



***The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library***

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search  
<http://ageconsearch.umn.edu>  
[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from AgEcon Search may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*



## RECHERCHES EN ECONOMIE ET SOCIOLOGIE RURALES

### **L'Union européenne résiste à la montée en puissance des pays émergents sur les marchés mondiaux**

*Au cours des deux dernières décennies les pays émergents ont gagné d'importantes parts du marché mondial des produits agricoles et industriels. La meilleure performance sur la période 1995-2010 a été réalisée par la Chine, qui s'est imposée comme premier pays exportateur, devançant les États-Unis. La pression concurrentielle imposée par les pays émergents est particulièrement forte pour les produits technologiques, une spécialisation traditionnellement réservée aux pays industrialisés. Comment les pays membres de l'UE font-ils face à ces pressions et comment se situent leurs performances par rapport à celles d'autres grands pays industrialisés ? Afin de répondre à ces questions, on analyse la redistribution du marché mondial à un niveau fin par produits et par variétés de produits vendus à des prix différents. Une méthode économétrique originale nous permet de distinguer les variations de parts de marché dues à la pure compétitivité de celles dues à la composition par produits et par destinations des exportations. La bonne tenue des parts de marché de l'Union européenne à 27 (UE27) contraste en comparaison des pertes japonaises et américaines. À la différence des autres grands pays industrialisés, l'UE27 bénéficie d'un positionnement fort sur le haut de gamme et évite des pertes de parts de marché sur les produits technologiques. Dans le secteur agroalimentaire, malgré ses pertes de parts de marché en faveur des pays émergents, l'UE27 s'approprie la position de leader, longtemps détenue par les États-Unis, et une place dominante sur les exportations agroalimentaires haut de gamme. Ces performances s'expliquent par la capacité des pays membres de l'UE27 à concentrer leurs exportations sur les marchés les plus porteurs.*

#### **La redistribution globale des parts de marché a profité à la Chine**

La compétitivité d'un pays dépend d'un ensemble de facteurs tels que sa spécialisation par produits et marchés de destination, son adaptabilité aux nouvelles conditions de la demande, ou son positionnement sur la dimension prix et les caractéristiques hors-prix des produits exportés. Tous ces aspects se traduisent en variations de parts de marché. Pour cette raison, la capacité du pays à conserver et consolider sa position sur le marché mondial représente un indicateur imprécis de sa compétitivité.

Les données fines sur le commerce international indiquent une profonde redistribution des parts de marché entre les principaux exportateurs mondiaux depuis le milieu des années 1990, synthétisée dans le tableau 1. La Chine apparaît comme le principal gagnant de la redistribution des parts de marchés au cours de la période 1995-2010. Le pays a triplé ses parts de marché, en devançant les États-Unis. L'Union européenne à 27 (UE27) reste le premier exportateur mondial, avec 18 % du marché mondial (hors flux intra-UE27) en 2010, même si sa position s'est légèrement détériorée depuis 1995. Les plus affaiblis sont le Japon et les États-Unis, qui perdent respectivement 40 % et 35 % de leur part de marché depuis 1995. Les variations

des taux de change n'expliquent qu'une faible partie de ces évolutions. Ainsi, l'appréciation de l'Euro au début des années 2000 n'a pas empêché l'UE27 de récupérer des parts de marchés perdues à la fin des années 1990. De même, les plus forts gains de parts de marché de la Chine ont été obtenus pendant une période d'appréciation modérée du

yuan (2005-2010). La crise financière de 2008 a généré une contraction des exportations européennes au-delà de celle du commerce mondial, conduisant à d'importantes pertes de parts de marché pour la plupart des États membres sur les deux dernières années. Les effets de la crise sur les autres exportateurs ont été beaucoup plus limités.

**Tableau 1. L'évolution des parts de marché, 1995-2010**

Exportateur	Part de marché (%)			Evolution 1995-2010	
	1995	2007	2010	(p.p.)	(%)
UE27	20,6	19,4	18,0	-2,61	-11,3
France	2,8	2,3	2,2	-0,63	-21,5
Allemagne	5,6	5,5	5,3	-0,34	-4,0
États-Unis	18,3	13,1	11,9	-6,44	-33,7
Japon	14,2	8,9	8,5	-5,75	-39,0
Chine	6,3	15,6	17,8	11,50	188,5
Brésil	1,4	1,7	1,7	0,23	13,4
Inde	1,1	1,7	2,1	0,98	90,3
Indonésie	1,2	1,2	1,3	0,10	9,9
Corée de Sud	3,8	4,4	4,7	0,90	25,6
Malaisie	2,4	2,1	2,1	-0,29	-11,0
Mexique	2,2	2,8	2,8	0,60	30,0

**Note :** Calculs à partir des données BACI, sans le commerce intra-UE et en excluant les flux commerciaux des territoires non-indépendantes, très faibles en valeur (<10,000 \$), les produits minéraux, spécifiques et non-classifiés (chapitres 25, 26, 27 et 97 du SH).

### La croissance du commerce mondial s'est faite surtout par l'intensification des échanges entre anciens partenaires et très peu par la création de nouveaux flux commerciaux

L'évolution des échanges internationaux se joue sur deux axes : (i) l'intensité des flux commerciaux déjà en place (*la marge intensive*) et (ii) la diversité des marchés de destinations et des produits exportés (*la marge extensive*). Disposant des données annuelles désagrégées sur le commerce bilatéral, on définit un flux commercial par un triplet exportateur / importateur / catégorie de produits. On calcule la marge intensive comme la somme des variations en valeur des flux présents au moins deux années consécutives. En complément, la marge extensive correspond à la valeur nette des flux nouvellement créés et des flux qui ont disparu au cours de la période analysée.

