

## VII / Les ressorts de la compétitivité

*Antoine Berthou et Matthieu Crozet\**

**E**n 1990, la France réalisait plus de 6 % des exportations mondiales. En 2009, sa part de marché est tombée à moins de 4 %. Le solde commercial français, largement excédentaire dans les années 1990, s'est ensuite effrité de façon continue; en 2009, la France affichait un déficit de 1,7 % du PIB. Et encore ce résultat bénéficiait-il de la bonne tenue des exportations de services; limité aux échanges de biens, le déficit commercial français atteignait pas moins de 2,3 % du PIB. Ces piètres résultats, qui semblent aller de pair avec une dégradation continue de l'emploi industriel, viennent raviver les débats sur la capacité du système productif français à répondre aux exigences de la concurrence internationale et sur les conséquences économiques du libre-échange.

Ce n'est pas une particularité française. Mise à part l'Allemagne, tous les grands pays développés ont vu leurs parts dans les exportations mondiales décroître rapidement dans les années 1990 et 2000. Certains pays, comme les États-Unis, accusent d'ailleurs un recul bien plus net que la France (graphique 1). En conséquence, les arguments protectionnistes ont le vent en poupe dans beaucoup d'économies industrialisées. L'idée d'une protection plus agressive vis-à-vis de pays aux normes sociales ou environnementales trop peu contraignantes fait son chemin, tout comme le principe selon lequel les entreprises ayant reçu une aide publique devraient choisir de préférence des fournisseurs nationaux. Plus largement, et sans nécessairement remettre en cause la mondialisation ou prôner le protectionnisme, beau-

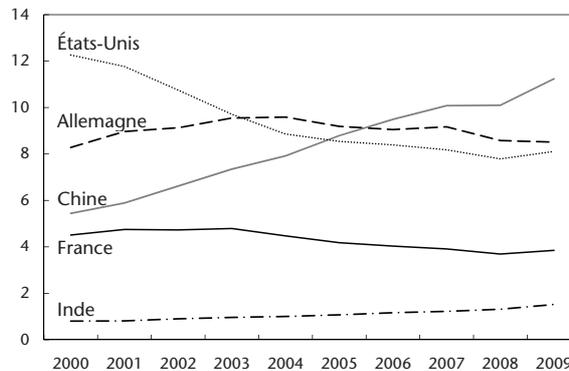
---

\* Antoine Berthou est économiste au CEPPII; Matthieu Crozet est conseiller scientifique au CEPPII et professeur à l'université Paris-I Panthéon-Sorbonne.

coup s'interrogent sur les difficultés des pays industrialisés à faire face à la concurrence internationale. Le débat est particulièrement vif en France: l'excédent commercial du voisin allemand donne un goût encore plus amer à l'énoncé des chiffres du commerce extérieur hexagonal. Cela conduit les décideurs publics, les industriels et les économistes à s'interroger sur les déterminants de la compétitivité, multipliant le nombre d'analyses et de rapports sur le sujet.

Dans ce contexte passionné, où les nombreuses études se répondent les unes aux autres et dressent des bilans parfois divergents, il n'est pas inutile de prendre le temps de repositionner le débat. Car, enfin, de quoi parle-t-on? La compétitivité est un objet assez étrange: il nous est d'emblée familier, mais, à y regarder de près, on découvre qu'il est malaisé de le définir, de saisir à quoi il sert et pourquoi il suscite autant d'intérêt. Le rapport *Compétitivité*, publié par le Conseil d'analyse économique en 2003 [Debonneuil et Fontagné, 2003], rendait bien compte de l'ambiguïté de ce concept. Ce chapitre poursuit ce débat en proposant une analyse critique de la notion de compétitivité. L'objectif est de rappeler dans quelle mesure la notion de compétitivité peut être utilisée pour mener des analyses porteuses de sens.

Graphique 1. Évolution des parts de marché mondiales (en %)



Sources: BACI et calculs des auteurs.

