

UNIVERSITE PARIS NORD

UFR de Sciences Economiques et de Gestion

---

**DYNAMIQUES INDUSTRIELLES  
COMPAREES DE LA TURQUIE  
ET DE L'EUROPE DU SUD**

Mémoire de DEA de Dynamiques Nationales Comparées et Compétitivité

Rédigé par

**Abuzer TANRIVERDI**

Sous la Direction de

**Monsieur Jacques MAZIER**

UNIVERSITE PARIS NORD

UFR de Sciences Economiques et de Gestion

---

Liv. Fre - n3076



**DYNAMIQUES INDUSTRIELLES**  
**COMPAREES DE LA TURQUIE**  
**ET DE L'EUROPE DU SUD**

**Mémoire de DEA de Dynamiques Nationales Comparées et Compétitivité**

Rédigé par

**Abuzer TANRIVERDI**

Sous la Direction de

**Monsieur Jacques MAZIER**

---

Villetaneuse, Octobre 1992

**LE CONTENU**

**L'INTRODUCTION**

**La Première Partie**

**LA STRUCTURE ECONOMIQUE ET PERFORMANCES INDUSTRIELLES**

<b>I - DES ECONOMIES AUX PERFORMANCES INEGALES.....</b>	<b>07</b>
I.A) - DES STRUCTURES INTERNES HETEROGENES.....	07
La Croissance industrielle en hausse en Turquie.	09
Investissement et Emploi Industriel.....	11
Le Redéploiement du Capital.....	13
L'Ouverture au/sur le Monde.....	18
I.B) - LES PERFORMANCES EXTERIEURES.....	21
Le Taux de Couverture : en valeur, en volume et relatif.....	21
Taux de Pénétration.....	30
Parts de Marché.....	33
De Taux de Couverture Relatif au Taux de Couverture Structurel.....	36
<b>II - REDEPLOIEMENT ET SPECIALISATION.....</b>	<b>42</b>
II.A) - CHANGEMENT DANS LA STRUCTURE DE LA PRODUCTION	42
II.B) - ( ...) ET DANS LA STRUCTURE DES ECHANGES EXTERIEURS.....	49
Une spécialisation concurrentielle sur le marché européen.....	54
II.C) - LA STRUCTURE GEOGRAPHIQUE DES ECHANGES DE BIENS MANUFACTURES.....	57
Parts de marchés.....	57
Part des Exportations.....	62
Parts de Marché Relatives.....	64
Conclusion de la Première Partie.....	70

## La Deuxième Partie

### LA DYNAMIQUE ET LA COMPETITIVITE INDUSTRIELLE

I - LA COMPETITIVITE DES INDUSTRIES DE L'EUROPE DU SUD.....	72
I.A) - LES DETERMINANTS DE LA COMPETITIVITE.....	73
La Mesure de la Compétitivité.....	73
La Mesure des Coûts Unitaires de Production ....	75
La Compétitivité-Prix et la Compétitivité-Coûts.	75
I.B) - LA POLITIQUE DE CHANGE COMME FACTEUR DE REGULATION.....	76
I.C) - LA COMPETITIVITE (EX-ANTE & EX-POST) ET LE TAUX DE MARGE.....	78
I.D) - LES ESTIMATIONS ECONOMETRIQUES DE COMPORTEMENTS DE PRIX.....	84
II - LA DYNAMIQUE DES AVANTAGES COMPARATIFS .....	87
L'ESPAGNE .....	88
LE PORTUGAL.....	93
LA TURQUIE.....	97
LA GRECE.....	100
Conclusion de la Deuxième Partie.....	104
CONCLUSION.....	105
ANNEXES.....	107

## INTRODUCTION

La deux dernières décennies ont fait vivre aux pays industrialisés une crise industrielle structurelle profonde. Cette crise a touché tous les pays industrialisés sans exception. Les politiques de redéploiement et de réajustement ont permis a ces pays avancés d'entrer dans la décennie 90 avec une structure industrielle rajeunie.

Les pays industrialisés de l'Europe du Sud ont été touchés à leur tour par cette crise. Mais l'ampleur fut moindre. Car ces pays n'avaient pas encore atteint les niveaux des pays du Nord.

Notre recherche est porté sur les quatre pays de l'Europe méridionale dont un n'est pas membre de la communauté économique européenne.

Les pays de la péninsule ibérique et la Grèce ont des niveaux industriel et globalement économique plus élevé que celui de la Turquie. Ce dernier met tout en oeuvre pour rattrape son retard. Les années 80 ont été sur le plan de la production industrielle et le commerce décisivent pour la Turquie. Les efforts qui ont permis à son Premier Ministre de présenter, le 14 avril 1987, la candidature de la Turquie à la CEE pour devenir un membre à part entier.

Ce travail est composé de deux parties. Au sein de la première est regroupé l'état de la structure économique et les performances industrielles de ces pays aussi bien sur le plan national que vis-à-vis du monde extérieur. Notamment il est question d'étudier les structures industrielles, la spécialisation et les efforts de redéploiement. Les performances extérieures constituent la grande partie de cette première partie.

La structure géographique des échanges, les clients et les fournisseurs privilégiés occupent une part importante de la deuxième partie.

La deuxième partie, quant à elle, est consacrée à la dynamique et à la compétitivité industrielle. Les différents facteurs influençant la compétitivité sont développés dans la première partie de cette partie. Le comportement des prix à l'exportation est expressément analysé.

La dynamique des avantages comparatifs de chaque pays est étudiée par une analyse plus fine en prenant en compte chacune des branches de l'industrie manufacturée.

La filière de conduite de ce travail est basée sur trois livres, "la compétitivité industrielle"[1], "la fin des avantages acquis"[11], et "le Commerce International"[2]. Nous avons largement inspirés des analyses développées dans ces études pour étudier le cas des quatre pays de l'Europe du Sud.

Entre autres, les deux mémoires de DEA [5] et de la maîtrise [6] se rapportant au sujet ont permis d'approfondir les connaissances sur le sujet.

**LA PREMIERE PARTIE**

**LA STRUCTURE ECONOMIQUE  
ET  
PERFORMANCES INDUSTRIELLES**

Institut Kurze de Paris

## I - DES ECONOMIES AUX PERFORMANCES INEGALES

### I.A) - DES STRUCTURES INTERNES HETEROGENES

Les pays d'Europe du Sud faisant l'objet de cette étude ont connu une évolution économique industrielle controversée. Le tableau 1I-01 indique le niveau économique et social de ces pays.

La Turquie a un niveau économique très en arrière par rapport aux autres pays de l'Europe méditerranéenne d'après les indicateurs de bases. La croissance de la population turque a toujours un taux annuel moyen supérieur aux taux de croissance des pays les moins développés de la CEE et l'Irlande qui pour la même période avec près d'un pour cent est le pays où les naissances sont plus élevés de la CEE. C'est le signe que la Turquie fait recours à la force du travail pour son développement économique au lieu d'une technologie avancée. La production à haute intensité capitaliste est loin d'atteindre les niveaux européens.

La part des exportations des machines et matériel de transport (5 %) dans l'ensemble des exportations turques confirme le niveau peu développé, d'une manière ensemble de l'industrie capitaliste turque.

L'Espagne est de loin le pays le plus répondant aux exigences d'un pays industriel et développé. Tous les indicateurs le confirment. Le pourcentage des exportations des machines et matériel de transport est d'ordre de 36%. La consommation d'énergie par habitant en équivalent pétrole est 2,6 fois supérieur au niveau de la consommation de la population turque qui consomme 837 kilogrammes d'équivalent pétrole (é.p.) par habitant contre 1470 kg. é.p. au Portugal et 2046 en Grèce.





TABLEAU : II-01

## LES INDICATEURS DE BASE DU NIVEAU ECONOMIQUE ET SOCIALE DES PAYS DE L'EUROPE DU SUD \*

PAYS	PNB/h en \$	Espérance de vie(1)	Consum. (7) Energie/h	Import. machines(2)	Export. mach.(3)	Tx. croiss. popula.(4)	Consum. Éducat.(5)	Taux de Alphabé(6)
ESPAGNE	9330	77	2204	38	36	0,4	12	95
PORTUGAL	4250	75	1470	37	19	0,6	5	85
GRECE	5350	77	2046	31	3	0,4	5	93
TURQUIE	1370	66	837	26	5	2,4	1	76

## Notes :

- (1) = Espérance de vie à la naissance.  
 (2) = Pourcentage des importations des machines et matériel de transport.  
 (3) = " " exportations " " "  
 (4) = Taux annuel moyen d'accroissement de la population 1980-1989 (%).  
 (5) = Pourcentage de la consommation total des ménages en éducation.  
 (6) = Taux d'alphabétisation des adultes en 1985.  
 (7) = Consommation d'énergie par habitant (kilogrammes d'équivalent pétrole).

\* Tous les indicateurs correspondent à l'année 1989.

Sources : - Rapport mondial sur le développement Humain - 1991 (PNUD).

- Rapport sur le développement dans le monde 1991 - Banque Mondiale, Economica - 1991.

L'avance de l'Espagne se fait remarquer par son effort dans l'éducation. Le taux de d'alphabétisation des adultes correspond à 95 % de sa population. A l'autre extrémité se trouve la Turquie : les 76 % de la population est alphabétisée. La population de ce dernier consomme peu pour l'éducation (1 %) malgré l'effort à faire dans le domaine de la formation.

La Grèce et le Portugal sont dans une position intermédiaire bien que le premier pays est mieux placé que le second.

Le PIB par tête en dollar confirme cette évolution générale. Avec 1370 dollars, la Turquie reste également de très loin en arrière par rapport au Portugal avec 4250 dollars, le pays ayant le PIB par tête le moins élevé de la CEE devancé par l'Espagne ( 9330 \$ ) et la Grèce ( 4250 \$ ).

Les turcs vivent, en moyen dix ans moins que les autres populations de la zone méditerranéenne.

### La Croissance industrielle en hausse en Turquie

La croissance de la valeur ajoutée et des exportations de l'industrie manufacturière est décrit dans le tableau 1I-02. Le rythme de la croissance industrielle en Turquie différencie ce pays des autres. Il a pu résister aux chocs pétroliers et a tenu à un niveau stable la croissance de la valeur ajoutée industrielle. Le passage de la croissance des exportations manufacturière de 15% sur la période 1975 - 1980 à 32% sur les cinq années suivante confirme l'avancement de celui-ci sur le marché mondial.