Malgré une forte progression du nombre des flux commerciaux entre 1995 et 2010, 80 % de la croissance du commerce mondial sont attribués à la marge intensive. Les 20 % restant représentent la valeur des exportations de nouveaux produits et/ou vers des nouvelles destinations (25 %), ajustée par la valeur des flux interrompus depuis 1995 (-5 %). Sur la même période, seulement deux tiers du nombre des flux commerciaux observés en 1995 ont survécu jusqu'en 2010. La contribution des deux marges à la croissance des

échanges diffère d'un pays à l'autre. Pour les pays industrialisés la marge extensive compte pour moins de 4 %. Cela met en évidence les fortes inerties spécifiques à ces pays, la croissance de leurs exportations se faisant principalement par l'expansion des marchés déjà acquis (à 99 % pour le Japon et les États-Unis et à 97 % pour l'UE27). Au contraire, le rôle de la marge extensive est plus puissant pour les pays en transition et en développement, expliquant en moyenne un tiers de la croissance des exportations. Néanmoins, cette tendance concerne surtout les pays à faible poids dans le commerce international. Pour les grands exportateurs, tels que la Chine ou le Mexique, le rapport entre les deux marges est similaire à celui des pays développés. Cela indique que les exportations de ces pays sont aussi diversifiées que celles des pays industrialisés. À titre d'exemple, la Chine exporte à peu près autant de produits que l'Allemagne.

On s'intéresse ensuite aux facteurs ayant conduit à la redistribution des parts de marché entre les principaux exportateurs mondiaux, en adoptant une analyse en termes de décomposition des gains ou pertes de parts de marché. Cette méthode nécessite le calcul des taux de croissance des flux commerciaux et concerne seulement la marge intensive des échanges. La contribution faible de la marge extensive à la croissance des échanges au niveau mondial, voire marginale pour les plus grands exportateurs, justifie cette approche.

## Encadré 1. Analyse à parts de marché constantes

On décompose le taux de croissance annuel (en  $t$ ) de la part de marché de l'exportateur  $i$  ( $g_i^t$ ) comme la somme des variations induites par la structure initiale (en  $t-1$ ) par destinations ( $j$ ) et par groupes de produits ( $k$ ) de ses exportations, plus un terme résiduel :

$$\begin{aligned}
 g_i^t &= \frac{S_i^t - S_i^{t-1}}{S_i^{t-1}} = \underbrace{\sum_j g_j^t \left( \frac{S_{ij}^{t-1}}{S_i^{t-1}} \right)}_{\text{effet de la structure géographique}} + \underbrace{\sum_{jk} (g_{jk}^t - g_i^t) \left( \frac{S_{ijk}^{t-1}}{S_i^{t-1}} \right)}_{\text{effet de la structure sectorielle (par produits)}} + \underbrace{\sum_{jk} \left\{ \left( \frac{S_{ijk}^t}{S_i^{t-1}} \right) - \left( \frac{S_{ijk}^{t-1}}{S_i^{t-1}} \right) (1 + g_{jk}^t) \right\}}_{\text{compétitivité pure à l'export (résidu de la décomposition)}} \\
 &= GEO_i^t + SECT_i^t + COMP_i^t
 \end{aligned} \tag{1}$$

$S_i$ ,  $S_{ij}$  et  $S_{ijk}$  dénotent la part des exportations totales du pays  $i$ , de ses exportations vers le marché importateur  $j$  et de ses exportations de produits  $k$  vers ce marché dans le commerce mondial.  $g_j$  et  $g_{jk}$  sont les taux de croissance de la part du marché importateur  $j$  et des produits  $k$  importés par  $j$  dans le commerce mondial. Les effets structurels géographique et sectoriel dans la décomposition ci-dessus représentent l'évolution de la part de marché de l'exportateur que l'on obtiendrait si la demande pour ses exports était égale à la demande mondiale à structure inchangée de ses exportations. Le reste de la croissance se retrouve dans le terme résiduel et est attribué à la compétitivité pure du pays. Ce terme capte l'écart entre la performance spécifique du pays sur différents marchés et la dynamique de ces marchés au niveau mondial, ainsi que l'adaptation de la structure de ses exportations aux nouvelles conditions de demande.

On note que la valeur des effets structurels dans la décomposition (1) change si on inverse l'ordre dans lequel ils sont calculés :

$$\begin{aligned}
 g_i^t &= \frac{S_i^t - S_i^{t-1}}{S_i^{t-1}} = \underbrace{\sum_k g_k^t \left( \frac{S_{ik}^{t-1}}{S_i^{t-1}} \right)}_{\text{effet de la structure sectorielle}} + \underbrace{\sum_{jk} (g_{jk}^t - g_i^t) \left( \frac{S_{ijk}^{t-1}}{S_i^{t-1}} \right)}_{\text{effet de la structure géographique}} + \underbrace{\sum_{jk} \left\{ \left( \frac{S_{ijk}^t}{S_i^{t-1}} \right) - \left( \frac{S_{ijk}^{t-1}}{S_i^{t-1}} \right) (1 + g_{jk}^t) \right\}}_{\text{compétitivité pure à l'export (résidu de la décomposition)}} \\
 &= \widetilde{SECT}_i^t + \widetilde{GEO}_i^t + COMP_i^t
 \end{aligned} \tag{2}$$

où  $GEO_i^t \neq \widetilde{GEO}_i^t$  et  $SECT_i^t \neq \widetilde{SECT}_i^t$ .

L'évolution des parts de marché sur une période est égale au produit des évolutions annuelles :  $1 + g_i = \Pi_t [1 + g_i^t]$ . On applique le même principe aux trois termes à droite de la décomposition pour calculer les effets cumulés sur la période :  $GEO_i = \Pi_t [1 + GEO_i^t]$  ;  $COMP_i = \Pi_t [1 + COMP_i^t]$ . Les gains ou pertes de parts de marché sur l'ensemble de la période deviennent ensuite le produit d'effets reflétant la structure géographique et sectorielle des exportations du pays et sa compétitivité pure à l'export :

$$g_i = \Pi_t [1 + g_i^t] - 1 = (1 + GEO_i)(1 + SECT_i)(1 + COMP_i)v_i - 1 \tag{3}$$

Le calcul des effets structurels à partir des moyennes pondérées des taux de croissance pour les importateurs et produits nécessite l'introduction d'un terme d'ajustement  $v_i$  (très faible en valeur absolue) pour assurer l'égalité des termes à gauche et à droite de l'équation (3).

