

## LES PAYS ÉMERGENTS DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL DE L'UE

*Au cours des dix dernières années, les pays émergents, exportateurs de produits manufacturés, et les pays rentiers, exportateurs de produits primaires, ont entamé la position dominante des pays avancés sur le marché mondial ; ils ont aussi constitué pour ces derniers des débouchés en expansion et des partenaires dans la division internationale du travail. Parce qu'elle est bien positionnée sur ces marchés dynamiques, l'UE15 n'a connu qu'un repli modéré de sa part dans les exportations mondiales. Cet acquis, réalisé essentiellement sur les marchés proches, est actuellement mis à mal par la crise qui frappe particulièrement les émergents européens et les rentiers.*

### ■ Des marchés en expansion jusqu'en 2007

De 1995 à 2007, le volume du commerce mondial a progressé de plus de 6% en moyenne annuelle, soit deux fois plus vite que la production mondiale. Au cours de cette période, deux catégories de pays ont accru leurs parts dans les exportations mondiales<sup>1</sup> (cf. encadré et tableau 1) : les "émergents" exportateurs de produits manufacturés et de services qui réalisaient, en 2007, 27% des exportations de biens (+12 points par rapport à 1995) ; les "rentiers", exportateurs de produits primaires, qui réalisaient 13% des exportations mondiales (+4,5 points). Les modes d'insertion dans le commerce mondial de ces deux types de pays diffèrent largement. La progression des exportations manufacturières des pays émergents, en tête desquels la Chine, vient de l'intensification de la division internationale des processus productifs entre pays "riches" et pays à bas salaires. La forte croissance des émergents a contribué à doper la demande mondiale et les prix des produits primaires, qui ont, à leur tour, accéléré la progression des exportations des pays rentiers (en valeur plus encore qu'en volume).

Tableau 1 – Parts dans le commerce mondial des biens

	Exportations		Importations	
	2007 % monde	évolution 95-07 points de %	2007 % monde	évolution 95-07 points de %
Pays riches	52,7	-15,4	60,8	-6,8
dont UE15	18,6	-2,4	18,6	+0,8
Pays émergents	27,1	+11,6	23,4	+7,2
dont : proches	4,2	+1,6	6,2	+2,7
asiatiques	17,1	+8,7	12,4	+4,1
Pays rentiers	13,1	+4,5	7,5	+1,8
dont : proches	6,6	+2,2	3,8	+0,5
Autres pays	7,0	-0,7	8,3	-2,2

Source : CEPII, base de données CHELEM-CIN, calculs des auteurs.

Cette période a été marquée par d'importants déséquilibres commerciaux entre les différentes zones du monde. Dans leur ensemble, les exportateurs émergents et rentiers ont été également les importateurs les plus dynamiques, mais leur progression dans les importations mondiales (+9 points) a été sensiblement moins forte que dans les exportations (+16 points).

L'UE15 s'est trouvée bien placée pour tirer parti de l'expansion de ces marchés. Elle y disposait d'une forte part de marché et celle-ci a peu reculé sur la période, en comparaison des parts des États-Unis et du Japon. Sur les marchés des émergents, la part de l'UE15 (23%) était, en 2007, plus du double de celle des États-Unis ou du Japon (11% et 9%, respectivement). Sur le marché des rentiers, l'UE15, avec une part de marché stable autour de 40%, devançait encore plus nettement les États-Unis et le Japon (7% et 5%).

Au total, la place des marchés dynamiques constitués par les émergents et les rentiers est sensiblement plus élevée dans les exportations de l'UE15 qu'au niveau mondial (en 2007, 44% contre 31%, tableau 2), ce qui a contribué, sur cette période, aux performances relativement bonnes de l'UE15 sur le marché mondial (tableau 1).

Tableau 2 – Place des marchés émergents et rentiers dans les exportations – 2007, en %

Exportateur	Destination		Émergents & Rentiers	Monde
	Émergents	Rentiers		
États-Unis	27	5	32	100
Japon	30	5	35	100
UE15	29	15	44	100
Reste du Monde	21	6	26	100
Monde	23	7	31	100

Source : CEPII, base de données CHELEM-CIN, calculs des auteurs.

