
FICHES THÉMATIQUES

5.1 Les parts de marché de la France

La France est le cinquième pays exportateur de produits manufacturés dans le monde et le deuxième dans l'Union européenne (UE à 27). Toutefois, ses parts de marché sont en recul : de 5,2 % en 2001, elles sont passées à 4 % en 2007. En effet, le commerce mondial, stimulé par le développement économique des pays émergents, croît en moyenne de 14 % par an depuis 2001 (en valeurs nominales exprimées en dollars), et rares sont les pays industrialisés arrivant à atteindre de tels taux. Ainsi, tous les pays industrialisés, à l'exception de l'Allemagne, ont connu un tassement de leurs parts de marché.

L'Allemagne reste en 2007 le premier exportateur mondial, avec 9,5 % de parts de marché. Elle est talonnée par la Chine, qui a doublé ses parts de marché en six ans. Les États-Unis, premiers exportateurs jusqu'en 2002, se situent maintenant au troisième rang. Les parts de marché de la France se replient également au sein de l'Union européenne à quinze. En valeur, elles sont passées de 13,7 % en 1996 à 11,9 % en 2006. Ce recul, comparable à celui de l'Italie, est l'un des plus accentués. Au contraire, l'Allemagne signe la plus forte progression, gagnant deux points, pour atteindre 28 % de parts de marché dans l'UE à 15. Quant aux petits pays d'Europe du Nord (Belgique, Pays-Bas, Autriche et Irlande), ils gagnent des parts de marché au détriment des plus grands (Italie, France et Royaume-Uni).

Depuis 2003, l'affaiblissement des parts de marché françaises s'est amplifié. La France souffre d'un manque de compétitivité, ses coûts salariaux restent parmi les plus élevés (fiche 3.7). En outre, si ses prix à l'exportation restent serrés, ils évoluent plus vite en 2007. Toutefois, selon les enquêtes périodiques menées auprès des importateurs européens par Coe-Rexecode (fiche 5.4), la compétitivité hors prix des produits français se maintient : leur qualité, leur contenu en innovation, l'ergonomie et le *design* des produits offerts

mais également la notoriété des marques et la performance des réseaux de distribution restent des atouts importants. Cependant, leur contenu en innovation technologique apparaît de façon récurrente moins bien apprécié et plutôt en retrait par rapport aux autres critères de compétitivité hors prix.

La France perd des parts de marché pour les produits en forte croissance. Elle a ainsi été distancée dans la fabrication de produits à base d'électronique, apparaissant au quinzième rang des exportateurs dans l'informatique, au treizième rang dans la fabrication de téléviseurs et au neuvième rang dans les appareils médicaux. Sa position fléchit dans la chimie (sixième rang mondial), secteur en forte restructuration. Dans les équipements mécaniques, la France a une part de marché assez faible. Ce secteur sert de courroie de transmission aux exportations allemandes, entraînant celles de la métallurgie et des appareils électriques. La faiblesse française dans ce secteur, encore assez peu concurrencé par les pays émergents, pèse donc sur la croissance des autres secteurs. Ainsi, si la France maintient son rang dans les machines-outils (elle n'est cependant que sixième), elle recule fortement dans la métallurgie.

Toutefois, la France conserve des atouts à l'exportation : elle reste le deuxième exportateur de produits aéronautiques, avec plus de 11 % de parts de marché, et le troisième exportateur de produits des industries agroalimentaires (le deuxième hors tabac). Son savoir-faire et sa renommée mondiale dans ce secteur lui permettent d'exporter des produits à forte valeur ajoutée (champagne, vin, foie gras, etc.). La France est le cinquième exportateur de produits pharmaceutiques, grâce à ses laboratoires performants et aussi le cinquième exportateur d'automobiles, même si les constructeurs français traversent une période difficile depuis 2005. ■

Pour en savoir plus

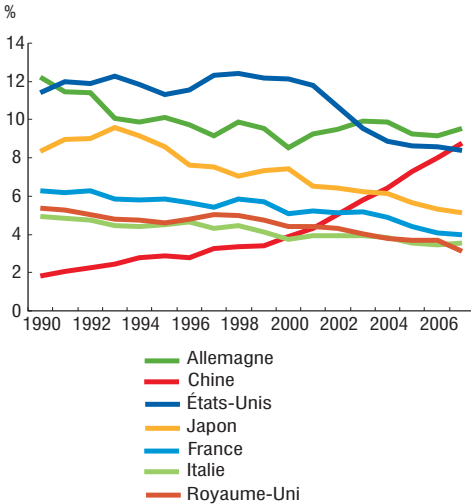
- Analyse des parts de marché de la France sur longue période : <http://www.coe-rexecode.fr/fr/statique/RENCONTRES/documents/compet/fiches-compet.pdf>

1. Rang des pays exportateurs par produit en 2006

	Rang de la France		Part de marché en 2006 (%)		Trois premiers exportateurs en 2006		
	2006	1996	de la France	du 1 ^{er} exportateur	1	2	3
Autres véhicules de transport	2	2	11,3	27,6	États-Unis	France	Allemagne
IAA - tabac	3	2	7,5	8,3	Allemagne	Pays-Bas	France
Automobile	5	5	6,5	20,3	Allemagne	Japon	Canada
Produits pharmaceutiques	5	5	8,0	14,8	Allemagne	États-Unis	Suisse
Textile, habillement, cuir	5	7	3,4	30,1	Chine	Italie	Allemagne
Minerais non métalliques	6	3	5,2	13,3	Chine	Allemagne	Italie
Produits chimiques	6	4	5,6	11,6	Allemagne	États-Unis	UEBL ⁽¹⁾
Appareils électriques	6	4	4,6	15,9	Chine	Allemagne	États-Unis
Machines, machines-outils	6	6	4,7	17,6	Allemagne	États-Unis	Japon
Métallurgie	7	4	4,1	10,4	Allemagne	Chine	États-Unis
Bois, papier, carton, édition	7	6	4,5	12,4	Allemagne	Canada	États-Unis
Appareils médicaux de précision	9	6	4,5	15,8	États-Unis	Allemagne	Japon
Meubles	9	10	2,6	26,7	Chine	Italie	Allemagne
Radio, TV, communication	13	9	2,6	17,4	Chine	Japon	Corée du Sud
Matériel informatique	15	10	1,7	29,2	Chine	Pays-Bas	États-Unis

