

MARCHÉ MONDIAL : POSITIONS ACQUISES ET PERFORMANCES

Les gains de parts de marché réalisés par les exportateurs du Sud au cours des années 1995-2002 sont d'autant plus remarquables que la composition sectorielle de la demande d'importation leur était défavorable. Des données d'échanges détaillées par secteurs permettent en effet de distinguer ce qui relève des performances propres aux exportateurs et ce qui résulte de leurs positions acquises sur les marchés. Sur cette période, la forte demande de produits élaborés a bénéficié aux pays développés et désavantagé la plupart des pays du Sud, notamment les moins performants d'entre eux. Côté Nord, les exportations du Japon ont souffert de l'affaiblissement général de l'économie tandis que le niveau élevé du dollar réduisait la compétitivité des produits américains. L'Union européenne a réussi à maintenir sa part sur le marché mondial mais, depuis 2002, l'appréciation de l'euro renverse les conditions de la compétitivité-prix. Les positions acquises risquent aussi d'être bouleversées par des changements structurels comme l'émergence du Sud, non plus seulement en tant que fournisseur du Nord mais en tant que marché en forte expansion.

Les gains ou les pertes de parts de marché que les différents pays réalisent sur le marché mondial sont souvent considérés comme un indice de leur compétitivité commerciale. Mais face aux évolutions de la demande, la relative inertie à court-moyen terme des spécialisations géographiques et sectorielles conditionne en partie ces résultats. Il est donc particulièrement intéressant de pouvoir distinguer, sur une période, ce qui relève de la position initiale des pays acquise sur les différents marchés et ce qui relève de leur capacité d'adaptation et de compétition. Cette analyse est proposée ici à partir de données qui permettent de décomposer les évolutions récentes (1995-2002) des flux hors matières premières non-agricoles (cf. encadré)¹.

Le partage du marché

La période 1995-2002² est marquée par un ralentissement prononcé de la progression des échanges mondiaux en dollars : +2,6% en moyenne annuelle contre +12% sur les dix années précédentes. Cependant une part importante de ce ralentissement s'explique par les mouvements du dollar qui s'est apprécié de 28% (en termes effectifs) sur la période alors qu'il s'était déprécié de 39% sur les dix années précédentes. Une appréciation du dollar entraîne une baisse de la valeur en dollars du commerce effectué en d'autres devises (inversement,

une appréciation la réduit). Les valeurs unitaires des échanges bilatéraux disponibles dans notre base de données nous permettent d'établir des indices de prix et des séries de flux d'échanges aux prix et taux de change de 1995. La progression du commerce mondial en volume fait alors apparaître un ralentissement beaucoup plus modéré : +5,4% sur les années 1995-2002 par rapport à +6,2% sur les dix années précédentes³. Le dynamisme des exportations du "Sud"⁴ est remarquable (9,4% de progression moyenne annuelle) et fait augmenter de 5,5 points leur part du marché mondial (tableau 1).

Tableau 1 - Croissance du commerce mondial en volume 1995-2002
Exportations en lignes, importations en colonnes

en %	Taux de croissance annuel moyen			Parts en 2002 et variations sur la période		
	Nord	Sud	Monde	Nord	Sud	Monde
Nord	3,7	5,5	4,1	55,8 -5,6	17,5 +0,1	73,2 -5,5
Sud	9,7	8,8	9,4	20,3 +4,3	6,5 +1,1	26,8 +5,5
Monde	5,1	6,3	5,4	76,0 -1,3	24,0 +1,3	100

Source : BACI, calculs des auteurs.

Au-delà de cette tendance de fond, les résultats des différents pays, au "Nord" comme au "Sud", sont contrastés. Pour les analyser, nous décomposons la croissance en volume des

1. Cf. A. Chepeta, G. Gaulier & S. Zignago, "Trade Competitiveness: A Disaggregated View by Shift-Share Analysis", Document de travail CEPII, à paraître.

