

La compétitivité-prix explique-t-elle les performances à l'exportation de la France et de ses partenaires ?

La France est l'un des pays industrialisés dont les parts de marché à l'exportation ont le plus reculé entre 1999 et 2013. Ce recul est sensiblement plus marqué que celui enregistré par l'Allemagne, et ce dans la quasi-totalité des secteurs. Une analyse comparative simple des performances à l'exportation des pays de la zone euro est menée pour mettre ces évolutions en perspective. Elle suggère que les changements de la compétitivité-prix, mesurée par les coûts salariaux unitaires de l'ensemble de l'économie, constituent, à côté des différentiels de croissance, un élément d'explication probant mais incomplet. En particulier, ces deux facteurs n'expliquent que partiellement les mauvaises performances françaises.

La compétitivité est devenue un élément central du débat économique¹. Cette notion n'est pourtant pas exempte d'ambiguïtés, et les gains de compétitivité ne sont en rien un objectif évident de politique économique : il est clair que tous les pays ne peuvent pas être en même temps exportateurs nets et que la croissance n'est pas seulement déterminée par la compétitivité. En ce sens, cette question ne doit pas être séparée d'une réflexion plus large sur les politiques économiques et sur la coordination internationale. Des exportations atones sont néanmoins une préoccupation légitime, tout particulièrement dans le contexte d'une union monétaire. C'est dans cette perspective que cette Lettre fait le point sur la performance à l'exportation de la France depuis la création de l'Union économique et monétaire (1999), en se focalisant sur la compétitivité-prix entre pays de la zone euro.

■ Le recul des parts de marché françaises

Au cours des quinze dernières années, la France, comme la quasi-totalité des pays de l'OCDE, a enregistré face à la montée des pays émergents et, en particulier, de la Chine, un net recul de sa part sur le marché mondial

(cf. encadré 1)². Mais avec une diminution de 40 % de sa part dans les exportations mondiales de biens et services en valeur entre 1999 et 2013 (de 5,4 % à 3,3 %), la France se situe parmi les pays les moins performants : seul le Japon fait clairement moins bien avec un recul de 46 % (mais de seulement 16 % en volume), tandis que le Canada a une performance (en valeur) comparable à celle de la France (tableau 1). Dans le même temps, la part de l'Allemagne s'est presque maintenue (passant de 8,8 % à 8,1 %, soit une perte de 8 %) et a augmenté en volume. Parmi les autres pays européens, la Finlande, l'Italie, la Suède et la Grèce ont perdu des parts de marché dans des proportions importantes (de l'ordre de 30 % ou plus), tandis que pour l'Espagne, l'Irlande, les Pays-Bas, l'Autriche et le Portugal, les pertes sont restées inférieures à 20 % (voir Annexe en ligne).

Des analyses détaillées des flux d'exportation livrent plusieurs enseignements. D'abord, la sous-performance exportatrice de la France n'est pas imputable à sa spécialisation géographique ou sectorielle. Une distinction des différentes composantes des exportations a montré en particulier que la France a bénéficié d'un positionnement géographique plutôt favorable, même en comparaison avec l'Allemagne³. L'analyse par zone géographique révèle aussi que la France a perdu beaucoup de parts de marché sur la zone euro : elle ne fournissait plus que 6,2 % des importations

1. Pour Paul Krugman (« Competitiveness: a Dangerous Obsession », *Foreign Affairs*, 73 (2), 1994) la compétitivité est même une « dangereuse obsession » et pour Jacques Rueff « Les hymnes à l'exportation ne sont que stupidité et mensonge. [...] [Ils supposent de n'avoir pas conscience de l'] inanité de toute distinction entre commerce intérieur et international » (*L'Ordre Social*, 1981, p. 376-377).

2. Le choix qui est fait ici est de considérer uniquement les parts dans le commerce international, bien que la performance commerciale de chaque pays sur son propre marché soit un autre élément d'appréciation important.

3. A. Berthou & C. Emlinger (2011), « Les mauvaises performances françaises à l'exportation : La compétitivité prix est-elle coupable ? », *La Lettre du CEPII*, n° 313, septembre ; A. Chepeta, C. Emlinger, L. Fontagné, G. Orefice, O. Pindyuk & R. Stehrer (2014), « The Development of EU and EU Member States' External Competitiveness », *CEPII Document de travail*, n° 2014-06, mars ; A. Chepeta, L. Fontagné & S. Zignago, (2014), « European export performance », *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, Springer, vol. 150(1), pages 25-58.