### Exporter? Pour quoi faire?

Il n'est pas nécessaire d'être économiste pour savoir ce qu'est la compétitivité... c'est même tout le contraire! Le rapport du CAE ne débutait-il pas par cette injonction: « Ne parlez pas de "compétitivité d'une économie nationale" aux économistes! » Alors que chacun a une compréhension spontanée de ce qu'est la compétitivité des nations, la science économique peine à définir cette notion et à l'intégrer à une réflexion globale sur le commerce international. Il est à ce titre étonnant de voir que le mot « compétitivité », si présent dans les débats publics, est presque totalement absent des manuels universitaires.

Pourtant, les choses sont *a priori* simples: est compétitif celui qui peut faire aussi bien ou mieux que ses concurrents. Une entreprise non compétitive verra ses ventes se réduire et devra réagir rapidement sous peine de se faire exclure du marché par ses concurrents. *A priori*, rien n'interdit d'étendre ce concept aux pays dans la mesure où les performances nationales ne sont que la somme des performances des entreprises implantées sur son sol. C'est ainsi que le récent rapport COE-Rexecode [2011] définit la compétitivité d'un territoire comme la « capacité des unités de production implantées sur ce territoire à maintenir leur position face à la concurrence des unités de production implantées sur d'autres territoires ». La question est alors de savoir ce que l'on entend par position.

La position concurrentielle d'un pays peut s'appréhender en termes de part du marché mondial des exportations. Mais l'évolution de ces parts de marché est forcément trompeuse. La formidable croissance des pays émergents à partir du milieu des années 1990 a conduit, mécaniquement, à réduire la part des pays industrialisés dans l'économie mondiale, et notamment dans les exportations mondiales. Bien sûr, on peut toujours voir là le résultat d'un manque de compétitivité. Mais dans la mesure où ces évolutions de parts de marchés résultent essentiellement des différences de rythme de développement, cela reviendrait simplement à donner un autre nom à la croissance économique.

Voir se creuser son déficit commercial est aussi, bien souvent, interprété comme une incapacité à maintenir sa place face à la concurrence. Mais cette idée, aussi intuitive que largement répandue, est dénuée de fondement. L'équilibre macroéconomique implique qu'un déficit commercial correspond nécessairement

à un déficit d'épargne. Dès lors, trois facteurs peuvent expliquer la dégradation d'une balance commerciale : une dynamique d'investissement soutenue, une consommation particulièrement importante, ou une croissance trop faible des revenus. Si les États-Unis accumulent d'énormes déficits commerciaux vis-à-vis de la Chine, ce n'est pas parce que les salaires américains sont trop peu compétitifs au regard du coût du travail en Chine, encore moins parce que les entreprises américaines investissent et innovent trop peu. C'est au contraire parce que les États-Unis consomment trop et que le taux d'épargne chinois atteint des niveaux considérables. Seul le troisième facteur, la croissance trop faible des revenus, pourrait être associé à un manque de compétitivité de l'économie. Mais, là encore, ce serait appréhender la question de la croissance économique des pays à travers le prisme étroit de leur seule capacité à exporter.

La compétitivité ne peut donc pas se résumer à la capacité des pays à dégager des excédents commerciaux ou à maintenir des parts de marché à l'exportation. On peut néanmoins convenir qu'elle est étroitement liée à la capacité d'exportation des pays. Mais, dans ce cas, une question demeure : pourquoi exporter serait-il une si bonne chose ? Bien sûr, une entreprise qui est compétitive peut, en plaçant ses produits auprès des consommateurs étrangers, accroître ses profits, employer davantage de salariés et mieux les rémunérer. À l'inverse, celles qui sont incapables de faire face à la pression de la concurrence étrangère périront et finiront par disparaître du marché. Mais comment étendre cette réflexion à un pays tout entier ? Les pays peuvent s'appauvrir, mais ils ne disparaissent pas. Quelles que soient leurs performances économiques comparées à celles de leurs voisins, ils ne sont pas acculés à la faillite et contraints de disperser leurs actifs et leur population aux quatre coins du monde. Surtout, rien dans les théories du commerce international, ne suggère qu'exporter davantage est, en soi, une source de bien-être. Tout comme l'essentiel de la satisfaction associée à un travail tient à sa rémunération, les exportations ne profitent à une économie que dans la mesure où elles lui permettent d'importer davantage. C'est ainsi que les gains de bien-être qu'un pays peut tirer de l'échange international dépendent pour l'essentiel des termes de l'échange, c'est-à-dire du rapport entre prix des biens exportés et prix des biens importés. Plus les termes de l'échange sont élevés, plus le pouvoir d'achat de la nation sur le marché mondial est fort. Ainsi, accroître ses parts