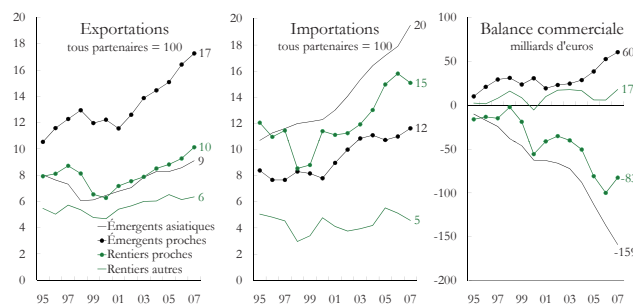
1. Pour le commerce mondial et les échanges européens, toutes les données de l'étude se réfèrent aux échanges extra-UE15. Pour plus de détail, voir I. Bensedoun, G. Gaulier, F. Lemoine & D. Ūnal (2009), "The EU trade with emerging economies", Document de travail CEPII, à paraître.

ENCADRÉ – CLASSIFICATION "ÉMERGENTS" ET "RENTIERS"

- Les économies émergentes sont celles dont le revenu par habitant est inférieur au seuil retenu par la Banque mondiale pour définir les pays riches (11 100 dollars en 2006) et qui ont accru leurs parts dans les exportations mondiales de biens manufacturés et de services d'au moins 0,05 point de pourcentage entre 1995 et 2005. En Europe et dans sa périphérie ("émergents proches") : Biélorussie, Bulgarie, Croatie, Estonie, Liban, Lituanie, Maroc, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Turquie, Ukraine ; en Asie : Chine, Inde, Indonésie, Pakistan, Philippines, Thaïlande, Vietnam, en Amérique : Brésil, Chili, Costa Rica, Mexique, Pérou ; en Afrique : Afrique du Sud. Ces 25 pays totalisent 17% du PIB mondial.
- Les rentiers sont les pays dont les exportations sont constituées à plus de 40% de produits primaires (en 2005) et qui ont accru leurs parts dans le commerce mondial de produits primaires d'au moins 0,05 point de pourcentage au cours de la période 1995-2005. En Europe et dans sa périphérie ("rentiers proches") Algérie, Azerbaïdjan, Kazakhstan, Libye, Norvège, Russie, Turkménistan ; dans le Golfe et en Afrique sub-saharienne : Angola, Arabie Saoudite, Congo, Émirats Arabes Unis, Guinée équatoriale, Irak, Iran, Koweït, Nigeria, Oman, Qatar, Soudan, Tchad, Yémen ; en Amérique latine : Venezuela ; en Asie : Myanmar. Ces 23 pays totalisent 6% du PIB mondial.

En sens inverse, les émergents d'Asie, en tant que fournisseurs de l'UE15, ont pris une avance considérable sur les émergents voisins ; l'excédent commercial de l'UE15 sur ces derniers a compensé partiellement son déficit plongeant vis-à-vis des émergents asiatiques (graphique 2). La forte progression des importations en provenance des rentiers proches, sous l'effet de la hausse des prix du pétrole et des matières premières, est l'autre source du déficit de l'UE15.

Graphique 2 – Le commerce de biens de l'UE15 avec les émergents et rentiers, par grandes zones, 1995-2007



Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs.

## Des marchés de nature différente

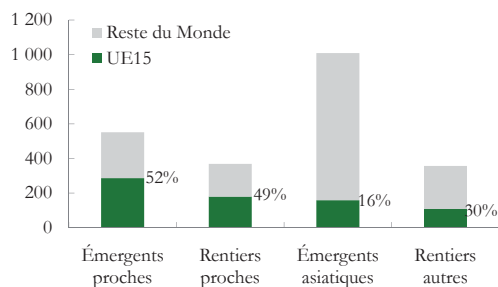
Les exportations de l'UE15 vers les émergents et les rentiers ont une structure par grandes branches qui reflète la spécialisation de l'UE dans le commerce international. Les machines forment le premier grand poste, suivies des produits chimiques puis du matériel de transport. Le quatrième poste, l'électronique, est celui qui a connu l'expansion la plus soutenue vers ces partenaires dynamiques entre 1995 et 2007. Cependant, les produits diffèrent selon les zones de destination, comme le montre l'analyse des exportations par stade de production, par niveau technologique et par gamme de qualité.

