

Parts de marché et spécialisation commerciale de l'Allemagne, de la France et de l'Italie

Alberto FELETTIGH, Roberto TEDESCHI

Banque d'Italie

Rémy LECAT, Bertrand PLUYAUD

Banque de France

La performance commerciale de l'Allemagne, de la France et de l'Italie a divergé depuis la fin des années quatre-vingt-dix : elle s'est améliorée en Allemagne dans la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, tandis qu'elle s'est dégradée fortement en Italie depuis cette période et en France depuis le début des années deux mille.

Contrairement à la situation italienne, les indicateurs de prix relatifs ne permettent pas d'expliquer les divergences entre la France et l'Allemagne et les différences de spécialisation géographique jouent un rôle limité. L'examen de la spécialisation sectorielle des trois pays offre un autre éclairage, soulignant l'impact pour les trois pays de leur faible spécialisation en technologie de l'information et de la communication, l'exposition de l'Italie à la concurrence des pays émergents et la spécialisation limitée de la France. Enfin, certains déterminants de la compétitivité-hors-prix, comme les dépenses de recherche et développement et les niveaux d'éducation, soulignent le retard italien et pourraient contribuer à expliquer les bonnes performances de l'Allemagne.

Mots clés : parts de marché, spécialisation commerciale

Codes JEL : F14, E32

NB : Cet article reprend des travaux effectués dans le cadre du projet de recherche commun « Disparité de croissance et de cycle entre l'Allemagne, la France et l'Italie » initié par la Banque d'Italie, la Banque de France et la Banque fédérale d'Allemagne. Les auteurs remercient Sophie Garcia pour le calcul de la demande mondiale et Anne-Christèle Chavy-Martin pour son aide précieuse dans la constitution des bases de données. Les opinions exprimées dans cet article sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement la position de leurs institutions.

En 2004, dans le contexte d'une progression très forte du commerce mondial, la croissance des exportations en volume des trois grands pays de la zone euro a varié du simple, près de 3 % pour la France et l'Italie, au triple, plus de 9 % pour l'Allemagne. Le dynamisme du commerce mondial offre des opportunités de stimulation des créations d'emplois et de la valeur ajoutée dont ne profite donc pas également chacun des trois pays, ce qui amène à s'interroger sur les origines des divergences de performances commerciales.

En effet, depuis l'adoption de la monnaie unique, les mouvements de change bilatéraux ne peuvent contribuer à expliquer ces divergences. En revanche, les coûts et les prix peuvent connaître des évolutions relatives très différentes ; le dynamisme de la demande mondiale adressée à chacun des trois pays pourrait être plus ou moins marqué selon l'orientation géographique des exportations ; enfin, la spécialisation sectorielle des trois pays n'est pas identique. Avec l'émergence de nouveaux acteurs du commerce mondial et européen, des différences structurelles pourraient avoir des effets amplifiés sur les performances commerciales des trois pays.

I | Faits stylisés : la performance à l'export de l'Allemagne, la France et l'Italie

I | I Impact commun aux trois pays de l'émergence de nouveaux acteurs du commerce mondial

La croissance rapide du commerce mondial et l'émergence de nouveaux compétiteurs mondiaux ont affecté les trois pays. Quand de nouveaux pays s'intègrent au commerce international, la part de marché des autres pays baisse mécaniquement, l'augmentation du commerce mondial bénéficiant en partie aux nouveaux entrants. C'est ce que reflète le tableau 1 qui présente les parts de marché en volume et en valeur¹. Selon les deux mesures, les trois pays ont des parts de marché inférieures en 2004 à celles de 1990, ce qui est également observé pour l'ensemble des pays avancés, dont la part de marché a baissé en valeur de 52 % en 1990 à 42 % en 2004.

Tableau 1 Parts de marché mondial des exports

(biens, en points de %)

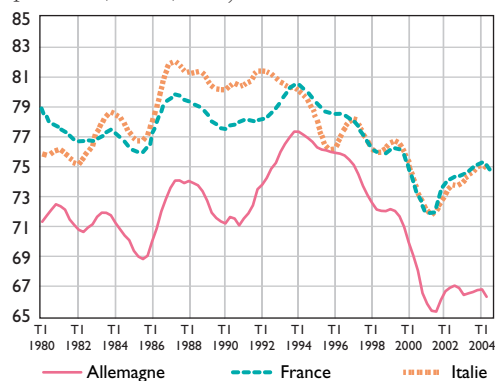
	Prix et taux de change courant			Prix et taux de change constant de 1995		
	Allemagne	France	Italie	Allemagne	France	Italie
1990	12,0	6,4	5,0	12,0	6,5	4,4
1991	11,5	6,2	4,8	11,6	6,3	4,2
1992	11,3	6,3	4,8	11,0	6,3	4,2
1993	10,3	5,6	4,6	10,6	5,8	4,4
1994	10,2	5,6	4,5	10,7	5,8	4,5
1995	10,3	5,7	4,6	10,3	5,7	4,6
1996	9,9	5,4	4,7	10,5	5,4	4,3
1997	9,3	5,2	4,4	10,5	5,5	4,0
1998	10,1	5,7	4,6	10,9	5,7	4,0
1999	9,7	5,4	4,2	11,0	5,7	3,6
2000	8,7	4,7	3,8	11,0	5,7	3,5
2001	9,5	4,9	4,1	11,5	5,8	3,5
2002	9,7	4,9	4,0	11,6	5,7	3,3
2003	10,2	4,9	4,1	11,7	5,3	3,1
2004	10,2	4,8	4,0	11,8	5,0	2,9

Sources : FMI, World Economic Outlook (WEO) et données nationales pour l'Italie, calculs des auteurs

¹ Les parts de marché en valeur sont affectées par les variations du change, tandis que les parts de marché en volume souffrent des difficultés de la mesure des prix d'export et d'import.