de marché en améliorant coûte que coûte sa compétitivité-prix ne semble pas être le meilleur des conseils.

### **L'autre nom de la productivité**

Pour autant, on imagine mal comment une économie, où les entreprises verraient leurs ventes s'éroder régulièrement, pourrait être florissante. L'amélioration de la capacité des entreprises implantées sur le territoire national à trouver leur place face à la concurrence est fatalement une condition au maintien et à la progression des revenus et du bien-être. Mais cela ne peut pas se faire à n'importe quel prix. La modération salariale et le recours à la sous-traitance internationale permettent de maintenir des prix faibles à l'exportation et de défendre ses parts de marché, mais cette stratégie n'est pas nécessairement vecteur de bien-être pour les populations. Seule une progression rapide de la productivité permet à la fois d'assurer de bonnes performances sur les marchés mondiaux et de garantir des gains croissants à l'échange. La compétitivité macroéconomique correspond dès lors à la définition donnée par l'OCDE [1996]: « La capacité [...] de nations ou d'ensembles supranationaux de générer de façon durable un revenu et un niveau d'emploi relativement élevés, tout en étant et restant exposés à la concurrence internationale. » En clair: la compétitivité n'est rien d'autre que la croissance de la productivité dans un monde ouvert au commerce international.

Avec une telle définition, la question de la concurrence internationale n'est paradoxalement plus au cœur du concept de compétitivité. Prenons un exemple pour illustrer ce point. Bien souvent, des commentateurs sont amenés à comparer les coûts du travail entre différents pays pour expliquer les différences de performances à l'exportation. Dans le cas français, ce type de comparaison amènera certains à conclure que la défense des capacités d'exportation exige une plus grande modération salariale, voire un démantèlement des systèmes de protection sociale. D'autres affirmeront qu'il est nécessaire d'ériger des barrières commerciales à l'encontre des pays à bas salaires, pour préserver le pouvoir d'achat et les acquis sociaux. Mais comparer les coûts du travail entre les pays n'a pas grand sens... tant qu'on ne compare pas dans le même temps les productivités. Plus généralement, le maintien d'une politique salariale et sociale ambitieuse n'est pas un handicap tant que celle-ci correspond à une création de

richesse suffisante pour en payer le prix. Et sur ce point, la mondialisation ne change pas la donne. Bien sûr, dans une économie ouverte, si le coût du travail s'accroît plus vite que la productivité, la nation perdra en compétitivité-prix : ses parts de marché à l'exportation diminueront, les entreprises pressées par la concurrence étrangère seront contraintes de licencier ou de revenir sur les augmentations de salaires. Mais il en va de même en économie fermée : si les coûts de production augmentent plus vite que la productivité, les prix grimperont fatalement, annulant les gains de pouvoir d'achat issus de la progression des salaires.

### **Un outil d'analyse pas inutile pour autant**

Pour donner de la substance au concept de compétitivité, on peut, comme le fait l'OCDE, le ramener à l'idée de croissance (ou de bien-être). Mais cela fait de la compétitivité un concept parfaitement redondant. Pire, si l'on en vient à étudier les déterminants des performances globales des pays à travers le prisme de la compétitivité, on prend le risque de biaiser fortement les débats en donnant d'emblée une importance excessive au commerce international. Cette focalisation sur l'objectif secondaire que sont les exportations risque alors de conduire à des politiques inadaptées.

