

## Les mystères de la non-compétitivité française

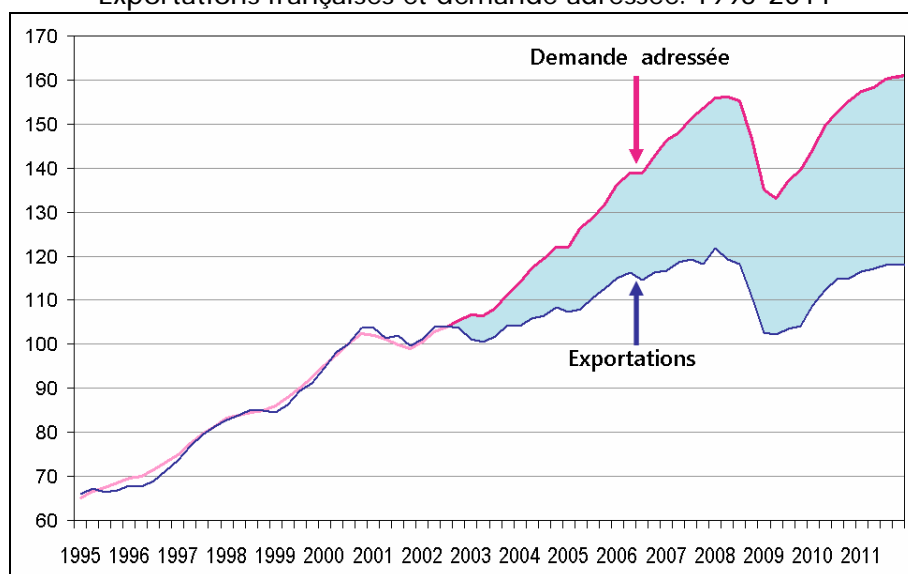
note [hussonet](#) n°51, 18 octobre 2012

Cette note d'étape a pour seul objectif de montrer que les pertes de parts de marché enregistrées par l'économie française sont difficiles à expliquer, et qu'elles ne peuvent certainement pas l'être par l'évolution des salaires en France<sup>1</sup>.

La France décroche

Les exportations françaises ont dérapé à partir du milieu des années 2000. Durant la période précédente, elles suivaient la demande adressée à la France, autrement dit la demande mondiale susceptible de tirer les exportations françaises compte tenu de ses parts de marché. Mais en 2002, à la sortie de la crise de la « net-économie », le décrochage se produit : les exportations françaises ne suivent plus la demande adressée. Les deux courbes, jusque là très proches, se décalent et l'écart tend à se creuser, reflétant les pertes de parts de marché (graphique 1).