Encadré 1 – Quels flux d'exportation ?

Les exportations peuvent être mesurées en valeur ou en volume. Le coefficient de corrélation entre les deux mesures est assez élevé, à 75 % dans les pays de l'OCDE. Nos commentaires sur l'évolution des parts de marché et les estimations que nous présentons dans la seconde partie de cette Lettre portent sur les exportations en valeur qui sont celles qui entrent dans la balance des paiements et qui sont retenues dans les modèles de gravité auxquels il est fait référence dans cette seconde partie. Cependant le tableau 1 (complété par l'Annexe 1) fournit également l'évolution des parts de marché en volume des pays de l'OCDE.

Par ailleurs, les exportations de services n'étant pas négligeables pour de nombreux pays développés dont la France, nous considérons les exportations de biens et services, mais observons aussi les exportations des seuls biens (tableau 2 ci-dessous, tableau et graphique A2 en Annexe). Notons que le coefficient de corrélation entre les exportations de biens et services et les exportations de biens seulement est très élevé, à plus de 90 %).

Enfin, rappelons que le recours croissant à des intrants intermédiaires importés peut fausser les comparaisons entre pays, puisque les chiffres d'exportations brutes incluent la valeur ajoutée étrangère de ces intrants. La spécificité allemande à cet égard est souvent soulignée⁴, mais son ampleur reste limitée au regard des évolutions décrites ici : le ratio des exportations en valeur ajoutée aux exportations brutes était estimé à 0,69 pour l'Allemagne en 2008 (en baisse de 10 points de pourcentage par rapport à 1995), contre 0,71 en France (en baisse de 8 points)⁵. De fait, la mesure en valeur ajoutée ne modifie que marginalement les comparaisons de compétitivité entre grands pays européens et notamment entre la France et l'Allemagne⁶. Les exportations brutes restent donc un indicateur pertinent.

* Voir en particulier L. Fontagné & F. Toubal (2011), « Commerce de biens intermédiaires et compétitivité », in Bernard Angels, *Rapport d'information fait au nom de la délégation sénatoriale à la prospective sur la prospective du couple franco-allemand*, Sénat, pp. 263-305.

** R. C. Johnson (2014), « Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research », *The Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 119-142.

*** V. Vicard & L. Le Saux (2014), « Les coûts du travail des services domestiques incorporés aux exportations pèsent-ils sur la compétitivité-coût ? », *Bulletin de la Banque de France* n° 197, 3^{ème} trimestre.

de biens de la zone en 2013, contre 9,2 % en 1999, soit une baisse de près d'un tiers⁴. Parmi les pays de la zone euro, seules la Finlande et l'Irlande ont fait clairement pire sur cette période, tandis que l'Allemagne a reculé de 14 % environ. Or, sur le marché de la zone euro, le taux de change nominal ne joue pas, seules les variations de prix domestiques et la compétitivité hors-prix peuvent expliquer les différences entre exportateurs de la zone. Enfin, troisième point, dans aucun secteur de biens, la France ne parvient à faire mieux que l'Allemagne : partout, les parts de marché françaises ont reculé davantage que les parts allemandes (tableau 2). Une ventilation sectorielle plus fine indique que les parts de marché françaises ont augmenté plus favorablement que celle de l'Allemagne dans seulement 9 catégories de produits sur 71. À l'exception des navires et de produits de l'extraction ou du secteur énergétique, où les parts de marché françaises sont très faibles, les produits concernés sont tous liés, au moins en partie, au secteur du luxe : bijoux, horlogerie, cuirs, vêtements de confection (voir Annexe). L'ensemble de ces données suggère que l'insuffisante compétitivité française n'est pas d'origine sectorielle, mais constitue bien une question transversale.

Tableau 1 – Évolution des parts des pays du G7 dans les exportations mondiales de biens et services, 1999-2013, en %

	Valeur	Volume
Allemagne	-8,7	6,0
Canada	-40,3	-46,1
Etats-Unis	-29,6	-17,1
France	-40,0	-32,2
Italie	-33,5	-34,4
Japon	-45,9	-16,3
Royaume-Uni	-37,8	-24,7

Source : OCDE et FMI.