Graphique 1 Part de marché intérieur

(Biens et services, moyenne mobile sur quatre trimestres, part de la demande intérieure satisfaite par la production intérieure, nette des exportations, valeur, en %)



Note : les parts de marché intérieur sont le ratio du PIB moins les exportations sur la demande intérieure. La demande intérieure correspond à la consommation publique et privée, l'investissement total et la variation des stocks (donc le PIB plus les importations moins les exportations).

Source : Eurostat

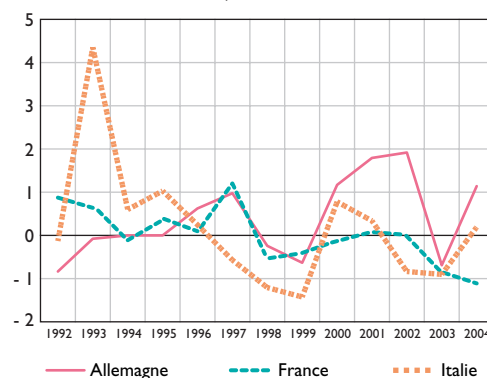
Avec l'émergence de nouveaux acteurs, le rythme rapide d'expansion du commerce mondial dans les années quatre-vingt-dix par rapport à la croissance du PIB et l'ouverture des pays aux échanges ont conduit à une baisse de la part de marché intérieur pour les trois pays (cf. graphique 1). Tandis que les évolutions en France et en Italie ont été très proches dans la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix, la baisse a été beaucoup plus marquée en Allemagne et le rebond au début des années deux mille moins prononcé. Le niveau inférieur de la part de marché intérieur de l'Allemagne reflète mécaniquement un degré d'ouverture plus élevé.

I | 2 Des divergences marquées sont apparues récemment

Depuis le début des années 2000, les performances à l'exportation des trois pays ont fortement divergé. Les exportations nettes mesurent l'apport du commerce extérieur à la création de valeur ajoutée et par là permettent d'apprécier les disparités en matière de croissance. Elles ont eu une forte contribution en Allemagne, mais celle-ci a été négative ou faiblement positive en France et en Italie (cf. graphique 2). Ces évolutions semblent prolonger des tendances

Graphique 2 Contributions des exportations nettes à la croissance du PIB

(Biens et services, points de %)



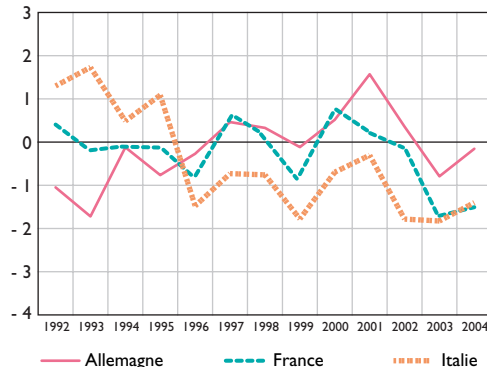
Source : Eurostat

apparues dès les années quatre-vingt-dix, à la baisse en Italie ² et en France et à la hausse en Allemagne.

En supposant que les exportations évoluent de façon proportionnelle à la demande mondiale ³, il est possible de décomposer la performance à l'exportation entre contributions de la demande mondiale et des parts de marché à l'exportation. En Allemagne, la contribution des variations des parts de marché est sur une tendance haussière depuis la seconde moitié des années quatre-vingt-dix à partir d'une contribution négative au début de la décennie. En France, la contribution oscille autour de zéro jusqu'à 2002, puis devient nettement négative depuis. En Italie, cette contribution a été positive entre 1992 et 1995, puis fortement

Graphique 3 Contributions des parts de marché à la croissance du PIB

(en points)



Sources : Banque de France, Eurostat

² Le pic de 1993 en Italie est lié à la dévaluation de la lire en 1992 et à la récession en 1993, qui ont stimulé les exports et pesé sur les imports.

³ Hypothèse d'élasticité unitaire à long terme des exportations à la demande mondiale adressée à chacun des trois pays. La demande mondiale retrace l'évolution des importations des partenaires commerciaux, pondérées par la part de chacun dans les exportations du pays étudié, pour une année de base (2000 ici). Pour la méthodologie, voir encadré 1.

négative. Ces évolutions se retrouvent dans les autres mesures de parts de marché ⁴ (cf. tableau 1) : en Italie, les parts de marché en valeur et en volume ont fortement baissé depuis la fin des années quatre-vingt-dix, tandis qu'elles remontent en Allemagne depuis la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix et qu'une tendance baissière est apparue en France dès le début des années quatre-vingt-dix. Néanmoins, la baisse récente des parts de marché en Italie compense des gains intervenus dans la seconde moitié des années quatre-vingt, tandis que la progression récente des parts de marché en Allemagne intervient après le très net repli qui a suivi la réunification : les parts de marché en valeur sont ainsi proches de leur moyenne de long terme (1967-2003, source CHELEM) pour ces deux pays (10,2 % en 2004 contre une moyenne de 10,6 % pour l'Allemagne et 4,0 % contre 4,3 % pour l'Italie), tandis qu'elles lui sont sensiblement inférieures pour la France (4,8 % contre une moyenne de 5,6 %).

2| Dégradation de la compétitivité-prix de l'Italie par rapport à l'Allemagne et à la France

Malgré la mise en place de la monnaie unique, les écarts d'évolutions de prix et de coûts peuvent être importants au sein de la zone euro. Leur contribution pour expliquer les variations des performances à l'exportation est forte pour l'Italie, tandis qu'elle est faible pour la France et l'Allemagne.

Les parités bilatérales entre les trois pays ont été irrévocablement fixées à partir de 1999 mais ont connu des évolutions très limitées dès 1996. Les divergences d'évolutions des taux de change effectif nominaux des trois pays relèvent depuis cette date de la structure différente de leur commerce extérieur et ont un impact limité (différence cumulée de moins de 2 % sur les six dernières années pour les trois pays).

