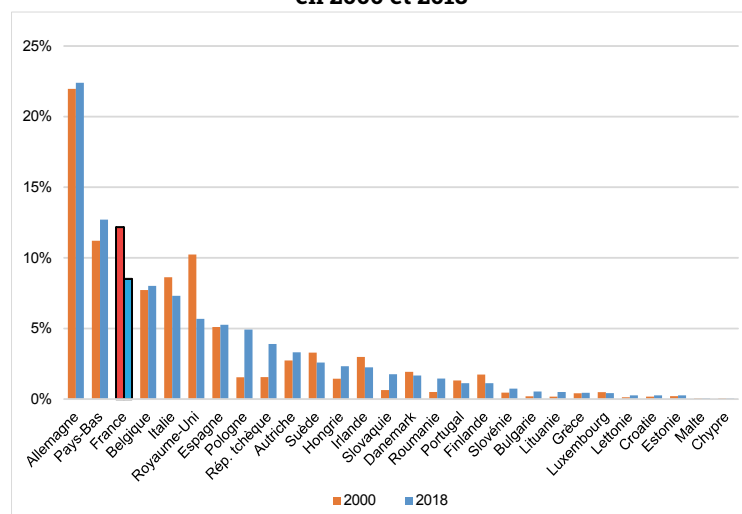


## Les exportations françaises de biens vers l'Union européenne

- Malgré le poids grandissant des économies émergentes dans les échanges mondiaux, l'Union européenne (UE) demeure le premier marché de destination des flux commerciaux de biens et le premier marché d'exportation pour la France (59 % des exportations françaises en 2018). Depuis 2000, les échanges de biens à l'intérieur de l'UE ont fortement augmenté (+100 % en valeur entre 2000 et 2018).
- La France, comme le Royaume-Uni et l'Italie, n'a pris qu'une part modérée à ce dynamisme : ses exportations en Europe n'ont cru que de 26 % en valeur, et sa part de marché a reculé de 12 % en 2000 à 9 % en 2018. Dans le même temps, l'Allemagne et les Pays-Bas ont réussi à consolider leurs positions, tandis que certains pays d'Europe centrale ont fortement progressé, en particulier la Pologne, la République tchèque et la Hongrie.
- L'analyse de la concurrence à laquelle les exportations françaises sont confrontées au sein de l'UE montre que l'Allemagne demeure notre principal compétiteur dans le commerce intra-UE. La concurrence que nous font l'Italie, la Belgique et le Royaume-Uni est en recul, tandis que celle des Pays-Bas et de l'Espagne s'intensifie. Nos exportations sont par ailleurs concurrencées par celles des pays d'Europe centrale depuis leur accession au marché unique, notamment dans le secteur automobile.
- La concurrence que subit la France sur ses principaux marchés historiques se renforce, et ses marchés d'exportation se sont moins diversifiés que, par exemple, ceux de l'Allemagne. Cela résulte en partie d'un positionnement géographique plus décentré au sein de l'UE depuis l'intégration en 2004 des pays d'Europe centrale. Les pays frontaliers de la France (Allemagne, Espagne, Italie, Belgique et Royaume-Uni) représentent 70 % de ses exportations intra-UE.
- La détérioration, dans les années 2000, de sa compétitivité-coût et la montée en gamme insuffisante de ses produits ont également constitué des freins aux exportations de biens de la France. La forte compétitivité-coût des pays d'Europe centrale a entraîné une recomposition des chaînes de valeur en Europe, dont certains États membres, l'Allemagne en premier lieu, ont su tirer parti pour maintenir leur assise industrielle et renforcer leurs exportations de produits finis.
- Le recul important des parts de marché françaises dans les exportations de biens intra-UE contraste avec les bonnes performances des exportations de services, dans des secteurs à haute valeur ajoutée (R&D, services aux entreprises, services financiers) figurant parmi les avantages comparatifs révélés les plus importants de la France.

**Parts de marché dans le commerce intra-UE de biens en 2000 et 2018**



Source : Eurostat, calculs DG Trésor.

# 1. La France est le troisième contributeur au commerce intra-UE de biens mais a perdu progressivement du terrain au cours des 20 dernières années

La présente étude s'intéresse uniquement aux exportations de biens de la France vers les pays de l'Union européenne, ce qui représentait en 2018 un peu plus d'un tiers des exportations de biens et services de la France dans le monde.

## 1.1 Le marché intérieur européen est le principal débouché des exportations françaises

Comme pour la plupart des grandes économies avancées, la part de marché de la France dans le commerce mondial a fortement reculé au cours des trente dernières années. Le poids de la France dans le commerce mondial de biens est ainsi passé de 6,3 % en 1990 à 3,1 % en 2012, avant de se stabiliser. Ce recul sur longue période est dû principalement à l'accroissement du poids des économies émergentes

dans les échanges mondiaux : la part de marché de la Chine pour les biens est ainsi passée de 1 % en 1980 à 13 % en 2017.

Malgré le poids grandissant des pays émergents dans les échanges mondiaux de biens, l'Union européenne (UE) demeure le premier marché de destination des flux commerciaux mondiaux (32,4 % des flux mondiaux de biens en 2018, y compris commerce intra-UE), loin devant la Chine (13,4 %) et les États-Unis (8,4 %). Les échanges entre États membres de l'UE représentent quant à eux près de 30 % des échanges de biens dans le monde. Excepté le Royaume-Uni, tous les États membres exportent davantage vers des pays de l'UE que vers des pays extra-UE (cf. Tableau 1).

**Tableau 1 : Part des exportations de biens à destination de l'Union européenne**

Année	UE28	France	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume-Uni
2000	68 %	65 %	65 %	62 %	73 %	59 %
2018	64 %	59 %	59 %	56 %	66 %	47 %

Source : Eurostat, calculs DG Trésor.