Le rôle de la compétitivité-coût

Le rôle des prix et des coûts dans ces évolutions commerciales a fait l'objet de diagnostics très contrastés. En France, la dérive des coûts, notamment par rapport à l'Allemagne, restait au second plan des analyses de L. Fontagné et P. Artus (2006) et de L. Fontagné et G. Gaulier (2008), mais, quelques années plus tard, en 2012, elle a été considérée par le rapport Gallois comme la cause principale des mauvaises performances françaises⁵. Selon ce rapport, « confrontée à [la] concurrence, l'industrie française a été conduite à préserver sa compétitivité-prix au détriment de sa compétitivité hors-prix », et s'est dès lors trouvée prise dans un « cercle vicieux prix / hors-prix », les marges réduites dans le secteur industriel limitant les moyens disponibles pour l'amélioration de la compétitivité hors-prix. Ce constat, partagé par différents analystes⁶, est cependant réfuté par d'autres qui considèrent qu'il relève d'une approche

Tableau 2 – Parts allemandes et françaises dans les exportations mondiales de biens par grands secteurs, en %

	Allemagne			France		
	1999	2013	Variation	1999	2013	Variation
Matériaux de construction	11,1	9,4	-14,7	6,9	3,4	-50,1
Sidérurgie métallurgie	10,0	7,8	-22,0	5,5	2,9	-46,3
Textiles cuirs	5,6	4,3	-22,1	3,7	2,7	-26,9
Bois papiers	9,3	9,4	0,5	4,8	3,2	-33,4
Mécanique électrique	12,1	12,3	1,6	5,7	3,8	-33,0
Chimie	13,4	11,1	-16,9	7,7	5,1	-34,6
Minerais	4,9	3,0	-38,2	2,6	1,5	-44,0
Energie	1,3	1,1	-12,7	1,5	0,6	-58,2
Agriculture	3,2	2,9	-9,6	5,8	3,6	-37,0
Produits alimentaires	7,3	7,6	4,3	8,8	5,8	-34,2
n.d.a.	12,2	8,1	-33,6	3,9	2,2	-42,3
Total	10,0	8,1	-18,6	5,4	3,2	-42,0

Source : Chelem-CEPII.

4. Source : Chelem-CEPII. Les données pour 2013 sont provisoires.

5. L. Fontagné & P. Artus (2006), *Évolution récente du commerce extérieur français*, La Documentation française ; L. Fontagné, & G. Gaulier (2009), « Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », Conseil d'analyse économique, Rapport n° 81, janvier ; L. Gallois (2012), « Pacte pour la compétitivité de l'industrie française », Rapport au Premier ministre, Commissariat Général à l'Investissement.

6. Voir par exemple COE-Rexecode (2012), « La compétitivité française en 2011 – Un état des lieux du Made in France », Document de travail, n° 28, janvier.

tronquée, voire délibérément biaisée⁷. Concernant d'autres pays européens, M. Cardoso et ses co-auteurs observent qu'en Espagne les prix n'auraient pas constitué le déterminant principal des performances à l'exportation : alors que ses prix relatifs d'exportation augmentaient significativement, l'Espagne n'a guère perdu de parts de marché⁸. Cette observation est aussi celle que A. Tiffin établit pour l'Italie⁹. Pourtant, à l'inverse, Z. Darvas trouve une « relation étroite » (*close association*) entre exportations et coût unitaires du travail au sein des pays de l'UE 15¹⁰.

L'une des difficultés auxquelles se heurte l'examen de la relation entre prix et performance à l'exportation tient à la mesure des prix d'exportation. Ceux-ci peuvent notamment comporter trois sortes de biais : (i) les prix peuvent pâtir d'un biais sectoriel : si, par exemple, un pays est fortement spécialisé dans des secteurs à progrès technique rapide où les prix de production baissent, ses prix à l'exportation vont baisser sans que cela ne reflète pour autant un gain de compétitivité ; (ii) la mesure agrégée des prix d'exportation peut être affectée d'un biais de sélection : un exportateur dont les prix augmenteraient trop fortement verrait ses ventes s'effondrer, les biens concernés « sortiraient » donc du panier de biens exportés (et des statistiques d'exportation) ; (iii) un biais de composition potentiellement important découle de la difficulté à isoler dans les variations de prix les changements dans les caractéristiques qualitatives de l'offre.