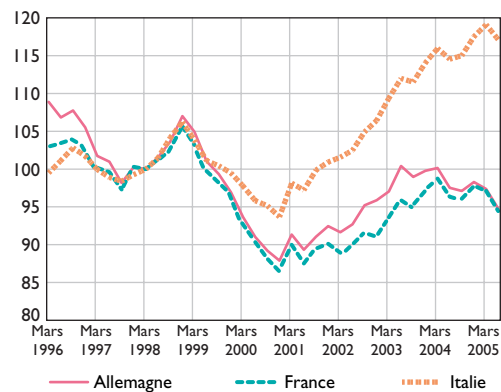
Néanmoins, les évolutions des coûts et des prix relatifs ont permis des ajustements significatifs des positions compétitives au sein de la zone euro. Depuis le premier trimestre 1999, les prix relatifs à l'exportation ont ainsi connu des évolutions très

proches en Allemagne et en France, tandis que les prix relatifs italiens augmentaient de plus de 15 % (cf. graphique 4). Les prix à l'export portent sur les biens et services effectivement exportés et ne permettent pas réellement de mesurer les pertes de compétitivité liées à une appréciation des coûts relatifs. Par ailleurs, l'augmentation des prix relatifs à l'exportation pourrait refléter une amélioration de la qualité ou du positionnement des exportations italiennes. De Nardis et Pensa (2004) ont ainsi montré que les exportateurs italiens de produits traditionnels (textiles, chaussure, cuir, céramiques, meubles...) ont réussi à appliquer des marges différenciées en fonction des pays pendant les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. De fait, les exportations italiennes en valeur ont progressé plus rapidement que les exportations françaises, mais cette évolution n'apparaît pas durable si l'on considère les indicateurs de coût de production, que nous étudions ci-après.

Les évolutions des coûts salariaux unitaires (CSU) rendent compte des modifications des coûts de toutes les entreprises. Pour cerner le secteur des biens potentiellement exportables, on retient en général les coûts salariaux unitaires du secteur manufacturier. Cependant, le recours à l'intérim par le secteur manufacturier, qui diffère entre pays tant en niveau qu'en évolution, tend à fausser les comparaisons des coûts salariaux unitaires dans ce secteur. Par ailleurs, les CSU ne correspondent qu'à une part des coûts supportés par les entreprises.

Graphique 4 Prix relatif à l'export

(Biens et services - indice base 100 au premier trimestre 1998)

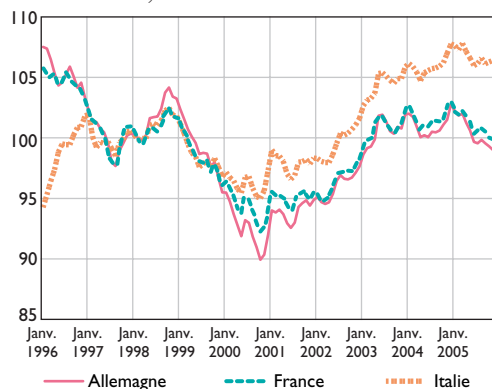


Source : OCDE

⁴ Les variations de parts de marché mesurées à partir de la demande mondiale correspondent à des parts de marché en volume pondérées par la structure géographique du commerce d'un pays pour une année de base, tandis que les deux autres mesures, en volume et en valeur, ne sont pas pondérées.

Graphique 5 Taux de change effectif déflaté par les prix à la production

(base 100 au T1 1998)



Source : BRI

Le phénomène des délocalisations a amené les entreprises à répartir leur processus de production en différentes étapes sur plusieurs pays, ce qui se traduit au niveau national par des économies sur le coût des consommations intermédiaires. Selon la Banque fédérale d'Allemagne (1998), les CSU ne permettraient pas de prendre en compte ces économies, tandis que l'utilisation des prix à la production comme déflateurs des taux de change effectif permettrait de surmonter cette difficulté.

Or, depuis 1999, le taux de change effectif déflaté par les prix à la production s'est apprécié de 5,2 % en Italie, tandis qu'il a baissé de 3,3 % en Allemagne et de 1,2 % en France. Si ces évolutions peuvent expliquer la dégradation de la performance à l'exportation de l'Italie, en revanche, les évolutions de la compétitivité-prix sont donc moins probantes pour expliquer les performances relatives de la France et de l'Allemagne.

3| Des différences de spécialisation géographique d'impact limité

Quoique les spécialisations géographiques relatives de la France, d'une part, de l'Allemagne et l'Italie, d'autre part, tendent à diverger, leur impact sur les évolutions récentes apparaît limité.

3| I Parts de marché intra- et extra-zone euro

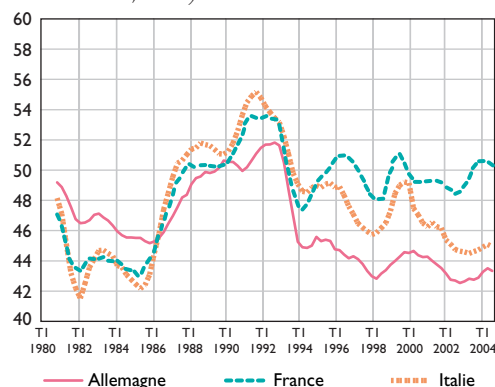
Les parts de marché des trois pays à l'intérieur de la zone euro ont été affectées par l'insertion dans le commerce européen des nouveaux États membres de l'Union européenne (Espagne, Portugal et Grèce dans les années quatre-vingt, puis de l'Europe centrale et orientale) ainsi que de nouveaux compétiteurs extra-européens (Chine). En valeur, la part de marché intra-zone euro, mesurée par les exportations des pays vers la zone euro dans le total des importations de la zone euro, est sur une tendance à la baisse depuis 1987 pour l'Allemagne (de 17,1 % à 13,1 % en 2000 pour remonter à 14,5 % en 2004), depuis 1995 pour la France (de 9,9 % à 8,2 % en 2004) et 1990 pour l'Italie (de 7,3 % à 3,9 % en 2004). Au contraire, elle a doublé pour l'Espagne (de 2,0 % à 4,0 %) et le Portugal (de 0,5 % à 1,0 %) depuis 1985, quadruplé pour la Chine depuis 1990 (de 0,9 % à 4,2 %) et presque doublé pour les dix nouveaux États membres depuis 1995 (de 3,0 % à 5,5 %).

