

COMPÉTITIVITÉ INTERNATIONALE DE L'UE ET DE SES ÉTATS MEMBRES

Louise Curran & Soledad Zignago

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

Longtemps dominé par les pays du Nord, le commerce international de biens est désormais entraîné principalement par le dynamisme des pays en développement. En effet, le Sud contribue pour respectivement 60 % et 50 % à la croissance des exportations et des importations mondiales de produits manufacturés sur la période 2000-2005. Ces pays, la Chine en tête, gagnent ainsi des parts de marché au détriment des pays industrialisés, y compris l'Europe ; de 1995 à 2005, la Chine a presque doublé ses parts de marché mondiales. Cette évolution est d'autant plus préoccupante qu'elle s'accompagne d'une spécialisation croissante des pays du Sud dans les produits à fort contenu technologique, jusque là considérés comme un avantage comparatif propre aux économies les plus développées.

Comment l'UE fait-elle face à cette nouvelle concurrence ? Ces dernières années, de nombreux analystes et responsables politiques ont porté un regard sévère sur les capacités de l'Europe à conserver un haut niveau de compétitivité sur les marchés mondiaux. Ils ont notamment déploré le manque d'investissement dans la recherche et le développement, les obstacles bureaucratiques à l'innovation et l'investissement... Assurément, ces faiblesses existent dans certains, voire tous les États membres. Néanmoins, une étude détaillée et rigoureuse des performances européennes en matière d'exportation amène à un constat moins sombre. Comparée à ses principaux concurrents, l'UE a démontré une remarquable résistance dans sa capacité à exporter des biens à haute valeur ajoutée, relativement coûteux et à fort contenu technologique.

L'Europe est en effet leader dans le haut de gamme, avec presque 31% de parts de marché mondiales en 2004 (contre 20 % pour l'ensemble des biens hors énergie). L'analyse des performances à l'exportation par gamme de prix permet de relativiser les conséquences de la pression exercée par les pays émergents. Ces derniers montrent en effet une spécialisation marquée dans le bas de gamme. S'ils gagnent des parts de marché sur tous les tableaux, ils progressent assez peu sur le haut de gamme. Là encore, le cas de la Chine est particulièrement marquant : l'expansion de ses capacités d'exportation au cours de la décennie

1995-2004 s'est faite presque exclusivement sur le bas de gamme. Ces résultats suggèrent que les pays développés dans leur ensemble, et tout particulièrement l'UE, conservent un avantage certain sur les pays du Sud ; pour l'heure, ces derniers ne peuvent exercer une pression concurrentielle significative que sur les variétés de produits très bon marché.

Ce travail montre également que le récent élargissement a contribué positivement aux performances commerciales européennes. Tout en étant complémentaires de celles de l'UE 15, les exportations des nouveaux États membres (UE10) se rapprochent de celles de l'UE15. Ainsi, leur positionnement dans le haut de gamme s'est renforcée sur la période 1995-2004, et leurs performances dans les biens de haute technologie ont en partie compensé les pertes de l'UE15 dans ce domaine. Mais c'est sans doute par la division internationale du travail accrue au sein de la région que l'impact de l'élargissement est le plus important. Les nouveaux États membres sont devenus d'importants fournisseurs de biens intermédiaires pour les entreprises de l'UE15, et en particulier de l'Allemagne, dont la compétitivité à l'exportation a pu ainsi se renforcer.

Classification J.E.L. : F1

Mots clés : Union Européenne, Compétitivité, Parts de marché, Prix à l'exportation