Pour ces raisons, l'analyse que nous présentons ici privilégie une approche par les coûts, où la variable explicative de la progression des exportations d'un pays est l'évolution de ses coûts salariaux unitaires (coûts horaires de la main-d'œuvre rapportés à la productivité horaire du travail), relativement à celle de ses partenaires¹¹. Nous restreignons notre analyse aux seuls exportateurs de la zone euro, c'est-à-dire à un ensemble de pays entre lesquels n'interviennent ni mouvements de change, ni évolution différenciée des politiques commerciales. Ils constituent ainsi *a priori* un bon « laboratoire » pour l'analyse du rôle de la compétitivité, même si ce choix

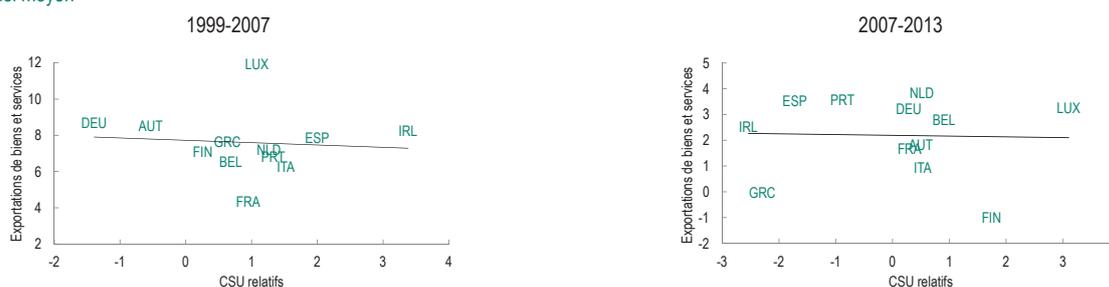
restreint considérablement le nombre d'observations – limitation que l'on doit garder en tête dans l'interprétation des résultats.

Par ailleurs, nous avons choisi de considérer les coûts salariaux unitaires de l'ensemble de l'économie incluant donc ceux des secteurs abrités, notamment des services, dont tous ne fournissent pas directement d'intrants aux secteurs exposés. Cependant, la valeur ajoutée contenue dans les exportations françaises provient pour plus de la moitié d'activités de services¹². De plus, les coûts salariaux unitaires de la seule industrie sont susceptibles d'être affectés par un biais de sélection dans la mesure où, faute d'une compétitivité suffisante, certains producteurs disparaissent, ne laissant subsister que les plus performants. Étant donné l'évolution rapide du périmètre de l'industrie dans plusieurs pays, ce biais pourrait être non négligeable sur la période étudiée.

Nous traitons séparément la période qui a précédé la crise (1999-2007) et celle qui l'a suivie (2007-2013). Sur aucune de ces deux périodes, le taux de croissance des exportations des différents membres de la zone euro n'apparaît significativement corrélé à l'évolution relative de leurs coûts salariaux unitaires (CSU). Autrement dit, la compétitivité-coût, ainsi mesurée, explique mal les performances commerciales (graphique 1). Notons que si on limite l'analyse au seul commerce de biens, le taux de croissance des exportations apparaît négativement corrélé aux CSU, mais d'une façon peu significative statistiquement entre 1999 et 2007, et non significative sur la seconde période (voir Annexe).

Cette faible corrélation, en particulier pour la période récente, peut s'expliquer par l'importance d'un facteur non intégré dans une relation uniquement centrée sur la compétitivité-coût : la capacité d'offre de l'économie. La croissance augmente en effet le nombre de variétés de produits que l'économie est capable d'offrir (que ce soit par l'intermédiaire du nombre d'entreprises ou de la diversité de leur offre), ce qui, toutes choses égales par ailleurs, soutient les exportations¹³. D'ailleurs, à long terme,

Graphique 1 – Variations de la compétitivité-coût et des exportations de biens et services – 12 pays de la zone euro en % annuel moyen



Note : Seuls les 11 pays fondateurs de l'UEM et la Grèce sont inclus dans l'échantillon. Les 6 autres membres de la zone euro ayant adhéré nettement plus tard ne sont pas pris en compte. En abscisse, « CSU relatifs » se réfère au taux de change effectif réel, déflaté par les coûts salariaux unitaires, mesure de la compétitivité-coût.
Source : Calculs des auteurs à partir de la base AMECO.