La part des exportations de chacun des pays destinées au marché intra-zone euro a tout d'abord augmenté sous l'effet de l'intégration de nouveaux membres à la fin des années quatre-vingt, puis a reculé en raison de la croissance très rapide du commerce mondial (cf. graphique 6).

Les différences entre les trois pays sont marquées : la France est beaucoup plus orientée vers le commerce intra-zone euro, dont la part a peu baissé dans la

Graphique 6 Parts du commerce intra-zone euro dans les exportations totales

(en valeur moyenne mobile sur quatre trimestres calculée à partir de données en USD, en %)



Source : FMI Direction of Trade Statistics (DOTS)

seconde moitié des années quatre-vingt-dix, tandis que l'Allemagne et l'Italie se sont tournées de façon croissante vers leurs partenaires à l'extérieur de la zone euro. Cette orientation plus forte vers l'intra-zone euro de la France a sans doute contribué à une sensibilité plus forte aux indicateurs de compétitivité-prix que les autres pays : selon Pluyaud (à paraître) pour la France et Stahn (à paraître) pour l'Allemagne, l'élasticité-prix des exportations est plus élevée pour le commerce intra-européen que pour le commerce extra-européen.

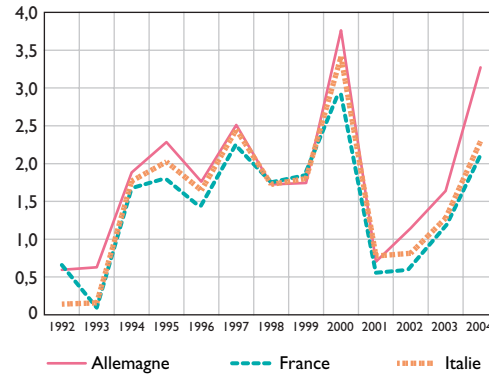
3 | 2 Une spécialisation géographique proche

Sur les dix dernières années, la spécialisation géographique de l'Allemagne et de l'Italie a été plus favorable que celle de la France. Sur la période 1995-2004, la part des exportations vers les zones ayant connu la plus forte croissance des importations est systématiquement plus élevée en Allemagne et en Italie : nouveaux États membres (2,1 % des exportations totales vers les quatre principaux pour la France contre 6,5 % pour l'Allemagne et 3,4 % pour l'Italie), États-Unis (7,3 % contre 9,3 % et 8,7 %) et Asie émergente (5,8 % contre 6,8 % et 6,1 %).

La principale différence de spécialisation géographique entre l'Allemagne, la France et l'Italie est cependant ailleurs : elle tient à ce que pour chacun de ces trois pays, les deux autres sont les deux principaux partenaires commerciaux. Entre 2000 et 2004, les deux autres pays ont représenté 24 % des exportations de la France, 18 % pour l'Allemagne et 27 % pour l'Italie. Ceci implique que le ralentissement de la demande intérieure, qui a fortement touché l'Allemagne et l'Italie au début des années deux mille a pu peser sur la performance à l'export de la France, tandis que l'Allemagne et l'Italie ont pu bénéficier du dynamisme relatif de la demande intérieure française. L'impact de cette caractéristique apparaît cependant limité, comme le confirme l'étude de Nivat et Villetelle dans ce *Bulletin*. Sur cette période, les importations des pays de la zone euro ont cru de 4,0 % hors France, de 4,3 % hors Allemagne et de 4,6 % hors Italie.

Graphique 7 Contributions de la demande mondiale à la croissance du PIB

(en points)



Sources : Banque de France, Eurostat

Sur les dix dernières années, l'effet global de ces différences de spécialisations géographiques a été faible (cf. graphique 7), même si la contribution de la demande mondiale à la croissance du PIB de la France a été le plus souvent inférieure à celle de l'Allemagne : elle explique jusqu'à 1,2 point du différentiel de croissance en 2004 mais la différence provient de la part plus importante des exportations dans le PIB allemand (0,7 point) plus que d'un effet spécialisation géographique pur (0,5 point). Entre l'Allemagne et l'Italie, la différence est également significative (1,0 point) mais tient essentiellement à une différence d'ouverture extérieure (0,8 point), tandis que l'effet de la spécialisation géographique est mineure (0,2 point)⁵.

Une autre piste d'explication de la faiblesse du commerce extérieur français pourrait être la substitution de la demande intérieure française à la demande extérieure, les entreprises françaises préférant satisfaire une demande intérieure dynamique plutôt que de se tourner vers les marchés d'export. Ceci est reflété par l'évolution des parts de marché intérieur (cf. graphique 6) depuis 2000 : les parts de marché intérieur ont augmenté à partir de 2000 en France et en Italie et stagné en Allemagne malgré le ralentissement du commerce mondial.

⁵ Pour une description de la méthodologie utilisée, voir encadré 1.

ENCADRÉ I

Contribution de la demande mondiale et des parts de marché à l'exportation à la croissance du PIB

Les notations sont les suivantes :

Pour le pays j :

X_j correspond aux exports de j pour une année donnée et $X_j(-1)$ aux exports de l'année précédente ;

M_j correspond aux imports de j pour une année donnée et $M_j(-1)$ aux imports pour l'année précédente ;

Y_j correspond au PIB de j pour une année donnée et $Y_j(-1)$ au PIB pour l'année précédente.

$$(1) \text{ Contribution du commerce extérieur à la croissance du PIB : } \frac{X_j - X_j(-1)}{X_j(-1)} \times \frac{X_j(-1)}{Y_j(-1)} - \frac{M_j - M_j(-1)}{M_j(-1)} \times \frac{M_j(-1)}{Y_j(-1)}$$

qui est la somme de :

$$(2) \text{ la contribution des exports : } \frac{X_j - X_j(-1)}{X_j(-1)} \times \frac{X_j(-1)}{Y_j(-1)}$$

$$\text{et (3) la contribution des imports : } - \left(\frac{M_j - M_j(-1)}{M_j(-1)} \times \frac{M_j(-1)}{Y_j(-1)} \right)$$

