COMMERCE MONDIAL : LE RETOUR DE LA « VIEILLE ÉCONOMIE » ?

Luis MIOTTI et Frédérique SACHWALD

études ifri

Les auteurs

Luis Miotti *est chercheur associé à l'ifri et maître de conférences à l'Université Paris 13 (miotti@ifri.org)*

Frédérique Sachwald *est responsable des Études économiques à l'ifri (sachwald@ifri.org)*

Vincent Vasques *a participé à l'élaboration de cette étude en tant qu'assistant de recherche et* ***Marc Sangnier*** *a contribué à l'élaboration de la base de données SYSPROD dans le cadre d'un stage de l'École normale supérieure de Cachan.*

Julio Raffo *a participé à l'élaboration de la base de données ; il est notamment l'auteur d'un logiciel qui permet de gérer la base.*

Cette étude s'inscrit dans le cadre du programme ***L'avenir du système productif français dans l'économie mondiale****.*

L'Ifri est, en France, le principal centre indépendant de recherche, d'information et de débat sur les questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l'Ifri est une association reconnue d'utilité publique (loi de 1901). Il n'est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités et publie régulièrement ses travaux.
En 2005, l'Ifri a ouvert une branche européenne, Eur-Ifri, à Bruxelles dont la mission est d'enrichir le débat européen et d'alimenter la prise de décision communautaire.

© Tous droits exclusivement réservés — Ifri, 2006 — www.ifri.org

Institut français des relations internationales
27 rue de la Procession
75740 Paris CEDEX 15 – France
Tél. : 33 (0)1 40 61 60 00
Fax : 33 (0)1 40 61 60 60
E-mail : ifri@ifri.org

Eur-Ifri
22-28, avenue d'Auderghem
B-1040 Bruxelles – Belgique
Tél. : 32 (2)238 51 10
Fax : 32 (2)238 51 15
E-mail : info.eurifri@ifri.org

Sommaire

Table des illustrations 3

Résumé et principales conclusions 4

Introduction 7

La « vieille économie » tire le commerce mondial du début de siècle 9

La mondialisation redessine la carte de la production industrielle mondiale 14

Réseaux mondiaux et nouvelle géographie de la production 14

Redistribution des parts de marché dans les TIC 19

Les pays émergents stimulent le marché des biens d'équipement 22

Performances à l'exportation et structure industrielle 24

Différents profils sectoriels 24

Différentes capacités à tirer parti du dynamisme des marchés mondiaux 29

Conclusions 34

Depuis 2000, une nouvelle phase de la mondialisation 34

L'avenir du système productif français 36

Références 38

Annexe 1. La base SYSPROD de l'Ifri 41

Annexe 2. Effet de la structure sectorielle sur les performances à l'exportation 43

Mots clés : mondialisation, commerce international, IDE, multinationales, délocalisations, compétitivité, industrie.

Table des illustrations

Graphiques

1. Dynamique des exportations des secteurs, par rapport à la croissance des exportations manufacturières mondiales
   1a. 1992-2000 ……. 10
   1b. 2000-2004 ……. 10

2. Contribution des branches à la croissance du commerce mondial ……. 11

3. Contribution des pays à la croissance des exportations mondiales de produits manufacturés ……. 11

4. Part des premiers exportateurs, en % des exportations mondiales ……. 12

5. Internationalisation croissante, en % du PIB mondial ……. 15

6. Évolution des IDE par niveau de développement …….. 15

7. Part des pays émergents dans le commerce mondial de produits manufacturés …… 17

8. Secteurs de spécialisation industrielle de la Chine en 2004…… 18

9. Secteurs de spécialisation industrielle des NEM en 2004 ……. 19

10. Contributions à la croissance des exportations mondiales de TIC, 1992-2004…….. 20

11. Contributions à la croissance des importations mondiales de biens d'équipement… 23

12. Dynamique des exportations de la Chine, 2000-2004 ……. 25

13. Dynamique des exportations de l'Allemagne, 2000-2004 ……. 25

14. Dynamique des exportations de la France 2000-2004 …….. 26

15. Dynamique des exportations de l'Italie 2000-2004 ……. 27

16. Dynamique des exportations des États-Unis 2000-2004 ……. 28

17. Dynamique des exportations du Japon 2000-2004 ……. 29

A2.1. Croissance relative des exportations : effet de la structure sectorielle 1992-2000.. 44

A2.2. Croissance relative des exportations : l'effet de la structure sectorielle 2000-2004… 44

Tableaux

1. Évolution des parts des marchés d'exportation des produits issus des TIC ……. 22

2. Évolution des parts de marché selon la dynamique sectorielle …… 31

3. Contribution de la structure sectorielle à la croissance relative des exportations ….. 32

Résumé et principales conclusions

La « vieille économie » tire le commerce mondial depuis 2000

Les secteurs dynamiques du commerce mondial ont changé entre la décennie 1990 et le début du XXIe siècle. Certains secteurs de la nouvelle économie, qui avaient tiré les exportations mondiales durant la décennie 1990, ont crû moins vite que l'ensemble du commerce depuis 2000 : les ordinateurs, les composants électroniques ou les équipements de transmission pour l'audiovisuel et les télécommunications. Deux secteurs de haute technologie restent en revanche très dynamiques : la pharmacie et, dans une moindre mesure, les composants pour l'audiovisuel et les télécommunications. En ce début de XXIe siècle, de grands secteurs de moyenne technologie enregistrent des exportations dynamiques : métallurgie, chimie, automobile, machines ou encore électroménager et construction de navires. Ce sont ainsi les grands secteurs des équipements et de la chimie qui tirent la croissance du commerce mondial, redevenue forte depuis 2002-2003.

Au-delà des tendances cycliques de certains secteurs, nous analysons ce renversement en faveur de secteurs de la « vieille économie » comme le résultat de deux bouleversements de l'économie mondiale : l'éclatement de la bulle Internet d'une part et l'insertion rapide de certains pays émergents dans le commerce mondial d'autre part. Cette seconde tendance aura des effets à long terme car elle traduit deux évolutions fondamentales pour la structure et la distribution géographique de la production industrielle mondiale. Premièrement, les investissements des multinationales dans les pays émergents suscitent une évolution rapide de leur spécialisation vers l'assemblage de certains produits de moyenne ou de haute technologie – dont les prix augmentent peu voire baissent en conséquence. C'est le cas non seulement de la Chine, mais aussi des nouveaux États membres de l'Union européenne, dont la spécialisation a évolué au cours de la dernière décennie vers l'automobile et certains produits des technologies de l'information et de la communication. Deuxièmement, les formidables besoins en équipements des pays émergents stimulent les exportations de machines, de produits chimiques ou encore d'automobiles.

L'Allemagne et la Chine tirent désormais les exportations mondiales

Au cours de la décennie 1990, les États-Unis tiraient les exportations mondiales, grâce notamment à leur dynamisme dans les secteurs de la nouvelle économie. Depuis 2000, ce sont l'Allemagne et la Chine qui tirent les exportations mondiales et accroissent leur part de marché. Depuis 2003, l'Allemagne est devenue le premier exportateur mondial, devant les États-Unis, et en 2004 la Chine a ravi la place de troisième au Japon.

Ces performances ne sont que très partiellement dues à la composition sectorielle des exportations de l'Allemagne et de la Chine et s'expliquent surtout par leur compétitivité. Celle des exportations chinoises s'appuie bien sûr sur des coûts salariaux faibles et un taux

chinoises s'appuie bien sûr sur des coûts salariaux faibles et un taux de change favorable, mais aussi sur les apports des multinationales en matière de réseaux de distribution et de transferts de compétences dans les secteurs de haute technologie. La Chine reste spécialisée dans les opérations intensives en main-d'œuvre, qui correspondent à son avantage comparatif. La question est de savoir si, dans les secteurs intensifs en R&D, les transferts de technologie et de capacités managériales qui résultent des implantations étrangères vont lui permettre de rapidement contrôler la chaîne de valeur au-delà des stades d'assemblage.

Le regain de compétitivité des exportations allemandes s'appuie lui aussi sur un ensemble de facteurs : pression sur les coûts salariaux, délocalisation de certains segments de la chaîne de valeur et investissements dans l'innovation – y compris dans les secteurs de moyenne technologie.

Dans la nouvelle phase de la mondialisation, la fragmentation des chaînes de valeur modifie les spécialisations nationales

L'année 2000 a été marquée par l'éclatement de la bulle Internet, mais correspond aussi, paradoxalement, au début d'une nouvelle phase de la mondialisation.

La dynamique des échanges mondiaux souligne l'importance prise désormais, au-delà des dotations factorielles, par les capacités d'innovation technologique et organisationnelle. La nouveauté de la période actuelle concerne les possibilités accrues de fragmentation de la chaîne de valeur. Désormais, les pays ne se spécialisent plus seulement par niveau de gamme au sein des secteurs, mais aussi par étape de la chaîne de valeur pour un même produit. Les échanges intrabranche, dus à la différenciation horizontale des produits, se doublent d'échanges intraproduits, qui résultent de la division verticale du travail pour un même produit.

Dans cette nouvelle phase de la mondialisation, l'intégration de nouveaux pays émergents dans l'économie mondiale est source à la fois d'opportunités et de remise en cause des positions acquises. L'évolution de la géographie productive ne concerne pas uniquement les pays les plus avancés, mais aussi certains pays émergents. Les entreprises taiwanaises ont déjà réorganisé leurs opérations productives s'appuyant sur la main-d'œuvre chinoise et des pays comme le Mexique ou la Hongrie doivent revoir leur position dans les chaînes de valeur mondiales de certains produits.

Des systèmes productifs nationaux inégalement réactifs aux opportunités de l'économie mondiale

L'analyse des exportations et des profils de spécialisation souligne que les pays n'ont pas une égale capacité à s'adapter aux mutations industrielles en cours et à tirer parti de la nouvelle configuration des réseaux de production mondiaux.

Au-delà de l'Allemagne et de la Chine, qui apparaissent comme les grands gagnants des évolutions récentes, l'Irlande et la Finlande conservent des positions fortes sur les marchés dynamiques. L'Irlande, dont les exportations dépendent largement des multinationales, a su faire évoluer sa spécialisation en faveur de nouveaux secteurs tels que la pharmacie. À l'inverse, certains pays riches n'ont pas adapté leur offre pour tirer parti des marchés mondiaux les plus dynamiques. Depuis 2000, le Japon, les États-Unis,

le Royaume-Uni, la Suisse et la France réalisent une majorité de leurs exportations dans des secteurs en forte croissance, mais où ils perdent des parts de marché.

Le système productif français insuffisamment réactif

Cette situation est particulièrement préoccupante pour les pays les plus ouverts aux échanges et dont le marché intérieur est peu dynamique. Or c'est le cas de la France au début des années 2000. L'analyse montre que les mauvaises performances des exportations françaises au cours des dernières années ne s'expliquent pas uniquement par le profil de spécialisation de ce pays, mais aussi par une perte de compétitivité sur différents marchés. Le système productif français apparaît insuffisamment réactif aux opportunités et aux menaces de l'économie mondiale.

Le manque de dynamisme des exportations pose ainsi la question de l'évolution du système productif français, que ce soit à travers le renforcement de la compétitivité de certains secteurs de moyenne technologie, suivant le « modèle allemand », ou à travers l'évolution plus radicale vers des d'activités de haute technologie et de services, qui correspondrait plus au « modèle américain ». Quelle que soit l'orientation privilégiée, elle nécessitera des efforts en matière d'innovation et de différenciation des produits de la part des grandes entreprises comme des PME françaises. Par ailleurs, les entreprises allemandes comme les entreprises américaines, même si elles sont spécialisées dans des secteurs différents, semblent avoir largement réorganisé leurs chaînes de valeur pour accroître leur compétitivité et leur capacité d'innovation.

La moindre réactivité du système de production français pourrait se traduire par la poursuite des pertes d'emploi dans des industries de spécialisation traditionnelle, sans création dynamique d'emplois plus qualifiés ou dans de nouveaux secteurs. Dans cette perspective, la compétitivité et la santé financière des grandes entreprises françaises ne peuvent être la seule clé du problème de la croissance et de l'emploi en France.

Introduction

Depuis la fin des années 1980, l'économie mondiale s'intègre plus étroitement à travers des échanges multiformes et la participation d'un plus grand nombre de pays à ces échanges. La notion de mondialisation a été introduite précisément pour souligner qu'au-delà du commerce international, les économies s'intègrent plus directement selon différentes dimensions : commerciale, mais aussi financière, productive et humaine (Sachwald 1993). L'intégration des économies accroît la concurrence sur les différents marchés et la mondialisation a puissamment stimulé le processus de destruction créatrice, qui réalloue les capacités de production entre entreprises, secteurs et pays. Le mouvement a d'abord surtout concerné les économies avancées, puis les pays émergents, qui ont accéléré leur intégration dans l'économie mondiale. Au cours des dernières années, l'intégration rapide de grands pays émergents dans les échanges internationaux a modifié la dynamique du commerce mondial et ses conséquences sur les systèmes productifs nationaux.

Depuis la décennie 1980, deux grands mouvements interagissent pour expliquer la dynamique de la mondialisation, qui tous deux ont une dimension interne aux économies et une dimension externe. Depuis 2000, les tendances à l'œuvre s'amplifient et se combinent avec l'arrivée de nouveaux acteurs pour définir une nouvelle phase de la mondialisation.

L'accélération du rythme de l'innovation a été le premier moteur de la mondialisation. La tendance longue à la réduction des délais et des coûts de transport s'est poursuivie, voire accentuée depuis une vingtaine d'années. Elle a de plus été largement amplifiée par la vague d'innovations dans l'informatique et les télécommunications, qui ont réduit les coûts de nombreuses transactions, nationales et internationales. Ces évolutions ont aussi considérablement ouvert les possibilités d'externalisation et de production à distance, dans l'industrie et dans certains services. Depuis 2000 et l'éclatement de la bulle Internet, la chute des prix des biens et des services numériques a encore accéléré les capacités de fragmentation internationale des chaînes de valeur et de redistribution géographique des sites de production[1].

Les évolutions institutionnelles ont constitué le second moteur de la mondialisation. Un ensemble d'évolutions, dans différents pays et dans différents secteurs, sont allées dans le sens de la déréglementation et de l'ouverture à la concurrence locale et étrangère. Le mouvement de déréglementation et de décloisonnement des marchés financiers a stimulé la formation d'une vague d'innovations financières, qui ont elles-mêmes permis de développer le financement des entreprises innovantes et des opérations internationales. La déréglementation a aussi touché un certain nombre de secteurs où les économies d'échelle et les contraintes techniques avaient historiquement fait émerger des structures très concentrées et/ou réglementées comme le transport aérien, les télécommunications ou encore la distribution d'électricité. L'ouverture internationale est allée au-delà du commerce avec la libéralisation des investissements directs étrangers (IDE), voire de l'ensemble des flux de capitaux. Ce processus a été particulièrement remarquable dans le cas des pays en développement et en transition, longtemps restés fermés aux IDE. Ces évolutions

[1] Friedman (2005) souligne particulièrement les conséquences de l'éclatement de la bulle Internet dans le cas de la sous-traitance de services par l'Inde.

institutionnelles ont été progressives dans certains cas, comme en Chine ou en Inde, mais plus brutales dans d'autres, comme les pays de l'est de l'Europe dans les années 1990. L'implantation d'entreprises multinationales a contribué à l'ouverture des pays émergents aux produits étrangers. Elle a aussi accéléré le développement de la division verticale du travail, qui permet aux pays à bas salaire de se spécialiser dans les opérations d'assemblage et autres activités intensives en main-d'œuvre, au-delà des secteurs traditionnels tels le textile-habillement. D'où la croissance des échanges de produits industriels à des stades différents de la chaîne de valeur entre pays avancés et pays émergents[2].

Cette étude explore le nouveau stade de la mondialisation à partir d'une analyse détaillée du commerce international et de la localisation des activités productives depuis 1990. La première partie souligne d'une part le renversement de la dynamique des échanges internationaux en faveur des secteurs de la « vieille économie » et d'autre part l'évolution de la hiérarchie des principaux exportateurs depuis 2000. La deuxième partie explique cette nouvelle configuration par la conjonction de l'évolution de l'offre et de la demande des pays émergents. Elle souligne l'importance du rôle des multinationales dans la réorientation de la spécialisation des pays émergents vers des produits manufacturés plus sophistiqués tels que l'électronique (en Asie) ou l'automobile (dans les nouveaux États membres de l'Union européenne). La troisième partie étudie le profil sectoriel des exportations d'un échantillon de pays et leur plus ou moins grande capacité à tirer parti du dynamisme des exportations mondiales. La conclusion s'appuie sur notre analyse du rôle de la fragmentation des chaînes de valeur dans l'évolution de la compétitivité des entreprises pour aborder les perspectives d'évolution du système productif des pays avancés, et plus particulièrement de la France.

[2] Feenstra (1998), Mataloni *et al*. (2001), Sturgeon (2002), Fukao *et al.* (2003), Masuyama (2003).