Il nous semble préférable de suivre une autre voie consistant à conserver une définition très simple de la compétitivité, comme celle donnée par Rexecode : la capacité à exporter. C'est donner au concept de compétitivité une portée limitée, mais c'est aussi en faire un outil d'analyse utile tant qu'on l'apprécie à sa juste valeur. Dans ce contexte, les études de la compétitivité nous renseignent sur la dynamique des exportations nationales, qui représentent une composante non négligeable du PIB. Surtout, l'exercice consistant à comparer les capacités à exporter des différents pays peut révéler les difficultés spécifiques de l'un ou l'autre et aider à affiner les diagnostics macroéconomiques. Mais encore faut-il que ces études s'attachent à suivre une démarche cohérente et rigoureuse et à exploiter le très grand niveau de détail des données statistiques du commerce international.

### **Les marges d'exportation**

Les données de commerce international mises à la disposition du public recensent environ 5000 produits différents et près de

200 destinations, ce qui fait à peu de chose près un million de flux d'exportation possibles pour chaque pays exportateur. Seule, bien sûr, une partie de ce potentiel d'échange est exploitée. Tous les pays ne couvrent pas l'ensemble de la matrice des flux possibles et ne sont donc pas forcément en concurrence les uns avec les autres sur les mêmes produits et destinations. Dès lors, il est délicat de tirer des conclusions d'une simple comparaison des exportations et des parts de marché agrégées. Une étape essentielle des analyses de la compétitivité consiste donc à entrer dans le détail des flux commerciaux pour distinguer les différentes dimensions de la performance à l'exportation. Cet effort est nécessaire pour identifier précisément les éléments clés qui font le succès ou l'infortune des pays sur les marchés mondiaux.

Les performances à l'exportation d'un pays dépendent à la fois de facteurs d'offre et de demande qui influencent la couverture géographique des exportations, le nombre de produits exportés, ainsi que la taille des ventes sur chaque « marché » unitaire (*i.e.* sur chaque couple produit-pays de destination). Les analyses des performances à l'exportation requièrent donc, dans un premier temps, de préciser l'« anatomie » des exportations agrégées en distinguant les différentes « marges » de progression du commerce. La valeur totale des exportations d'un pays est nécessairement égale au nombre de marchés unitaires desservis (*i.e.* les couples produits-destinations pour lesquels on enregistre un flux de commerce non nul) que multiplie la valeur moyenne des exportations par marché :

*Exportations = (Nombre de marchés unitaires) × (Exportations moyennes par marché).*

Le nombre de marchés unitaires desservis constitue la « marge extensive » du commerce. Celle-ci peut être à nouveau décomposée en deux marges : une marge produit (le nombre de biens exportés) et une marge géographique (le nombre moyen de destinations).

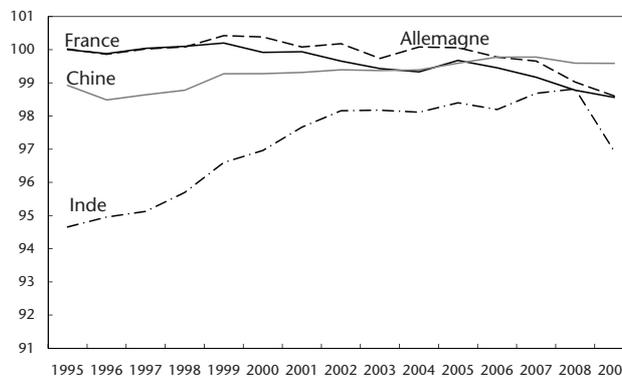
Les ventes moyennes réalisées sur chaque marché unitaire constituent la « marge intensive ». Là encore, nous pouvons distinguer deux composantes de cette marge. Une variation de la valeur moyenne exportée passe soit par une hausse des quantités vendues, soit par une augmentation des prix.