Nous décomposons la contribution des exports (2) entre :

$$(4) \text{ la « contribution des variations de la demande mondiale » : } \frac{WD_j - WD_j(-1)}{WD_j(-1)} \times \frac{X_j(-1)}{Y_j(-1)}$$

où WD_j est un indice de la demande mondiale adressée au pays j , et :

$$(5) \text{ la « contribution des variations des parts de marché » : } \left[\frac{X_j - X_j(-1)}{X_j(-1)} - \frac{WD_j - WD_j(-1)}{WD_j(-1)} \right] \times \frac{X_j(-1)}{Y_j(-1)}$$

La contribution des variations de la demande mondiale correspond à la contribution qu'apporteraient les exportations si elles progressaient au même rythme que la demande mondiale adressée au pays. La différence entre la contribution effective des exports et le contribution de la demande mondiale est appelée « contribution des variations de parts de marché ».

La différence entre les contributions des demandes mondiales adressées à deux pays i et j peut être décomposée entre :

$$(6) \text{ un « pur effet de spécialisation géographique » : } \left[\frac{WD_i - WD_i(-1)}{WD_i(-1)} - \frac{WD_j - WD_j(-1)}{WD_j(-1)} \right] \times \frac{X_i(-1)}{Y_i(-1)}$$

$$\text{et (7) un « effet d'ouverture commerciale » : } \frac{WD_j - WD_j(-1)}{WD_j(-1)} \times \left[\frac{X_i(-1)}{Y_i(-1)} - \frac{X_j(-1)}{Y_j(-1)} \right]$$

NB : Le PIB, les exportations et les importations proviennent des comptes d'Eurostat. La demande mondiale est calculée par la Banque de France sur la base de données OCDE et FMI.

4| Des spécialisations sectorielles qui diffèrent significativement

4| I Une faiblesse commune dans les technologies de l'information et de la communication et l'énergie

Les trois pays partagent une spécialisation faible dans les technologies de l'information et de la communication (TIC) ainsi que dans l'énergie. Tandis que la faible spécialisation dans les TIC a pesé sur les exportations nettes en volume depuis la deuxième moitié des années quatre-vingt-dix, les importations d'énergie ont eu un impact majeur sur le déficit commercial en valeur depuis l'augmentation récente des prix du pétrole.

Les « indicateurs d'avantages comparatifs révélés », concept introduit par B. Balassa et développé par

le CEPII, comparent le solde commercial pour un produit donné au solde qui correspondrait à sa taille dans le commerce national. Ces indicateurs sont corrigés de l'évolution des prix relatifs et rapportés au PIB (cf. encadré 2). Ils permettent de dégager la spécialisation commerciale d'un pays. Or, pour les trois pays, les indicateurs d'avantages comparatifs révélés pour le pétrole brut et raffiné ou le gaz naturel et pour l'électronique de grande consommation ou les équipements électroniques sont négatifs et font partie des quinze plus faibles spécialisations (cf. annexe). Pour les composantes électroniques, ils sont proches de zéro mais la situation est plus contrastée pour les équipements de télécommunications (positif pour la France, faiblement négatif pour l'Allemagne et fortement négatif pour l'Italie).

Le prix relatif des produits TIC déclinant, un solde négatif en valeur entraîne un impact significativement négatif sur le PIB en volume : sur la base des données de comptabilité nationale ⁶, entre 1997 et 2003, le

ENCADRÉ 2

Les indicateurs d'avantages comparatifs révélés du CEPII

Les indicateurs d'avantages comparatifs révélés du CEPII sont basés sur celui de Balassa (1965) : $B_i = \frac{X_i - M_i}{X + M}$

avec X_i les exportations du produit i , M_i les importations du produit i , X et M les exportations et les importations totales.

Cet indicateur est cependant affecté par des déséquilibres temporaires de la balance commerciale dus, par exemple, à des mésalignements de taux de change ou à un décalage entre cycles intérieur et mondial. Cet indicateur a été amélioré en comparant le solde par produit à une norme représentant la contribution de ces produits si elle était proportionnelle à leur importance dans le commerce extérieur.

$$S_i = \frac{X_i - M_i}{X + M} - \frac{(X_i + M_i) \times (X - M)}{(X + M)^2}$$

Afin de prendre en compte l'évolution de la demande intérieure, cet indicateur peut être rapporté au PIB au lieu du commerce total :

$$C_i = \frac{1\ 000}{\text{GDP}} \times \left[(X_i - M_i) - \frac{(X_i + M_i) \times (X - M)}{(X + M)} \right]$$

Enfin, l'impact des évolutions de prix relatifs, qui peuvent affecter le solde commercial d'un produit par rapport au PIB exprimé en valeur alors que la spécialisation en volume ne change pas, peut être corrigé en prenant en compte l'évolution de la part de ce produit dans le commerce mondial pour une année de base :

$$M_i = C_i \times \frac{T_0^i}{T_0} \div \frac{T_n^i}{T_n}$$

avec T_0 le commerce mondial pour l'année de base ; T_n le commerce mondial pour l'année n ; T_t^i le commerce mondial du produit i pour l'année t ($t = 0, n$).

⁶ Définition non harmonisée entre les pays : ordinateurs et machines de bureau, moteurs et générateurs électroniques, appareils de radio et télévision, instruments médicaux et orthopédiques, instruments de mesure et de contrôle pour la France et l'Italie ; appareils et machines électriques, instruments de précision, instruments médicaux et optique, montres et horlogeries, machines de bureau, ordinateurs, appareils de radio et télévision, appareils électroniques pour l'Allemagne.

déficit de TIC a représenté une contribution à la croissance du PIB en France de - 1,0 point, en Italie de - 0,6 point et en Allemagne de - 0,8 point. Sur la période récente, la performance de la France a beaucoup plus reculé sur les produits TIC que celle de l'Allemagne, ceux-ci contribuant à une perte de parts de marché global de 2000 à 2003 de 0,23 point en France contre 0,01 point en Allemagne. Selon Boulhol et Maillard (2005), les produits TIC expliquent 40 % du différentiel de performance sectorielle entre la France et l'Allemagne de 1998 à 2003 ⁷.