La « vieille économie » tire le commerce mondial du début de siècle

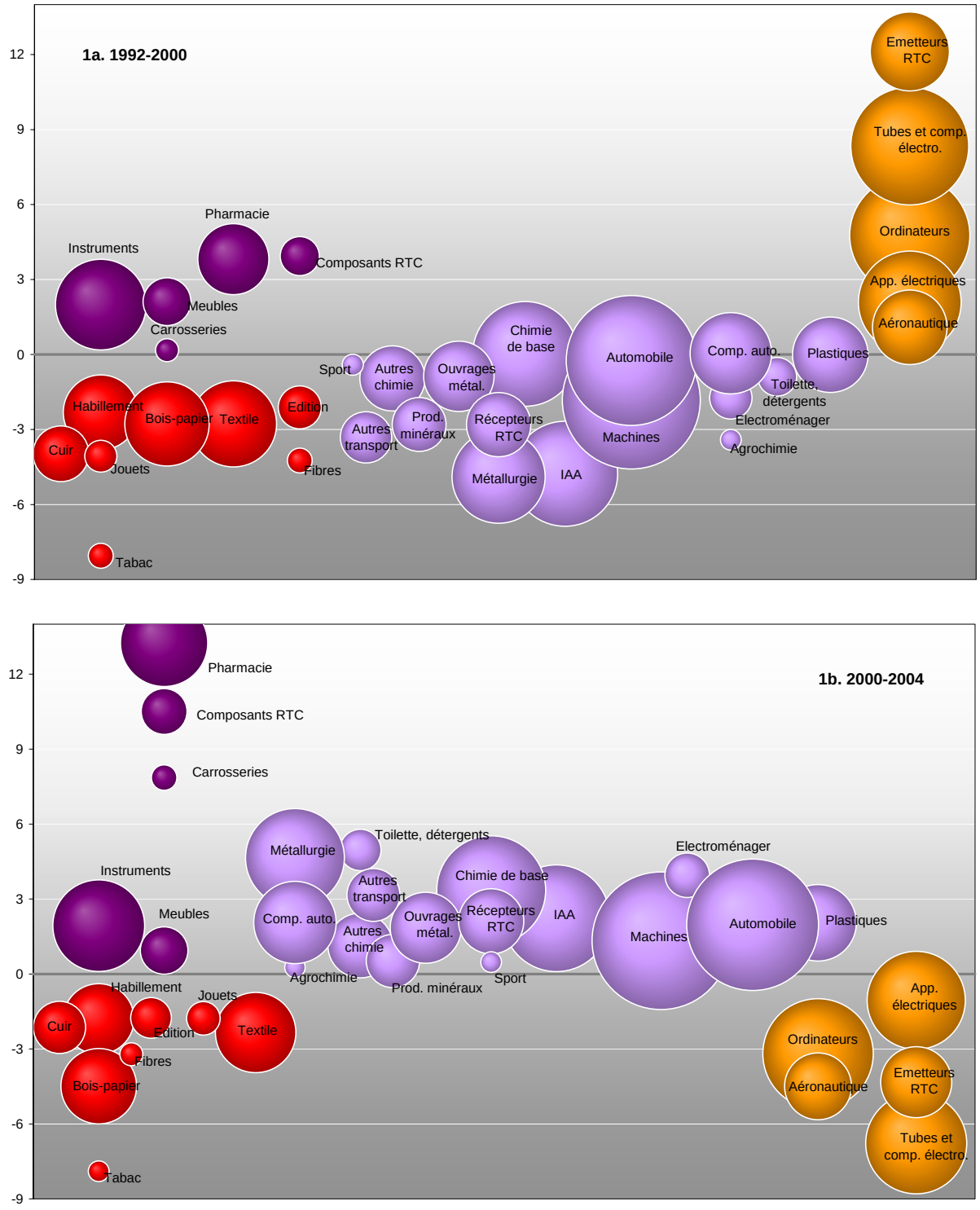
Entre la décennie 1990 et le début du XXIe siècle, la dynamique du commerce mondial s'est radicalement modifiée. La croissance des échanges est restée soutenue, mais les secteurs moteurs ont changé[3]. Durant les années 1990, la forte croissance des secteurs de la « nouvelle économie » et de haute technologie en général tirait les exportations mondiales (graphique 1a). Depuis 2000 au contraire, les exportations des secteurs des technologies de l'information et de la communication ont été moins dynamiques que l'ensemble du commerce mondial (graphique 1b). En ce début de siècle, les secteurs les plus dynamiques du commerce mondial ne sont ni les secteurs de la nouvelle économie[4], ni les secteurs intensifs en main-d'œuvre les plus touchés par les délocalisations comme l'habillement. Le graphique 1 montre d'ailleurs que, malgré le mouvement de délocalisations et le déplacement de la production vers les pays à bas salaires, les exportations des secteurs intensifs en main-d'œuvre sont peu dynamiques depuis une quinzaine d'années. En conséquence, leur part dans le commerce mondial tend à diminuer. À l'inverse, le dynamisme des exportations de la pharmacie et du secteur des composants pour radio, télévision et communication (RTC) va croissant depuis les années 1990. Le secteur des instruments de mesure, dont la taille est équivalente à celle de la pharmacie, connaît une dynamique moins forte, mais régulière sur les deux périodes.

Le graphique 1b montre aussi très nettement que les secteurs de la « vieille économie » sont devenus les moteurs du commerce mondial depuis 2000 : machines, automobile (assemblage, composants), chimie, agroalimentaire et métallurgie. Ils n'atteignent pas les taux de croissance des secteurs de la nouvelle économie dans les années 1990, mais ce sont de très grands secteurs du commerce mondial et ils exercent donc un effet global important. Certains comme la chimie ont d'ailleurs été désagrégés pour faire apparaître les différences de dynamique selon les sous-secteurs. La chimie de base fait partie des secteurs dont les exportations ont été les plus dynamiques depuis 2000 (graphique 1b).

La situation de l'aéronautique, dont les exportations ont été peu dynamiques entre 2000 et 2004, s'explique en partie par le caractère cyclique de cette industrie. Ses exportations ont connu une forte croissance à la fin des années 1990, mais elles ont été pratiquement stables entre 1998 et 2003. En 2004 et 2005, la croissance, plus forte, a notamment été tirée par les commandes des pays émergents[5].

[3] Le taux de croissance moyenne annuelle des exportations a été de 6,9 % en valeur pour la période 1992-2000 (7,3 % pour les produits manufacturés) et de 9,1 % (resp. 8,8 %) entre 2000 et 2004.
[4] L'analyse concerne essentiellement les produits manufacturés et aborde peu les échanges de services.
[5] Les commandes d'avions ont enregistré un niveau record en 2005 et les industriels attendent un certain repli en 2006 (*Les Echos*, 23 février 2006).

**Graphique 1. Dynamique des exportations par secteur,
écart en % par rapport à la croissance des exportations manufacturières mondiales**

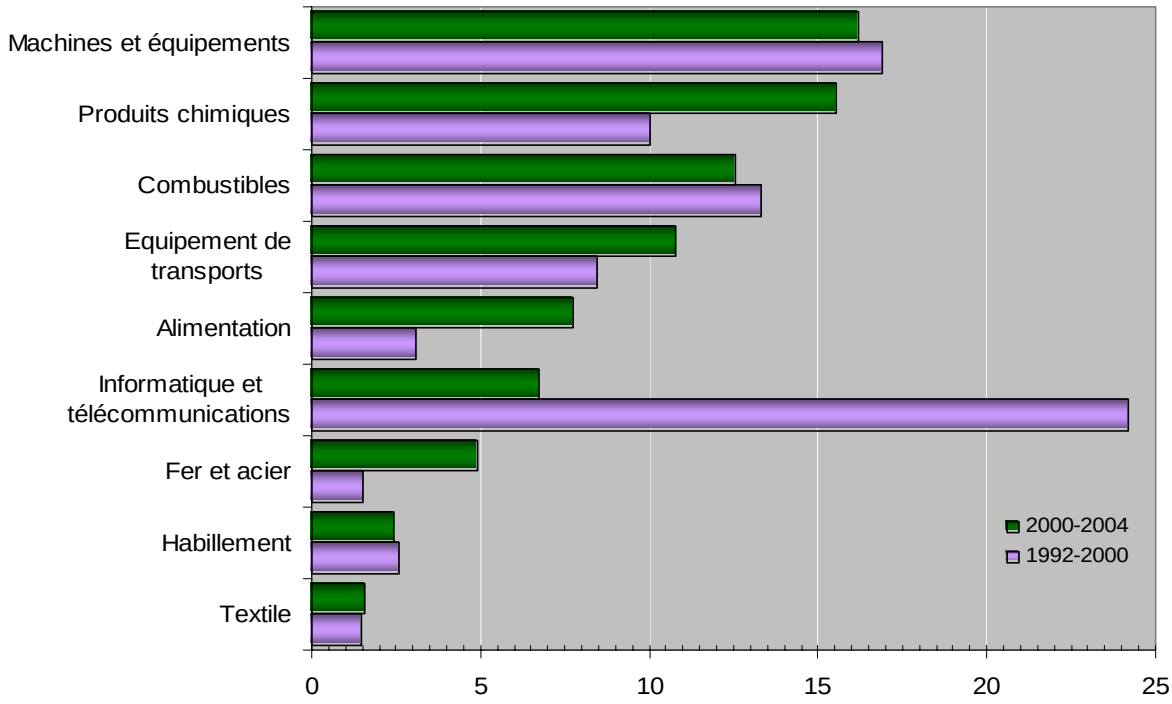


Note : La taille des bulles est proportionnelle à la valeur des exportations mondiales du secteur. Codes couleur en fonction du taux de croissance relatif des exportations du secteur : rouge : croissance plus faible que la moyenne pour les deux périodes ; violet : croissance forte pour les deux périodes ; orange : croissance plus forte en période 1, plus faible en 2 ; mauve : croissance plus faible en 1, plus forte en 2.

Source : Calculs à partir de la base SYSPROD-IFRI ; voir l'annexe 1 y compris pour les libellés complets des secteurs.

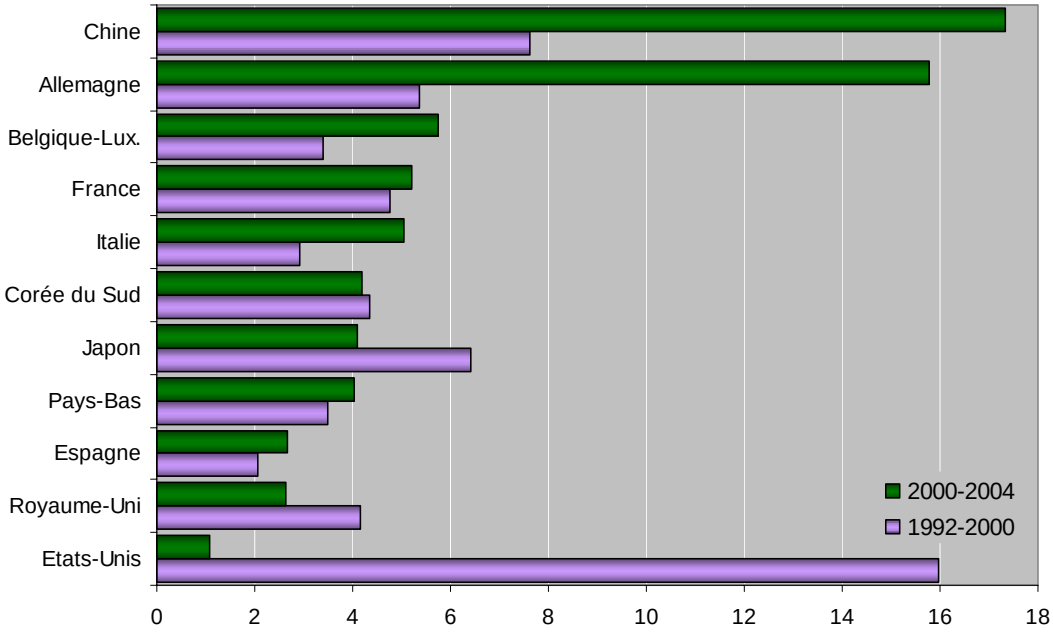
Le graphique 2 illustre le contraste entre la décennie 1990 et la décennie 2000. Les produits des TIC étaient de loin les premiers contributeurs à la croissance des exportations mondiales au cours des années 1990, alors que, depuis 2000, les matériaux de base et les équipements tirent le commerce mondial.

Graphique 2. Contribution des branches à la croissance du commerce mondial en valeur, en %



Source : Calculs à partir des données OMC.

Graphique 3. Contribution des pays à la croissance des exportations mondiales de produits manufacturés en valeur, en %

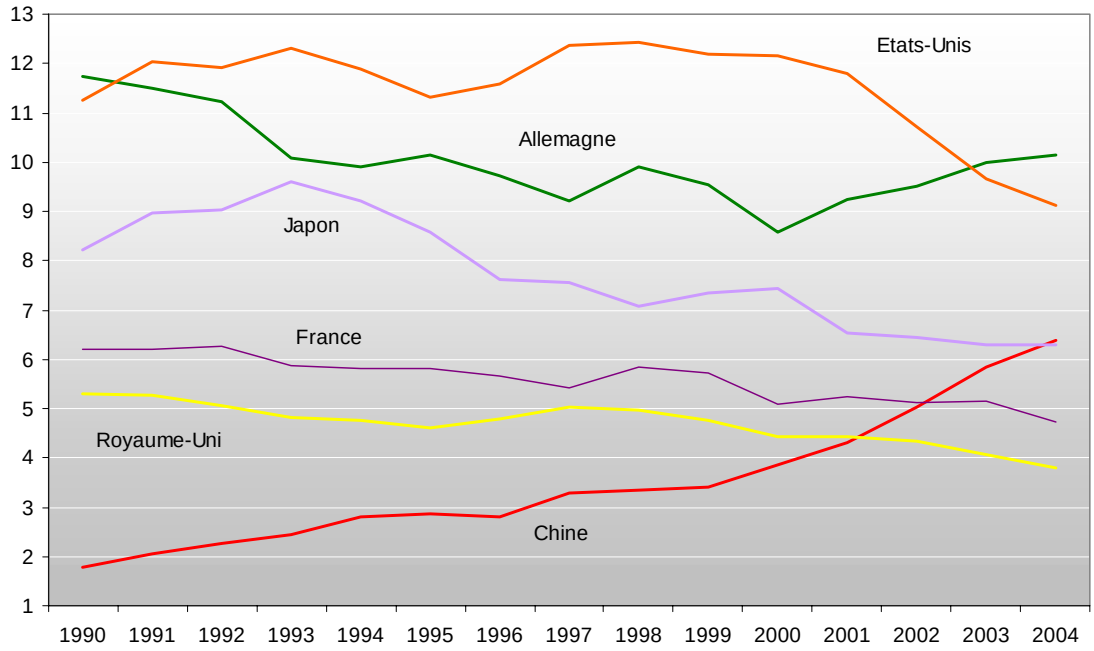


Source : Calculs à partir des données OMC.

Il est intéressant de noter que la branche fer et acier est celle dont la contribution à la croissance des exportations a le plus augmenté entre les deux périodes. Le marché de l'acier a en effet connu une forte demande et les perspectives du secteur comme l'accroissement du prix du fer ont été des éléments importants dans le mouvement de consolidation du secteur de la sidérurgie qui s'amorce[6]. Les besoins croissants des pays émergents ont suscité d'importants investissements, notamment en Chine. L'accroissement de ses capacités de production va réduire les importations d'acier de la Chine et pourrait ralentir le dynamisme du marché mondial.

Compte tenu des spécialisations internationales des économies et de leur part dans les exportations mondiales, il n'est pas étonnant de constater la domination de l'économie américaine, dont le dynamisme était stimulé par la production et la diffusion rapide des TIC au cours des années 1990. Les États-Unis ont contribué pour plus de 12 % à l'accroissement des exportations entre 1992 et 2000 (graphique 3). En 2000-2004, ce sont la Chine (12,9 %) et l'Allemagne (13,6 %) qui contribuent le plus à l'expansion du commerce mondial. En conséquence, la part de ces deux pays dans les exportations mondiales s'est accrue depuis 2000.

Graphique 4. Part des premiers exportateurs, en % des exportations mondiales



Source : Calcul à partir des données OMC.

Au cours de la dernière décennie, les exportations chinoises ont enregistré une très forte croissance et, en 2004, la Chine a ravi la place de troisième exportateur mondial au Japon (graphique 4). La progression spectaculaire de la Chine s'est poursuivie en 2005, stimulée notamment par un meilleur accès aux marchés des pays riches pour certains produits textiles. Le graphique 4 montre qu'à l'inverse, au cours des quinze dernières années, les pays riches ont eu tendance à perdre des parts de marché à l'exportation.

Les États-Unis ont résisté au cours des années 1990, mais voient leur part des exportations mondiales baisser rapidement à partir de 2001. L'Allemagne connaît une

[6] Rachat de Dofasco par Arcelor en 2005 et OPA de Mittal Steel sur Arcelor en janvier 2006.

évolution inverse, avec une remontée de sa part de marché depuis 2000. La tendance à la baisse de la part du Japon ne s'est en revanche pas inversée si l'on excepte le court répit de la fin des années 1990. Elle s'est néanmoins ralentie avec l'accélération des exportations japonaises vers la Chine en 2002[7]. Enfin, la part de marché de la France et du Royaume-Uni baisse lentement mais continûment depuis les années 1990. L'Italie (non indiquée sur le graphique 4) a connu une tendance similaire, avec un léger redressement très récent, qui explique que sa part de marché dépasse très légèrement celle du Royaume Uni en 2004.

L'année 2000 marque une rupture dans l'évolution du profil géographique et sectoriel des exportations mondiales. Les secteurs de biens d'équipement et de la chimie tirent les exportations mondiales. Les pays spécialisés dans les secteurs de la nouvelle économie perdent des parts de marché, alors que les pays spécialisés dans des secteurs de moyenne technologie, voire dans des activités intensives en main-d'œuvre, sont les grands gagnants de ce début de siècle. Ces évolutions résultent de la combinaison d'effets prix et d'effets volume. En particulier, les prix des produits des TIC ont baissé rapidement, alors qu'au cours des dernières années, les prix des matières premières et de certains biens intermédiaires ont été à la hausse. Le retour en force de la « vieille économie » expliquerait-il le nouveau cours du commerce international ? Le retournement correspond-il à un cycle court ou à l'amorce d'une tendance longue ? La partie suivante revient sur la dynamique des échanges internationaux depuis une vingtaine d'années pour analyser les ressorts des évolutions en cours.

[7] La croissance des exportations japonaises vers les États-Unis s'est aussi accélérée en 2003-2004 (OCDE 2005a).

La mondialisation redessine la carte de la production industrielle mondiale

L'investissement direct à l'étranger (IDE) a été un puissant moteur de la mondialisation depuis les années 1990, mais depuis 2000 la dynamique de ces investissements est plus favorable au développement des activités productives dans les pays à bas salaires. Durant la bulle de la nouvelle économie, la vague de fusions-acquisitions a concentré les investissements dans les pays avancés. Depuis son éclatement, l'attractivité croissante des pays émergents s'appuie à la fois sur le développement des marchés locaux et sur leur intégration dans les réseaux mondiaux de production, y compris dans certains secteurs de haute technologie.