Graphique 1  
Exportations françaises et demande adressée. 1995-2011



A prix constants, base 100 en 2000. Source : OCDE

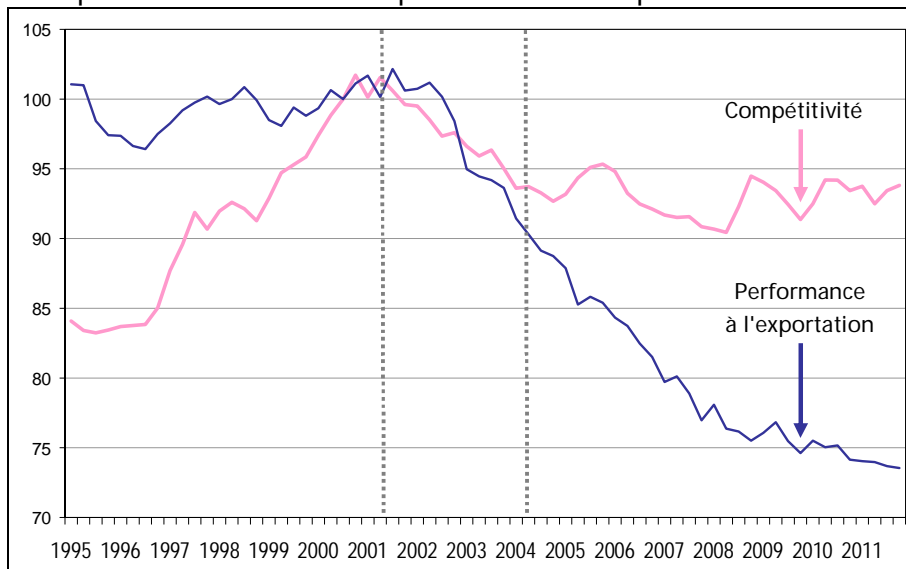
Les salaires n'y sont pour rien

Comment expliquer cette perte de parts de marché ? L'explication qui vient « naturellement » à l'esprit des économistes néo-libéraux est qu'elle est le résultat d'une perte de « compétitivité-prix » qui proviendrait elle-même d'une croissance excessive des coûts salariaux unitaires (le salaire par unité produite). Or, cette interprétation ne tient pas la route. On peut facilement le vérifier en comparant l'évolution de deux indicateurs :

<sup>1</sup> Voir l'encadré en annexe pour les définitions.

- premier indicateur : la compétitivité. Il compare les coûts salariaux unitaires des concurrents de la France à ceux de la France. Si les premiers augmentent plus vite que ceux de la France, alors la compétitivité-coût augmente<sup>2</sup>. Ces coûts salariaux sont calculés sur le seul champ de l'industrie manufacturière, comme cela devrait toujours l'être, puisque la majeure partie des exportations sont des biens industriels. On devrait comparer les prix et non les coûts salariaux unitaires (entre les deux, il y a les profits des entreprises exportatrices) mais ce n'est pas le choix des institutions européennes et nous les suivons sur ce point puisqu'il s'agit de tester la responsabilité du « coût du travail » dans les pertes de parts de marché.
- deuxième indicateur : la performance à l'exportation. Il décrit la capacité d'un pays à répondre à la demande qui lui est adressée et correspond grosso modo à sa part de marché (calculée par rapport à son marché « naturel »).

Graphique 2  
Compétitivité-coût salarial et performance à l'exportation. 1995-2001



Base 100 en 2000. Source : OCDE

La comparaison entre ces deux indicateurs permet de distinguer trois phases (graphique 2) :

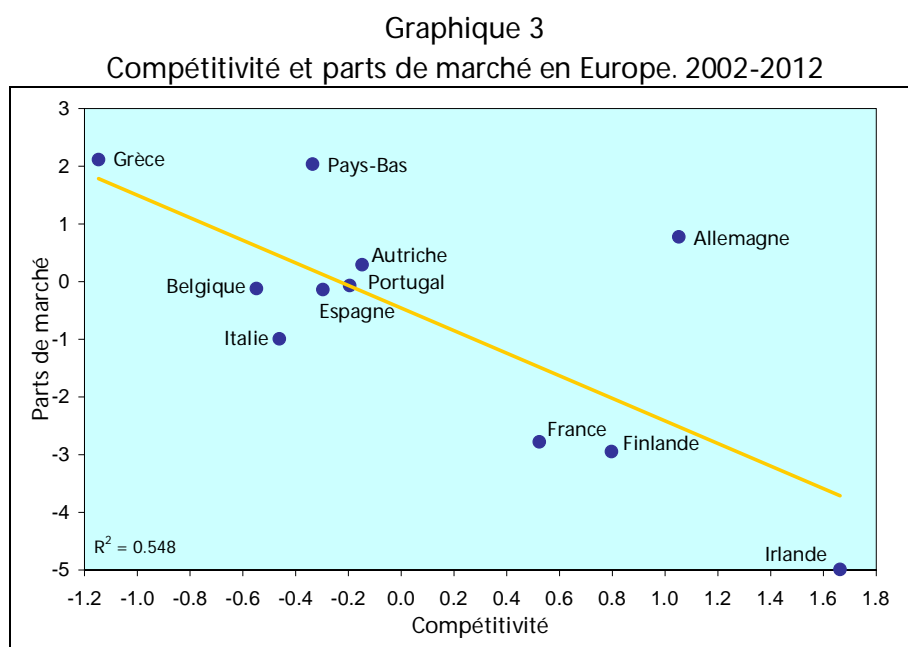
- désinflation compétitive entre 1995 et 2001. Durant cette période, la compétitivité des exportations françaises s'améliore d'environ 15 % : la performance à l'exportation est maintenue, mais n'augmente pas.
- perte de compétitivité entre 2001 et 2005. Elle correspond en partie à la hausse du cours de l'euro et entraîne une baisse de la performance à l'exportation. Ce sont les seules années où la liaison entre les deux indicateurs fonctionne dans le sens attendu.