La position des trois autres pays méditerranéens de la Communauté n'est guère encourageant. Ces pays vivent une crise industrielle qui se fait remarquer aussi bien au niveau de la valeur ajoutée qu'au niveau des exportations industrielles.

Cette évolution remarquable de l'industrie turque est d'une certaine manière logique puisque c'est le pays le moins industrialisé de l'Europe du Sud. Le pourcentage de la valeur ajoutée de l'agriculture dans le PIB est de 15,4% en Turquie en 1989. Il s'agit donc d'un rattrapage.

TABLEAU : 1I - 02

**Valeur Ajoutée Réelle et les Exportations Industrielles**  
(Taux de croissance moyen en %)

	La Valeur Ajoutée Réelle				Exportations		
	1960-68	1968-73	1973-79	1979-89	1975-80	1980-85	1975-85
Turquie	9,4	7,8	5,4	5,4	14,8	32,3	23,2
Espagne	10,8	9,3	1,5	2,0	22,9	3,5	12,8
Grèce	8,8	11,8	3,3	0,5	20,0	-3,1	7,8
Portugal	8,8	9,5	3,1*	2,1**	19,4	4,8	11,9

\* : L'année 1976

\*\* : L'année 1981

Source : Les statistiques de l'OCDE et de l'ONU

Il y a aussi la croissance de la demande intérieur et la politique de l'ouverture de la Turquie entamé en 1980 qui influencent la croissance Turque.

La reprise industrielle est néanmoins plus forte en Espagne que dans les pays sud de la CEE. Aussi bien la croissance de la valeur ajoutée que celle des exportations

baissent remarquablement en Grèce; la moyenne, sur les cinq premières années de la décennie 80, des exportations est de - 3%.

### Investissement et Emploi Industriel

Afin de décrire l'effort d'investissement de chaque un des pays nous nous servons du ratio, rapport de la formation brute du capital fixe à la valeur ajoutée manufacturière. Ce ratio s'appelle le taux d'investissement:

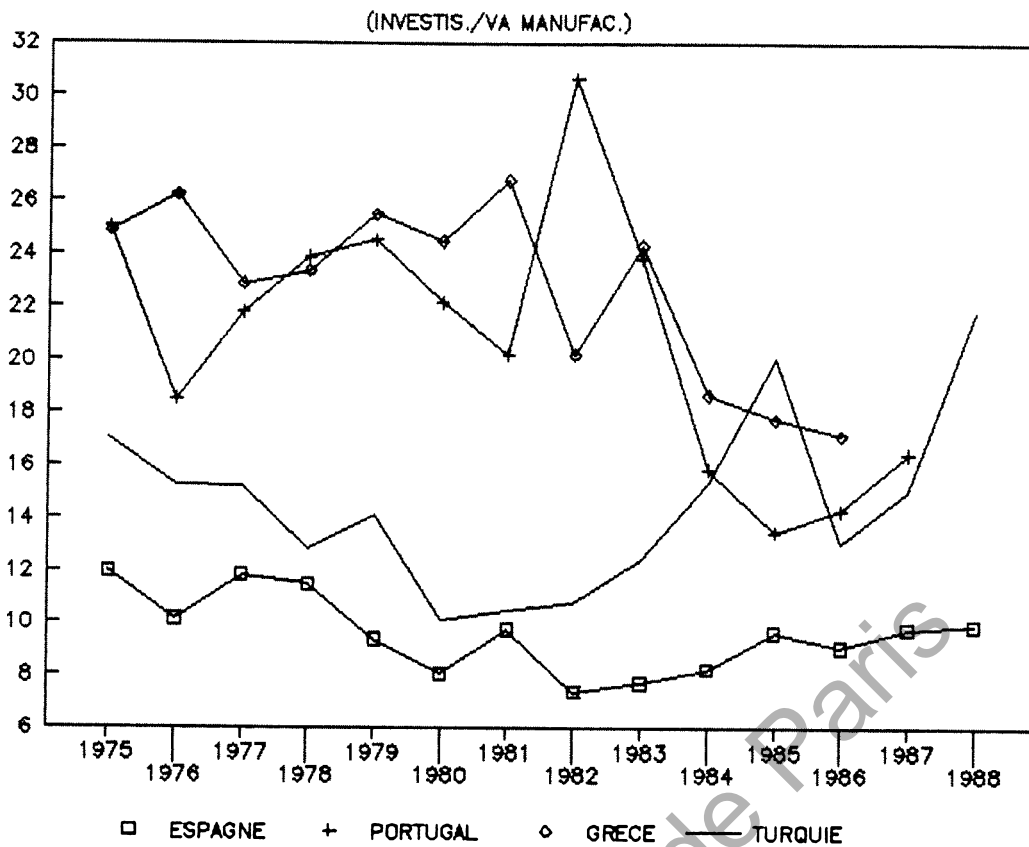
$$\text{Le taux d'investissement} = \frac{\text{Investissement}}{\text{V.A. Manufacturière}} \times 100$$

Les résultats acquis par cette formule sont portés sur le graphique 1I-01. Ces courbes indiquent directement la part de la valeur ajoutée consacrée chaque année à l'accumulation du capital. Ces résultats mettent en évidence l'effort de l'économie turque d'investir et confirme la progression de ce dernier depuis 1980. Au niveau des 11% en 1980, le taux d'investissement croit jusqu'en 1985 et atteint le 20%. La profonde rechute de 1986 laisse place à une reprise. Son niveau apparaît supérieur au niveau des autres pays.

La stagnation est permanente pour l'Espagne sur toute la période de 1975 à 1988. Malgré le déclin de l'investissement en Grèce et au Portugal, leur niveau reste supérieur à celui de l'Espagne. Depuis 1982 la position de l'Espagne s'améliore régulièrement légèrement.

Cette tendance de crise est confirmée par le nombre des emplois industriels. Prenant comme base 100 l'an 1975, nous constatons la croissance de l'effectif dans l'industrie turque contrairement à la réduction constatée dans les trois autres pays. (Graphique 1I - 02). Les licenciements deviennent effectif dès 1980 pour l'Espagne alors qu'en Grèce et au Portugal la réduction des effectifs a eu lieu après 1982.

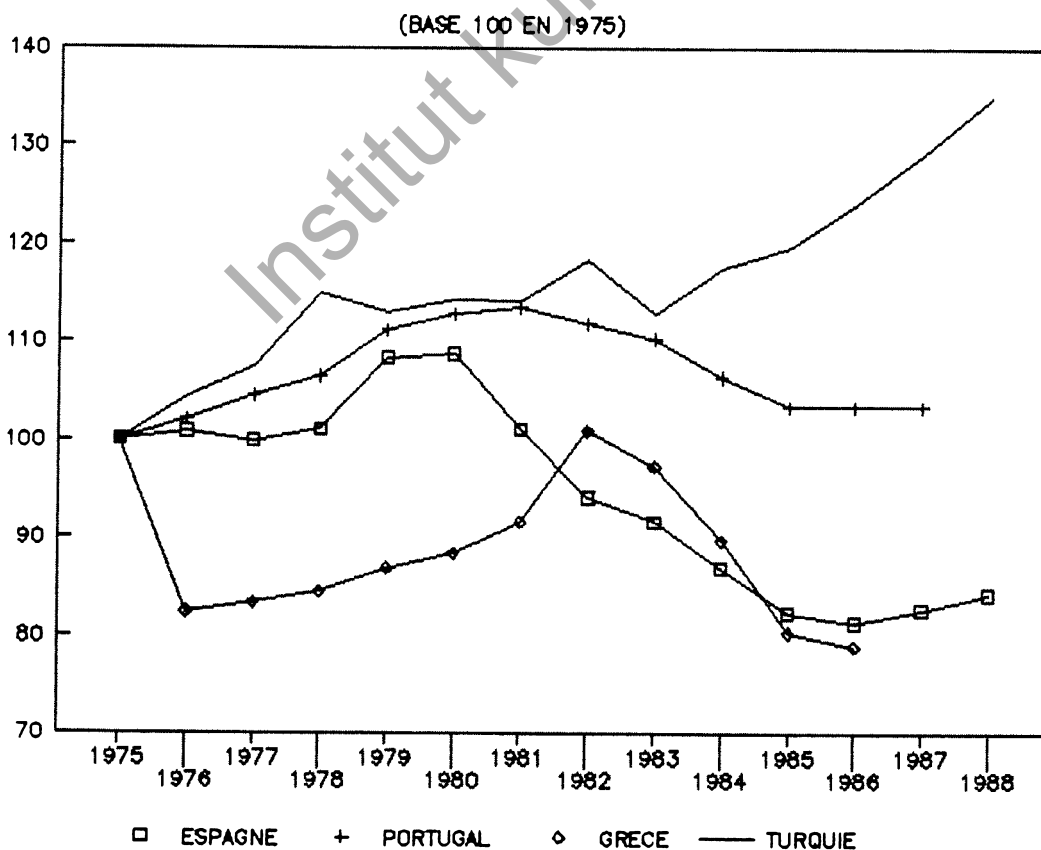
### TAUX D'INVESTISSEMENT DANS L'INDUSTRIE



SOURCE : Constructions personnelles. Statistiques ONU

GRAPHIQUE : 1I - 02

### EMPLOI DANS L'INDUSTRIE



SOURCE : Constructions personnelles. Statistiques ONU

Dans l'ensemble la crise industrielle est persistante en Europe. L'effectif est en réduction en Allemagne fédérale et au Royaume-Uni avant même que la crise pétrolier est lieu. En France et en Italie la baisse de l'effectif ne débute réellement qu'après le premier choc pétrolier [1].



