

Complément B

Performances à l'exportation de l'Union européenne et de ses États membres⁽¹⁾

Angela Cheptea

INRA et université Paris I-Panthéon-Sorbonne

Lionel Fontagné

CEPII et université Paris I-Panthéon-Sorbonne

Soledad Zignago

CEPII

Le commerce international de biens est entraîné à présent principalement par la croissance des exportations et des importations des pays émergents. Ces pays gagnent naturellement des parts de marché pour les produits manufacturés, au détriment de celles des pays industrialisés, y compris l'Europe. Pour étudier la manière dont l'Union européenne et chacun des États membres fait face à cette concurrence renforcée, nous proposons dans ce complément une analyse détaillée de leurs performances à l'exportation, comparées à celles des États-Unis, du Japon et des grands émergents. La comparaison entre performances françaises et allemandes menées dans le corps du rapport se trouve ainsi remise en perspective.

La littérature théorique et empirique récente en commerce international a débouché sur une compréhension renouvelée des spécialisations et de la concurrence internationales, notamment entre pays du Nord et du Sud. La spécialisation se fait au niveau des variétés, non à celui des produits ou *a fortiori* des secteurs. C'est pourquoi, nous utilisons BACI, la nouvelle base CEPII de données bilatérales de commerce international, détaillée au niveau des produits (5 000 produits du système harmonisé à six chiffres) et couvrant

(1) Ce complément est basé sur le document de travail CEPII des mêmes auteurs à paraître.

tous les pays du monde de 1995 à 2005⁽²⁾. Les valeurs unitaires harmonisées de BACI nous permettent notamment de classer les flux bilatéraux pour une même position HS6 en trois gammes de prix. Comme dans Fontagné, Gaulier et Zignago (2008) et conformément à un schéma de spécialisation portant sur les variétés (vendues à des prix différents) plutôt que sur les produits, nous observons que si la redistribution des parts de marché au niveau mondial a été spécialement favorable au Sud pour les variétés à valeur unitaire basse, l'Union européenne a mieux résisté que les autres zones développées dans le haut de gamme.

En examinant ces résultats détaillés sur la spécialisation au niveau fin des produits et des gammes, on gardera à l'esprit que la spécialisation peut aussi se déformer plus globalement en direction des services. De ce point de vue, les spécialisations des pays européens considérés individuellement sont plus contrastées. Ainsi, parmi les vingt-deux pays membres dont les balances de paiement sont disponibles dans la base comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale (CHELEM) du CEPII, seulement huit ont une contribution au solde commercial pour l'industrie supérieure à celle des services (et, *a fortiori*, le secteur primaire). Des pays comme l'Allemagne, l'Italie ou l'Irlande ont un avantage comparatif dans l'industrie stable dans le temps, alors que d'autres l'acquièrent durant la période, comme la France, la République Tchèque ou l'Autriche, ou le perdent lentement au profit des services aux entreprises, comme la Suède ou la Finlande. La plupart des pays membres se spécialisent cependant tendanciellement dans les services : la Grèce, la Lituanie et la Slovénie se spécialisent dans les transports ; l'Espagne et le Portugal maintiennent des avantages comparatifs forts sur le tourisme tout en développant les « autres services »⁽³⁾ ; le Royaume-Uni et la Belgique-Luxembourg renforcent leur spécialisation dans les services financiers.

S'intéressant au commerce de biens, le premier objectif de ce complément est d'analyser les parts de marché européennes comparativement à celles des autres grands exportateurs mondiaux mais également par pays membre de l'Union. La première section détaille donc ces parts et leur évolution durant la période 1995-2005 selon plusieurs dimensions : par marché de destination, par sous-période, par grand secteur d'activité, gamme de prix ou, encore, en se focalisant sur les biens de haute technologie.

En réalité, la relative inertie à court-moyen terme des spécialisations géographiques et sectorielles conditionne en partie ces évolutions de parts de marché observées. Il est donc utile de distinguer la contribution aux performances des structures par produits et marché de destination des exportations. À cette fin, nous décomposons dans la troisième section, la croissance des

(2) BACI est disponible en ligne aux abonnés de la base de données source, COMTRADE, des Nations unies : <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/baci.htm>

(3) Autres que transport et tourisme.

exportations de chaque pays en trois termes : un effet de structure géographique, un effet de structure sectoriel et un effet de performance. Ce faisant, nous ne nous intéressons qu'à la marge intensive du commerce, seule à permettre un calcul de la croissance annuelle des exportations sur chaque marché. Nous montrons dans la deuxième section que la marge intensive explique l'essentiel de la croissance en valeur des exportations mondiales de 1995 à 2005, notamment celle des grands exportateurs développés mais aussi celle de la Chine.

Nous observons que la perte de parts de marché mondiales de l'Union à vingt-cinq de 1995 à 2005, tous produits confondus, s'explique principalement par de mauvaises performances à l'exportation, notamment de la part des anciens pays membres sur la période 1995-2000. L'Europe parvient à gagner des parts de marché de 2000 à 2005, grâce à un effet sectoriel positif. Plus précisément, c'est sur le haut de gamme que l'Union européenne gagne des parts de marché mondiales, cumulant bonnes performances et effets structurels favorables, contrairement aux États-Unis et au Japon qui en perdent largement sur ce segment de prix. Enfin, sur les produits de haute-technologie, 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.

1. Redistribution mondiale des parts de marché depuis 1995

L'objectif de cette section est de dresser un panorama complet des évolutions récentes des parts de marché mondiales des pays européens, ainsi que d'autres grands exportateurs mondiaux comme les États-Unis, le Japon et les BRICs (pour Brésil, Russie, Inde et Chine). Étant donné que 67 % des exportations des pays de l'Union européenne à vingt-cinq sont destinées à d'autres États membres et que la plupart des pays de l'Union européenne enregistrent de meilleures performances commerciales sur le marché européen, nous incluons dans l'analyse les flux commerciaux intra-Union européenne⁽⁴⁾.

Notre base de données, BACI, propose des valeurs et des valeurs unitaires (valeurs/quantités) harmonisées, au niveau le plus fin de la nomenclature des produits compatible pour tous les pays du monde, le système harmonisé, depuis 1995. Les valeurs unitaires nous permettent tout d'abord de mener une analyse en termes de parts de marché en valeur aussi bien qu'en volume. Nous

(4) Nous excluons néanmoins de l'analyse les secteurs basés sur les ressources naturelles, spécifiques ou non classifiés. Plus précisément, il s'agit des six chapitres du système harmonisé (SH) regroupant les produits minéraux (section V du SH, équivalente aux chapitres 25, 26 et 27), les objets d'art, de collection ou d'antiquité (chapitre 97) et les deux derniers chapitres, 98 et 99, dédiés aux classifications ou transactions spéciales.

utilisons pour cela les indices de prix issus de BACI pour déflater les valeurs (Gaulier, Martin, Méjean et Zignago (2008)⁽⁵⁾). Elles permettent également de classer les flux par gamme de prix et d'analyser ainsi le positionnement des différents exportateurs par segment de prix. Il faut noter cependant que, tandis que les valeurs sont disponibles jusqu'en 2005, les valeurs unitaires ne le sont que jusqu'en 2004 en raison d'un nouveau traitement des quantités de la part des Nations unies. C'est pourquoi les résultats de ce travail intègrent l'année 2005 lorsque les calculs n'impliquent que les valeurs du commerce international et sont limités à 2004 lorsque les calculs requièrent des valeurs unitaires. C'est pourquoi les premières colonnes du tableau 1 donnent l'évolution des parts de marché en valeur entre 1995 et 2005, alors que les deux dernières colonnes, concernant l'évolution en volume, ne vont que jusqu'en 2004.