<sup>2</sup> Les études officielles utilisent généralement le rapport inverse (coûts salariaux de la France rapportés à ceux des concurrents), de telle sorte que la compétitivité s'améliore quand cet indicateur baisse, ce qui est moins intuitif que la présentation adoptée ici.

- décrochage continu à partir de 2004. Durant cette période du décrochage, la compétitivité-coût de la France est restée stable. On ne peut donc lui imputer les pertes de parts de marché.

Pas de lien entre compétitivité et parts de marché dans la zone euro

On trouve le même résultat pour l'ensemble de la zone euro, comme le montre le graphique 3. Il compare la variation entre 2002 et 2012 des parts de marché (dans l'Union européenne) et les gains (ou les pertes) de compétitivité-prix relativement à la moyenne européenne. Première impression : il existe une corrélation plutôt significative ( $R^2=0,548$ ) entre les deux indicateurs. Mais attention ! Elle va en sens inverse de ce qu'on attendrait (elle devrait être positive) : il suffit de constater que des pays comme la France, la Finlande ou l'Irlande, ont plutôt amélioré leur compétitivité-prix mais sont aussi ceux dont la part de marché a le plus reculé.



Taux de croissance moyen entre 2002 et 2012. Source : Ameco.

L'Allemagne est conforme à la théorie, puisqu'elle améliore sa compétitivité et gagne des parts de marché. Mais la Grèce et les Pays-Bas ont eux aussi gagné des parts de marché alors que leur compétitivité s'est dégradée. Cette dégradation est très forte dans le cas de la Grèce, mais cela n'a pas empêché que ses exportations augmentent de 57 % entre 2002 et 2012, contre 31 % pour la France<sup>3</sup>.

Le mystère reste donc entier et on peut chercher à l'éclairer en examinant deux points : y a-t-il des secteurs particulièrement concernés par la perte de parts de marché de la France ? Quelles en sont les contreparties à l'intérieur de la zone euro ?

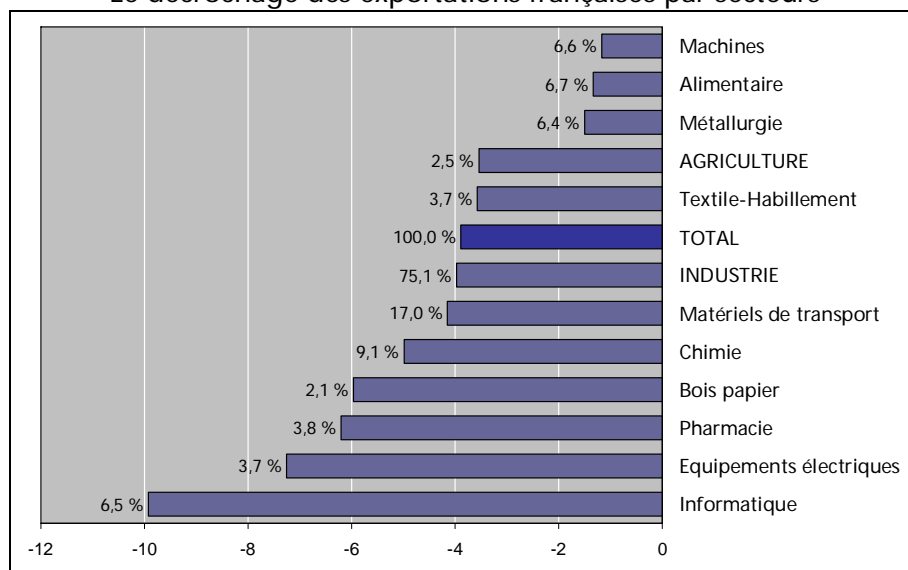
<sup>3</sup> La dégradation du solde commercial de la Grèce est à imputer à la croissance des importations, tirées par la demande intérieure.

