

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Bertrand Marc
Bruno Patier

**Département de la
conjoncture**

*L*a balance commerciale de la France s'est érodée depuis 2000. Le déficit des échanges de biens se chiffre à 2,1 % du PIB à l'été 2016 contre 0,6 % en 2000. Il s'est surtout creusé entre 2000 et 2010, et s'est ensuite globalement stabilisé.

Cette érosion s'explique d'abord par des pertes de parts de marché des exportations françaises. La France a beau être encore cinquième exportateur mondial depuis 2004, ses exportations de biens manufacturés sont tombées de 5,1 % du commerce mondial à 3,1 % en 2015. Cette perte de 2,0 points est surtout marquée jusqu'en 2010, puis la France a peu ou prou maintenu sa part de marché globale.

La première cause du recul des positions françaises est la part croissante des économies émergentes, notamment de la Chine, dans les exportations mondiales. L'essor des économies émergentes dans le commerce mondial a affecté tous les pays avancés mais la France a perdu plus de parts de marché que ses principaux partenaires de la zone euro. Dans la diminution de 2,0 points de la part de marché globale de la France, deux mouvements se conjuguent : d'une part, une perte sur chacun des grands marchés, que ce soit la zone euro, le reste de l'Union européenne ou le reste du monde ; d'autre part, un effet de structure, qui traduit surtout une orientation géographique défavorable puisque la région vers laquelle elle est naturellement plus tournée, la zone euro, est aussi la région la moins dynamique.

La baisse des parts de marché résulte davantage de mauvaises performances à l'exportation sur les différents marchés que d'une mauvaise orientation géographique. Pour comprendre cette contre-performance à l'exportation, la modélisation des exportations retenue ici distingue l'Union européenne du reste du monde. Il ressort que pour les ventes à destination de l'Union européenne, la baisse de performance à l'exportation de la France entre 2000 et 2010 provient surtout du poids croissant des pays émergents et d'un coût salarial plus dynamique en France que dans le reste de la zone euro. La légère amélioration des performances à l'exportation depuis lors résulte d'un petit regain de compétitivité-coût et d'une dépréciation de l'euro. Pour les ventes vers les pays tiers, les principaux déterminants de la baisse de performance en quinze ans sont la hausse de la part des émergents et le taux de change effectif réel de l'euro. La moindre fragmentation des chaînes de valeur ajoutées du commerce extérieur français n'explique qu'une faible partie des mauvaises performances à l'exportation.

Pour les trimestres à venir, l'accélération attendue de la demande mondiale adressée à la France augure d'un dynamisme maintenu des exportations vers l'Union européenne et d'une reprise vigoureuse vers les pays tiers.

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

La balance commerciale de la France s'est nettement érodée entre 2000 et 2010 et ne s'est qu'à peine redressée depuis lors

La balance commerciale de la France, définie comme la différence entre les exportations et les importations de biens en valeur, est passée de -0,6 point de PIB en 2000 à -2,7 points en 2010 (*graphique 1*). Elle s'est légèrement redressée depuis et se situe à -2,1 points de PIB au troisième trimestre 2016.

Cette amélioration récente provient surtout de la forte baisse du cours du pétrole depuis mi-2014, qui a allégé la facture énergétique de la France. Le solde commercial des seuls biens manufacturés, quant à lui, s'est dégradé entre 2000 (+0,8 point de PIB) et 2010 (-1,0 point de PIB) mais ne s'est pas redressé sur la période récente : il varie autour de -1 point de PIB depuis 2010 et se situe à -1,0 point au troisième trimestre 2016 (*encadré 1*).

Les entreprises françaises ont perdu des parts de marché à l'exportation depuis 2000

L'érosion de la balance commerciale depuis 2000 provient surtout des pertes de parts de marché des entreprises françaises à l'exportation. Leurs parts de marché pour les biens sont tombées de 5,1 % des échanges mondiaux en 2000 à 3,1 % en 2015 (*graphique 2*).

Cependant, nombre d'autres pays avancés ont également perdu des parts de marché, notamment la plupart des pays de l'Union européenne, et la France reste depuis 2004 le cinquième exportateur mondial, derrière l'Allemagne, les États-Unis, la Chine et le Japon, se classant en 2015 juste devant la Corée du Sud et le Royaume-Uni.

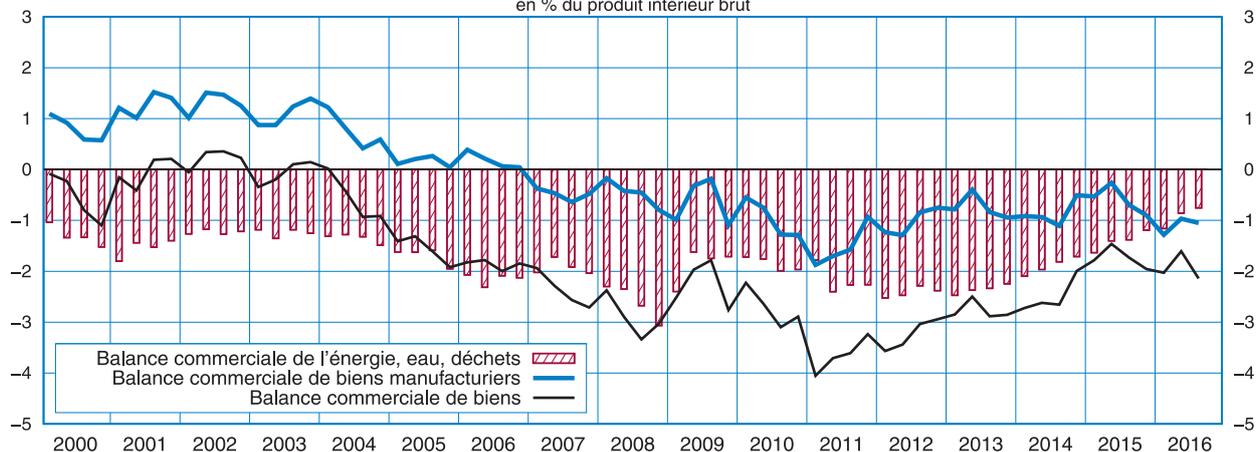
Les pays avancés ont perdu des parts de marché, notamment vis-à-vis de l'Asie émergente

Entre 2000 et 2015, les parts de marché à l'exportation des pays avancés ont reculé de 69,2 % à 54,9 %, au profit des économies émergentes, notamment asiatiques (*graphique 3* ; cf. *annexe 1* pour la définition des périmètres). Ainsi, si les exportations françaises avaient évolué comme celles de l'ensemble des pays avancés, leurs parts de marché seraient passées de 5,1 % en 2000 à 4,0 % en 2015. Autrement dit, une partie des pertes de parts de marché françaises s'explique par le rattrapage des économies émergentes et la forte croissance de leurs exportations.

Entre 2000 et 2015, les économies émergentes se sont en effet progressivement insérées dans le tissu économique mondial. La Chine en particulier a gagné régulièrement des parts de marché depuis son entrée dans l'Organisation mondiale du commerce (OMC) fin 2001 : en 2015, ses exportations représentent 13,8 % des exportations mondiales, environ 3,5 fois plus qu'en 2000 (3,9 %). L'élargissement de l'Union européenne aux pays d'Europe centrale et orientale (PECO) en 2004 a également participé à ce mouvement d'ensemble. Ailleurs dans le monde, des zones de libre échange se sont créées ou étendues : Asean Free Trade Area (AFTA) pour

1 - Balance commerciale de la France

en % du produit intérieur brut



Source : Insee, comptes nationaux trimestriels, données CVS-CJO en valeur, en base 2010

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

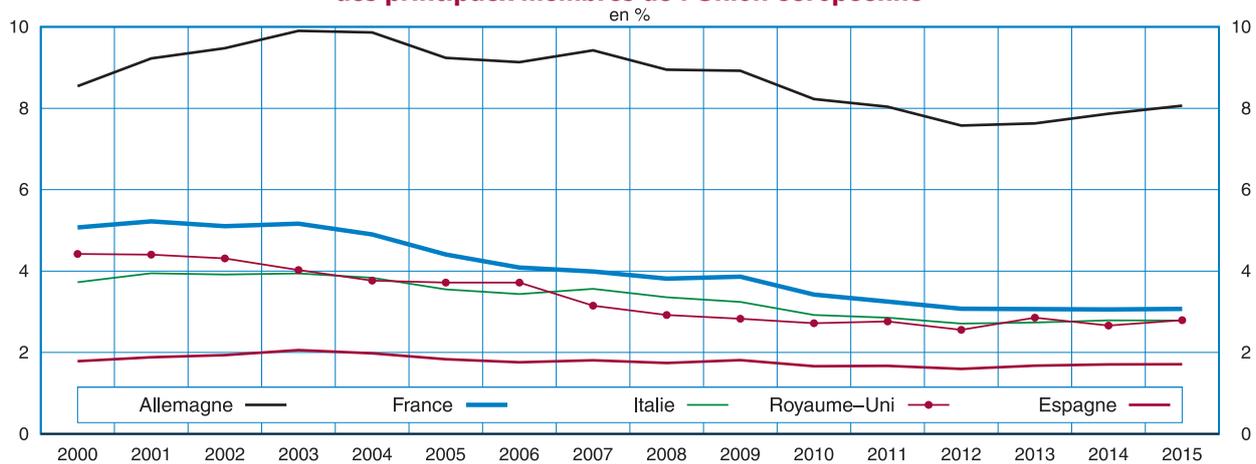
l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (Asean), entrée en vigueur en 2003, et élargissements successifs du Mercosur dans les années 2000. Au total, les économies émergentes ont fortement accru leurs parts de marché dans les échanges mondiaux, de 30,8 % en 2000 à 45,1 % en 2015.

La baisse des parts de marché de la France provient d'une moindre performance à l'exportation plus que de l'orientation géographique de ses ventes

La France a plus perdu que les autres pays de la zone euro

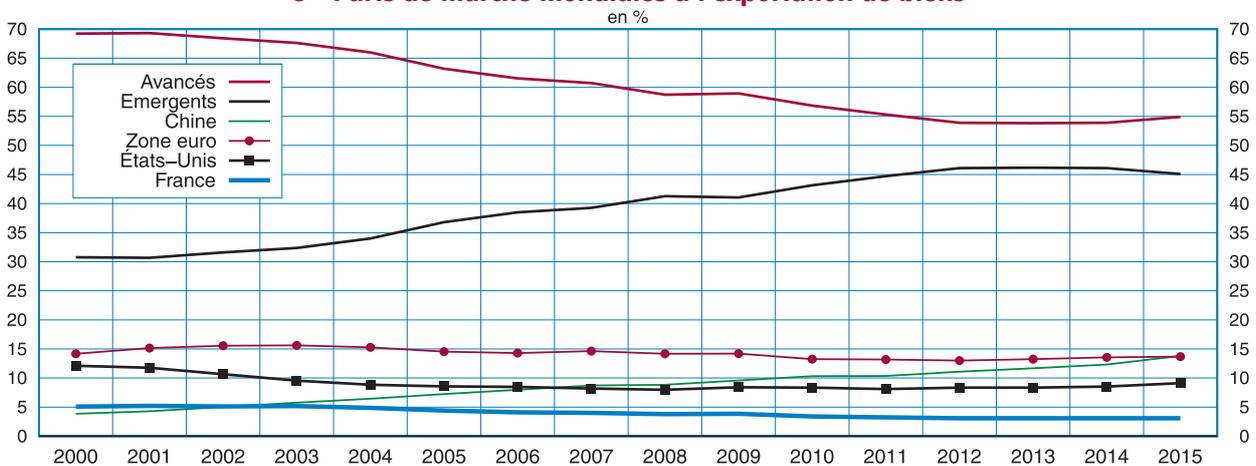
La France a davantage perdu de parts de marché de 2000 à 2015 (-2,0 points) que d'autres économies avancées. Parmi les grands exportateurs européens, seul le Royaume-Uni en a perdu avec une ampleur de même ordre de grandeur (-1,6 point), mais les parts de marché des exportations françaises ont bien plus reculé que celles des exportations italiennes (-1,0 point), allemandes (-0,5 point) ou espagnoles (-0,1 point). De fait, les autres grands pays de la zone euro ont une balance commerciale aujourd'hui excédentaire.

