

## EUROPEAN EXPORT PERFORMANCE

Angela Cheptea, Lionel Fontagné & Soledad Zignago

### NON-TECHNICAL SUMMARY

Until the collapse of international trade in goods during the last quarter of 2008 and the first quarter of 2009, trade in merchandise was driven by the exports and imports of emerging countries during more than a decade. These countries gained market shares in the manufactured goods market from industrialized countries. To study the way in which the European Union coped with this reinforced competition, we present an analysis of EU export performance against that of other main world exporters from 1994 to 2007.

This analysis is performed at a highly disaggregated product level. The recent theoretical and empirical literature in international trade which aimed at a renewed understanding of specialisation and competition, in particular between the North and the South, has shown that countries specialise indeed not in products or sectors, but in varieties of the same product (sold at different prices). Harmonised unit values from the BACI database of CEPII permit us to differentiate three price ranges for bilateral trade flows in some 5,000 products (in the 6-digit Harmonised System).

At this level of detail, the growth of world exports comes mainly from the increase in the value of existing flows (intensive margin) rather than the emergence of new trade flows (extensive margin). This is the case not only for large developed exporters, but also for China. In order to distinguish the exports performance of each country from the positions it acquired on different markets, we decompose the intensive margin of trade into three terms: a geographic structure effect, a sectoral structure effect, and a performance effect.

We find that from 1994 to 2007 the EU25 withstood the competition of emerging countries better than the U.S. and Japan. The loss of world market shares by EU25 in all products together is explained mostly by poor performance effects, especially of old member states and during the 1994-2000 period. From 2000 to 2007 EU25 manages to gain market shares acquired on the upper market segment of the market, where the EU cumulates good performance and favourable structure effects, while the U.S. and Japan withdraw extensively from this segment of the market. Finally, all developed countries lose market shares in high-technology products to developing countries, with the EU losing less than other countries.

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

*Keywords:* International Trade, Export Performance, Market Shares, Shift-Share, European Union.



# 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.