'autre part, l'effet de la structure géographique des exportations qui a été calculé par différence entre l'évolution de la demande mondiale et celle du commerce mondial. Cette démarche présente l'avantage de fournir une quantification de l'effet respectif de chacun de ces déterminants sur l'écart observé entre les taux de croissance des exportations français et allemand.

Il ressort alors que sur la période 2001-2004, la France a moins tiré profit que l'Allemagne du redémarrage du commerce mondial, notamment du fait d'un positionnement géographique moins porteur dans le contexte actuel (cf. graphique 3). Cette contribution de la structure géographique du commerce est notamment reliée à la plus forte contribution des PECO à la demande mondiale adressée à l'Allemagne qu'à la France (cf. supra). Toutefois, la contribution de la demande mondiale (effets combinés du commerce mondial et de la structure géographique des exportations)

n'explique qu'un quart de l'écart d'exportations de biens entre la France et l'Allemagne.

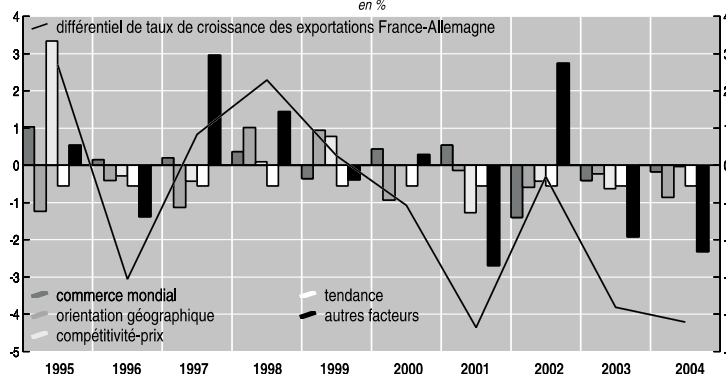
À cet écart de demande s'ajoutent les effets de la compétitivité, la France ayant perdu de la compétitivité à l'exportation comparative à l'Allemagne sur la fin de période. En outre, ceux-ci sont renforcés par les pertes tendancielle de part de marché de la France. Ces

deux éléments expliquent chacun un sixième de l'écart d'exportations.

Par conséquent, même si ces déterminants usuels vont tous dans le sens d'exportations françaises moins soutenues que celles de l'Allemagne, une grande partie de cet écart (un bon tiers) reste inexpliquée. Des facteurs plus structurels, difficilement appréciables sur courte période, pourraient être à l'œuvre depuis trois ans. ■

3

ANALYSE DU DIFFÉRENTIEL DE CROISSANCE ENTRE LES EXPORTATIONS FRANÇAISES ET ALLEMANDES en %



ENCADRÉ : MODÉLISATION DES EXPORTATIONS FRANÇAISES ET ALLEMANDES DE BIENS

Les tests effectués sur les séries d'exportation, de demande mondiale et de compétitivité montrent qu'elles sont intégrées d'ordre 1, tant dans le cas de la France que dans celui de l'Allemagne. Pour tenir compte de la nature de ces séries, la méthode (2) Allemagne, Espagne, Italie, Pays-Bas, Belgique, États-Unis, Royaume-Uni et Japon.e employée pour estimer des relations entre ces grandeurs est la cointégration. La famille de modèles retenue est donc celle des modèles à correction d'erreur : on a d'une part une relation de long terme entre les variables en niveaux dont on peut s'éloigner temporairement mais vers laquelle on a tendance à revenir ; d'autre part, il existe une relation à court terme entre les variables en variations et qui inclut une force de rappel vers l'équilibre de long terme. Pour estimer un tel modèle, nous avons eu recours à l'algorithme de Johansen.

La première étape consiste à tester le nombre de relations de cointégration existant entre les exportations, la demande mondiale et la compétitivité pour chacun des pays. Les tableaux A et B présentent les résultats des tests de cointégration avec 5 spécifications différentes :

- **Modèle 1** : on n'autorise la présence ni de tendance ni de constante tant dans la relation de long terme que de court terme. Ce modèle est fortement improbable puisqu'il ne résiste pas à une modification de la

normalisation des séries (par exemple, s'il devait fonctionner avec les exportations exprimées en milliards d'euros, il ne marcherait pas si elles étaient exprimées en millions d'euros).