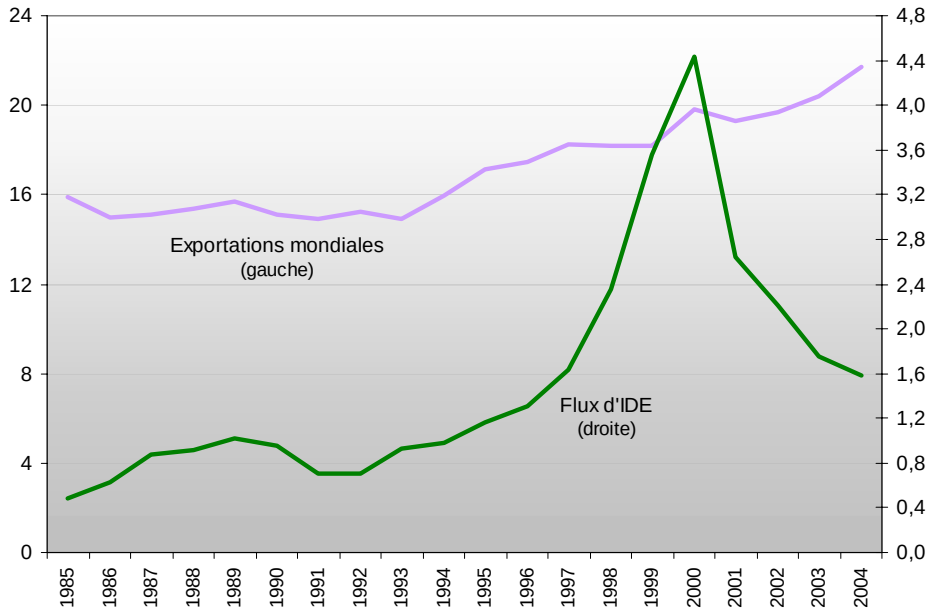
L'analyse de la distribution des exportations mondiales à un niveau fin souligne le rôle croissant des pays émergents dans différents secteurs. Leur intégration dans les réseaux mondiaux de production redessine la géographie de la production industrielle.

Réseaux mondiaux et nouvelle géographie de la production

Le graphique 5 souligne le rôle moteur des IDE dans l'accroissement de l'internationalisation depuis les années 1990. Le boom des investissements à l'étranger de la fin des années 1990 s'explique largement par la bulle Internet, qui a entraîné une vague de fusions-acquisitions internationales. En 2004, après la chute du début des années 2000, la part des IDE dans l'activité mondiale est revenue à son niveau d'avant la bulle et devrait croître à nouveau en 2005 et 2006. Par ailleurs l'ouverture commerciale a continué sa progression. Cette dynamique de la mondialisation au début du XXI^{e} siècle est largement due à la progression des pays en développement et émergents dans le commerce et l'investissement internationaux.

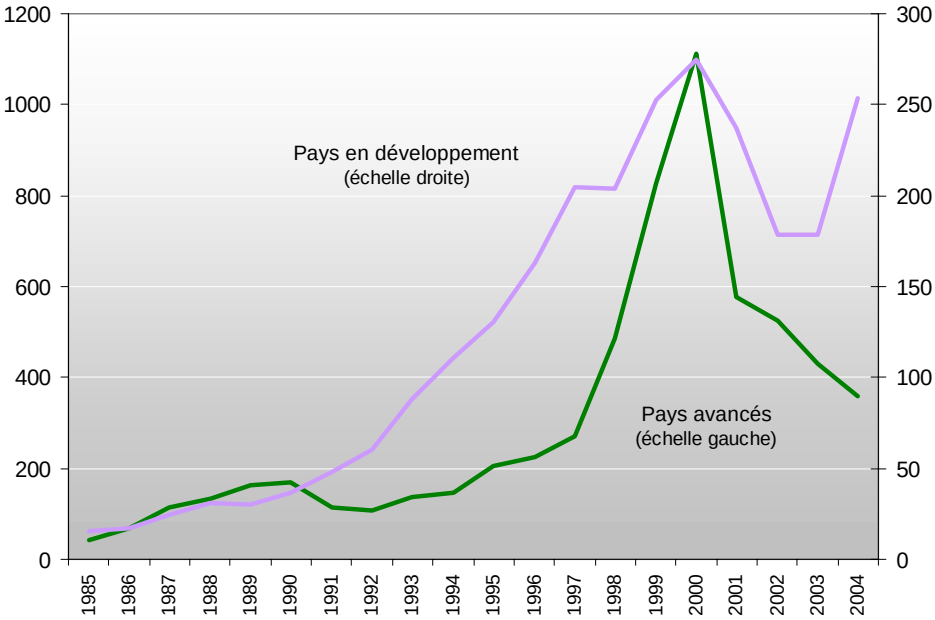
L'IDE vers les pays à bas salaires a beaucoup moins souffert de l'éclatement de la bulle Internet que l'investissement dans les pays avancés (graphique 6). Depuis 2003, la reprise de l'IDE est soutenue par les investissements dans les pays émergents – la Chine bien sûr, mais pas uniquement. Après un fléchissement au début des années 2000, les investissements étrangers ont ainsi repris en direction des nouveaux États membres de l'Union européenne (NEM). Cette dynamique s'explique par l'évolution des économies locales et de leur insertion dans les échanges.

Graphique 5. Internationalisation croissante, en % du PIB mondial



Sources : CNUCED et OMC.

Graphique 6. Évolution des IDE par niveau de développement, en milliards de dollars



Source : Calculs à partir des données de la CNUCED. Les catégories utilisées ne tiennent pas compte du reclassement récent (CNUCED 2005). Les pays en développement et émergents comprennent ici les nouveaux pays membres de l'UE (sauf Malte et Chypre) et les pays de la CEI.

La succession des crises financières dans les pays émergents durant les années 1990 a profondément bouleversé le système productif des pays concernés. Au sortir de ces crises, la reprise économique et les opportunités commerciales qui s'ouvraient à eux notamment grâce à un avantage de change (voir encadré 1) ont stimulé leur besoin d'investissement. Dans d'autres pays comme la Chine et les NEM, les investissements directs ont été attirés à la fois par les perspectives de croissance du marché intérieur[8] et par le potentiel en matière d'exportation.

[8] La part des pays émergents dans le PIB mondial en dollars courants a atteint 25 % en 2005, et plus de 50 % en dollars PPA (Artus 2006a).

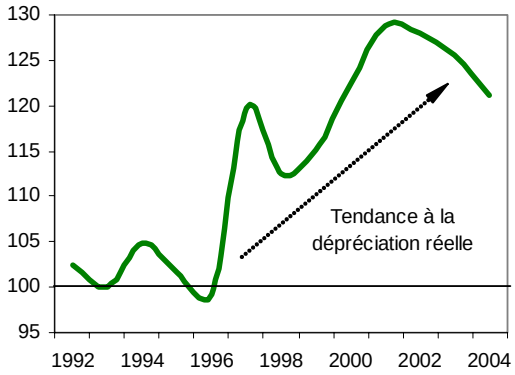
Encadré 1. Crises financières et dépréciation des monnaies des pays émergents

Les années 1990 ont été marquées par une succession de crises financières : mexicaine (1995), asiatique et russe (1997-1998), brésilienne (1999), turque (2001) et argentine (2001-2002). Ces crises ont entraîné une forte dépréciation des taux de change et bouleversé tant les flux de capitaux à destination de ces pays que la demande locale. Au prix d'ajustements importants (restructuration d'entreprises, assainissement des projets d'investissement, meilleure sélection des crédits bancaires), la plupart d'entre eux ont rétabli de meilleures conditions macrofinancières et disposent de capacités de production compétitives.

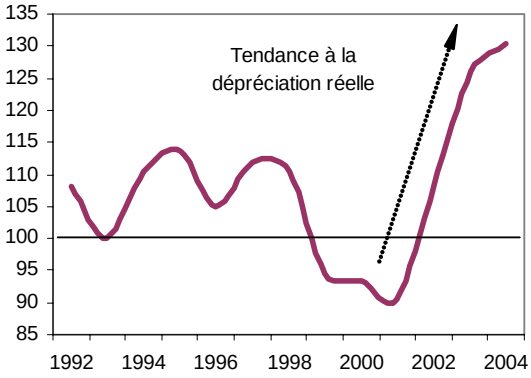
Les ajustements de change survenus dès le milieu des années 1990 ont entraîné une dépréciation réelle des monnaies des pays émergents. Le graphique E1 montre une dépréciation de l'indice du taux de change réel des monnaies émergentes, nette vis-à-vis du dollar à la suite des crises asiatique et russe, et très forte vis-à-vis de l'euro après 2001.

Graphique E1. Dépréciation réelle des monnaies émergentes, base 100 en 1993

a. Vis-à-vis du dollar



b. Vis-à-vis de l'euro



Note : Le taux de change composite des monnaies est construit à partir de la somme pondérée par le poids de chaque pays dans les exportations mondiales, des taux de change réels (produit du taux de change nominal par le ratio de l'indice de prix de la zone de référence sur l'indice des prix nationaux) pour les pays suivants : Argentine, Brésil, Chine, Costa Rica, République tchèque, Hongrie, Indonésie, Corée du Sud, Malaisie, Mexique, Philippines, Pologne, Singapour, Slovaquie, Afrique du Sud, Thaïlande et Turquie.
Source : Calculs à partir d'International Financial Statistics (FMI).

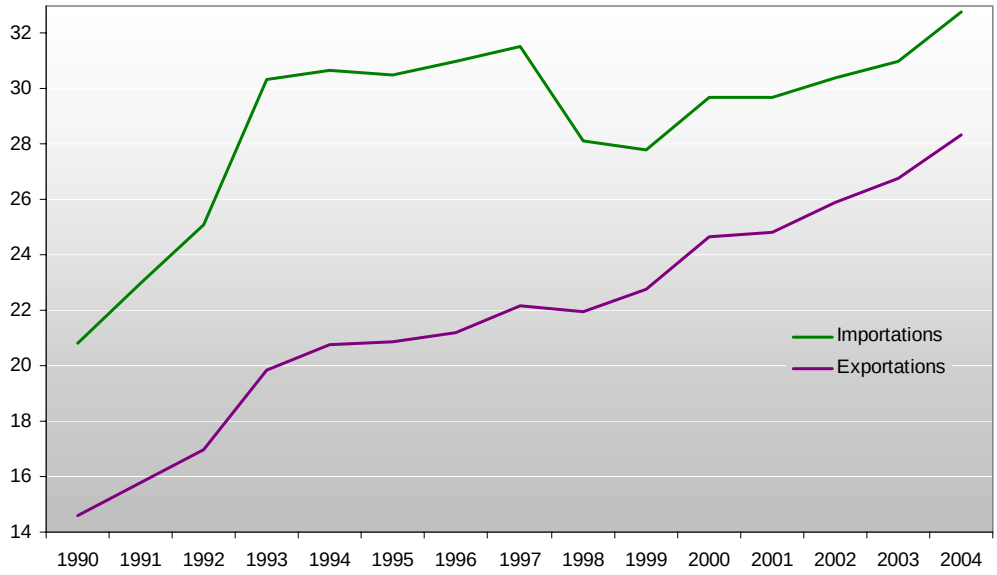
L'avantage de change des pays émergents a contribué à leurs succès commerciaux (OCDE 1998). Ils ont joué un rôle dans la progression des exportations, ainsi que dans l'attraction d'investissements étrangers. Ces derniers ont contribué aux progrès de productivité et à l'évolution de l'offre de certains pays, renforçant leurs positions sur les marchés internationaux (voir texte).

Au total, les crises des années 1990 n'ont que temporairement affecté la progression de la part des pays émergents dans les exportations mondiales de produits manufacturés (graphique 7). Cette tendance s'est poursuivie en 2005, notamment pour la Chine, dont les exportations ont crû près de trois fois plus vite que le commerce mondial (Artus 2006b). Au cours des dernières années, la progression des importations suit précisément celle des exportations, ce qui suggère que ces dernières sont au moins en partie liées à la localisation d'opérations d'assemblage par des multinationales. Différentes études ont montré que la part des IDE verticaux, attirés par les faibles coûts de production, s'accroît au niveau mondial[9]. Ces investissements et la fragmentation des chaînes de valeur se traduisent par un accroissement des échanges de composants et de produits finis au sein des réseaux mondiaux de production. Le développement de ces réseaux peut être mesuré par l'accroissement des échanges intra-industrie verticaux (Fontagné *et al*. 2005).

[9] Voir Barba Navaretti et Venables (2004) et Sachwald (2005a) à propos des revues des études statistiques récentes.

Les cas de la Chine d'une part et des nouveaux États membres de l'UE de l'autre illustrent bien cette tendance dans l'évolution de la localisation des nouvelles capacités de production à l'échelle mondiale.

Graphique 7. Part des pays émergents[1] dans le commerce mondial[2] de produits manufacturés, en %



1. 36 pays : Afrique du Sud, Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Corée du Sud, Costa Rica, République tchèque, Égypte, Équateur, Hong-Kong, Hongrie, Inde, Indonésie, Lituanie, Malaisie, Maroc, Mexique, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, Pologne, République dominicaine, Russie, Singapour, Slovaquie, Slovénie, Taiwan, Thaïlande, Tunisie, Turquie, Uruguay, Venezuela.
2. Le monde comprend les 36 pays ci-dessus et les pays développés.

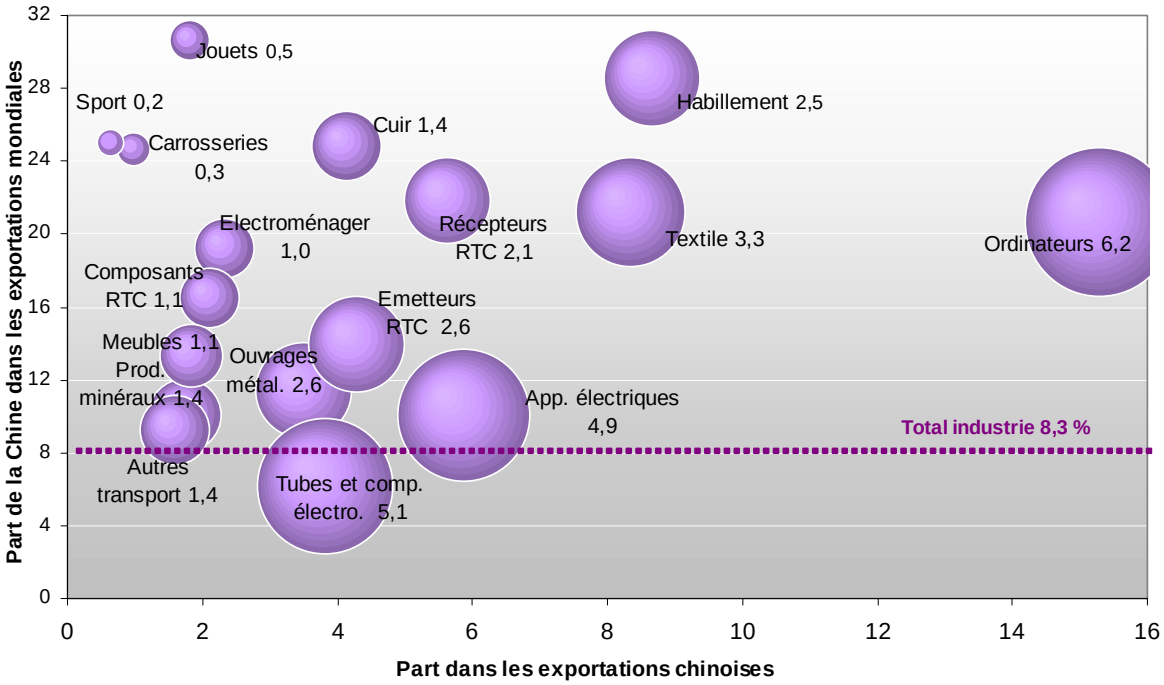
Source : COMTRADE.

Le graphique 8 montre que la Chine a conquis une part non négligeable des exportations mondiales, non seulement dans des secteurs intensifs en main-d'œuvre comme l'habillement et le jouet, mais aussi dans des secteurs plus intensifs en R&D comme l'électronique grand public ou les ordinateurs. Les secteurs de l'informatique et de la radio, télévision et communication représentent une part importante du commerce international et ont été des moteurs dans l'accroissement de la part de la Chine dans les exportations mondiales. La croissance et la structure du commerce chinois dans ces secteurs dépendent étroitement des opérations d'assemblage des multinationales implantées en Chine. Ainsi, dans les secteurs des TIC, les échanges de la Chine avec les pays de l'OCDE sont essentiellement des composants à l'importation et des équipements informatiques à l'exportation (OCDE 2005b). La part des exportations qui résultent d'opérations d'assemblage dans le total des exportations, qui n'est que de 30 % dans le textile-habillement, atteint 96 % pour les ordinateurs (Gaulier *et al*. 2005a). D'ailleurs, même pour des produits simples comme les jouets ou les chaussures de sport, la valeur ajoutée en Chine est souvent modeste : les entreprises étrangères contrôlent le design et les circuits de distribution, et certains composants importants sont importés de pays voisins[10].

[10] Par exemple, si une poupée Barbie coûte environ 20 dollars, la Chine ne perçoit que 35 cents (Dong Tao, économiste chez UBS cité dans *The New York Times*, 20 février 2006.

Les multinationales jouent donc un rôle central dans l'évolution de la spécialisation de la Chine en y localisant des opérations d'assemblage intensives en main-d'œuvre. Il devient ainsi plus difficile d'établir une relation directe entre la dotation factorielle de la Chine et ses avantages comparatifs, traditionnellement définis à partir des exportations de produits finis. Les avantages comparatifs de la Chine restent concentrés dans les activités intensives en main-d'œuvre, mais la fragmentation fine des chaînes de valeur par les multinationales la fait artificiellement apparaître comme spécialisée dans des produits de haute technologie. Elle est en fait devenue spécialisée dans les opérations d'assemblage de certains produits de haute technologie. Le graphique 8 indique par ailleurs que la part de marché mondiale de la Chine est plus élevée pour les produits relativement simples comme les ordinateurs et les téléphones portables (récepteurs RTC) que pour les biens d'équipement ou composants complexes des secteurs TIC (composants et émetteurs RTC).