En 1995, l'Union européenne à vingt-cinq détenait 42,8 % du marché mondial (commerce intra-Union européenne inclus), en valeur. La pression concurrentielle des économies émergentes a fait baisser cette part de marché à 40,4 % en 2005. En volume, nous devons comparer les évolutions sur la même période. Les colonnes 6 et 7 donnent donc l'évolution en valeur entre 1995 et 2004, (période sur laquelle nous disposons de valeurs unitaires). Les colonnes 8 et 9 donnent l'évolution en volume sur cette même période. La baisse en volume est encore plus accentuée, ce qui suggère une montée en gamme des exportations de l'Union sur la période. Les nouveaux pays membres semblent mieux résister puisque la perte de part de marché est plus limitée pour l'Union à vingt-cinq que pour l'Union à quinze. Les pertes des autres pays industrialisés sont également importantes, alors que les gains de la Chine la placent à égalité avec l'Allemagne au premier rang des exportateurs mondiaux. Le tableau 1 montre enfin que la plupart des grands pays européens perdent des parts de marché sur la période, à quelques exceptions près, comme l'Irlande, la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, l'Espagne ou la Slovaquie. Le Royaume Uni est le pays qui perd le plus en points de pourcentage, suivi de la France qui abandonne un point.

Si nous considérons maintenant deux sous-périodes, 1995-2000 et 2000-2005, il apparaît que les pertes de parts de marché des exportateurs européens se concentrent sur la première période (tableau 1). Depuis 2000, l'Union européenne à vingt-cinq gagne 2,3 points de pourcentage, dans un contexte où les États-Unis en perdent 4 et la Chine en gagne 4,5. À l'exception du Royaume-Uni, pratiquement tous les pays européens regagnent des parts de marché sur cette deuxième période. La France n'en gagne pas mais freine considérablement son recul. L'Allemagne est en tête des gagnants.

(5) Plus précisément, nous utilisons ici les indices chaînés Tornqvist de la base de données *TradePrices* disponible sur http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/baci/non_restrict/price.asp

1. Variations de parts de marché mondiales par exportateur, en valeur et en volume

Exportateur	Part de marché en valeur				Part de marché en valeur		Part de marché en volume (dollars constants 2000)	
	%	Δ en pp			%	Δ en pp	%	Δ en pp
	2005	1995-2005	1995-2000	2000-2005	2004	1995-2004	2004	1995-2004
Union européenne à quinze	37,1	-3,73	-4,93	1,19	38,2	-2,59	34,8	-3,03
Union européenne à vingt-cinq	40,4	-2,36	-4,66	2,30	41,4	-1,36	37,5	-2,05
États-Unis	9,6	-2,96	1,04	-4,00	9,8	-2,78	11,4	-3,38
Japon	7,0	-2,81	-1,13	-1,68	7,3	-2,53	8,3	-2,15
Chine	10,5	6,30	1,83	4,47	8,9	4,76	9,8	5,31
Inde	1,1	0,34	0,10	0,24	1,0	0,27	1,1	0,39
Russie	1,0	0,25	0,18	0,07	1,0	0,24	0,9	0,13
Brésil	1,2	0,25	-0,03	0,28	1,1	0,16	1,2	0,28
Allemagne	10,5	-0,23	-1,53	1,30	10,8	0,02	9,8	0,41
France	4,8	-1,01	-0,79	-0,22	5	-0,77	4,5	-0,76
Italie	3,9	-0,77	-0,75	-0,02	4,1	-0,59	3,7	-0,88
Royaume-Uni	3,6	-1,20	-0,51	-0,69	3,7	-1,11	3,5	-1,53
Pays-Bas	3,1	-0,44	-0,45	0	3,2	-0,37	3,0	-0,30
Belgique-Luxembourg	2,8	-0,33	-0,60	0,27	2,9	-0,31	2,5	-0,26
Espagne	2,1	0,19	0,01	0,18	2,2	0,26	1,9	0,20
Irlande	1,5	0,37	0,41	0,14	1,5	0,56	1,5	0,33
Suède	1,4	-0,19	-0,16	-0,03	1,4	-0,16	1,3	-0,17
Autriche	1,2	0,02	-0,19	0,21	1,2	0,07	1,1	0,11
Pologne	0,9	0,44	0,07	0,37	0,9	0,39	0,8	0,33
Danemark	0,8	-0,13	-0,21	0,08	0,9	-0,06	0,8	-0,07
Finlande	0,8	-0,10	-0,07	-0,03	0,8	-0,10	0,7	-0,04
République tchèque	0,8	0,39	0,07	0,32	0,8	0,34	0,6	0,21
Hongrie	0,7	0,36	0,21	0,15	0,7	0,35	0,6	0,29
Portugal	0,4	-0,06	-0,05	-0,01	0,5	-0,01	0,4	-0,03
Slovaquie	0,3	0,16	0,01	0,15	0,3	0,15	0,3	0,10
Grèce	0,2	-0,03	-0,05	0,02	0,2	-0,03	0,2	-0,03
Slovénie	0,2	0,02	-0,02	0,05	0,2	0,01	0,2	0,01
Estonie	0,1	0,04	0,02	0,01	0	0,01	0,1	0,03
Lettonie	0,1	0,02	0	0,02	0,1	0,01	0	0
Lituanie	0,1	0,04	0	0,04	0,1	0,03	0,1	0,02
Chypre	0	-0,01	-0,01	0	0	-0,01	0	-0,01
Malte	0	-0,01	0	0	0,1	0	0,1	0

Sources : BACI, calcul des auteurs.

Note : les États membres sont triés par parts de marché décroissantes en 2005.

2a. Variations de parts de marché sur différents marchés importateurs

Marché	États-Unis		Japon		Chine	
	Part de marché en %	Δ en pp	Part de marché en %	Δ en pp	Part de marché en %	Δ en pp
	2005	1995-2005	2005	1995-2005	2005	1995-2005
Exportateur						
Union européenne à quinze	20,1	1,17	15,6	-2,32	13,5	-2,02
Union européenne à vingt-cinq	20,8	1,53	16,1	-2,06	14,0	-1,82
États-Unis			16,3	-9,76	9,0	-1,28
Japon	10,1	-8,06			16,6	-1,41
Chine	16,1	10,46	28,8	16,70		
Inde	1,4	0,52	0,6	-0,28	0,8	0,53
Russie	0,5	-0,08	0,9	-0,72	1,5	-0,85
Brésil	1,6	0,33	0,8	-0,30	1,0	0,06
Allemagne	6,1	0,60	4,9	-0,29	5,6	0,47
Autriche	0,5	0,17	0,4	0,04	0,3	-0,12
Belgique-Luxembourg	1,0	0,09	0,7	-0,19	0,8	-0,16
Chypre	0,0	0,00	0,0	0,01	0,0	0,00
Danemark	0,4	0,08	0,7	-0,10	0,3	0,02
Espagne	0,6	0,05	0,4	-0,08	0,4	-0,35
Estonie	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,01
Finlande	0,3	-0,10	0,3	-0,08	0,4	-0,09
France	2,2	-0,18	2,1	-0,21	1,6	-0,59
Grèce	0,1	0,00	0,0	-0,02	0,0	0,00
Hongrie	0,2	0,11	0,1	0,10	0,1	0,09
Irlande	1,8	1,15	1,1	0,29	0,3	0,22
Italie	2,2	-0,30	1,7	-0,44	1,3	-0,97
Lettonie	0,0	0,01	0,0	0,01	0,0	-0,01
Lituanie	0,0	0,01	0,0	0,00	0,0	0,00
Malte	0,0	0,01	0,0	0,02	0,0	0,02
Pays-Bas	0,8	-0,06	0,7	-0,17	0,7	-0,04
Pologne	0,1	0,04	0,1	0,03	0,1	0,07
Portugal	0,2	0,01	0,1	-0,03	0,1	0,02
République tchèque	0,2	0,10	0,1	0,05	0,1	-0,03
Royaume-Uni	2,9	-0,41	1,9	-0,68	1,1	-0,09
Slovaquie	0,1	0,09	0,0	0,04	0,0	0,03
Slovénie	0,0	-0,01	0,0	0,00	0,0	0,01
Suède	1,0	0,08	0,6	-0,38	0,6	-0,36