2 - Parts de marché mondiales à l'exportation de biens en valeur des principaux membres de l'Union européenne



Source : OMC à partir des données douanières en valeur

3 - Parts de marché mondiales à l'exportation de biens



Sources : OMC à partir des données douanières en valeur, calculs Insee

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

La France a perdu des parts sur chacun des grands marchés

Si on distingue les trois grands marchés (zone euro, Union européenne hors zone euro, reste du monde), les exportations françaises vers ces marchés contribuent toutes négativement à la baisse d'ensemble de 2,0 points de la part de marché globale (*tableau 1* et *annexe 2*). La France perd des parts de marché sur chacun de ces marchés, avec d'ailleurs des contributions assez homogènes : -0,6 point vers la zone euro, -0,4 point vers le reste de l'Union européenne et -0,6 point vers le reste du monde, soit une contribution cumulée de -1,6 point. De surcroît, elle pâtit d'une orientation géographique défavorable (contribuant au total pour -0,4 point) puisque le marché sur lequel elle est naturellement la plus tournée, la zone euro, est aussi le moins dynamique. En outre, l'effet de dynamisme des échanges vers les pays tiers ne compense pas la perte de part de marché sur ces destinations — ce qui fait que même la contribution de ce marché est globalement négative (-0,3 point).

Comparativement, les exportations allemandes, espagnoles ou italiennes vers ces pays tiers n'ont pas pesé dans le recul de leurs parts de marché mondial. En ce qui concerne l'Allemagne, l'ouverture des pays d'Europe centrale et orientale a probablement davantage profité à ses exportateurs qu'aux exportateurs français.

Plus généralement, les exportations allemandes ont gagné des parts et les exportations espagnoles les ont conservées sur chacun de ces marchés. Pour l'Allemagne et l'Espagne, la baisse d'ensemble ne résulte que d'un effet de structure, le moindre poids du marché européen dans les échanges mondiaux. Comme pour les exportations françaises, les exportations italiennes ont perdu des parts sur chacun des grands marchés, mais de façon moins prononcée, si bien qu'au total leur perte depuis 2000 est moitié moindre.

Par rapport aux autres membres de la zone euro, les exportations françaises ont perdu des parts vers tous les marchés

À un niveau plus fin, les exportations françaises ont perdu des parts de marché par rapport aux autres États membres de la zone euro sur chacune des zones géographiques depuis 2000 (*graphique 4*), mais ces pertes ne sont pas uniformes. En quinze ans, les exportations françaises ont plus résisté en Asie (-1,2 point depuis 2000) que dans la zone euro (-3,0 points) ; le recul est encore plus important sur le reste de l'Union européenne (-5,1 points) ou sur le marché nord américain (Aléna, -4,5 points). La part de marché dans les pays de l'OPEP a la spécificité d'avoir baissé brusquement en 2012, dans le contexte des sanctions à l'encontre de l'Iran.

Tableau 1 - Variations des parts de marché d'exportations, contributions par zone géographique destinatrice
en points

de 2000 à 2015	France	Allemagne	Italie	Espagne
Contribution vers la zone euro	-1,4	-1,2	-0,9	-0,4
dont effet variation de part de marché dans la zone	-0,6	0,1	-0,2	0,1
dont effet variation du poids de la zone dans la commerce mondial	-0,8	-1,3	-0,6	-0,5
Contribution vers Union européenne hors zone euro	-0,4	0,1	-0,1	0,0
dont effet variation de part de marché dans la zone	-0,4	0,2	-0,1	0,0
dont effet variation du poids de la zone dans le commerce mondial	0,0	-0,1	0,0	0,0
Contribution vers pays tiers	-0,3	0,6	0,0	0,3
dont effet variation de part de marché dans la zone	-0,6	0,2	-0,3	0,1
dont effet variation du poids de la zone dans le commerce mondial	0,3	0,4	0,3	0,3
Perte de parts de marché totale	-2,0	-0,5	-1,0	-0,1

Lecture : entre 2000 et 2015, les exportations françaises ont perdu 2,0 points de part de marché mondial, les ventes sur la zone euro y contribuant pour -1,4 point ; cette contribution se décompose en un effet lié aux pertes de parts de marché dans la zone d'une part et un effet de structure dû au fait que la zone euro a perdu du poids dans les échanges mondiaux d'autre part (*annexe 2*).

Sources : données de l'OMC à partir des données douanières, calculs Insee

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

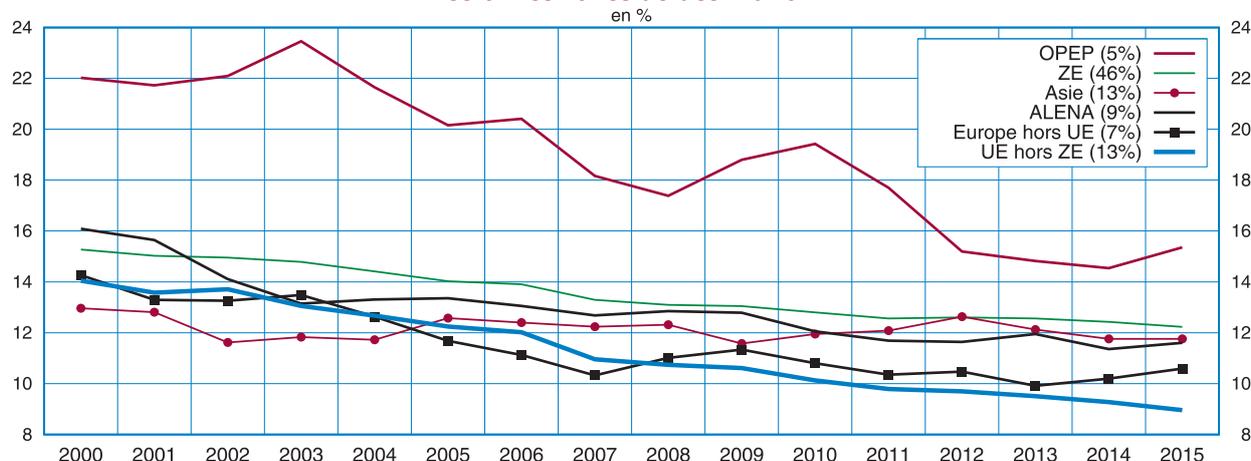
Les parts de marché ont surtout baissé entre 2000 et 2010

La baisse des parts de marché des exportations françaises se concentre sur certains produits

Comme le solde commercial, les parts de marché ont surtout diminué de 2000 à 2010, pour la France comme pour ses principaux partenaires européens (tableau 2). Depuis, les parts se sont stabilisées ou presque pour l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie ; de leur côté, les pertes françaises se sont atténuées.

Les données de la Cnucead (annexe 1), disponibles sur une période plus courte, permettent de préciser sur quels produits le recul se concentre : de 2001 à 2014, la baisse de 1,7 point des parts de marché des exportations françaises provient surtout des véhicules automobiles (contribution à hauteur de -0,4 point à la perte totale), des machines et autres biens d'équipements (-0,3 point) et des réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques (-0,3 point). Ces trois postes de l'industrie manufacturière pesaient pour 40 % des exportations françaises mais expliquent près des deux tiers de la perte globale de parts de marché entre 2001 et 2014 (tableau 3).

4 - Parts de marché des exportations françaises relativement à la zone euro selon les zones de destination



Note : la part sur le marché d'un ensemble de pays est ici définie comme le ratio des exportations françaises de biens vers ces pays sur les importations de biens totales de ces pays depuis la zone euro.
Lecture : en 2000, la part de marché des exportations françaises relativement à la zone euro sur le marché des pays de l'OPEP était de 22,0 % ; elle est passée à 15,4 % en 2015.

Source : OMC à partir des données douanières

Tableau 2 - Variations des parts de marché d'exportations par sous-période

	en points			
	France	Allemagne	Italie	Espagne
2000 à 2010	-1,7	-0,4	-0,9	-0,1
2010 à 2015	-0,3	-0,1	-0,1	0,0
2000 à 2015	-2,0	-0,5	-1,0	-0,1

Sources : données de l'OMC à partir des données douanières, calculs Insee

Tableau 3 - Variations des parts de marché d'exportations par produit entre 2001 et 2014

en points	
Évolution de la part des exportations françaises dans le monde	-1,7
dont principales contributions négatives (<-0,1 point)	
Automobile (13 % des exportations françaises en 2001)	-0,4
Machines, appareils et matériels électriques (12 % en 2001)	-0,3
Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques (13 % en 2001)	-0,3
Produits chimiques organiques (3 % en 2001)	-0,1
Papiers et cartons (2 % en 2001)	-0,1
dont principales contributions positives (>+0,1 point)	
Aéronautique et spatial (6 % en 2001)	0,1

Sources : données de la Cnucead à partir des données douanières, calculs Insee

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

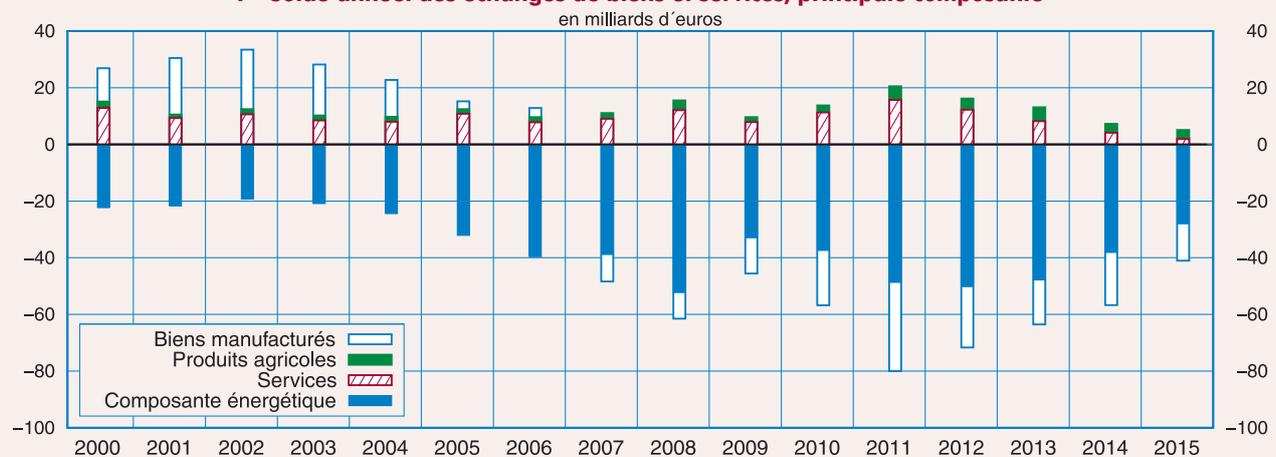
Encadré 1 - La spécificité des échanges de services

Le champ des produits considérés se limite aux seuls biens

Le champ des produits échangés considérés dans cette étude se limite aux seuls biens pour les comparaisons internationales de parts de marché et aux seuls biens manufacturés pour les estimations de performances à l'exportation et les modélisations économétriques. Les biens manufacturés représentent en 2015 respectivement 69 % des exportations, 68 % des importations, et une grande partie des fluctuations de la balance commerciale d'ensemble (*graphique 1*). De son côté, la composante énergétique est très liée aux fluctuations du prix du pétrole et ne répond pas aux mêmes déterminants que le reste des biens. Il en est de même des produits agricoles dont la balance commerciale est excédentaire mais dont les déterminants apparaissent spécifiques car très liés aux conditions climatiques.

Par ailleurs, les échanges de services sont peu liés au cycle économique et les comparaisons internationales concernant ces types d'échanges sont fragiles, ce pour quoi les échanges de services ont été exclus du champ.