Cette faible spécialisation pourrait refléter la délocalisation des étapes du processus de production à moindre valeur ajoutée vers les pays à bas coût de main-d'œuvre, tandis que les étapes à forte valeur ajoutée resteraient sur le territoire national. Cependant, la faible part des secteurs TIC dans la valeur ajoutée (0,8 % en France et en Allemagne et 0,6 % en Italie ⁸) par rapport aux États-Unis (1,8 %) ou au Japon (2,9 %) confirment cette faible spécialisation ⁹.

4|2 Un impact différencié de l'entrée des nouveaux acteurs du commerce mondial

Les trois pays sont exposés différemment à la concurrence des nouveaux acteurs du commerce mondial, en fonction de leur spécialisation géographique et sectorielle.

Tout d'abord, leur orientation géographique les expose plus ou moins à cette concurrence : les doubles pondérations utilisées dans le calcul des taux de change effectif, qui prennent en compte la part de pays partenaires dans les importations, y compris la concurrence exercée sur le marché intérieur, et dans les exportations, y compris la concurrence sur les marchés tiers ¹⁰, peuvent être considérées comme des indicateurs d'exposition à la concurrence. Cela montre que l'Allemagne est plus exposée à la concurrence des nouveaux États membres, de la Chine et des autres pays émergents d'Asie que l'Italie qui est elle-même plus exposée que la France. Cependant, ce calcul prend en

Tableau 2 Indicateur d'exposition à la concurrence

(doubles pondérations à l'export et à l'import, 1999-2001 ; en %)

	Allemagne	France	Italie
Pays d'Europe centrale et orientale (a)	9,4	3,7	6,6
Chine	3,4	2,7	3,0
Asie émergente (b)	7,3	6,1	6,4
Brésil	0,7	0,7	0,9
Mexique	0,8	0,5	0,6

(a) Nouveaux États membres de l'Union européenne, Russie, Roumanie, Bulgarie et Croatie

(b) Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Inde, Indonésie, Malaisie, Philippines, Taiwan, Thaïlande

Source : base CHELEM du CEPII ; calculs Banque de France.

compte la part des exportations vers les pays émergents à forte croissance, qui constitue une caractéristique positive de l'orientation géographique d'un pays.

Une spécialisation dans les produits de basse technologie et à forte intensité en main-d'œuvre expose également plus fortement un pays à la concurrence des pays émergents. Or, parmi les quinze produits dans lesquels l'Italie est la plus spécialisée, se trouvent les meubles, le cuir, le textile, l'habillement et les appareils électriques domestiques. La spécialisation de l'Allemagne et de la France ne comporte pas ce type de secteur (cf. annexe). Cependant, même dans les secteurs de basse technologie, une qualité élevée ou des effets de marques peut permettre une plus forte résistance à la concurrence des pays émergents. Or, selon Fontagné, Freudenberg et Ünal-Kesenci (1999), le secteur traditionnel italien est caractérisé par une spécialisation dans des produits à la fois de haute et de basse qualités.

La concurrence des pays émergents a également touché les secteurs de moyenne technologie qui se trouvent au cœur de la spécialisation européenne. En Allemagne, les produits de moyenne technologie qui figurent parmi les 15 premiers avantages comparatifs révélés ont contribué à une perte de part de marché à l'export de 1,2 point sur un total de 1,5 % entre 1990 et 2003, tandis que les pays émergents gagnaient des parts de marché sur les produits de moyenne technologie dans la même période ¹¹.

⁷ Base STAN, les produits TIC correspondent aux secteurs « Radio, télévision et équipement de communication » et « Machines de bureau et ordinateurs ».

⁸ Données en valeur pour 2000 issues de la base STAN. Les secteurs TIC correspondent aux machines de bureau, de comptabilité, et de calcul, aux équipements de radio, de télévision et de communication.

⁹ Compte tenu de l'importance des TIC comme déterminants de la productivité du travail, cette faible spécialisation peut également peser sur la compétitivité-coût au travers de l'évolution relative des coûts salariaux unitaires.

¹⁰ La méthodologie est présentée dans Buldorini, Makrydakis et Thimann (2002). Seul le commerce de biens est pris en compte.

¹¹ Pays dont la part de marché a le plus progressé entre 1990 et 2003 pour les produits de moyenne haute technologie : + 2,6 % pour la Chine, + 1,7 % pour le Mexique, + 1,4 % pour la Corée du Sud ; pour les produits de moyenne basse technologie : + 5,3 % pour la Chine, + 3,4 % pour la Russie, + 1,9 % pour la Corée du Sud (part de marché en valeur ; classification OCDE ; Source : CHELEM).

Le phénomène de délocalisation d'étapes du processus de production a également affecté la performance à l'export des trois pays. En particulier, l'Allemagne a le plus fortement investi dans les nouveaux États membres¹², ce qui a eu un impact positif sur les exportations et les importations allemandes de produits de basse, moyenne et haute technologies selon la BCE (2005). Le contenu en importations des exportations a ainsi sensiblement augmenté dans les trois pays¹³.

La spécialisation sectorielle de la France est concentrée sur des produits moins affectés par la concurrence des pays émergents : alimentation (boisson et céréales), produits de haute technologie (aéronautique et produits pharmaceutiques). Cependant, les indicateurs d'avantages comparatifs révélés sont de niveau beaucoup plus faible en France qu'en Italie ou en Allemagne, ce qui peut refléter une spécialisation insuffisante et peut contribuer à peser structurellement sur sa performance à l'export. Selon Fontagné, Freudenberg et Ünal-Kesenci (1999), la France a la spécialisation la plus forte dans les secteurs de haute technologie, devant l'Allemagne et l'Italie ; cependant, cette spécialisation est concentrée sur un secteur, l'aéronautique, ce qui est une source de fragilité, tandis que la spécialisation allemande dans la haute technologie est répartie sur plusieurs secteurs (appareils de transmission, instruments de mesure, chimie, machines-outils...).

