

Compétitivité de l'industrie manufacturière

Faits marquants en 2008 - 2009

- La crise accentue les pertes de parts de marché des pays développés face aux pays émergents
- La « compétitivité-coût » de l'industrie française bénéficie de la décélération des coûts salariaux horaires
- L'euro baisse fortement face au dollar, au yen et à la monnaie chinoise au second semestre 2008, mais repart à la hausse au premier trimestre 2009
- La « compétitivité-prix à l'importation » des produits français fluctue fortement en 2008

La mondialisation a profondément modifié la hiérarchie des pays exportateurs : les États-Unis, particulièrement touchés par la crise économique de 2001, ont laissé la première place à l'Allemagne en 2003 et, en 2009, la Chine, classée seulement quinzisième vingt ans auparavant, prendra la première place avec près de 10 % de part de marché mondial.

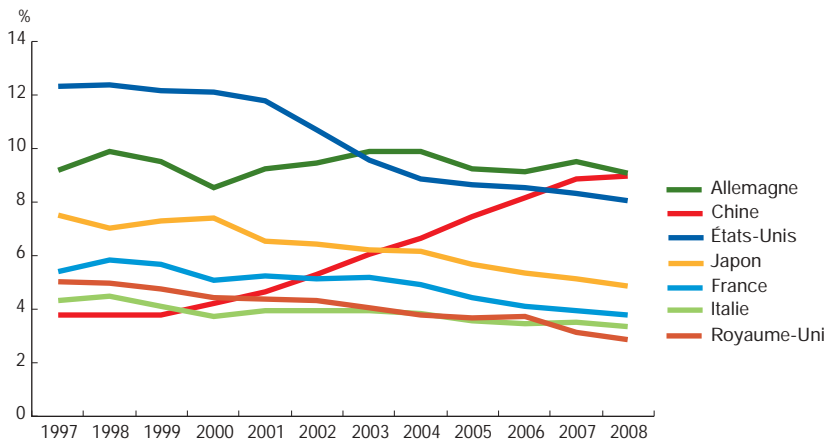
Fin 2008 et début 2009, avec l'aggravation de la crise économique, les taux de change et les prix à l'exportation ont subi des fluctuations de grande ampleur qui se sont répercutées sur les parts de marché à l'exportation. La « compétitivité-coût » a également été affectée par la chute de la production mais à des degrés divers dans les pays selon la rapidité avec laquelle l'emploi s'est ajusté.

La crise a accentué les pertes de parts de marché des pays développés au profit des pays émergents

Mise à part l'Allemagne, depuis une vingtaine d'années, la part de marché de l'ensemble des pays industrialisés dans le commerce mondial s'érode progressivement au profit des pays émergents, principalement de la Chine (graphique 1). Entre 2000 et 2008, la valeur des exportations des pays émergents a crû de 15 % par an, contre 10 % pour les pays développés. Ils réalisent ainsi aujourd'hui près de 40 % des exportations mondiales contre 30 % en 2000.

1. Parts de marché mondial des exportateurs de produits manufacturés

en dollars courants



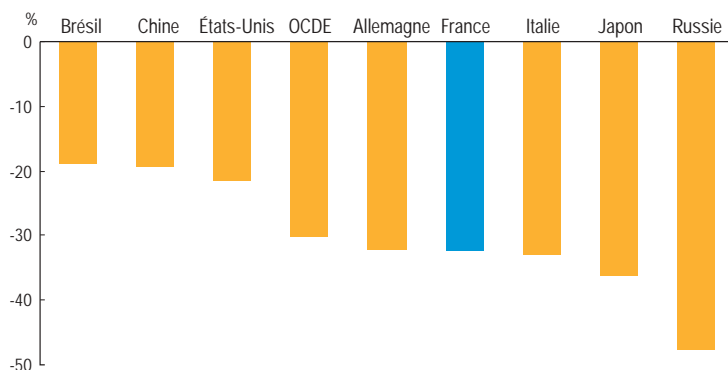
Champ : industrie manufacturière y compris IAA et énergie.

Source : OMC.

La crise économique mondiale a accentué cette tendance. Entre les premiers trimestres 2008 et 2009, les exportations des pays de l'OCDE ont chuté de plus de 30 % en dollars courants (graphique 2). Les exportations françaises sont dans la moyenne : elles se sont contractées de 32 % en dollars. Par contre, les pays émergents ont moins été affectés par la crise : les exportations chinoises et brésiliennes n'ont reculé que de 19 %. Les pays émergents pourraient donc sortir renforcés de la crise, accélérant ainsi le mouvement amorcé il y a une vingtaine d'années.