Pour arriver à un diagnostic précis, les analyses de la compétitivité ne peuvent pas faire l'économie de l'étude approfondie de ces marges, chacune constituant un volet distinct de la compétitivité. La marge extensive traduit le *positionnement* des pays ex-

portateurs, alors que la marge intensive révèle plus précisément leur *performance*. Leur analyse rigoureuse impose de mobiliser des outils statistiques un peu sophistiqués [voir, par exemple, Chepeta *et al.*, 2010], mais un découpage simple comme celui que nous proposons ici est déjà informatif.

Le graphique 2 reporte le nombre de produits exportés par la France, l'Allemagne, la Chine et l'Inde relativement aux États-Unis. Ces chiffres indiquent le degré de diversification sectorielle des exportations. Ils montrent que la croissance des exportations de la Chine et de l'Inde à partir du milieu des années 1990 a été, en partie, tirée par leur capacité à étoffer leurs portefeuilles de produits. Aujourd'hui, la Chine exporte une plus grande variété de produits que la France et l'Allemagne, et presque autant que les États-Unis. L'augmentation du nombre de produits exportés par les pays émergents – phénomène bien connu et commun à la plupart d'entre eux [Imbs et Wacziarg, 2003] – correspond à la progression de leurs capacités technologiques. C'est un fait non négligeable qui laisse entendre que les économies émergentes sont aujourd'hui susceptibles de concurrencer les vieux pays industrialisés dans tous les secteurs d'activité.

Graphique 2. Nombre de produits exportés relativement aux États-Unis (en %)

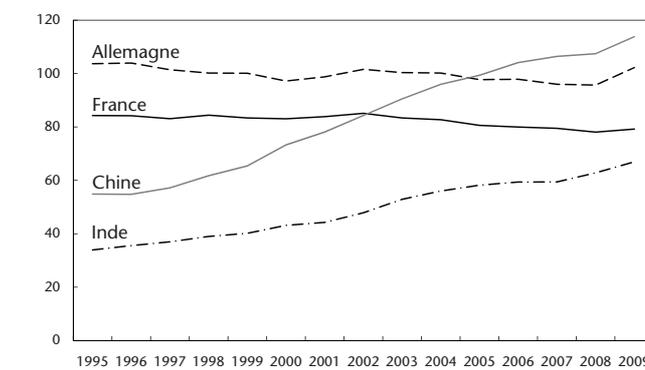


Sources: BACI et calculs des auteurs.

Le graphique 3 reporte le nombre de couples produit-destination desservis par chaque pays exportateur. Alors que la France et

l'Allemagne exportent à peu près le même nombre de produits, la couverture des exportations allemandes, en termes de produits et pays, est sensiblement supérieure à celle de la France. Cet écart est stable au cours du temps, mais on doit sans aucun doute y voir l'une des clés du succès de l'Allemagne sur les marchés mondiaux : les exportateurs allemands sont en mesure de répondre à la demande formulée par les consommateurs étrangers sur davantage de marchés. Mais le fait le plus saillant du graphique concerne une nouvelle fois les deux pays émergents : la très forte croissance du nombre de flux d'exportation enregistrés pour l'Inde et la Chine provient, principalement, d'une hausse du nombre de destinations vers lesquels chaque produit est exporté. L'une des sources de la performance à l'exportation de pays comme l'Allemagne ou la Chine provient donc de la capacité qu'ont leurs entreprises à exporter vers davantage de destinations.

Graphique 3. Nombre de couples produit-destination, relativement aux États-Unis (en %)



Sources : BACI et calculs des auteurs.