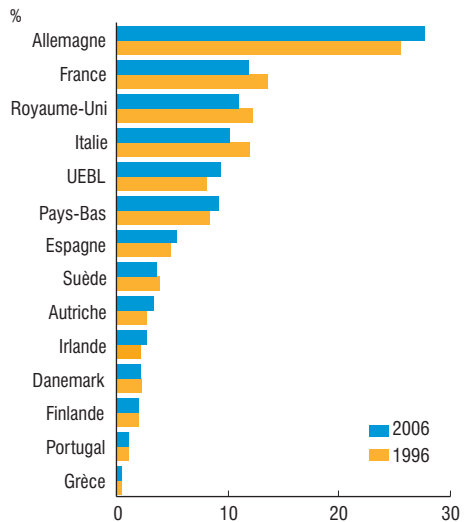
⁽¹⁾ UEBL : Union économique Belgique Luxembourg.
Sources : Cepii - base Chelem, calcul Sessi.

2. Parts de marché mondial des principaux exportateurs



Champ : produits manufacturés y c. IAA.
Source : Cepii - base de données Chelem.

3. Parts de marché des pays au sein de l'UE à 15 (UE à 15 = 100)



Champ : produits manufacturés y c. IAA.
Source : Cepii - base de données Chelem.

5.2 La compétitivité-coût et la compétitivité-prix

Les parts de marché de la France dans les échanges mondiaux diminuent tendanciellement, traduisant un déficit de compétitivité des produits industriels français. Cette compétitivité dépend de nombreux facteurs, notamment des coûts de fabrication et des prix sur les différents marchés.

Depuis 2000, les coûts salariaux unitaires* ont baissé de 2 % à 3 % en France, alors qu'ils ont stagné dans la zone euro. La hausse des coûts salariaux horaires a été plus que compensée par celle de la productivité horaire du travail. En 2006 et 2007, les coûts salariaux unitaires sont restés stables. En Allemagne, l'évolution modérée des coûts salariaux horaires, conjuguée aux gains de productivité, a permis de réduire continûment les coûts salariaux unitaires. Avec 10 % entre 2003 et 2007, les gains ainsi réalisés sont très supérieurs à ceux observés en France. À l'opposé, en Italie, les coûts salariaux unitaires se sont fortement accrus du fait de la stagnation de la productivité. Au Royaume-Uni et en Espagne, en dépit de la forte hausse des coûts salariaux horaires, l'augmentation de la productivité a permis une progression des coûts salariaux unitaires plus limitée qu'en Italie. Aux États-Unis et au Japon, du fait de l'appréciation de l'euro par rapport au dollar et au yen, les coûts salariaux unitaires en euros ont baissé, respectivement de 8 % et 20 % entre 2000 et 2007.

Après s'être améliorée jusqu'au milieu des années 2000, la compétitivité-coût à l'exportation* de la France par rapport aux pays de la zone euro s'est ensuite dégradée. L'écart de compétitivité s'est sensiblement creusé avec l'Allemagne. La situation est beaucoup plus mauvaise pour l'industrie italienne dont la compétitivité-coût a chuté de plus de 20 % depuis 2000 par rapport à celle de la zone euro. Par comparaison, la perte de compétitivité française reste modeste. Vis-à-vis des pays de l'OCDE, la

compétitivité-coût de la France se dégrade depuis 2000.

L'appréciation de l'euro à partir de 2002, et plus encore à partir de mi-2007, a pesé sur la compétitivité à l'exportation des produits français, non seulement dans les pays hors zone euro (la monnaie européenne s'est renchérie par rapport à ces pays), mais aussi au sein de la zone, vis-à-vis des exportateurs des pays tiers dont les prix des produits en euros s'en sont trouvés amoindris. Cette baisse de la « compétitivité-change » est importante : le taux de change effectif nominal* de l'euro s'est apprécié pour la France de 17 % depuis 2002 et de 3 % à 4 % en 2007.

En conséquence, les producteurs français ont réduit leurs marges à l'exportation. La baisse de la compétitivité-prix à l'exportation est donc moindre, le taux de change effectif réel* ne s'étant accru que de 8 % depuis 2002 et d'environ 2,5 % en 2007.

La compétitivité-prix à l'importation des produits français a aussi souffert de l'évolution défavorable du taux de change de l'euro. Une appréciation de l'euro entraîne une baisse des prix d'importation plus ou moins forte selon la part des différents biens sur le marché. Globalement, dans le cas de la France, 50 % environ de l'appréciation de l'euro se répercuterait sur les prix d'importation. Ainsi, l'appréciation de l'euro les aurait fait baisser de 1 % par an depuis 2002.

Or, alors que les prix à la production de l'industrie française sur les marchés extérieurs se sont maintenus entre 2000 et 2007, ils ont augmenté de 12 % sur le marché intérieur. Cet effort moins important, qui contraste avec la stabilité des prix à l'exportation des produits allemands en 2007, pourrait expliquer la plus forte pénétration des produits allemands en France. Les exportations allemandes en France ont augmenté de 9,2 % en valeur en 2007 (34,5 % entre 2000 et 2007).■

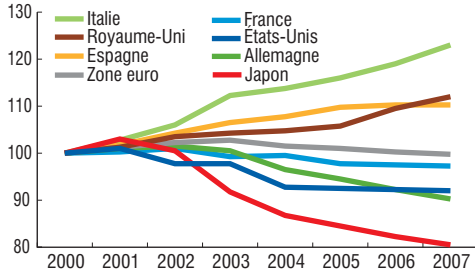
Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « Compétitivité et part de marché », *L'économie française, comptes et dossiers 2007*, Insee, 2007 : www.insee.fr
- « La compétitivité de l'industrie manufacturière » partie 5 de la vue d'ensemble de ce rapport.