### Stades de production

Vers l'ensemble des rentiers, l'UE15 exporte en majeure partie des biens finals (59%) ; elle a trouvé là, pour ses ventes de biens d'équipement comme de biens de consommation, des débouchés qui dépassaient en 2007 ceux offerts par les émergents voisins ou asiatiques (tableau 3). Ces derniers, avec leur faible niveau de

La proximité géographique joue un rôle essentiel dans la dynamique des échanges internationaux<sup>2</sup>. Dans le cas de l'UE15, ce rôle a été renforcé par le processus d'intégration régionale dans le cadre des politiques d'élargissement et de voisinage. Ainsi, les parts de marché de l'UE15 étaient, en 2007, beaucoup plus élevées sur les pays situés en Europe ou à la périphérie de l'Europe que sur les pays plus lointains. La hiérarchie des marchés de l'UE15 apparaissait dès lors très différente de la hiérarchie mondiale (graphique 1). En 2007, les émergents proches offraient aux productions manufacturières européennes des débouchés presque doubles de ceux offerts par les émergents asiatiques ; les rentiers proches, des débouchés 70% plus élevés que les rentiers plus éloignés.

Graphique 1 – Importations des pays émergents et rentiers en provenance du Monde et de l'UE15 – 2007, milliards de dollars



Note : Le pourcentage indiqué correspond à la part de l'UE15 sur chacun des marchés.  
Source : CEPPII, base de données CHELEM-CIN, calculs des auteurs.

Tableau 3 – Place des marchés émergents et rentiers dans les exportations de l'UE15 classées par stade – 2007, en %

	Produits semi-finis	Pièces et composants	Biens finals consom.	Biens finals invests.	Total manufactures
Émergents proches	19	16	14	17	16
Émergents asiatiques	7	12	3	11	9
Rentiers proches	8	7	12	12	10
Rentiers autres	6	7	5	9	6
Émergents & Rentiers	40	41	35	49	42
Monde	100	100	100	100	100

Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs.

2. Banque mondiale (2008), *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*.

revenu<sup>3</sup> et leur fort taux d'épargne, constituent un débouché particulièrement étroit pour les biens de consommation de l'UE15 (seulement 3% des exportations de ces biens).

Vers les émergents, ce sont les biens intermédiaires qui viennent en tête. Parmi eux, les pièces et composants ont enregistré une forte progression sous l'effet de la division internationale du travail le long des processus de production dans l'électronique et le matériel de transport.

#### ◆ Contenu technologique

Les produits exportés par l'UE15 diffèrent aussi par leur contenu technologique. Comparés à leur place dans les exportations totales de l'UE15 (14%), les produits *high-tech* sont sur-représentés dans les ventes à l'Asie émergente (19%) et sous-représentés dans celles aux émergents voisins (9%)<sup>4</sup>. Dans le secteur du matériel de transport, ceci s'explique notamment par le fait que les ventes à l'Asie sont pour une large part composé de matériel aéronautique, classé *high-tech*, tandis que les ventes aux émergents proches comportent surtout des produits automobiles, non *high-tech*. D'une manière générale, cet écart confirme le fait que les transferts de technologies vers les pays proches ont tendance à se faire au travers des investissements directs (et ceux-ci ont été massifs de l'UE15 vers l'Europe de l'Est) alors que vers les pays lointains, ils sont incorporés aux biens exportés, car la distance augmente les coûts de la délocalisation des productions<sup>5</sup>.

#### ◆ Gammes de prix/qualité

Enfin, l'UE15 exporte aussi plus de produits haut de gamme<sup>6</sup> vers les émergents asiatiques (37% en 2007) que vers les émergents voisins (28%), contrairement à l'observation habituelle selon laquelle la demande de qualité augmente avec le niveau de revenu des importateurs<sup>7</sup>. La distance géographique et les coûts d'entrée sur les marchés éloignés ont sans doute opéré une sélection par le haut des exportations et des exportateurs européens<sup>8</sup>. Surtout, les produits intermédiaires importés sont tirés vers le haut de gamme car ils sont en grande partie incorporés dans des produits exportés vers les pays riches. Dans le cas des biens de consommation, l'offre européenne de haut de gamme cible le segment de la demande intérieure correspondant aux plus hauts revenus.

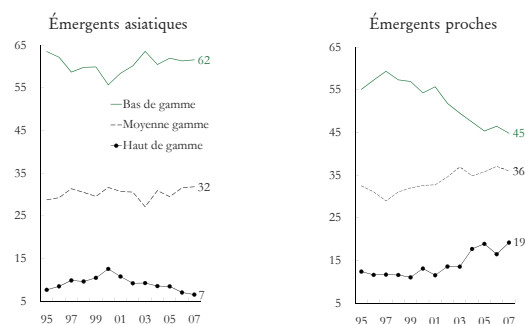
## ■ Les importations de l'UE, reflet des transformations de l'offre des émergents

Les échanges de l'UE15 avec les pays rentiers reposent sur les complémentarités les plus traditionnelles (produits primaires contre biens manufacturés) et le commerce univoque (interbranche) est resté très largement dominant. Avec les pays émergents, les échanges croisés (intra-branche) ont gagné en importance ; en outre, les échanges croisés de produits de même qualité (différenciation horizontale) sont en progression avec les émergents proches alors qu'ils sont quasi-inexistants avec les émergents asiatiques. Les importations de l'UE15 reflètent les transformations de l'offre industrielle des zones émergentes ; celle-ci a profondément évolué sous l'effet des processus d'intégration régionale à l'œuvre tant en Asie qu'en Europe.