## 1.2 La France perd des parts de marché au sein de l'Union européenne

Le commerce intra-UE<sup>1 2</sup> reste dominé par l'Allemagne, les Pays-Bas et la France, mais, tandis que les deux premiers ont consolidé leurs parts de marché<sup>3</sup> depuis 2000, la France a vu sa position reculer, à l'instar de l'Italie et du Royaume-Uni (cf. Tableau 2). Si le Royaume-Uni est le pays ayant enregistré les moins bonnes performances en termes d'évolution de parts de marché en Europe, la France a également perdu du terrain presque chaque année depuis 2000. Les pays d'Europe centrale ont quant à eux profité de

la recomposition des échanges sur le marché intérieur : la Pologne, la République tchèque et la Hongrie ne contribuaient ensemble qu'à 4,5 % des exportations intra-UE en 2000 ; ils y contribuent à hauteur de 11,1 % en 2018. On notera que l'augmentation de la part de marché des pays d'Europe centrale a été progressive entre 2000 et 2018 et on n'observe pas de d'inflexion particulièrement marquée au moment de l'adhésion de ces pays en 2004 : on peut donc conclure que si cette hausse de parts de marché est liée à l'adhésion à l'UE, elle n'est pas simplement le résultat mécanique de la baisse des droits de douanes à l'exportation pour ces pays.

(1) Les statistiques du commerce intra-UE publiés par Eurostat couvrent les mouvements de biens entre les États membres. Les biens en transit simple (biens qui entrent sur le territoire d'un État membre et quittent ce territoire dans l'unique but d'atteindre un autre État membre ou pays tiers) sont exclus, contrairement aux biens de quasi-transit (biens introduits sur le territoire d'un État membre pour y être déclarés comme importations ou exportations à des fins douanières ou fiscales, sans que cet État membre n'ait acquis la propriété de ces biens).

(2) De manière à pouvoir comparer avec la situation en 2018, les pays entrés depuis 2000 (Pologne, République tchèque et Hongrie en 2004 ; Bulgarie et Roumanie en 2007 ; Croatie en 2013) ont été intégrés à l'agrégat UE pour les années précédentes.

(3) Mesurée, pour chaque État membre, comme la part des importations de l'ensemble de l'Union européenne en provenance de cet État membre. À noter que le marché potentiel est différent pour chaque pays, un État membre pouvant exporter vers l'ensemble de l'Union européenne moins son propre marché. L'Allemagne ou la France disposent donc par exemple d'un marché potentiel plus petit que Chypre ou Malte.

**Tableau 2 : Parts de marché de chaque État membre dans le commerce intra-UE en 2000 et 2018**

Rang	État membre	2000	2018	Rang	État membre	2000	2018
1.	Allemagne ↗	22,1 %	22,4 %	15.	Danemark ↘	1,9 %	1,7 %
2.	Pays-Bas ↗	11,2 %	12,7 %	16.	Roumanie ↗	0,5 %	1,5 %
3.	France ↘	12,2 %	8,5 %	17.	Portugal ↘	1,3 %	1,1 %
4.	Belgique ↗	7,7 %	8,0 %	18.	Finlande ↘	1,7 %	1,1 %
5.	Italie ↘	8,6 %	7,3 %	19.	Slovénie ↗	0,5 %	0,7 %
6.	Royaume-Uni ↘	10,2 %	5,7 %	21.	Bulgarie ↗	0,2 %	0,5 %
7.	Espagne ↗	5,1 %	5,3 %	22.	Lituanie ↗	0,2 %	0,5 %
8.	Pologne ↗	1,5 %	4,9 %	23.	Grèce =	0,4 %	0,4 %
9.	Tchéquie ↗	1,6 %	3,9 %	24.	Luxembourg ↘	0,5 %	0,4 %
10.	Autriche ↗	2,7 %	3,3 %	25.	Lettonie ↗	0,1 %	0,3 %
11.	Suède ↘	3,3 %	2,6 %	26.	Croatie ↗	0,2 %	0,3 %
12.	Hongrie ↗	1,4 %	2,3 %	27.	Estonie ↗	0,2 %	0,3 %
13.	Irlande ↘	3,0 %	2,3 %	28.	Malte =	0,1 %	0,1 %
14.	Slovaquie ↗	0,6 %	1,8 %	29.	Chypre =	0,1 %	0,1 %

Source : Eurostat, calculs DG Trésor.

Lorsque l'on analyse cette évolution en valeur ajoutée<sup>4</sup> (c'est-à-dire la richesse générée dans chaque État membre par le commerce intra-UE), on observe également une montée en puissance des nouveaux États membres aux dépens des membres historiques, mais dans une moindre mesure. Ceci peut s'expliquer par le fait qu'une partie importante de la valeur ajoutée des exportations des pays d'Europe centrale est d'origine étrangère (27 % pour la

Pologne, 39 % pour la République tchèque ou 43 % pour la Hongrie, à comparer à 21 % pour la France et l'Allemagne). En outre, les Pays-Bas et la Belgique, respectivement deuxième et quatrième en part de marché du commerce intra-UE, sont sixième et huitième en valeur ajoutée, ce qui peut laisser penser que les exportations de ces deux pays sont surévaluées en raison du commerce de quasi-transit (« effet Rotterdam »)<sup>5</sup>.

## 2. La concurrence s'intensifie avec les nouveaux États membres

### 2.1 L'intensité concurrentielle reste forte avec l'Allemagne et progresse avec les Pays-Bas et l'Espagne ainsi qu'avec les nouveaux États membres

Selon l'indice Finger Kreinin<sup>6</sup>, qui mesure le degré de similarité de structure des exportations entre deux pays, en comparant le poids de chaque produit dans les exportations totales de chacun des deux pays, il existerait une forte similarité des exportations françaises et allemandes à destination de l'UE. Entre 2000 et 2018, les exportations françaises (intra UE) divergent légèrement de celles de

l'Allemagne (baisse de l'indice FK entre 2000 et 2018) et de la Belgique, tandis qu'elles se rapprochent des exportations britanniques, mais surtout des exportations italiennes, polonaises, hongroises, slovènes et néerlandaises<sup>7 8</sup>.

L'analyse de l'intensité concurrentielle entre la France et les autres pays de l'UE sur la base de la part des exportations françaises en UE qui font face à une part de marché supérieure à 5 % d'un pays concurrent dans les pays tiers (cf. tableau 1, indicateur 1 et graphique 1) montre que la France reste fortement concurrencée par l'Allemagne au sein de l'UE : plus de 90 % des exportations françaises font

(4) Source : OCDE, base TiVA, données 2015, exportations vers le monde.

(5) Par exemple, les biens destinés aux autres États membres de l'UE qui arrivent dans les ports néerlandais sont enregistrés comme des importations extra-UE par les Pays-Bas et comme des expéditions provenant des Pays-Bas vers les États membres de destination réels, même s'il n'existe aucun lien avec l'économie des Pays-Bas.

