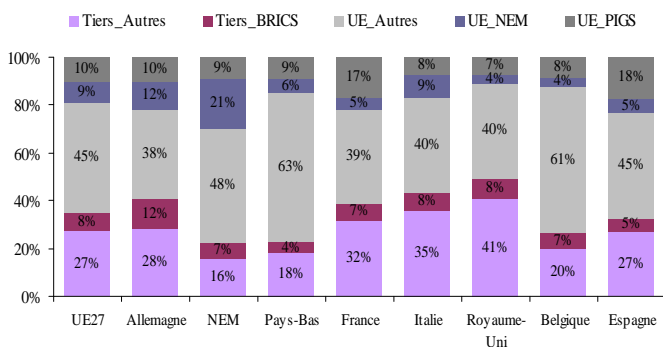




Faible incidence de la spécialisation géographique sur les performances à l'exportation

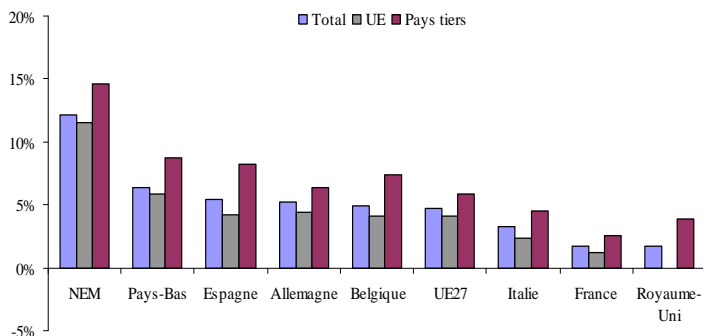
Le poids des exportations vers l'Union européenne peut varier sensiblement d'un Etat membre à l'autre. En Allemagne et en France, il est proche de 60%, alors qu'il est plus faible au Royaume-Uni et plus élevé aux Pays-Bas, en Belgique et surtout chez les nouveaux Etats membres (NEM). Ces spécialisations géographiques différentes n'ont toutefois qu'une incidence mineure sur les performances à l'exportation, comme l'illustrent les forts gains de parts de marché des NEM au sein de l'UE. D'autres facteurs entrent en jeu, comme la compétitivité prix ou hors prix.

Structure des exportations des pays de l'UE par zones géographiques en 2011 (en %)



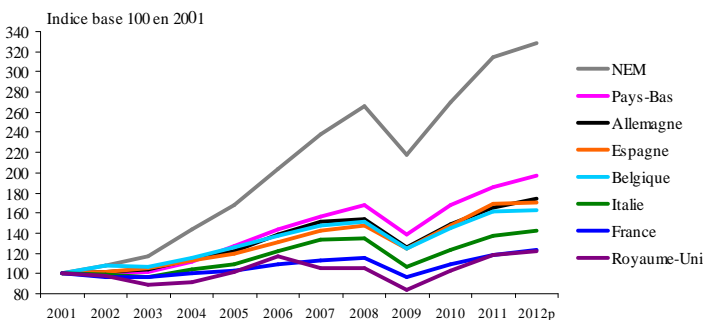
Source : Eurostat

Taux de croissance des exportations par zones géographiques (moyenne annuelle sur 2001-2011)



Source : Eurostat

Evolution annuelle des exportations des pays de l'UE



2012p : Estimation sur la base des sept premiers mois de 2012.

Source : Eurostat

Poids de l'intracommunautaire variable selon les pays

Les pays européens présentent certaines disparités en matière de spécialisation géographique. Si l'Union européenne reste leur principal débouché à l'exportation, l'importance des marchés tiers (hors UE) est inégale. On peut s'interroger sur l'impact de cette spécialisation géographique sur les performances à l'exportation, en lien avec le manque de ressort de l'activité européenne.