### Le Redéploiement du Capital

L'effort de redéploiement du capital est calculé par le taux d'accumulation relatif de certaines branches à l'ensemble de l'industrie. Cet indicateur peut nous éclairer sur la structure industrielle de ces pays. Il est le rapport de l'accumulation du capital d'une branche donnée à l'accumulation du capital dans l'ensemble de l'industrie. Ainsi donc le taux d'accumulation relatif (TACR) est :

$$\text{TACR} = \frac{I_k / VA_k}{I_o / VA_o}$$

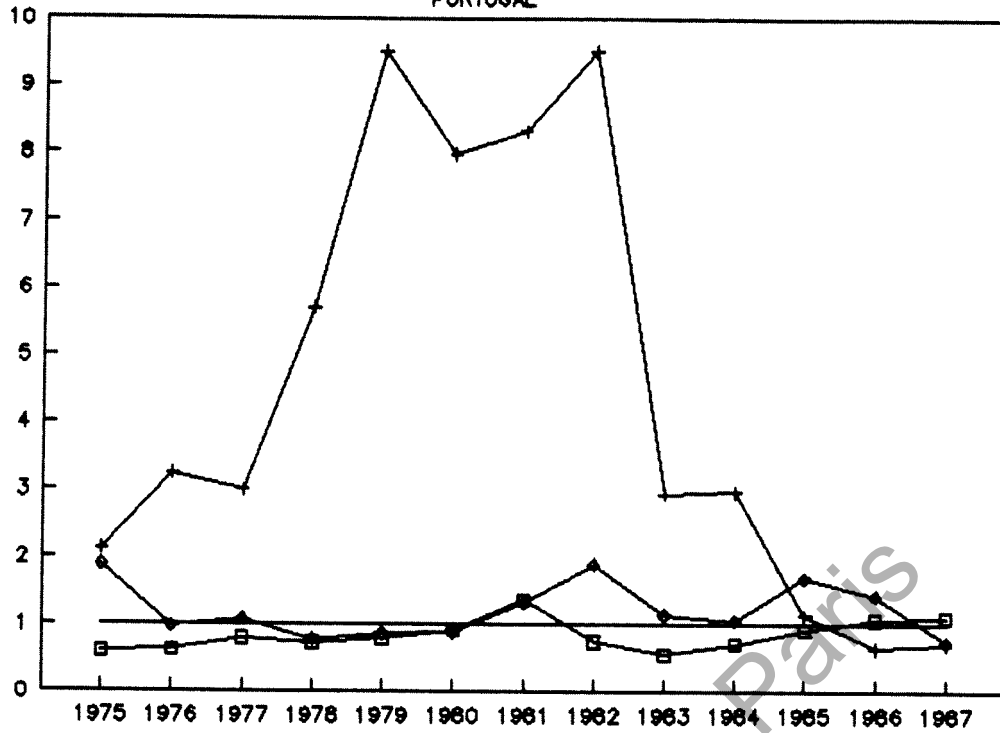
On constate peu de mouvement dans la structure industrielle portugaise si ce n'est que l'effort entreprise en chimie. Un taux d'accumulation élevé jusqu'en 1983, date à laquelle il rejoint la tendance moyenne, c'est-à-dire au taux d'accumulation de l'ensemble de l'industrie. (Graphiques 1I-03/04).

L'effort est de nouveau porté sur l'industrie chimique, le textile et les produits minéraux alors que la branche de matériel de transport a un taux d'accumulation inférieur à la moyenne.

La Grèce délaisse la branche textile qui devienne en 1986 inférieur à la moyenne. L'effort est porté principalement dans les industries de transport, les produits minéraux non métallique. (Graphiques 1I-05/06). D'une manière générale, en

TAUX D'ACCUMULATION RELATIF

PORTUGAL

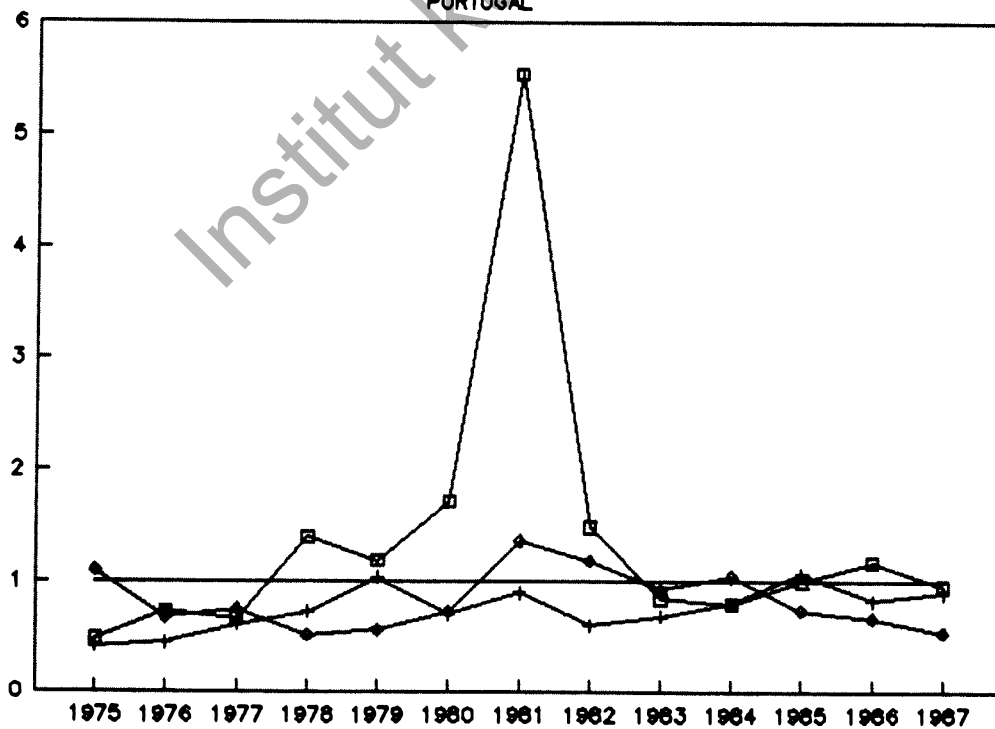


□ 321 + 351 ◊ 369

321= Textiles      351= Industrie chimique      369= Produits minéraux non métalliques, nca

TAUX D'ACCUMULATION RELATIF

PORTUGAL



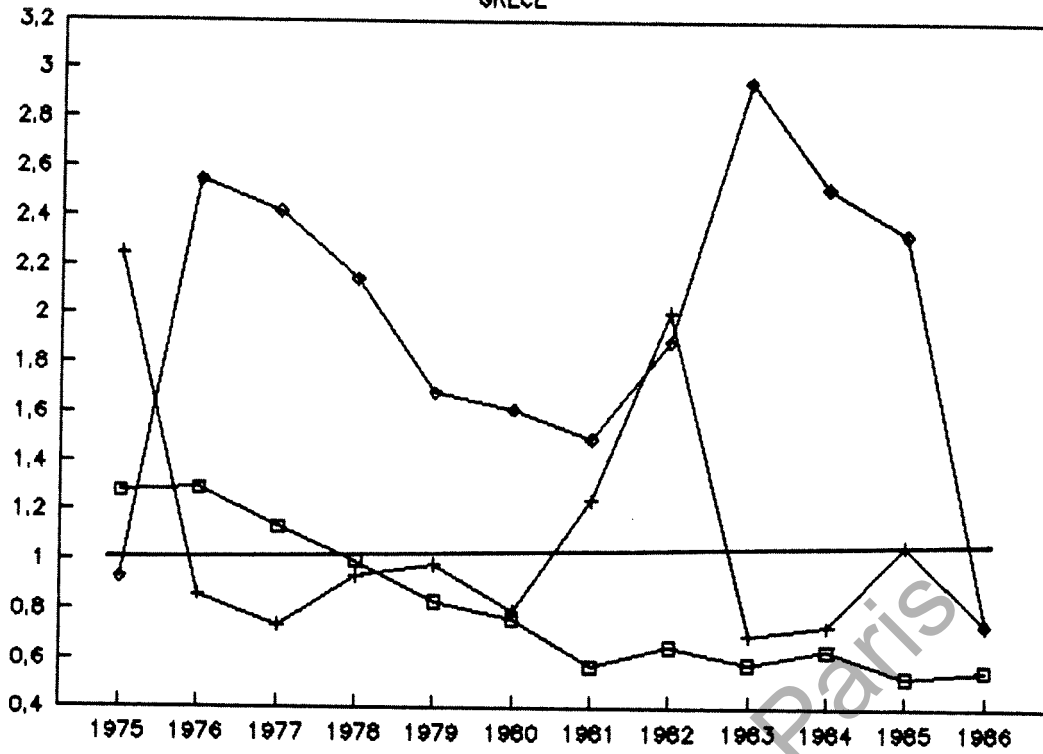
□ 372 + 383 ◊ 384

SOURCE : Constructions personnelles. Statistiques ONU

372= Métaux non ferreux      383= Machines électriques      384= Matériel de transport

TAUX D'ACCUMULATION RELATIF

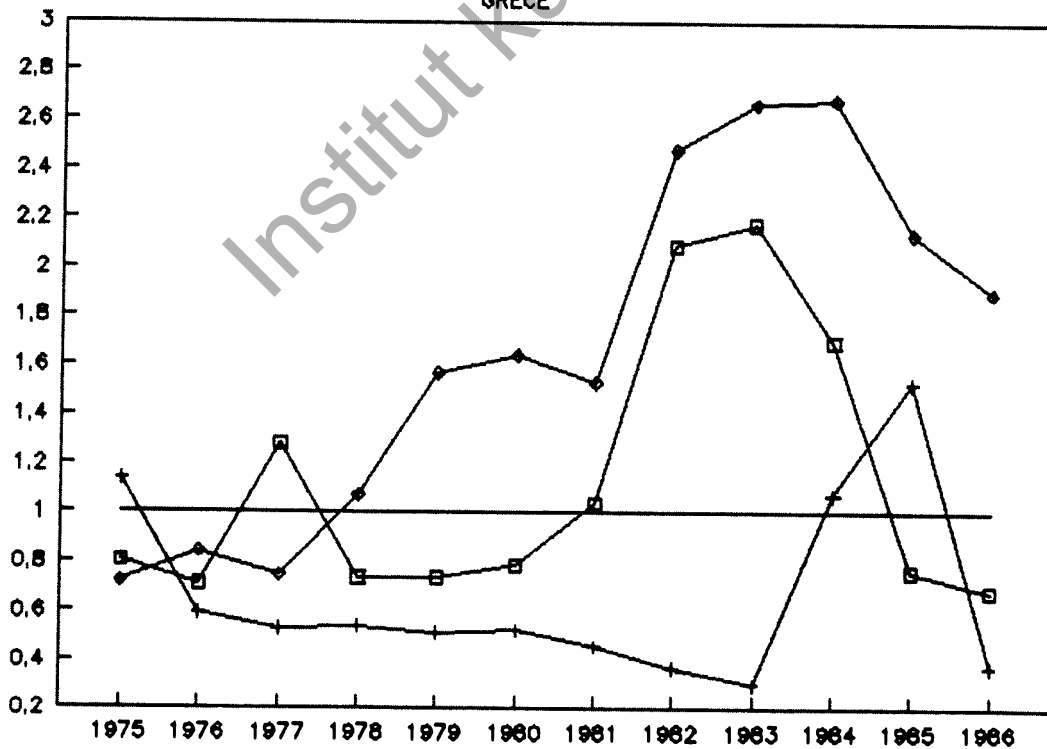
GRECE



□ 321 + 351    ◊ 369  
 321= Textiles    351= Industrie chimique    369= Produits minéraux non métalliques, nca  
 372= Métaux non ferreux    383= Machines électriques    384= Matériel de transport