2. Évolution des exportations de marchandises entre le 1^{er} trimestre 2008 et le 1^{er} trimestre 2009

en dollars courants



Champ : marchandises yc IAA et énergie.
Source : OCDE.

Fluctuations de grande ampleur en volume des parts de marché à l'exportation des produits français

Alors qu'elles se sont réduites tout au long de l'année 2007 (graphique 3a), puis fortement au deuxième trimestre 2008 (- 3,1 % par rapport au premier trimestre), les parts de marché en volume des produits français à l'exportation par rapport à l'ensemble des pays de la zone OCDE se sont nettement redressées au dernier trimestre 2008 puis au premier trimestre 2009 (de 2,8 % puis de 4,4 %).

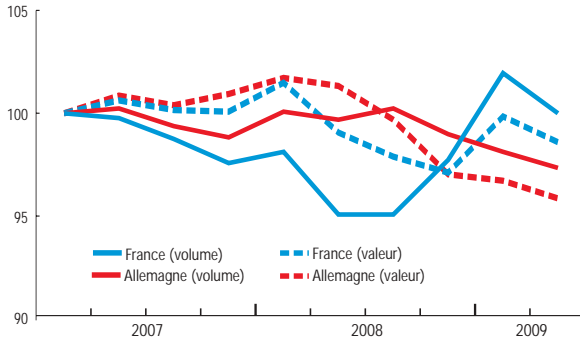
Même si d'autres facteurs interviennent - qualité des produits exportés, services assortis, efficacité du réseau de distribution, etc. -, les taux de change, d'une part, et les prix relatifs à l'exportation, d'autre part, exercent une action forte sur les parts de marché en volume. Or, en 2008 et 2009, les uns comme les autres ont été l'objet de fluctuations de grande ampleur.

Avec la chute de l'euro, la « compétitivité-change » des produits français s'est redressée au second semestre 2008

La monnaie européenne s'était fortement appréciée depuis 2002 par rapport à celles des principaux pays exportateurs extérieurs à la zone euro. Cette appréciation de l'euro avait pesé sur la compétitivité à l'exportation des produits français, non seulement dans les pays hors zone euro (par rapport auxquels la monnaie européenne s'est renchérie), mais aussi au sein de la zone, vis-à-vis des exportateurs des pays tiers dont les prix des produits en euros

3a. Parts de marché en valeur et en volume de la France et de l'Allemagne parmi les 24 pays de la zone OCDE

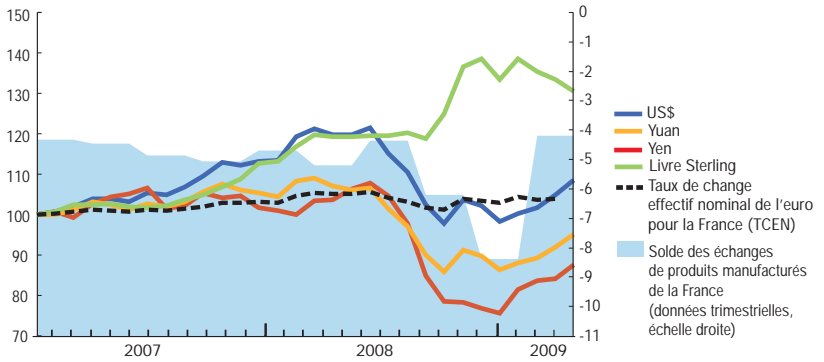
Indices, base 100 au 1^{er} trimestre 2007



Champ : biens et services.
Sources : OCDE - DGTPÉ.

3b. Taux de change nominal de différentes monnaies par rapport à l'euro et solde des échanges de produits manufacturés de la France

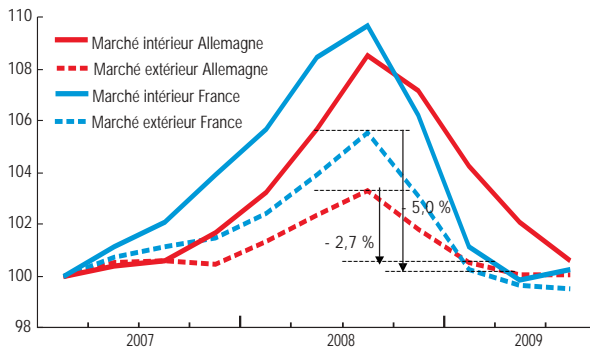
Indices, base 100 en janvier 2007 pour les taux de change, milliards d'euros pour le solde des échanges de produits manufacturés



Note : une hausse du taux de change effectif nominal de l'euro pour la France correspond à une baisse de la compétitivité-change des produits français (cf. encadré).
Sources : BCE, Insee, DGTPÉ, Douanes.