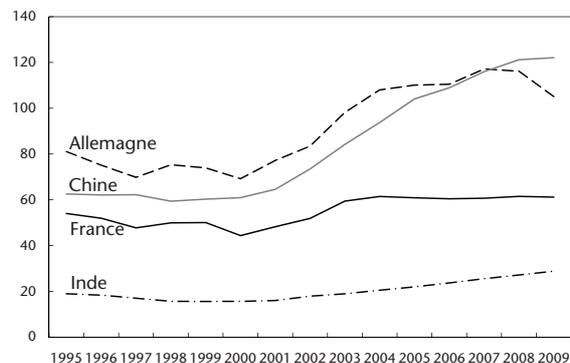
Les entreprises implantées sur le territoire des pays riches ou des grands émergents semblent donc se faire concurrence sur de plus en plus de destinations et de produits identiques. Ce type de constat est source d'inquiétude et a été, dans de nombreux pays à haut revenu, à l'origine d'un débat passionné sur la capacité de la Chine à tout produire et sur la disparition de pans entiers de leurs propres industries. Il est important d'apporter ici quelques

précisions. En réalité, la diversification apparente de la structure productive des grands émergents n'implique pas nécessairement que ces pays soient devenus des concurrents majeurs sur chaque produit. D'une part, le décompte du nombre de flux d'exportation masque le fait que beaucoup de ces flux représentent des valeurs extrêmement faibles et qu'en réalité les exportations restent concentrées sur quelques secteurs majeurs. D'autre part, nous verrons plus loin dans ce chapitre qu'une spécialisation est observée sur différentes gammes d'un même produit.

Au-delà de la capacité à vendre davantage de produits vers davantage de destinations, les performances à l'exportation peuvent être aussi appréhendées au travers de la dernière marge qui compose les exportations agrégées : les ventes par marché (couple produit-destination). Le graphique 4 présente les résultats concernant l'indicateur de « marge intensive » défini plus haut. Les chiffres correspondent à la valeur moyenne des ventes en dollars US pour chaque marché, relativement aux États-Unis. La France vend en moyenne sur chaque marché entre 50 % et 60 % de la valeur exportée par les États-Unis, ce qui s'explique pour l'essentiel par la taille relative des deux économies. Sur la période 1995-2009, la Chine, l'Allemagne et l'Inde ont une croissance de leurs

**Graphique 4. Valeur moyenne des exportations par marché relativement aux États-Unis**

(en %)



Note: un marché est défini comme un couple produit-destination.

Sources: BACI et calculs des auteurs.

exportations par marché très supérieure à celle enregistrée par les deux autres pays (respectivement 168 %, 77 % et 109 %, contre 55 % pour la France et 37 % pour les États-Unis). Cela montre clairement un déficit de performance de l'industrie française: les piètres résultats enregistrés sur les marchés d'exportation ne sont pas seulement dus à une incapacité à exporter de nouveaux produits vers de nouvelles destinations, mais surtout à une croissance plus faible des exportations sur les marchés sur lesquels la France est positionnée.

### Les prix et la qualité

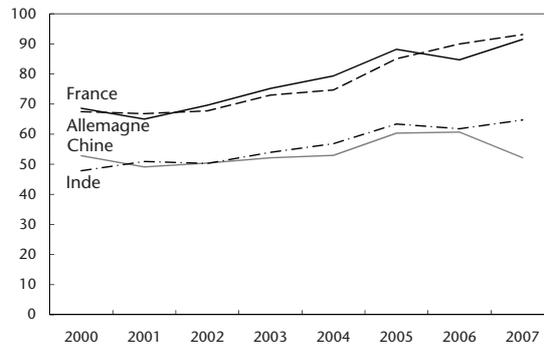
La comparaison des marges d'exportation française et allemande laisse entendre que le déficit de compétitivité que connaît la France est avant tout lié à un problème de performance sur chaque marché (marge intensive), plutôt qu'à une question de positionnement (marge extensive). *A priori*, cela peut suggérer des difficultés macroéconomiques (ou spécifiques à l'ensemble de l'industrie) et, notamment, une augmentation relativement trop rapide des coûts du travail ou trop faible de la productivité. Ces deux facteurs influencent directement l'évolution des prix des biens nationaux et donc, *in fine*, les ventes sur chaque marché. Mais une hausse des prix peut aussi correspondre à une élévation de la qualité des produits (compétitivité « hors-prix »). Afin de distinguer ce qui ressort de l'augmentation des coûts (nets de la productivité) de ce qui provient de l'amélioration de la qualité, on doit séparer la marge intensive entre marge de prix et marge de qualité.