1 - Solde annuel des échanges de biens et services, principale composante



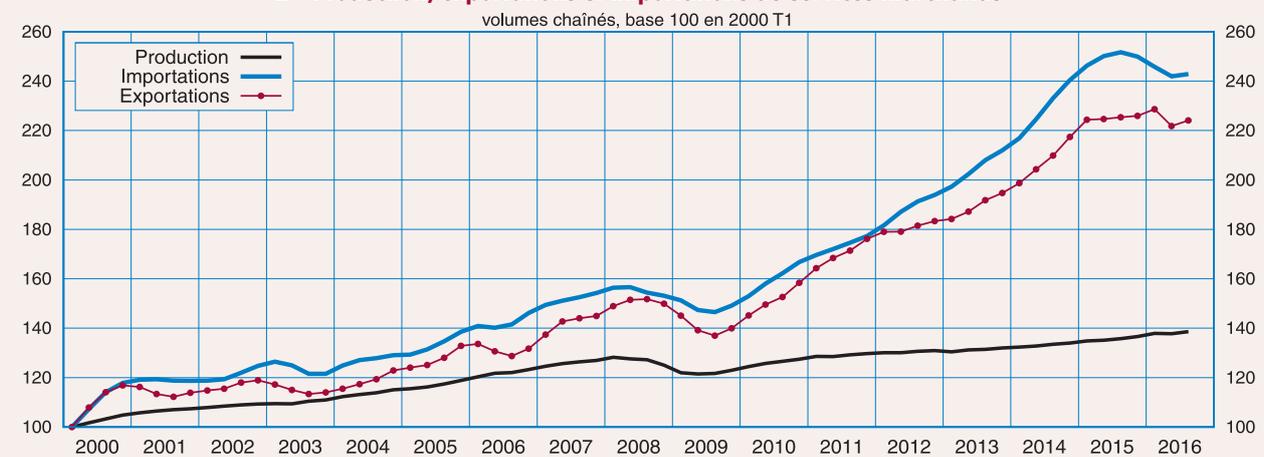
Source : Insee, comptes nationaux, en valeur, base 2010

La croissance des échanges de services est peu liée au cycle économique

Les échanges de services mesurés dans les comptes nationaux français proviennent pour l'essentiel des données de la balance des paiements, produites par la Banque de France. Ces échanges affichent une très forte hausse au cours des quinze dernières années : les exportations et les importations de services en volume ont plus que doublé entre 2000 et 2015, alors que la production de services marchands n'a augmenté que de 40 % sur la même période (*graphique 2*).

Surtout, la crise de 2008-2009 marque une rupture : alors que les exportations progressaient en moyenne 1,5 fois plus vite que la production de 2000 à 2009, elles augmentent près de 5 fois plus vite depuis 2010. Enfin leur inflexion à la baisse depuis 2015 ne semble pas avoir d'écho dans l'évolution de l'activité des services marchands.

2 - Production, exportations et importations de services marchands

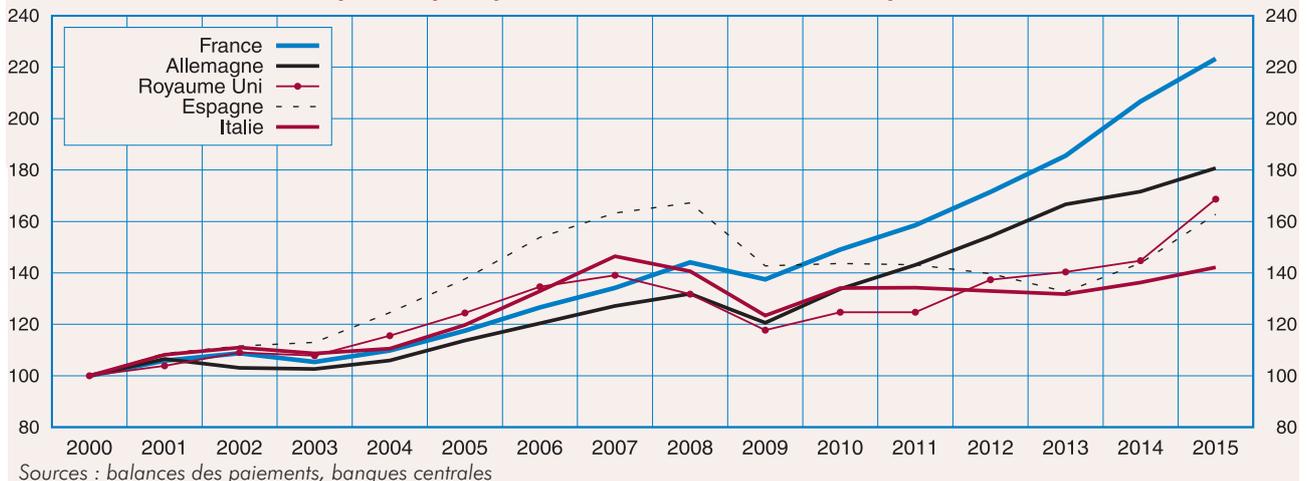


Source : Insee, comptes nationaux trimestriels, base 2010

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

La comparaison internationale des données annuelles de balances des paiements indique que les importations allemandes et britanniques ont également vivement augmenté depuis 2010 (graphique 3). ■

3 - Importations annuelles de services dans la balance des paiements pour les principaux États membres de l'Union européenne



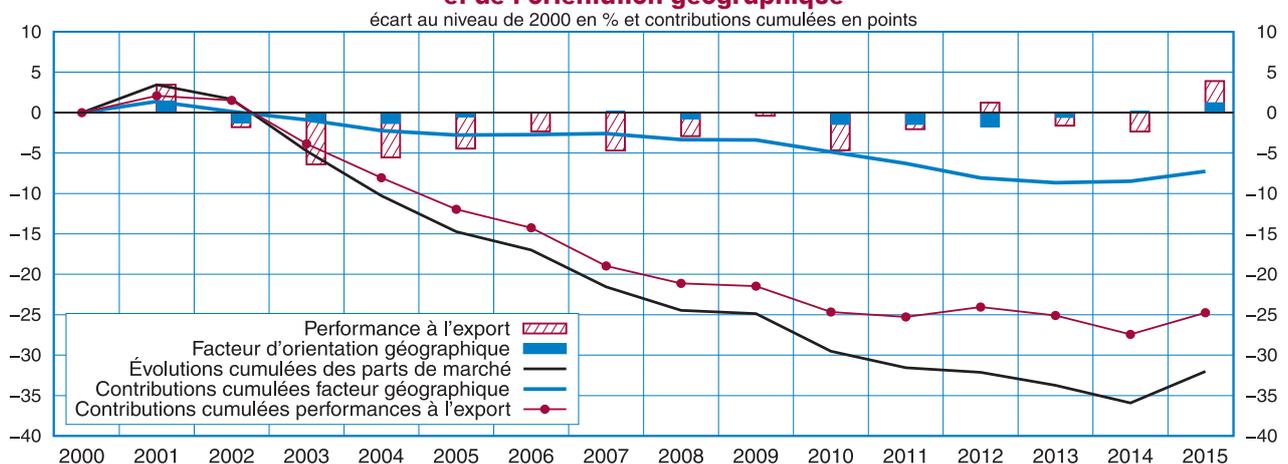
Les baisses de parts de marché depuis 2010 proviennent surtout d'un effet volume

Le recul des parts de marché en volume résulte davantage de mauvaises performances à l'exportation que d'une mauvaise orientation géographique

La baisse des parts de marché des exportations françaises en valeur entre 2000 et 2015 reflète à la fois des fluctuations des volumes échangés et des variations relatives de prix. En volume, les parts de marché des exportations françaises ont également nettement diminué entre 2000 et 2015, quoiqu'un peu plus modérément qu'en valeur (annexe 2).

Dans l'évolution en volume des parts de marché françaises dans le monde on peut distinguer un facteur d'orientation géographique des exportations (graphique 5 et annexe 2). Ce terme se mesure comme l'écart d'évolution de la demande mondiale adressée aux exportateurs français (soit les exportations françaises si la part de marché chez chacun des partenaires restait constante par rapport à l'année précédente) et celle du commerce mondial. La performance à l'exportation est le facteur résiduel de l'évolution des parts de marché en volume, une fois retiré l'effet de l'orientation géographique des exportations.

5 - Évolution en volume des parts de marché, contributions de la performance à l'exportation et de l'orientation géographique



Champ : biens manufacturés

Sources : Insee, comptes nationaux en volume chaînés base 2010, DG Trésor (demande mondiale et commerce mondial)

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

De 2000 à 2010, les mauvaises performances à l'exportation ont nettement contribué aux fortes pertes de parts de marché de la France, puis elles ont été globalement neutres jusqu'en 2015. En revanche, l'orientation géographique a peu contribué à la baisse des parts de marché depuis 2000, quoique de façon plus marquée à partir de 2010. Ce constat corrobore des analyses microéconomiques (Fontagné, Gaullier, 2009) et macroéconomiques (Bas et al., 2015) selon lesquelles le positionnement géographique des exportations françaises n'en explique guère le recul. Comprendre les pertes de parts de marché depuis 2000 revient alors à analyser la dynamique des performances à l'exportation, qui sont corrigées des effets de change, des prix des matières premières et de l'orientation géographique. Deux sous-périodes se distinguent clairement : une chute des performances à l'exportation de 2000 à 2010 (-25 %) puis une quasi-stabilisation de 2011 à 2015.

Depuis 2010, les performances à l'exportation se sont plus dégradées sur le marché extra-européen

Entre 2000 et 2010, les pertes de performances ont été globalement parallèles sur le marché européen et en dehors de l'Union européenne. En revanche, la timide amélioration depuis 2010 tient surtout à de meilleures performances sur le marché européen alors que les performances hors de l'Union européenne ont continué de se dégrader (graphique 6).

Des équations d'exportations par zone pour comprendre la baisse des performances à l'exportation depuis 2000

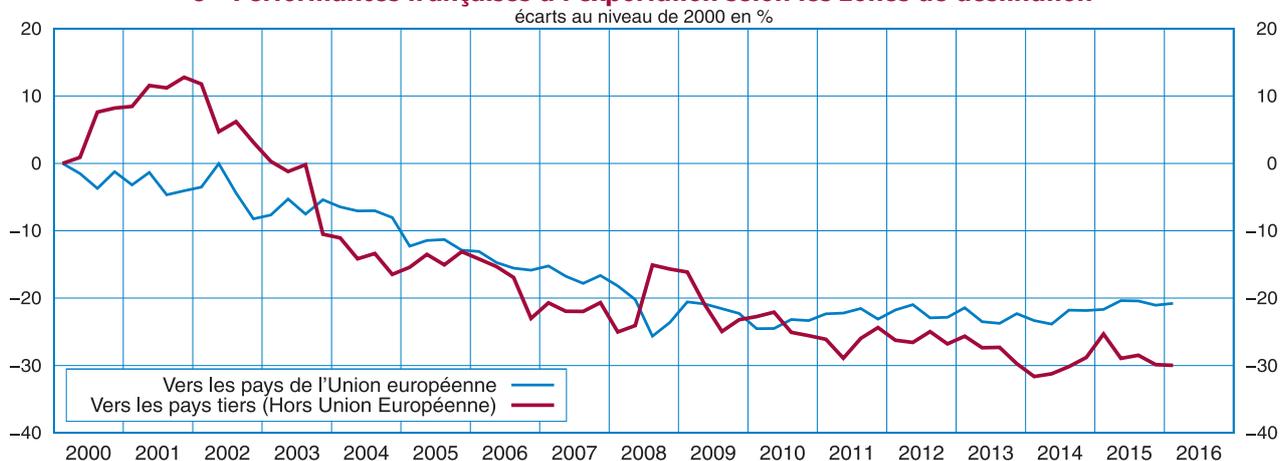
Des modélisations par grande zone géographique pour affiner le diagnostic

Les déterminants usuellement retenus pour analyser et prévoir à court terme les exportations d'un pays sont principalement la demande mondiale qui lui est adressée et des variables de compétitivité-prix ou de compétitivité-coût. Des modélisations retiennent également des événements modifiant l'équilibre du commerce mondial, comme l'irruption des économies émergentes. Si ces événements sont communs à tous les marchés concernés, ils n'ont pas nécessairement joué avec la même intensité dans les différentes zones. Pour affiner le diagnostic, deux modélisations économétriques distinguent ici la destination des exportations (annexe 3) : d'une part les pays de l'Union européenne (environ deux tiers des exportations totales de la France), d'autre part le reste du monde.

Après avoir rogné sur leurs marges, les entreprises exportatrices françaises les ont reconstituées depuis 2010

Une diminution des prix des exportations permet d'augmenter le volume des exportations ou de faire entrer de nouveaux acteurs sur les marchés à l'exportation. La compétitivité-prix de la France est souvent mesurée par des indicateurs rapportant les prix des exportations aux prix des pays concurrents sur les marchés étrangers. On peut ainsi décomposer l'évolution des prix relatifs entre le taux de change, les coûts relatifs (notamment les coûts salariaux) et l'effort de marge des entreprises. Dans le cas français, une telle décomposition met en lumière l'existence de comportements de marge de 2000 à 2010 : les

6 - Performances françaises à l'exportation selon les zones de destination



Lecture : entre 2000 et 2015, les performances à l'exportation des exportations françaises ont reculé de 21 % sur le marché de l'Union européenne et de 29 % sur les pays extra-européens.