La compétitivité-coût et la compétitivité-prix 5.2

1. Coûts salariaux unitaires de l'industrie manufacturière

indices, base 100 en 2000

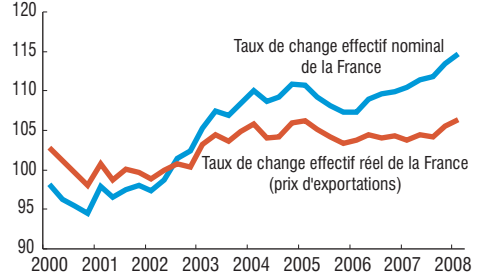


Champ : produits manufacturés.

Sources : OCDE, DGTPÉ.

2. Taux de change effectif nominal et réel de la France

indices, base 100 en 2002

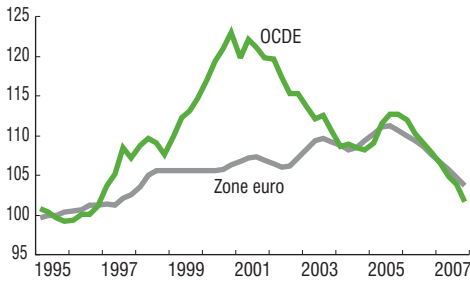


Note : une hausse de l'indice correspond à une baisse de la compétitivité-prix à l'exportation des produits français par rapport à leurs concurrents. Champ : produits manufacturés.

Sources : Insee, DGTPÉ.

3. Compétitivité-coût de l'industrie française par rapport aux pays de l'OCDE et de la zone euro

indices, base 100 en 1995

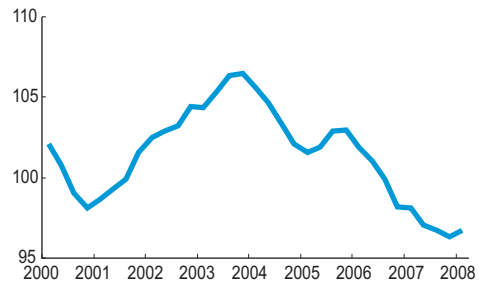


Champ : produits manufacturés.

Sources : OCDE, DGTPÉ.

4. Compétitivité-prix à l'importation des produits manufacturés français

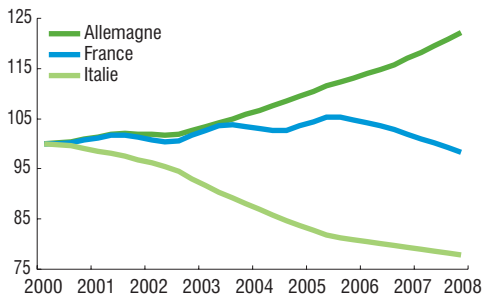
indices, base 100 en 2000



Source : Insee - Note de conjoncture de juin 2008.

5. Compétitivité-coût des industries française, allemande et italienne par rapport à la zone euro

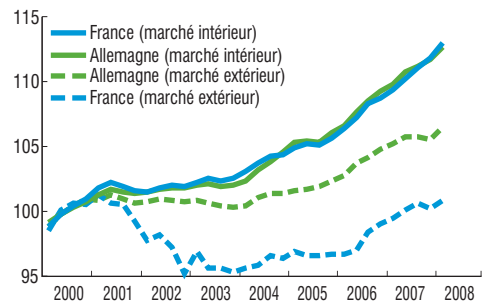
indices, base 100 en 2000



Sources : OCDE, DGTPÉ.

6. Évolution des prix à la production, sur le marché intérieur et sur le marché extérieur pour l'industrie manufacturière

indices, base 100 en 2000



Source : Eurostat.

5.3 L'image des produits français auprès des importateurs

Une bonne image des produits est déterminante face à la concurrence internationale. La qualité, le contenu en innovation, l'ergonomie et le *design* des produits offerts mais également la notoriété de la marque et la performance des réseaux de distribution sont des atouts de nature à maintenir ou à faire gagner des parts de marché. Coe-Rexecode réalise régulièrement des enquêtes sur l'image des produits importés sur le marché européen. Ces enquêtes permettent de classer les pays en termes d'image de leurs produits manufacturés auprès des importateurs européens (cf. encadré). Il en ressort que les biens d'équipement allemands restent les plus appréciés pour les aspects « hors prix » et que leur image en termes de prix n'a pas souffert de « l'euro fort », contrairement aux produits français, italiens et espagnols. Concernant les biens intermédiaires, les produits japonais restent leaders.

La compétitivité « hors prix » des biens d'équipement et des biens intermédiaires français se maintient mais ils sont rattrapés par les produits américains avec lesquels ils partagent désormais la troisième position, derrière les produits allemands et japonais. En fait, à l'exception de la qualité des produits, qui s'améliore très significativement, et du service client, les biens d'équipement et les biens intermédiaires français reculent pour l'ensemble des autres critères, en particulier pour la notoriété des marques. De même, on observe un recul sur les délais de livraison et une faiblesse en matière de service après-vente, notamment pour les biens mécaniques. S'agissant des prix, les biens français, comme les produits italiens et espagnols, pâtissent d'un recul de leur image, notamment avec l'appréciation de l'euro. Au total, leur rapport qualité-prix recule de la deuxième à la quatrième place entre 2005 et 2007 : ils sont dépassés par les produits allemands et japonais. Sur le segment des biens électriques et électroniques, les produits français tirent leur épingle du jeu en arrivant deuxième pour le

rapport « qualité-prix » grâce notamment à des prix concurrentiels et certains critères « hors prix » jugés les meilleurs : qualité, service commercial, service client et notoriété.