Graphique 8. Secteurs de spécialisation industrielle de la Chine[1] en 2004, en %

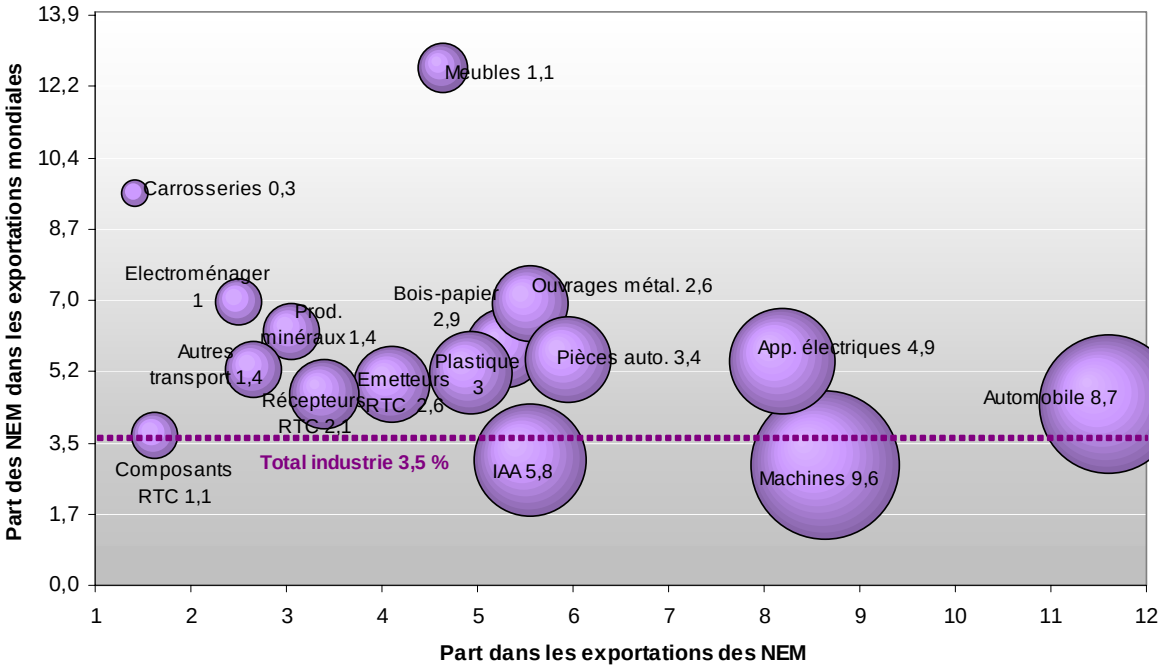


1. Les secteurs sélectionnés, notamment en fonction de la spécialisation de la Chine en 2004, représentent 75 % du total des exportations manufacturières. La taille des bulles est proportionnelle à la part de chaque secteur dans les exportations mondiales de biens manufacturés (% indiqués dans le graphique).

Source : Base SYSPROD-IFRI, voir l'annexe 1 y compris pour les libellés complets des secteurs.

Les NEM ont aussi connu une évolution rapide de leur spécialisation internationale grâce à l'implantation de multinationales, particulièrement dans l'automobile, l'électronique et les équipements de télécommunication (Kaminski et Smarzynska 2001, Sachwald 2005c). Les multinationales sont par exemple à l'origine de près de 100 % des exportations hongroises d'ordinateurs et la valeur ajoutée locale est faible (Radosevic et Sachwald 2005). Comme dans le cas de la Chine, l'entrée dans de grands secteurs du commerce mondial a eu un impact important sur la structure des exportations des NEM. Ainsi, les meubles, secteur de spécialisation traditionnelle, représentent une part des exportations des NEM désormais sensiblement plus faible que l'automobile ou les appareils électriques, secteurs de spécialisation récents (graphique 9). La spécialisation dans l'habillement a régressé depuis les années 1990 (Radosevic et Sachwald 2005) et ce secteur n'apparaît pas dans le graphique 9.

Graphique 9. Secteurs de spécialisation industrielle des NEM[1] en 2004, en %



1. Les secteurs sélectionnés, notamment en fonction de la spécialisation des NEM en 2004, représentent deux tiers du total des exportations manufacturières. La taille des bulles est proportionnelle à la part des secteurs dans les exportations mondiales de biens manufacturés (% indiqués dans le graphique).

Source : Base SYSPROD-IFRI, voir l'annexe 1 y compris pour les libellés complets des secteurs.

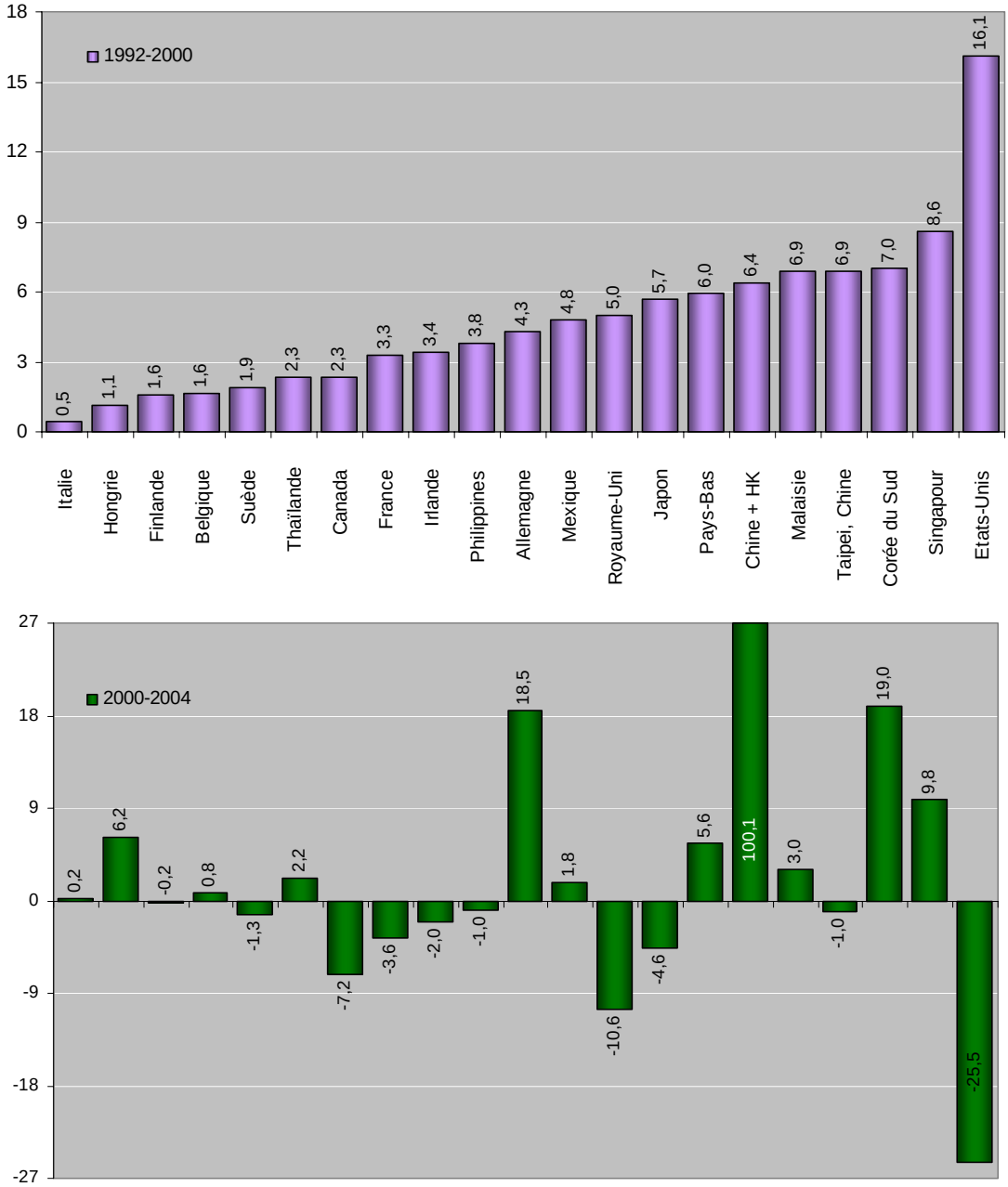
Redistribution des parts de marché dans les TIC

L'évolution de la localisation des capacités de production a substantiellement modifié la distribution des exportations dans les TIC. Les exportateurs les plus dynamiques ont ainsi beaucoup changé entre les décennies 1990 et 2000. Les États-Unis étaient le premier contributeur à la croissance des exportations au cours de la décennie 1990, alors que, depuis 2000, la Chine est de très loin le premier contributeur à la croissance des exportations mondiales (graphique 9). Entre 1996 et 2004, les exportations chinoises de TIC ont progressé en moyenne de 38 % par an[11]. Depuis 2000, la Corée du Sud et l'Allemagne ont aussi accru leur contribution à la croissance des exportations, alors que la contribution des États-Unis et du Japon a été négative.

Le graphique 10 indique aussi que la Hongrie a sensiblement augmenté sa contribution à la croissance des exportations mondiales de TIC, alors que l'Irlande a vu la sienne devenir négative. Cette tendance correspond à une certaine relocalisation des opérations d'assemblage dans l'électronique et l'informatique de l'Irlande vers la Hongrie (Barry et Curran 2004).

[11] En valeur (OCDE 2005b).

Graphique 10. Contributions à la croissance des exportations mondiales de TIC, 1992-2004



Note : Les TIC comprennent les équipements de bureau et ordinateurs, les équipements de télécommunication et les composants électroniques et circuits intégrés. Les pays considérés représentent, en moyenne, 99,7 % des exportations mondiales de TIC entre 1992 et 2004.

Source : Calculs à partir des données OMC.

Cette dynamique se traduit par des changements significatifs dans les parts de marché : le Japon laisse la place de premier exportateur aux États-Unis au cours de la décennie 1990, puis la Chine conquiert la première place au début de la décennie 2000 (tableau 1). En une décennie, la part de marché du Japon a été divisée par plus de 2 et celle de la Chine, multipliée par 5. La Corée du Sud, la Thaïlande et Singapour ont, eux, maintenu leur part de marché mondiale. L'Allemagne reste le premier exportateur européen de TIC et regagne des parts de marché depuis 2000.

Tableau 1. Évolution des parts des marchés d'exportation des produits issus des TIC, en %

Pays	Part dans les exportations mondiales de TIC			Variation de la part dans les exportations mondiales	
	1992	2000	2004	1992-2000	2000-2004
Chine et Hong-Kong	3,0	4,9	15,5	1,9	10,6
États-Unis	17,1	16,0	10,9	-1,2	-5,1
Japon	22,5	11,3	9,2	-11,3	-2,1
Singapour	7,3	7,7	7,7	0,3	0,0
Corée du Sud	5,0	6,1	7,4	1,1	1,3
Allemagne	6,2	5,0	6,3	-1,2	1,4
Taipei, Chine	5,1	6,0	5,1	0,9	-1,0
Malaisie	3,8	5,4	5,0	1,6	-0,4
Pays-Bas	3,2	4,8	4,8	1,7	0,0
Royaume-Uni	5,8	5,2	3,3	-0,6	-1,9
Mexique	1,6	3,5	3,3	1,9	-0,3
France	3,9	3,4	2,5	-0,5	-0,9
Philippines	0,8	2,6	2,1	1,8	-0,5
Irlande	1,5	2,6	2,0	1,2	-0,6
Thaïlande	1,6	1,9	1,9	0,3	0,0
Hongrie	0,1	0,7	1,3	0,7	0,6
Suède	1,2	1,6	1,2	0,4	-0,4
Belgique-Lux.	1,0	1,4	1,6	0,4	0,2
Canada	2,1	2,1	1,0	0,0	-1,1
Italie	2,2	1,1	1,0	-1,1	-0,1
Finlande	0,4	1,1	0,9	0,7	-0,2
Autriche	0,8	0,6	0,7	-0,2	0,1

Note : Les TIC comprennent les équipements de bureau et ordinateurs, les équipements de télécommunication et les composants électroniques et circuits intégrés. Les pays du tableau représentent plus de 95 % des exportations mondiales de TIC aux différentes dates.

Source : Calculs à partir des données OMC.

La part de marché de l'Irlande et du Mexique, qui avaient bénéficié de l'implantation d'unités de production américaines dans les années 1990, fléchit légèrement. La Hongrie est dans une position inverse grâce à l'implantation de multinationales depuis les années 1990 ; sa part dans les exportations mondiales, presque nulle en 1992, atteint 1,3 %, soit une multiplication par 13. En 2004, sa part de marché est devenue supérieure à celle de la Finlande.

Ces différentes évolutions traduisent une certaine maturation des TIC et un déplacement du centre de gravité de la production vers des zones à bas salaires. Pour les produits les plus intensifs en main-d'œuvre, la Chine bénéficie de l'implantation d'activités qui étaient précédemment localisées dans des pays émergents, comme le Mexique (Lall et Weiss 2004, Lora 2005) ou la Hongrie (Radosevic et Sachwald 2005). Elle bénéficie aussi de la réorganisation des chaînes de valeur à l'échelle régionale, avec des délocalisations d'opérations par des entreprises implantées en Corée ou à Taiwan (Adams *et al.* 2004, Gaulier *et al.* 2005a).

L'analyse mériterait d'être détaillée par secteur. Le graphique 1 a par exemple montré que la dynamique des exportations mondiales varie au sein des TIC. Au sein du secteur RTC, les composants connaissent une progression dynamique depuis les années 1990, alors que la croissance des exportations d'émetteurs a fléchi depuis 2000. Les récepteurs, tels les téléphones portables ou les récepteurs de télévisions, ont connu une évolution inverse. Le dynamisme des exportations de composants et de récepteurs RTC depuis 2000 peut s'expliquer par la conjonction d'une demande forte pour les terminaux et d'une division verticale du travail, qui génère des échanges de composants et contribue à réduire le coût des terminaux. Le graphique 8 indique que la part de marché de la Chine dans les

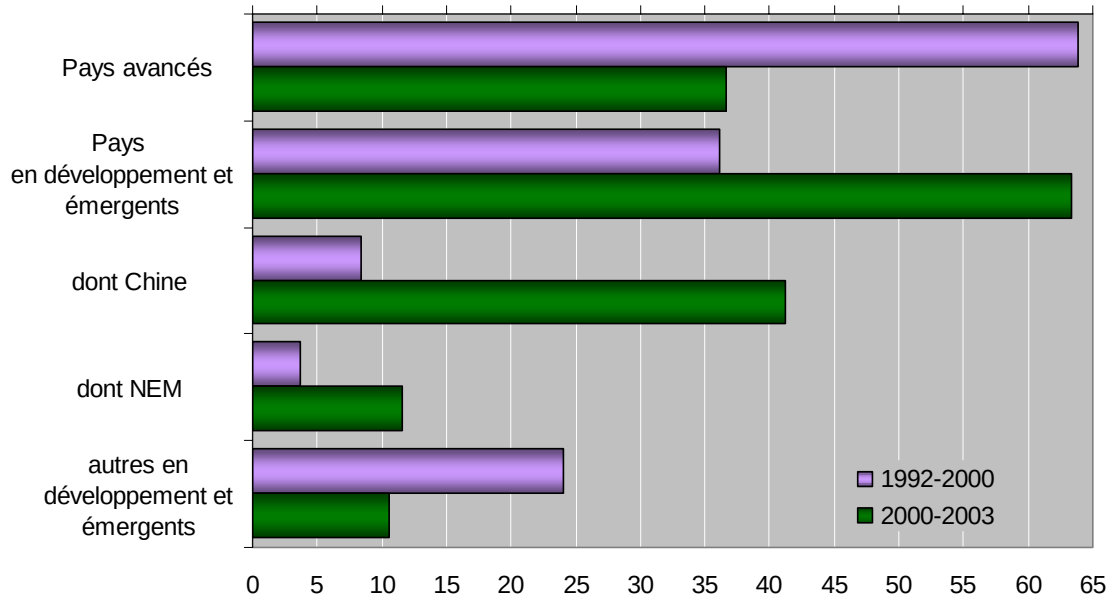
terminaux RTC est particulièrement élevée à près de 22 % des exportations mondiales. La Chine enregistre un surplus commercial important dans cette activité, même s'il est inférieur au surplus généré par les échanges d'ordinateurs. Elle enregistre en revanche des déficits dans les différents composants des produits TIC, tels les circuits intégrés, les semi-conducteurs et les tubes pour télévision (OCDE 2005b). Cette analyse du secteur des TIC permet de souligner à nouveau que, si les exportations de la Chine « montent en gamme » (Artus 2006b), elle n'est pas encore capable de tout produire et se concentre sur les opérations d'assemblage des produits de haute technologie.

Les pays émergents stimulent le marché des biens d'équipement

Que ce soit dans les TIC ou dans l'ensemble des biens manufacturés, la part de marché croissante des pays émergents se traduit par une augmentation de leurs besoins en investissement, notamment en biens d'équipement. De façon générale, la forte croissance des pays émergents se traduit par une augmentation de leur part dans l'investissement mondial. Les pays émergents sont ainsi à l'origine d'un accroissement de la demande de biens d'équipement, dont le marché est redevenu dynamique (graphique 1b).

Le graphique 11 illustre cette tendance en montrant que les importateurs les plus dynamiques de biens d'équipement ne sont plus les pays avancés mais les pays en développement. Leur contribution à la croissance des importations de biens d'équipement est passée d'un tiers à deux tiers entre la décennie 1990 et les années 2000. La contribution des NEM a été multipliée par plus de 3 et celle de la Chine par près de 5 entre les deux périodes.

Graphique 11. Contribution géographique à la croissance des importations mondiales des machines et équipement de transport, en %



Source : Calculs à partir des données OMC.

L'intégration des pays émergents dans l'économie mondiale entraîne ainsi une double évolution des échanges internationaux. Leur part croissante dans les exportations de produits manufacturés traduit un déplacement de la production des biens intensifs en main-d'œuvre et des phases d'assemblage de certains biens intensifs en R&D vers ces pays. Simultanément, les pays avancés se concentrent sur les produits plus intensifs en capital et en recherche, y compris pour y attacher des services, qui peuvent représenter une partie substantielle de la valeur ajoutée[12]. Certains pays avancés ont ainsi réussi à accroître leurs parts de marché dans les biens d'équipement. Depuis 2000, la structure du commerce mondial en valeur évolue d'autant plus en faveur des biens d'équipement que le prix de certains produits électroniques baisse à travers le double mouvement de maturation et d'internationalisation de leur production.