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Note : les EM sont triés par ordre alphabétique.

Les performances exportatrices européennes sont inégales aussi par marché de destination (tableau 2). Les principaux gains de parts de marché sont réalisés sur le marché nord-américain, dont l'Union européenne à vingt-cinq détient 20,8 % en 2005, avec un gain de 1,53 point de pourcentage sur la période. Ce gain coïncide avec d'importantes pertes japonaises (8 points) et canadiennes (presque 3). L'Union européenne perd des parts sur les autres marchés des BRICs et du Japon. Sur le dynamique marché chinois, seules l'Allemagne, l'Irlande, la Hongrie et la Pologne améliorent leurs positions. Sur l'autre grand marché prometteur asiatique, l'Inde, l'Europe perd 11 points de pourcentage, avec l'Allemagne comme principal perdant (4 points). Sur le marché russe, l'Europe conserve plus de la moitié du marché malgré une perte de 9 points, notamment en raison du recul marqué de l'Italie. Enfin, le Brésil reste un partenaire privilégié de l'Union européenne à vingt-cinq : malgré le point perdu, l'Europe conserve 30 % du marché brésilien, en dépit d'une percée chinoise impressionnante (8 points gagnés sur 9 % de part de marché).

2b. Variations de parts de marché sur différents marchés importateurs

Marché	Inde		Brésil		Russie	
	Part de marché en %	Δ en pp	Part de marché en %	Δ en pp	Part de marché en %	Δ en pp
	2005	1995-2005	2005	1995-2005	2005	1995-2005
Exportateur						
Union européenne à quinze	27,2	-10,71	29,6	-1,74	45,5	-5,99
Union européenne à vingt-cinq	28,0	-11,12	30,5	-1,17	54,0	-9,13
États-Unis	9,0	-2,21	20,1	-4,44	3,7	-3,35
Japon	3,9	-4,06	5,2	-0,45	4,2	1,35
Chine	10,0	7,53	8,9	7,97	7,1	2,85
Inde			0,9	0,66	0,7	-1,98
Russie	2,6	0,05	1,1	0,82		
Brésil	1,0	-0,04			2,5	1,03
Allemagne	5,9	-4,07	10,4	-0,49	16,8	-0,10
Autriche	0,4	-0,03	0,6	0,17	1,5	-0,56
Belgique-Luxembourg	6,1	-1,59	1,5	-0,34	1,9	-0,75
Chypre	0,0	0,02	0,0	-0,01	0,0	-0,40
Danemark	0,6	-0,75	0,4	-0,01	0,9	-0,67
Espagne	0,8	0,04	1,9	0,07	1,2	0,23
Estonie	0,0	0,02	0,0	0,03	0,4	-0,35
Finlande	0,5	-0,35	0,5	0,07	5,6	0,79
France	3,1	-0,09	4,8	1,75	3,5	-0,75
Grèce	0,1	0,01	0,0	-0,03	0,2	-0,45
Hongrie	0,1	-0,04	0,2	0,09	1,0	-1,05
Irlande	0,2	0,08	0,5	0,21	0,3	-0,62
Italie	2,1	-1,21	3,7	-2,51	5,5	-1,93
Lettonie	0,0	-0,01	0,0	-0,04	0,4	-0,43
Lituanie	0,0	0,02	0,0	0,01	1,1	-0,17
Malte	0,0	0,02	0,0	0,05	0,0	0,01
Pays-Bas	1,2	-0,63	1,2	-1,00	3,4	-0,68
Pologne	0,2	-0,19	0,2	0,17	3,3	0,14
Portugal	0,0	-0,03	0,3	-0,01	0,1	-0,07
République tchèque	0,3	-0,01	0,3	0,26	1,2	-0,40
Royaume-Uni	5,1	-2,18	2,3	0,30	2,7	-0,61
Slovaquie	0,1	-0,17	0,1	0,03	0,5	-0,34
Slovénie	0,0	-0,07	0,0	0,00	0,6	-0,16
Suède	1,1	0,10	1,3	0,07	1,8	0,18

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Note : les EM sont triés par ordre alphabétique.

Les secteurs ayant le mieux résisté à la concurrence des pays émergents sont les industries du tabac, de la pêche, du bois, l'automobile, enfin l'édition et reproduction de supports enregistrés. Ceux qui ont le plus perdu sont les industries des autres minerais non métalliques, des textiles, des meubles, du cuir, des produits métallurgiques de base et de l'habillement (le tableau 3 donne le détail par secteur ISIC à deux chiffres).

**3. Variations de parts de marché mondiales
pour l'Union européenne à vingt-cinq par secteur
(part de marché en 2005 et variation entre 1995 et 2005 en valeur)**

Secteur ISIC		Part de marché en %	Δ en pp
16	Fabrication de produits à base de tabac	64,6	19,5
05	Pêche, pisciculture, aquaculture et activités annexes	33,4	6,3
02	Sylviculture, exploitation forestière et activités annexes	29,5	2,9
20	Production de bois et d'articles en bois et en liège (sauf fabrication de meubles); fabrication d'articles de vannerie et de sparterie	37,5	2,6
34	Construction de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques	53,7	2,5
22	Édition, imprimerie et reproduction de supports enregistrés	57,8	2,4
21	Fabrication de papier, de carton et d'articles en papier et en carton	53,8	1
01	Agriculture, chasse et activités annexes	31,1	0,1
33	Fabrication d'instruments médicaux, de précision et d'optique et d'horlogerie	36,1	-0,5
24	Fabrication de produits chimiques	52,5	-0,8
32	Fabrication d'équipements et appareils de radio, télévision et communication	21,6	-0,9
30	Fabrication de machines de bureau, de machines comptables et de matériel de traitement de l'information	24,5	-2
15	Fabrication de produits alimentaires et de boissons	47,8	-2,8
29	Fabrication de machines et de matériel nca	48,8	-2,9
31	Fabrication de machines et d'appareils électriques nca	37,5	-3,4
35	Fabrication d'autres matériels de transport	37,3	-3,5
28	Fabrication d'ouvrages en métaux (sauf machines et matériel)	48,3	-3,8
25	Fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques	45,1	-3,9
23	Cokéfaction, fabrication de produits pétroliers raffinés et de combustibles nucléaires	44,8	-5,4
18	Fabrication d'articles d'habillement; préparation et teinture des fourrures	22,5	-6
27	Fabrication de produits métallurgiques de base	34,9	-6,1
19	Apprêt et tannage des cuirs; fabrication d'articles de voyage et de maroquinerie, d'articles de sellerie et de bourrellerie; fabrication de chaussures	31,5	-6,8
36	Fabrication de meubles; activités de fabrication nca	29,9	-7,6
17	Fabrication des textiles	29,2	-7,8
26	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	51,2	-10,6

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Note : les secteurs ISIC sont classés par part de marché de l'Union européenne décroissante.