S'agissant de l'image des biens de consommation, les travaux de Coe-Rexecode mettent en évidence l'avance des biens de consommation allemands par leurs aspects « hors prix ». Pour les quatre secteurs considérés - habillement-textile, équipement du logement, hygiène-beauté et agroalimentaire -, les produits allemands devancent les biens français et plus encore les produits italiens.

En dépit d'un recul marqué, c'est dans le secteur de l'hygiène-beauté que les biens de consommation français obtiennent leurs meilleurs scores « hors prix ». Ils y recueillent la plus forte notoriété et rivalisent avec les biens allemands pour la qualité et avec les biens italiens pour le *design*. En revanche, ce sont les produits d'équipement du logement qui sont les moins bien positionnés, la qualité et le contenu en innovation technologique leur faisant défaut et leur notoriété étant en nette baisse. ■

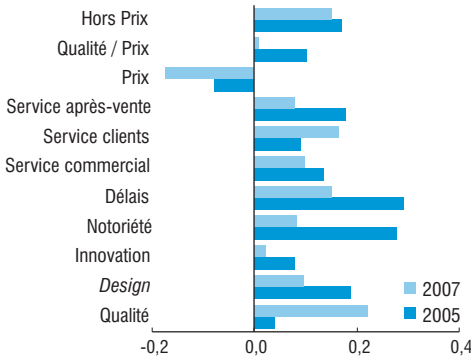
L'enquête Coe-Rexecode sur l'image des produits importés sur le marché européen

L'institut Coe-Rexecode réalise tous les ans une enquête d'opinion auprès d'un échantillon d'importateurs européens sur l'image en termes de compétitivité hors prix des produits importés. L'enquête porte alternativement, un an sur deux, soit sur les biens de consommation, soit sur les biens intermédiaires et les biens d'équipement. Les importateurs évaluent, relativement à l'ensemble des produits concurrents présents sur le marché (y compris les produits nationaux), les produits, sous leurs différents aspects : rapport qualité/prix, prix, service client, service commercial, délais, notoriété, innovation, *design*, qualité. Pour chaque critère, des scores sont calculés. On en déduit ensuite des scores moyens relatifs pour chacun des pays d'origine.

Pour en savoir plus

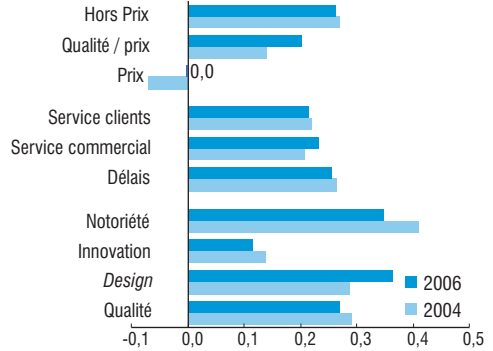
- Enquêtes sur l'image des produits sur le marché européen de 2002 à 2007 : <http://www.coe-rexecode.fr/index.jsv>

1. Image des biens intermédiaires et des biens d'équipement français



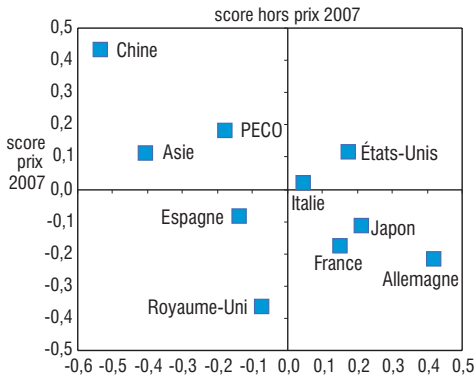
Source : Coe-Rexecode enquêtes Image 2005 et 2007.

2. Image des biens de consommation français



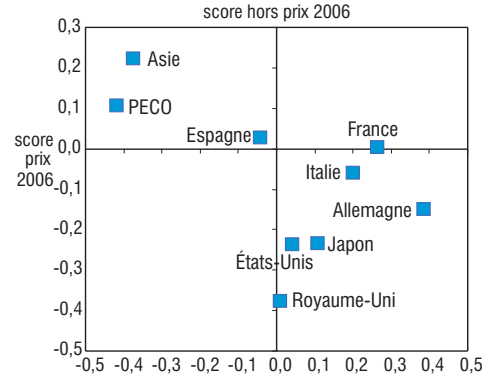
Source : Coe-Rexecode - enquêtes Image des biens de consommation 2004 et 2006.

3. Positionnement relatif de l'image-prix et hors prix des biens intermédiaires et des biens d'équipement



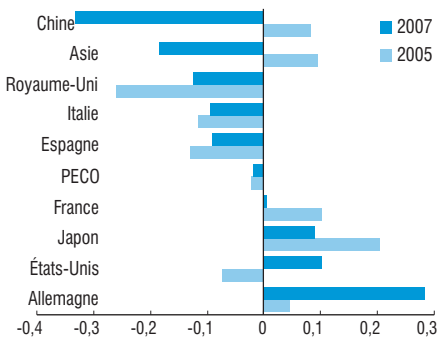
Source : Coe-Rexecode enquête Image 2007.

4. Positionnement relatif de l'image prix et hors prix des biens de consommation



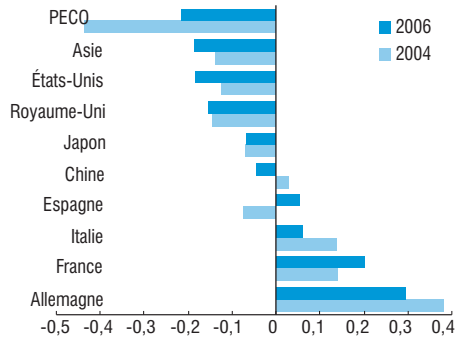
Source : Coe-Rexecode enquête Image 2006.

5. Évolution de l'image du ratio qualité prix des biens intermédiaires et des biens d'équipement



Source : Coe-Rexecode enquêtes Image 2005 et 2007.