2. Pour réduire l'impact des phénomènes conjoncturels, les croissances sont calculées en retenant pour chaque début et fin de période une moyenne de deux années (1995 = moyenne 1995-1996, 2002 = moyenne 2001-2002).

3. La croissance du volume des échanges sur les années 1985-1995 est calculée à partir des chiffres fournis par l'OMC pour les produits manufacturés et les produits agricoles.

4. Le "Nord" comprend ici les pays développés de l'OCDE, Taiwan, Hong Kong et Singapour, le "Sud", le reste du Monde.

Partant du commerce bilatéral de plus de 200 pays dans plus de 5000 produits entre 1995 et 2002¹, nous sélectionnons 77 pays et agrégeons les produits pour parvenir à 54 secteurs qui sont des combinaisons d'industries et de stades de production².

La méthode utilisée s'apparente à une analyse à parts de marché constantes mais présente l'avantage d'une indépendance de la décomposition structurelle par rapport à l'ordre de prise en compte des dimensions géographique et sectorielle. Par ailleurs, elle permet une évaluation de la significativité des effets mesurés. La méthode est une adaptation de l'analyse de variance pondérée proposée par Jayet (1993)³ pour donner un fondement statistique à l'analyse structurelle géographique. Les taux de croissance des exportations bilatérales sectorielles \dot{g}_{ijk} sont régressés sur des indicatrices exportateur i , importateur j et produit k . L'estimation se fait par les moindres carrés ordinaires pondérés par le commerce initial V_{ijk}^0 : $\dot{g}_{ijk} = a_i + b_j + g_k + e_{ijk}$.

L'effet exportateur a_i mesure la performance exportatrice du pays i . Les effets b_j et g_k mesurent respectivement la dynamique propre à chaque importateur j et secteur k .

¹ Les données proviennent de la base BACI du CEPII : <http://www.cepii.fr/francgraph/domainesrecherche/mbdci/baci.htm>.

² Les industries sont celles de l'ISIC révision 3, à l'exclusion du secteur de l'extraction (énergie et autres matières premières) pour lequel les fluctuations des prix sont très prononcées.

³ H. Jayet (1993), Analyse spatiale quantitative, une introduction, Economica, Paris.

La croissance des exportations d'un pays i est égale à son effet performance plus des effets de demande géographique/sectoriel calculés comme des moyennes pondérées (par les exportations initiales de i) des effets fixes importateur/produit.

Le modèle identifie la croissance intrinsèque de chaque exportateur, importateur ou secteur. La performance d'un exportateur (a_i) est la croissance qui peut lui être attribuée en propre une fois considéré l'impact du caractère plus ou moins porteur de ses marchés d'exportation. De même le dynamisme d'un secteur (g_k) est évalué en neutralisant l'effet des performances des pays participant à l'échange. Ainsi le dynamisme évalué de l'habillement est moindre que sa croissance observée puisqu'une part de cette croissance est attribuée au dynamisme commercial des pays émergents spécialisés dans ce secteur.

En soustrayant les adaptations géographique/sectorielle (sommées des produits des variations de parts de marché et des effets importateur/produit) des effets performance on dégage la "compétitivité" de chaque pays.

2

exportations de chaque pays en trois termes : un effet de structure géographique, un effet de structure sectoriel et un effet performance (encadré). Les pays n'ont aucune prise sur les effets de structure qui résultent de la croissance des marchés sur lesquels ils se trouvent positionnés du fait de leur spécialisation initiale. En revanche, le dernier effet indique la façon dont la performance propre de l'exportateur sur la période lui fait gagner (ou perdre) des parts de marché. Cette performance tient pour une part que l'on peut isoler, aux qualités d'adaptation des spécialisations sectorielle et géographique ; pour le reste, elle résulte des autres formes de la compétitivité (prix, qualité etc.). Pour simplifier, on appellera "compétitivité" cette composante résiduelle de la performance.