## La décomposition à parts de marché constantes pour mieux comparer la compétitivité réelle des pays en matière d'exportations

Les variations de parts de marché offrent une vision limitée de la compétitivité. Une spécialisation en produits dont la demande mondiale stagne ou se contracte, tout comme des liens étroits avec des pays dont la demande s'affaiblit ont un effet négatif sur la capacité de l'exportateur à préserver, voire à renforcer, sa position sur un marché. Une telle structure des exportations peut retenir le pays dans une zone à basse compétitivité, car l'adaptation aux nouvelles conditions de la demande est longue à se mettre en place et les efforts de l'exportateur ne se traduisent pas aussitôt en une évolution positive de ses parts de marché. Dans ces conditions,

les variations des parts de marché nettes des effets de la structure sectorielle et géographique des exportations offrent une meilleure évaluation de la compétitivité réelle des pays. Cette compétitivité pure à l'export peut être calculée à l'aide d'une analyse à parts de marché constantes, une méthode traditionnelle de décomposition des taux de croissance développée au milieu du XX<sup>e</sup> siècle et appliquée à plusieurs champs de l'économie, dont le commerce international. La méthode consiste en une décomposition comptable des variations des parts de marché. Pour chaque exportateur, on calcule la contribution de la structure sectorielle et géographique initiale de ses exportations, le reliquat étant attribué à la compétitivité pure (voir l'encadré 1). Les deux effets structurels reflètent la variation de la part de marché d'un pays liée à l'évolution de la demande en conservant

inchangée la structure par produits et par destinations de ses exportations. Cette méthode souffre néanmoins de deux limites importantes : (i) la compétitivité est calculée comme un résidu, et (ii) la taille des effets structurels varie selon l'ordre dans lequel ils sont calculés (voir l'encadré 1).

La *décomposition économétrique des variations de parts de marché* permet de pallier ces inconvénients. D'abord, pour chaque année on identifie les dynamiques spécifiques à chaque exportateur, destination et catégorie de produits. On régresse les variations annuelles des flux commerciaux définis au niveau fin sur l'ensemble des effets fixes correspondants à ces trois dimensions. Ensuite, on agrège les résultats par pays exportateur. Ainsi, on arrive à exprimer le taux de croissance des exportations de chaque pays comme la somme de trois termes. Un des termes représente la dynamique estimée spécifique au pays exportateur et révèle sa compétitivité pure à l'export. Les deux autres termes reflètent

la contribution de la structure sectorielle et géographique des exportations du pays. L'effet structure sectorielle correspond à l'évolution moyenne de la demande mondiale pour les produits exportés par le pays en question. L'effet structure géographique capte l'évolution moyenne de la demande d'importation des partenaires commerciaux du pays analysé. Dans les deux cas, il s'agit de moyennes pondérées par le poids de chaque produit ou partenaire dans les exportations du pays. Finalement, pour faciliter la comparaison et l'interprétation des résultats, on transforme les résultats en pertes ou gains de parts de marché, en divisant chaque terme de la décomposition, à gauche comme à droite, par l'évolution du commerce mondial (voir l'encadré 2). Un effet structurel positif (négatif) indique une structure des échanges du pays exportateur adaptée (non-adaptée) aux conditions réelles de la demande et qui génère à elle seule un gain (une perte) de part de marché.

## Encadré 2. Décomposition économétrique des évolutions des parts de marché

Le point central de la méthode consiste à identifier de manière univoque les dynamiques d'échanges propres à chaque pays exportateur, pays importateur et secteur. On assimile ces dynamiques aux effets spécifiques à chaque exportateur ( $\alpha_i$ ), destination ( $\beta_j$ ) et groupe de produits ( $\gamma_k$ ) dans une estimation à effets fixes des évolutions des flux commerciaux définis au niveau fin ( $X_{ijk}^t$ ) :

$$\ln\left(\frac{X_{ijk}^t}{X_{ijk}^{t-1}}\right) = \alpha_i^t + \beta_j^t + \gamma_k^t + \varepsilon_{ijk}^t \quad (4)$$

où  $\varepsilon_{ijk}^t$  est un résidu à espérance nulle :  $E(\varepsilon_{ijk}^t) = 0$ . À la différence de l'analyse traditionnelle à parts de marché constantes (encadré 1), les taux de croissance sont calculés en termes logarithmiques. Ce choix est motivé par le fait que la distribution des taux logarithmiques se rapproche plus d'une loi normale et assure en général un meilleur pouvoir explicatif. L'équation (4) est estimée pour chaque année  $t$  par la méthode des moindres carrés ordinaires (pondérés), chaque flux étant pondéré par son poids dans le commerce mondial,  $w_{ijk}^t$ . On note que l'estimation de (4) ne permet pas l'identification de tous les effets fixes à cause de la colinéarité et que les effets estimés reflètent des dynamiques par rapport aux effets omis. On rajoute des contraintes linéaires pour estimer tous les  $\alpha_i$ ,  $\beta_j$  et  $\gamma_k$  et pour fixer la moyenne mondiale comme référence des dynamiques estimées. On impose que la somme pondérée des effets exportateurs soit égale à la croissance du commerce mondial,  $\sum_i w_i^t \alpha_i^t = \ln(X^t / X^{t-1})$ , et que les sommes pondérées des effets importateurs et produits soient égales à zéro :  $\sum_j w_j^t \hat{\beta}_j^t = \sum_k w_k^t \hat{\gamma}_k^t = 0$ , les « chapeaux » indiquant les valeurs estimées des paramètres. On calcule la croissance des exportations totales d'un pays à partir des taux définis au niveau fin (par destination et type de produits échangés) et des effets fixes exportateurs, importateurs et secteurs estimés plus haut :

$$\ln\left(\frac{X_i^t}{X_i^{t-1}}\right) \approx \sum_{jk} \left( \frac{w_{ijk}^t}{w_i^{t-1}} \right) \ln\left(\frac{X_{ijk}^t}{X_{ijk}^{t-1}}\right) = \hat{\alpha}_i^t + \sum_j \left( \frac{w_{ijk}^t}{w_i^{t-1}} \right) \hat{\beta}_j^t + \sum_k \left( \frac{w_{ijk}^t}{w_i^{t-1}} \right) \hat{\gamma}_k^t + \underbrace{\sum_{jk} \left( \frac{w_{ijk}^t}{w_i^{t-1}} \right) \hat{\varepsilon}_{ijk}^t}_{E(\hat{\varepsilon}_{ijk}^t) = 0} \quad (5)$$