Compte tenu des délais de production dans ce secteur, l'importance de l'aéronautique dans la spécialisation française peut contribuer à un décalage par rapport au cycle mondial : la part des biens d'équipement dans les exportations est peu différente entre la France (24,5 % en 2002) et l'Allemagne (26,8 %) ; cependant, hors aéronautique, elle est bien inférieure (18,2 % pour la France, contre 25,1 % pour l'Allemagne). Compte tenu de la forte réactivité de l'investissement au cycle économique et de la mise en production d'un nouveau modèle d'Airbus, cette différence pourrait avoir eu un impact sur la performance à l'exportation relative de la France et de l'Allemagne sur la période récente.

5 | Compétitivité hors-prix

Les travaux économétriques récents sur les équations d'export ont montré que la part inexpliquée était

significative dans les années deux mille, indiquant que les facteurs traditionnels (demande mondiale, compétitivité-prix) ne permettaient pas d'expliquer les évolutions du commerce extérieur, à moins de supposer une rupture dans les coefficients (Nivat et Villetelle, dans ce *Bulletin*). Les résidus des équations d'export sont négatifs pour la France et l'Italie et positifs pour l'Allemagne en 2001-2004 selon Allard, Catalan, Everaert et Sgherri (2005), ce que confirme pour la France l'analyse de Nivat et Villetelle.

Des facteurs structurels semblent donc être à l'œuvre dans ces évolutions. Parmi les déterminants de la compétitivité hors-prix, figure l'effort en recherche et développement qui permet à une entreprise d'acquérir un pouvoir de marché au travers de l'innovation¹⁴.

Les dépenses de recherche et développement en pourcentage du PIB (intensité en R&D) montrent un retard italien (1,1 % du PIB en 2002) par rapport à l'Allemagne (2,5 %) et la France (2,2 %). Si on rapporte l'intensité en R&D de ces trois pays à celles de leurs concurrents, pondérées par les indicateurs d'exposition à la concurrence (cf. tableau 2), on aboutit au même classement, avec une détérioration significative de la France depuis la fin des années quatre-vingt-dix (cf. graphique 8). L'effort de recherche et développement de la France et de l'Allemagne est ou reste supérieur à celui de leurs concurrents, contrairement à celui de l'Italie.

Plus en amont encore de l'innovation, l'éducation permet de dégager un classement similaire : en 2000, l'Allemagne est en tête avec 12,9 années en moyenne d'études, suivie de la France avec 10,7 années et de l'Italie avec 10,3 années (Cohen et Soto, 2003). L'Allemagne se situe ainsi au-dessus de la moyenne pondérée de ses partenaires commerciaux, contrairement à la France et l'Italie. Entre 1990 et 2000, la France et l'Allemagne ont reculé en termes relatifs, tandis que l'Italie a progressé.

Ces différents classements éclairent sans doute encore le cas de l'Italie, la nature de sa spécialisation et de sa plus forte sensibilité à l'émergence de nouveaux concurrents.

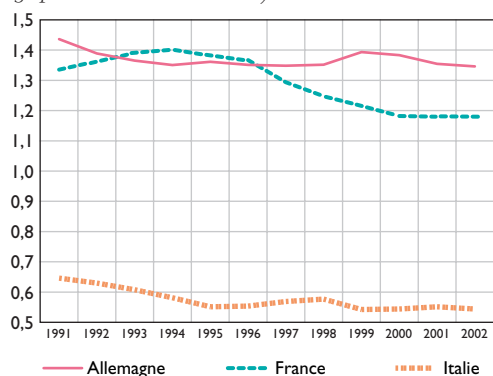
¹² Selon la BCE (2005), l'Allemagne représentait 21,5 % du stock d'investissements directs étrangers dans les huit principaux pays d'Europe centrale et orientale, contre 8 % pour la France et 2,8 % pour l'Italie.

¹³ Selon la BCE (2005), celui-ci est passé de 34 % en 1995 à 40,6 % en 2000 pour la France, de 34,7 % à 42,8 % en Allemagne et de 31,6 % à 35,4 % en Italie.

¹⁴ La R&D peut également avoir un impact sur la compétitivité-prix au travers d'innovations permettant de mettre en place un processus de production plus productif.

Graphique 8 Intensité en R&D relative

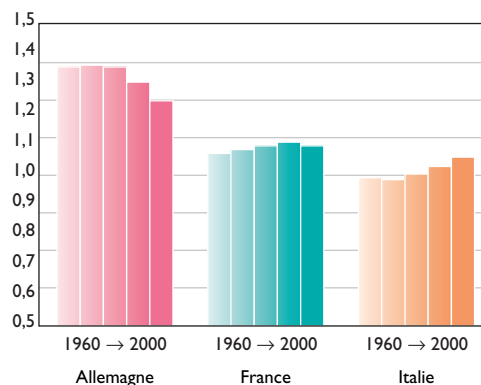
(ratio de la R&D nationale en % du PIB sur la R&D des pays partenaires en % du PIB)



Source : OCDE Main Science and technology Indicators (MSTI)

Graphique 9 Nombres d'années d'études relatifs

(ratio du nombre d'années d'études rapporté à celui des pays partenaires)



Source : Cohen et Soto, 2003

Malgré l'adoption de la monnaie unique et une spécialisation géographique proche, les performances à l'exportation des trois plus grands pays de la zone euro ont pu diverger significativement. En effet, les évolutions des prix et des coûts relatifs permettent des ajustements significatifs au sein de la zone euro, tandis que des spécialisations sectorielles différentes peuvent avoir un impact important dans le contexte de l'émergence de nouveaux acteurs du commerce mondial et européen.