6. Évolution de l'image du rapport qualité prix des biens de consommation



Source : Coe-Rexecode enquêtes Image 2004 et 2006.

5.4 Les implantations à l'étranger des entreprises industrielles

Face aux défis de la mondialisation, de plus en plus d'entreprises s'implantent à l'étranger, qu'il s'agisse de délocalisations ou d'implantations de nouveaux sites à l'étranger sans réduction d'activité en France en contrepartie. D'après l'enquête « Changements organisationnels et technologies de l'information et de la communication » (cf. encadré), entre début 2003 et fin 2005, 5 % des entreprises manufacturières de dix salariés ou plus ont délocalisé une partie de leur activité à l'étranger et 6 % y ont implanté un nouveau site, sans réduction d'activité en France.

Les délocalisations concernent la filière textile-habillement, dont la production, fortement utilisatrice de main-d'œuvre peu qualifiée, se déplace vers les pays à bas salaires depuis les années soixante-dix, mais aussi des industries à plus haute intensité technologique comme l'automobile. Les constructeurs se sont en effet redéployés dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) pour bénéficier de faibles coûts de production mais aussi afin de se situer à proximité de marchés locaux à forte croissance. La pharmacie et la chimie sont, quant à elles, les industries qui s'implantent le plus à l'étranger pour y conquérir des marchés. Ces IDE « horizontaux »* se dirigent d'abord vers de grands pays développés géographiquement proches : l'Europe de l'Ouest est leur destination principale, devant les PECO et l'Amérique du Nord.

Au-delà du secteur, les décisions d'implantation à l'étranger des entreprises peuvent être influencées par de multiples facteurs. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, ces implantations, de quelque nature qu'elles soient, sont plus fréquentes parmi les grandes entreprises et celles qui appartiennent à un groupe. Les entreprises peu profitables, soumises à une forte concurrence ou détenues par un groupe étranger, délocalisent davantage. En revanche, le cours de l'euro, qui s'est apprécié de 26 % par rapport au dollar entre début 2003 et fin 2005, n'a pas eu d'impact significatif. Cela pourrait s'expliquer par le fait que le taux de change pèse relativement peu

comparativement aux écarts entre les salaires pratiqués en France et dans les principaux pays de délocalisation mais ne préjuge pas de l'impact de l'évolution plus récente de l'euro. Il existe aussi des freins aux délocalisations : elles touchent moins les entreprises qui axent leur stratégie sur la qualité des produits ainsi que celles qui accordent une importance particulière à l'amélioration des compétences de leur personnel.

Les implantations à l'étranger en vue de conquérir des marchés sont plus fréquentes parmi les entreprises qui appartiennent à des groupes français, qui pratiquent des salaires moyens élevés (signe probable d'une haute qualification de la main-d'œuvre) et qui mettent l'accent sur le développement de nouveaux produits. L'influence de cette dernière caractéristique peut s'interpréter de plusieurs façons. Elle peut notamment refléter le fait que l'implantation à l'étranger constitue un moyen d'accéder à de nouveaux réseaux de connaissances susceptibles d'accroître la capacité d'innovation des entreprises. Mais la causalité peut être inverse : proposer de nouveaux produits est nécessaire pour conquérir certains marchés dans un contexte de forte concurrence mondiale. L'innovation constitue en effet une composante essentielle de la compétitivité hors prix, souvent déterminante. D'ailleurs, les entreprises qui, à l'inverse, veulent atteindre en priorité des prix compétitifs s'implantent relativement peu à l'étranger pour conquérir des marchés. ■

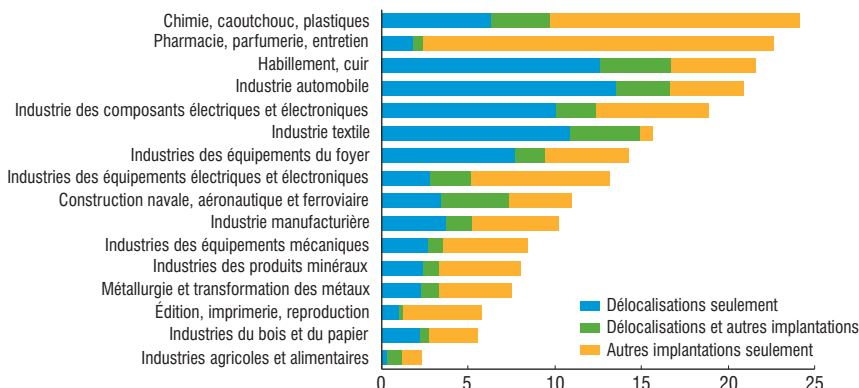
L'information présentée sur les implantations à l'étranger provient de l'enquête « Changements organisationnels et technologies de l'information et de la communication » (COI-TIC 2006), réalisée par l'Insee, la Dares et le CEE. Elle distingue les « délocalisations » et les « implantations à l'étranger de nouveaux sites (sans délocalisation) ». L'analyse des déterminants de ces deux types d'implantation s'appuie sur des techniques statistiques appropriées (cf. « Pour en savoir plus »).

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- Pliquet E. et Riedinger N. : « Les implantations à l'étranger des entreprises industrielles françaises - Entre délocalisations et conquête de nouveaux marchés », *Le 4 Pages*, Sessi, n° 246, mai 2008 : <http://192.168.101.225/sessi/4pages/246/index.html>

1. Délocalisations et autres implantations par secteur d'activité

% d'entreprises concernées



Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 10 salariés ou plus.

Sources : COI-TIC 2006, FICUS 2002, LIFI 2002.