En déduisant la croissance du commerce mondial de chaque côté de l'équation (5), on obtient une décomposition des évolutions annuelles de parts de marchés de l'exportateur  $i$  ( $S_i^t = X_i^t / X^t$ ) :

$$\ln\left(\frac{S_i^t}{S_i^{t-1}}\right) = \hat{\alpha}_i^t - \ln\left(\frac{X^t}{X^{t-1}}\right) + \underbrace{\sum_j \left( \frac{w_{ij}^t}{w_i^{t-1}} \right) \hat{\beta}_j^t}_{\text{compétitivité pure}} + \underbrace{\sum_k \left( \frac{w_{ik}^t}{w_i^{t-1}} \right) \hat{\gamma}_k^t}_{\substack{\text{structure} \\ \text{géographique}}} + \underbrace{\sum_{jk} \left( \frac{w_{ijk}^t}{w_i^{t-1}} \right) \hat{\varepsilon}_{ijk}^t}_{\text{structure sectorielle}} \quad (6)$$

Avec des taux logarithmiques, la croissance sur une période est la somme des croissances annuelles. La vraie variation de parts de marché de  $i$  sur l'ensemble de la période est égale à  $g_i = \exp\left(\sum_t \ln\left(S_i^t / S_i^{t-1}\right)\right) - 1$  et s'écrit alors comme le produit des effets compétitivité et structurels :

$$\begin{aligned}
g_i &= \underbrace{\exp\left(\sum_t \left[ \hat{\alpha}_i^t - \ln\left(\frac{X^t}{X^{t-1}}\right) \right] \right)}_{(1+Comp_i)} \times \underbrace{\exp\left(\sum_{t,j} \left( \frac{w_{ijk}^t}{w_i^{t-1}} \right) \hat{\beta}_j^t \right)}_{(1+Geo_i)} \times \underbrace{\exp\left(\sum_{t,k} \left( \frac{w_{ijk}^t}{w_i^{t-1}} \right) \hat{\gamma}_k^t \right)}_{(1+Sec\ t_i)} - 1 \\
&= (1+Comp_i) \times (1+Geo_i) \times (1+Sec\ t_i) - 1
\end{aligned} \tag{7}$$

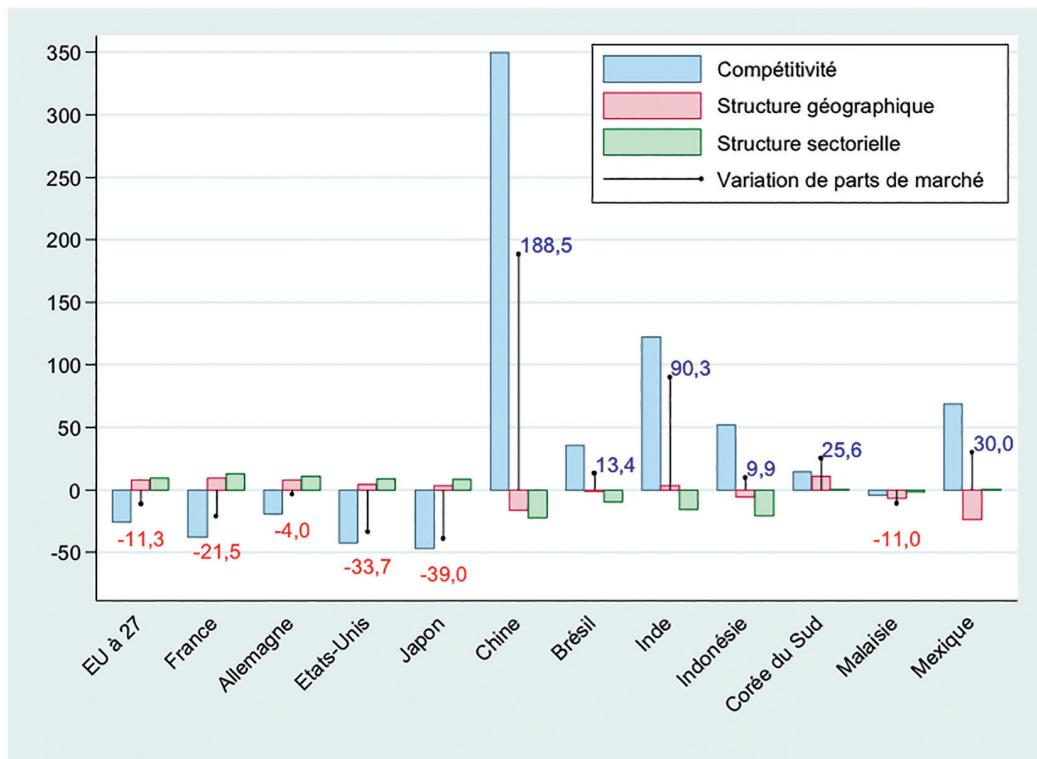
Les deux effets structurels illustrent l'impact de la structure des exportations du pays sur ses gains ou pertes de parts de marché. L'effet sectoriel **Sect<sub>i</sub>**, mesure la variation de la part de marché du pays *i* qu'on aurait observée si uniquement la structure par produits de ses exportations évoluait dans le temps, toutes les autres dynamiques des échanges restant inchangées. Par analogie, l'effet géographique **Geo<sub>i</sub>**, capte l'évolution hypothétique de la part de marché induite exclusivement par des changements dans l'orientation des exportations par marchés de destination. L'effet compétitivité **Comp**, reflète les gains ou pertes de parts de marché générés par des efforts plus ciblés, visant à renforcer la compétitivité des produits exportés (tels que la mise en place des processus productifs plus performants, une allocation plus efficace des ressources, la réduction des coûts des entrants, le développement de nouveaux produits ou de produits de meilleure qualité, le choix des modes de transports et de distribution moins onéreux, etc.).