Si l'Union monétaire a supprimé les risques d'ajustements de change ou de crises de financement liés aux déficits extérieurs au niveau national, la dégradation de la performance à l'exportation de la France et de l'Italie n'en est pas moins coûteuse en termes de valeur ajoutée. Une inflexion des trajectoires empruntées récemment par ces deux pays apparaît donc nécessaire, voire indispensable, dans un contexte où la forte croissance du commerce mondial pourrait être une source importante d'élévation du niveau de vie.

Bibliographie

Allard (C.), Catalan (M.) Everaert (L.) et Sgherri (S.) (2005)

"Explaining differences in external sector performance among large euro area countries", Fonds monétaire international, *Country Report 05/401*, octobre

Balassa (B.) (1965)

"Trade liberalization and revealed comparative advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, n° 33, mai

Banque centrale européenne (2005)

"Competitiveness and the export performance of the euro area", *Occasional paper series* n° 30, juin

Banque fédérale d'Allemagne (1998)

"The indicator quality of different definition of the real external value of the Deutsche Mark", Banque fédérale d'Allemagne, *Monthly Report*, novembre

Boulhol (H.) et Maillard (L.) (2005)

« Une analyse descriptive du décrochage récent des exportations françaises », CDC-IXIS, Étude n° 2005-02

Buldorini (L.), Makrydakis (S.) et Thimann (C.) (2002)

"The effective exchange rates of the euro", Banque centrale européenne, *occasional paper*, n° 2

Base de données CHELEM (mars 2005), CEPII

Cohen (D.) et Soto (M.) (2003)

"Growth and human capital: good data, good results", CEPR, *Discussion Paper* n° 3025

De Nardis (S.) et Pensa (C.) (2004)

"How intense is competition in international markets of traditional goods? The case of Italian exporters", ISAE *Working Paper*, n° 45

Fontagné (L.), Freudenberg (M.) et Ünal-Kesenci (D.) (1999)

« Haute technologie et échelles de qualité: de fortes asymétries en Europe », CEPII, Document de Travail 99-08

Nivat (D.), Villetelle (J.P.) (2006)

« Les mauvaises performances du commerce extérieur de la France sont-elles liées à un problème de demande ? », *Bulletin de la Banque de France*, février

OCDE (2005)

"Main science and technology indicators"

Pluyaud (B.) (à paraître)

"Modelling imports and exports of goods in France, distinguishing between intra and extra euro area trade" dans *"Growth and cyclical asymmetries between Germany, France and Italy"*, Springer

Stahn (K.) (à paraître)

"Has the impact of price competitiveness on German foreign trade changed?" dans *"Growth and cyclical asymmetries between Germany, France and Italy"*, Springer

ANNEXE

Indicateurs d'avantages comparatifs révélés en 2003

15 premiers produits à l'export par avantages comparatifs révélés

(base 2002, % du PIB)

Allemagne		France		Italie	
Automobiles et cycles	29,0	Aéronautiques	7,4	Machines spécialisées	14,3
Machines spécialisées	12,5	Boissons	5,7	Quincaillerie, mécanique générale	8,9
Éléments de véhicules automobiles	8,2	Automobiles et cycles	5,3	Meubles	7,9
Quincaillerie, mécanique générale	6,7	Produits de toilette	4,9	Cuir	7,2
Articles en matière plastique	6,2	Éléments de véhicules automobiles	4,6	Moteurs	6,1
Moteurs	6,1	Produits pharmaceutiques	4,3	Fils et tissus	5,4
Véhicules commerciaux	5,8	Céréales	3,2	Appareils électroménagers	4,7
Instruments de précision	5,5	Électricité	2,5	Éléments de véhicules automobiles	4,6
Appareils électriques	3,6	Équipements de télécommunications	1,5	Bijouterie, objet d'art	4,5
Produits non ventilés	3,6	Corps gras alimentaires	1,3	Céramique	4,5
Équipement de construction	3,3	Appareils électriques	1,1	Vêtement de confection	4,1
Produits de toilette	2,8	Articles en caoutchouc (y.c. pneus)	1,0	Boissons	3,7
Machines-outils	2,8	Sucre	0,8	Machines-outils	3,1
Peintures	2,8	Moteurs	0,7	Vêtement de bonneterie	2,8
Produits de la chimie organique de base	1,9	Équipement de construction	0,6	1 ^{ère} transformation du fer	2,8

Source : CEPII CHELEM

15 derniers produits à l'export par avantages comparatifs révélés

(base 2002, % du PIB)

Allemagne		France		Italie	
Pétrole brut	-14,4	Pétrole brut	-14,1	Pétrole brut	-13,5
Matériel informatique	-7,5	Matériel informatique	-5,5	Automobiles et cycles	4,4
Autres produits agricoles	-7,3	Gaz naturel	-4,3	Produits non ventilés	-2,1
Gaz naturel	-6,7	Vêtement de confection	-3,5	Matériel informatique	4,4
Vêtement de confection	-4,2	Vêtement de bonneterie	-3,0	Produits agricoles non comestibles	-2,2
Vêtement de bonneterie	-4,1	Articles manufacturés divers	-2,5	Viande	-3,2
Produits pétroliers raffinés	-3,9	Cuir	-2,5	Produits de la chimie organique de base	-0,9
Cuir	-3,1	Meubles	-2,1	Métallurgie non ferreuse	-2,5
Électronique grand public	-2,2	Produits pétroliers raffinés	-2,1	Fer et acier	-2,0
Viande	-1,8	Papier	-2,1	Gaz naturel	-0,1
Meubles	-1,6	Articles en matière plastique	-1,9	Électronique grand public	-0,5
Produits agricoles non comestibles	-1,6	Métaux non ferreux	-1,7	Équipements de télécommunications	-0,1
Boissons	-1,5	Électronique grand public	-1,4	Corps gras alimentaires	-1,4
Tapis	-1,3	Viande	-1,4	Autres produits agricoles	-1,0
Métaux non ferreux	-1,0	Tabacs manufacturés	-1,4	Instruments de précision	-1,1

Source : CEPII CHELEM