[12] Les économies avancées sont des économies de services, mais l'analyse se concentre ici sur les échanges de biens manufacturés.

Performances à l'exportation et structure industrielle

L'analyse de l'évolution des exportations à un niveau fin souligne la diversité des profils de spécialisation des grands pays exportateurs. Certains pays ont obtenu de fortes progressions de part de marché sur des secteurs dynamiques et semblent favorisés par l'évolution sectorielle du commerce mondial. Les bonnes performances d'autres pays reposent cependant sur la progression dans des secteurs peu dynamiques. Cette troisième partie étudie systématiquement les gains et les pertes de marché d'une quinzaine de pays pour apprécier la mesure dans laquelle les uns et les autres tirent parti de l'évolution des marchés mondiaux. Cette analyse permet de conclure que la structure sectorielle des exportations n'est qu'une explication partielle des performances et que l'évolution de la compétitivité sur les différents marchés joue un rôle prépondérant.

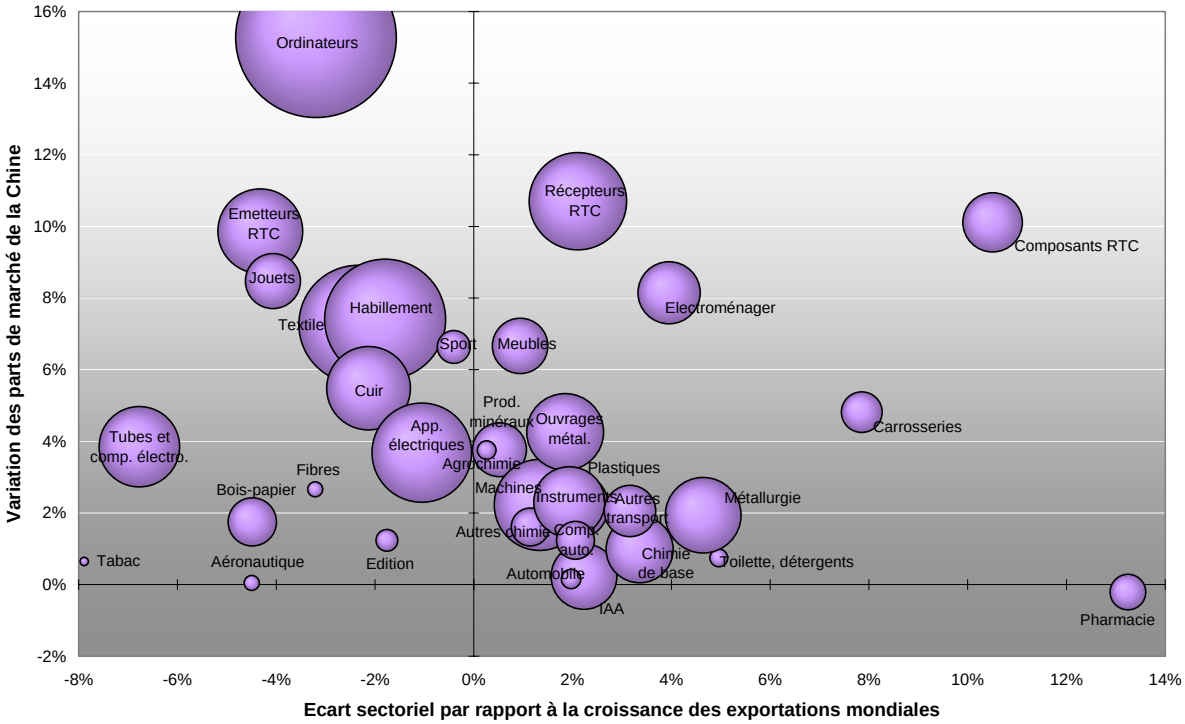
Différents profils sectoriels

Les deux gagnants sur les marchés à l'exportation depuis 2000, l'Allemagne et la Chine, obtiennent leurs résultats avec des profils sectoriels très différents.

La Chine gagne des parts de marchés dans la quasi-totalité des secteurs, mais réalise néanmoins ses meilleures performances dans des secteurs peu dynamiques du commerce international (graphique 12). De 2000 à 2004, sa part de marché a progressé de 15 % dans les ordinateurs, dont le commerce a crû moins vite que la moyenne des exportations industrielles[13]. La Chine a aussi gagné des parts de marché dans les secteurs du textile-habillement – tendance qui s'amplifie avec la fin des quotas intervenue en 2005. Les importations de vêtements par l'UE en provenance de Chine ont par exemple bondi de 50 % en valeur en 2005[14]. La Chine obtient néanmoins de très bonnes performances dans certains secteurs dynamiques comme les composants et les récepteurs de radio, télévision et communication. Comme nous l'avons vu, dans ce type de secteurs, les performances de la Chine s'expliquent par son intégration dans les réseaux mondiaux de production. La Chine obtient aussi de bonnes performances dans des secteurs dynamiques qui correspondent à un accroissement de la compétitivité de ses entreprises, comme l'électroménager ou les autres équipements de transport[15]. Dans ce dernier secteur, elle est spécialisée dans les motos et les vélos, dont les exportations ont augmenté de 100 % entre 2000 et 2004. La Chine reste en revanche peu présente et peu performante dans certains secteurs dynamiques, comme l'automobile ou la pharmacie.

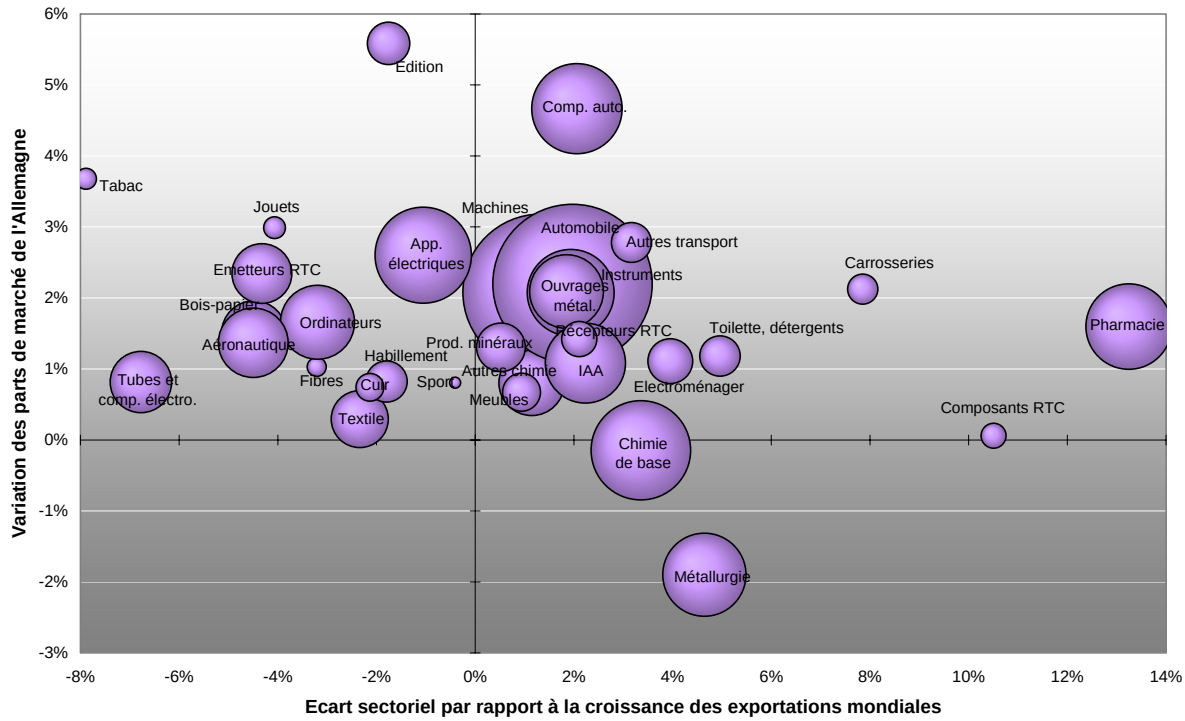
[13] Comme nous l'avons déjà souligné, les données sont en valeur et la baisse des prix joue un rôle.
[14] *Les Échos*, 20-21 janvier 2006.
[15] Fabrication de motos, vélos et matériel ferroviaire roulant ; construction et réparation de navires.

Graphique 12. Dynamique des exportations de la Chine, 2000-2004



Note : La taille des bulles est proportionnelle à la part du secteur dans les exportations chinoises.
Source : Base SYSPROD-IFRI.

Graphique 13. Dynamique des exportations de l'Allemagne, 2000-2004

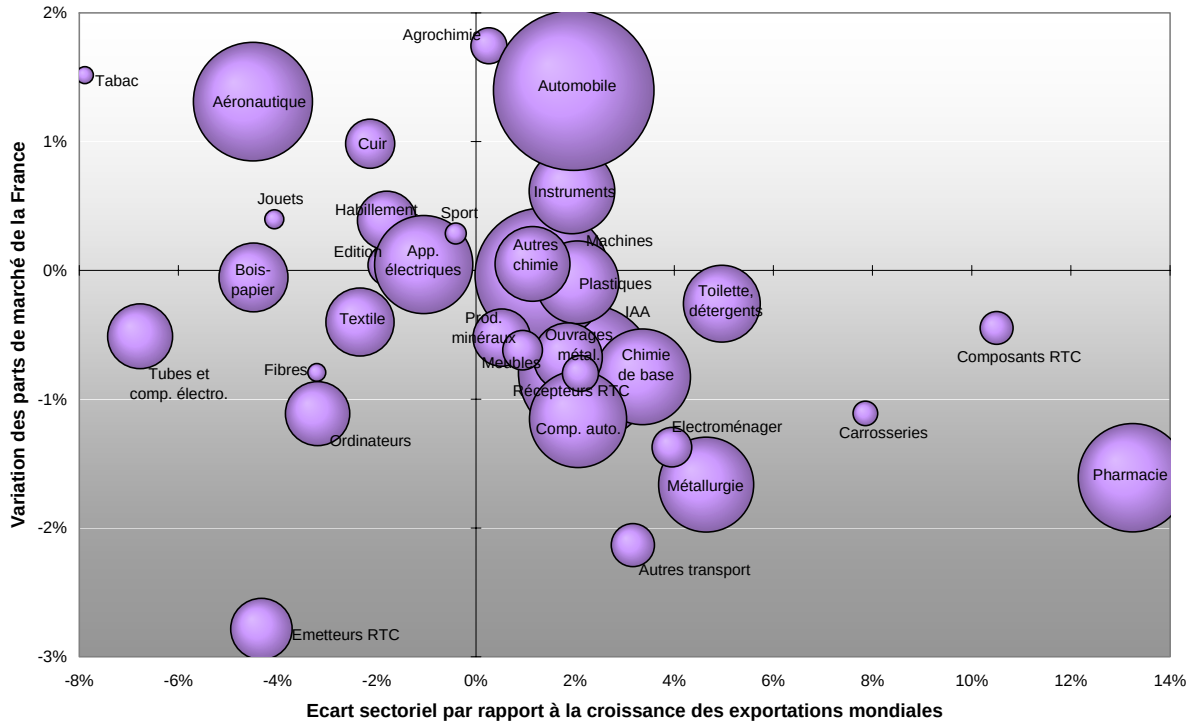


Note : La taille des bulles est proportionnelle à la part du secteur dans les exportations allemandes.
Source : Base SYSPROD-Ifri.

L'Allemagne gagne aussi des parts de marché dans la quasi-totalité des secteurs (graphique 13). Si ses gains sont moins spectaculaires, ils sont plus concentrés sur des secteurs dynamiques. L'Allemagne réalise surtout de bonnes performances dans ses grands secteurs de spécialisation dont la croissance est dynamique : l'automobile, les machines, les instruments ou encore la pharmacie. Les performances du secteur « autres équipements de transport » sont dues aux exportations de matériel ferroviaire roulant, qui ont augmenté de 239 % entre 2000 et 2004. Au cours de la même période, la part de marché mondiale de l'Allemagne est passée de 13 à 27 %.

La répartition des points forts et des points faibles de la France est comparable à celle de l'Allemagne, mais les performances françaises sont inférieures dans la plupart des secteurs (graphique 14). Les seuls grands secteurs où la France a gagné des parts de marché entre 2000 et 2004 sont l'automobile et l'aéronautique, qui tirent ses exportations[16], d'où l'impact important du fléchissement des exportations automobiles en 2005[17]. La France a en revanche perdu des parts de marché dans un certain nombre de secteurs dynamiques et importants pour son commerce extérieur comme la pharmacie, les produits radio, télévision et communication ou encore les machines. Contrairement à l'Allemagne, ses performances sont décevantes dans le secteur « autres équipements de transport ». Sa part de marché mondiale est faible et décroissante dans la construction de navires et la fabrication de matériel ferroviaire roulant. Les performances de la France sont aussi inférieures à celles de l'Allemagne dans tous les secteurs de l'audiovisuel et des communications (émetteurs, récepteurs et composants RTC).

Graphique 14. Dynamique des exportations de la France, 2000-2004



Note : La taille des bulles est proportionnelle à la part du secteur dans les exportations françaises.

Source : Base SYSPROD-Ifri.

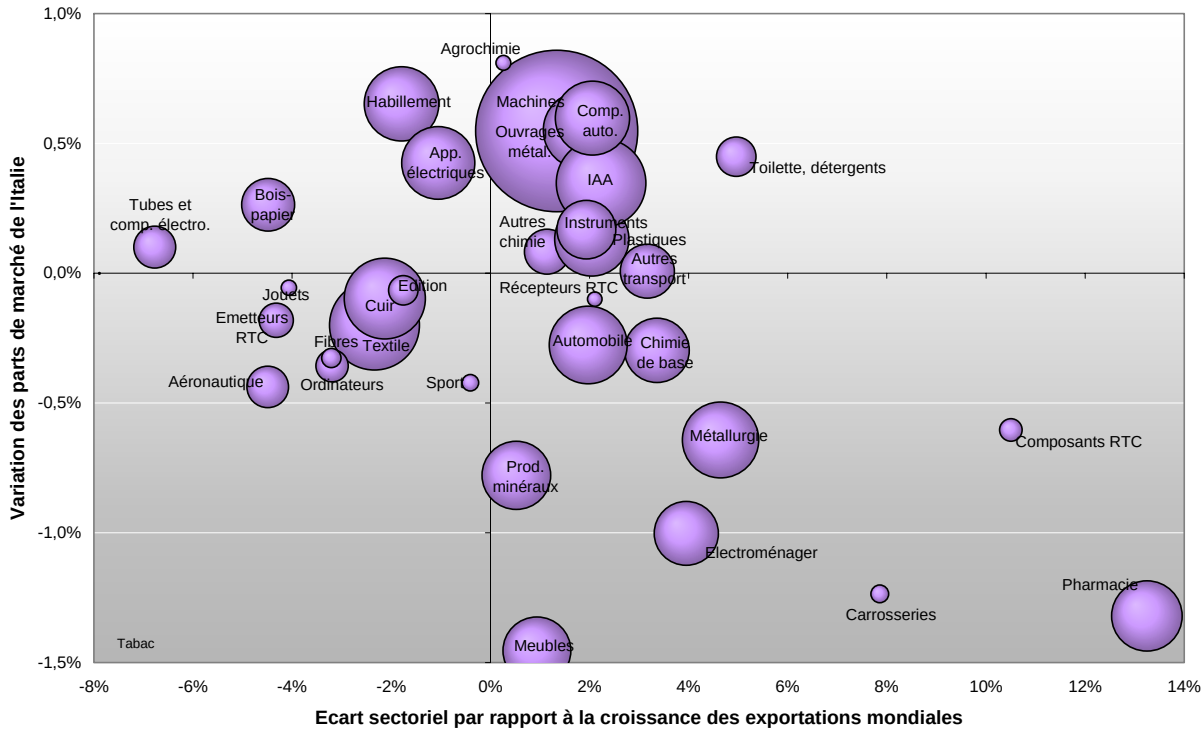
[16] La « filière aéronautique représente 68 % des exportations de produits high-tech et haut de gamme français » (Rapport du Conseil d'analyse économique à paraître, cité dans *Les Échos*,13 février 2006).

[17] Le déficit commercial de la France a atteint 26,5 milliards d'euros en 2005 (*Les Échos*, 13 février 2006).

L'industrie agroalimentaire, secteur de spécialisation traditionnel pour la France, représente plus de 9 % de ses exportations manufacturières[18]. C'est un secteur dynamique du commerce mondial depuis 2000 (graphique 1), mais la France perd des parts de marché (graphique 14). Dans le cas emblématique du vin, largement commenté, les producteurs français ont été insuffisamment réactifs face à l'émergence de nouveaux concurrents qui ont influencé l'évolution des goûts des consommateurs[19].

L'Italie présente une structure sectorielle qui se distingue à la fois de celle de l'Allemagne et de celle de la France (graphique 15). Sa spécialisation reste marquée par des secteurs traditionnels tels que l'habillement ou le cuir. Les secteurs de haute technologie ont en revanche un poids faible dans leurs exportations. Les machines représentent une part des exportations encore plus forte qu'en Allemagne (graphique 13). L'Italie a gagné des parts de marché dans ce secteur, comme l'Allemagne et contrairement à la France. De même, elle gagne des parts de marché dans la métallurgie et l'agroalimentaire. L'Italie maintient ainsi un profil atypique pour un pays à hauts salaires. Elle enregistre une érosion de ses parts de marché dans certains secteurs intensifs en main-d'œuvre, mais obtient des gains (modestes) dans des secteurs emblématiques des *clusters* italiens[20].

Graphique 15. Dynamique des exportations de l'Italie, 2000-2004



Note : La taille des bulles est proportionnelle à la part du secteur dans les exportations italiennes.

Source : Base SYSPROD-Ifri.