## La faiblesse de la compétitivité est la principale responsable des pertes de parts de marché

Les résultats de la décomposition des variations de parts de marché révèlent la compétitivité pure des principaux pays exportateurs et le rôle des effets structurels (figure 1). Ainsi, les 11,3 % de pertes de parts de marché de l'UE27 s'expliquent essentiellement par la faible compétitivité de ses exports. Les effets structurels positifs témoignent que l'Europe exporte principalement des produits très demandés au niveau mondial et vers des marchés avec une forte dynamique d'imports, ce qui a limité la détérioration de la position de l'Union sur le marché mondial. Cette situation caractérise tous les grands pays membres, l'Allemagne enregistrant les plus faibles pertes de compétitivité. Les nouveaux pays membres ont eu des évolutions plus positives, mais étant donné leur faible poids dans le commerce extracommunau-

taire, celles-ci ont eu peu d'impact sur la moyenne de l'UE27. La perte de compétitivité est également responsable des fortes dégradations des parts de marché des États-Unis et du Japon. Les structures géographique et sectorielle favorables de leurs exportations n'ont que légèrement atténué ces évolutions négatives. Les pertes de parts de marché des pays industrialisés sont amoindries quand on passe d'une analyse en valeur monétaire à une analyse en volume (quantité en équivalent tonnes). Dans l'effort de préserver leur position sur le marché mondial, ces pays ont constamment baissé les prix de leurs exportations. Cette baisse générale des prix est d'autant plus visible que la part des produits haut-de-gamme (à prix élevé) dans les exportations de l'Union a augmenté. Cette stratégie a été payante notamment pour la France et l'Allemagne, qui ont même réussi à augmenter leurs parts de marché en volume.

Figure 1. La décomposition des variations de parts de marché, 1995-2010



**Note :** Les variations des parts de marché en valeur des principaux pays exportateurs, décomposées selon l'approche économétrique dans le produit d'effets compétitivité et structurels, exprimés en % des parts de marché en 1995.

La situation des pays développés contraste beaucoup avec celle des pays émergents. Les gains de parts de marchés de ces derniers sont dus essentiellement au renforcement de leur compétitivité, qui a anéanti leurs désavantages structurels en début de période. On note la performance exceptionnelle de la Chine, suivie par celle de l'Inde et du Mexique. Ces gains de compétitivité sont amplement alimentés par les fortes exportations des sous-traitants et fournisseurs d'entreprises américaines et des filiales de multinationales des pays industrialisés. Les effets sectoriels négatifs pour la plupart des pays émergents reflètent leur forte spécialisation en produits des industries traditionnelles et à basse technologie.

nologie, dont la demande mondiale a peu progressé (voir l'encadré 3). Par exemple, les produits primaires et à base de ressources naturelles occupent une place centrale dans les exportations des pays en développement (37 % pour l'Inde, 47 % pour l'Indonésie et 55 % pour le Brésil), alors qu'ils ne comptent que pour 22 % du commerce mondial. De même, un tiers des exportations chinoises sont des produits de basse technologie, le double de leur poids au niveau global. Les seuls à échapper à l'héritage d'une structure sectorielle défavorable sont la Corée du Sud et le Mexique, dont près de la moitié des exportations est issue des secteurs à hautes technologies.

### Encadré 3. Le contenu technologique et la différentiation verticale des produits échangés

Évolution des échanges selon *le contenu technologique* des produits exportés, 1995-2010

Catégorie	Produits regroupés	Taux moyen de croissance annuelle
produits primaires	produits agricoles non-transformé, bois	6,3 %
produits à base de ressources naturelles	produits agricoles transformés, boissons, tabac, produits en bois, papiers, produits en caoutchouc	7,1 %
produits de basse technologie	textiles, vêtements, chaussures, poterie, pièces et structures métalliques simples, jouets, meubles	6,7 %
produits de moyenne technologie	produits de l'industrie automobile, fibres synthétiques, produits chimiques, peintures, engrâis, plastiques, produits de parfumerie et toilette, produits en fer ou acier, moteurs, machines industrielles, pompes, navires, machines et appareils à usage domestique, appareils sanitaires, plomberie, chauffage, réfrigération, horlogerie, lunetterie	7,3 %
produits de haute technologie	produits électroniques et électriques, turbines, générateurs, pharmaceutiques, instruments d'optique, de mesure et de précision, produits de l'industrie aérospatiale, équipements photographiques	7,8 %
Total	Tous produits confondus	7,3 %

Pour saisir la *différenciation verticale* des produits échangés au niveau mondial, on répartit les flux commerciaux en trois segments de prix : *bas-de-gamme*, *moyen-de-gamme* et *haut-de-gamme*. Dans la littérature le différentiel de prix est le plus souvent associé à un écart de qualité ou, plus généralement, à des caractéristiques des produits évalués différemment par les consommateurs. Étant donné l'absence de données sur les prix, on utilise les valeurs unitaires bilatérales obtenues en divisant la valeur d'un flux commercial en termes monétaires par sa valeur en termes physiques (quantité en équivalent tonnes). La segmentation du marché mondial est faite au niveau le plus fin de désagrégation des produits, par codes du Système Harmonisé (SH) à 6 chiffres. Chaque flux bilatéral est partagé entre deux segments de prix consécutifs, de façon qu'un tiers du commerce mondial du produit concerné soit attribué à chaque segment. Pour la cohérence des résultats, la décomposition des variations de parts de marché sur le haut de gamme est calculée sur des flux agrégés au niveau des codes SH à 2 chiffres.