Pour ce qui est des produits de haute technologie, tels que définis dans la liste Eurostat-OCDE remaniée par Fontagné, Freudenberg et Unal-Kesenci (1999)⁽⁶⁾, l'Union européenne perd des parts de marché mais les pertes des États-Unis et du Japon sont encore plus importantes (tableau 4), alors que la Chine en gagne massivement. Les performances sont très différentes d'un pays membre à l'autre : les pertes de l'Union européenne s'expliquent essentiellement par l'affaiblissement des parts de marché mondiales de la France et le Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, des Pays-Bas, de l'Italie, de la Belgique et de la Suède. À l'inverse, la Hongrie est le principal gagnant, suivi de la Finlande, l'Irlande, l'Allemagne et la République tchèque.

Une autre dimension de la concurrence internationale concerne le positionnement des variétés exportées en termes de différenciation verticale. Nous suivons ici la méthodologie détaillée dans Fontagné, Gaulier et Zignago (2008) pour classer les exportations de chaque exportateur par produit, sur chaque marché importateur, en trois segments de prix⁽⁷⁾. Le tableau 4 montre que les pertes européennes sont concentrées sur le bas de gamme et le milieu de gamme. L'Union européenne à vingt-cinq réussit à conserver plus de la moitié du marché mondial des produits manufacturés haut de gamme. Au cours des dix dernières années, cette part a résisté à la concurrence du Sud, à l'inverse de ce qui est observé pour les États-Unis ou le Japon, qui n'en détiennent qu'environ 9,5 % chacun en 2004. Sur la même période, la Chine a gagné moins de deux points sur le marché du haut de gamme, alors qu'elle en gagnait neuf sur le bas de gamme. Cette performance européenne dans le haut de gamme est particulièrement marquée pour les biens de consommation. L'Allemagne contribue pour presque un tiers à cette performance dans le haut de gamme et, à la différence de la France, elle ne perd pas de parts sur ce marché sur la période 1995-2004.

(6) Cette liste est disponible dans le document de travail du CEPII n° 1999-08, des mêmes auteurs, *Haute technologie et échelles de qualité : de fortes asymétries en Europe*.

(7) Une quatrième classe de flux élémentaires correspond à ceux n'ayant pas de quantité déclarée et pour lesquels donc nous ne connaissons pas la valeur unitaire. Rappelons que les données de valeurs unitaires ne sont disponibles que jusqu'en 2004.

4. Variations de parts de marché pour les produits de haute technologie et par segment de marché

Exportateur	Produits Haute technologie		Bas de gamme		Moyenne gamme		Haut de gamme	
	%	Δ en pp	%	Δ en pp	%	Δ en pp	%	Δ en pp
	2005	1995-2005	2004	1995-2004	2004	1995-2004	2004	1995-2004
Union européenne à vingt-cinq	31,4	-3,66	33,3	-5,79	42,3	-2,13	53,3	1,31
États-Unis	13,9	-6,31	9,5	-2,67	8,9	-2,71	9,6	-2,58
Japon	8,7	-5,07	5,7	-1,53	7,6	-3,86	9,4	-3,24
Chine	13,4	10,47	15,3	8,74	6,4	3,43	2,7	1,59
Inde	0,3	0,07	1,7	0,72	1,0	0,30	0,6	0,23
Russie	0,5	0,22	1,2	0,40	1,5	0,42	0,5	0,31
Brésil	0,7	0,45	1,5	0,33	1,6	0,17	0,5	-0,01
Allemagne	8,2	0,18	7,8	-0,82	10,7	-0,57	15,2	0,29
Autriche	0,7	-0,05	0,9	-0,06	1,2	0,03	1,8	0,15
Belgique-Luxembourg	1,3	-0,23	2,3	-0,27	3,0	-0,47	3,3	-0,19
Chypre	0,0	0,02	0,0	-0,02	0,0	-0,01	0,0	0,01
Danemark	0,8	0,04	0,7	-0,21	0,8	-0,08	1,2	-0,05
Espagne	0,8	0,02	1,9	-0,02	2,8	0,56	2,2	0,14
Estonie	0,1	0,06	0,1	0,00	0,1	0,04	0,1	0,07
Finlande	1,2	0,53	0,5	-0,19	0,9	-0,13	1,0	-0,03
France	4,9	-1,74	4,0	-0,75	5,6	-0,83	6,0	-1,32
Grèce	0,1	0,00	0,2	-0,04	0,2	-0,05	0,2	-0,03
Hongrie	0,9	0,78	0,6	0,14	0,6	0,35	0,8	0,58
Irlande	1,5	0,55	1,0	0,12	1,0	0,32	2,6	1,17
Italie	1,9	-0,62	3,9	-1,71	4,0	-0,44	4,9	-0,11
Lettonie	0,0	0,01	0,1	-0,01	0,1	0,02	0,0	0,03
Lituanie	0,0	0,01	0,1	0,02	0,1	0,04	0,1	0,03
Malte	0,1	-0,04	0,1	0,02	0,0	0,01	0,0	-0,03
Pays-Bas	2,5	-0,52	2,5	-0,59	3,4	-0,67	4,0	-0,29
Pologne	0,2	0,08	1,1	0,33	0,9	0,48	0,7	0,40
Portugal	0,2	0,10	0,4	-0,03	0,5	-0,03	0,6	-0,05
République tchèque	0,4	0,20	0,9	0,09	0,9	0,50	0,7	0,45
Royaume-Uni	4,2	-2,36	2,7	-1,59	3,6	-1,14	5,3	0,05
Slovaquie	0,1	0,03	0,3	-0,02	0,4	0,18	0,4	0,29
Slovénie	0,1	0,01	0,2	-0,02	0,2	0,04	0,2	0,00
Suède	1,3	-0,45	1,0	-0,17	1,4	-0,25	2,1	-0,23

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Note : les pays membres sont triés par ordre alphabétique.

2. Marges intensive et extensive du commerce mondial

La littérature récente du commerce international distingue les variations dans les flux d'échanges existants, la marge intensive, des variations de flux commerciaux incluant les flux entrants et les sortants, la marge extensive. Cette distinction est d'autant plus importante quand on s'intéresse à la redistribution du commerce mondial entre anciens et nouveaux acteurs. Nous avons considéré dans ce qui précède les deux marges, alors que la prochaine section décomposera la croissance annuelle des exportations correspondant à la seule marge intensive. Il convient donc de préciser l'importance des deux marges dans le commerce mondial avant d'aller plus loin (tableau 5).