En provenance de ses voisins émergents, le matériel de transport constitue désormais le premier poste des importations de l'UE15, suite à l'intégration de ces pays dans les réseaux de production des entreprises ouest-européennes. L'UE15 importe de ses voisins émergents des pièces détachées et des véhicules finis dans le cadre d'une division verticale du travail<sup>9</sup>. Deux autres tendances sont remarquables. D'une part, l'amélioration du niveau technologique des produits importés par l'UE15 en provenance de ces pays : le poids des produits à basse technologie<sup>10</sup> chute de 54% à 31% entre 1995 et 2007 (du fait notamment du recul relatif des produits textiles). D'autre part, leur montée en gamme de prix/qualité : le poids des produits à bas prix a baissé (de 55% à 45%), alors que celui des produits de haute gamme a augmenté (de 14% à 19%) (graphique 3).

5

Graphique 3 – Structure par gamme des importations manufacturières de l'UE15 en provenance des deux grandes zones émergentes 1995-2007, en %



Source : Eurostat, base COMEXT, calculs auteurs.

3. En 2007, le revenu moyen par tête en parité de pouvoir d'achat était, en Asie émergente, un douzième de celui de l'UE15 (3 800 dollars), celui des pays émergents proches, un tiers (10 100) et celui des rentiers un quart (7 770 dollars).

4. Les produits *high-tech* désignent les produits au contenu élevé en R&D sélectionnés au sein des branches définies comme *high-tech*. Voir G. Gaulier et alii (2005), "China's Integration in East Asia, Production Sharing, FDI & High-Tech Trade", *Document de travail CEPII*, n° 2005-09, juin, Annexe 3 page 48.

5. W. Keller & S. Yeaple (2009), "The limits to offshoring", *VOX* 17 mars.

6. Les données de la base COMEXT, en prix courants et en quantités, permettent de calculer les valeurs unitaires des produits échangés. Les trois "gammes" sont définies, pour chacune des catégories de la nomenclature NC8, à partir de la distribution des valeurs unitaires calculées pour chaque flux élémentaire. Chacune des trois gammes compte un tiers des échanges totaux de la catégorie de produits.

7. L. Fontagné et alii (2008), "Specialisation across Varieties and North-South Competition", *Economic Policy*, CEPR, CES, MSH, vol. 23.

8. R. Baldwin & J. Harrigan (2007), "Zeros, Quality and Space: Trade Theory and Trade Evidence", *NBER Working Paper* n° 13214, juillet ; M. Crozet, I. Méjean & S. Zignago (2008), "Plus grandes, plus fortes, plus loin... Performances relatives des firmes exportatrices françaises", *Document de travail CEPII*, n° 2008-26, novembre.

9. L. Fontagné & G. Gaulier (2008), "Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne", *Rapport du CAE* n° 81, décembre ; F. Sachwald (2005), "La localisation des productions en Europe : impact de l'élargissement et de la mondialisation", *L'industrie en France et la mondialisation*, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, SESSI.

10. On se réfère ici au classement des grandes branches en quatre niveaux technologiques. Voir G. Gaulier et alii (2005), *op. cit.*

Cette évolution a touché particulièrement les pièces et composants, où la part du bas de gamme chute de 72% à 47% tandis que celle du haut de gamme passe de 11% à 22%. Cette montée en gamme témoigne de la transformation des tissus productifs sous l'effet des investissements et des stratégies d'*outsourcing* des entreprises ouest-européennes, notamment en direction des pays devenus membres de l'Union européenne. La dynamique de l'intégration régionale a permis à l'UE15 de gagner en compétitivité dans certains secteurs et lui a ouvert, à proximité, des marchés porteurs grâce à la convergence des revenus au sein de l'Europe élargie.