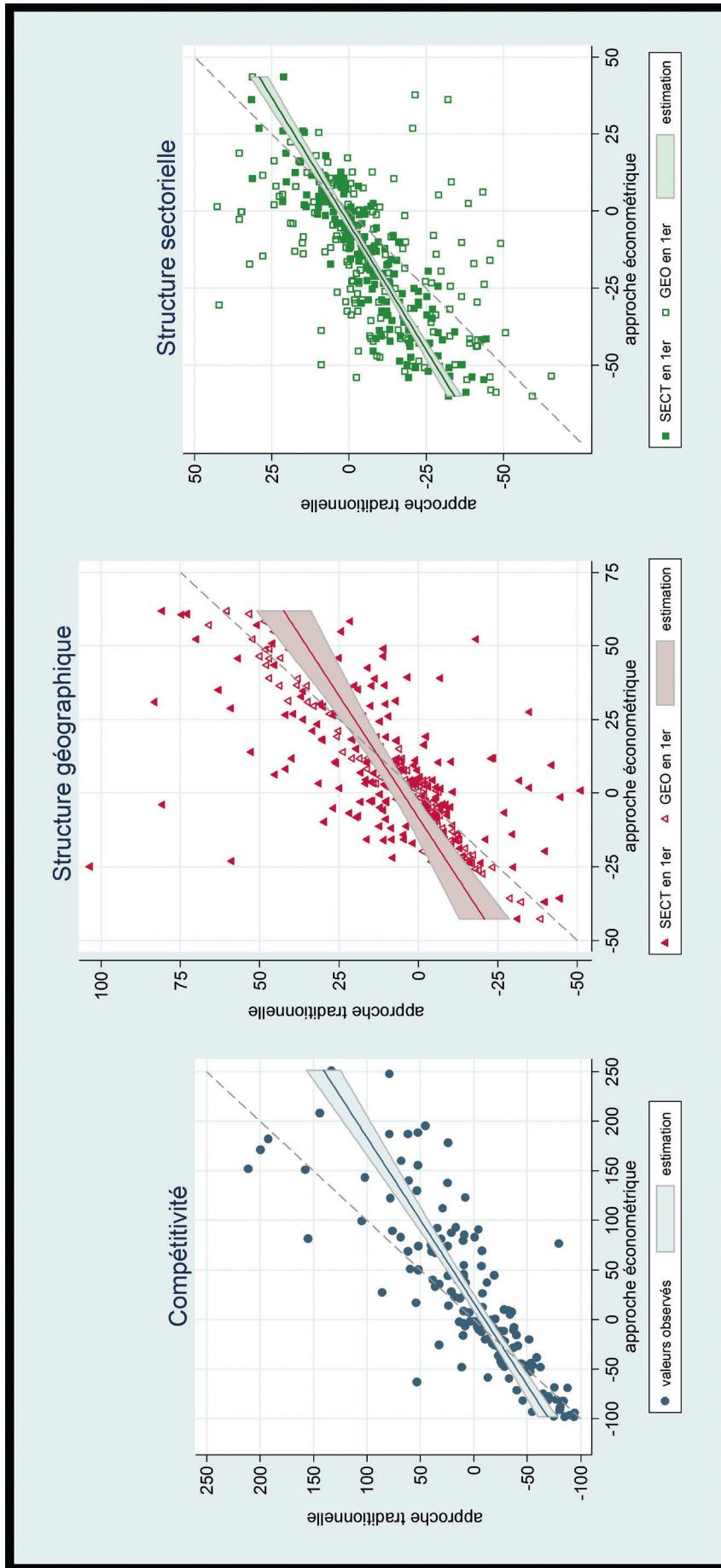
Évolution des échanges par le *segment de marché* des produits exportés, 1995-2010

Catégorie de produits	Taux moyen de croissance annuelle
Produits bas-de-gamme	6,6 %
Produits moyen-de-gamme	9,7 %
Produits haut-de-gamme	8,1 %
Tous produits confondus	7,3 %

Pour mettre en avant les avantages de la décomposition économétrique par rapport à une décomposition comptable des variations des parts de marché, on compare les effets calculés selon les deux méthodes (figure 2). Le diagramme de gauche compare les effets compétitivité ; les deux autres diagrammes comparent les effets structurels. On observe que

l'approche traditionnelle surestime les effets de petite taille et sous-estime les effets de grande taille. L'ordre des effets dans la décomposition traditionnelle a un impact non-négligeable sur les résultats, le premier terme de la décomposition étant calculé avec plus de précision.

Figure 2. Les effets compétitivité, structure géographique et sectorielle : décomposition économétrique vs. traditionnelle



**Note :** Les nuages des points correspondent aux effets de la décomposition des variations des parts de marché en valeur des différents pays exportateurs, de 1995 à 2010, exprimées en % de leurs parts de marché en 1994, après élimination des valeurs aberrantes. L'axe horizontal montre la magnitude des effets calculés par l'approche économétrique ; l'axe vertical correspond aux calculs par l'approche traditionnelle. Des symboles différents indiquent l'ordre des effets dans la décomposition traditionnelle : triangles et carrés remplis – effets sectoriels calculés en premier ; triangles et carrés vides – effets géographiques calculés en premier. La ligne solide correspond à la régression linéaire entre les effets des deux méthodes et la surface hachurée indique les écarts-types à un niveau de confiance de 95 %. La ligne pointillée est la diagonale (à 45°).

## L'UE résiste grâce aux produits technologiques et haut-de-gamme

La capacité de l'UE27 à résister à la concurrence des pays émergents à bas salaires a été différente selon le contenu technologique et le prix des produits exportés. On analyse séparément la dynamique concurrentielle sur les produits de haute technologie et les variétés de produits les plus chères dont la demande mondiale a augmenté plus vite que la moyenne (voir l'encadré 3). L'Europe est particulièrement bien positionnée sur ces deux catégories de biens, qui comptent pour respectivement, 23 % et 40 % de ses exportations en 2010.

Sur *les produits incorporant des technologies avancées* l'UE27 a gardé inchangée sa part de marché. Les exportations européennes n'ont pas été plus compétitives sur ce groupe de produits, mais l'Europe a su remarquablement bien adapter son offre à la demande mondiale, bénéficiant d'un effet sectoriel très positif. Cette performance contraste avec la dégradation de la position des produits américains et japonais, qui ont perdu sur 15 ans la moitié de leur part de marché. En revanche, on assiste à une montée en puissance de la Chine (+19 points de pourcentage), qui acquiert en 2010 un quart du marché mondial. Cette évolution est le résultat d'une relocalisation massive des processus d'assemblage des produits technologiques vers la Chine continentale, la progression du pays au long de la chaîne de valeur étant beaucoup plus limitée. La compétitivité des pays émergents a été généralement plus forte sur les produits technologiques, ce qui leur a permis d'y réaliser des gains de parts de marché plus importants (en termes relatifs) que sur d'autres produits.