5. Marges intensive et extensive du commerce mondial, 1995-2005

		1995	2005	Δ	Marge intensive		Marge extensive		
					D	Contrib. à la Δ	Entrées	Sorties	total
A	B	C = B-A	D	D/C en %	F = B-D	G = A-D	E = C-D (ou F-G)		
Tous flux (sauf petits pays), y compris flux intra Union européenne à vingt-cinq (1)	Milliards dollars	4 934	10 139	5 205	4 395	84,4	1 063	252	810
	Milliers de flux	4 976	7 835		3 577		4 258	1 399	
	Flux potentiels	77 581	97 941						
(1) sauf 6 chapitres HS2 et flux < 10 000 dollars	Milliards dollars	4 471	8 439	3 968	3 456	87,1	732	221	512
	Milliers de flux	2 722	3 636		2 056		1 580	666	

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Note : à la première ligne sont uniquement exclus les territoires déclarant leur commerce international aux Nations unies mais qui ne correspondent pas à des entités nationales. Pour le calcul des flux potentiels à la troisième ligne nous supposons que si un pays déclare exporter un produit une année vers une destination, alors les destinations pour lesquelles nous n'avons pas d'information correspondent à de vrais flux nuls. Les chapitres du système harmonisé (2 digits) exclus ensuite sont ceux de la note 4.

Les deux premières lignes du tableau 5 nous enseignent que, hors petits pays, au niveau des 5 000 produits de BACI, la croissance de 5 205 milliards de dollars du commerce mondial entre 1995 et 2005 (colonne C) se décompose de la façon suivante :

- sur les 4 975 996 flux élémentaires (un exportateur, un importateur, un produit) existant en 1995, les 3 577 320 qui existent toujours en 2005 ont augmenté leur valeur de 4 395 milliards de dollars (colonne D). La marge

intensive explique donc 84,4 % de la croissance du commerce mondial à ce niveau de désagrégation sectorielle ;

- 1 398 676 des flux élémentaires présents en 1995 ont disparu en 2005. Cette marge extensive « négative » représente 28,1 % des flux initiaux et 252 milliards de dollars (colonne G). En revanche, 4 257 634 flux élémentaires apparaissent entre 1995 et 2005 et augmentent le commerce mondial de 1 063 milliards de dollars (colonne F), ce qui équivaut à 85,1 % du nombre de flux du début de la période.

À la troisième ligne, nous considérons les flux potentiels du commerce international, c'est-à-dire une situation hypothétique où tous les pays exporteraient vers tous les marchés. Pour cela, nous prenons en compte cependant le fait que tous les pays ne peuvent exporter tous les produits (ne serait-ce que pour des raisons climatiques, par exemple, les pays nordiques ne peuvent exporter des fruits tropicaux⁽⁸⁾). Nous supposons que si un pays déclare exporter un produit une année vers au moins une destination, alors les destinations pour lesquelles nous n'avons pas d'information correspondent à de vrais flux nuls. Nous arrivons ainsi à un total théorique de 77,5 millions de flux en 1995 et 98 millions en 2005 et déduisons qu'entre ces deux dates seulement 6,4 et 8,0 % des flux possibles sont effectivement observés.

Dans les lignes suivantes nous excluons les secteurs exclus dans la section précédente et les flux inférieurs à 10 000 dollars (exclus dans la section suivante également). Au final, les différentes restrictions de notre échantillon ne semblent pas modifier significativement la contribution de chaque marge à la croissance des exportations mondiales.

Le tableau 6 donne les marges intensive et extensive des principaux exportateurs mondiaux et des États membres de l'Union européenne à vingt-cinq⁽⁹⁾. En règle générale, la contribution de la marge intensive à la croissance des exportations des pays développés est plus importante que pour les pays en développement. Les nouveaux marchés des exportateurs russes par exemple expliquent 40 % de la croissance de leurs exportations. L'exception notable concerne la Chine dont la croissance des exportations (déjà fortement diversifiées en 1995), s'est faite pour l'essentiel sur le mode intensif⁽¹⁰⁾. La France a une marge extensive positive presque deux fois supérieure à celle de l'Allemagne, mais ceci est compensé par une marge extensive négative trois fois supérieure. Au total, la marge extensive nette est similaire pour les deux pays.

(8) Rappelons que notre base de données contient le commerce agricole.

(9) Rappelons que ces chiffres sont à comparer à une marge intensive de 87,1 % dans la croissance du commerce mondial (voir tableau 6).

(10) Elle vend même plus de produits que l'Allemagne aux États-Unis, comme le montrent Fontagné L. et Paillacar R. (2007), qui comparent les performances des deux champions mondiaux à l'exportation.

6. Marges extensives et intensives des exportations 1995-2005, en %

	Marge intensive	Marge extensive +	Marge extensive –
Union européenne à vingt-cinq	99,8	1,7	1,5
États-Unis	96,9	8,0	4,9
Japon	99,2	6,3	5,6
Chine	92,9	7,6	0,5
Inde	74,2	28,9	3,1
Russie	65,2	39,6	4,7
Brésil	72,1	35,1	7,2
Allemagne	96,7	5,6	2,3
Autriche	89,9	16,7	6,5
Belgique-Luxembourg	93,6	11,0	4,6
Chypre	21,6	153,7	75,3
Danemark	87,5	21,9	9,5
Espagne	88,1	17,1	5,2
Estonie	65,9	42,1	8,0
Finlande	94,0	20,8	14,9
France	96,3	10,5	6,8
Grèce	69,8	55,3	25,1
Hongrie	76,9	27,0	3,9
Irlande	92,7	10,7	3,4
Italie	94,8	10,4	5,2
Lettonie	65,0	51,7	16,6
Lituanie	57,8	51,7	9,5
Malte	28,0	99,3	27,2
Pays-Bas	96,0	8,7	4,7
Pologne	70,6	33,9	4,5
Portugal	82,5	30,1	12,6
République tchèque	87,2	16,8	3,9
Royaume-Uni	97,0	10,2	7,2
Slovaquie	70,4	35,1	5,5
Slovénie	61,2	44,9	6,1
Suède	89,0	19,8	8,8

Sources : BACI, calcul des auteurs.

Note : les EM sont triés par ordre alphabétique. La marge extensive positive correspond aux nouveaux flux alors que la négative correspond aux flux qui disparaissent. La première moins la seconde donne la marge extensive nette.

3. Une décomposition de la croissance des exportations

Cette dernière section se concentre sur la marge intensive des exportations et procède à une décomposition économétrique, plutôt qu'à une décomposition comptable, de leur variation afin de distinguer ce qui relève des performances propres aux exportateurs et ce qui résulte de leurs positions acquises sur les marchés. En effet, les gains de parts de marché réalisés par les exportateurs du Sud par exemple sont d'autant plus remarquables que la composition sectorielle de la demande d'importation leur était initialement défavorable.

3.1. Méthodologie

Nous reprenons la méthodologie *Shift-Share* proposée dans Chepeta, Gaulier et Zignago (2005), elle-même une adaptation de l'analyse de variance pondérée proposée par Jayet (1993) pour donner un fondement statistique à l'analyse structurelle géographique. Les taux de croissance des exportations bilatérales sectorielles sont régressés sur des indicatrices exportateur i , importateur j et produit k . La différence ici est que le taux de croissance des exportations est calculé comme le changement du logarithme de l'indice de Tornqvist des exportations :

$$d \ln Q_i^t \left[= \ln \left(\frac{Q_i^t}{Q_i^{t-1}} \right) \right] = \sum_k \sum_j \frac{w_{ijk}^t}{w_i^t} d \ln Q_{ijk}^t$$

où Q est le volume du commerce (en tonnes), V la valeur des exportations (en dollars),

$$w_{ijk} = 0.5 \left(\frac{V_{ijk}^{t-1}}{V^{t-1}} + \frac{V_{ijk}^t}{V^t} \right), \text{ et } w_i^t = \sum_k \sum_j w_{ijk}^t$$

L'indice de Tornqvist est une moyenne géométrique où la pondération prend en compte les valeurs aux années t et $t-1$, captant ainsi les changements structurels ⁽¹¹⁾.