2. Déterminants des implantations à l'étranger

Effets moyens en points de pourcentage		Délocalisations	Implantations sans délocalisations
Taille des entreprises (référence = PME)	Médiane	+ 4,1	+ 4,8
	Grande	+ 9,2	+ 11,9
Origine du capital (référence = indépendante)	Groupe français	+ 4,7	+ 10,4
	Groupe étranger	+ 7,3	+ 5,8
Forte ou très forte importance accordée aux caractéristiques des produits suivants	La variété	n.s.	n.s.
	La nouveauté	+ 4,4	+ 5,0
	La qualité	- 2,2	n.s.
	Des prix compétitifs	n.s.	- 2,4
	La personnalisation	n.s.	- 2,1
Forte ou très forte importance accordée aux moyens suivants	La modernisation technologique (y compris informatique)	n.s.	n.s.
	L'amélioration et/ou le maintien des compétences dans l'entreprise	- 3,2	n.s.
	La standardisation des procédés et des méthodes de travail	n.s.	n.s.
	L'offre de prestations annexes	n.s.	n.s.
	La réduction des coûts	+ 4,6	+ 4,5
	La réduction des délais	+ 3,3	+ 2,5
	Facteurs ayant fortement ou très fortement affecté l'activité de l'entreprise	Un changement dans la réglementation, les normes (sanitaires, environnementales, droit du travail, etc.)	n.s.
Une évolution dans les technologies ou les procédés disponibles		n.s.	n.s.
L'incertitude du marché		n.s.	n.s.
Des variations de taux de change ou des coûts des matières premières		n.s.	+ 3,7
L'apparition de nouveaux concurrents		+ 3,0	n.s.
Augmentation d'un point de la profitabilité		- 0,3	+ 0,2
Augmentation d'un point du taux d'exportation	+ 0,1	+ 0,1	
Augmentation de 1% du salaire moyen	n.s.	+ 0,1	

Lecture : toutes choses égales par ailleurs, les entreprises médianes ont en moyenne une probabilité d'avoir délocalisé pendant la période 2003-2005 de 4,1 points supérieure aux PME. Une augmentation d'un point de la profitabilité entraîne une baisse de cette probabilité de 0,3 point. Seuls les paramètres significativement différents de zéro au seuil de 5 % sont indiqués, la mention «n.s.» figure pour les autres.

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière de 10 salariés ou plus.

Sources : COI-TIC 2006, FICUS 2002, LIFI-Diane 2002.

5.5 Les investissements directs étrangers (IDE)

Les flux mondiaux d'**investissements directs étrangers** (IDE) sont en forte hausse depuis 2003 : ils dépassent 1 500 milliards de dollars en 2007. Ce nouveau record est lié tout d'abord à la reprise des grandes opérations de fusions et d'acquisitions (plus de la moitié des flux en 2007). Les flux à destination des pays émergents, qui représentent le tiers des flux, progressent davantage (+ 19 % entre 2006 et 2007) que ceux vers les pays développés (+ 17 %). La Chine (y compris Macao et Hong Kong) est le premier pays d'accueil des flux vers les pays émergents, suivie par la Russie. L'OCDE prévoit une baisse des IDE mondiaux en 2008, du fait du ralentissement économique mondial et de la forte chute des places boursières. On retrouverait ainsi la même situation qu'en 2000, le « dégonflement de la bulle internet » ayant alors entraîné une forte diminution des IDE.

Les flux d'IDE en France ont bondi en 2007, atteignant 115 milliards d'euros (+ 85 % entre 2006 et 2007). Cette hausse intervient alors que les niveaux d'IDE en 2005 et 2006 étaient déjà les plus élevés jamais enregistrés en France. Parallèlement, les investissements directs français à l'étranger ont augmenté de 70 % entre 2006 et 2007 pour s'établir à 164 milliards d'euros. Les sorties d'IDE dépassent ainsi largement les flux entrants. Ce dynamisme des investissements directs en 2007, aussi bien étrangers en France que français à l'étranger, s'explique essentiellement par une forte hausse des prêts et avances de court terme entre sociétés affiliées. Ces opérations passent de 28 à 68 milliards d'euros entre 2006 et 2007 de la France vers l'étranger, et de 31 à 73 milliards d'euros de l'étranger vers la France.

En 2007, les investissements directs étrangers dans l'industrie manufacturière française se sont appréciés de 24 à 35 milliards d'euros. Toutefois, la hausse globale des IDE est telle

que la part réalisée dans l'industrie recule de 38 % à 31 % entre 2006 et 2007. L'industrie chimique recueille un cinquième des flux d'investissement industriel, suivie par le secteur des IAA et des industries mécaniques.

En 2007, la moitié des investissements industriels directs français à l'étranger sont réalisés dans le secteur des IAA. Ces investissements sont liés à l'essor de la filière du bioéthanol et à la hausse des prix des matières premières agricoles.

Les trois quarts des stocks d'IDE dans l'industrie française sont détenus par des investisseurs européens, les États-Unis possédant pratiquement le reste. Les Pays-Bas sont les premiers investisseurs européens dans l'industrie française, les *holdings* de ce pays disposant d'une fiscalité favorable. L'Allemagne et le Royaume-Uni se situent aux deuxième et troisième rangs des investisseurs européens.

De même, les stocks d'investissements directs français dans l'industrie étrangère se situent d'abord en Europe (deux tiers du stock), ensuite aux États-Unis (un quart). Enfin, l'industrie asiatique prend progressivement place dans le stock d'investissements industriels directs français à l'étranger (7 % du stock en 2006). Selon le « Baromètre Ernst & Young de l'attractivité du site France 2008 », les investissements étrangers seraient à l'origine de la création de près de 15 000 emplois en France en 2007, contre environ 20 000 en 2006. La France se classerait ainsi au cinquième rang européen en termes d'emplois créés grâce aux IDE, derrière le Royaume-Uni, la Pologne, la République tchèque et la Russie. Environ 40 % de ces créations d'emploi se situent dans l'industrie, principalement dans les secteurs des équipements (de l'ordre de 1 300 emplois créés), de l'automobile (1 100 emplois créés) et des autres moyens de transports (700 emplois créés). ■

Définitions

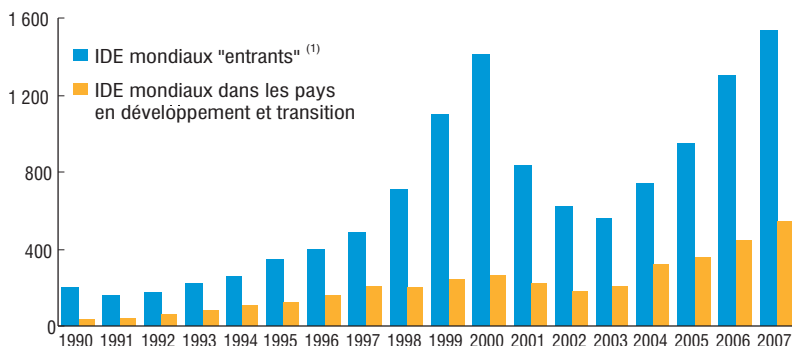
Investissements directs étrangers (IDE) : opération concernant au moins 10 % du capital d'une entreprise (sinon, le transfert est classé en simple opération de portefeuille).