Un regroupement des pays en grandes zones montre que les gains de parts de marché des "pays du Sud" sont réalisés par les pays d'Europe centrale et orientale et la Turquie d'une part, par les pays émergents d'Asie de l'autre. Ces gains s'expliquent essentiellement par la compétitivité de ces pays, qui compense largement le désavantage sectoriel lié à leur spécialisation en début de période (effet de demande sectoriel). En Amérique latine, la spécialisation sectorielle constitue un handicap plus

important, que l'amélioration de la compétitivité parvient juste à compenser. Quant aux pays d'Afrique et du Moyen-Orient, qui cumulent spécialisations géographiques et surtout sectorielles défavorables et mauvaise adaptation au dynamisme des marchés, ils dégagent des gains de compétitivité insuffisants pour éviter un déclin commercial prononcé.

Les effets géographiques sont généralement moins importants que les effets sectoriels. Ils résultent du fait que les échanges régionaux –qui peuvent être un vecteur essentiel du développement des échanges– et leur éventuelle intensification se situent dans un environnement plus ou moins dynamique. Ainsi, tous les pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, à commencer par la Chine, enregistrent un effet de demande géographique négatif du fait des conséquences régionales de la crise financière de 1997-98 et de la faiblesse chronique de la demande japonaise. La dépendance vis-à-vis des débouchés européens a, compte tenu de la faiblesse de la demande d'importation, constitué un handicap pour les exportations des pays de la région Europe-Afrique. Mais cette orientation régionale n'a pas empêché, voire a favorisé, l'insertion dans le commerce international de certains pays, particulièrement les PECO et la Turquie. Quant aux pays d'Amérique du Nord, ils bénéficient de l'intensification de leurs échanges régionaux dans le cadre de l'ALENA.

Tableau 2 - Evolution en volume des parts de marché et de leurs composantes par grandes zones 1995-2002 (en %)

	Croissance des parts de marché 1	Effets de demande		Performance			
		géographique 2	sectoriel 3	Totale 4=1-2-3	Adaptation		Compétitivité 7=4-5-6
					géographique 5	sectorielle 6	
Pays développés	-5,2	-0,6	-1,4	-3,2	-1,6	-0,1	-1,5
PECO-Turquie	31,4	0,9	-11,2	41,7	-4,1	1,0	44,8
Asie en dev.	22,3	-6,7	-12,4	41,4	-0,4	1,2	40,7
Amérique latine	-0,9	1,3	-20,1	17,9	-1,3	0,7	18,4
Afrique Moy-Or.	-21,5	-1,2	-22,7	2,4	-4,1	-3,4	9,8

Note : Les chiffres par zones sont des moyennes des résultats par pays. Pour chaque terme, la somme pondérée des résultats des pays est nulle : les gains et pertes de parts de marché, comme leurs différentes composantes, se compensent au niveau mondial. Mais pour être représentatives de la situation des différents pays d'une région, les moyennes par zones données ici sont des moyennes simples : elles ne se somment pas au niveau mondial. Source : BACI, calculs des auteurs.

Effets sectoriels et performances

Le dynamisme sectoriel de la demande d'importation n'a été bénéfique qu'à un petit nombre de pays. Sur cette période où la croissance mondiale est tirée par l'investissement dans les technologies de l'information et de la communication et par la consommation des ménages américains, les secteurs de l'automobile, de la chimie-pharmacie, l'électronique, les matériels de télécommunication, ainsi que l'informatique et

les autres équipements de transport sont ceux qui bénéficient de la demande la plus vigoureuse. En revanche, l'agriculture et l'agro-alimentaire, tout comme les industries de base (métallurgie, bois, papier, cuir, etc.), font face à une demande peu dynamique⁵. Dans le textile et l'habillement, où les pays du Sud ont déjà acquis une part importante des marchés du Nord, c'est moins à un élargissement du marché qu'à une redistribution des parts de marché entre exportateurs que l'on assiste.