## Tous les secteurs décrochent

Le total des exportations françaises a augmenté de 6,1 % par an entre 1990 et 2002, et de 2,2 % par an entre 2002 et 2008. La différence entre les deux périodes est de -3,9 % et servira d'« indicateur de décrochage ». Le graphique 4 illustre cet indicateur par grandes branches de l'économie en indiquant (en %) le poids qu'elles représentaient en 2002 dans l'ensemble des exportations.

Aucun secteur n'échappe au décrochage. L'industrie, qui représente 75 % des exportations se situe près de la moyenne. Parmi les secteurs les plus touchés, on relève la présence de secteurs de haute technologie, comme la fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques (« Informatique ») ou celle d'équipements électriques.

Graphique 4  
Le décrochage des exportations françaises par secteurs



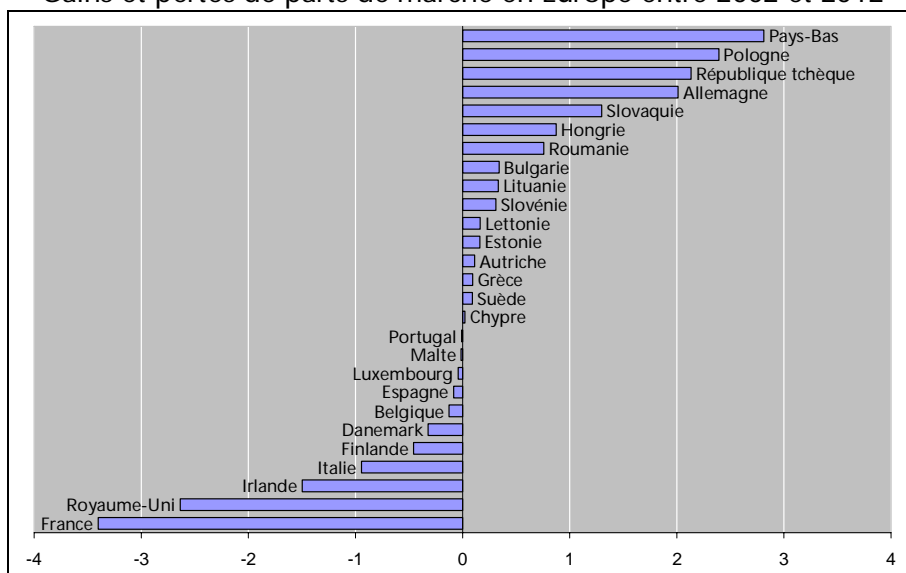
Source : Insee

## Gagnants et perdants en Europe

Quand des pays perdent des parts de marché, il faut que d'autres en gagnent. C'est une évidence (une vraie « loi de l'économie »), mais elle est souvent oubliée. Le graphique 5 cherche à répondre à cette question : qui gagne et qui perd de ce point de vue ? Il utilise la base de données Ameco de la Commission européenne qui permet de calculer des parts de marché intra Union européenne comme la part des exportations d'un pays vers le total des importations de l'Union européenne en provenance des pays membres.

Parmi les grands pays, La France, le Royaume-Uni<sup>4</sup>, et à un moindre degré l'Italie, sont les grands perdants et, sans surprise, l'Allemagne est la grande gagnante. Parmi les pays gagnants, on retrouve les Pays-Bas, mais aussi toute une série de nouveaux pays membres qui tirent leur épingle du jeu : Pologne, Tchéquie, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, etc.