En moyenne, les deux tiers des exportations de l'UE sont destinées au marché européen, avec néanmoins quelques nuances. En France comme en Allemagne, l'UE représente 60% des ventes. Mais, la France est plus présente sur les PIGS (Portugal, Italie, Grèce, Espagne), où l'activité pâtit des mesures de consolidation budgétaire ; à l'inverse, elle s'avère moins positionnée sur les nouveaux Etats membres (NEM), qui bénéficient d'une croissance plus forte. Vis-à-vis des pays tiers, la France a un ancrage plus important en Afrique, alors que l'Allemagne est mieux positionnée sur les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud), qui représentent 12% de ses ventes, contre 7% pour la France. Si l'Allemagne paraît donc un peu mieux placée pour tirer parti de la croissance mondiale, son avantage reste mince par rapport à la France : à structure géographique identique à l'Allemagne, les exportations françaises auraient gagné, au cours de la dernière décennie, seulement 0,3 point de croissance supplémentaire par an.

De son côté, le Royaume-Uni, moins présent dans l'UE (la moitié de ses exportations), est davantage tourné vers les Etats-Unis et l'Asie que ses partenaires européens. L'Italie se distingue quant à elle par un poids plus important de l'Europe hors UE dans ses ventes, tandis que les deux tiers de celles de l'Espagne sont absorbés par l'UE, une proportion seulement dépassée par les NEM (78%). Le cas des Pays-Bas et de la Belgique, où les ventes intracommunautaires dépassent les 70% est atypique : il rend compte de leur rôle de point d'entrée de l'UE, grâce à l'attractivité de leurs ports.



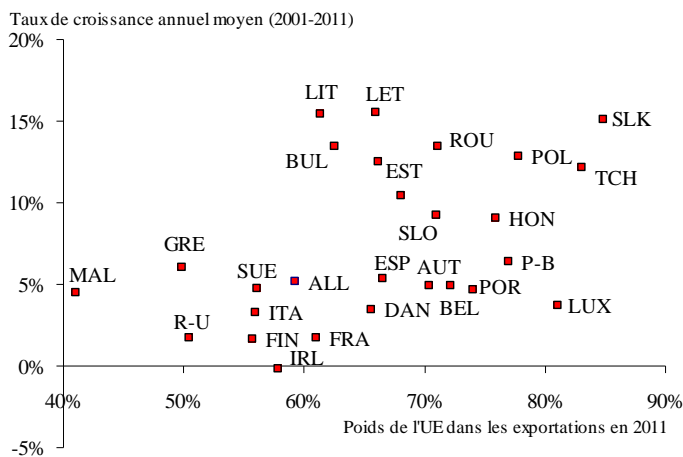


Pas de corrélation évidente entre spécialisation géographique et performance à l'exportation

Au sein de l'UE, les écarts de performance à l'exportation sont importants. Au cours des dix dernières années, un certain nombre de zones et de pays se distinguent par une croissance soutenue de leurs ventes : les NEM en tête (+12,1 % par an en moyenne), devant les Pays-Bas (+6,4 %), l'Espagne (+5,4 %) et l'Allemagne (+5,2 %). En revanche, d'autres pays affichent des progressions plus réduites de leurs ventes : l'Italie (+3,2 %), la France (+1,7 %) et le Royaume-Uni (+1,7 %).

Les performances du groupe de tête sont meilleures à la fois sur le marché européen et sur les marchés tiers (hors UE). Ainsi, depuis 10 ans, les exportations de la France progressent à un rythme moyen de +1,2 % l'an vers l'UE (+4,4 % pour l'Allemagne), contre +2,6 % vers les pays tiers (+6,4 % pour l'Allemagne).

Poids de l'UE dans les exportations en 2011 et taux de croissance annuel moyen sur la période 2001-2011



Guide de lecture : Pour la Slovaquie, les ventes destinées à l'UE représentent 85% de ses exportations totales, qui augmentent de +15,1% l'an en moyenne entre 2001 et 2011.