TAUX D'ACCUMULATION RELATIF

GRECE



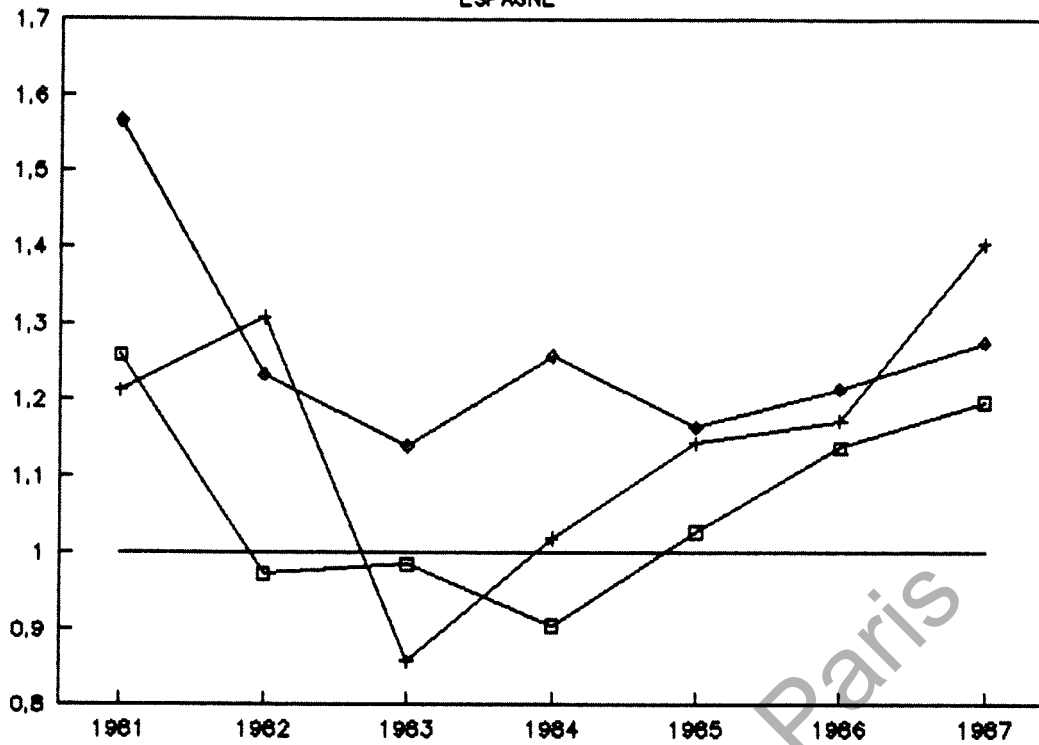
□ 372 + 383    ◊ 384

SOURCE : Constructions personnelles. Statistiques ONU



TAUX D'ACCUMULATION RELATIF

ESPAGNE

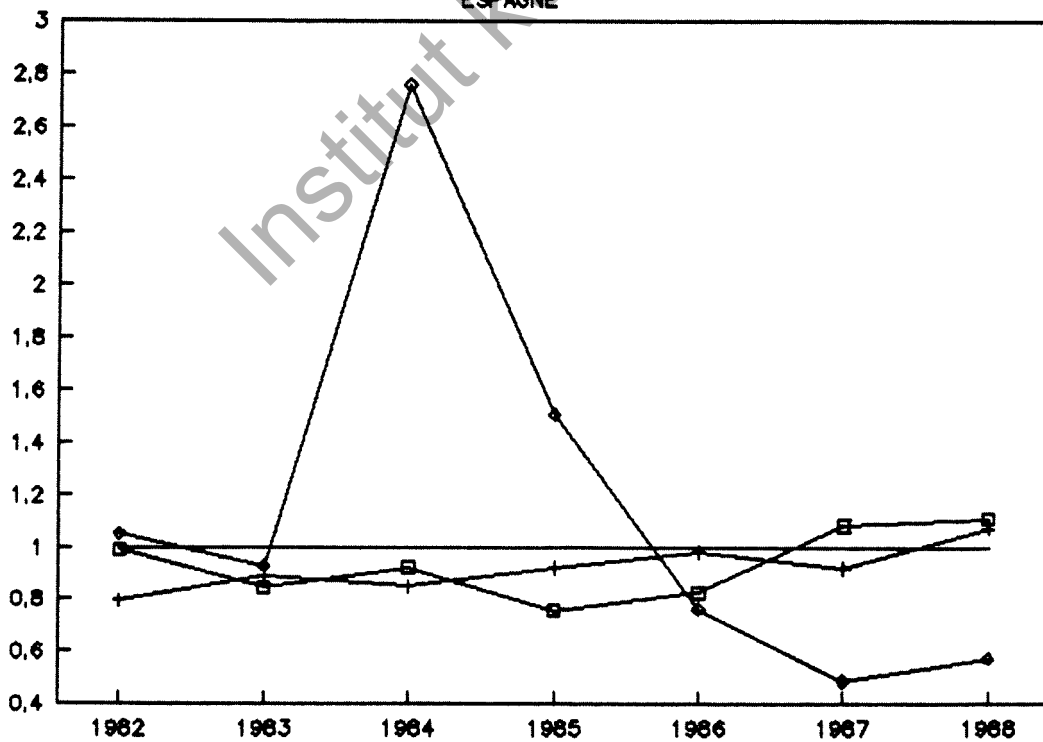


□ 321 + 351 ◇ 369

321= Textiles      351= Industrie chimique      369= Produits minéraux non métalliques, nca  
 372= Métaux non ferreux      383= Machines électriques      384= Matériel de transport