7. P. Askenazy (2012), « Un choc de compétitivité en baissant le coût du travail ? Un scénario bancal qui évince des pistes alternatives », *Document de travail du CEPREMAP*, n° 12.08.

8. M. Cardoso, M. Correa-López & R. Domenech (2012), « Export shares, price competitiveness and the 'Spanish paradox' », *VoxEU.org*, 24 novembre.

9. A. Tiffin (2014), « European Productivity, Innovation and Competitiveness: The Case of Italy », *IMF Working Paper* 14/79.

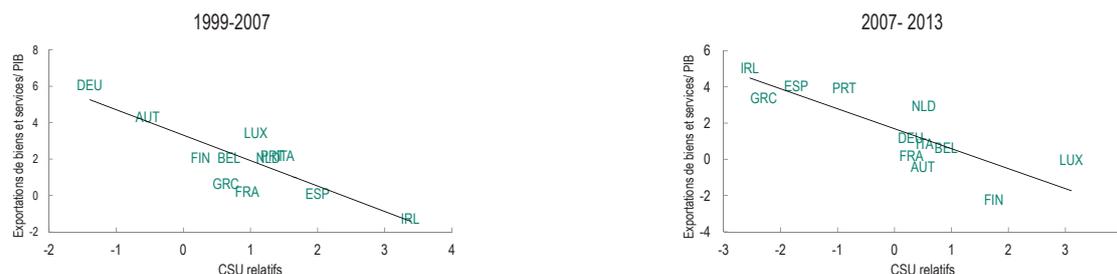
10. Z. Darvas (2012), « Compositional effects on productivity, labour cost and export adjustments », *Bruegel Policy Contribution* 2012/11. L'indicateur de coût du travail utilisé dans ce cas est modifié pour tenir compte d'effets de composition.

11. Il est fait l'hypothèse que les revenus des travailleurs indépendants évoluent au même rythme que les salaires moyens et donc que les coûts salariaux unitaires sont une bonne approximation des coûts unitaires du travail sur la période étudiée.

12. Voir par exemple FMI (2014), « Selected Issues – France », *IMF Country Report*, n° 14/183.

13. Voir par exemple J.E. Gagnon (2007), « Productive Capacity, Product Varieties, and the Elasticities Approach to the Trade Balance », *Review of International Economics* 15(4), 639-659. Une autre façon d'appréhender ce même lien passe par les prix : les approches comptables ne correspondent pas aux « vrais » déflateurs, cohérents avec les préférences des consommateurs, parce qu'ils ne prennent pas en compte l'effet de la variation du nombre de variétés offertes, si bien qu'ils surestiment l'augmentation des prix des pays en croissance (C. Broda & D. E. Weinstein (2006), « Globalization and the Gains from Variety », *The Quarterly Journal of Economics* 121(2), 541-585).

Graphique 2 – Variations de la compétitivité-coût et des exportations de biens et services rapportées au PIB – 12 pays de la zone euro en % annuel moyen



Source : Calculs des auteurs à partir de la base AMECO.

les exportations ont tendance à croître à un rythme proche de celui du PIB ; les estimations gravitaires qui incluent le PIB du pays exportateur parmi les déterminants des flux commerciaux indiquent une élasticité des exportations au PIB proche de l'unité (légèrement inférieure). Dans le cas européen, la crise récente s'est accompagnée d'évolutions heurtées de la capacité d'offre de nombreux pays. La prise en compte de cet aspect apparaît donc nécessaire. Une première façon de le faire est d'analyser la corrélation entre la compétitivité-coût et le ratio exportations / PIB. La corrélation négative apparaît alors significative pour chacune des deux sous-périodes, et stable entre elles (graphique 2). Une limite de cette approche est néanmoins qu'un changement dans le ratio exportations / PIB peut provenir aussi bien du numérateur que du dénominateur et qu'un choc affectant simultanément le PIB et la compétitivité-coût pourrait introduire un biais significatif. Afin de prendre en compte séparément ces deux éléments, nous réalisons une estimation linéaire simple des exportations de biens et services, incluant les coûts salariaux et le PIB comme facteurs explicatifs. En dépit de son caractère rudimentaire, cette estimation peut être justifiée par un modèle de gravité¹⁴. Ses résultats sont cohérents avec ceux de la corrélation précédente : le coefficient du PIB est proche de l'unité sur les deux périodes, et l'élasticité par rapport aux coûts salariaux unitaires est comprise entre - 1 et - 1,4¹⁵. Ces deux facteurs expliquent,