Champ : biens manufacturés

Sources : Insee, comptes nationaux trimestriels base 2010 (exportations par zones), DG Trésor (demande mondiale et commerce mondial)

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Plus que les prix, les coûts relatifs reflètent l'environnement économique des entreprises

Selon les produits, prix ou coûts déterminent la dynamique de part de marché

Plusieurs variables de compétitivité-prix ou de compétitivité-coût sont testées

entreprises ont limité l'effet de l'appréciation de l'euro et de la hausse des coûts sur leur prix de vente en rognant sur leurs marges ; à l'inverse depuis 2015 elles ont plutôt utilisé la dépréciation de l'euro, la baisse du coût du travail et la baisse des prix des matières premières pour les reconstituer (graphique 7).

Les prix relatifs des exportations ne mesurent que les prix des entreprises qui réussissent à exporter. Cependant les coûts relatifs reflètent mieux l'environnement économique des entreprises. D'une part, dans de grands groupes mondialisés, la décision d'implantation d'une chaîne de production ne dépend pas du prix final, mais plutôt de l'environnement économique, et notamment du coût, relativement à la productivité. D'autre part, pour une entreprise exportatrice qui doit s'adapter aux prix du marché (« price taker »), toute baisse des prix est subie, au détriment de ses marges si ses coûts ne baissent pas d'autant, ou si la productivité n'augmente pas pour compenser : or une réduction des marges prolongée peut nuire à sa capacité d'investissement et donc à sa compétitivité future.

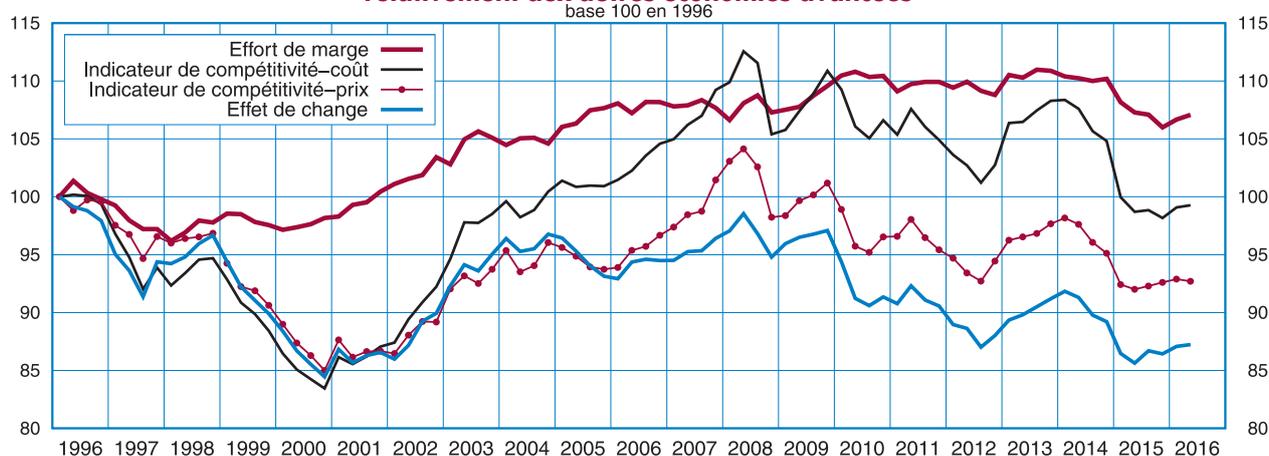
Selon les produits, ce sont plutôt les prix relatifs ou plutôt les coûts relatifs qui déterminent principalement les dynamiques de part de marché. Le marché de l'aéronautique, par exemple, est dominé par deux acteurs, l'un américain, l'autre européen, qui produisent chacun l'essentiel de leur production sur leur territoire ; on s'attend donc à ce que les performances à l'exportation dépendent surtout des prix relatifs, et notamment des fluctuations du change. À l'inverse, dans l'automobile, où les firmes disposent d'implantations dans de nombreux pays et peuvent plus facilement réaffecter la production, les coûts relatifs de production sont supposés mieux déterminer le lieu de fabrication et donc les performances à l'exportation.

Pour distinguer ces facteurs dans la modélisation, plusieurs variables ont été testées : le taux de change effectif réel de la devise nationale (franc, puis euro), les prix relatifs des exportations issues des différents comptes nationaux, les coûts salariaux unitaires relatifs aux autres pays avancés (ou aux seuls autres pays de la zone euro) et des combinaisons de ces variables.

Sur les marchés extra-européens, la modélisation la plus satisfaisante est celle qui fait intervenir le seul taux de change. En revanche, sur le marché de l'Union européenne, une combinaison de deux variables est retenue : d'une part le taux de change effectif réel de l'euro qui capte l'intensité de la concurrence des pays qui ne partagent pas cette monnaie et d'autre part le coût salarial relatif vis-à-vis des pays de la zone.

S'agissant des indicateurs de prix relatifs, la fragilité des données internationales rend les estimations avec cette variable nettement moins performantes, au regard du taux de change effectif réel.

7 - Indicateurs de compétitivité, taux de change effectif et effort de marge des entreprises françaises relativement aux autres économies avancées



Note : les effets du CICE ont été intégrés dans le calcul des coûts salariaux français.

Lecture : depuis 2014, le taux de change effectif réel a diminué ; la baisse de l'indicateur de compétitivité-coût des entreprises françaises correspond à son amélioration ; ces deux indicateurs ont contribué à une amélioration de la compétitivité-prix, moins ample toutefois que celle de la compétitivité-coût car les entreprises ont moins réduit leurs marges qu'avant 2014.

Source : Insee, comptes nationaux trimestriels base 2010, OCDE

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Le taux de change explique une partie des pertes de parts de marché françaises entre 2000 et 2010, surtout sur le marché extra-européen

Les fluctuations de coûts relatifs expliquent aussi en partie le profil des performances à l'exportation

Le développement des économies émergentes explique la plus grande part des pertes de performance entre 2000 et 2015

Dans la littérature économique (Ducoudré et Heyer, 2014), les exportations françaises apparaissent sensibles aux fluctuations du taux de change effectif réel : l'élasticité médiane des premières au second ressort autour de 0,6. Dans les modélisations retenues ici, l'élasticité apparaît plus forte vers les marchés hors Union européenne (1,4) mais plus faible pour les expéditions vers l'Union européenne (0,3) : sur ce marché, le taux de change effectif réel contribue nettement moins aux évolutions des exportations que dans la modélisation vers les pays extra-européens puisque les exportateurs français sont en majorité en concurrence avec des pays partageant l'euro.

Avec la modélisation retenue sur le marché extra-européen, le taux de change a contribué à hauteur de -8 points aux pertes de part de marché entre 2000 et 2010 (tableau 4 et graphique 9). Depuis, l'euro s'est globalement déprécié, contribuant favorablement aux parts de marché (+9 points). Sur le marché de l'Union européenne, les contributions sont de plus faible ampleur : -1 point entre 2000 et 2010, +2 points après.

Outre l'effet change, les fluctuations des coûts relatifs vis-à-vis des autres pays de la zone euro contribuent aussi à la nette dégradation des parts de marché entre 2000 et 2010 puis à son léger redressement. En effet, sur la première période, les coûts salariaux français ont augmenté plus vite que ceux des partenaires de la zone, contribuant à hauteur de -12 points à la dégradation des performances sur ce marché. Depuis, les salaires ont nettement augmenté en Allemagne alors que plusieurs mesures abaissant le coût du travail ont été mises en œuvre en France : crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), Pacte de responsabilité et de solidarité (PRS) et prime à l'embauche dans le cadre du plan d'urgence pour l'emploi. Le coût salarial a ainsi relativement baissé en France et l'indicateur de compétitivité-coût s'est amélioré. Cette amélioration aurait été encore plus nette si les coûts salariaux n'avaient pas fortement baissé en Espagne. Dans la modélisation, la variable contribue à hauteur de +1 point aux performances à l'exportation sur le marché de l'Union européenne depuis 2010.

La contribution comptable de la part croissante des économies émergentes dans les échanges mondiaux aux moindres performances françaises peut être calculée en supposant une évolution des performances françaises comparable à celle de l'ensemble des économies avancées. La part des émergents en volume est mesurée en rapportant les exportations en volume des économies émergentes au commerce mondial (annexe 2). La contribution de cette variable est ainsi calculée ex ante, hors modèle, en prenant en compte la part des émergents sur chaque marché (54 % hors Union européenne et 24 % dans l'Union européenne en 2010 pour une part des échanges mondiaux de 44 %). Sur le marché de l'Union européenne, la contribution de la concurrence des émergents aux performances des exportations françaises est ainsi de -10 points (-7 points entre 2000 et 2010, -3 points depuis). Sur le marché extra-européen, le développement des économies émergentes a contribué pour -28 points entre 2000 et 2015 (-24 points entre 2000 et 2010, -5 points depuis) sur la perte totale de 29 %.

Tableau 4 - Contributions aux performances des exportations françaises, selon la période et la zone de destination

	2000-2015		2000-2010		2010-2015	
	Hors Union européenne	Union européenne	Hors Union européenne	Union européenne	Hors Union européenne	Union européenne
Parts des émergents	-28	-10	-24	-7	-5	-3
Taux de change effectif réel de l'euro	2	1	-8	-1	9	2
Coût salarial unitaire relatif à la zone euro		-11		-12		1
Résidu	-3	-1	8	-3	-10	2
Total	-29	-21	-24	-23	-6	2

Lecture : entre 2000 et 2010, les performances françaises à l'exportation ont reculé de 24 % sur le marché extra-européen ; la contribution économétrique de la part des émergents dans le commerce mondial y est de -23 points, celle du taux de change de l'euro -7 points.
Source : Insee

Encadré 2 - La compétitivité hors-prix, l'autre composante de la compétitivité

Dans les évolutions des exportations d'un pays, les déterminants autres que la demande mondiale qui lui est adressée et les prix sont regroupés sous le terme de « compétitivité hors-prix ». La littérature économique propose de nombreux facteurs de compétitivité hors-prix. Tout d'abord, l'environnement économique influe sur la capacité à innover ou exporter des entreprises. Entre autres, l'environnement législatif, le poids des normes ou encore la protection de la propriété intellectuelle peuvent faciliter ou au contraire entraver le processus de production ou d'exportation. Ensuite, les caractéristiques du bien ou du vendeur peuvent également jouer sur la décision d'achat : ainsi, la qualité, la gamme ou la renommée acquise ou supposée entrent en ligne de compte. Cette réputation peut être améliorée grâce à l'innovation, résultant notamment de la recherche-développement, mais aussi, par exemple, grâce à la qualité du service après-vente. De manière générale, la confiance instaurée avec les importateurs étrangers sur le long terme est favorable aux performances à l'exportation.

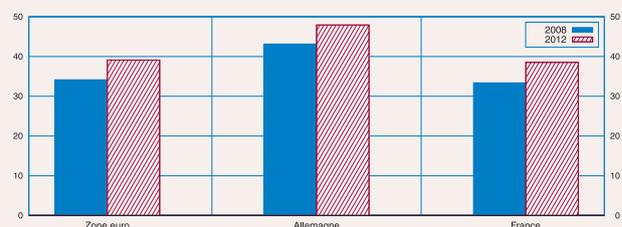
Toutefois, la compétitivité hors-prix est un concept difficilement quantifiable, puisqu'il concerne une multitude de facteurs distincts influant la décision d'achat non liée à la compétitivité-prix. De plus, l'impact d'une amélioration de la compétitivité hors-prix sur les exportations est probablement plus diffus dans le temps que celui d'une variation de prix.