Source : Eurostat

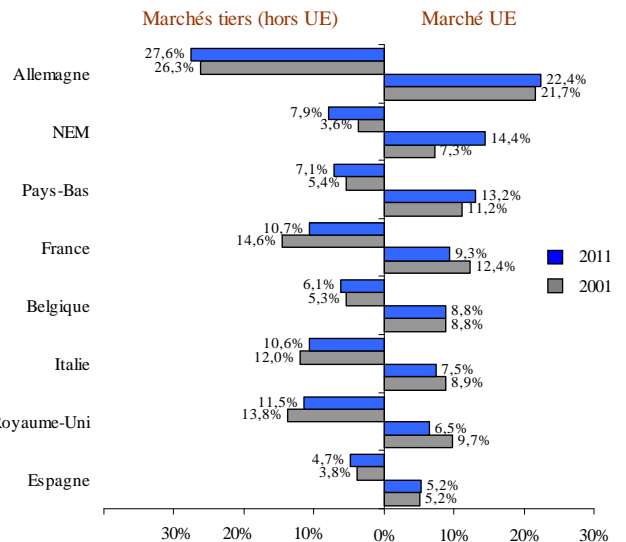
Le graphique ci-dessus ne montre pas de lien clair entre la spécialisation géographique vers le marché européen et les performances à l'exportation. Les NEM, fortement polarisés sur l'UE, enregistrent le plus fort taux de croissance de leurs exportations sur la période 2001-2011. C'est également le cas de l'Espagne. Malgré un positionnement relativement proche, l'Allemagne surperforme par rapport à la France. A l'opposé, les ventes du Royaume-Uni, très orientées vers les pays tiers, comptent parmi les moins dynamiques.

La compétitivité en question ?

Au final, les écarts de performances à l'exportation entre les différents Etats membres vont bien au-delà de ce que pourrait expliquer leur spécialisation géographique pour la dernière décennie.

L'Allemagne conserve sa première place à l'intracommunautaire, mais encore plus à l'extracommunautaire, où elle conforte ses positions : elle réalise ainsi 27,6 % des ventes tierces de l'UE en 2011, après 26,3 % en 2001. Mais les principaux gagnants de la décennie sont les NEM, qui doublent leur part dans les exportations de l'UE, tant sur le marché européen (14,4 %, après 7,3 %), que sur les marchés tiers (7,9 %, après 3,6 %). Les Pays-Bas et l'Espagne améliorent également leur place sur les marchés tiers. La France, l'Italie et le Royaume-Uni, en revanche, voient leurs positions s'effriter sur les deux marchés.

Poids dans les exportations de l'UE



Guide de lecture : En 2011, le poids de l'Allemagne dans les exportations de l'UE vers le marché unique européen est de 22,4%, et son poids dans les exportations de l'UE destinées aux pays tiers (hors UE) est de 27,6%.

Source : Eurostat

Certaines études (voir *Méthodologie*) indiquent que l'érosion des parts de marché françaises à l'exportation ne tient, non pas à un défaut de positionnement géographique ou sectoriel, mais à d'autres facteurs, comme la compétitivité prix ou hors prix (qualité, délais, innovation, etc.). D'autres analyses mettent plus en avant des explications microéconomiques tenant à la faiblesse de l'appareil exportateur français et aux stratégies industrielles des grands groupes, qui privilégieraient les implantations à l'étranger plutôt que les ventes à partir du territoire national.

Méthodologie et source

Cette étude utilise les données extraites de la base Commerce extérieur d'Eurostat, qui ont l'avantage d'être harmonisées au niveau européen.

Le thème de la spécialisation géographique est notamment repris dans les études suivantes :

- « Evolution des déséquilibres courants dans la zone euro : choc de compétitivité ou choc de demande ? », par G. Gaulier et V. Vicard (Bulletin de la Banque de France n°189, 3ème trimestre 2012)
- « Les mauvaises performances françaises à l'exportation : la compétitivité prix est-elle coupable ? », par L. Fontagné et G. Gaulier (CAE n°9, décembre 2008)
- « Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », par A. Berthou et C. Emlinger (La Lettre du CEPII n° 313, septembre 2011)