L'estimation explique les taux de croissance des exportations de chaque flux élémentaire par des effets fixes portant sur chacune des dimensions : exportateur (i), marché (j) et produit (k), captant respectivement les effets de performance et ceux structurels, géographique et sectoriels (HCO pondérés).

$$d \ln Q_{ijk}^t = \text{constante} + \alpha_i^t + \beta_j^t + \gamma_k^t + \varepsilon_{ijk}^t$$

(11) Diewert (1976) montre que l'indice de Tornqvist est « idéal » dans le cas d'une fonction de coût ou d'utilité ayant une forme fonctionnelle translog (Gaulier G., Martin J., Méjean I. et Zignago S. (2008)).

La croissance des exportations de i peut alors être écrite comme suit (où $\hat{\alpha}$, $\hat{\beta}$, $\hat{\gamma}$ désignent les coefficients estimés) :

$$d \ln Q_i^t = \text{intercept} + \hat{\alpha}_i^t + \sum_j \frac{w_{ij}^t}{w_i^t} \hat{\beta}_j^t + \sum_k \frac{w_{ik}^t}{w_i^t} \hat{\gamma}_k^t$$

Pour chaque ensemble d'effets fixes, un des individus doit être supprimé pour des raisons de multicollinéarité. α mesure donc la croissance « pure » des exportations de i relativement à la variable omise. Pour obtenir une mesure de la performance exportatrice indépendante du choix des variables omises, nous calculons les moyennes des moindres carrés (*LSMEAN*, obtenus en additionnant la constante et la moyenne pondérée des effets j et k à l'effet estimé) :

$$LSMEAN_i^t = \hat{\alpha}_i^t + \text{intercept} + \sum_j w_j^t \hat{\beta}_j^t + \sum_k w_k^t \hat{\gamma}_k^t$$

et notons que $\sum_j w_j^t = \sum_k w_k^t = 1$ et $\sum_i w_i^t LSMEAN_i^t =$

$$\sum_i \sum_j \sum_k w_{ijk}^t d \ln Q_{ijk}^t = d \ln Q^t.$$

Pour des raisons similaires nous normalisons également les effets estimés marché d'importation et produit. La décomposition devient :

$$d \ln Q_i^t = LSMEAN_i^t + \sum_j \frac{w_{ij}^t}{w_i^t} \tilde{\beta}_j^t + \sum_k \frac{w_{ik}^t}{w_i^t} \tilde{\gamma}_k^t$$

$$\text{où } \tilde{\beta}_j^t = \hat{\beta}_j^t - \sum_j w_j^t \hat{\beta}_j^t \text{ et } \tilde{\gamma}_k^t = \hat{\gamma}_k^t - \sum_k w_k^t \hat{\gamma}_k^t$$

La croissance des exportations de chaque exportateur est ainsi décomposée en trois termes : un effet performance de l'exportateur $LSMEAN_i^t$, un effet structurel géographique dépendant de la spécialisation par marchés de destination des exportations, et un effet sectoriel reflétant le positionnement sur les produits les plus demandés au niveau mondial. Les pays n'ont que peu de prise à court-moyen terme sur ces effets structurels, puisqu'ils résultent de la croissance des marchés sur lesquels ils sont initialement positionnés (que ce soit sur le plan géographique ou sectoriel). En revanche, l'effet performance indique la capacité d'un exportateur à gagner des parts de marché sur une période donnée, compte tenu de la situation initiale.

3.2. Résultats

Comme nous l'avons déjà souligné, nous cherchons ici à expliquer la croissance des exportations et donc nous ne pouvons considérer que la marge intensive du commerce (alors que la section 1 prend également en compte

la marge extensive). Le tableau 7 donne les différentes parts de marché mondiales des principaux exportateurs selon que l'on considère la marge extensive (trois premières colonnes) ou seulement l'intensive (deux dernières colonnes). Les deux premières colonnes du tableau 8 rapportent les parts de marché en début et fin de période pour les principaux exportateurs du monde. La troisième colonne donne la variation entre les deux premières en points de pourcentage : l'Union européenne à vingt-cinq perd, comme dans les tableaux de la première section, 2,36 points de pourcentage du marché mondial. Les deux dernières colonnes concernent les flux présents en début et fin de période, qui permettent de calculer un taux de croissance (la marge intensive). La colonne (4) donne leur variation en points de pourcentage : la perte pour l'Union européenne est pratiquement la même que dans la troisième colonne alors que pour les États-Unis et le Japon elle est accentuée. Enfin, la colonne (5) fournit la même information exprimée maintenant en pourcentage : l'Union européenne perd 5,7 % de sa part de marché initiale entre 1995 et 2005. C'est cette dernière variation qui est décomposée économétriquement au niveau des quatre chiffres du système harmonisé. Ceci réduit mécaniquement la marge extensive (puisqu'il y a moins de 1 300 secteurs dans la classification à quatre chiffres du SH au lieu de 5 000 produits dans celle à six chiffres) et nous permet de garder un maximum d'information sans que les résultats changent significativement pour autant.

7. Parts de marché mondiales des principaux exportateurs (1995-2005), incluant la marge extensive du commerce (trois premières colonnes) ou non (deux dernières)

Exportateur	Parts de marché mondiales			Parts de marché calculées sur les flux présents en début et fin de période	
	1995, % (1)	2005, % (2)	Δ en pp (3)	Δ en pp 1995-2005 (4)	Δ en pourcentage de la part de marché en 1995 (5)
Union européenne à vingt-cinq	42,8	40,4	-2,36	-2,37	-5,6
États-Unis	12,6	9,6	-2,96	-4,22	-21,5
Japon	9,8	7,0	-2,81	-5,30	-36,4
Chine	4,2	10,5	6,30	5,98	106,5
Inde	0,7	1,1	0,34	0,33	34,6
Russie	0,8	1,0	0,25	-0,27	-22,8
Brésil	1,0	1,2	0,25	0,26	22,2

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Le tableau 8 montre les résultats de cette décomposition économétrique des variations de parts de marché durant l'ensemble de la période et sur les cinq dernières années, tous produits confondus. La première colonne donne la variation totale des parts de marché pour chaque grand exportateur et par pays membre de 1995 à 2005, en pourcentage de la part de marché en 1995. Les trois colonnes suivantes décomposent la première en effets performance et structurels. Les quatre dernières colonnes décomposent également les gains ou pertes des parts de marché mais pour la période 2000-2005.

