



CEPII

CENTRE
D'ÉTUDES PROSPECTIVES
ET D'INFORMATIONS
INTERNATIONALES

N° 2010 – 12

Juillet 2010

PERFORMANCES À L'EXPORTATION DE L'UNION EUROPÉENNE

Angela Cheptea, Lionel Fontagné & Soledad Zignago

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

Jusqu'à l'écroulement du commerce international durant le dernier trimestre 2008 et le premier trimestre 2009, les échanges internationaux de biens ont été entraînés pendant plus d'une décennie par les exportations et importations des pays émergents. Ces pays ont gagné des parts sur les marchés de produits manufacturés, au détriment des pays industrialisés. Pour étudier la manière dont l'UE a fait face à cette concurrence renforcée, nous proposons ici une analyse de ses performances à l'exportation comparativement à celles des autres grands exportateurs mondiaux de 1994 à 2007.

Cette analyse est menée à un niveau fin de détail par produits. La littérature théorique et empirique récente en commerce international, qui a débouché sur une compréhension renouvelée des spécialisations et de la concurrence, notamment entre Nord et Sud, a montré, en effet, que la spécialisation ne se fait plus au niveau des produits ou, a fortiori, des secteurs, mais au niveau des variétés d'un même produit (vendues à des prix différents). Les valeurs unitaires harmonisées de la base de données BACI du CEPII nous permettent de distinguer trois gammes de prix pour les flux bilatéraux d'échanges de quelque 5 000 produits (Système Harmonisé à six chiffres).

A ce niveau de détail, c'est l'accroissement en valeur des flux existants (marge intensive) et non pas l'apparition de nouveaux flux (marge extensive) qui explique l'essentiel de la croissance des exportations mondiales. C'est le cas non seulement pour les grands exportateurs développés mais aussi pour la Chine. Pour distinguer ce qui relève de la performance de chaque exportateur des positions qu'il a acquises sur les différents marchés, nous décomposons cette marge intensive en trois termes : un effet de structure géographique, un effet de structure sectoriel et un effet de performance.

Nous observons que, de 1994 à 2007, l'Union à 25 résiste mieux que les Etats-Unis et le Japon à la concurrence des émergents. La perte de parts de marché mondiales de l'UE-25, tous produits confondus, s'explique principalement par les effets de performance, notamment de la part des anciens pays membres et sur la période 1994-2000. De 2000 à 2007, l'UE-25 parvient à gagner des parts de marché, acquises sur le haut de gamme où l'UE cumule bonnes performances et effets structurels favorables, alors que les Etats-Unis et le Japon reculent largement sur ce segment de prix. Enfin, sur les produits de hautetechnologie les pays développés perdent tous des parts de marché au profit des pays en développement, mais l'Europe parvient à en perdre moins que les autres.

Classification J.E.L. : F12, F15.

Mots clés : Commerce international, Performance à l'exportation, Parts de marché, Analyse à parts de marché constantes, Shift-Share, Union européenne.