TAUX D'ACCUMULATION RELATIF

ESPAGNE

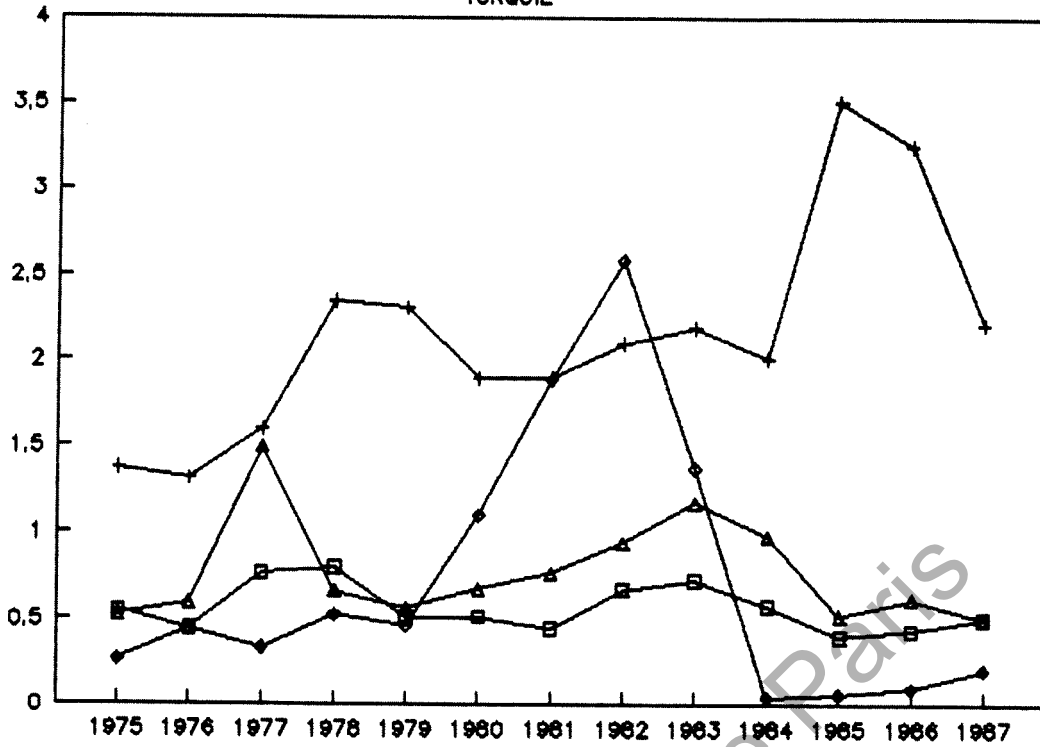


□ 372 + 383 ◇ 384

SOURCE : Constructions personnelles. Statistiques ONU

TAUX D'ACCUMULATION RELATIF

TURQUIE



□ 31 + 32 ◊ 33 ▲ 34

31 Alimentation, boissons et tabacs

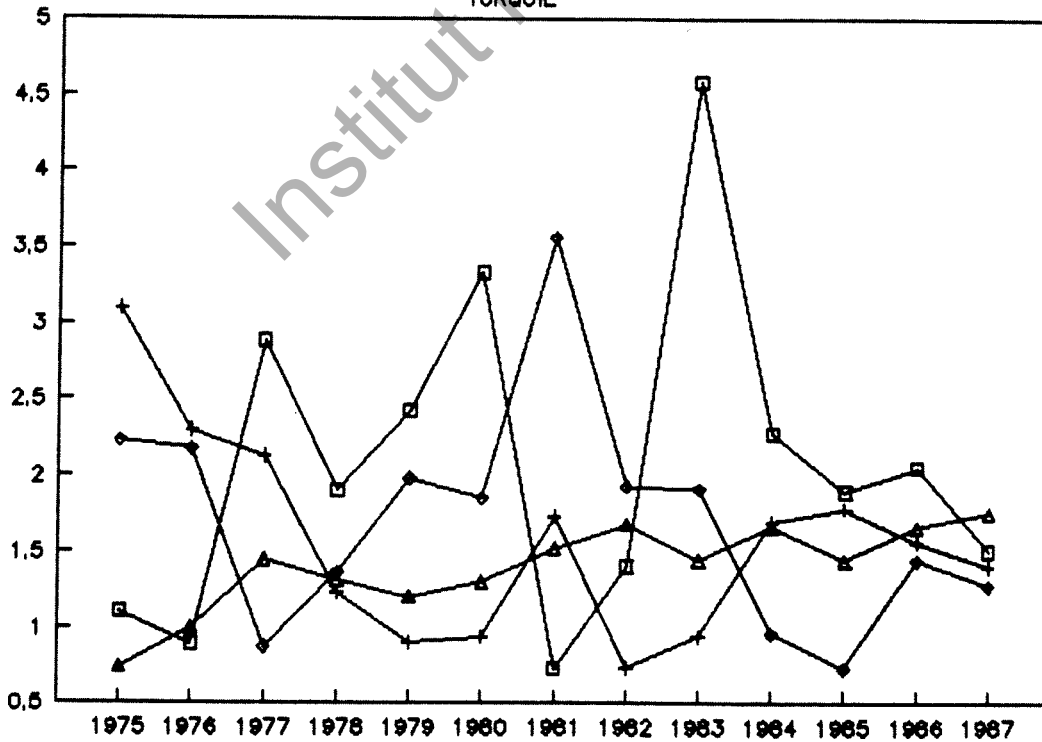
33 Bois et meubles

32 Textiles, habillement et cuir

34 Papier, imprimerie et édition

TAUX D'ACCUMULATION RELATIF

TURQUIE



□ 35 + 36 ◊ 37 ▲ 38

35- Produits chimiques

36- Produits minéraux non métalliques

37- Métallurgie de base

38- Ouvrage en métaux, Machines et Matériel

dehors de la branche du textile, l'investissement est assez dynamique et fluctuant.

Beaucoup a été investie dans les branches de produits textile, l'industrie chimique et les produits minéraux non métalliques, depuis 1983 en Espagne. Leurs parts est supérieur à l'unité. Les produits de matériels de transport connaîtraient une crise d'investissement puisque son taux est peu important par rapport à la tendance générale. (Graphiques 1I-07/08).

En Turquie, l'effort d'accumulation est porté en premier chef dans les produits textiles - habillement - cuir et chimiques. Par la suite vient les produits à haute densité capitalistique c'est-à-dire les ouvrages en métaux, machines et matériel et la métallurgie de base. (Graphiques 1I-09/10). Les produits alimentaires et le bois suit une tendance stable.

### L'Ouverture au/sur le Monde

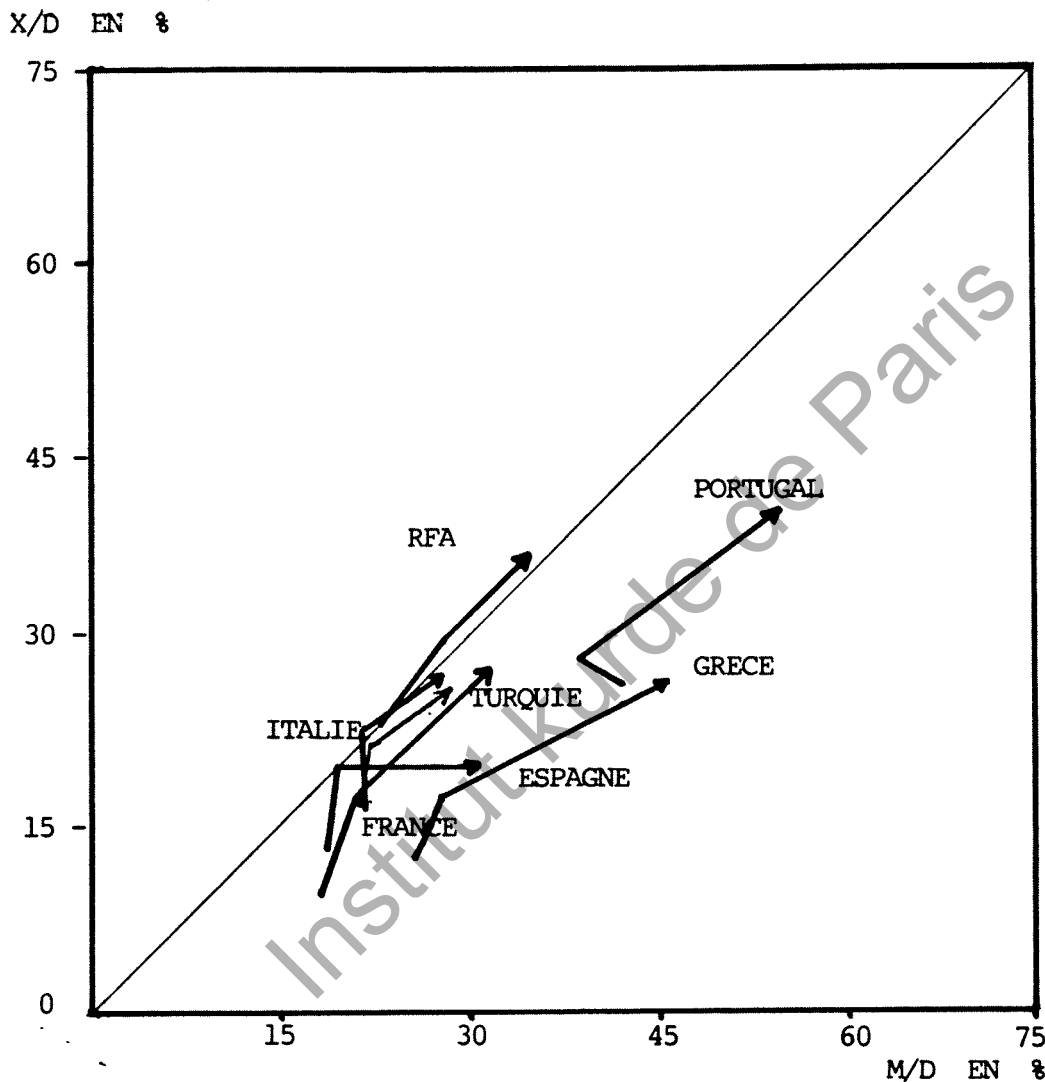
L'engagement de ces pays de l'Europe du Sud dans le commerce mondial est aussi différentes que l'est la structure des paramètre interne de l'économie. L'ouverture sur les marchés extérieurs sera développé dans les chapitres suivants.

Il s'agit ici de présenter sur un même graphique simultanément deux indicateurs d'ouverture; le taux de pénétration du marché intérieur (M/D) et le taux d'exportation (X/Q) pour mesurer l'ouverture de ces pays au niveau global.

Le taux de pénétration a été calculé pour chaque pays et les résultats ont été portés sur les graphiques 1IC-13/14. En ce qui concerne le taux d'exportation nous utiliserons la part exporté de la demande intérieur (X/D). Car ainsi la représentation simultanée de M/D et X/D permet de situé ces deux indicateurs par rapport à la ligne d'équilibre; la diagonale.[3]

## GRAPHIQUE : 1I - 11

## Ouverture de l'Europe : 1973 - 1983 - 1990



Source : Constructions personnelle. Banque de données OCDE.

La partie supérieure de la diagonale comprend les pays excédentaires ( $X > M$ ) en tous produits et le cadran inférieur comprend les pays déficitaires ( $X < M$ ). Plus un point est éloigné de la diagonale, plus le solde (excédentaire ou déficitaire) est élevé.

Le graphique 1I - 11 relatif à l'ouverture des pays de l'Europe du sud confirme la structure hétérogène des économies.

Comparé à l'évolution dans les années 60 et 70 représenté par un graphique dans [6], la structure commerciale de ces pays connaît une certaine dégradation. Le solde commerciale est déficitaire pour tous les pays. Alors que les pays membre de la CEE ont des déficits qui s'aggravent relativement à leur demande intérieur dans les années 80, la Turquie a une tendance stable et résiste aux chocs.

Le Portugal reste le pays le plus ouvert, tendance qui sera confirmée dans les paragraphes suivants.

L'Allemagne fédérale reste toujours excédentaire alors que l'Italie et la France sont près de l'équilibre.

Institut kurde de Paris

## I.B) - LES PERFORMANCES EXTERIEURES

### Le Taux de Couverture: en valeur, en volume et relatif

Les Performances économiques d'un pays donné sur les marchés extérieurs peuvent se mesurer par les taux de couverture en valeur et en volume des importations par les exportations. C'est l'indicateur de contrainte extérieure subie par une économie.