En provenance de l'Asie émergente, les importations de l'UE15 ont évolué sous l'effet d'une intense division internationale du travail centrée sur la Chine<sup>11</sup>. L'électronique, qui est au cœur de cette DIT, est devenue le premier poste d'importation de l'UE15 en provenance de la zone. Le niveau technologique des produits importés s'est élevé sans qu'il y ait pour autant de montée en gamme de prix/qualité. Les importations de l'UE15 restent toujours concentrées (à plus de 60%) dans le bas de gamme (graphique 3). Cela tient principalement à la Chine qui, jouant toujours la compétitivité-prix, conserve ses avantages comparatifs dans la production de masse et peine à évoluer vers des produits à plus forte valeur ajoutée<sup>12</sup>. Les exportations *high-tech* de l'Asie émergente contiennent, certes, une proportion croissante de produits de moyenne gamme (28% en 2007 contre 16% en 1995), mais, en 2007, elles se situaient, elles aussi, encore en majeure partie (61%) dans le bas de gamme.

## ■ Les effets de la crise

La crise économique frappe durement les économies qui ont constitué, ces dernières années, les marchés les plus porteurs pour l'UE15<sup>13</sup>. Les pays rentiers souffrent de l'effondrement des cours des hydrocarbures et des matières premières qui met certains pays (Russie) dans une situation financière très difficile. La crise affecte les économies émergentes d'Europe et de sa périphérie, surtout celles qui étaient très dépendantes de financements extérieurs (Pays baltes, Roumanie, Bulgarie)<sup>14</sup>. Jusqu'en 2007, l'UE15 et ses voisins émergents ont bénéficié d'une dynamique d'échanges portée par l'intégration régionale et l'imbrication de leurs tissus productifs<sup>15</sup>. Ces échanges se prêtent mal à une réallocation vers des marchés à distance. L'UE et ses voisins ont partie liée dans la sortie de crise comme ils l'ont eue dans la phase de croissance passée.

Grâce à la Chine et à l'Inde, l'Asie émergente résiste mieux à la crise économique mondiale. Comparée aux marchés proches, elle reste encore pour l'UE un marché sélectif et relativement étroit, notamment du fait de la distance géographique et des écarts de niveaux de revenus. Néanmoins, l'UE a de bonnes positions sur le marché intérieur chinois<sup>16</sup> et peut bénéficier de la politique de relance de la demande dans ce pays. Au cours du premier trimestre de 2009, les importations de la Chine en provenance de l'UE (-15%) ont mieux résisté que celles en provenance d'Asie (-31%)<sup>17</sup>.

Isabelle Bensidoun, Guillaume Gaulier,  
Françoise Lemoine & Deniz Ünal  
isabelle.bartolozzi@cepii.fr

11. G. Gaulier, F. Lemoine & D. Ünal-Kesenci (2006), "China's Emergence and the Reorganisation of Trade Flows in Asia", *Document de travail CEPII* n° 2006-5.  
12. F. Lemoine & D. Ünal-Kesenci (2008), "Rise of China and India in International Trade: From textiles to New Technology", *China & World Economy*, vol. 16, n° 5, septembre-octobre ; M. Zeng, P. J. Williamson (2007), "Dragons at Your Door, How Chinese Cost Innovation Is Disrupting Global Competition", Harvard Business School Press.  
13. Banque mondiale (2009), *Global Economic Prospects 2009*, Forecast Update, March 30.  
14. World Bank (2009), "Swimming Against the Tide: How Developing Countries Are Coping with Global Crisis", Paper n° 7780, 14 mars.  
15. T. Mayer (2008), "Market potential and development", *CEPR Discussion Paper*, n° 6798, avril.  
16. G. Gaulier, F. Lemoine & D. Ünal-Kesenci (2005), "Chine : atelier du monde, marché pour l'Europe", *La Lettre du CEPII*, n° 245, mai.  
17. Source : *China's customs statistics*, series no 235, 2009 (3).

### LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 2009  
RÉDACTION  
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 :  
Agnès Bénassy-Quéré  
RÉDACTION EN CHEF :  
Agnès Chevallier  
GRAPHIQUES :  
Didier Boivin  
RÉALISATION :  
Laure Boivin  
DIFFUSION :  
La Documentation française.

ABONNEMENT (11 numéros)  
France 49,50 € TTC  
Europe 51,30 € TTC  
DOM-TOM (HT, avion éco.)  
50,20 € HT  
Autres pays (HT, avion éco.)  
51,20 € HT  
Suppl. avion rapide 0,90 €  
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](http://www.cepii.fr)  
ISSN 0243-1947  
CCP n° 1462 AD

1<sup>er</sup> trimestre 2009  
12 mai 2009  
Imp. La Documentation Française  
Imprimé en France  
par les Journaux officiels

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