Graphique 5  
Gains et pertes de parts de marché en Europe entre 2002 et 2012



Source : Ameco

Ce tableau suggère une interprétation qui va au-delà du constat que l'Allemagne a amélioré sa compétitivité-prix et qui porte sur les structures productives. Elle a beaucoup joué sur la délocalisation de segments productifs vers les PECO et fondé un avantage compétitif spécifique sur cette restructuration. Du coup, elle joue un rôle de locomotive pour un sous-ensemble de l'économie européenne, dont les Pays-Bas font aussi probablement partie<sup>5</sup>.

Conclusion.

Le mystère demeure, mais une chose est sûre : la perte de parts de marché de la France ne peut être imputée à des coûts salariaux excessifs. Par conséquent, le projet d'un « choc de compétitivité » fondé sur une baisse du « coût du travail » repose sur un diagnostic erroné.

<sup>4</sup> malgré la possibilité pour le Royaume-Uni de dévaluer sa monnaie.

<sup>5</sup> Les performances surprenantes des Pays-Bas (un pays très exportateur) mériteraient un examen plus approfondi.

## La compétitivité : définition et mesure

En toute généralité, la compétitivité est la capacité à maintenir ou augmenter ses parts de marché face à la concurrence. Cette notion peut s'appliquer à un pays (la compétitivité de la France), à une branche (la compétitivité de l'industrie automobile française) ou à une entreprise (la compétitivité de PSA).

L'usage du terme s'est élargi, de telle sorte qu'il faut distinguer, d'un côté la compétitivité comme résultat et, de l'autre, les facteurs de cette compétitivité.

La compétitivité comme résultat peut être mesurée par une batterie d'indicateurs :

- *la part de marché* rapporte le total des exportations d'un pays au total des exportations vers un espace géographique (le monde, l'Europe, etc.) ou les ventes d'une entreprise au marché considéré.
- *la performance à l'exportation* : cet indicateur compare les exportations d'un pays à la demande qui lui est adressée. Cette dernière calcule les exportations potentielles du pays en pondérant les importations (par pays ou par secteurs) en fonction de la structure de son commerce.
- *le solde commercial* prend en compte de manière symétrique les exportations et les importations et prend donc en compte la capacité d'un pays à conserver ou à accroître la part de la production nationale en proportion de la demande intérieure.
- *le taux de couverture* mesure la capacité d'un pays à couvrir ses importations par ses exportations.

Les facteurs de compétitivité peuvent être classés en deux catégories : la compétitivité-prix (quantitative) et la compétitivité-hors-prix (qualitative).

- *la compétitivité-prix* mesure le rapport des prix à l'exportation d'un pays à la moyenne des prix de ses concurrents. La compétitivité-prix s'améliore quand cet indicateur baisse.
- *le taux de change effectif réel* est un indicateur synthétique compétitivité-prix qui pondère le rapport des prix à l'exportation (ou des coûts salariaux unitaires) du pays considéré avec ses pays concurrents selon les parts de marché et le taux de change sur chacun des marchés. La compétitivité s'améliore quand le taux de change effectif réel baisse.
- *la compétitivité-coût* mesure le rapport du coût salarial unitaire du secteur exportateur d'un pays au coût salarial unitaire moyen de ses concurrents. Le prix d'une unité de bien proposé à l'exportation peut être décomposé en trois éléments : le coût salarial unitaire, les autres coûts de production et les marges à l'exportation. La compétitivité-coût ne s'intéresse en général (même si cela est rarement précisé) qu'au seul coût salarial unitaire (par unité de bien produit).
- *la compétitivité-hors-prix* (plutôt que compétitivité-hors-coût) n'est pas directement mesurable puisqu'elle correspond aux facteurs qualitatifs de compétitivité : qualité des produits, degré d'innovation, adéquation à la demande, etc.

Tous ces indicateurs devraient porter sur le seul secteur exposé, autrement dit la partie de l'activité économique exposé à la concurrence internationale. Ils devraient être pondérés pour prendre en compte la structure des échanges (baisser ses prix par rapport à un pays avec qui on ne commerce pas ou peu n'aura par définition que peu d'effet sur les parts de marché). Mais la disponibilité des données statistiques fait que ces exigences ne sont pas toujours respectés.