$$TC \text{ (valeur)} = P_{ex} X / P_{im} M$$

$P_{ex}$  : prix des exportations

$P_{im}$  : prix des importations

$$TC \text{ (volume)} = X / M$$

X = Exportation en volume

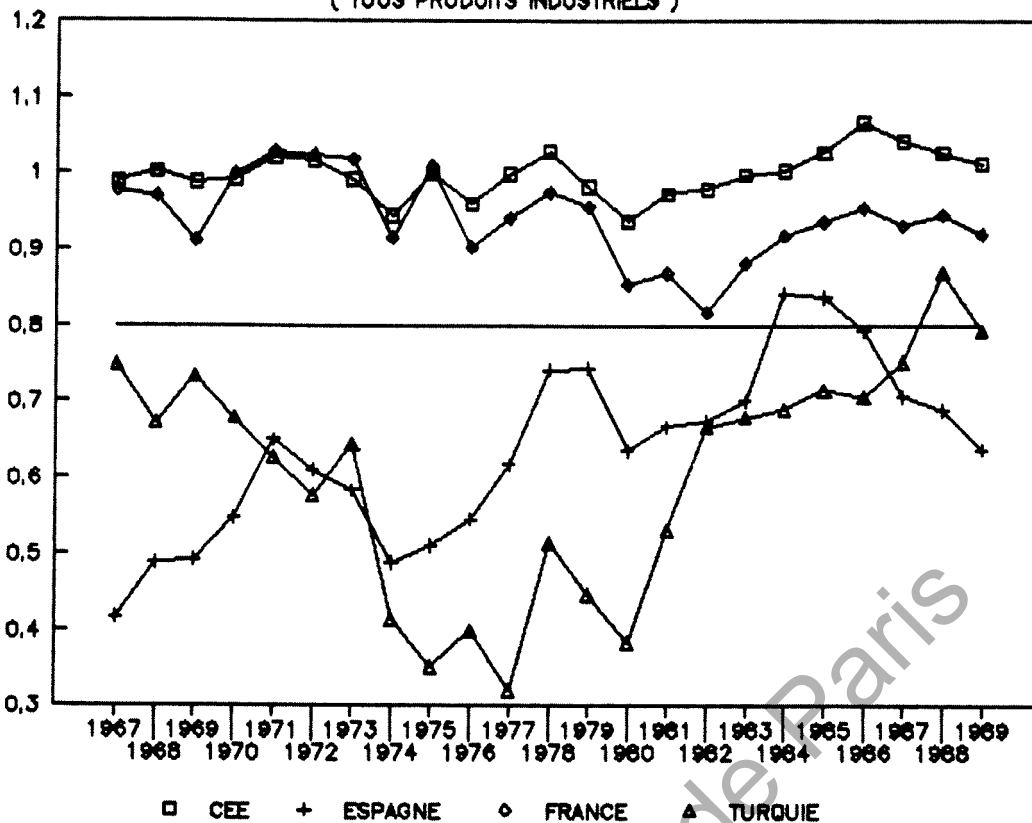
M = Importation en volume

Si ce taux est supérieur à 1, le pays a un solde positif, au contraire si le TC est inférieur à l'unité le pays a un handicap dans le commerce international et son solde est négatif. Un accroissement plus rapide ou une diminution plus lente du taux de couverture en valeur par rapport au taux en volume signifie que le terme de l'échange s'améliore. Pour des résultats plus fiables, nous devons prendre les données industrielles, manque de ces données nous prenons tous produits pour la mesure de taux de couverture.

La dégradation du **taux de couverture en valeur** est nette pour tous les pays de l'Europe du Sud, dès lendemain de la crise pétrolière de 1973, sauf pour la Grèce et à moindre degré pour la France (Graphiques IIC-01/02). La première couvre 55 % des importations en 1970 ce taux est de 80 % en 1980. La croissance des importations de produits énergétiques y est pour quelque chose. En peu de temps, le prix du pétrole a quadruplé. Le poids des produits énergétiques dans les

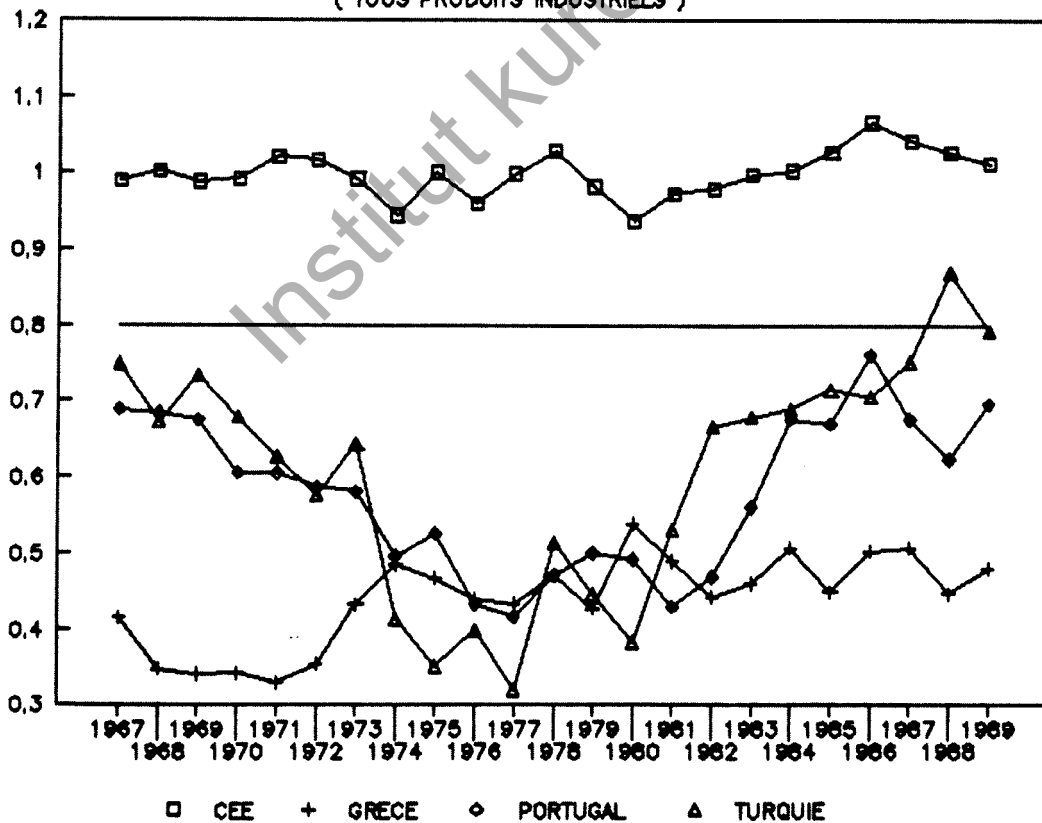
### TAUX DE COUVERTURE EN VALEUR

( TOUS PRODUITS INDUSTRIELS )



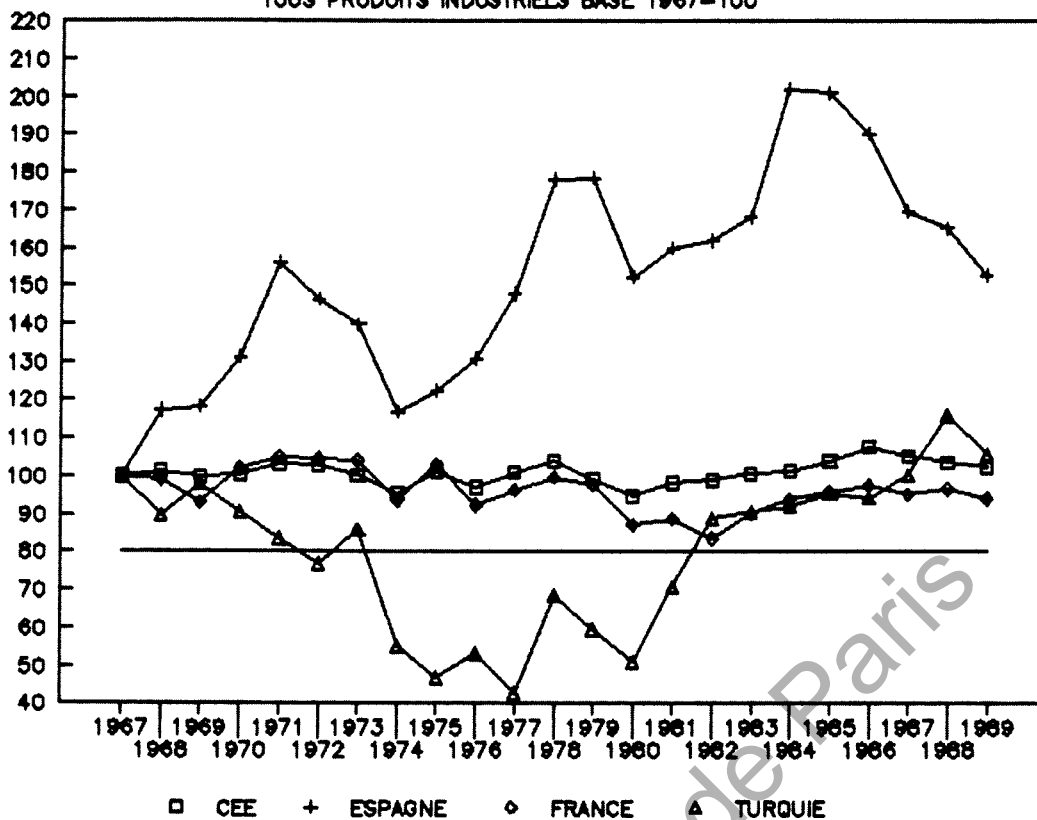
### TAUX DE COUVERTURE EN VALEUR

( TOUS PRODUITS INDUSTRIELS )