Pour en savoir plus

- Agence française pour les investissements internationaux : www.afii.fr
- Baromètre Ernst & Young de l'attractivité du site France 2008 : <http://www.ey.com/global/content.nsf/France/Attractivite-publications-2008>
- Cnuced : www.unctad.org
- « La balance des paiements de la France en 2007 », *Rapport annuel*, Banque de France : www.banque-france.fr

1. Investissements directs étrangers dans le monde

milliards d'euros



(1) leur mesure statistique - délicate - diffère légèrement du total des IDE « sortants ».

Source : Cnuced - World Investment Report 2006.

2. Stock d'IDE dans l'industrie manufacturière en 2006

	milliards d'euros	
	Étranger en France	France à l'étranger
Monde	181,1	271,0
Europe	136,2	180,5
dont Suisse	11,0	18,7
dont UE à 25	123,8	156,0
dont Irlande	9,0	11,3
dont Belgique	15,1	12,2
dont Royaume-Uni	15,7	30,7
dont Allemagne	21,3	35,8
dont Pays-Bas	35,0	32,6
Amérique	41,2	67,7
dont États-Unis	36,4	53,3
Asie	3,0	19,2
Afrique	0,2	1,8

Source : Banque de France.

3. Flux d'investissements directs entre la France et l'étranger

	milliards d'euros		
	2005	2006	2007
Français à l'étranger	92,5	96,7	164,1
Capital social	27,6	58,3	56,5
Bénéfices réinvestis	21,7	24,5	27,2
Autres opérations ⁽¹⁾	43,2	13,9	80,4
Part de l'industrie manufacturière	36,3 %	34,4 %	21,8 %
Étrangers en France	68,3	62,3	115,4
Capital social	18,4	21,8	21,6
Bénéfices réinvestis	14,2	9,6	17,6
Autres opérations ⁽¹⁾	35,7	30,9	76,2
Part de l'industrie manufacturière	43,6 %	38,5 %	30,8 %
Solde (investissements français à l'étranger net des investissements étrangers en France)	24,2	34,4	48,7

(1) prêts et avances de trésorerie intragroupe de courts et longs termes.

Source : Banque de France.

4. Investissements directs français et étrangers dans les différents secteurs industriels

	milliards d'euros					
	Français à l'étranger ⁽¹⁾			Étrangers en France ⁽²⁾		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
IAA	11,0	3,0	15,4	6,6	4,3	5,2
Habillement, textile	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	1,5
Bois, édition, imprimerie	0,3	1,7	1,2	2,2	2,0	1,6
Raffinage du pétrole	0,4	0,9	0,1	1,0	0,3	0,2
Industrie chimique	2,8	4,9	4,4	8,5	6,7	7,2
Caoutchouc et matières plastiques	0,3	1,0	0,8	0,5	0,7	1,2
Métallurgie et travail des métaux	0,1	0,4	0,3	0,4	-0,4	0,4
Industries mécaniques	0,7	-1,2	-1,7	2,4	1,8	3,7
Matériel de bureau, informatique	-1,1	0,0	5,6	0,2	1,1	1,8
Radio, TV et communication	-0,4	9,5	-0,5	0,7	0,0	1,1
Automobile	3,4	3,1	-0,5	0,9	-0,9	1,1
Autres matériels de transport	4,4	1,8	2,9	1,8	0,9	1,0
Total industrie manufacturière	33,6	33,3	35,8	29,8	24,0	35,5

(1) un montant négatif traduit une diminution nette des avoirs des résidents français à l'étranger.

(2) un montant négatif traduit une diminution nette des avoirs étrangers en France.

Source : Banque de France.

5.6 L'implantation étrangère dans l'industrie en France

L'implantation étrangère en France correspond aux entreprises localisées sur le territoire national mais contrôlées par un groupe étranger*. L'implantation d'une unité productive dans un pays peut répondre à deux objectifs :

- fabriquer et diffuser plus facilement des produits adaptés à la demande locale, et ainsi conquérir des parts de marché ;
- profiter des avantages comparatifs du pays dans la fabrication du produit (coûts salariaux, qualification des salariés, normes environnementales, fiscalité, environnement en termes de R & D, etc.).

Début 2006, une entreprise industrielle sur six de vingt salariés ou plus était sous contrôle étranger. Les filiales industrielles de groupes étrangers emploient, en France, un tiers de l'effectif salarié du secteur de l'industrie, soit environ un million de personnes. Elles contribuent à hauteur de 40 % au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée de l'industrie française. Cette ouverture aux capitaux étrangers est en augmentation : la part des effectifs des entreprises industrielles localisées en France et contrôlées par l'étranger est passée de 26 % en 1994 à 35 % en 2006. Les filiales industrielles des groupes étrangers importent à hauteur de 30 % de leur chiffre d'affaires, contre seulement 13 % pour les filiales de groupes français, conséquence de l'importance des échanges intragroupe.

La présence étrangère concerne surtout les entreprises « médianes », c'est-à-dire de 250 à 2 000 personnes, dont plus de la moitié des effectifs sont sous contrôle étranger. À l'inverse, les PME et les grandes entreprises

restent encore majoritairement sous contrôle français.