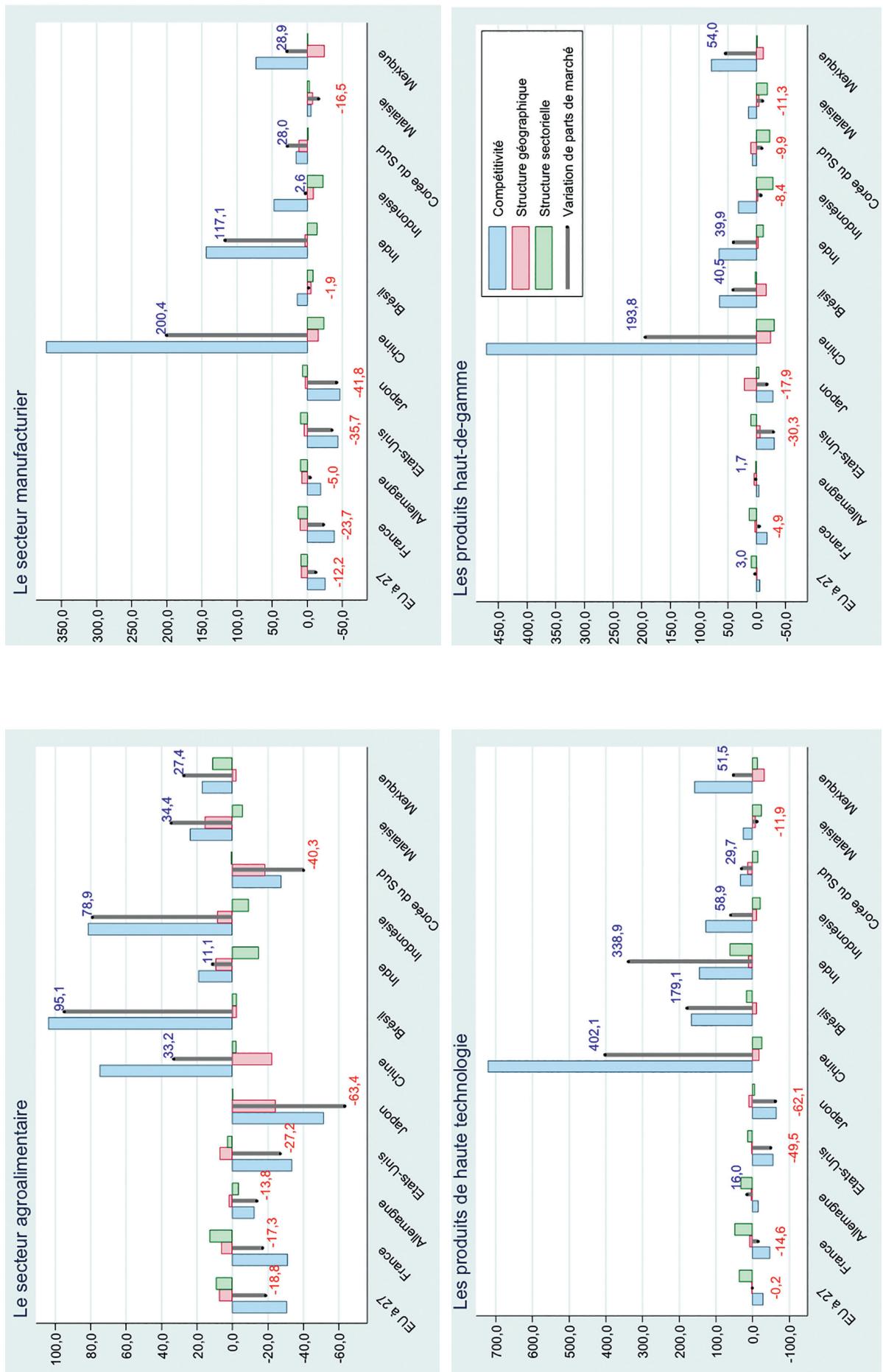
Les pays ne se spécialisent plus tant sur des secteurs, ou même des produits, que sur des variétés de produits vendues à des prix différents. En effet, à un niveau fin de désagrégation on observe des différences persistantes entre les prix des produits exportés par les pays développés et les pays émergents. Les deux rivalisent au sein des mêmes industries sur des gammes différentes en matière de qualité-prix. La distribution mondiale des valeurs unitaires calculées au niveau le plus fin permet de construire le segment de marché des variétés aux prix les plus élevés, *le haut de gamme* (voir l'encadré 3). Ce marché reste dominé par les exportations des pays développés, les variations de parts de marché étant plus faibles qu'ailleurs. L'UE détient une position de leader, avec 27 % du marché mondial en 2010,

un chiffre largement supérieur à sa part de marché globale (tous produits confondus). La compétitivité de l'UE27 sur le haut de gamme, proche de la moyenne mondiale, est nettement meilleure que sur les autres produits. Secondée par une structure sectorielle favorable, elle permet à l'Union de consolider sa position sur ce segment de marché. Ici encore l'Union résiste mieux que d'autres pays industrialisés face à la pression croissante des pays émergents. Les pertes en termes de compétitivité et parts de marché des États-Unis et du Japon sont pourtant moindres sur le haut de gamme (par rapport à d'autres segments de marché). Les exportations japonaises se distinguent en plus par une structure géographique très avantageuse, grâce à une forte orientation vers les marchés asiatiques à croissance rapide. Les pays en développement sont moins bien positionnés sur le segment de prix le plus élevé, même s'ils réussissent à s'approprier des nouvelles parts de marché. Sur ce segment de prix, la plupart des pays émergents ont une part de marché bien inférieure à leur part sur l'ensemble des produits échangés. Ces pays tirent leurs principaux gains sur les autres segments de marché, en exploitant leurs avantages au niveau des coûts de production.