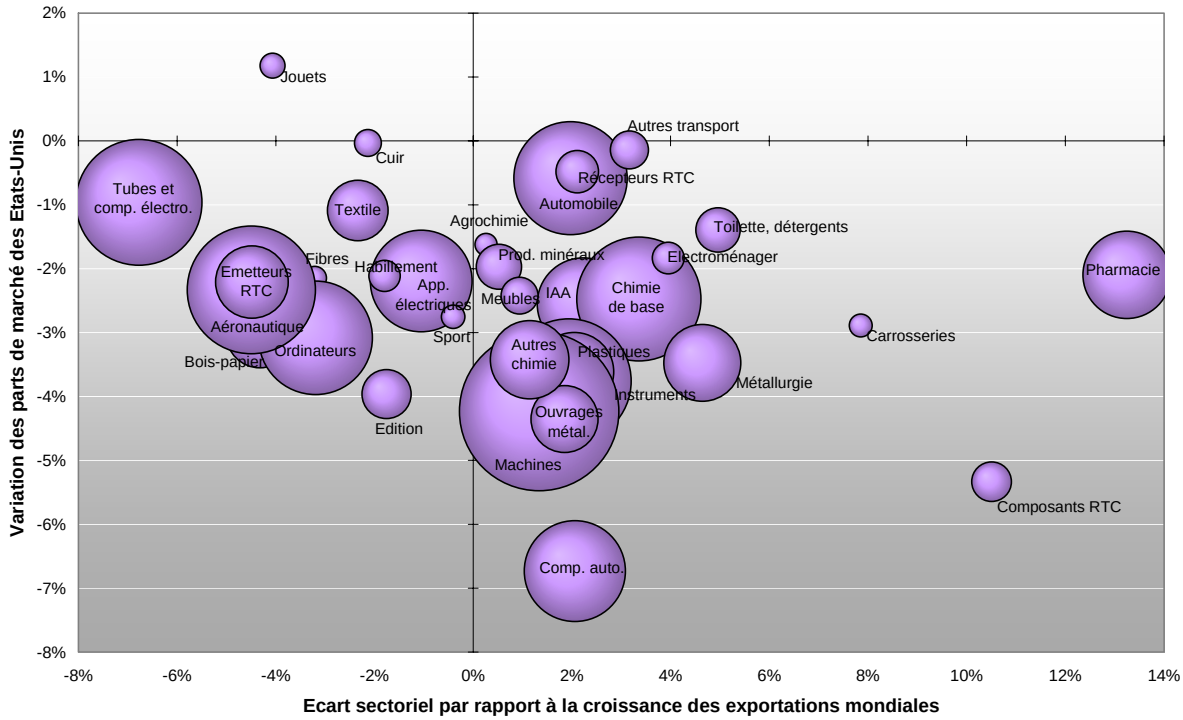
[18] Sur le graphique 13, la bulle des IAA est largement masquée par celles d'autres secteurs, notamment les machines et la chimie de base.

[19] La part de marché mondiale des vins français, qui atteignait 70 % au début des années 1990, est tombée à 40 % en 2005 (*Les Échos*, 13 février 2006). Au cours de cette période, la consommation mondiale a augmenté.

[20] Diagnostic nuancé qui rejoint l'analyse des avantages comparatifs de l'Italie menée par De Benedictis (2005).

Les graphiques 16 et 17 montrent que les performances américaines et japonaises ont été très médiocres au cours des dernières années. Les deux pays ont perdu des parts de marché dans la plupart des secteurs. Leurs pertes sont importantes notamment sur les secteurs dynamiques dans lesquels l'Allemagne obtient de bonnes performances, comme les machines ou les instruments. Il est intéressant de noter que les États-Unis perdent des parts de marché dans la pharmacie, domaine où ils attirent cependant des investissements étrangers et où ils sont en pointe dans la recherche. Ce résultat s'explique en partie par la production de matières actives par les groupes américains en Irlande (voir plus bas). La pharmacie est un domaine où le Japon n'a en revanche jamais conquis de positions fortes et qui reste pour lui un secteur d'exportation modeste (graphique 17).

Graphique 16. Dynamique des exportations des États-Unis, 2000-2004



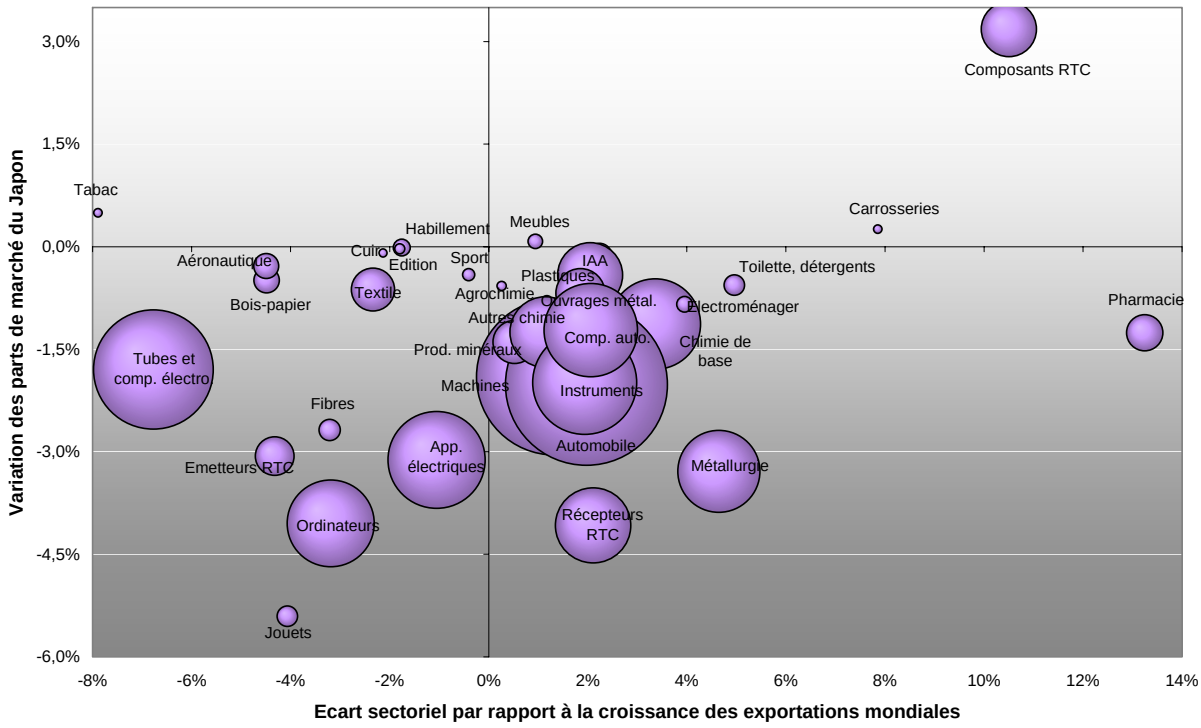
Note : La taille des bulles est proportionnelle à la part du secteur dans les exportations américaines.

Source : Base SYSPROD-IFRI.

Les États-Unis comme le Japon perdent des parts de marché dans les secteurs des TIC, à l'exception des composants pour la radio, la télévision et les communications dans le cas du Japon. Cette évolution s'explique notamment par les exportations pour assemblage vers la Chine et l'Asie. Les pertes de parts de marché à l'exportation dans l'automobile sont aussi partiellement le résultat de l'évolution de l'organisation des groupes japonais, qui réalisent désormais une partie substantielle de leurs ventes aux États-Unis et en Europe à partir d'usines locales[21]. Les composants automobiles affichent une performance relativement moins mauvaise que les exportations de véhicules automobiles (graphique 16).

[21] De façon plus générale, l'effet initialement positif des investissements à l'étranger des groupes japonais sur les exportations semble s'être fortement réduit au cours des années 1990 (Durand *et al*. 1998).

Graphique 17. Dynamique des exportations du Japon, 2000-2004



La taille des bulles est proportionnelle à la part du secteur dans les exportations japonaises.

Source : Base SYSPROD-IFRI.

Le contraste entre l'Allemagne et le Japon, qui enregistrent tous deux des surplus commerciaux importants, est frappant. En effet, le Japon, qui a commencé à souffrir de la concurrence des pays émergents d'Asie à partir de la fin des années 1980 (Durand *et al*. 1998, Adams *et al*. 2004), continue à perdre des parts de marché. Au cours des dernières années, ses exportations ont été très dynamiques vers la Chine[22], mais c'est aussi le cas d'autres pays et ses performances d'ensemble restent médiocres.

Différentes capacités à tirer parti du dynamisme des marchés mondiaux

Au-delà des grands pays exportateurs, l'analyse sectorielle des performances à l'exportation montre que les pays ont eu des capacités très diverses à tirer parti du dynamisme des marchés mondiaux. Les performances de nombreux pays se sont renversées entre les décennies 1990 et 2000, mais le tableau 2 souligne aussi que certains pays ont été gagnants ou perdants au cours des deux périodes.

[22] Devenu son premier partenaire à l'exportation, devant les États-Unis.

La Chine et les NEM ont gagné des parts de marché dans la quasi-totalité de leurs secteurs exportations, depuis 1990. Depuis 2000, les NEM sont cependant mieux positionnés sur des secteurs dynamiques. L'Irlande, qui gagnait des parts de marché dans des secteurs représentant 85 % de ses exportations dans les années 1990, en perd au contraire dans la majorité des cas depuis 2000. Il en est de même pour la Finlande, autre pays qui avait su tirer parti de l'émergence de la nouvelle économie dans les années 1990. Pour ces deux pays, le renversement est néanmoins moins spectaculaire que pour le Mexique, dont la situation était comparable à celle de la Chine dans les années 1990, mais qui perd des parts de marché dans près de 95 % de ses secteurs d'exportation depuis 2000.

Tableau 2. Évolution des parts de marché selon la dynamique sectorielle, en % des exportations manufacturières

	1992-2000				2000-2004			
	Gains dans des secteurs		Pertes dans des secteurs		Gains dans des secteurs		Pertes dans des secteurs	
	dynamiques	peu dynamiques	dynamiques	peu dynamiques	dynamiques	peu dynamiques	dynamiques	peu dynamiques
Chine	35,4	**64,6**	0,0	0,1	43,6	**55,6**	0,8	0,0
NEM	32,6	**65,9**	1,5	0,0	**67,8**	30,7	1,6	0,0
Allemagne	1,4	30,7	32,8	35,1	**65,0**	24,8	10,2	0,0
Finlande	37,2	**53,2**	4,2	5,5	42,6	2,6	11,3	43,4
Malaisie	40,0	10,4	28,9	20,7	26,6	29,2	15,2	29,1
Suède	22,3	10,8	21,4	45,4	46,4	17,2	22,5	13,9
Brésil	3,8	24,2	14,9	**57,1**	**52,7**	17,1	22,9	7,3
Italie	4,5	18,7	22,4	**54,4**	45,2	11,3	28,4	15,1
Irlande	**71,5**	15,8	1,8	10,9	42,4	0,8	28,4	28,3
Corée	46,1	22,6	8,0	23,4	23,5	25,3	39,0	12,2
France	10,4	27,6	25,3	36,7	21,3	16,6	**51,4**	10,7
Mexique	39,8	**56,4**	3,8	0,0	6,4	0,3	**55,6**	37,7
Suisse	0,4	10,4	49,8	39,5	28,2	4,6	**57,0**	10,2
R-U	5,5	**24,9**	40,0	29,6	12,9	2,5	**58,2**	26,3
États-Unis	12,5	**25,6**	32,4	29,6	3,2	0,3	**61,1**	35,4
Japon	1,1	5,6	42,0	**51,2**	2,1	0,2	**73,7**	24,0

Lecture du tableau : Les sommes en ligne par période sont égales à 100 % des exportations du pays. Les pays sont classés par ordre décroissant pour les gains de part de marché totaux en 2000-2004 (colonne 4). Les chiffres en gras soulignent une cellule supérieure à 50 % – vert pour les gains et rouge pour les pertes.
Code couleur des noms de pays : **vert gras**, gains au cours des deux périodes ; vert, pertes en 1992-2000 puis gains ; rouge, gains en 1992-2000 puis pertes ; **rouge gras**, pertes au cours des deux périodes.

Source : Base SYSPROD-IFRI.

Le tableau 2 montre à l'inverse qu'un certain nombre de pays ont vu leurs performances à l'exportation se renverser positivement depuis 2000. Nous avons déjà évoqué le cas de l'Allemagne en détail, mais le tableau montre que la Suède et l'Italie ont aussi sensiblement amélioré leurs performances. C'est également le cas du Brésil qui, depuis 2000, a la majorité de la valeur de ses exportations dans des secteurs dynamiques où il gagne des parts de marché. Un certain nombre de pays avancés sont dans la configuration la plus défavorable, perdant des parts de marché dans la majorité de leurs secteurs d'exportation de façon continue depuis les années 1990. Pour la France, la Suisse, les États-Unis et le Japon, les pertes de marché dans les secteurs dynamiques du commerce international se sont même aggravées depuis 2000.

Les performances à l'exportation d'un pays dépendent schématiquement de trois groupes de facteurs : la composition sectorielle des exportations, leur distribution géographique et leur compétitivité. Les deux premiers facteurs expliquent une bonne partie

du renversement des performances du Mexique depuis 2000. Le pays a subi les effets cumulés de la récession du début de période aux États-Unis et la concurrence de la Chine pour l'implantation d'opérations d'assemblage. La Corée a en revanche pu compenser le faible dynamisme de certains de ses marchés par un très fort accroissement de ses exportations vers la Chine. Cette tendance tend à s'amplifier : en 2005, les exportations coréennes vers son voisin ont augmenté de 23 % pour atteindre près de 77 milliards de dollars[23]. Le Japon voit aussi s'accroître ses exportations vers la Chine, même s'il perd globalement des parts de marché.

Tableau 3. Contribution de la structure sectorielle à l'écart de croissance des exportations par rapport au total mondial, moyenne annuelle en %

Pays	1992-2000			2000-2004		
	Effet de structure	Autres déterminants	Écart total	Effet de structure	Autres déterminants	Écart total
Chine	-1,03	10,20	9,17	-0,33	15,79	15,46
Brésil	-2,77	1,31	-1,46	1,09	4,54	5,63
Allemagne	-0,35	-4,34	-4,70	0,87	3,66	4,53
Suède	0,68	-4,37	-3,69	0,16	3,77	3,93
Suisse	-0,28	-3,95	-4,24	2,51	-1,53	0,98
Italie	-1,04	-2,09	-3,13	0,55	-0,51	0,04
Irlande	1,51	6,15	7,66	1,38	-1,87	-0,49
France	-0,62	-2,89	-3,51	0,69	-1,74	-1,04
Corée	1,18	1,40	2,58	0,22	-1,27	-1,06
Malaisie	2,62	3,22	5,84	-1,98	-0,80	-2,78
Mexique	0,37	12,29	12,66	0,01	-3,37	-3,35
Finlande	0,32	1,63	1,94	-1,66	-2,11	-3,77
Japon	1,49	-4,12	-2,63	0,40	-4,34	-3,94
R-U	0,39	-1,52	-1,13	0,08	-4,94	-4,86
États-Unis	0,14	-0,72	-0,58	-0,07	-5,35	-5,42

Note : Les pays sont classés par ordre décroissant de l'écart total par rapport à la croissance des exportations mondiales en 2000-2004.

Source : Base SYSPROD-IFRI.

Le tableau 3 permet d'évaluer l'impact de la composition sectorielle des exportations sur les performances des différents pays. La méthode consiste à décomposer la croissance des exportations d'un pays en un effet de structure sectorielle d'une part et un effet résiduel qui regroupe les autres déterminants d'autre part. L'analyse est menée à un niveau de désagrégation fin. L'annexe 2 explique la méthode utilisée pour distinguer l'effet de la structure sectorielle des autres déterminants de la croissance des exportations.

Dans les années 1990 comme depuis 2000, les structures sectorielles expliquent une part minoritaire mais dans certains cas non négligeables de la croissance relative des exportations. Le tableau 3 indique en revanche que les pays qui ont bénéficié d'un effet de structure positif au cours des années 1990, l'ont vu s'inverser ou se réduire fortement depuis 2000[24]. La Malaisie, qui enregistrait l'effet de structure le plus favorable dans les années 1990, dû notamment à l'importance de ses exportations dans les TIC[25], subi à l'inverse le plus fort effet négatif en 2000-2004. L'effet de structure favorable du Japon, de la Corée et

[23] Source Kita, citée par *Les Échos* (18 janvier 2006).
[24] L'annexe 2 donne une présentation graphique complémentaire, qui souligne ce contraste entre les deux périodes.
[25] Voir graphique 10 et tableau 1 ci-dessus.

de la Suède s'est fortement réduit. L'Irlande apparaît comme une exception puisque la structure sectorielle de ses exportations a un effet positif au cours des deux périodes. Cette exception pourrait être liée au fait que les activités de l'Irlande dans les TIC et les secteurs de haute technologie en général ont sensiblement évolué depuis les années 1990. Ainsi, les activités d'assemblage d'ordinateurs ont été partiellement délocalisées, au profit de centres de logistique ou de fabrication de composants (Barry et Curran 2004). L'Irlande a aussi attiré d'importants investissements dans la pharmacie, qui est devenue un secteur d'exportation important pour le pays[26].

C'est la Suisse qui bénéficie de l'effet de structure le plus fort sur la période 2000-2004, dû en particulier à la pharmacie, secteur le plus dynamique des exportations manufacturières mondiales[27]. À l'inverse de l'Irlande, la Suisse a cependant perdu des parts de marché dans ce secteur entre 2000 et 2004. Le pays doit donc la croissance de ses exportations, supérieure à la moyenne mondiale, à leur structure favorable. Comme l'Allemagne, la Suisse est traditionnellement positionnée sur des secteurs de moyenne et haute technologie et sur le haut de gamme (Foray et Lhuillery 2005). Elle ne tire cependant pas parti de ce positionnement pour accroître ses parts de marché dans les secteurs dynamiques. L'Allemagne voit aussi l'effet de la composition sectorielle de ses exportations devenir positif en 2000-2004. Mais, à l'inverse de la Suisse, cet effet de structure ne fait que renforcer les autres déterminants et notamment l'amélioration de la compétitivité allemande[28], d'où le contraste entre les deux périodes et le renversement des performances de l'Allemagne.