(6) Finger J. et M. Kreinin (1979), "A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses", *Economic Journal*, 1979, vol. 89, issue 356, 905-12.

(7) À noter que les structures des exportations extra-UE sont moins proches.

(8) L'indice FK ne propose néanmoins qu'une comparaison à un niveau agrégé et ne reflète pas l'évolution des parts de marché des différents concurrents dans chaque secteur. À titre d'exemple, si la structure d'exportation de l'Italie s'est rapprochée de la nôtre entre 2000 et 2018, le fait que l'Italie perde elle-même des parts de marché sur la période tend à relativiser ce phénomène dans l'évaluation de la concurrence italienne.

face à une part de marché de l'Allemagne de plus de 5 % dans les pays tiers de l'UE. La concurrence vis-à-vis de l'Italie est stable. Elle baisse fortement avec le Royaume-Uni tandis qu'elle augmente vis-à-vis des Pays-Bas et de l'Espagne. Contrairement au début des années 2000, la

concurrence devient significative avec les pays d'Europe centrale : indice de 36 % avec la Pologne (9 % en 2002<sup>9</sup>) ; 26 % avec la République tchèque (9 % en 2000) ; 14 % avec la Hongrie (6 % en 2000).

### Encadré 1 : Construction de deux indicateurs d'intensité concurrentielle

Les deux indicateurs que nous proposons ci-dessous permettent d'estimer à un niveau fin la concurrence à laquelle sont confrontés les exportateurs français sur les marchés de l'UE. Ils sont construits au niveau de la ligne tarifaire<sup>a</sup> et exprimés (indicateur 1) en part d'exportations françaises soumises à une concurrence significative du pays concurrent sur un marché tiers (fixée à une part de marché supérieure à 5 %) ; (indicateur 2) pour lesquelles le concurrent a une part de marché supérieure à celle de la France sur un marché tiers. Pour chaque pays concurrent, les indicateurs sont calculés sur la base des exportations réalisées sur les 26 marchés européens sur lesquels le pays est en concurrence avec la France (les 28 marchés de l'UE moins le marché français et le marché du pays concurrent).

**Indicateur 1 : Part des exportations françaises en UE qui font face à une part de marché supérieure à 5 % du pays concurrent dans des pays tiers**

$$I_i = \sum_p \alpha_i \frac{X_{FR \rightarrow UE}^p}{X_{FR \rightarrow UE}^p}$$

$$\begin{cases} \frac{X_{i \rightarrow UE}^p}{M_{UE}^p} > 0,05 \rightarrow \alpha_i = 1 \\ \alpha_i = 0 \text{ sinon} \end{cases}$$

Avec :

$X_{FR \rightarrow UE}^p$  les exportations du produit p de la France dans les 26 pays tiers de l'UE

$\frac{X_{i \rightarrow UE}^p}{M_{UE}^p}$  la part de marché dans le produit p du pays concurrent i dans les 26 pays tiers de l'UE

Interprétation de l'indice :

- un indice de 0 % signifie que le pays concurrent n'a de part de marché supérieure à 5 % pour aucun des produits que la France exporte.
- un indice de 100 % signifie que pour tous les produits que la France exporte, le pays concurrent a une part de marché supérieure à 5 %.
- une augmentation (diminution) de l'indice signifie que, pour une part croissante des exportations françaises, la part de marché du pays concurrent a franchi (est passée en dessous de) la barre des 5 %.

À noter que l'indice ne prend pas en compte (i) les évolutions de part de marché du concurrent lorsque celle-ci est déjà supérieure à 5 % et (ii) les évolutions de part de marché entre 0 et 5 %.

**Indicateur 2 : Part des exportations françaises en UE pour lesquelles la part de marché du pays concurrent est supérieure à la part de marché de la France**

$$I_i = \sum_p \alpha_i \frac{X_{FR \rightarrow UE}^p}{X_{FR \rightarrow UE}^p}$$

$$\begin{cases} \frac{X_{i \rightarrow UE}^p}{M_{UE}^p} > \frac{X_{FR \rightarrow UE}^p}{M_{UE}^p} \rightarrow \alpha_i = 1 \\ \alpha_i = 0 \text{ sinon} \end{cases}$$

a. Niveau SH6, plus de 5 200 catégories ; données Eurostat.

(9) Pour la Pologne et la Slovaquie, les échanges détaillés au niveau SH6 ne sont disponibles qu'à partir de 2002.

Avec :

$X_{FR \rightarrow UE}^p$  les exportations du produit p de la France dans les 26 pays tiers de l'UE

$\frac{X_{i \rightarrow UE}^p}{M_{UE}^p}$  la part de marché dans le produit p du pays concurrent i dans les 26 pays tiers de l'UE

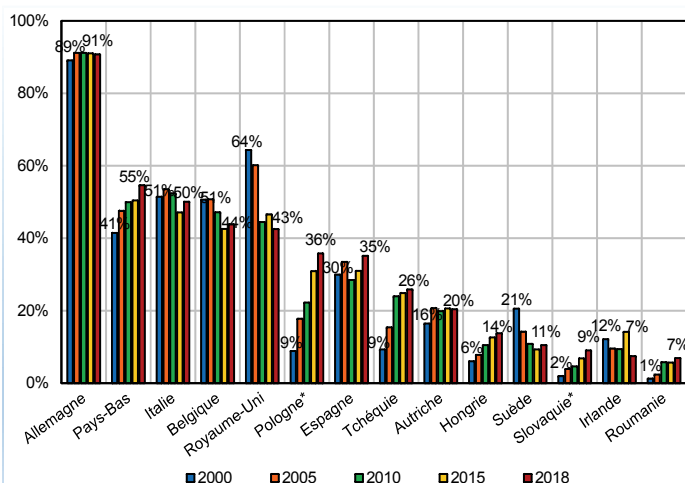
$\frac{X_{FR \rightarrow UE}^p}{M_{UE}^p}$  la part de marché dans le produit p de la France dans les 26 pays tiers de l'UE

Interprétation de l'indice :

- un indice de 0 % signifie que pour chacun des produits exportés, la France a une part de marché supérieure à celle du concurrent ;
- un indice de 100 % signifie que pour chacun des produits que la France exporte, le pays concurrent a une part de marché supérieure à celle de la France ;
- une augmentation (diminution) de l'indice signifie que, pour une part croissante des exportations françaises, la part de marché du pays concurrent a dépassé (est passée en dessous de) la part de marché de la France.