Globalement, cette configuration sectorielle a bénéficié aux pays du Nord et handicapé les pays du Sud spécialisés dans les biens de consommation à faible contenu technologique. Mais au Nord comme au Sud, la correspondance tant statique que dynamique des spécialisations avec la demande internationale a été, au-delà de la compétitivité des exportateurs, une source très importante de différenciation des résultats.

Parmi les pays développés, Singapour et le Japon sont les plus avantagés par leurs spécialisations sectorielles qui font augmenter leurs parts de marché de, respectivement, +13% et +10% sur l'ensemble de la période ; mais la Nouvelle-Zélande, l'Australie et la Grèce, largement spécialisées dans la filière agro-alimentaire, le Portugal, dans l'agro-alimentaire et le textile, enregistrent un effet sectoriel négatif significatif (-11% pour le Portugal, de -15% à -17% pour les trois autres pays). En termes d'adaptation à la demande sectorielle au cours de la période, l'Irlande (+6%) et la Finlande (+5%) enregistrent les meilleurs résultats.

Au Sud, l'effet sectoriel de demande n'est positif que pour quatre pays : Malaisie (+6%), Philippines (+3,5%), Mexique et Corée (+2%). Les trois pays asiatiques bien placés pour bénéficier du dynamisme du secteur informatique ont, en revanche, été exposés à la perte de dynamisme du textile et de l'habillement. Cependant ces trois pays ont eu une adaptation sectorielle positive, tout comme le Mexique qui a renforcé sa spécialisation initiale dans l'automobile en se désengageant des industries lourdes et de l'agriculture.

Si, pour tous les autres pays du Sud, l'effet sectoriel est négatif, il l'est dans des proportions différentes qui ont eu tendance à accentuer les écarts enregistrés au niveau des performances. La Chine, l'Indonésie, la Pologne, la Hongrie, la Slovaquie sont ceux pour lesquels cet effet sectoriel est le moins négatif ; leurs forts gains de compétitivité et leur adaptation à la demande ont pu largement compenser ce handicap initial. D'autres pays, généralement plus mal placés au départ sur le plan sectoriel, ne sont pas parvenus à orienter leurs exportations vers les secteurs les plus dynamiques. C'est le cas notamment de pays spécialisés dans le textile-habillement (Bangladesh et Pakistan, Maroc et Tunisie) dont les performances sont pour une grande

part amputées par l'effet sectoriel. C'est, davantage encore, le cas des pays d'Afrique subsaharienne, exportateurs de produits manufacturés peu élaborés ou de produits agricoles dont la demande et les prix baissent.

Les différents effets que l'on a distingués statistiquement ne sont pas indépendants. Une bonne spécialisation géographique ou sectorielle initiale – dont on a isolé l'impact direct en termes de gains de parts de marché – peut avoir un effet indirect négatif sur la performance : en assurant un gain "automatique" de parts de marché, elle peut limiter les incitations à améliorer la compétitivité. De fait, on peut montrer⁶ que les effets indirects d'une bonne spécialisation (ou d'une bonne adaptation) géographique sont assez fortement négatifs tandis qu'un bon positionnement sectoriel initial a un impact au mieux (dans le cas des pays du Sud) neutre sur la compétitivité. En revanche, il existe un lien positif entre l'adaptation de la spécialisation sectorielle et la compétitivité : la capacité "d'aller chercher" la croissance sur les marchés de produits porteurs et l'aptitude à gagner des parts sur tous les marchés d'exportation vont de pair.