La France bénéficie également d'une composition sectorielle de ses exportations plus favorable dans la période récente, mais cet effet structurel est plus que compensé par les autres déterminants. La forte proportion des exportations vers la zone Euro joue un rôle négatif, mais la faible compétitivité et les pertes de marché expliquent une grande partie des médiocres performances françaises. Ce diagnostic, qui s'appuie sur les données du graphique 13 et des tableaux 2 et 3, converge avec celui d'autres études qui soulignent le rôle réel mais minoritaire de la structure sectorielle et géographique des exportations françaises[29]. De plus, il faut noter que la structure géographique, et surtout sa réorientation vers de nouveaux marchés, dépend de l'adaptation et de la compétitivité de l'offre française. L'effet positif de la structure sectorielle est plus faible pour l'Italie que pour la France, mais l'effet négatif des autres déterminants aussi et au total les exportations italiennes croissent plus vite que la moyenne mondiale (tableau 3).

Le Japon bénéficie aussi une composition sectorielle favorable, mais obtient néanmoins une croissance de ses exportations inférieure à celle des échanges mondiaux (tableau 3). Au cours des années récentes, il a pourtant réorienté ses exportations vers la Chine, notamment au détriment des États-Unis. Comme nous l'avons vu, les performances japonaises sur les marchés internationaux s'expliquent largement par des pertes de parts de marché dans de nombreux secteurs (graphique 17). L'effet de composition sectorielle est quasiment nul pour le Royaume-Uni et les États-Unis ; les mauvaises performances de ces deux pays résultent des pertes de parts de marché qu'ils enregistrent.

Au cours des quinze dernières années, l'effet de structure sectorielle a été constamment négatif pour la Chine. En effet, nous avons observé qu'une part importante des exportations chinoises sont concentrées dans les secteurs du textile-habillement ou des

[26] La pharmacie représente 22,4 % des exportations manufacturières irlandaises en 2000-2004, contre 17 % pour la fabrication d'ordinateurs (SYSPROD-IFRI). Pour des exemples de sites de production, voir Weinmann (2005).
[27] Voir le graphique 1b.
[28] Le graphique 13 a souligné les gains de parts de marché de l'Allemagne dans la grande majorité de ses secteurs d'exportation.
[29] Voir Bouhlol et Maillard (2005), Deruennes (2005), Gaulier *et al.* (2005b), Felettigh *et al.* 2006.

TIC dont les échanges ont été relativement peu dynamiques en 2000-2004 (graphique 11 et tableau 2). Les remarquables performances de la Chine s'expliquent par la très forte compétitivité de ses exportations. La croissance des exportations mexicaines était encore plus forte au cours des années 1990, mais la situation s'est spectaculairement inversée. Le Mexique a pratiquement perdu l'effet positif de la composition sectorielle de ses exportations et les autres déterminants ont désormais un impact négatif. Le poids du marché américain, qui a joué un rôle très positif dans les années 1990 après la création de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), est beaucoup moins favorable. Contrairement à l'Irlande, la structure des exportations du Mexique a peu évolué face à l'accroissement de la concurrence de pays où les coûts sont plus faibles, notamment de la Chine. Le Mexique souffre donc plus des délocalisations dans des secteurs comme le textile ou les TIC. Le graphique 9 a ainsi montré que la contribution du Mexique aux exportations mondiales de produits TIC s'est beaucoup réduite depuis les années 1990.

Cette analyse souligne qu'au sein des pays avancés comme au sein des pays émergents, la capacité à tirer parti de l'évolution récente des échanges mondiaux a été très variable. Parmi les pays européens, nous avons souligné les évolutions sensiblement différentes de l'Allemagne, de la Suisse, de l'Italie et de la France, pays qui bénéficient pourtant tous d'une structure sectorielle de leurs exportations favorable. Le cas de la Finlande pourrait aussi être opposé à celui de l'Irlande, qui a mieux réussi à adapter sa structure sectorielle après l'éclatement de la bulle de la nouvelle économie.

Conclusions

L'année 2000 a été marquée par l'éclatement de la bulle Internet, mais notre étude montre qu'elle correspond aussi, paradoxalement, au début d'une nouvelle phase de la mondialisation. L'éclatement de la bulle a remis en cause la notion d'une « nouvelle économie » au sens où les règles de fonctionnement des marchés, et donc les principes de régulation, auraient changé dans un monde dominé par les services et les échanges immatériels. Dans le même temps, la notion d'économie de la connaissance s'est affirmée et la diffusion internationale des TIC a stimulé le processus de mondialisation. Les restrictions à la circulation et les difficultés rencontrées par le secteur du transport aérien après le 11 septembre 2001 n'ont de ce point de vue pas eu de conséquences durables.

En conclusion, nous revenons sur les interactions entre mondialisation, diffusion de l'économie de la connaissance et renouveau des secteurs de la « vieille économie » pour évaluer le caractère durable des évolutions récentes. Cette appréciation d'ensemble permet d'aborder ensuite le positionnement de la France et les perspectives d'évolution de son système productif.

Depuis 2000, une nouvelle phase de la mondialisation

La nouvelle phase de la mondialisation approfondit la tendance précédente à l'intégration des marchés mondiaux, mais avec des points d'application sectoriels et géographiques qui n'avaient pas été anticipés. Le contraste entre la fin du XX^{e} siècle et le début du XXI^{e} est de ce point de vue assez net.

Le développement des TIC s'est poursuivi, avec notamment des baisses de prix spectaculaires de certains produits, mais aussi des services de télécommunication, qui ont favorisé la diffusion dans les pays émergents. La réduction des coûts de télécommunication a ainsi contribué à l'explosion de la sous-traitance de services en Inde et facilité l'organisation des réseaux mondiaux de production. En retour, l'accroissement et la modernisation des capacités de production des pays émergents ont stimulé les exportations de biens d'équipement des grands producteurs que sont les pays avancés. Nous avons détaillé le cas de l'Allemagne qui illustre bien cette tendance. Le champion de la « vieille économie » est devenu le premier exportateur mondial, devant les États-Unis, berceau de la nouvelle économie à la fin du XX^{e} siècle.

Au total, depuis 2000, la diffusion accélérée des produits et des services issus des TIC a contribué à l'intégration des pays émergents dans les échanges et a relancé les grands secteurs emblématiques de la « vieille économie », de la chimie aux machines en passant par la métallurgie. La forte croissance de pays émergents de différents continents souligne par ailleurs qu'ils représentent effectivement des marchés pour les entreprises des pays avancés.

Les multinationales ont joué un rôle central dans cette nouvelle phase de la mondialisation. Nous avons notamment analysé l'impact que l'intégration de la Chine et des NEM dans les réseaux de production des multinationales a eu sur l'évolution de leur spécialisation industrielle. Il ne faut cependant pas déduire de la structure sectorielle des exportations de la Chine que celle-ci serait devenue capable de tout produire et de ravir d'importantes parts de marché dans tous les secteurs. Les exportations chinoises de produits de haute technologie dépendent étroitement des implantations des multinationales dans les secteurs correspondant. La Chine reste spécialisée dans les opérations intensives en main-d'œuvre, qui correspondent à son avantage comparatif. La structure des exportations chinoises a évolué rapidement au cours des dernières années et elle est devenue le premier exportateur de produits TIC. La question est de savoir si les transferts de technologie et de capacités managériales qui résultent de la présence d'implantations étrangères dans ces secteurs vont lui permettre de rapidement contrôler la chaîne de valeur – et non pas uniquement les stades d'assemblage[30]. La même question se pose pour d'autres pays, comme les NEM dans l'automobile. L'implantation de nombreux centres de R&D dans les pays émergents pourrait accélérer le processus. Encore faut-il vérifier le rôle et le type d'activités menées par ces centres de R&D : adaptation aux marchés locaux, activités de développement ou contribution à la recherche globale des groupes[31].

Il reste que la mondialisation accroît la concurrence sur la plupart des marchés, que ce soit par l'entrée de nouveaux pays, la diffusion de l'innovation ou simplement l'exploitation de nouvelles idées et de nouvelles méthodes. Le bouleversement des positions sur le marché du vin ou dans certains secteurs de services en offre des illustrations parmi d'autres. Les concurrents de la France sur le marché du vin ne sont pas des pays à bas salaires, mais l'Australie, l'Argentine ou la Californie. Leur succès s'explique notamment par une politique de marketing à l'échelle mondiale et une capacité à s'adapter à la demande. Dans ce contexte, le retour d'une croissance forte dans les secteurs de la « vieille économie » ne peut être favorable aux producteurs traditionnels que s'ils combinent efforts commerciaux et efforts d'innovation. Les pays émergents ont l'ambition légitime de rattraper les pays avancés, notamment dans ces secteurs. La vitesse à laquelle ils pourront le faire dépendra en particulier des efforts des pays avancés pour accroître la sophistication de leur offre.

Au total, même si le dynamisme des secteurs de la « vieille économie » dure encore un certain temps[32], l'offre des pays avancés à hauts salaires ne sera compétitive que si elle est différenciée. Même dans les secteurs de moyenne technologie, la différenciation repose sur une combinaison d'attention aux évolutions de la demande et de capacité à intégrer de nouvelles caractéristiques ou services dans les produits. Les succès allemands dans les secteurs des biens d'équipement illustrent ce point. La différenciation et l'intégration de services peuvent même assurer un certain succès dans des secteurs de faible technologie, comme l'habillement. Les succès italiens, ainsi que ceux d'autres entreprises qui jouent sur la réactivité et la créativité telles que l'espagnol Zara ou l'américain American Apparel, illustrent aussi ce point (Berger 2005). Pourtant, les positions concurrentielles acquises grâce à la différenciation, qu'elle soit fondée sur l'innovation technologique ou pas, semblent de moins en moins durables[33]. Pour une entreprise, il faudra régulièrement revoir le positionnement et l'organisation de la production. La décision de sous-traiter et de

[30] L'acquisition de certaines entreprises de pays avancés, comme l'activité ordinateurs PC d'IBM par Lenovo, offre une voie complémentaire d'accès aux compétences, mais elle est elle aussi difficile et risquée.
[31] Sur ces questions, voir CNUCED (2005), Kalotay (2005), Sachwald (2005b).
[32] En tendance et au-delà des cycles que connaissent certains de ces secteurs.
[33] Le modèle italien fondé sur de petites entreprises organisées en pôles spécialisés est fragilisé et les entreprises qui survivent adoptent de nouvelles stratégies (*The Economist* 2006). Le graphique 17 ci-dessus indique que la part de l'Italie dans les exportations mondiales des secteurs de la chaussure et du textile a régressé en 2000-2004.

délocaliser certains éléments de la chaîne de valeur semble ainsi devoir être révisée périodiquement en fonction des pressions concurrentielles de la part de nouveaux entrants et des opportunités nouvelles qu'offrent ces derniers dans des activités connexes. Des entreprises de pays avancés peuvent obtenir de grands succès dans des secteurs banalisés en inventant un nouveau type d'entreprise, comme Dell, mais le leadership n'est pas assuré pour de nombreuses années.

L'avenir du système productif français

Nous avons souligné l'importance que prennent désormais, au-delà des dotations factorielles nationales, les capacités d'innovation technologique et organisationnelle pour expliquer les performances à l'exportation. Le rôle du potentiel de différenciation avait déjà été identifié à propos des échanges intra-industriels. Ainsi, au sein de l'Europe, certains pays se sont spécialisés dans le haut de gamme alors que d'autres, dans le même secteur, exportaient plutôt des produits bas de gamme (Fontagné *et al*. 2004). La nouveauté de la période actuelle concerne les capacités accrues de fragmentation de la chaîne de valeur. Désormais, les pays ne se spécialisent plus seulement par niveau de gamme au sein des secteurs, mais aussi par étape de la chaîne de valeur pour un même produit. Les échanges *intrabranche* se doublent d'échanges *intraproduits* – qui peuvent être intrafirme ou entre donneur d'ordre et sous-traitant.

Dans ce contexte, la relation entre les dotations factorielles d'un pays et ses secteurs de spécialisation s'est relâchée. L'exemple de la Chine a permis d'illustrer très clairement cette évolution : elle est spécialisée dans les opérations intensives en main-d'œuvre, y compris pour produire des biens de haute technologie. Le message pour les pays avancés est symétrique : ils peuvent produire des biens de faible technologie, s'ils se concentrent sur les étapes pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif. C'est ce qu'ont fait certaines entreprises « sans usines » dans des secteurs intensifs en main-d'œuvre comme les articles de sport. Mais, au-delà de ces exemples extrêmes dans des secteurs *a priori* très défavorables aux pays à hauts salaires, toute une gamme de solutions sont envisageables.

Les récents succès des entreprises allemandes à l'exportation s'appuient ainsi sur une combinaison d'une réduction de coûts et de la poursuite de l'effort de différenciation. La réduction des coûts elle-même est passée par une réorganisation des opérations productives, y compris à travers des délocalisations. Plus généralement, l'exemple de l'industrie automobile européenne montre que la délocalisation partielle, par niveau de gamme ou en fonction de l'intensité en main-d'œuvre des opérations, peut permettre à la fois d'accroître la diversité de la gamme et de réduire les coûts (Radosevic et Sachwald 2005). Grâce à des réorganisations, la fragmentation de la chaîne de valeur rend possible la fabrication de nouveaux produits, notamment d'entrée de gamme et correspondant à la demande des pays émergents. L'externalisation d'une grande partie des composants peut aussi permettre d'innover plus rapidement, comme dans le cas de l'iPod d'Apple (Berger 2005). La délocalisation de certaines opérations dans les secteurs de services peut aussi rendre de nouvelles offres concurrentielles et ainsi accroître la compétitivité globale d'une entreprise (Friedman 2005). Enfin, la délocalisation d'une partie des opérations de fabrication a permis à certaines entreprises italiennes des secteurs de l'habillement et de la chaussure de maintenir leur compétitivité, voire de pénétrer le marché chinois.

Dans ce contexte, la réactivité devient un facteur clé de compétitivité. À l'échelle d'un pays, cela doit se traduire par une capacité accrue à mobiliser de nouvelles ressources et à réallouer les ressources pour faciliter les changements de stratégie des entreprises et leur adaptation à l'évolution du contexte concurrentiel. La France s'inscrit mal dans cette dynamique, ce qui explique en partie le creusement de son déficit commercial depuis quelques années[34]. Notre analyse a montré que la France n'a ni réussi à renforcer sa compétitivité dans des secteurs dynamiques comme l'Allemagne, ni montré de capacité à faire évoluer sa structure productive comme l'Irlande.

Au-delà de la question des exportations, une réflexion sur l'avenir du système productif français doit prendre en compte les différents scénarios envisageables, y compris une évolution radicale en faveur de la haute technologie et des services. Schématiquement, il serait possible d'opposer une stratégie « à l'allemande » de renforcement de la compétitivité dans des secteurs de spécialisation traditionnelle, à une stratégie « à l'américaine » de stimulation de la création d'entreprises dans de nouveaux secteurs. La pertinence de chacune de ces voies dépend premièrement de la solidité du retour de la « vieille économie » décrit ici, qui favorise le modèle allemand et ses capacités d'innovation incrémentale – plutôt que le modèle américain. Le choix dépend aussi de la capacité de la France à adopter l'une de ces stratégies avec succès. Considérant que la stratégie d'innovation radicale ne pouvait être acclimatée dans l'Hexagone, le rapport Beffa (2005) a plaidé pour le renforcement des capacités d'innovation des entreprises françaises dans leurs secteurs de spécialisation[35]. Une stratégie à l'allemande impliquerait pourtant aussi un renforcement de la capacité d'innovation et d'exportation de nombreuses entreprises françaises, et notamment des PME. Depuis la fin des années 1990, l'effort de R&D de la France fléchit par rapport à ses partenaires commerciaux, ce qui n'est pas le cas de l'Allemagne (Felettigh *et al*. 2006).

Par ailleurs, les stratégies allemandes comme américaines s'appuient en partie sur la délocalisation des opérations intensives en main-d'œuvre, qui a été moins pratiquée par les entreprises françaises. En Allemagne, la baisse de la valeur ajoutée locale de la production manufacturière qui résulte des délocalisations a été dénoncée comme une perte de substance de l'économie locale[36]. Enfin, dans différents pays, y compris en France, l'internationalisation croissante des grandes entreprises a entraîné une dissociation entre leur compétitivité et leur capacité à entraîner l'économie de leur pays d'origine.

Une analyse prospective de l'évolution du système productif français devrait donc s'appuyer sur une meilleure connaissance des ressorts de la compétitivité dans différents secteurs, y compris à travers la réorganisation des chaînes de valeur à l'échelle régionale et mondiale. La combinaison d'analyses sectorielles et d'études de cas d'entreprises permettrait d'apprécier les dynamiques d'ensemble et les possibilités de développement de niches. Il serait ensuite possible d'évaluer le potentiel de la France et les besoins, notamment en matière de recherche, de formation et de mobilité. L'enjeu est bien sûr fondamental car, dans cette nouvelle phase de la mondialisation, la concurrence va continuer à se durcir, y compris dans des industries phares pour la France telles que l'automobile.

[34] L'année 2005 s'est inscrite dans la poursuite des tendances des années précédentes, la France tirant peu parti du dynamisme des marchés mondiaux.
[35] En s'inspirant plutôt de l'expérience japonaise d'ailleurs.
[36] Sur ce débat, voir notamment Wurzel (2005).

Références

Adams, G., B. Gangnes et Y. Shachmurove (2004), *Why is China so Competitive? Measuring and Explaining China's Competitiveness*, Working Paper 04-06, Department of economics, University of Hawaï, http://www.economics.hawaii.edu/research/workingpapers/WP_04-6.pdf

Artus, P. (2006a), « L'épargne des émergents et les actifs des pays avancés », *Flash*, IXIS, 14 février.

Artus, P. (2006b), « Les transferts d'activité, les délocalisations de la zone euro vers les pays émergents sont loin d'être terminés », *Flash*, IXIS, 23 février.

Barba Navaretti, G. et A. Venables (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, Princeton University Press.

Barry, F. and D. Curran, 2004, "Enlargement and the European Geography of the Information Technology Sector", The World Economy, vol. 2, 901-9022.