À noter que l'indice ne prend pas en compte (i) les évolutions de part de marché du concurrent lorsque celle-ci est déjà supérieure à celle de la France et (ii) les évolutions de part de marché lorsque celle-ci reste inférieure à celle de la France.

**Graphique 1 : Part des exportations françaises en UE qui font face à une part de marché supérieure à 5 % du pays concurrent**

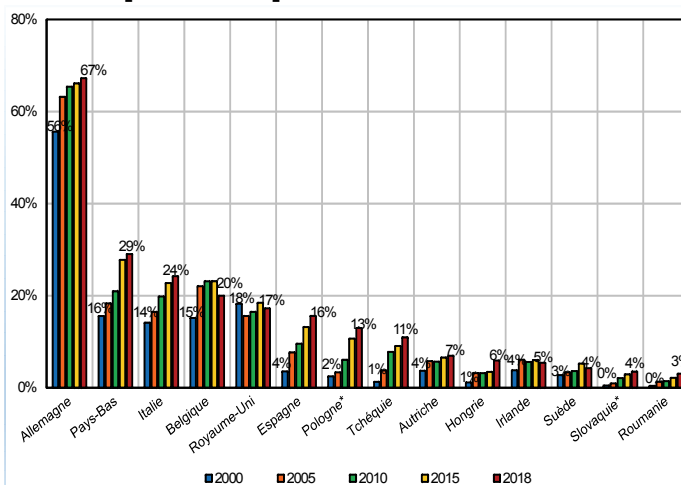


\*Pour la Pologne et la Slovaquie : données 2002 ; 2005 ; 2010 ; 2015 ; 2018.  
Source : Eurostat, calculs DG Trésor.

L'analyse de la part des exportations françaises en UE pour lesquelles la part de marché du pays concurrent est supérieure à la part de marché de la France (cf. graphique 2 et tableau 1 : indicateur 2 :) permet d'observer que, pour une part croissante des produits que la France exporte vers l'UE, les autres États membres ont une part de marché supérieure à la nôtre : l'indice augmente quasiment avec

tous les pays<sup>10</sup>. L'augmentation est significative (i) avec les grandes économies d'Europe continentale : Allemagne, Pays-Bas, Italie, Belgique (ii) avec les pays d'Europe centrale, qui avant leur entrée dans l'UE en 2004 n'avaient une part de marché supérieure à la France que pour un nombre très restreint de produits : Pologne, République tchèque, Hongrie, Slovaquie.

**Graphique 2 : Part des exportations françaises en UE pour lesquelles la part de marché du pays concurrent est supérieure à la part de marché de la France<sup>11</sup>**



\*Pour la Pologne et la Slovaquie : données 2002 ; 2005 ; 2010 ; 2015 ; 2018.  
Source : Eurostat, calculs DG Trésor.

(10) Sauf avec le Royaume-Uni et la Finlande.

(11) Seuls figurent sur ce graphique les 14 premiers concurrents de la France.

Ces deux indicateurs d'intensité concurrentielle traduisent des pertes de parts de marché de la France en UE entre 2000 et 2018 au profit des autres États membres sur un nombre croissant de produits.

## 2.2 Les principaux secteurs exportateurs français<sup>12</sup> sont confrontés à une concurrence accrue dans le commerce intra-UE, au premier rang l'automobile

L'intensification de la concurrence a été particulièrement marquée dans le secteur **automobile** (qui représente 16 %

des exportations intra-UE de la France) : l'indicateur 1 (part des exportations françaises en UE qui font face à une part de marché supérieure à 5 % du pays concurrent) augmente fortement entre 2000 et 2018 avec la République tchèque, la Pologne, la Hongrie et la Roumanie. Par ailleurs, l'Espagne détient désormais une part de marché supérieure à la nôtre pour près de la moitié de nos exportations automobiles, l'indicateur 2 (part des exportations françaises pour lesquelles la part de marché du pays concurrent est supérieure à celle de la France) passant de 5 % seulement en 2000 à 45 % en 2018.

### Encadré 2 : L'évolution des chaînes de valeurs européennes dans le secteur automobile

L'industrie automobile<sup>a</sup> est le secteur où les parts de marché françaises ont le plus reculé. Entre 2000 et 2018, les échanges intra-UE dans ce secteur ont plus que doublé en valeur (+102 % à 469 Md€ en 2018) tandis que les exportations françaises intra-UE sur ce marché n'ont augmenté que de 22 % (46 Md€) avec une part de marché désormais à 9,8 % contre 16,2 % en 2000. La France reste néanmoins en deuxième position, désormais loin derrière l'Allemagne, dont la part de marché est restée inchangée à 30,2 %. Alors que les entreprises françaises ont cherché à accéder à de nouveaux marchés en multipliant leurs sites de production à l'étranger (ce qui a pesé sur la balance commerciale française mais généré des revenus importants d'IDE), les entreprises allemandes ont davantage fragmenté leur chaîne de production, avec une forte externalisation et une délocalisation d'une partie de la production intermédiaire vers des pays de production à moindre coût (notamment les pays d'Europe centrale) tout en conservant sur le territoire allemand les activités dites de « bout de chaîne » (assemblage, finition, packaging, commercialisation et bureaux d'études), à forte valeur ajoutée. Les autres grands exportateurs européens (Espagne, Belgique, Italie, Royaume-Uni) ont également vu leur part de marché décliner. Dans le même temps, l'industrie automobile des pays d'Europe centrale enregistrait des gains importants. Ceci s'explique notamment par la délocalisation vers ces pays d'une partie de la production de nombreux constructeurs européens afin de profiter des bas coûts de production : selon l'OCDE, en 2015, 17 % de la valeur ajoutée des exportations automobiles allemandes (vers le monde) serait originaire des États membres de l'UE entrés depuis 2004 (ce taux n'est que de 11 % pour l'Italie et 8 % pour la France).