La dynamique des marchés accroît l'importance d'une bonne capacité d'adaptation tout en rendant celle-ci plus difficile à maintenir dans la durée. Les changements intervenus au cours de la période 1995-2002 permettent d'illustrer ce point. En début de période, les importations du Nord (surtout américaines) sont très dynamiques. Compte tenu de leur taille, elles contribuent à 87% de la croissance des importations mondiales et "tirent" les exportations du Sud (tableau 3). Au cours des trois années suivantes, le ralentissement des importations du Nord n'empêche pas la dynamique des exportations du Sud de se renforcer. Mais le plus remarquable sur cette période est le fait que le Sud n'apparaît plus seulement comme un fournisseur du Nord (on parle "d'atelier du monde" à propos de la Chine) : ses importations progressent très fortement (de +3,4% à +9,3% en moyenne annuelle), leur contribution à la croissance du commerce mondial est pratiquement multipliée par quatre. Ce basculement dans la localisation des marchés porteurs est en

3

Tableau 3 – Contributions à la croissance en volume du commerce mondial exprimées en % de cette croissance
Exportations en lignes, importations en colonnes

en %	1995-1998			1999-2002		
	Nord	Sud	Monde	Nord	Sud	Monde
Nord	61	8	69	20	28	47
Sud	27	4	31	38	15	53
Monde	87	13	100	57	43	100

Source : BACI, calculs des auteurs.

5. Voir l'encadré pour une définition des dynamiques sectorielles, distinctes des taux de croissance observés.

6. On régresse le taux de croissance des exportations sur ses différentes composantes telles qu'elles ressortent de l'analyse à parts de marché constantes, à l'exclusion de la compétitivité. L'analyse effectuée jusqu'ici revenait à imposer un coefficient unitaire à chacun des effets de structure et d'adaptation. Ces contraintes sont rejetées : l'effet de demande sectoriel ressort avec un coefficient proche de l'unité pour les pays du Sud mais non statistiquement différent de 0 pour le Nord ; l'effet d'adaptation sectoriel est significativement supérieur à 1 (autour de 4 au Sud, de 3 au Nord) ; les effets de demande et d'adaptation géographiques sont négatifs bien que non significatifs. On vérifie que les résultats sont qualitativement inchangés si on considère une pondération des observations par les exportations initiales ou si on ajoute dans la régression les croissances du PIB par tête et du taux de change effectif réel, deux variables susceptibles d'expliquer les gains de compétitivité.

partie conjoncturel. Mais il est symptomatique des changements qui pourraient affecter l'environnement international à moyen terme : correction des déséquilibres macroéconomiques américains, renouvellement des produits et des technologies, tensions sur les prix des biens primaires du fait de la demande chinoise et de l'épuisement de certaines ressources, etc. De tels changements modifieront la composition sectorielle de la demande et affecteront les performances relatives des exportateurs.

■ Au Nord, l'UE l'emporte

Comparée aux Etats-Unis et au Japon, l'Union européenne réalise la meilleure performance. Face à l'émergence des exportateurs du Sud, la compétitivité européenne permet à l'Union de maintenir grosso modo ses parts de marché⁷ (tableau 4). En revanche, les pertes de compétitivité américaine et japonaise, sont sensibles et à peu près du même ordre. La forte croissance américaine n'a pas permis de compenser la perte de compétitivité-prix liée à la hausse du dollar jusqu'en 2002. A l'inverse, la faiblesse de la croissance a pu peser sur la compétitivité hors-prix du Japon, en affectant la qualité et la variété de son offre d'exportation ainsi que son dynamisme commercial. Pour les deux pays, cette moindre compétitivité est en partie compensée, pour les Etats-Unis, par leurs atouts géographiques, pour le Japon, par ses atouts sectoriels ; au total, c'est le Japon qui enregistre le recul le plus important de ses parts de marché.

Au sein de la zone euro, les différences entre les résultats des deux principaux exportateurs, la France et l'Allemagne, sont assez faibles sur la période, les deux pays enregistrant une variation modérée de leurs parts de marché, négative pour la France, positive pour l'Allemagne. La France est relativement désavantagée par les effets de demande : la spécialisation géographique favorise l'Allemagne qui bénéficie notamment de ses fortes parts sur les marchés des PECO ; la spécialisation sectorielle initiale joue, elle aussi, en faveur de l'Allemagne. En

Tableau 4 – Evolution en volume des parts de marché et de leurs composantes-Pays de la Triade 1995-2002 (en %)