La perte européenne de 5,6 % de part du marché mondial (dernière colonne du tableau 8 et première du 9) s'explique principalement par une mauvaise performance exportatrice que le bon positionnement structurel sectoriel n'arrive pas à compenser. Ce résultat est encore plus marqué pour l'Union européenne à vingt-cinq à quinze. Les performances individuelles des pays membres sont contrastées : l'Irlande et les nouveaux États membres affichent des effets performance tellement positifs qu'ils font plus que compenser, lorsque c'est le cas, des spécialisations sectorielles négatives. À l'inverse, des pays comme le Royaume Uni, la France, le Danemark ou l'Italie enregistre des pertes de 20 à 30 % de leur part de marché initiale. C'est l'ordre de grandeur des pertes américaines et japonaises, pays pour lesquels les effets structurels positifs ne compensent pas non plus de mauvaises performances à l'exportation. La grande différence est que les performances européennes deviennent positives sur la seconde sous-période alors qu'elles restent très négatives pour les deux autres pays de la Triade.

Nous retrouvons le même type de résultats lorsque l'on observe les parts de marché pour les produits classés comme de haute technologie (tableau 9), mais les tendances semblent accentuées : les pertes des pays les plus développés et les gains des pays en développement sont plus importantes que sur l'ensemble des biens. Pourtant, comme dans le tableau précédent, les premiers bénéficient d'effets structurels sectoriels positifs (sauf le Japon) et les seconds semblent être positionnés sur les biens de haute technologie les moins dynamiques. Comme précédemment également, les nouveaux pays membres obtiennent généralement de meilleures performances que les anciens.

Mais ce qui caractérise le mieux les exportations européennes dans la période, ce sont les performances obtenues sur le haut de gamme (tableau 10). Contrairement aux États-Unis et au Japon, qui affichent d'importantes pertes sur ce segment du marché, notamment à cause d'un effet performance négatif, l'Union européenne parvient à maintenir ses parts et réalise même des gains substantiels dans les années 2000. Sur cette dernière sous-période, les bonnes performances s'ajoutent à un positionnement sectoriel et géographique favorable⁽¹²⁾.

(12) L'effet géographique est cependant négatif lorsque l'on exclut les flux intra-Union européenne.

8. Décomposition *Shift-Share* des variations de parts de marché, tous produits, périodes 1995-2005 et 2000-2005, en %

	1995-2005				2000-2005			
	Δ totale de part de marché	Performance exportatrice	Effets structurels		Δ totale de part de marché	Performance exportatrice	Effets structurels	
			Géographique	Sectoriel			Géographique	Sectoriel
Union européenne à quinze	-10,0	-17,0	0,1	6,9	1,1	-5,2	0,6	5,7
Union européenne à vingt-cinq	-5,6	-12,0	0,2	6,3	4,0	-2,4	0,9	5,5
États-Unis	-21,5	-41,6	9,4	10,7	-31,3	-35,6	2,3	2,0
Japon	-36,4	-54,3	2,7	15,2	-25,3	-33,9	3,9	4,7
Chine	106,5	158,5	-19,7	-32,4	66,8	93,7	-9,0	-17,9
Inde	34,6	67,3	3,1	-35,8	24,1	32,8	5,1	-13,8
Russie	-22,8	-18,7	16,7	-20,8	16,0	-7,7	17,5	6,3
Brésil	22,2	50,5	-4,0	-24,3	21,7	27,4	-3,1	-2,7
Slovaquie	86,0	83,1	9,0	-6,2	76,8	66,4	6,3	4,2
Hongrie	85,6	87,4	-0,4	-1,4	24,5	19,4	3,5	1,6
Pologne	74,4	83,5	-2,5	-6,6	54,8	44,5	5,7	4,7
Estonie	63,6	62,8	4,3	-3,5	10,3	-6,2	12,1	4,4
République tchèque	62,9	64,7	2,0	-3,7	50,0	44,2	4,4	1,4
Irlande	55,5	33,8	-5,9	27,6	11,5	7,7	-6,4	10,2
Lituanie	47,3	69,1	5,0	-26,8	49,1	43,3	13,2	-7,3
Slovénie	16,1	9,0	4,2	2,9	24,3	12,8	6,6	4,9
Lettonie	14,9	39,6	2,5	-27,2	45,4	43,8	7,5	-6,0
Autriche	11,2	8,4	-1,0	3,8	26,6	20,1	0,8	5,6
Espagne	7,7	11,4	-5,8	2,1	5,2	3,4	-4,0	5,8
Allemagne	-3,6	-17,5	4,6	9,3	9,3	-0,3	2,7	6,9
Pays-Bas	-7,9	-4,6	-2,7	-0,7	5,1	3,9	-0,9	2,1
Belgique-Luxembourg	-9,7	-6,3	-5,9	2,5	13,3	8,3	-2,1	7,0
Finlande	-10,3	-22,6	3,1	9,2	-8,5	-21,0	6,3	6,1
Portugal	-14,9	3,3	-1,1	-17,1	-5,0	3,7	-0,2	-8,5
Suède	-18,1	-34,1	0,4	15,6	-10,1	-20,3	1,8	8,4
Italie	-20,6	-16,3	-0,2	-4,1	-3,3	-5,3	1,7	0,3
Danemark	-21,4	-23,1	-4,6	6,3	5,7	-3,0	-0,2	8,9
France	-22,3	-32,6	0,8	9,6	-8,1	-15,7	0,6	7,0
Grèce	-22,6	-9,4	4,5	-17,7	8,0	2,3	8,1	-2,3
Royaume-Uni	-28,9	-42,7	-0,2	14,0	-22,1	-29,0	0,3	6,7
Malte	-36,0	-36,2	-10,2	10,4	-30,8	-15,6	-5,6	-9,6
Chypre	-73,4	-70,3	0,8	-3,9	-26,7	-47,7	9,2	11,7

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Note : les États membres de l'Union européenne sont triés par changements décroissants des parts de marché sur l'ensemble de la période (colonne 1). La décomposition à parts de marché constantes est faite année par année et au niveau SH4 de détail sectoriel. L'effet sur l'ensemble de la période est la somme des effets annuels.

9. Décomposition *Shift-Share* des variations de parts de marché pour les produits hi-tech, périodes 1995-2005 et 2000-2005, en %