Tableau 3 : Parts de marché intra-UE des principaux exportateurs automobiles en 2000 et 2018

Rang	État membre	2000	2018	Rang	État membre	2000	2018
1.	Allemagne =	30,2 %	30,2 %	6.	Italie ↘	6,4 %	5,1 %
2.	France ↘	16,2 %	9,8 %	7.	Pologne ↗	1,8 %	5,0 %
3.	Espagne ↘	10,7 %	8,5 %	8.	Royaume-Uni ↘	7,0 %	4,5 %
4.	Belgique ↘	8,6 %	7,3 %	9.	Hongrie ↗	2,4 %	3,8 %
5.	Tchéquie ↗	2,0 %	6,2 %	10.	Pays-Bas ↘	4,1 %	3,6 %

Source : Eurostat, calculs DG Trésor.

a. Composants automobiles et véhicules finis.

Le secteur **agricole et agro-alimentaire** est l'un des principaux atouts du commerce extérieur français, en particulier grâce à des excédents importants pour les boissons et les céréales<sup>13</sup>. Ce secteur représentait en 2018 13 % des exportations françaises en UE. Toutefois, la part de marché en UE a baissé de 15,8 % en 2000 à 10,4 % en 2018, notamment au profit de la Pologne (de 1,1 % à 6,1 %

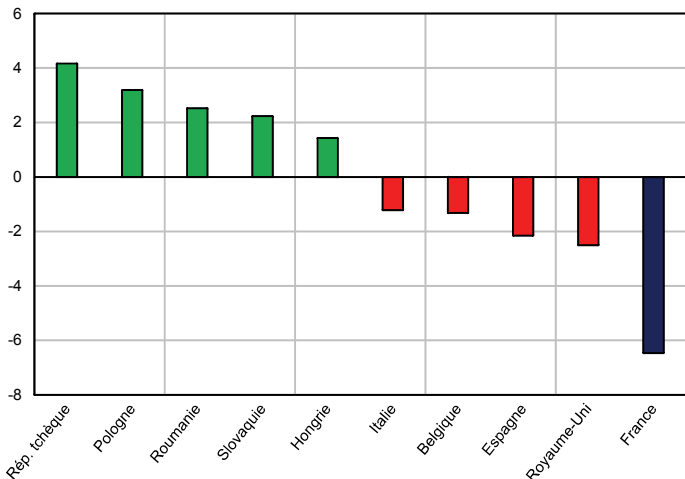
et de l'Allemagne (de 14,1 % à 15,6 %). Pour tous les pays concurrents de la France (à part le Danemark et l'Irlande) l'indicateur 2 d'intensité concurrentielle a augmenté entre 2000 et 2018. La France reste toutefois leader pour certains produits avec notamment une part de marché de près de 20 % dans les boissons et de plus de 30 % dans les céréales.

(12) Les cinq secteurs analysés couvrent 68 % des exportations françaises en UE : (i) chimie et pharmacie (49,5 Md€) ; (ii) biens d'équipement (46,5 Md€) ; automobile (45,9 Md€) ; agroalimentaire (39,3 Md€) ; aéronautique et spatial (19,5 Md€).

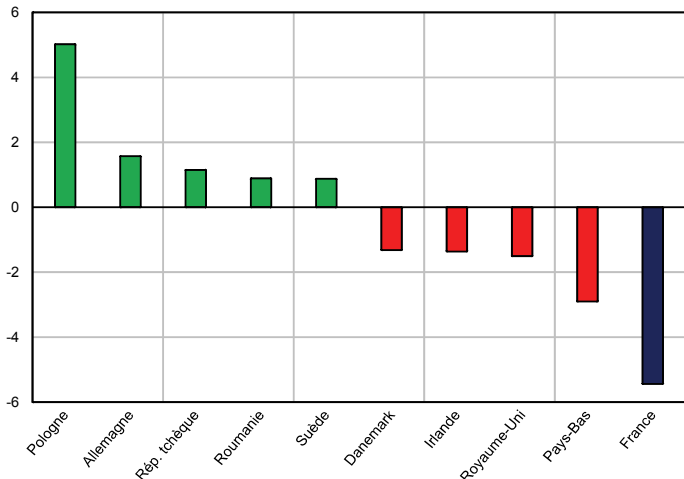
(13) Dauba F., Ory X. et O. Touze (2018), « Comment expliquer la réduction de l'excédent commercial agricole et agro-alimentaire ? », *Trésor-Éco* n° 230.