Toutefois, plusieurs études concluent que la compétitivité hors-prix peut constituer un facteur important des différences de performances à l'exportation. D'après la Commission européenne (2010), la compétitivité-prix explique moins de 40 % de la variation des performances à l'exportation des pays de la zone euro sur la période 1998-2008. Selon le type, la gamme ou la qualité des biens échangés, l'élasticité-prix varie, c'est-à-dire que les quantités vendues sont plus ou moins affectées par une variation de prix. Sautard *et al.* (2014) proposent une méthode de classement des biens selon leur élasticité-prix : les biens de haute et très haute technologie (par exemple les produits de navigations maritime, spatiale ou aérienne) apparaissent les moins sensibles aux variations de prix, tandis que les biens tels que les meubles, le textile et les produits en matières plastiques sont classés comme étant les plus sensibles aux prix. Ils classent ensuite les pays selon leur positionnement sur les marchés des produits sensibles aux prix ou de haute technologie. La France fait partie des pays dont les exportations ne sont que moyennement sensibles aux prix. L'Hexagone est en effet à la fois présent sur des marchés de biens sensibles aux prix, où la compétitivité-prix est un déterminant important, mais aussi sur des marchés de haute technologie et de

produits de luxe, où les facteurs hors-prix sont prépondérants. En conséquence, le positionnement médian de la France met ses entreprises en concurrence sur les prix, par exemple avec l'Espagne, qui a drastiquement réduit son coût du travail au cours des années récentes, mais aussi sur le hors-prix, avec les pays dont les exportations sont les moins sensibles aux prix, comme la Suisse, le Japon ou l'Allemagne, dans des secteurs où les efforts de recherche et l'investissement productif sont indispensables. Pour Sautard *et al.* la détérioration de la balance commerciale française durant les années 2000 serait en grande partie imputable à des produits dont la composante prix est importante, et le bon positionnement de la France sur les biens pour lesquels la composante qualité prédomine n'aurait pas suffi à compenser ce recul.

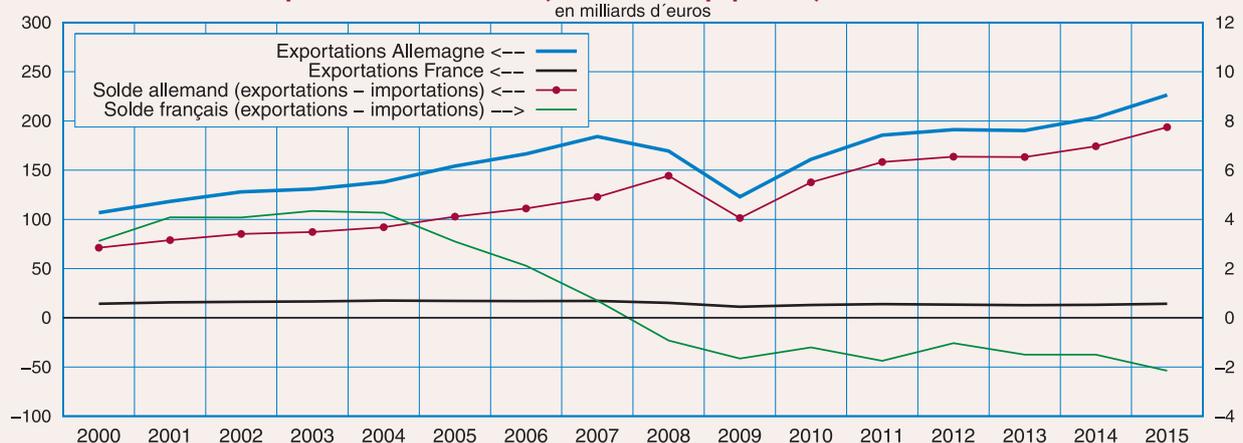
Ferrero *et al.* (2014) concluent que l'industrie française souffre d'un déficit de compétitivité hors-prix, au regard notamment de son homologue allemande dont le meilleur positionnement a contribué à une moindre vulnérabilité lors des phases d'appréciation de l'euro. La comparaison de l'industrie automobile entre la France et l'Allemagne peut illustrer ces différences de compétitivité hors-prix : alors que le coût horaire de la main-d'œuvre est plus élevé dans l'industrie automobile allemande que chez ses concurrents français (*graphique 1*), les exportations automobiles allemandes sont à la fois nettement plus élevées et bien plus dynamiques que les françaises entre 2000 et 2015 (*graphique 2*). Outre des différences de compétitivité hors-prix, d'autres facteurs que le seul coût du travail dans l'industrie ont pu contribuer, notamment des différences de dynamiques dans le coût des intrants. ■

1 - Coût horaire de la main-d'œuvre dans l'industrie automobile



Sources : enquête coût de la main-d'œuvre, Insee, Destatis

2 - Exportations automobiles (véhicules et équipement) en euros courants



Sources : données douanières françaises et allemandes

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

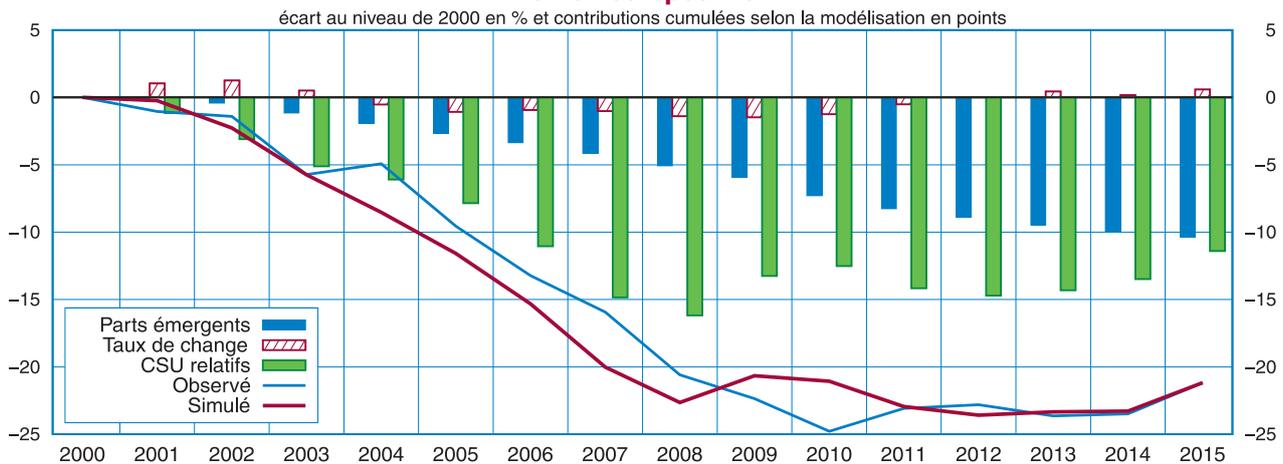
La modélisation rend bien compte du léger redressement des performances à l'exportation sur le marché européen depuis 2010...

...mais pas la nouvelle dégradation extra-européenne

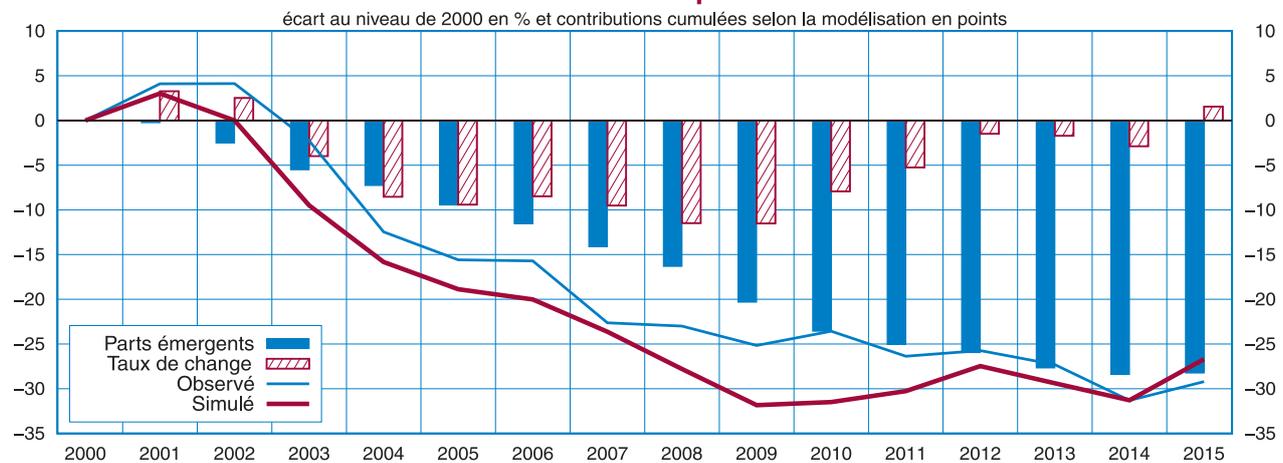
Au total, la modélisation permet de rendre compte de la forte baisse des performances entre 2000 et 2010 dans l'Union européenne, et de leur léger redressement depuis lors. Cette amélioration, alors que la part des émergents a continué d'augmenter, certes plus faiblement qu'entre 2000 et 2010, tient à la légère baisse des coûts du travail (relativement aux autres pays de la zone euro) et à la dépréciation de l'euro (*graphique 8*).

Sur les marchés extra-européens, les pertes de performances entre 2000 et 2010 résultent de la montée en puissance des économies émergentes sur cette période. En revanche, les performances à l'exportation ont continué de se dégrader depuis malgré la contribution favorable de la dépréciation du change (*graphique 9*). Outre une éventuelle perte de compétitivité hors-prix (*encadré 2*), plusieurs explications complémentaires peuvent être avancées. La faiblesse des exportations aéronautiques depuis 2014 a certainement pesé : elle est due tant à des problèmes de demande sur les marchés des avions d'affaires et des hélicoptères, qu'à des difficultés d'offre, notamment des problèmes d'approvisionnement. En outre, la mise en œuvre de sanctions contre l'Iran en 2012 et la Russie en 2015 ont également pu jouer, la France étant auparavant favorablement positionnée sur les produits concernés par ces embargos (*éclairage*, Note de conjoncture de mars 2016, p. 75-76).

8 et 9 - Performance à l'exportation Union européenne



hors Union européenne



Source : Insee

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Les pertes de part de marché ne résultent que marginalement de la fragmentation des chaînes de production

Un autre facteur du recul de la performance française, qui n'a pu être retenu dans la simulation économétrique, est la fragmentation croissante des chaînes de production. Le grand dynamisme des exportations mondiales au début des années 2000 a pu résulter, pour partie, et de façon variable selon les pays, d'une fragmentation de plus en plus importante de la production entre les pays. La montée en puissance de la Chine dans le commerce mondial s'est accompagnée d'une décomposition des chaînes de valeur ajoutée qui a conduit à augmenter le contenu en flux commerciaux de chaque unité produite. À l'inverse, le ralentissement de cette forme de production depuis quelques années est un facteur du net ralentissement du commerce mondial (Cepii, 2015).

L'accroissement des exportations pour travail à façon peut ainsi être un facteur, d'ordre comptable, des mauvaises performances relatives des exportateurs français depuis 2000. D'une part, le développement du travail à façon a dynamisé les flux commerciaux des économies émergentes, augmentant leur part dans le commerce mondial. D'autre part, ce phénomène s'est également renforcé au sein de la zone euro, mais de façon variable selon les pays : la fragmentation des chaînes de valeur a ainsi beaucoup plus augmenté en Allemagne qu'en France, sans doute en raison d'une stratégie des entreprises différentes entre ces deux pays. Schématiquement, les constructeurs automobiles français ont choisi de produire des véhicules directement à l'étranger alors que les marques allemandes concurrentes importent des pièces détachées auparavant produites localement, mais continuent d'assembler les véhicules en Allemagne (Bechler *et alii*, 2014 et Buigues et Lacoste, 2016) ; en conséquence l'industrie automobile allemande importe une part accrue de ses consommations intermédiaires ; elle génère plus d'importations de pièces détachées et d'exportations de véhicules mais le contenu en valeur ajoutée de ces exportations a augmenté moins vite que ces ventes.

Pour apprécier dans quelle mesure cet effet joue d'un point de vue macroéconomique, il est nécessaire d'analyser le contenu en valeur ajoutée domestique des exportations de biens. Il apparaît que l'économie française a moins pris part à ce processus de fragmentation des chaînes de production que le reste de la zone euro (*encadré 3*). En tenant compte du contenu en valeur ajoutée domestique des exportations manufacturières plutôt que des exportations directement, le recul de la performance à l'exportation des entreprises française depuis 2000 relativement aux partenaires de la zone euro est un peu moins accentué ; toutefois, cet effet n'explique qu'une faible partie (de l'ordre de -3 points) du recul d'ensemble (-22 %).