ensemble, une part substantielle des différences de performance entre les pays de la zone euro (62 % sur la première période ; 36 % sur la seconde). Ces régressions font apparaître une performance de la France inférieure à celle de ses partenaires de la zone euro, mais le faible nombre d'observations ne permet pas de considérer les chiffres obtenus comme une estimation précise de cet écart de performance.

Les coûts salariaux unitaires peuvent être influencés par les politiques publiques, comme le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) et le Pacte de responsabilité visent à le faire. Il faut cependant souligner qu'ils ne constituent pas directement un instrument de la politique économique, leur dynamique étant fortement conditionnée par les conditions du marché du travail ou de l'immobilier, par exemple. Le constat présenté ici ne préjuge donc pas des réponses de politique économique. Il montre cependant le rôle joué au sein de la zone euro par les évolutions contrastées de coûts, qui constituent une explication partielle mais importante de la sous-performance française à l'exportation.

Matthieu Bussière*, Guillaume Gaulier* & Sébastien Jean
beatrice.postec@cepii.fr

14. Un modèle de gravité, écrit en variations logarithmiques de manière à éliminer les déterminants invariants dans le temps et de permettre une agrégation au niveau des pays exportateurs, explique la croissance des exportations de chaque pays par un facteur d'offre et un facteur de demande. Sous l'hypothèse que ce dernier est, en évolution, similaire dans tous les pays de la zone euro et que les facteurs d'offre peuvent être approximés par les PIB courants et les CSU des pays exportateurs, on obtient une forme du type de celle estimée ici.

15. Il faut néanmoins garder à l'esprit que ni le PIB ni les coûts salariaux unitaires ne sont des variables exogènes ; des chocs de demande, par exemple liés au secteur de la construction, peuvent les affecter simultanément (cf. G. Gaulier & V. Vicard (2012), « Évolution des déséquilibres courants dans la zone euro : choc de compétitivité ou choc de demande ? », Bulletin de la Banque de France, 189, 47-64).

Les résultats détaillés sont présentés en Annexe, y compris une extension à l'ensemble des pays de l'OCDE, donnant des résultats cohérents avec ceux présentés ici, avec toutefois une élasticité des exportations aux coûts salariaux unitaires moindre.

* Matthieu Bussière est directeur adjoint à la Banque de France, Guillaume Gaulier est chef du service d'étude sur la compétitivité et les échanges extérieurs à la Banque de France. Les idées exposées dans ce document reflètent l'opinion personnelle des auteurs et n'expriment pas nécessairement la position de la Banque de France. Les auteurs remercient Muriel Métails et Valérie Vogel pour leur excellent travail d'assistance.

La Lettre du



© CEPII, PARIS, 2014

RÉDACTION :
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales
113, rue de Grenelle
75700 Paris SP 07

Tél. : 01 53 68 55 00

www.cepii.fr

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Sébastien Jean

RÉDACTION EN CHEF :
Agnès Chevallier & Sophie Piton

REALISATION :
Laure Boivin

DIFFUSION :
DILA
Direction de l'information
légal et administrative

ABONNEMENT (11 numéros)
France 60 € TTC
Europe 62 € TTC
DOM-TOM (HT, avion éco.) 60,80 € HT
Autres pays (HT, avion éco.) 61,90 € HT
Supl. avion rapide 0,90 €

Adresser votre commande à :
Direction de l'information légale
et administrative (DILA)
23, rue d'Estrées - 75345 Paris cedex 07
commande@ladocumentationfrancaise.fr
Tél. : 01 40 15 70 01

ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD

Décembre 2014
Imprimé en France par la DSAF
Pôle conception graphique-fabrication

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

RECHERCHE ET EXPERTISE
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