**Graphiques 3 : Principaux gains et pertes de parts de marché (pts de %) dans le commerce intra-UE entre 2000 et 2018**

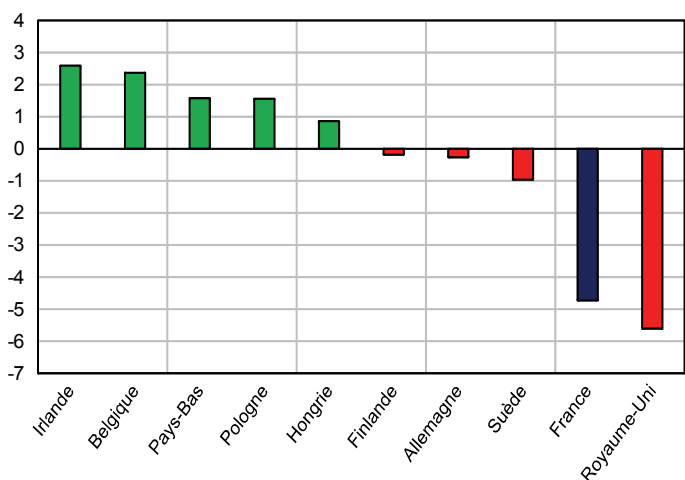
**Automobile**



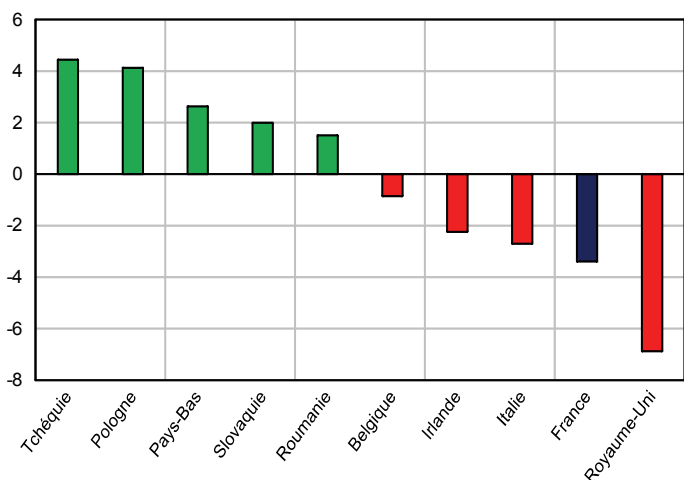
**Agroalimentaire**



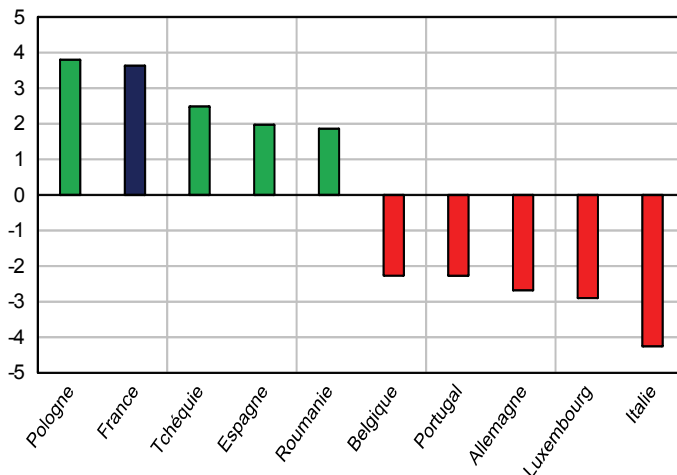
**Chimie & pharmacie**



**Biens d'équipement**



**Aéronautique et spatial**



Source : Eurostat, calculs DG Trésor.



Dans les **produits chimiques et pharmaceutiques**, qui représentent 17 % des exportations françaises en UE, le profil des pays concurrents a évolué. L'Allemagne conserve sa part de marché et reste leader (21,0 %). Les Pays-Bas (de 13,7 % à 15,3 %), la Belgique et l'Irlande (de 4,9 % à 7,5 %) ont enregistré des gains importants, ainsi que, dans une moindre mesure, la Pologne (de 0,8 % à 2,3 %) et la Hongrie (de 0,8 % à 1,6 %), alors que la part de marché de la France a chuté (de 14,0 % en 2000 à 9,3 % en 2018). L'indicateur 1 d'intensité concurrentielle chute avec le Royaume-Uni ou la Suède tandis qu'il augmente avec l'Espagne et les pays d'Europe centrale, la Pologne en premier lieu.

Dans les **biens d'équipement**, l'Allemagne reste leader malgré un léger recul de sa part de marché depuis 2000 (de 27,1 % à 26,6 %) devant les Pays-Bas qui enregistrent de bonnes performances (de 11,9 % à 14,6 %). L'Italie (de 10,0 % à 7,3 %), la France (de 9,7 % à 6,3 %) et le Royaume-Uni (de 12,3 % à 5,4 %) reculent, notamment au profit de la Pologne (de 0,9 % à 5,0 %). La France bénéficiait d'une part

de marché supérieure aux pays d'Europe centrale pour la quasi-totalité de ses exportations de biens d'équipement en 2000. L'indicateur 2 d'intensité concurrentielle a depuis fortement augmenté avec la République tchèque, la Pologne ou la Slovaquie tandis qu'il se rapproche de 100 % avec l'Allemagne.

Le secteur **aéronautique et spatial** demeure la principale force du commerce extérieur français<sup>14</sup>, avec une part de marché intra-UE de plus de 30 %. Certains pays d'Europe centrale contribuent désormais à une part non négligeable des échanges intra-UE dans l'aéronautique (4,6 % pour la Pologne ; 3,6 % pour la République tchèque ; 1,9 % pour la Roumanie), mais la France renforce sa position de leader (de 27,2 % en 2000 à 30,9 % en 2018), suivie de près par l'Allemagne (28,3 %). L'Allemagne (comme le Royaume-Uni dans une moindre mesure) reste un concurrent de taille puisque, pour près de 70 % des exportations françaises dans les 26 pays tiers de l'UE, l'Allemagne a une part de marché supérieure à la France (indicateur 2)<sup>15</sup>.

### 3. Le recul des parts de marché de la France s'explique par une faible diversification géographique et par la détérioration de sa compétitivité dans les années 2000

#### 3.1 Les exportations françaises restent concentrées sur des marchés moins dynamiques

La France a subi des pertes de parts de marché sur ses principaux marchés historiques sans pour autant diversifier ses marchés d'exportation<sup>16</sup>. Près de 75 % des exportations françaises vers l'UE en 2018 étaient à destination des pays limitrophes : l'Allemagne (71 Md€ ; 25 % des exportations intra-UE), l'Espagne (38 Md€ ; 13 %), l'Italie (37 Md€ ; 13 %), la Belgique (35 Md€ ; 12 %) et le Royaume-Uni (33 Md€ ; 11 %). Si les parts de marché intra-UE de la France restent importantes dans ces pays, elles sont en recul : de 15,2 % en 2000 à 9,6 % en 2018 en Allemagne ; de 26,3 % à 19,9 % en Espagne ; de 18,7 % à 14,6 % en Italie ; de 17,9 % à 14,6 % en Belgique ; de 14,9 % à 10,3 % au Royaume-Uni.

Par ailleurs, ces marchés sont beaucoup moins dynamiques que ceux des nouveaux États-membres : en moyenne, les importations en provenance de l'UE de ces cinq pays n'ont augmenté que de 3,6 % par an entre 2000 et 2018, contre 9,1 % pour les 13 pays entrés dans l'UE depuis

2004 dont les importations représentaient 17 % des importations intra-UE en 2018 à comparer à 8 % en 2000. Or les parts de marché intra-UE de la France sur ces nouveaux marchés restent faibles : 5,0 % sur l'ensemble des 13 pays, cette part de marché étant de 6,3 % pour les Pays-Bas, 8,0 % pour l'Italie et 31,4 % pour l'Allemagne. En 2018, les échanges de biens entre l'Allemagne et les nouveaux États membres ont atteint 370 Md€ contre 70 Md€ pour la France et, selon les dernières estimations de l'OCDE (2015), 11 % de la valeur ajoutée des exportations allemandes dans le monde aurait pour origine les nouveaux États membres de l'UE (6 % pour les exportations italiennes, 4 % pour les exportations françaises). Le modèle de gravité développé par la Direction générale du Trésor montre par ailleurs que la France se situe au-dessus de son potentiel d'exportation<sup>17</sup> avec la majeure partie de ses principaux partenaires européens depuis plusieurs années mais en dessous avec certains pays comme la Pologne<sup>18</sup>.