En l'absence de véritables « prix » des exportations, les instituts statistiques ont généralement recours à une estimation de ces prix au travers des indicateurs de « valeur unitaire ». La valeur unitaire d'un produit correspond simplement au rapport de la valeur exportée à la quantité exportée de ce produit. Le graphique 5 montre l'évolution de la valeur unitaire des exportations sur chaque marché, relativement aux valeurs unitaires américaines.

Un premier constat s'impose: sur l'ensemble de la période 2000-2007, les prix pratiqués par les deux grands émergents représentent 50 à 60 % du prix pratiqué par les États-Unis pour le même produit et la même destination. Les prix relatifs pratiqués par la France et l'Allemagne sont en revanche toujours plus élevés, et ils augmentent rapidement au cours de la période. L'écart en termes de niveau des prix du commerce entre émergents et pays riches

peut s'interpréter par des différences de positionnement en gamme sur chaque produit vendu. La Chine est, pour un produit donné, spécialisée sur des variétés bas de gamme impliquant un prix plus faible, alors que, la France ou l'Allemagne parviennent, pour le même produit, à obtenir un prix plus élevé. Les gains tirés de chaque transaction sont donc plus avantageux pour la France et l'Allemagne que pour l'Inde ou la Chine. Ils augmentent aussi plus rapidement.

Graphique 5. Indicateur de valeur unitaire des exportations relativement aux États-Unis (en %)



Note: pour chaque pays, moyenne géométrique des valeurs unitaires calculées pour chaque produit-destination et rapportées à celles des États-Unis. La moyenne est pondérée par la valeur des flux d'exportation.

Sources: BACI et calculs des auteurs.

Le second constat est que l'on n'observe pas sur cette période de forte hausse des prix d'exportation français relativement aux prix allemands. D'autres sources montrent des évolutions différentes, mais rappelons que la comparaison est faite ici sur des destinations et produits identiques, ce qui évite les effets de composition attachés aux données agrégées et permet de mieux identifier la contribution des prix à la performance sur chaque marché. Notre résultat signifie que la croissance du coût du travail, plus forte en France qu'en Allemagne dans les années 2000, s'est traduite par une compression des marges des entreprises françaises, qui a permis de contenir la progression des prix. À moyen terme, cet effort

de marge peut compromettre les efforts d'investissement et finalement peser sur la compétitivité ; mais sur la période considérée, le coût du travail n'est pas la cause des mauvaises performances françaises à l'exportation.

Cette analyse succincte des évolutions du commerce suggère donc que d'autres mécanismes que ceux de la compétitivité-prix sont à l'œuvre. Sur des marchés identiques, les exportateurs allemands progressent relativement aux exportateurs français alors que l'évolution de leurs prix est comparable. La France et l'Allemagne pratiquent, pour les mêmes produits, des prix plus élevés que l'Inde et la Chine et pourtant continuent à vendre leurs produits. Dans un monde où la compétitivité prix dominerait, la France et l'Allemagne auraient des performances à l'exportation comparables, et leurs exportateurs ne seraient pas en mesure de résister à la concurrence des émergents. Il est clair que nous ne sommes pas dans ce monde-là.

Au-delà des facteurs prix, la compétitivité hors prix est donc un déterminant essentiel de la performance à l'exportation. Ces facteurs hors prix, que l'on associe à la notion de qualité, recouvrent à la fois des éléments parfaitement objectifs (intensité technologique des composants du produit par exemple) et d'autres, subjectifs, liés au goût du consommateur (aspects culturels, image de marque, etc.).