3c. Prix à la production sur le marché intérieur et sur les marchés extérieurs pour l'industrie manufacturière en Allemagne et en France

Indices, base 100 au 1^{er} trimestre 2007



Champ : Industrie yc IAA.
Source : Eurostat.

s'en sont trouvés amoindris. Cette baisse de la « compétitivité-change » a été très importante : le « taux de change effectif nominal »* (TCEN - cf. encadré) de l'euro pour la France s'est apprécié de 13 % entre 2002 et 2007, soit + 2,5% en rythme annuel (graphique 4).

Encadré : Mesurer l'impact des taux de change et des prix à l'exportation sur les parts de marché

Afin de mesurer globalement l'impact sur les exportations d'un pays *i* des variations des taux de change de la monnaie de ce pays par rapport aux monnaies des économies concurrentes, une moyenne pondérée de ces taux de change est calculée. Les pondérations reflètent l'intensité de la concurrence de l'économie *i* avec chacune de ses économies concurrentes. Plus précisément, pour chacune de ces économies *j*, la pondération du taux de change de *i* avec *j* prend en compte l'intensité de la concurrence de *i* avec *j* sur chacun des marchés tiers *k* (*k* est un pays vers lequel *i* et *j* exportent) en intégrant :

- l'importance du marché *k* pour *i*, mesurée par le poids dans les exportations totales de *i* de ses exportations vers *k* ;

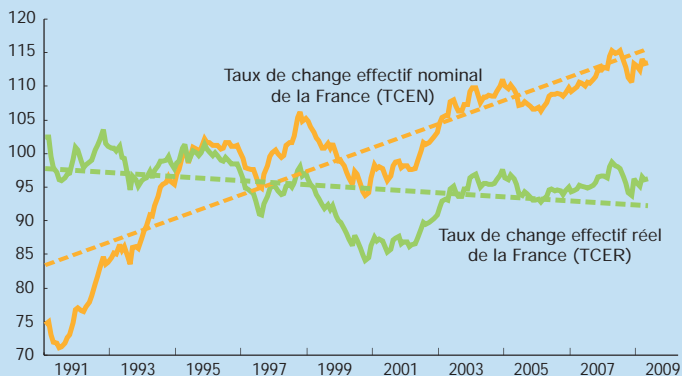
- l'importance de *j* dans le marché *k*, mesurée par le poids dans les importations de *k* des exportations de *j* vers *k* (si *k* = *j* alors la production de *j* remplace les exportations de *j* vers *k*).

L'indicateur obtenu s'appelle le « taux de change effectif nominal » (TCEN). Il mesure la compétitivité-change de *i*. La compétitivité-prix à l'exportation de *i* se mesure par le « taux de change effectif réel » (TCER). Il s'agit encore d'une moyenne pondérée, les pondérations étant celles utilisées dans le calcul du TCEN, mais le taux de change entre *i* et *j* est remplacé par le rapport des prix à l'exportation de *i* aux prix à l'exportation de *j*, les prix étant exprimés dans la même monnaie. Ce rapport est aussi égal à celui des prix à l'exportation exprimés en monnaie nationale, multiplié par le taux de change de *i* par rapport à *j*.

Le graphique 4 présente l'évolution des deux indicateurs - TCEN et TCER - sur longue période.

4. Taux de change effectif nominal et réel de l'euro pour la France

Indices, base 100 en 1995



Note : une hausse du taux de change effectif réel correspond à une baisse de la compétitivité-prix à l'exportation des produits français par rapport à leurs concurrents.

Champ : produits manufacturés.

Sources : Insee, DGTFE.

L'écart entre les évolutions tendancielles du TCEN et du TCER met en évidence la baisse sur longue période des prix relatifs à l'exportation des produits français. Ce phénomène s'est fortement réduit depuis le début des années 2000.