Le commerce extérieur de la France a donc été pénalisé par le moindre dynamisme de ses marchés d'exportation

(14) La majorité des exportations françaises dans l'aéronautique sont à destination de pays extra-UE : en 2018, selon Eurostat, la France a exporté 16,5 Md€ de produits du secteur aéronautique et spatial en Union européenne à comparer à 41,0 Md€ vers le reste du monde.

(15) Cela s'explique aussi par l'importance du marché aéronautique allemand pour la France, l'indicateur ne prenant en compte que les exportations pour lesquelles les deux pays sont en concurrence sur un marché tiers et excluant donc les flux bilatéraux entre l'Allemagne et la France.

(16) En 2018, 73,9 % des exportations françaises intra-UE étaient à destination de ses cinq premiers clients, ce taux n'étant que de 53,1 % pour les exportations allemandes intra-UE, témoignant d'une plus grande diversification.



traditionnels, constitués de ses voisins immédiats d'Europe de l'Ouest, alors que les marchés plus dynamiques des pays d'Europe centrale récemment intégrés à l'UE ont davantage profité à l'Allemagne.

### 3.2 La France redresse sa compétitivité après la détérioration des années 2000

Les pertes de parts de marché de la France au sein de l'UE s'expliquent aussi en partie par une détérioration de sa **compétitivité-coût** dans les années 2000. La France a connu une dynamique salariale plus forte que certains de ses principaux partenaires, en particulier l'Allemagne jusqu'en 2011. Entre 2000 et 2008, l'évolution des coûts salariaux unitaires (CSU) a été de 3 points supérieure en France par rapport à la zone euro dans son ensemble, et de 18 points supérieure à celle de l'Allemagne<sup>19</sup>. Par ailleurs, la zone euro dans son ensemble présentant un excédent courant, l'euro a eu tendance à s'apprécier entre 2000 et 2008, dégradant également la compétitivité de la France vis-à-vis des pays hors zone euro. La concurrence dans le commerce intra-UE s'est également accrue avec l'accès au marché unique des nouveaux États membres dont les coûts de main d'œuvre étaient et restent plus faibles que ceux des grandes économies de l'UE (en 2017, le coût horaire moyen de la main d'œuvre<sup>20</sup> était ainsi de 36 € en France contre 11 € en République tchèque, 9 € en Pologne, 9 € en Hongrie, 6 € en Roumanie et 5 € en Bulgarie).

La forte compétitivité-coût des économies d'Europe centrale a aussi incité à des implantations d'entreprises françaises dans ces pays, voire dans certains cas des délocalisations d'unités de production auparavant situées en France. Selon l'Insee<sup>21</sup>, entre 2009 et 2011, 4,2 % des sociétés implantées en France ont délocalisé des activités et 55 % de ces délocalisations ont eu lieu au sein de l'UE (22 % vers les nouveaux États membres).

Les entreprises françaises sont bien implantées dans les pays d'Europe centrale. Elles y disposaient en 2015<sup>22</sup> de

877 filiales en Pologne réalisant un chiffre d'affaires de 30 Md€ (14 Md€ pour l'Italie ; 57 Md€ pour l'Allemagne) ; 380 filiales en République tchèque réalisant un chiffre d'affaires de 12 Md€ (5 Md€ pour l'Italie ; 63 Md€ pour l'Allemagne) ; 308 filiales en Hongrie réalisant un chiffre d'affaires de 9 Md€ (2 Md€ pour l'Italie ; 37 Md€ pour l'Allemagne). Cette stratégie d'internationalisation des entreprises françaises a pour contrepartie une baisse des exportations depuis des sites de production nationaux et, parallèlement, une augmentation des revenus tirés des investissements à l'étranger. À titre d'exemple, les revenus des IDE français ont été en 2017 de 966 M€ en provenance de République tchèque (à comparer à 316 M€ en 2000) et de 866 M€ de Pologne (à comparer à 361 M€ en 2000).

La **compétitivité hors coût** de la France, relativement stable depuis 2000<sup>23</sup>, n'a pas compensé la dégradation de la compétitivité coût des années 2000. La compétitivité hors coût, qui repose sur la qualité perçue du produit, permet de limiter l'exposition à la concurrence sur les prix en créant une demande spécifique pour ces produits.

Si les exportations de produits manufacturés de la France ont connu une légère montée en gamme depuis le début des années 2000 (la part des produits exportés correspondant à du haut de gamme est passée de 34,5 % en 2000 à 39,9 % en 2017), la part du haut de gamme reste inférieure à celle des exportations britanniques (51,0 %), allemandes (49,6 %), néerlandaises (44,3 %), belges (44,6 %) ou italiennes (41,1 %). Sur la même période, les exportations manufacturières des pays d'Europe centrale ont connu des montées en gamme importantes (de 15,9 % à 24,3 % pour la Pologne, de 14,6 % à 30,0 % pour la République tchèque, de 16,5 % à 29,1 % pour la Slovaquie)<sup>24</sup> (voir graphique 4).

Dans les secteurs performants à l'export, comme l'aéronautique, l'agroalimentaire, la pharmacie, la chimie ou le luxe, les avantages compétitifs hors coût (qualité, avance technologique, innovation, image de marque) de la France

(17) Les flux d'exportations résultant de l'estimation par un modèle de gravité sont appelés potentiels de commerce. Il s'agit du niveau d'exportations qu'atteindrait un pays avec un de ses partenaires si leur relation correspondait parfaitement à la structure théorique des échanges mondiaux. Cet indicateur ne renseigne pas sur un niveau optimal d'échanges, mais il fournit un niveau de référence par rapport auquel peuvent être appréciées les exportations effectives d'une économie. Les potentiels ne doivent donc pas être interprétés comme des objectifs d'exportation.

(18) Arthur J. et A. Dray (2017), « Potentiels de commerce : quelle stratégie pour le commerce extérieur », *Trésor-Éco* n° 212.