Encadré 3 - L'effet de la fragmentation croissante des chaînes de production sur la mesure des performances à l'exportation

Depuis les années 1990, le commerce mondial a été marqué par la fragmentation croissante des chaînes de production : comme le soulignait P. Krugman (1995), l'externalisation de la production et le recours à des sous-traitants à l'étranger ont entraîné un plus grand partage de la valeur ajoutée entre de nombreux pays, et un surcroît de hausse du taux d'ouverture des pays qui y ont participé. Ce processus a conduit à une augmentation des exportations et des importations, et a donc pu avoir un effet sur les parts de marché à l'exportation.

Plusieurs initiatives, notamment à l'OCDE et à l'OMC, visent à mieux tenir compte de l'externalisation de la production des consommations intermédiaires, c'est-à-dire à neutraliser ce processus dans les flux d'échanges. Le concept de contenu en valeur ajoutée des exportations permet de neutraliser dans les comparaisons internationales l'effet de l'intégration croissante des chaînes de production, en excluant le contenu en importations des exportations. Utiliser ce concept est généralement neutre du point de vue de la balance courante : si les importations d'un pays augmentent autant que les exportations, la balance courante n'est pas modifiée.

Une première façon de mesurer ce contenu en valeur ajoutée des exportations est d'utiliser les tableaux entrées sorties symétriques internationaux que l'OCDE met à disposition, à partir des données des comptes nationaux des différents pays membres. L'estimation ne peut être faite sur la période récente, les données n'étant disponibles que pour les années 1995, 2000, 2005 et 2008 à 2011.

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Une alternative est d'estimer le contenu en valeur ajoutée domestique des exportations manufacturières à l'aide de l'approximation suivante :

$$\frac{VAX_i^{manuf}}{X_i^{manuf}} = \frac{VA_i^{manuf}}{Prod_i^{manuf}} + \left(1 - \frac{VA_i^{manuf}}{Prod_i^{manuf}}\right) \left(\frac{PIB_i}{PIB_i + M_i} + \frac{M_i}{PIB_i + M_i} \frac{VAX_i}{X_i} \left(\sum_j a_{ij} a_{ji} \frac{M_j}{PIB_j + M_j} \right) \right)$$

Où on note :

$a_{ij} = \frac{M_{j \leftarrow i}}{M_j}$, la part du pays i dans les imports du pays j ;

$\frac{VAX_i}{X_i}$ le contenu en valeur ajoutée domestique de l'ensemble des exportations du pays i ;

M_i les importations du pays i ;

X_i les exportations du pays i .

Dans cette formule, le premier terme compte la part de la valeur ajoutée manufacturière dans la production manufacturière et le second reflète le contenu en valeur ajoutée domestique des consommations intermédiaires de la branche manufacturière. L'hypothèse est que le contenu en valeur ajoutée domestique de l'ensemble des ressources est une bonne approximation de ce second terme. Dans l'ensemble des ressources, il faut compter la valeur ajoutée locale $\frac{PIB_i}{PIB_i + M_i}$, mais aussi le contenu en valeur ajoutée domestique des importations

$\frac{VAX_i}{X_i} \left(\sum_j a_{ij} a_{ji} \frac{M_j}{PIB_j + M_j} \right)$, c'est-à-dire le contenu en valeur ajoutée domestique de l'ensemble des exportations multiplié par le contenu en exportations françaises des importations des pays partenaires.

Avec les mêmes notations, le contenu en valeur ajoutée de l'ensemble des exportations s'exprime de la manière suivante :

$$\frac{VAX_i}{X_i} = \frac{PIB_i}{PIB_i + M_i - M_i \left(\sum_j a_{ij} a_{ji} \frac{M_j}{PIB_j + M_j} \right)}$$

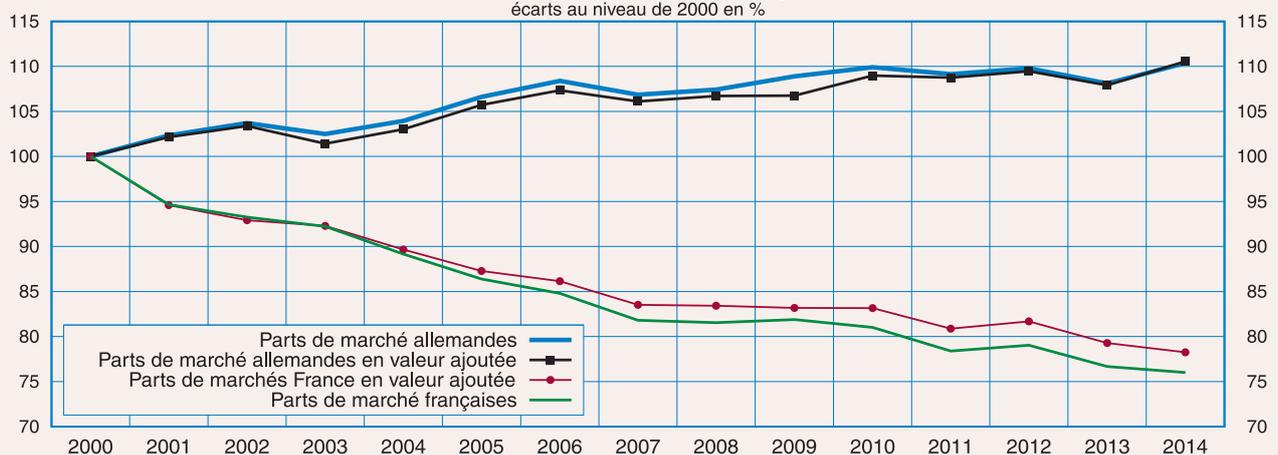
Il s'agit d'une mesure complémentaire du taux d'ouverture, corrigé de la valeur ajoutée domestique qui est exportée puis réimportée après transformation.

Dans ce calcul, le contenu en importations des consommations intermédiaires de la branche manufacturière est supposé le même que le contenu en importations de l'ensemble de l'économie, ce qui est une hypothèse forte, qui n'est généralement pas vérifiée de façon empirique en niveau. Toutefois, l'hypothèse que ces deux grandeurs évoluent parallèlement est beaucoup moins forte. En pratique, on peut donc comparer l'évolution des exportations d'un pays et le contenu en valeur ajoutée de ces exportations. De plus, le calcul exact du contenu en valeur ajoutée des exportations manufacturières, basé sur les tableaux entrées-sorties internationaux mis à disposition par l'OCDE, pour les années disponibles, donne un résultat cohérent en évolution avec la méthode approchée présentée dans cet encadré, ce qui conforte l'hypothèse initiale.

Pour chaque pays de la zone euro, l'évolution des parts de marché vis-à-vis de la zone est calculée au sens comptable, mais également les parts de marché en valeur ajoutée.

Il en ressort que la France a moins pris part au processus de fragmentation des chaînes de valeur que l'Allemagne (*graphique*), confirmant ainsi la notion de « Bazaar Economy » introduite par H. W. Sinn (2009) : l'augmentation des exportations allemandes a davantage entraîné d'importations qu'en France. En contrepartie, l'impact sur la balance commerciale des pertes de parts de marché à l'exportation est un peu moins important qu'attendu au premier ordre. Au total, en tenant compte du contenu en valeur ajoutée des exportations manufacturières plutôt que des exportations directement, la baisse des performances à l'exportation des entreprises françaises depuis 2000 est moins accentuée (-19 %, contre -22 %) ; toutefois cet effet n'explique qu'une faible part (3 points). ■

Évolution des parts de marché à l'exportation dans la zone euro pour la France et l'Allemagne, au sens comptable et en valeur ajoutée



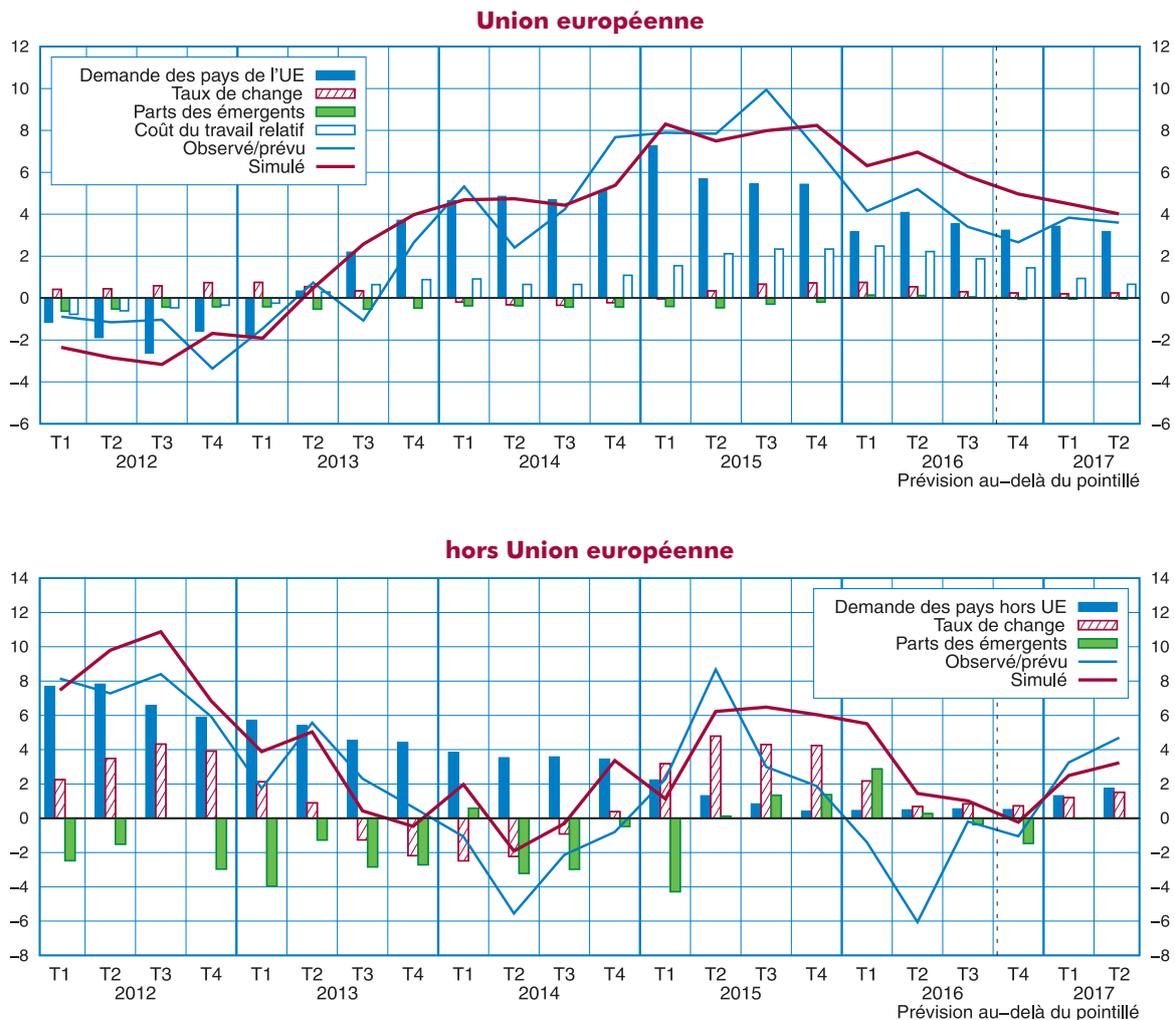
Sources : Eurostat, Cnucead, calculs Insee

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

À l'horizon de mi-2017 les exportations pourraient retrouver de l'allant, notamment à destination du marché extra-européen

Les modélisations développées par grande zone géographique permettent d'affiner les prévisions effectuées chaque trimestre dans les Notes de conjoncture. En effet, les prévisions par pays distinguent la demande adressée de la part des pays de l'Union européenne de celle du reste du monde. La demande adressée à la France par l'Union européenne retrouverait du tonus, autour de +4 % par an. En outre, celle adressée par le reste du monde accélérerait nettement (*graphiques 10 et 11*). Enfin, les contributions du change et du coût du travail seraient encore légèrement favorables d'ici mi-2017. Par conséquent, les exportations à destination du marché européen resteraient soutenues, et les exportations à destination du reste du monde rebondiraient nettement ; ce rebond serait accentué par les livraisons prévues dans le secteur aéronautique et naval, ne serait-ce que par rattrapage des retards de livraison début 2016 (*fiche échanges extérieurs et dossier « Après deux ans de turbulences, le secteur aéronautique français peut redécoller » p. 19*). ■

