



Fortes disparités régionales en matière de spécialisation et de performances à l'exportation

Il existe de fortes disparités régionales en matière de commerce extérieur, qu'il s'agisse de l'ouverture aux échanges ou du degré de spécialisation. Les régions les plus spécialisées affichent souvent de meilleures performances à l'exportation, sans que cela soit pour autant systématique : la nature même de leur spécialisation semble jouer un rôle déterminant. L'impact propre des pôles de compétitivité est difficile à apprécier car ils regroupent les entreprises les plus performantes.

Une ouverture aux échanges inégale

Il existe de fortes disparités entre les régions en matière de commerce international. Les taux d'ouverture (montant des échanges rapporté au PIB), de même que la dynamique des échanges, varient d'une région à l'autre. Les régions portuaires et frontalières sont souvent plus ouvertes. Ainsi, la Haute-Normandie, qui abrite le premier port conteneur de France, et l'Alsace présentent les taux d'ouverture les plus élevés, en forte hausse depuis 2000. Au contraire, les régions du Centre et des Pays de la Loire, plus enclavées, sont moins ouvertes sur l'extérieur. C'est également le cas de l'Ile-de-France et de Provence-Alpes-Côte d'Azur, leur économie étant davantage tournée vers les services que la moyenne nationale.

Ces disparités inter-régionales renvoient à de nombreux facteurs parmi lesquels l'existence de ressources naturelles et humaines, l'innovation technologique, les économies d'échelle et les politiques industrielles. Les choix d'implantation des entreprises peuvent refléter des forces antagonistes : des forces centrifuges et des forces liées aux effets d'agglomération.

Des profils de spécialisation régionale variés

Le degré et la nature de la spécialisation du commerce extérieur des régions sont très variables. Parmi les régions très spécialisées, certaines présentent un fort taux d'ouverture, comme Midi-Pyrénées (70 % des ventes aéronautiques françaises).

D'autres régions sont aussi très spécialisées mais plus fermées : elles sont plutôt tournées vers les secteurs agricoles et agroalimentaires, comme la Bretagne, première région exportatrice de viande et de produits de la pêche, et le Poitou-Charentes, spécialisé dans le cognac et les produits agricoles. La Champagne, première région exportatrice de boissons, et la Franche-Comté, positionnée sur les véhicules automobiles en lien avec l'implantation d'un important constructeur automobile ainsi que de nombreux sous-traitants et équipementiers, présentent des taux d'ouverture intermédiaires.

Certaines régions possèdent une spécialisation un peu plus diversifiée. Le Nord est le premier exportateur de véhicules automobiles et de métaux. La région Rhône-Alpes est surtout spécialisée dans les composants et cartes électroniques, avec notamment le pôle de compétitivité Minalogic dans le domaine des micro et nanotechnologies, mais aussi dans les équipements électriques et mécaniques ainsi que la chimie. Le Centre est plutôt spécialisé dans les produits pharmaceutiques et cosmétiques, en particulier avec le pôle de compétitivité « Cosmétique, Sciences de la beauté et du bien-être » (pilote par Cosmetic Valley). La région Aquitaine compte à la fois sur les boissons et l'aéronautique. Cette région fait partie avec Midi-Pyrénées du pôle mondial « Aerospace Valley ».

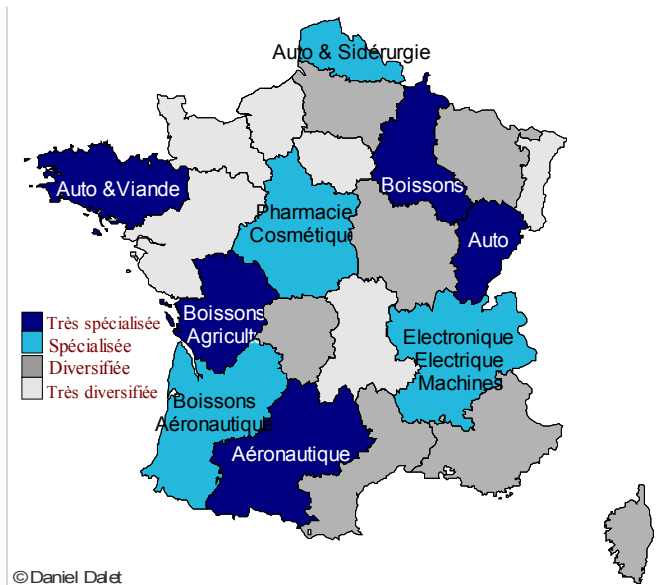
Evolution des échanges des dix premières régions Exportatrices	PIB 2008	Taux d'ouverture 2008	Taux d'exportation 2008	Structure 2009		Croissance			
				Structure	(Exp.+Imp.)/2/PIB	Exp./PIB	Exportations	Importations	Exportations 2000-2008
Total France	100,0%	23,3%	21,5%	100,0%	100,0%	26,3%	-17,6%	40,6%	-18,0%
Ile-de-France	28,9%	16,8%	11,5%	16,4%	26,6%	4,0%	-12,7%	14,7%	-13,2%
Rhône-Alpes	9,8%	23,3%	24,9%	10,7%	8,7%	25,8%	-22,5%	29,4%	-15,4%
Midi-Pyrénées	4,1%	35,3%	42,3%	9,1%	5,3%	74,5%	-5,8%	90,8%	-4,9%
Nord	5,2%	36,3%	34,2%	8,3%	7,7%	21,0%	-17,6%	40,5%	-20,3%
Alsace	2,7%	53,9%	53,9%	7,0%	5,8%	38,5%	-16,4%	47,6%	-18,3%
Haute-Normandie	2,7%	62,2%	54,3%	6,7%	6,5%	40,2%	-18,2%	87,1%	-27,2%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	7,4%	18,0%	13,9%	4,5%	6,1%	37,6%	-22,6%	71,8%	-22,9%
Lorraine	3,0%	30,8%	33,9%	4,4%	2,9%	11,6%	-23,6%	14,7%	-26,5%
Centre	3,5%	23,2%	24,0%	4,0%	3,3%	11,7%	-16,2%	6,4%	-12,1%
Pays de la Loire	5,1%	20,4%	18,3%	3,9%	4,1%	14,5%	-26,0%	20,6%	-24,7%

Source : Douanes - Données CAF/FAB brutes





Spécialisation régionale du commerce extérieur en 2008



Sources : Douanes et Académie d'Aix-Marseille (Cartothèque)

Guide de lecture : Pour les régions spécialisées et très spécialisées, sont indiqués les principaux produits sur lesquels portent leur spécialisation.