Les États-Unis sont le premier pays investisseur dans l'industrie française : ils emploient directement 250 000 personnes, soit le quart des effectifs contrôlés par des groupes étrangers. Ils investissent surtout dans des secteurs de moyenne et de haute technologie : équipements électriques et mécaniques, pharmacie et chimie notamment.

Viennent ensuite, les groupes européens : l'Allemagne (15 % des emplois), les Pays-Bas (8 %), le Royaume-Uni (6 %), l'Italie (6 %) et la Suisse (6 %). L'Allemagne est bien implantée dans la fabrication d'équipements pour l'automobile, la mécanique et la fabrication de matériels électriques.

Les investisseurs étrangers se sont surtout implantés dans les secteurs de moyenne et de haute technologie : 44 % des emplois y sont sous contrôle étranger, contre 28 % pour les secteurs de faible technologie.

En nombre d'emplois, l'implantation étrangère en France est importante dans les équipements mécaniques (144 000 postes), la métallurgie (132 000 postes) et la chimie (131 000 postes). Cependant, la part des filiales étrangères dans l'emploi total du secteur domine dans les industries du bois et papier (45 % de l'emploi total), la pharmacie (44 %) et les équipements mécaniques (40 %).

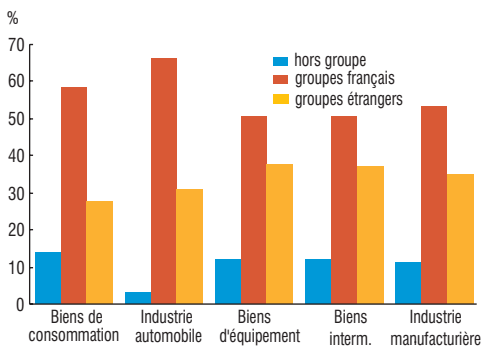
Dans le quart nord-est de la France, l'implantation étrangère représente une part importante de l'emploi régional, la forte présence de capitaux allemands en Alsace et en Lorraine étant largement liée à des effets de proximité. ■

Pour en savoir plus

- * Voir « Définitions » en annexe.
- « L'implantation étrangère en France » : www.industrie.gouv.fr/observat/chiffres/sessi/enquetes/ief07.htm

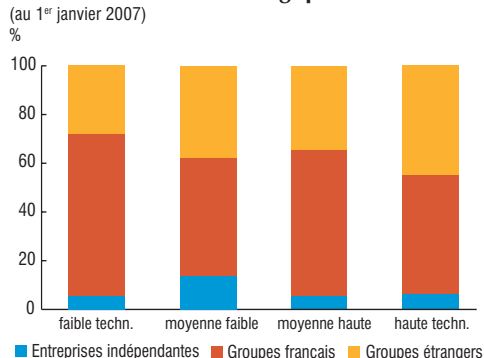
L'implantation étrangère dans l'industrie en France 5.6

1. Effectifs sous contrôle étranger par secteur (au 1^{er} janvier 2007)



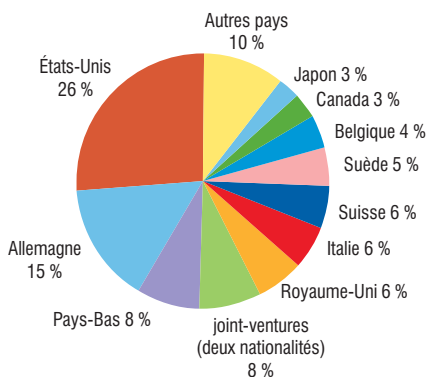
Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : interclassement de l'enquête annuelle d'entreprise (EAE) avec l'enquête sur les liaisons financières (LFI) ; plus de 500 salariés ou 1,2 M€ de participations ou 60 M€ de CA complétée par le fichier Diane (coédition du Bureau Van Dijk - Ed. électroniques et de la Coface - SCRL).

2. Effectifs sous contrôle étranger selon l'intensité technologique (au 1^{er} janvier 2007)



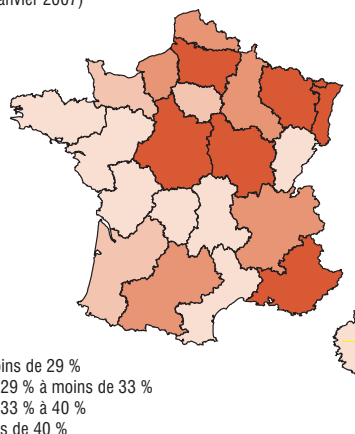
Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : interclassement LFI - Diane, Sessi - EAE.

3. Effectifs sous contrôle étranger selon le pays investisseur (au 1^{er} janvier 2007)



Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : interclassement LFI - Diane, Sessi - EAE.

4. Effectifs sous contrôle étranger par région (au 1^{er} janvier 2007)



Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : interclassement LFI - Diane, Sessi - EAE.

5. Répartition des entreprises sous contrôle étranger selon les secteurs (au 1^{er} janvier 2007)

	Nombre d'entreprises		Effectif		Chiffre d'affaires		Valeur ajoutée		Chiffre d'affaires à l'exportation	
		%	milliers	%	M€	%	M€	%	M€	%
Biens de consommation	535	13,1	145	28,1	49 539	36,6	12 945	33,0	16 009	38,6
Industrie automobile	143	28,9	88	30,9	26 876	24,3	5 574	30,6	13 731	22,2
Biens d'équipement	828	17,3	254	37,9	80 559	50,8	18 034	41,1	53 064	63,2
Biens intermédiaires	1 791	18,3	452	37,3	130 033	47,4	33 187	44,8	56 493	55,4
Total	3 297	17,2	939	35,0	287 007	42,3	69 740	39,7	139 297	48,2

Champ : industrie hors IAA et énergie, entreprises de 20 salariés ou plus.
Sources : Sessi-EAE 2006, LFI-Diane 2006.