Deux approches ont été utilisées pour analyser le rôle de la qualité dans le commerce international. Une première série de travaux [Schott, 2004 et 2008 ; Fontagné *et al.*, 2008] confirme, à partir des données de valeurs unitaires, que les pays à haut revenu sont spécialisés sur des variétés haut de gamme pour chaque catégorie de produit. La spécialisation se fait donc davantage sur différents niveaux de qualité/gamme d'un même bien, plutôt que sur des produits ou secteurs différents. Le fait de « monter en gamme », c'est-à-dire d'augmenter la qualité de leurs produits relativement à leurs concurrents, permet aux pays riches de résister à la pression concurrentielle qu'opèrent les grands émergents. C'est cette forme de spécialisation qui permet à la France ou à l'Allemagne de continuer à vendre leurs variétés sur chaque marché, malgré des prix plus élevés.

Plus récemment, Khandelwal [2010] a développé une méthode permettant d'affiner l'identification de la qualité dans le commerce international. Son approche repose sur la relation entre prix et part de marché. Le prix observé sur chaque marché n'explique qu'une partie de la performance d'exportation. Le « résidu » de

cette relation correspond à l'ensemble des autres facteurs, classés comme des facteurs de qualité. Les résultats obtenus par Khandelwal confirment ceux de Schott et Fontagné: la qualité est corrélée positivement avec la richesse du pays exportateur et avec son intensité capitalistique. De plus, ils indiquent que la relation entre valeurs unitaires et qualité estimée est plus étroite dans certains secteurs caractérisés par une échelle plus large de niveaux de qualité. Ce résultat implique que la possibilité de faire progresser la qualité des biens vendus à l'étranger, et ainsi d'échapper à la concurrence des pays ayant un avantage en prix, est inégale suivant les secteurs. Les secteurs caractérisés par une faible intensité capitalistique sont, par exemple, particulièrement sensibles à la concurrence en prix.

### **Conclusion**

La croissance extraordinaire des pays émergents au cours des années 1990 et 2000 a intensifié la concurrence sur les marchés mondiaux. Les pays développés ont dû repositionner leurs exportations vers des segments de marché plus haut de gamme, tout en surveillant l'évolution de leurs coûts de production. À ce jeu-là, les exportateurs allemands semblent s'en sortir bien mieux que les exportateurs des autres pays à haut revenu. Mais rappelons que ce constat reste limité aux performances à l'exportation. Celles relatives à la progression de la richesse par habitant ont été, au cours des années 1990 et 2000, très comparables entre la France et l'Allemagne. Une meilleure performance à l'exportation n'est donc pas nécessairement synonyme d'une meilleure performance économique et d'amélioration du bien-être. Bien sûr, dans nos économies très ouvertes, la question de la compétitivité des nations mérite d'être posée. Mais, pour éviter les amalgames et conclusions hasardeuses, l'analyse doit adopter une définition très simple du concept de compétitivité (la capacité des pays à exporter), interprété à sa juste valeur (en rappelant que les exportations ne font pas toute l'économie), et suivre une démarche précise s'appuyant sur une analyse des données détaillées du commerce international.

### Références bibliographiques

---

- CHEPTEA A., FONTAGNÉ L. et ZIGNAGO S. [2010], « European export performance », *CEPII Working Paper*, n° 2010-12.
- COE-REXECODE [2011], *Mettre un terme à la divergence de compétitivité entre la France et l'Allemagne*, rapport pour le ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.
- DEBONNEUIL M. et FONTAGNÉ L. [2003], *Compétitivité*, rapport du Conseil d'analyse économique, n° 40, La Documentation française.
- FONTAGNÉ L., GAULIER G. et ZIGNAGO S. [2008], « Specialization across varieties and North-South competition », *Economic Policy*, vol. 23, n° 53, p. 51-91.
- IMBS J. et WACZIARG R. [2003], « Stages of diversification », *American Economic Review*, vol. 93, n° 1.
- KHANDELWAL A. [2010], « The long and short (of) quality ladders », *Review of Economic Studies*, vol. 77, n° 4, p. 1450-1476.
- OCDE [1996], *La Compétitivité industrielle*, OCDE, Paris.
- SCHOTT P. [2004], « Across-product versus within-product specialization in international trade », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, n° 2, p. 647-678.
- SCHOTT P. [2008], « The relative sophistication of Chinese exports », *Economic Policy*, n° 53, p. 5-49.