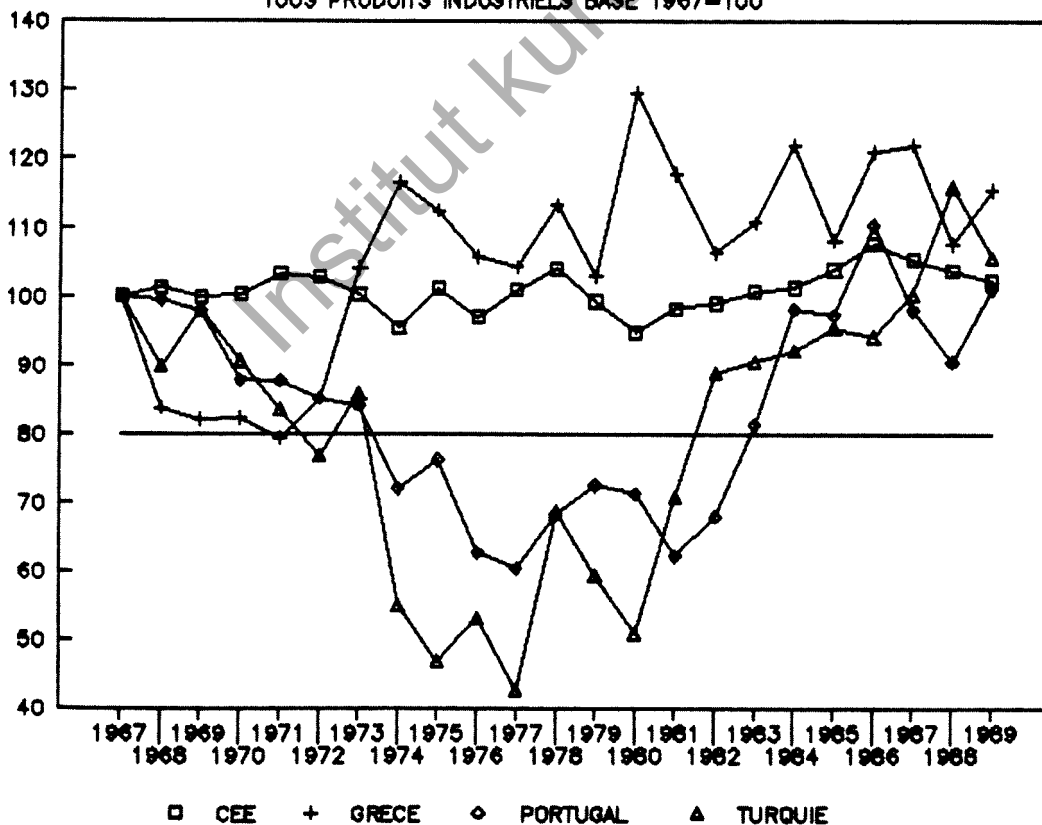
### TAUX DE COUVERTURE EN VALEUR

TOUS PRODUITS INDUSTRIELS BASE 1967=100



### TAUX DE COUVERTURE EN VALEUR

TOUS PRODUITS INDUSTRIELS BASE 1967=100



Source: construction personnelle. Banque de données de CEPII



importations fait augmenter les dépenses et donc diminuer les recettes des exportations. Ainsi le rapport  $P_{ex} X/P_{im} M$  est en baisse. Pour la France la variation de ce ratio de couverture est sur toute la période comprise entre 95 % et 110 % . On constate qu'il y a une certaine harmonie entre la structure commerciale des pays de l'OCDE, la CEE et la France. Les taux de couverture suivent les mêmes tendances (Graphiques 1IC-03/04).

En isolant des produits industriels de l'ensemble du commerce, on se rend compte que l'équilibre entre les importations et les exportations de produits manufacturés est loin d'être assuré. A l'exception de la Grèce, les autres pays avaient des taux de couvertures supérieurs à 80% durant la décennie 80. L'analyse de seule produits manufacturés montre la bonne santé du commerce turc. La croissance des exportations de produits manufacturés entamée en 1980 n'a pas perdu de vigueur jusqu'en 1988. La reprise du Portugal de 1981 ne dure que cinq ans. La dégradation commence dès 1987.

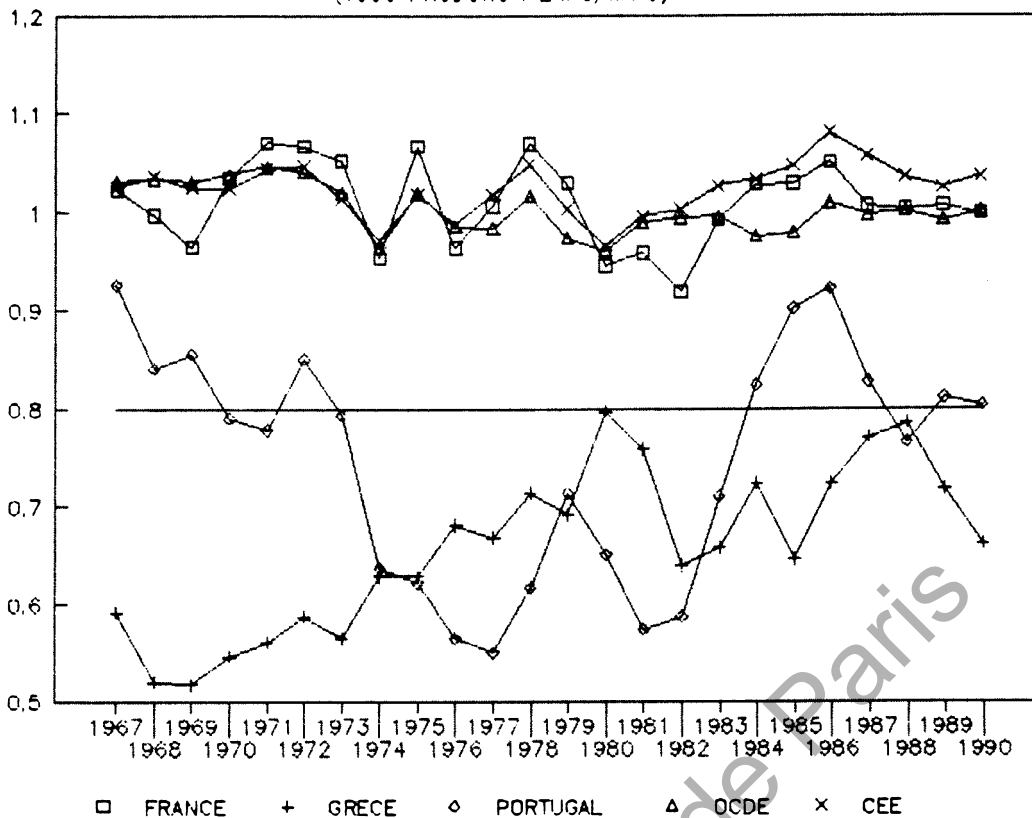
En terme d'évolution, l'effort commercial de la Turquie et du Portugal, qui ont tous les deux connu une crise économique profond dans les années 70, est remarquable. Le niveau le plus bas du taux de couverture en valeur était l'année 1977, pour les deux pays. La Turquie qui ne couvrait que 40% de ses importations industrielles cette année, en couvre 100% en 1989.

L'évolution est de même pour le Portugal mais le taux passe de 60% à 100% pour la même période.

Les niveaux moyens sur la période 1967-1989 fait ressortir deux situations. L'Espagne et la Grèce améliorent leur taux de couverture à peu près constamment au-delà des cycles conjoncturels. En Turquie et du Portugal, les taux chutent jusqu'en 1977 durant dix ans. L'effet de rattrapage étant fort, depuis cette date leur taux de couverture croit à un rythme accéléré (Graphiques 1IC-05/06).

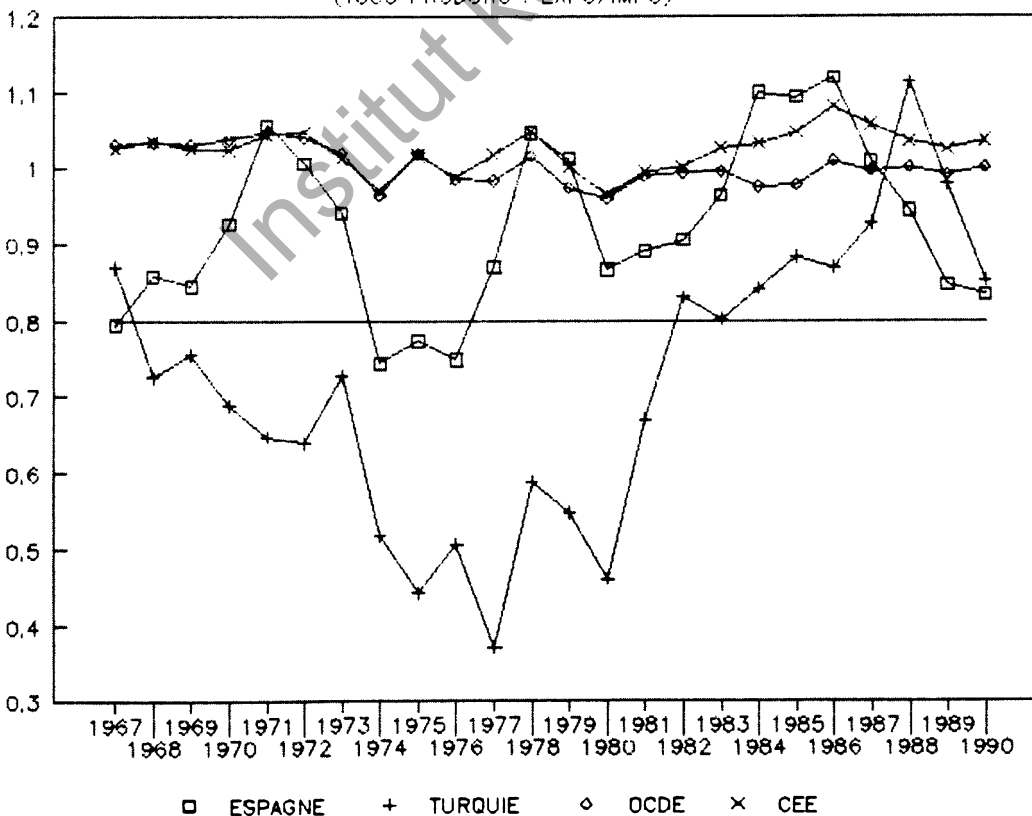
### TAUX DE COUVERTURE EN VALEUR

(TOUS PRODUITS : EXPO/IMPO)



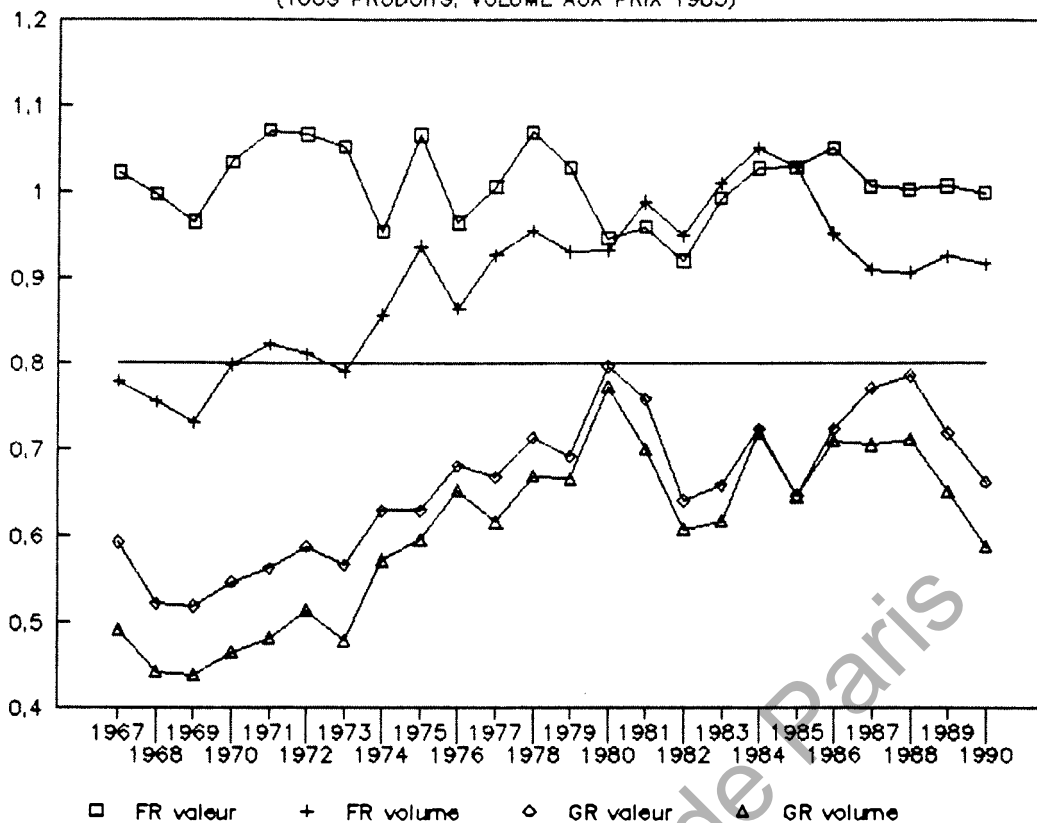
### TAUX DE COUVERTURE EN VALEUR

(TOUS PRODUITS : EXPO/IMPO)