Cette appréciation s'est ensuite accentuée : entre janvier 2007 et juillet 2008, le TCEN a crû de 5,5 %, soit 3,6 % en rythme annuel. Mais la crise économique mondiale s'aggravant, l'affaiblissement des perspectives de croissance en zone euro a provoqué un retournement des anticipations. L'euro s'est brutalement déprécié au second semestre 2008 : il a perdu 19 % face au dollar et au yuan entre juillet 2008 et février 2009 et 30 % face au yen, les autorités monétaires japonaises cherchant à endiguer la chute des exportations (graphique 3b). La compétitivité-change s'est redressée, le TCEN perdant 4,1 % entre juillet et novembre 2008, soit près de 13 % en rythme annuel.

Outre l'effet massif de la dépréciation de l'euro, la « compétitivité-prix à l'exportation » s'est redressée au second semestre 2008 grâce à de fortes baisses de prix à l'exportation

Pour soutenir leurs parts de marché à l'exportation, les producteurs français ont activé le levier des prix à l'exportation. Entre le troisième trimestre 2008 et le premier trimestre 2009, immédiatement après la période « avril-juillet » des sommets historiques atteints par l'euro, l'effort de marge à l'exportation des producteurs français a été particulièrement important, comme en témoigne la comparaison avec leurs concurrents allemands (graphique 3c) : la baisse des prix à l'exportation des industriels français a été de deux fois plus élevée¹ (- 5,0 % contre - 2,7 % pour les Allemands) (graphique 3c). Ainsi, la compétitivité-prix à l'exportation, mesurée par le « taux de change effectif réel » (TCER) de l'euro pour la France, s'est encore plus nettement améliorée que la compétitivité-change : entre juillet et novembre 2008, le TCER s'est replié de 5,1 % contre 4,1 % pour le TCEN. Avec le rebond, à partir de décembre, de la monnaie européenne face au dollar, au yen et au yuan, mais aussi de la livre sterling, la compétitivité-change de l'euro pour la France s'est de nouveau dégradée au premier semestre 2009.

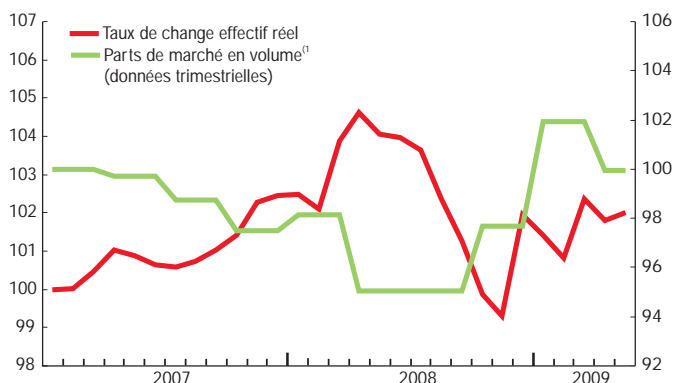
Les parts de marché se sont redressées en fin d'année 2008 et au début de 2009

Les amples variations qui ont affecté la compétitivité-prix à l'exportation de la France entre fin 2007 et fin 2009 se retrouvent dans celles des parts de marché à l'exportation des produits français sur la période. En effet, corrélativement à la hausse du TCER, les parts de marché en volume des produits français se sont réduites en 2007 puis, de façon plus marquée, au premier semestre 2008 (graphique 5). Ensuite, avec un retard de quelques mois, elles se sont reconstituées suite à l'amélioration brutale de la compétitivité-prix à l'exportation au second semestre 2008, conséquence de la « plongée » de l'euro face aux principales monnaies et de la forte baisse des prix à l'exportation des produits industriels français.

¹ À l'exportation, les prix des produits français ont vivement progressé au cours du premier semestre 2008 (+ 3,5 % entre décembre 2007 et juillet 2008). Ensuite, ils ont fortement reculé : - 4,1 % entre septembre et décembre 2008 (soit - 16 % en rythme annuel) puis encore - 1,5 % entre décembre 2008 et mars 2009 (- 6 % en rythme annuel).

5. Taux de change effectif réel de l'euro pour la France et parts de marché en volume

Indices, base 100 en janvier 2007 pour le taux de change effectif réel, au 1^{er} trimestre 2007 pour les parts de marché



(1) Biens et services

Champ : produits manufacturés.

Sources : OCDE, Insee, DGPIE.