	1995-2005				2000-2005			
	Δ totale de part de marché	Performance exportatrice	Effets structurels		Δ totale de part de marché	Performance exportatrice	Effets structurels	
			Géographique	Sectoriel			Géographique	Sectoriel
Union européenne à quinze	-14,8	-23,8	2,3	6,7	-5,3	-10,1	-1,2	6,1
Union européenne à vingt-cinq	-11,2	-20,2	2,4	6,5	-2,4	-7,3	-1,1	6,0
États-Unis	-28,3	-40,0	5,6	6,0	-31,6	-37,0	2,9	2,5
Japon	-52,2	-43,4	-1,3	-7,5	-29,2	-27,7	2,9	-4,4
Chine	161,4	204,9	-13,5	-29,9	109,2	122,1	-3,0	-10,0
Inde	5,9	30,6	6,7	-31,4	13,8	5,8	12,9	-4,8
Russie	52,0	43,2	33,0	-24,2	12,7	-27,9	44,5	-3,9
Brésil	105,2	116,1	-10,6	-0,3	-23,8	-5,4	-25,6	7,2
Hongrie	215,0	206,6	3,3	5,1	83,1	71,2	0,9	10,9
Estonie	144,7	109,9	-26,1	60,9	-37,8	-61,7	-3,8	27,7
Pologne	127,5	120,8	12,9	-6,2	101,6	89,3	7,1	5,2
Portugal	100,8	146,1	-7,4	-37,9	78,6	110,0	-9,8	-21,7
Lettonie	88,9	43,2	32,3	13,5	90,9	25,7	52,3	12,9
Lituanie	88,1	72,8	31,7	-16,4	161,7	135,3	36,5	-10,1
Finlande	61,2	1,7	16,5	43,0	6,1	-28,8	15,2	19,7
Irlande	29,6	41,6	-8,1	-3,9	-11,5	6,3	-11,1	-6,7
République tchèque	28,2	48,8	-2,8	-17,8	38,8	60,0	-4,3	-16,9
Danemark	10,3	-10,2	-3,3	23,9	30,4	16,9	-6,8	20,3
Grèce	8,5	-14,8	22,2	1,1	-28,5	-37,2	8,4	0,3
Pays-Bas	-1,8	13,3	-1,2	-14,0	23,7	39,3	-7,9	-7,8
Allemagne	-2,2	-10,5	3,0	5,3	6,1	-1,9	-0,8	8,8
Slovaquie	-3,1	35,8	15,4	-54,3	43,3	44,2	9,4	-10,3
Autriche	-4,7	-16,1	5,9	5,5	20,4	16,0	-4,5	8,9
Slovénie	-4,7	-27,5	22,3	0,4	15,7	-5,9	20,7	0,8
Espagne	-10,8	2,0	-5,8	-7,0	11,3	19,2	-9,6	1,6
Belgique-Luxembourg	-25,4	-21,3	-1,6	-2,5	10,4	8,1	-5,3	7,7
Italie	-31,5	-34,9	3,4	0,0	-8,8	-13,6	-2,9	7,7
Royaume-Uni	-31,7	-48,6	8,3	8,6	-25,1	-37,5	3,8	8,5
France	-32,6	-42,2	0,7	8,9	-14,3	-19,3	-0,2	5,2
Suède	-60,5	-82,8	1,0	21,3	-65,7	-67,5	1,2	0,6
Chypre	-80,4	-130,3	20,9	29,0	23,5	-8,9	7,3	25,2
Malte	-224,1	-224,3	-8,1	8,3	35,7	53,3	-11,6	-6,0

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Note : les États membres de l'Union européenne sont triés par changements décroissants des parts de marché sur l'ensemble de la période (colonne 1). La décomposition à parts de marché constantes est faite année par année et au niveau SH4 de détail sectoriel. L'effet sur l'ensemble de la période est la somme des effets annuels.

10. Décomposition *Shift-Share* des variations de parts de marché pour les produits haut de gamme, périodes 1995-2004 et 2000-2004, en %

	1995-2005				2000-2005			
	Δ totale de part de marché	Performance exportatrice	Effets structurels		Δ totale de part de marché	Performance exportatrice	Effets structurels	
			Géographique	Sectoriel			Géographique	Sectoriel
Union européenne à quinze	-1,2	-4,4	1,1	2,1	21,3	11,0	4,5	5,7
Union européenne à vingt-cinq	1,8	-1,2	1,2	1,8	22,8	12,5	5,0	5,3
États-Unis	-19,5	-25,7	-4,1	10,3	-53,0	-49,7	-4,4	1,1
Japon	-31,9	-60,1	7,8	20,3	-39,5	-41,7	-1,1	3,3
Chine	95,1	156,1	-20,8	-40,3	16,6	38,9	-6,3	-16,0
Inde	50,9	102,2	-4,2	-47,1	23,0	44,1	-6,6	-14,5
Russie	-41,4	-19,8	18,1	-39,7	2,8	-20,2	23,6	-0,5
Brésil	-11,6	50,8	-28,1	-34,4	-31,1	6,9	-30,0	-7,9
Slovaquie	183,9	170,9	3,4	9,6	129,9	89,9	18,2	21,8
Estonie	135,6	129,4	-8,6	14,8	28,8	21,2	10,6	-3,0
République tchèque	124,8	136,5	2,7	-14,4	73,1	73,7	14,3	-14,9
Lettonie	121,6	158,7	5,0	-42,1	102,4	90,7	16,4	-4,7
Pologne	103,5	133,9	-4,0	-26,5	60,1	54,4	16,8	-11,0
Lituanie	83,1	132,2	-0,8	-48,3	53,6	56,1	10,1	-12,7
Hongrie	73,5	67,1	0,5	5,8	25,2	12,1	11,9	1,2
Irlande	68,1	62,5	-5,6	11,2	-0,5	1,2	-8,1	6,5
Autriche	11,8	11,3	1,9	-1,4	46,5	30,7	12,4	3,3
Espagne	6,8	17,1	-4,0	-6,2	27,0	12,8	5,3	9,0
Slovénie	6,2	18,2	-1,5	-10,6	51,6	45,0	15,4	-8,7
Allemagne	2,8	-11,7	4,6	9,9	33,7	19,2	5,1	9,5
Belgique-Luxembourg	1,4	4,4	-2,7	-0,3	39,2	18,4	6,0	14,8
Pays-Bas	-3,4	5,4	0,2	-9,0	28,4	19,0	7,0	2,4
Danemark	-3,8	5,5	-5,2	-4,2	29,3	18,6	4,9	5,8
Royaume-Uni	-3,9	-11,0	-0,1	7,3	-10,2	-15,4	1,8	3,5
Italie	-5,8	13,2	-0,8	-18,2	17,8	16,2	6,3	-4,7
Suède	-7,0	-22,0	0,2	14,8	33,9	18,6	2,9	12,4
Grèce	-10,6	23,1	-0,5	-33,3	38,9	23,7	16,3	-1,2
Portugal	-13,3	14,8	-0,5	-27,6	11,2	13,4	8,5	-10,7
Finlande	-18,8	-36,2	3,7	13,7	-1,0	-15,8	10,1	4,6
France	-24,5	-27,7	3,5	-0,3	10,6	1,3	4,5	4,8
Chypre	-102,5	-57,2	3,3	-48,6	-3,6	-23,0	1,6	17,7
Malte	-115,6	-114,6	1,0	-2,0	-21,2	2,6	-0,4	-23,5

Sources : BACI, calculs des auteurs.

Note : les États membres de l'Union européenne sont triés par changements décroissants des parts de marché sur l'ensemble de la période (colonne 1). La décomposition à parts de marché constantes est faite année par année et au niveau SH4 de détail sectoriel. L'effet sur l'ensemble de la période est la somme des effets annuels.

Références bibliographiques

- Chepeta A. , Gaulier G. et Zignago S., “World Trade Competitiveness : A Disaggregated View by Shift-Share Analysis», *Document de travail CEPII* n° 23, décembre 2005.
- Diewert W.E., “Exact and superlative index numbers”, *Journal of Econometrics* 4 (2), 115-145, 1976.
- Fontagné L., Freudenberg M. et & Unal-Kesenci D., “Trade in Technology and Quality Ladders : Where Do EU Countries Stand ?”, *International Journal of Development Planning Literature* Vol. 14, No. 4, October-December 1999, pp. 561-582.
- Fontagné L., Gaulier G. & S. Zignago, “Specialization across Varieties and North-South Competition”, *Economic Policy*, January 2008, pp. 51-91.
- Fontagné L. et R. Paillacar, «La Chine vend plus de produits aux États-Unis que l’Allemagne», *La Lettre du CEPII* N° 270, septembre 2007.
- Gaulier, G. Martin J., Méjean I. & Zignago S., “International Trade Price Indices”, *Document de travail CEPII*, à paraître.
- Jayet H., *Analyse spatiale quantitative : une introduction*, Paris, Economica, 1993.