	Croissance des parts de marché 1	Effets de demande		Performance			
		géographique 2	sectoriel 3	Totale 4 = 1-2-3	Adaptation		Compétitivité 7 = 4-5-6
					géographique 5	sectorielle 6	
Etats-Unis	-9,5	9,3	4,5	-23,3	9,7	-0,8	-32,2
Japon	-20,1	-2,2	10,1	-28,0	-0,2	-2,7	-25,1
UE	-1,4	0,6	0,1	-2,1	0,2	-2,5	0,3
France	-2,6	1,8	1,4	-5,8	-3,0	0,6	-3,4
Allemagne	3,7	2,7	2,4	-1,4	-1,8	-0,4	0,8

Source : BACI, calculs des auteurs.

revanche, la France, plus que l'Allemagne, réoriente ses exportations vers des secteurs dynamiques : pharmacie et cosmétique, automobile, autres équipements de transport et de télécommunication. Cependant, c'est l'effet compétitivité qui, à partir de 1999, joue le plus nettement en défaveur de la France. Les exportateurs allemands ont augmenté leurs volumes de vente en réduisant nettement les prix sur leurs marchés d'exportation, tandis que leurs concurrents français augmentaient leurs marges⁸ en répercutant dans leurs prix une part plus réduite de la dépréciation de l'euro. Ainsi, ce sont les différences dans les comportements de fixation des prix qui expliquent l'essentiel des écarts de performance en volume ; en valeur, les performances allemandes et françaises sont très proches : -8,4% contre -9% (-5,8% et -8% pour les parts de marché).

Depuis février 2002, l'appréciation de l'euro face au dollar renverse les conditions de la compétitivité-prix. Exprimées en euros, les exportations des deux pays européens se contractent (France) ou ralentissent (Allemagne) en 2003. Cependant, leur valeur en dollars progresse à un rythme élevé, sensiblement supérieur à celui des exportations américaines.

Angela Chepeta, Guillaume Gaulier & Soledad Zignago
gaulier@cepii.fr zignago@cepii.fr

7. Si la hausse du dollar sur la période réduit les parts de marché en volume des Etats-Unis, elle tend à augmenter leurs parts de marché exprimées en dollars relativement aux zones, notamment l'Union européenne, dont la plus grande partie du commerce est effectuée hors de la zone dollar. Ainsi, aux prix et taux de change courants, même si la compétitivité de l'Union européenne reste supérieure à celle des Etats-Unis, au total c'est ce pays qui enregistre le recul le plus faible de ses parts de marché : -5,2% contre -10% pour l'Union européenne.

8. Les marges des exportateurs français ont aussi bénéficié de la baisse des coûts unitaires de production, la compétitivité-coût française s'est améliorée d'environ 30% sur la période, contre 10% pour l'Allemagne (cf. DREE Dossiers, Le commerce de la France en 2002, www.dree.org/economie).

LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 2004
REDACTION
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales,
9, rue Georges-Pitard
75015 Paris.
Tél. : 33 (0)1 53 68 55 14
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA
PUBLICATION :
Lionel Fontagné

REDACTION EN CHEF :
Agnès Chevallier
Bronka Rzepkowski

GRAPHIQUES :
Didier Boivin

REALISATION :
Laure Boivin

DIFFUSION :
La Documentation française.

ABONNEMENT (11 numéros)
France 46 € TTC
Europe 47,50 € TTC
DOM-TOM (HT, avion éco.)
47 € HT
Autres pays (HT, avion éco.)
47,50 € HT
Supl. avion rapide 0,80 €

Adresser votre commande à :
La Documentation française,
124, rue Henri Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex
Tél. : 01 40 15 70 00

Le **CEPII** est sur le WEB
son adresse : www.cepii.fr
ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD
1^{er} trimestre 2004
Février 2004
Imp. ROBERT-PARIS
Imprimé en France.

Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction du
CEPII. Les opinions qui y sont
exprimées sont celles des auteurs.