Beffa, J.-L. (2005), *Pour une nouvelle politique industrielle*, Collection des rapports officiels, Paris, La Documentation française.

Berger, S. (2006), *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale*, Paris, Le Seuil.

Boulhol, H. et L. Maillard (2005), *Une Analyse descriptive du décrochage récent des exportations françaises*, CDC-IXIS, Étude n° 2005-02.

CNUCED (2005), *World Investment Report 2005*, Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, Genève.

De Benedictis, L., 2005, « Three Decades of Italian Comparative Advantages », *The World Economy*, vol. 28, n° 11, novembre.

Deruennes, A. (2005), « Quelle lecture faire de l'évolution récente des exportations françaises ? », *Diagnostics, prévisions et analyses économiques*, n° 70 avril, DGTPE, Paris, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, avril.

Durand, M., C. Madaschi et F. Terribile (1998), *Trends in OECD countries' international competitiveness: The influence of emerging market economies*, Economics Department Working Paper n° 195, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.

Felettigh, A., R. Tedeschi, R. Lecat, B. Pluyaud (2006), « Parts de marché et spécialisation commerciale de l'Allemagne, de la France et de l'Italie », *Bulletin de la Banque de France* n°146.

Feenstra, R. (1998), « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 4.

Fontagné, L., M. Fouquin, G. Gaulier, C. Herzog et S. Zignago (2004), *L'Insertion de l'industrie européenne dans la division internationale du travail : situation et perspectives*, Rapport pour la Commission européenne, DG Commerce, juillet.

Fontagné, L., M. Freudenberg et G. Gaulier (2005), *Disentangling Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade*, Working Paper, Paris, CEPII, juillet.

Friedman, T. (2005), *The World is Flat*, Londres, Penguin.

Fukao, K., H. Ishido et K. Ito (2003), *Vertical Intra-Industry Trade and FDI in East Asia*, Tokyo, Hitotsubashi University, janvier.

Gaulier, G, F. Lemoine et D. Unal-Kesenci (2005a), *China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI and High-Tech Trade*, Document de travail, Paris, CEPII, juin.

Gaulier, G., A. Lahrèche-Revil et I. Méjean (2005b), « Dynamique des exportations : une comparaison France-Allemagne », *La Lettre du CEPII*, octobre.

Hanson, G., R. Mataloni et M. Slaughter (2001), *Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms*, NBER Working Paper 8433, août.

Kalotay, K. (2005), « The Central European Researh and Development Platform for Investors », *The Journal of World Investment & Trade*, vol. 6, n° 6, décembre.

Kaminski, B. et F. Ng (2001), *Trade and Production Fragmentation: Central European Economies in EU Networks of Production and Marketing*, Policy Research Working Paper 2616, Washington DC, The World Bank, juin.

Kaminski, B. et B. Smarzynska (2001), *Foreign Direct Investment and Integration into Global Production and Distribution Networks*: *The Case of Poland*, Working Paper 2646, Washington DC, The World Bank.

Lall, S. et J.Weiss (2004), « China's Competitive Threat to Latin America », CDRF/ADB/IDB First LAEBA Annual Conference on The Emergence of China: Challenges and Opportunities for Latin America and Asia, Pékin, 3-4 décembre.

Lora, E. (2005), *Should Latin America Fear China?,* Washington DC., Inter-American Development Bank Research Department.

Masuyama, S. (2004), « The Asian Strategy of Japanese Multinationals: Focus on China », Tokyo Club Research Meeting, Brookings Institution, Washington DC, 8-9 février, http://www.tcf.or.jp/data/20040209-10_Seiichi_Masuyama.pdf

Miotti, L. et F. Sachwald (2005), *La Croissance française 1950-2030 : Le défi de l'innovation*, Paris, Ifri/La Documentation française.

OCDE (2005a), *OECD Economic Survey of Japan*, mars.

OCDE (2005b), « China is biggest exporter of Information Technology Goods in 2004, surpassing US and EU », disponible sur www.oecd.org

Radosevic, S. et F. Sachwald (2005), *Does Enlargement Conceal Globalisation ? Location issues in Europe*, Note de l'ifri n° 58, Paris, Ifri/La Documentation française.

Sachwald, F. (1993), *Le Défi de la mondialisation*, Paris, Masson.

Sachwald, F. (2004), « The Integration of China and East European Countries in Global Networks: Are European Multinationals Different? », Tokyo Club Research Conference, Tokyo, 8-9 novembre, http://www.tcf.or.jp/data/20040209-10_Frederique_Sachwald.pdf

Sachwald, F. (2005a), « Impact of changing production location on FDI », The Future Structure of International Capital Flows, Tokyo Club Research Conference, Kyoto, 21-22 novembre, http://www.tcf.or.jp/data/20051121-22_Frederique_Sachwald.pdf

Sachwald, F. (2005b), « Mondialisation et attractivité de la France pour la R&D des entreprises », *dans* P. Larédo et F. Sachwald, *Le Système français d'innovation dans l'économie mondiale*, Ifri/Institut de l'entreprise, Paris, La Documentation française et www.institut-entreprise.org

Sachwald, F. (2005c), « Localisation de la production en Europe : impact de l'élargissement et de la mondialisation », dans *L'Industrie en France et la mondialisation*, Paris, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, disponible sur www.minefi.gouv.fr

Sturgeon, T. (2002), « Modular production networks: a new American model of industrial organization », *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, n° 3.

The Economist (2006), « Italian textiles and China », 25 février.

Weinmann, N. (2005), *La Globalisation des leaders pharmaceutiques*, Paris, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, septembre.

Wurzel, E. (2005), « Why Germany needs structural reform ? », *CES ifo Forum*, vol. 6 n°4.

Annexe 1. La base SYSPROD de l'Ifri

La base de données SYSPROD a été élaborée par l'Ifri comme un outil permettant de mettre en relation les données de commerce et les données de production. Elle croise des nomenclatures de commerce (par produits) avec des nomenclatures de production (par secteurs). Les données de commerce utilisées sont issues de la base de données COMTRADE des Nations unies[37] pour la période 1990-2004.

L'analyse des performances commerciales des pays de notre échantillon nécessite la définition d'une zone de référence. La zone « monde » a été établie en fonction de la disponibilité des données de la base COMTRADE. Elle comporte 95 espaces économiques[38] (tableau ci-dessous) et représente 92,2 % du monde recensé par la base de l'OMC (84 % pour la base de la CNUCED).

Pays	Code	Pays	Code	Pays	Code
Algérie	12	Allemagne	276	Pérou	604
Argentine	32	Grèce	300	Philippines	608
Arménie	51	Hongrie	348	Pologne	616
Australie	36	Islande	352	Portugal	620
Autriche	40	Inde	699	Qatar	634
Azerbaïdjan	31	Indonésie	360	Corée du Sud	410
Bengladesh	50	Irlande	372	Moldavie	498
Barbade	52	Israël	376	Russie	643
Biélorussie	112	Italie	381	Arabie Saoudite	682
Belgique	56	Jamaïque	388	Sénégal	686
Belgique-Luxembourg	58	Japon	392	Singapour	702
Bolivie	68	Jordanie	400	Slovaquie	703
Brésil	76	Kazakhstan	398	Union douanière sud-africaine	711
Canada	124	Kenya	404	Afrique du Sud	710
Chili	152	Kirghizstan	417	Espagne	724
Chine	156	Lettonie	428	Sri Lanka	144
Chine, Hong-Kong	344	Lituanie	440	Suède	752
Chine, Macao	446	Luxembourg	442	Suisse	757
Colombie	170	Madagascar	450	Syrie	760
Chypre	196	Malawi	454	Tadjikistan	762
République tchèque	203	Malaisie	458	Thaïlande	764
Ancienne Tchécoslovaquie	200	Maurice	480	Togo	768
Danemark	208	Mexique	484	Trinidad et Tobago	780
Équateur	218	Maroc	504	Tunisie	788
Égypte	818	Namibie	516	Turkménistan	795
Estonie	233	Népal	524	Ukraine	804
Finlande	246	Pays-Bas	528	Royaume-Uni	826
Ancienne RDA	278	Nouvelle-Zélande	554	Uruguay	858
Ancienne RFA	280	Norvège	579	États-Unis	842
Ancienne URSS	810	Oman	512	Ouzbékistan	860
France	251	Pakistan	586	Venezuela	862
Géorgie	268	Paraguay	600		

[37] Base de données en ligne et support numérique.
[38] Le nombre de pays dans notre échantillon est variable selon les définitions politiques mais le nombre d'espaces économiques est quant à lui stable.

L'analyse des performances commerciales est menée à partir d'une décomposition en secteurs industriels. Cette approche implique de réorganiser les données commerciales disponibles, qui sont classées selon la nomenclature CTCI révision 3, en les passant dans la nomenclature industrielle CITI révision 3. Ce passage de nomenclature utilise une table de conversion officielle des Nations unies, qui a été complétée[39].

Les différents graphiques du texte utilisent une nomenclature synthétique en 36 secteurs productifs, dont les libellés ont été abrégés comme l'explique le tableau suivant.

Nomenclature CITI révision 3	Intitulé agrégé
15 — Fabrication de produits alimentaires et de boissons	IAA
17 — Fabrication des textiles	Textile
18 — Fabrication d'articles d'habillement ; préparation et teinture des fourrures	Habillement
19 — Apprêt et tannage des cuirs ; fabrication d'articles de voyage et de maroquinerie, d'articles de sellerie et de bourrellerie; fabrication de chaussures	Cuir
20+21 — Bois et papier	Bois-papier
22 — Édition, imprimerie et reproduction de supports enregistrés	Édition
241 — Fabrication de produits chimiques de base	Chimie de base
2421 — Fabrication de pesticides et d'autres produits agrochimiques	Agrochimie
2423 — Fabrication de préparations pharmaceutiques, de produits chimiques à usage médicinal et de produits d'herboristerie	Pharmacie
2424 — Fabrication de savons et détergents, de produits d'entretien, de parfums et de produits pour la toilette	Toilette, détergents
243 — Fabrication de fibres synthétiques ou artificielles	Fibres
25 — Fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques	Plastiques
26 — Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	Produits minéraux
27 — Fabrication de produits métallurgiques de base	Métallurgie
28 — Fabrication d'ouvrages en métaux (sauf machines et matériel)	Ouvrages métal.
291+292 — Machines	Machines
293 — Fabrication d'appareils domestiques n.c.a.	Électroménager
300 — Fabrication de machines de bureau, de machines comptables et de matériel de traitement de l'information	Ordinateurs
31 — Fabrication de machines et d'appareils électriques n.c.a.	App. électriques
320 — Fabrication d'équipements et appareils de radio, télévision et communication	Composants RTC
321 — Fabrication de tubes et valves électroniques et d'autres composants électroniques	Tubes et comp. électro.
322 — Fabrication d'émetteurs de radio et télévision, et d'appareils de téléphonie et de télégraphie	Émetteurs RTC
323 — Fabrication de récepteurs de télévision et de radio, d'appareils d'enregistrement et de reproduction du son ou de l'image, et articles associés	Récepteurs RTC
33 — Fabrication d'instruments médicaux, de précision et d'optique et d'horlogerie	Instruments
341 — Construction de véhicules automobiles	Automobile
342 — Fabrication de carrosseries pour véhicules automobiles ; fabrication de remorques et de semi-remorques	Carrosseries
343 — Fabrication de pièces et accessoires pour véhicules automobiles et leurs moteurs	Comp. auto.
351+352+359 — Fabrication d'autres équipements de transport	Autres transports
353 — Construction aéronautique et spatiale	Aéronautique
361 — Fabrication de meubles	Meubles
3693 — Fabrication d'articles de sport	Sport
3694 — Fabrication de jeux et jouets	Jouets

n.c.a. : non classé ailleurs.

[39] Le système d'équivalences des Nations unies ne classe pas 53 codes de la nomenclature CTCI révision 3, qui représentent environ 1 % du commerce mondial.

Annexe 2. Effet de la structure sectorielle sur les performances à l'exportation

L'écart de croissance entre les exportations d'un pays et le marché mondial peut être décomposé selon deux types de déterminants : l'effet de la structure sectorielle et un ensemble d'autres déterminants (structure géographique, compétitivité prix et hors prix).

Le taux de croissance des exportations d'un pays *j* peut s'écrire :

$$x_t^j = \sum_{i=1}^{n} s_{t-1}^{ij} x_t^{ij}$$

où s_{t-1}^{ij} est le poids du secteur *i* dans les exportations totales du pays *j*.

De même, le taux de croissance des exportations mondiales peut s'écrire :

$$x_t^w = \sum_{i=1}^{n} s_{t-1}^{iw} x_t^{iw}$$

Les deux équations permettent de calculer la croissance potentielle des exportations de l'économie *j* comme la somme des taux de croissance des exportations sectorielles mondiales pondéré par leur poids pour le pays *j* :

$$x_t^{jp} = \sum_{i=1}^{n} s_{t-1}^{ij} x_t^{iw}$$

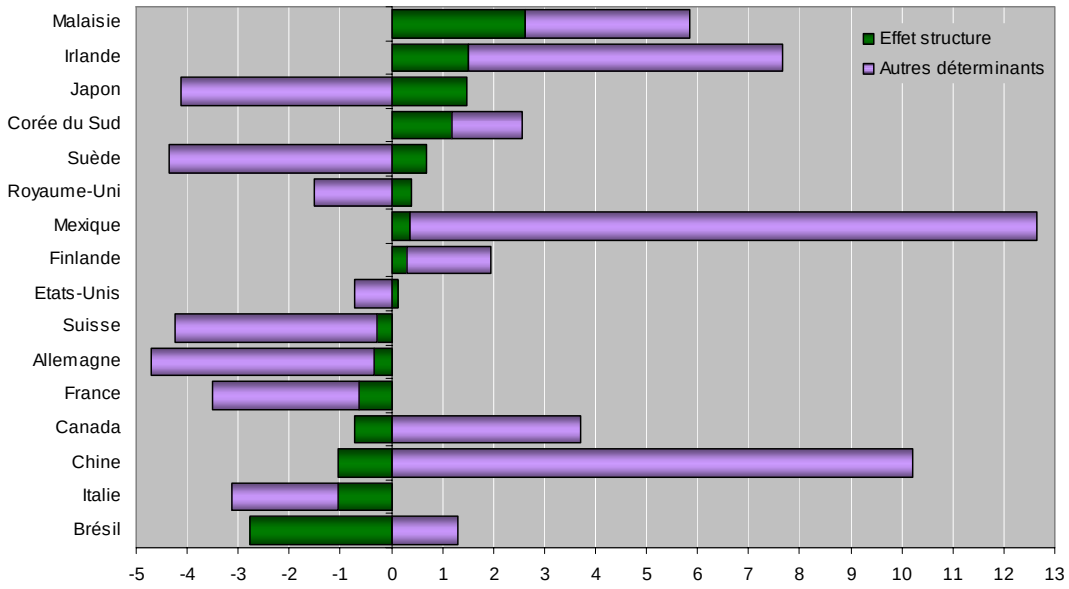
L'écart de croissance entre les exportations du pays *j* et les exportations mondiales résulte ainsi de deux effets :

$$x_t^j - x_t^w = (x_t^j - x_t^{jp}) + (x_t^{jp} - x_t^w)$$

où $x_t^j - x_t^w$ est l'écart de croissance entre les exportations du pays *j* et les exportations mondiales ; $(x_t^{jp} - x_t^w)$ l'effet de la structure sectorielle et $(x_t^j - x_t^{jp})$ l'écart de croissance dû aux autres déterminants.

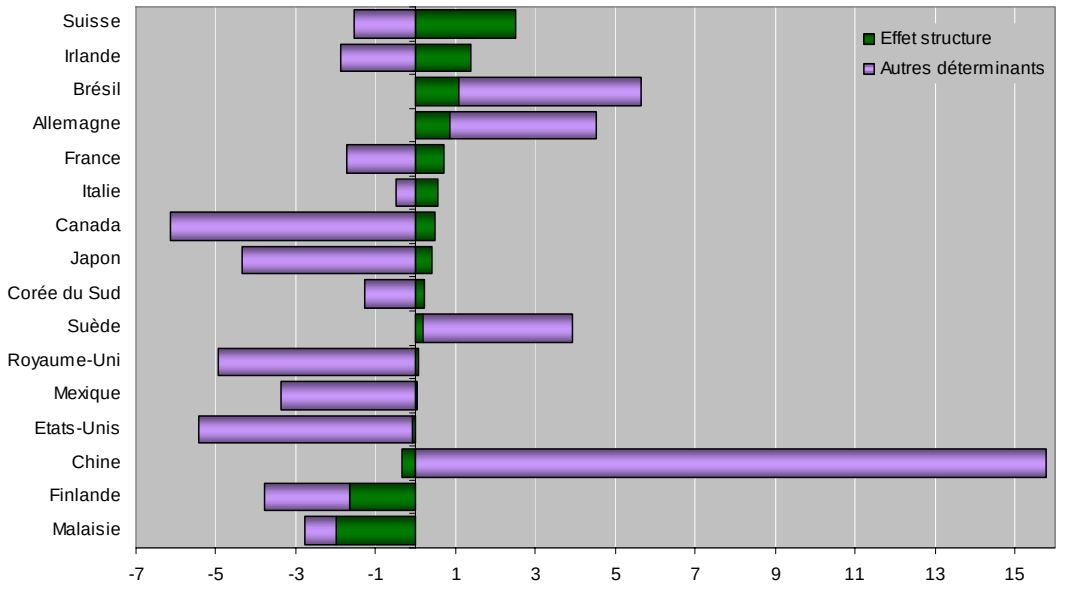
Les calculs ont été effectués en prenant en compte 139 secteurs selon la *nomenclature des activités* CITI révision 3 (lesquels regroupent plus de 3 000 produits selon la *nomenclature des produits* CTCI révision 3 des Nations unies).

Graphique A2.1. Croissance relative des exportations par rapport à la croissance mondiale : effet de la structure sectorielle 1992-2000
(croissance moyenne annuelle)



Source : Base SYSPROD-IFRI.

Graphique A2.2. Croissance relative des exportations par rapport à la croissance mondiale : l'effet de la structure sectorielle 2000-2004
(croissance moyenne annuelle)



Source : Base SYSPROD-IFRI.