10 et 11 - Exportations manufacturières par zone (glissement annuel en %) et contributions des principaux déterminants économiques en points



Source : Insee

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Bibliographie

- Armington P.** (1969), « A theory of demand for products distinguished by place of production », *International Monetary Fund Staff Papers*, vol. 16, n° 1, p. 159-178.
- Bardaji J., Bricongne J.-C., Campagne B., Gaulier G.** (2015), « Performances comparées des entreprises françaises sur le marché domestique et à l'étranger », *L'économie française - Comptes et dossiers*, édition 2015, Insee.
- Bas M., Fontagné L., Martin P., Mayer T.** (2015), « À la recherche des parts de marché perdues », *Les notes du conseil d'analyse économique*, n° 23.
- Bechler C., Quille B. et Sala M.** (2014), « Trajectoires divergentes pour les industries automobiles européennes », *Note de conjoncture*, Insee, mars.
- Berthier J.-P.** (2002), « Réflexions sur les différentes notions de volume dans les comptes nationaux », *Document de travail* n° 8, Insee, juin.
- Buigues P.-A., Lacoste D.** (2016), « Les stratégies d'internationalisation des entreprises françaises et des entreprises allemandes : deux modèles d'entrée opposés », *Annales des Mines - Gérer et comprendre*, n° 124.
- Comité de suivi du Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi** (2016), Rapport, France Stratégie.
- Commission européenne** (2010), « The sources of differences in Member States export performance », *Quarterly report on the euro area*, vol. 9 n° 1.
- Ducoudré B., Heyer É.** (2014), « Baisse de l'euro et désinflation compétitive : quel pays en profitera le plus ? », *Revue de l'OFCE / Analyse et prévisions*, n° 136.
- Ericsson N. et MacKinnon J.** (2002), « Distributions of error tests for cointegration », *The Econometrics Journal*, vol. 5, n° 2, p. 285-318.
- Ferrero G., Gazaniol A., Lalanne G.** (2014), « L'industrie : quels défis pour l'économie française ? », Direction générale du Trésor, *Trésor-éco* n° 124.
- Fontagné L., Gaulier G.** (2009), « Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », Rapport du Conseil d'analyse économique, janvier.
- Jean S.**, « Le ralentissement du commerce mondial annonce un changement de tendance », *La lettre du CEPII*, n° 356, septembre 2015.
- Krugman P.** (1995), « Growing world trade : causes and consequences », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, p. 327-362.
- Le Moigne M., Ragot X.** (2015), « France et Allemagne: une histoire du désajustement européen », OFCE, *Working paper* n° 17.
- Sautard R., Tazi A., Thubin C.** (2014), « Quel positionnement « hors prix » de la France parmi les économies avancées ? », Direction générale du Trésor, *Trésor-éco*, n° 122.
- Sinn H.-W.** (2005), *Die Basar-Ökonomie, Deutschland : Exportweltmeister oder Schlusslicht ?*, Econ.
- Sy M.** (2014), « Réduire le déficit des échanges extérieurs de la France », France Stratégie, *Note d'analyse*, septembre. ■

Annexe 1 - Les sources mobilisées pour calculer des parts de marché

Pour les échanges de biens les deux sources nationales utilisées dans ce dossier sont d'une part les données douanières, d'autre part les comptes nationaux (annuels à un niveau détaillé ; trimestriels à un niveau plus agrégé). Les données douanières étant la principale source retenue par les comptes nationaux pour les flux commerciaux de biens et les concepts et champs couverts étant très proches, les données en valeur diffèrent peu entre ces deux sources. Les comptes nationaux fournissent également des données en volume aux prix de l'année précédente chaînés qui neutralisent les fluctuations des prix, par produit et par grande zone (zone euro, reste de l'Union européenne, reste du monde).

Pour le calcul des parts de marché mondial et par zone, plusieurs organismes internationaux collectent des données nationales, issues des douanes ou des comptes nationaux. La base des données douanières en valeur mise à disposition par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a notamment été utilisée pour cette étude.

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

La Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced, organisme de l'ONU) collecte sur une période plus réduite des données douanières bien plus détaillées, ce qui permet de calculer des contributions par produit à un niveau très fin. La nomenclature utilisée, le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH 2012), est une nomenclature internationale polyvalente élaborée par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Elle distingue environ 5000 produits dans sa version la plus fine. Dans ce dossier, les données utilisées sont celles du regroupement en 100 groupes de produits.

Le périmètre des ensembles de pays

Dans les économies « avancées » ont été retenues, suivant la définition de l'OCDE : Allemagne, Australie, Autriche, Barbades, Belgique, Canada, Chypre, Corée du Sud, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Irlande, Israël, Italie, Japon, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Singapour, Slovaquie, Slovénie, Suède, Suisse.

Tous les autres pays sont considérés comme « émergents », ce qui constitue un champ plus large que celui déterminé par le FMI par exemple.

L'écart de mesure entre parts de marché en volume et valeurs est stable

Les parts de marché en valeur évoluent non seulement selon les variations des volumes échangés, mais aussi selon les variations des prix relatifs des biens vendus. Si les données disponibles sur le commerce mondial en valeur sont relativement convergentes, celles sur le commerce en volume sont plus divergentes. Deux sources, disponibles en infra-annuel et concernant les biens, sont habituellement mobilisées dans les *Notes de conjoncture* : le Centraal Plan Bureau (CPB, organisme néerlandais fournissant des données mensuelles, à partir de données douanières), et la Direction générale du Trésor (estimation trimestrielle des échanges de biens, à partir des données des comptes nationaux).

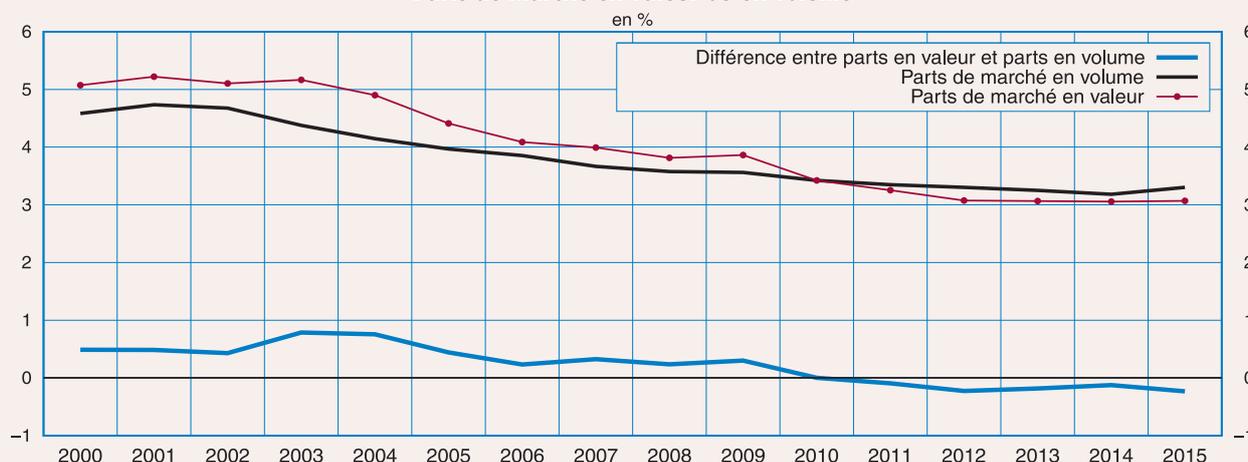
Les calculs du CPB sont basés sur des données douanières mensuelles en valeur, déflatées par des indices de prix lorsqu'ils sont fournis par les organismes statistiques ou à défaut à l'aide de valeurs unitaires ; ils ont l'avantage de fournir des données précoces sur un grand nombre de pays notamment ceux pour lesquelles les statistiques douanières existent mais pas les comptes trimestriels correspondants. Toutefois, ces calculs peuvent donner un profil différent du commerce mondial que celui estimé à partir des comptes nationaux. Notamment, le commerce mondial au sens du CPB est un peu moins dynamique sur longue période que celui calculé avec les comptes nationaux du fait des déflateurs choisis (indices de prix du côté des comptes nationaux, indices de valeurs unitaires du côté du CPB).

La disponibilité des données d'échanges de biens en valeur pour un plus grand nombre de pays justifie le choix d'une comparaison internationale des parts de marché en valeur, mais les calculs de performances à l'exportation et les modélisations économétriques de ces échanges sont plus pertinentes avec les exportations en volume.

Dans ce dossier, les parts de marché en volume de la France sont calculées comme le ratio entre les exportations manufacturières françaises et le commerce mondial au sens des comptes nationaux. Sur la période 2000-2015, la perte de part de marché est moins forte en volume qu'en valeur du fait d'un effet prix négatif.

À l'inverse, les parts de marché des pays émergents ont plus augmenté en valeur qu'en volume dans les années 2000, du fait de la hausse des prix des matières premières dont ces pays sont globalement exportateurs. La part de marché en volume des pays émergents utilisée dans la modélisation est calculée avec les données du CPB, comme le ratio des exportations en volume des économies émergentes et du commerce mondial en volume, du fait du champ couvert par le CPB, plus important que les données de comptes nationaux pour ces pays. Même si les volumes calculés par le CPB sont un peu différents de ceux des comptes nationaux, ce ratio traduit bien la déformation du commerce en faveur des émergents en neutralisant l'effet des prix, notamment des matières premières. ■

Parts de marché en valeur ou en volume



Sources : DG Trésor pour les importations mondiales en volumes, Insee pour les exportations françaises et OMC pour les données en valeur

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Annexe 2 - Comment analyser et décomposer les variations de parts de marché

Décomposition en contributions par zones ou par produits

Dans le cas des parts de marché d'un pays k donné, les parts de marché totales peuvent s'écrire sous la forme d'une moyenne pondérée de parts de marché par zone :

$$\begin{aligned} pdm_{totale} &= X_{k \rightarrow monde} / X_{monde} \\ &= (X_{k \rightarrow ZE} / X_{monde}) + (X_{k \rightarrow UEhorsZE} / X_{monde}) + (X_{k \rightarrow RDM} / X_{monde}) \\ &= (X_{k \rightarrow ZE} / X_{ZE}) * (X_{ZE} / X_{monde}) + (X_{k \rightarrow UEhorsZE} / X_{UEhorsZE}) * (X_{UEhorsZE} / X_{monde}) + (X_{k \rightarrow RDM} / X_{RDM}) * (X_{RDM} / X_{monde}) \\ &= (pdm_{ZE}) * (X_{ZE} / X_{monde}) + (pdm_{intraUEhorsZE}) * (X_{UEhorsZE} / X_{monde}) + (pdm_{RDM}) * (X_{RDM} / X_{monde}) \end{aligned}$$

Où :

- $X_{k \rightarrow i}$ représente les exportations respectives du pays « k » à destination de la zone i (du monde, de la seule zone euro, de l'Union européenne hors zone euro et du reste du monde) ;
- X_{monde} représente le commerce mondial (somme des importations ou des exportations) ;
- X_{ZE} (respectivement $X_{UEhorsZE}$, X_{RDM}) représente le marché de la zone euro (respectivement de l'Union européenne hors zone euro et du reste du monde), c'est-à-dire la somme de toutes les exportations mondiales à destination de la zone euro (respectivement de l'Union européenne hors zone euro et du reste du monde) ;
- pdm_i représente les parts de marché du pays k dans la zone i .

Pour analyser les variations de parts de marché d'un pays donné, et le calcul des contributions selon le marché destinataire, l'approche proposée par J.-P. Berthier (2002) a été retenue. Celle-ci propose une décomposition de l'écart entre deux moyennes qui vérifie un certain nombre de propriétés.