(19) Évolution des CSU entre 2000 et 2008 : +17,1 % pour la France ; -1,0 % pour l'Allemagne ; +14,3 % pour la zone euro.

(20) Hors agriculture et administration publique, dans les entreprises de 10 salariés et plus (source : eurostat).

(21) « Chaînes d'activité mondiales : des délocalisations d'abord vers l'Union européenne », *INSEE Première* (juin 2013).

(22) Données eurostat – dernières données disponibles.

(23) Selon le Conseil d'analyse économique, la France se classe dans les 10 premiers pays de l'OCDE en compétitivité hors coût dans 55 secteurs (sur 102 analysés) en 2000, dans 55 secteurs en 2007 et dans 53 secteurs en 2013 ; la France se classait, en 2013, au 1<sup>er</sup> rang des pays de l'OCDE dans l'aéronautique, au 2<sup>ème</sup> rang dans la maroquinerie et au 3<sup>ème</sup> rang dans le vin en termes de compétitivité hors coût (Bas M., Fontagné L., Martin P. et T. Mayer (2015), *Note du CAE* n° 23).

(24) Source : CEPIL base de données World Trade Flows Characterization ; le prix des biens échangés permet de distinguer les variétés de produits entre le bas de gamme, la gamme moyenne et le haut de gamme : si la valeur unitaire d'un flux est inférieure (supérieure) de 15 % à la médiane mondiale, alors le flux sera considéré comme « bas de gamme » (« haut de gamme »).

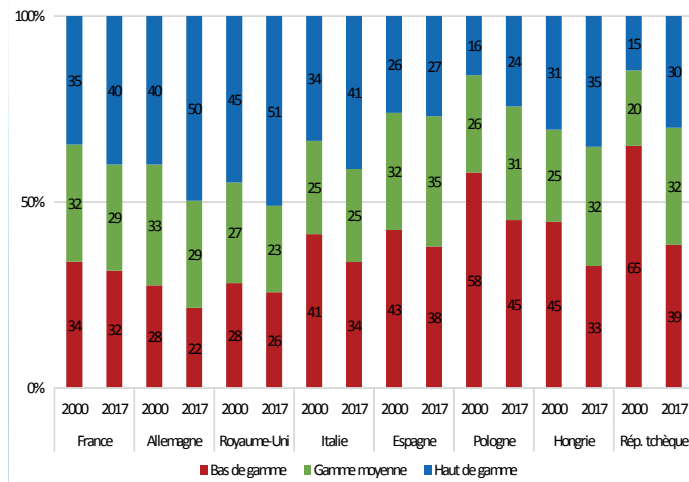
lui permettent d'obtenir de bons résultats, en particulier en dehors de l'UE : en 2018, les secteurs agricole et agroalimentaire ont enregistré un excédent commercial de 11 Md€ avec les pays extra-UE (à comparer à un déficit de 5,3 Md€ en UE) ; les secteurs de la chimie et de la pharmacie un excédent de 20,9 Md€ (à comparer à un déficit de 10,6 Md€ en UE) ; le secteur des biens d'équipement un excédent de 1,6 Md€ (à comparer à un déficit de 30,4 Md€ en UE).

Le recul des parts de marché françaises intra-UE en matière d'exportations de biens doit être relativisé au vu des bonnes performances des **exportations de services** dans des secteurs à haute valeur ajoutée (R&D, services aux entreprises, services financiers) qui figurent parmi les avantages comparatifs révélés les plus importants de la France. En 2018, la France a exporté pour 248 Md€ de services, dont 137 Md€ vers l'UE (à comparer à 293 Md€ de biens), où elle bénéficie, en flux intra-zone, de la deuxième part de marché la plus importante (11,3 %), derrière l'Allemagne (12,4 %) et devant le Royaume-Uni (10,9 %).

La France a réalisé ces dernières années des gains significatifs de compétitivité grâce aux mesures de

réduction du coût du travail (CICE, Pacte de responsabilité et de solidarité) : entre fin 2013 et fin 2018, la compétitivité-coût de la France s'est ainsi améliorée de 5 % par rapport aux autres pays de l'OCDE<sup>25</sup> et de 2 % par rapport aux autres pays de la zone euro ; cette tendance devrait se poursuivre avec par exemple la baisse progressive du taux d'impôt sur les sociétés à 25 % d'ici 2022.

**Graphique 4 : Structure des exportations manufacturières vers le monde par gamme de valeurs unitaires**



Source : Données CEPII, calculs DG Trésor.

**Orhan CHIALI**

(25) La compétitivité-coût est définie comme le rapport entre les coûts salariaux unitaires des économies concurrentes (coût du travail corrigé de la productivité) et ceux de la France. Une pondération par pays est utilisée, qui repose sur (i) l'importance du marché pour la France (poids dans les exportations françaises) et (ii) la part détenue par le concurrent sur ce marché. Les coûts sont mesurés sur l'ensemble de l'économie, couvrant à la fois les secteurs les plus exportateurs et ceux moins ouverts aux échanges internationaux.



**Éditeur :**

Ministère de l'Économie  
et des Finances  
Direction générale du Trésor  
139, rue de Bercy  
75575 Paris CEDEX 12

**Directeur de la****Publication :**

Bertrand Dumont

**Rédacteur en chef :**

Jean-Luc Schneider  
(01 44 87 18 51)  
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

**Mise en page :**

Maryse Dos Santos  
ISSN 1777-8050  
eISSN 2417-9620

**Derniers numéros parus****Décembre 2019**

N° 252 Le recours à la modélisation macroéconomique dans l'évaluation des politiques publiques  
Cyril de Williencourt, Florian Jacquetin

**Novembre 2019**

N° 251 Enjeux du *gender budgeting* en France  
Axel Brunetto, Colette Debever, Mounira Nakaa, Louise Rabier

N° 250 Plateformes numériques et concurrence  
Marion Panfili

N° 249 Salariés à temps partiel et difficultés de recrutement en Allemagne  
Diane de Waziers, Erwann Kerrand, Laurence Rambert

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/tags/Tresor-Eco>

[in](#) Direction générale du Trésor

[t](#) @DGTrésor

**Pour s'abonner à la *Lettre Trésor-Éco* : [tresor-eco@dgtresor.gouv.fr](mailto:tresor-eco@dgtresor.gouv.fr)**

*Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie et des Finances.*