- **Modèle 2** : seule une constante est introduite dans la relation de long terme. Ce modèle a également peu de chances de convenir, le taux de croissance des variables étudiées n'ayant pas une moyenne nulle.
- **Modèle 3** : on introduit une constante dans la relation de long terme et une autre dans la relation de court terme. On autorise donc la présence de tendances déterministes dans les séries en niveaux mais on exclut le recours à une tendance pour trouver une relation de cointégration. C'est *a priori* le cadre le plus adapté pour nos équations d'exportation.
- **Modèle 4** : en plus de constantes dans les relations de court terme et de long terme, on introduit une tendance dans la relation de long terme. On n'aura recours à cette modélisation que si la précédente s'avère infructueuse.
- **Modèles 5** : des constantes et des tendances sont introduites dans les relations de court et de long terme, ce qui revient à autoriser la présence d'une tendance quadratique dans les séries en niveaux. Nous préférons donc éviter une telle modélisation par trop générale et qui ne semble pas adaptée aux séries étudiées.

ENCADRÉ : MODÉLISATION DES EXPORTATIONS FRANÇAISES ET ALLEMANDES DE BIENS (SUITE)

Tableau A : Allemagne, test du nombre de relations de cointégration

Nombre de relations	ni tendance ni constante (1)	constante dans le long terme (2)	tendance dans les niveaux (3)	tendance dans le long terme (4)	tendance quadratique dans les niveaux (5)
Statistique de test de la trace					
0	45,032	58,64	32,754	52,970	50,282
1	15,343	28,394	13,319	24,449	23,133
2	0,159	9,318	1,026	12,089	11,010
Seuils à 10%					
0	21,581	31,883	26,699	39,077	31,569
1	10,347	17,794	13,308	22,946	15,941
2	2,980	7,503	2,706	10,558	2,706

Tableau B : France, test du nombre de relations de cointégration

Nombre de relations	ni tendance ni constante (1)	constante dans le long terme (2)	tendance dans les niveaux (3)	tendance dans le long terme (4)	tendance quadratique dans les niveaux (5)
Statistique de test de la trace					
0	35,285	43,408	18,736	41,002	36,886
1	9,524	15,932	7,888	15,965	15,751
2	0,829	5,719	1,784	5,449	5,386
Seuils à 10%					
0	21,581	31,883	26,699	39,077	31,569
1	10,347	17,794	13,308	22,946	15,941
2	2,980	7,503	2,706	10,558	2,706

Dans le cas de l'Allemagne, le test de la trace conduit à retenir une ou deux relations de cointégration au seuil de 10% (cf. tableau A). Le test du λ -max conduit à retenir une relation. On retient donc le modèle 3 avec une seule relation de cointégration.

Pour la France, on ne retient aucune relation de cointégration dans le modèle 3 (cf. tableau B). En revanche, en recourant au modèle 4 (présence d'une tendance dans la relation de long terme), on retient une relation de cointégration.

Dans une seconde étape, on détermine les variables faiblement exogènes, i.e. celles dont les évolutions de court terme ne contiennent pas d'information sur la relation de long terme. *A priori*, des trois variables considérées, les exportations, la demande mondiale et la compétitivité, seule la première devrait avoir une force de rappel vers une relation de long terme. On s'attend donc à ce que les deux autres soient faiblement exogènes.

Dans le cas de l'Allemagne, comme attendu, on accepte l'exogénéité faible de la demande mondiale et de la compétitivité mais on rejette celle des exportations dans le cas d'une relation de cointégration (cf. tableau C). Ce diagnostic est confirmé par l'estimation du modèle sans postuler l'exogénéité faible : les coefficients correspondants ne sont pas significatifs. Pour la France, on accepte l'exogénéité faible de toutes les variables au seuil de 5%. Toutefois, on rejette cette hypothèse dans le cas des exportations au seuil de 11% et les coefficients correspondants sont significatifs au seuil de 5% lorsque l'on procède à l'estimation du modèle en postulant l'exogénéité faible des deux autres variables.

Au total, les deux modèles ont été estimés en postulant l'existence d'une seule relation de cointégration et l'exogénéité faible de la demande mondiale et de la compétitivité. En outre, nous avons imposé l'indexation unitaire à long terme des exportations sur la demande mondiale (contrainte acceptée au seuil de 41% dans le cas de l'Allemagne et de 80% pour la France).