Soit $R_j = \sum a_{i,date j} \times r_{i,date j}$ la moyenne à la date j des éléments $r_{i,date j}$ pondérée par les pondérations $a_{i,date j}$.

avec pour les dates données j dans $\{1,2\}$, $\sum a_{i,date j} = 1$

Entre deux dates, on pose l'écart $E = R_{date 2} - R_{date 1}$

La décomposition propose de calculer la contribution C_i de la composante i à cet écart sous la forme :

$$\begin{aligned} C_i &= a_{i,date 2} [r_{i,date 2} - R] - a_{i,date 1} [r_{i,date 1} - R] \\ &\text{avec } R = 1/2 * [R_{date 1} + R_{date 2}] \end{aligned}$$

Qui peut se réécrire sous la forme suivante :

$$C_i = 1/2 * (a_{i,date 1} + a_{i,date 2}) (r_{i,date 2} - r_{i,date 1}) + (a_{i,date 2} - a_{i,date 1}) [r_i - R]$$

avec $r_i = 1/2 * [r_{i,date 1} + r_{i,date 2}]$

Le premier terme représente l'effet propre à la variation de l'élément r_i entre les deux dates. Le deuxième terme est un effet de structure, d'autant plus important que le poids de l'élément i , a_i a varié entre les deux dates.

J.-P. Berthier montre que cette décomposition est l'unique solution qui répond aux propriétés requises suivantes :

- (1) exhaustivité : $E = \sum C_i$
- (2) symétrie : $C_i (r_i (a_{i,date 1}), r_i (a_{i,date 2})) = -C_i (r_i (a_{i,date 2}), r_i (a_{i,date 1}))$
- (3) agrégativité interne : pour tout (i,j,k) si $R_i = R_j + R_k$ alors $C_i = C_j + C_k$
- (4) invariance d'échelle : $C_i (c \cdot r_i (a_{i,date 1}), c \cdot r_i (a_{i,date 2})) = c \cdot C_i (r_i (a_{i,date 1}), r_i (a_{i,date 2}))$
- (5) invariance par translation : $C_i (r_i (a_{i,date 1}) + c, r_i (a_{i,date 2}) + c) = C_i (r_i (a_{i,date 1}), r_i (a_{i,date 2}))$

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Alors l'écart entre deux dates de ces parts de marché peut bien être décomposé avec l'approche proposée par Berthier avec : a_i = part de la zone i dans les échanges mondiaux et $r_i = pdm_i$, la part de marché du pays k dans la zone i , enfin R la part de marché totale du pays k .

La contribution de la zone i entre deux dates (2000 et 2015) à la variation des parts de marché peut alors s'écrire comme la somme :

- d'un « terme principal » $1/2(a_{i,2015} + a_{i,2000}) * (r_{i,2015} - r_{i,2000})$, qui s'interprète alors comme la contribution de la variation des parts de marché sur la zone « i » entre les deux dates ;
- d'un « terme de structure » $(a_{i,2015} - a_{i,2000}) * (r_i - R)$, qui traduit l'effet des variations du poids de la zone « i » dans les échanges mondiaux ; il est d'autant plus grand que la part de marché moyenne sur cette zone diffère de la part de marché d'ensemble.

Cette décomposition permet de comprendre pourquoi, alors que les exportations allemandes ont gagné des parts de marché sur chacune des grandes zones, elles ont globalement reculé entre 2000 et 2015 (tableau 1) : l'effet de structure l'emporte, c'est-à-dire qu'en quinze ans, le poids de la zone euro, sur laquelle l'Allemagne a des parts de marchés les plus élevées, a diminué dans les échanges mondiaux.

Cette décomposition s'applique selon les zones destinataires d'exportation mais peut aussi s'appliquer de façon analogue à une analyse selon les produits (tableau 1).

Distinction entre orientation géographique et performance à l'exportation dans l'évolution des parts de marché

Pour distinguer un facteur d'orientation géographique d'un facteur de performance dans les variations des parts de marché d'un pays, une décomposition des parts de marché en volume peut être retenue (graphique 5). En effet on peut écrire :

$$pdm = X_{k \rightarrow monde} / X_{monde} \\ = (X_{k \rightarrow monde} / DMA) * (DMA / X_{monde})$$

Où :

- comme précédemment pdm sont les parts de marché du pays k , X_{monde} le commerce mondial (somme des importations ou des exportations), et $X_{k \rightarrow monde}$ les exportations totales du pays ;

- DMA est la demande mondiale adressée à la France qui mesure ce que seraient les exportations si la part de marché chez chacun de ses partenaires restait constante par rapport à l'année précédente.

De ce fait, l'évolution des parts de marchés entre deux dates peut se décomposer au premier ordre comme :

$$evol(pdm) = evol(X_{k \rightarrow monde}/DMA) + evol(DMA/X_{monde})$$

Le premier terme s'interprète comme l'évolution de la performance à l'exportation ; l'évolution de (DMA/X_{monde}) s'interprète comme un facteur d'orientation géographique, positif (respectivement, négatif) si la dynamique d'importations des pays importateurs de biens français est supérieure (respectivement, inférieure) à celle du commerce mondial. ■

Annexe 3 - Estimation des équations d'exportation par zone

La modélisation économétrique permet d'identifier les principaux déterminants des exportations françaises de produits manufacturés, et partant, des performances françaises à l'exportation. L'originalité de l'approche présentée ici est de modéliser séparément les exportations à destination de l'Union européenne et celles destinées au reste du monde. En effet, l'impact de la compétitivité-coût peut être différent sur ces deux marchés aux caractéristiques distinctes ; en tenir compte permet de mieux comprendre les performances françaises à l'exportation.

La méthode des modèles à correction d'erreur choisie permet d'identifier aisément les contributions des différents facteurs explicatifs : la demande adressée à la France ; les variables de compétitivité-prix ou de compétitivité-coût ; la contribution de la hausse des parts de marché des économies émergentes est calculée *ex ante*, hors modèle. Les équations sont estimées en une étape et la force de rappel est significativement négative au sens du test proposé par Ericsson et MacKinnon (2002).

La construction des variables explicatives est détaillée ci-dessous.

La demande adressée à la France

La demande de l'Union européenne adressée à la France est calculée comme une demande mondiale classique (cf. annexe 2), mais restreinte aux seuls pays membres de l'Union européenne. De même, la demande des pays hors de l'Union européenne adressée à la France est calculée comme une demande mondiale restreinte aux pays tiers. Usuellement (Armington, 1969), le coefficient de la demande adressée est contraint à 1 dans l'équation de long terme. Ainsi, la relation de long terme explique les performances à l'exportation davantage que les exportations elles-mêmes.

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?

Les parts de marché des économies émergentes

Pour tenir compte de la montée des économies émergentes dans le commerce mondial, et notamment de la Chine depuis son entrée à l'OMC en 2001, les parts de marché à l'exportation des économies émergentes sont utilisées dans la modélisation. Elles sont calculées comme le rapport du volume des exportations des pays émergents sur le commerce mondial en volume, les deux agrégats étant fournis par le Centraal Plan Bureau (cf. *annexe 1*). Cette variable permet de capter la baisse des parts de marché à l'exportation de l'ensemble des économies avancées. La contribution est calculée hors modèle en supposant constante la part de la France dans les exportations des économies avancées. Cela revient à indexer dans la modélisation de long terme les exportations françaises sur la demande adressée aux économies avancées dans leur ensemble.

Le taux de change effectif réel

Le taux de change effectif réel est calculé comme le produit des taux de changes avec les pays partenaires pondérés par les poids des échanges respectifs sur les échanges extérieurs totaux, soit $TCER = TCEN \times IPR$, avec :

$TCEN = \prod_i^n (e_i)^{xi}$; n=22, taux de change effectif nominal où $\{e_i\}$ est le taux de change bilatéraux entre devise nationale et devise étrangère du pays (i) et xi le poids du pays (i) dans le système de pondération. Et :

$$IPR = \prod_{i=1}^n (IP_R / IP_i)^{xi} ; \text{ avec } IP_R \text{ l'indice des prix du pays de référence et } IP_i \text{ l'indice des prix du pays (i).}$$

Pour obtenir le TCER, le TCEN est ainsi déflaté par les prix à la consommation de ces pays. Une appréciation du TCER correspond donc à une dégradation de la compétitivité-prix à l'exportation.

Le coût salarial unitaire relatif (vis-à-vis de la zone euro)

Pour un pays donné, le coût salarial unitaire est calculé ici comme le rapport des revenus salariaux en valeur (masse salariale et cotisations ou impôts liés) et du PIB en volume. Il reflète donc le coût salarial par unité de valeur ajoutée produite.

Un indice de compétitivité-coût est ensuite calculé à partir des coûts salariaux unitaires de la France et de ses principaux partenaires commerciaux de la zone euro. Cet indice est calculé à la manière du taux de change effectif réel, comme une moyenne géométrique pondérée des coûts salariaux relatifs. Le poids donné à chacun des partenaires mesure la concurrence exercée par celui-ci sur chacun des marchés d'exportation de la France. Il prend en compte l'importance du marché pour la France (mesurée par son poids dans ses exportations) et la part détenue par le concurrent sur ce marché. Ainsi, cet indicateur de compétitivité-coût compare l'évolution des coûts salariaux unitaires de la France à celle de ses partenaires : il augmente lorsque les coûts salariaux unitaires augmentent plus vite en France que chez ses principaux partenaires commerciaux (et donc que la compétitivité-coût des entreprises françaises se dégrade).

Cet indicateur de compétitivité-coût a été calculé pour la branche manufacturière seule et pour l'ensemble de l'économie. La modélisation économétrique montre que l'indicateur de l'ensemble de l'économie explique mieux les exportations françaises de produits manufacturés que celui sur le seul champ manufacturier. En effet, les coûts de l'industrie manufacturière ne se limitent pas au seul paiement des salaires : le prix des consommations intermédiaires pèse également sur la compétitivité-coût des produits manufacturés. Par exemple, une hausse des salaires dans la branche des services aux entreprises pèse indirectement sur les coûts de la branche manufacturière. Ainsi, même si les salaires ont augmenté moins rapidement dans les secteurs exposés, la hausse des salaires dans les secteurs protégés a pesé sur la compétitivité-coût des entreprises exportatrices (Sy, 2014).

Modélisation des exportations à destination de l'Union européenne

$$\Delta(\log(X_t^{FR \rightarrow UE})) = 0,65 - 0,23 \left[\log(X_{t-1}^{FR \rightarrow UE}) - \log(D_{t-1}^{FR \leftarrow UE}) + \log(1 - Part_{t-1}^{\text{émergents}}) \right] + 2,9 \log(CSU_ZE_{t-1}) + 0,27 \log(TCER_{t-1}) + 1,0 \Delta(\log(D_t^{FR \leftarrow UE}))$$

(2,1) (-3,3) (8,4)

Où :

- $X_t^{FR \rightarrow UE}$ désignent les exportations françaises à destination de l'Union européenne ;
- $D_t^{FR \leftarrow UE}$ la demande mondiale adressée à la France par les pays de l'Union européenne ;
- CSU_ZE_t le coût salarial unitaire relatif vis-à-vis de la zone euro ;
- $TCER_t$ le taux de change effectif réel de la France ;
- $Part_t^{\text{émergents}}$: la part de marché des économies émergentes dans les échanges mondiaux.

Les statistiques de Student des coefficients sont présentées entre parenthèses sous les coefficients.

$R^2 = 0,58$, écart-type des résidus = 0,019 - Période d'estimation : 1997 à 2013

Pourquoi les exportateurs français ont-ils perdu des parts de marché ?



Modélisation des exportations à destination des pays hors de l'Union européenne

$$\Delta(\log(X_t^{FR \rightarrow horsUE})) = 2,0 - 0,28 \left[\log(X_{t-1}^{FR \rightarrow horsUE}) - \log(D_{t-1}^{FR \leftarrow horsUE}) + \log(1 - Part_{t-1}^{émérgents}) + 1,4 \log(TCER_{t-1}) \right] \\ + 0,51 \Delta(\log(D_t^{FR \leftarrow horsUE})) + 0,51 \Delta(\log(1 - Part_t^{émérgents})) - 0,54 \Delta(\log(TCER_t))$$

(4,2) (-4,0) (3,2) (-2,5)

Où :

- $X_t^{FR \rightarrow horsUE}$ désignent les exportations françaises à destination des pays extra-européens ;
- $D_t^{FR \leftarrow horsUE}$ la demande mondiale des pays extra-européens ;
- $TCER_t$: le taux de change effectif réel ;
- $Part_t^{émérgents}$: la part de marché des économies émergentes dans les échanges mondiaux.

Les statistiques de Student des coefficients sont présentées entre parenthèses sous les coefficients.

$R^2 = 0,54$ et écart-type des résidus = 0,023 - Période d'estimation : 1996 à 2013