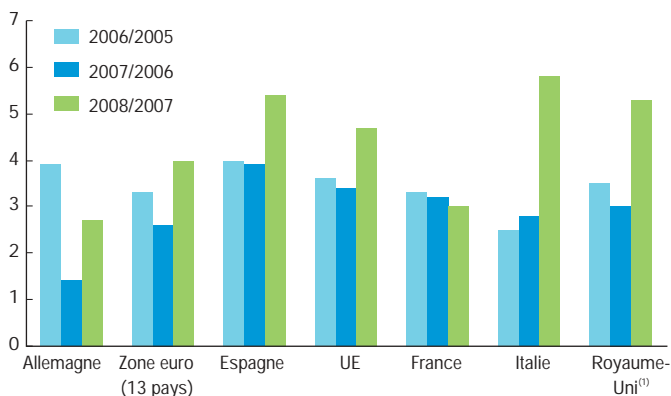
Au-delà de leur effet sur les parts de marché en volume, les prix relatifs à l'exportation et les taux de change ont un effet mécanique sur les parts de marché en valeur. Durant la période de crise, pour la France, ces parts ont été marquées par des fluctuations de moindre ampleur que les parts en volume : lorsque les parts de marché en volume des exportateurs français ont reculé jusqu'à la mi-2008, l'appréciation de l'euro et des prix à l'exportation a permis de les maintenir en valeur ; ensuite, avec la chute de l'euro et la contraction des marges à l'exportation, les parts en valeur ont enregistré un redressement, mais plus tardif et de moindre ampleur que celui des parts en volume (graphique 3a). On observe un phénomène de même nature pour les parts de marché à l'exportation des produits allemands : les amples fluctuations du taux de change de l'euro et des prix à l'exportation (plus marquées, comme en France, que celle des prix sur le marché intérieur) - hausse jusqu'en milieu d'année 2008 et repli ensuite - ont accru les fluctuations en valeur des parts de marché allemandes par rapport à leurs variations en volume, ces dernières ayant gardé une plus grande stabilité qu'en France.

En 2008, l'industrie manufacturière française a bénéficié de la décélération des coûts salariaux horaires ...

L'inflation a augmenté au premier semestre 2008, attisée par la flambée des prix de l'alimentation et de l'énergie. Les prix ont atteint un pic en été puis se sont repliés avec la crise économique et le recul des prix des matières premières et de l'activité industrielle que cette crise a entraîné. Toutefois, avant ce retournement, la hausse des prix, régulière et soutenue, a fait pression sur les salaires horaires au sein de l'Union européenne. Globalement, ils ont plus fortement progressé en 2008 que les deux années précédentes (graphique 6) : + 4,7 % en moyenne annuelle en 2008 contre + 3,5 % environ en 2007 et en 2006.

6. Coûts salariaux horaires de l'industrie manufacturière dans l'Union européenne

Taux de croissance annuel en %



⁽¹⁾ Pour le Royaume-Uni, les coûts salariaux sont exprimés en euros au taux de change courant.

Source : Eurostat, calcul DGCIS.

Cette hausse a été particulièrement forte en Italie, au Royaume-Uni et en Espagne, où elle a dépassé 5 %. Par contre, en France, les coûts salariaux horaires ont continué leur lente décélération après la poussée à la hausse des salaires minimums due à la mise en place des « 35 heures ». Leur croissance (3,0 %) a été à peine supérieure en 2008 à celle observée en Allemagne. Dans les nouveaux États membres (NEM) de l'Union européenne, les revalorisations ont continué en 2008 (+ 20 % en Roumanie et Bulgarie, + 10 % en Pologne), mais les salaires horaires restent encore très loin des niveaux en vigueur en Europe de l'Ouest.

... mais le recul de la productivité lié à la crise a accru les coûts unitaires

Toutefois, en termes de compétitivité, ce sont les coûts salariaux unitaires (c'est-à-dire par unité produite) qui importent. Outre les coûts salariaux horaires, ils dépendent de la productivité horaire du travail. Or, avec la chute de la production industrielle au quatrième trimestre 2008, celle-ci a fortement reculé dans les pays développés (tableau 7). Les États-Unis font néanmoins exception : l'ajustement de l'emploi à l'activité y a été beaucoup plus rapide (cf. vue 3), de sorte que la productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière est restée (faiblement) croissante en 2008 (+ 0,8 % - graphique 8), ce qui a permis d'y stabiliser les coûts salariaux unitaires (+ 0,7 %). La baisse de la productivité horaire a été particulièrement importante en France (- 1,7 %), de sorte que les coûts salariaux unitaires ont fortement progressé (+ 4,8 %)

7. Productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière⁽¹⁾ des pays de l'OCDE

Evolution en moyenne annuelle, %

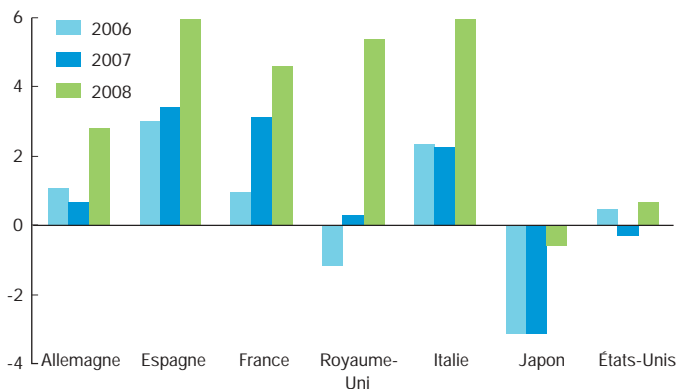
	1995/1990	2000/1995	2007/2000	2008/2007
États-Unis	3,7	5,6	4,6	0,8
Japon	3,3	3,4	3,8	-1,2
Allemagne ⁽²⁾	2,9	3,7	3,8	-0,2
Espagne	3,1	0,8	2,1	-0,9
France	3,4	4,6	3,5	-1,7
Italie	3,8	1,4	-0,2	-1,9
Royaume-Uni	2,8	2,7	3,9	-0,2

⁽¹⁾ y compris IAA et hors énergie ; ⁽²⁾ Allemagne de l'Ouest avant 1991.

Sources : Bureau of Labor Statistics jusqu'en 2007. Pour 2008 : Eurostat pour les pays européens, Japanese Statistic Bureau pour le Japon (Calcul DGCIS).

8. Coûts salariaux unitaires de l'industrie manufacturière

Taux de croissance annuel en %



Sources : OCDE, Eurostat pour la France et l'Allemagne.

La hausse a été beaucoup plus forte en Italie (+ 5,3 %) et plus encore en Espagne (+ 6,0 %) où la productivité horaire du travail a également fortement reculé (- 1,9 % et - 0,9 %) et où, en outre, les coûts salariaux horaires ont plus fortement augmenté. En Allemagne, le moindre recul de la production sur l'ensemble de l'année 2008 a permis de stabiliser la productivité et, avec les salaires en progression également plus modérée, de contenir les coûts salariaux unitaires (+ 2,9 %). Au Japon, la baisse des coûts unitaires s'est infléchie (- 0,6 %).

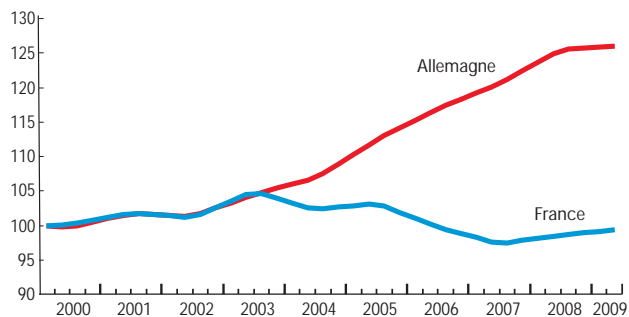
Au sein de la zone euro, la « compétitivité-coût à l'exportation »* de l'industrie manufacturière française s'est stabilisée en 2008

Pour apprécier globalement la compétitivité en termes de coût de production de l'économie d'un pays par rapport à un ensemble d'économies concurrentes, les économistes ont élaboré un indicateur synthétique, dit de « compétitivité-coût à l'exportation ». Il repose, ce qui en limite la portée, sur les seuls coûts salariaux unitaires (cf. définitions). Cet indicateur prend en compte le degré de concurrence présenté par les autres économies en intégrant leur positionnement à l'exportation sur les différents marchés extérieurs. Par construction, une hausse de l'indicateur correspond à une amélioration de la compétitivité du pays.

S'agissant des États membres de la zone euro, l'indicateur permet de les positionner par rapport

9. Compétitivité-coût allemande et française parmi les pays d'Union européenne

Indices, base 100 au 1^{er} trimestre 2000



Champ : produits manufacturés.

Sources : OCDE, DGTFE.

à l'ensemble de leurs concurrents de l'Union monétaire. Le graphique 9 présente les évolutions de l'indicateurs pour la France, l'Allemagne. Elles reflètent celles des coûts salariaux unitaires dans le secteur de l'industrie manufacturière de ces pays. En France, la décélération des salaires horaires a permis de stabiliser la compétitivité-coût à partir de la fin de l'année 2007. Par contre l'accélération de ces coûts en Allemagne avec la crise a stoppé la croissance tendancielle de la compétitivité-coût.