## L'UE a perdu des parts de marché pour les produits agroalimentaires

Le positionnement de l'Europe à 27 dans le secteur agroalimentaire, qui couvre la plupart des produits primaires et à base de ressources naturelles (voir l'encadré 3), a été moins bon et s'est dégradé plus que pour les produits industriels (tableau 2). Encore une fois, la compétitivité ou le manque de compétitivité ont joué un rôle central dans le partage du marché mondial. Ainsi, sur la période 1995-2010 l'UE27 a perdu 19 % de sa part de marché, malgré une offre adaptée à la demande mondiale, privilégiant les produits et marchés les plus dynamiques (effets structurels positifs dans la décomposition des variations de parts de marché, figure 3). Cependant, comme la compétitivité des exportateurs américains s'est dégradée plus que celle des États membres de l'UE, l'Union a détrôné les États-Unis de leur position de leader et s'est affirmée comme premier exportateur de produits agroalimentaires. Contrairement au secteur manufacturier, tous les pays développés n'ont pas enregistré des pertes de compétitivité. La Suisse, la Norvège et la Nouvelle Zélande ont même réussi à renforcer leurs parts de marché dans l'agroalimentaire.

Figure 3. La décomposition des variations de parts de marché, 1995-2010



**Note :** Les variations des parts de marché des principaux pays exportateurs, par type de produits, décomposées selon l'approche économétrique dans le produit d'effets compétitivité et structurels, tous exprimés en % des parts de marché en 1995.

La concurrence avec les pays en développement (non EU-27 et non OECD) a été plus rude dans le secteur agroalimentaire, ces derniers cumulant 54,4 % du marché mondial en 2010 (par rapport à 44,7 % dans le secteur manufacturier). Les gains de parts de marché de ces pays ont été moins

prononcés que pour les produits industriels, mais ils ont été répartis sur un plus grand nombre de pays exportateurs. On remarque une performance exceptionnelle pour le Brésil et l'Indonésie et plus limitée pour la Chine, qui se situe loin de sa position dominante dans le secteur manufacturier.

**Tableau 2. Les parts de marché des principaux exportateurs par type de produits**

Exportateur	Secteur agroalimentaire		Secteur manufacturier		Produits haute technologie		Produits haut de gamme	
	part de marché 2010 (%)	évolution 1995-2010*	part de marché 2010 (%)	évolution 1995-2010*	part de marché 2010 (%)	évolution 1995-2010*	part de marché 2010 (%)	évolution 1995-2010*
UE27	14,3	-18,8	18,3	-12,2	16,2	-0,2	26,7	3,0
France	2,6	-17,3	2,1	-23,7	2,9	-14,6	3,2	-4,9
Allemagne	1,9	-13,8	5,6	-5,0	4,3	16,0	8,0	1,7
États-Unis	13,9	-27,2	11,7	-35,7	12,0	-49,5	12,6	-30,3
Japon	0,6	-63,4	9,3	-41,8	7,6	-62,1	11,5	-17,9
Chine	5,3	33,2	19,1	200,4	23,8	402,1	9,7	193,8
Brésil	7,7	95,1	1,1	-1,9	0,5	179,1	1,1	40,5
Inde	2,5	11,1	2,0	117,1	0,9	338,9	1,4	39,9
Indonésie	3,2	78,9	1,1	2,6	0,5	658,9	0,9	-8,4
Corée de Sud	0,6	-40,3	5,1	28,0	6,7	29,7	3,3	-9,9
Malaisie	2,9	34,4	2,1	-16,5	4,1	-11,9	1,9	-11,3
Mexique	2,4	27,4	2,9	28,9	3,2	51,5	1,6	54,0

**Notes** : Calculs à partir des données BACI, sans le commerce intra-UE, en excluant les flux commerciaux des territoires non-indépendantes, très faibles en valeur (<10,000 \$), les produits minéraux, spécifiques et non-classifiés (chapitres 25, 26, 27 et 97 du SH). Les produits agroalimentaires correspondent aux chapitres 1 à 24 ; les produits industriels aux chapitres 25 et 28 à 96. Les deux catégories représentent 9,1 % et respectivement 90,9 % des échanges mondiaux en 2010. Les produits de haute technologie et haut-de-gamme sont définis dans l'encadré 3 et cumulent 25,4 % et respectivement 28,3 % des exportations mondiales en 2010. \* Variations en pourcentage des parts de marché en 1995, expliquées par l'approche économétrique.

En 2010 plus d'un tiers des exportations agroalimentaires de l'UE27 et près d'un quart des échanges dans le secteur ont été des produits agroalimentaire haut-de-gamme. La position de l'Union a été particulièrement forte sur ce segment de marché, où elle conserve 22 % du marché mondial, loin devant d'autres exportateurs. La part de marché de l'Union a été deux fois plus faible sur les autres segments de marché agroalimentaire, le segment moyen-de-gamme étant marqué par la primauté des exportations américaines et la forte ascension du Brésil, les pays émergents se partageant la plupart du segment bas-de-gamme. Au sein de l'Europe, la France arrive en tête, autant sur les produits haut-de-gamme, que sur l'ensemble du secteur agroalimentaire.

## En guise de conclusion

D'un point de vue méthodologique, ces résultats illustrent l'intérêt d'une analyse de la compétitivité au niveau le plus fin de la classification des produits. Du point de vue de la politique économique, il apparaît que l'UE27 a tiré bénéfice d'une spécialisation originale pour mieux résister à la concurrence des pays émergents. La performance de l'UE27 a été particulièrement forte sur les produits de haute technologie et les variétés haut-de-gamme, y compris dans le secteur agroalimentaire, la conservation des parts de marché européennes contrastant avec les pertes d'autres pays industrialisés.

**Angela Cheptea** INRA, UMR 1312 SMART-LEREKO, F-35011 Rennes, France.  
angela.Cheptea@inra.fr

### Pour en savoir plus

**Cheptea A., Fontagné L. et Zignago S. (2014).** European Export Performance. *Review of World Economics*, 150(1), 25-58.