Tableau C : Tests d'exogénéité faible

Nombre de relations de cointégration	Seuil à 5%	Exportations	Demande mondiale	Compétitivité
Allemagne				
1	3,84	6,34	1,73	0,79
2	5,99	10,75	4,37	9,75
France				
1	3,84	2,65	0,02	1,23
2	5,99	5,46	0,04	5,44

ENCADRÉ : MODÉLISATION DES EXPORTATIONS FRANÇAISES ET ALLEMANDES DE BIENS (SUITE ET FIN)

On obtient alors les relations suivantes :

France :

$$\Delta X = \begin{cases} 0,87 - 0,10 \Delta X_{-1} + 0,50 \Delta WD + 0,23 \Delta WD_{-1} \\ 3,18 \quad 1,08 \quad 5,93 \quad 2,46 \\ + 0,18 \Delta Compet + 0,39 \Delta Compet_{-1} \\ 1,84 \quad 3,80 \\ - 0,22(X_{-1} - WD_t) + 0,11 Compet_{-1} - 2,98 \cdot 10^{-4} t \\ 3,17 \quad 3,17 \quad 3,17 \end{cases}$$

$$R^2 = 0,47$$

Allemagne :

$$\Delta X = \begin{cases} 0,01 - 0,33 \Delta X_{-1} + 0,70 \Delta WD + 0,22 \Delta WD_{-1} \\ 2,47 \quad 3,96 \quad 4,91 \quad 1,62 \\ + 0,33 \Delta Compet + 0,18 \Delta Compet_{-1} \\ 3,11 \quad 1,53 \\ - 0,09(X_{-1} - WD_t) + 0,14 Compet_{-1} - 0,08 I_{91T2} \\ 3,26 \quad 3,26 \quad 3,69 \end{cases}$$

$$R^2 = 0,45$$

Avec :

X : logarithme des exportations de biens en volume
 WD : logarithme de la demande mondiale de biens en volume

$Compet$: logarithme de la compétitivité-prix

t : tendance

I_{91T2} : indicatrice valant 1 au T2-91 et 0 sinon

Les tests effectués sur les résidus des équations donnent des résultats satisfaisants. Ont ainsi été menés des tests d'autocorrélation des résidus (Ljung-Box, multiplicateur de Lagrange à l'ordre 1 et à l'ordre 4, ARCH à l'ordre 2) et de normalité des résidus (test intégré au module CATS du logiciel RATS et Jarque-Bera). Dans le cas de l'Allemagne, le test de normalité de CATS n'est pas très

concluant (on n'accepte l'hypothèse de normalité qu'au seuil de 3%) mais le test de Jarque-Bera passe au seuil de 11% et le test ARCH semble indiquer la présence d'autocorrélation des résidus mais cette hypothèse est rejetée au seuil de 15% au moins par les autres tests. Dans le cas de la France, les tests de normalité passent au seuil de 90% et les autres tests conduisent à rejeter l'hypothèse d'autocorrélation au seuil de 10% au moins, sauf le test du multiplicateur de Lagrange à l'ordre 4 qui ne rejette cette hypothèse qu'au seuil de 1%.

Étant donné le meilleur positionnement en gamme des produits allemands, il peut sembler surprenant que l'élasticité prix à long terme des exportations allemandes soit plus forte que celle de la France. Il faut toutefois remarquer la présence d'une tendance négative dans l'évolution des exportations de la France, absente pour l'Allemagne, qui traduit une perte tendancielle de parts de marchés du fait de la montée en puissance de nouveaux concurrents, notamment les pays émergents. On remarque également que le commerce extérieur allemand réagit plus rapidement à la conjoncture internationale que celui de la France.

Sur la période 2001-2004, la France comme l'Allemagne ont profité de la reprise du commerce mondial (cf. graphique A) mais de façon plus précoce pour l'Allemagne. Cependant, la France n'en a pas pleinement tiré profit car elle a pâti d'une structure géographique de ses exportations défavorable dans le contexte actuel. On observe également, sur 2003-2004, les effets des pertes de compétitivité, notamment dues à l'appréciation de l'euro, qui sont plus marqués pour la France que pour l'Allemagne. En outre, les performances allemandes à l'exportation sont allées au-delà de leurs déterminants usuels, à l'inverse de la France. ■

A

CONTRIBUTIONS ÉCONOMÉTRIQUES AUX EXPORTATIONS DE BIENS