Spécialisation ne rime pas toujours avec performance à l'exportation

Les régions moyennement spécialisées et très spécialisées semblent présenter des performances à l'exportation supérieures à celles des autres régions, mais sans que cela soit systématique. En revanche, la nature même de la spécialisation semble être un facteur déterminant du dynamisme des exportations. La région Midi-Pyrénées (+7 % en croissance moyenne annuelle depuis 2000) bénéficie ainsi de sa spécialisation dans l'aéronautique, un secteur de pointe où la progression des exportations est relativement vive au cours de ces dernières années. De leur côté, les régions Champagne et Poitou-Charentes sont portées par l'essor des ventes de boissons alcoolisées. En revanche, dans le secteur automobile, les performances à l'exportation sont variables selon les régions. Par ailleurs, certaines régions très diversifiées connaissent une forte progression de leurs exportations (Haute-Normandie).

Il est difficile de dégager une tendance claire en matière d'évolution de la spécialisation. Depuis 2000, certaines régions ont accru leur spécialisation, comme les régions Centre (cosmétiques, pharmacie) et Bretagne (véhicules), sans pour autant enregistrer une forte progression de leurs exportations.

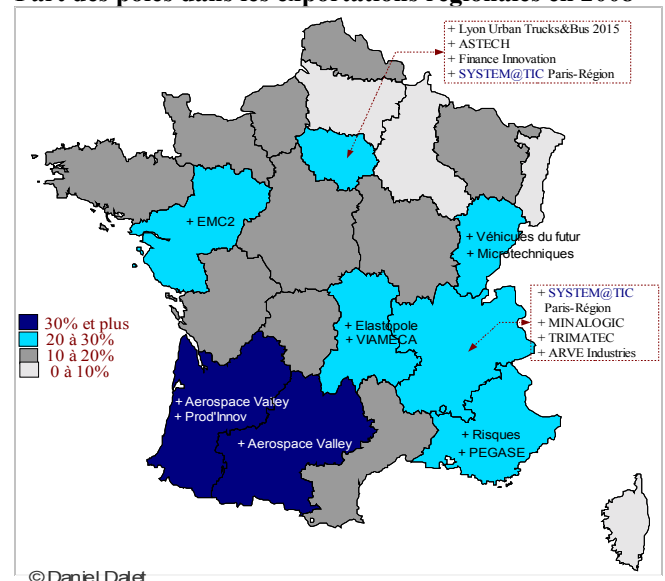
Meilleures performances à l'exportation des entreprises des pôles de compétitivité

La création des pôles de compétitivité à partir de 2005 vise à développer des synergies autour de projets innovants et à créer, dans le cas des pôles mondiaux, des acteurs d'envergure internationale. Ces pôles de compétitivité représentent une part variable des échanges régionaux, d'autant qu'ils sont inégalement répartis sur le

territoire. En 2008, les pôles abrités par les régions Midi-Pyrénées et Aquitaine (Aerospace Valley notamment) réalisent respectivement 40 % et 35 % des exportations régionales. En revanche, ils pèsent moins de 10 % dans les exportations des régions Corse, Picardie, Champagne et Alsace.

Entre 2005 et 2008, les entreprises permanentes des pôles (celles qu'on retrouve régulièrement d'une année sur l'autre), affichent néanmoins une croissance supérieure à celle des entreprises non impliquées dans les pôles. Ces bonnes performances tiennent sans doute à la fois à la dynamique des pôles et à l'effet de sélection initiale, lié au fait que les entreprises des pôles étaient déjà, à la base, plus performantes.

Part des pôles dans les exportations régionales en 2008



Sources : Douanes, DGCIS et Académie d'Aix-Marseille (Cartothèque)

Guide de lecture : Les pôles de Midi-Pyrénées constituent 40 % des exportations de la région. Pour les régions dans lesquelles les pôles de compétitivité constituent plus de 20 % des exportations, sont indiqués les principaux pôles de compétitivité.

Méthodologie et sources

La description des échanges régionaux se base sur le département d'arrivée ou de départ des marchandises. Ce département peut néanmoins différer du lieu de production ou de consommation de la marchandise. La Haute-Normandie, à vocation portuaire, est ainsi la première région exportatrice de blé sans être une zone de production.

L'analyse de la spécialisation s'appuie sur les indicateurs d'avantages comparatifs du CEPII, qui tiennent compte à la fois des exportations et des importations, et décrivent les points forts et les points faibles d'une économie. La plus ou moins grande concentration des avantages comparatifs permet d'apprécier l'ampleur de la spécialisation.

L'évolution des performances à l'exportation des pôles de compétitivité est complexe à appréhender : d'une part la population des entreprises composant les différents pôles varie beaucoup d'une année sur l'autre du fait des nouveaux entrants et des sortants. D'autre part, les fermetures d'établissements, les fusions-acquisitions ou le changement de périmètre d'un groupe peuvent fragiliser les résultats.