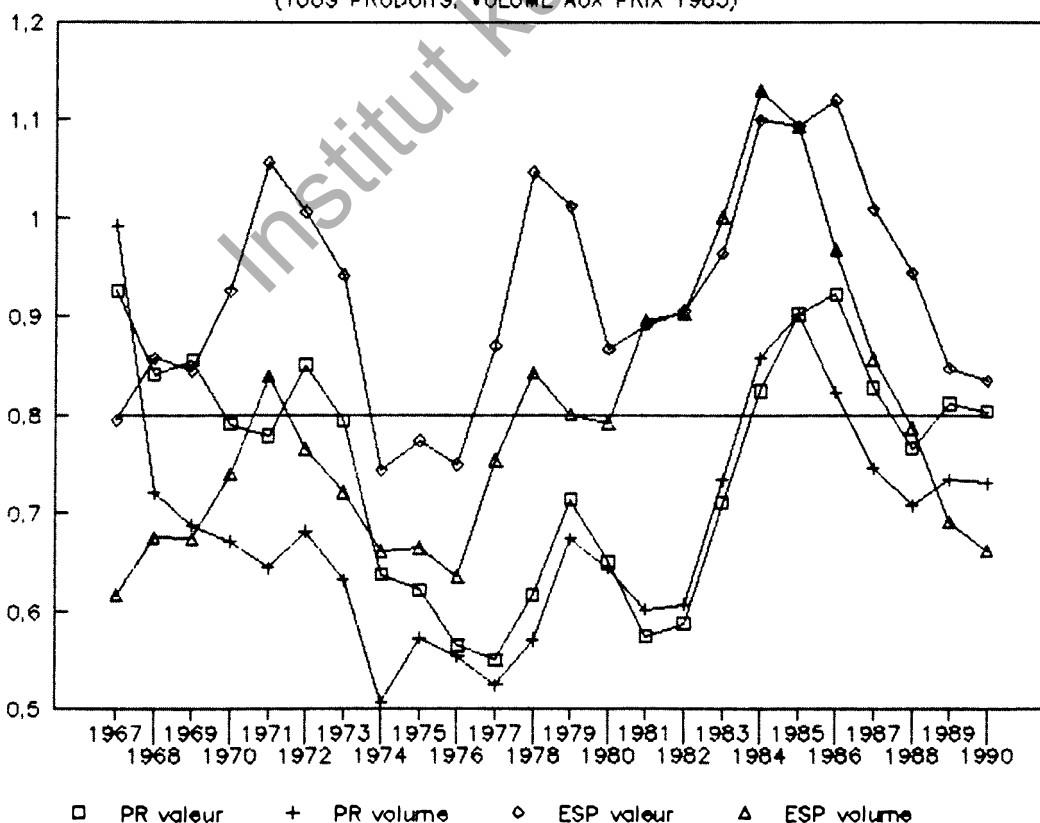
TAUX DE COUVERTURE EN VALEUR & VOLUME

(TOUS PRODUITS, VOLUME AUX PRIX 1985)

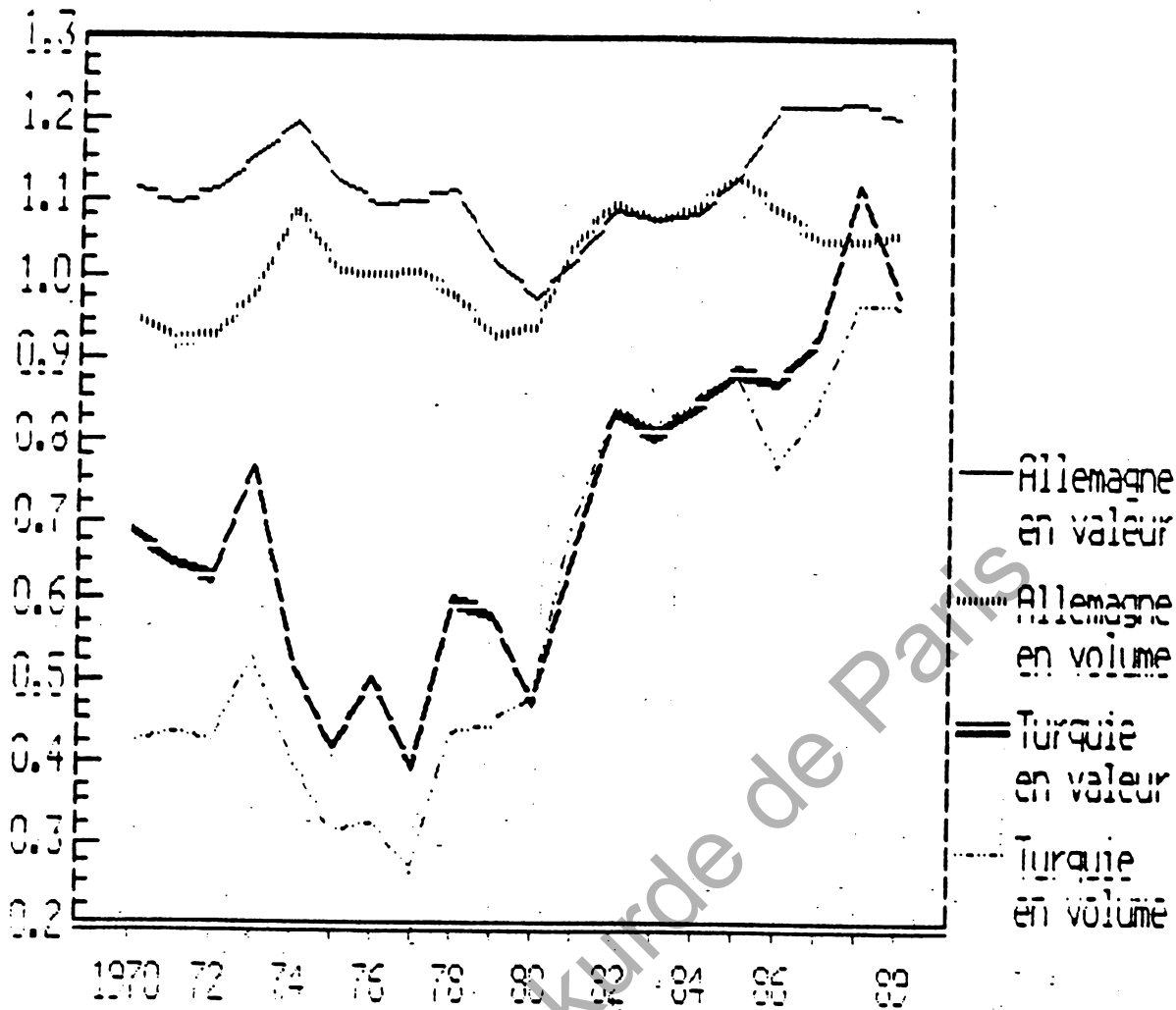


TAUX DE COUVERTURE EN VALEUR & VOLUME

(TOUS PRODUITS, VOLUME AUX PRIX 1985)



**Taux de couverture en valeur et en volume  
(Tous produits, volume aux prix de 1985)**



Source: I. Gundogan dans [5]

L'analyse par l'indicateur du **taux de couverture en volume** fait disparaître le terme de l'échange ( c'est-à-dire le rapport des  $P_{ex}/P_{im}$  ). Ainsi on peut lire sur les graphiques LIC-07/08 et le graphique LIC-09, quels sont les pays qui sont intervenus par leur monnaie pour favoriser ou défavoriser leur commerce extérieur.

La France et l'Italie ont des courbes de TC plus ou moins voisinant à l'unité depuis les années 70. Il y a donc un certain équilibre entre les exportations et les importations, à l'exception du second choc pétrolier au début des années 80. Par ailleurs, dès 1985, le terme de l'échange s'améliore pour ces deux pays mais très en retraite par

rapport à l'Allemagne. Les autres pays de l'Europe du Sud ont connu une évolution contrastée.[5]

Au Portugal le terme de l'échange joue quasiment un rôle négligeable dans l'évolution du commerce. L'évolution du TC en volume et en valeur sont parallèles. Mais il a amélioré son taux de couverture dès 1982. Aujourd'hui il est égale à l'unité.

En Grèce, une évolution semblable à celle du Portugal au moins jusqu'en 1985 en ce qui concerne le terme de l'échange alors que le TC n'est que de 60 % en 1989.

Par contre, l'Espagne et la Turquie ont connu des évolutions plus remarquables. L'Espagne n'a pas connu des changements stratégiques importants depuis la fin des années 60. A l'exception des années de crises pétrolières le taux de couverture est en expansion constante. Ce n'est que dès 1980, que l'appréciation de la monnaie espagnole dégrade le terme de l'échange. En effet le TC en valeur s'accroît moins rapidement que celui en volume. Jusqu'en 1984 et depuis la diminution du taux de couverture en valeur est plus lente que le taux en volume. Donc le terme de l'échange s'améliore. Le cas de la Turquie est spectaculaire dans ce domaine, puisque celle-ci met en oeuvre en 1980, une politique de promotion des exportations en remplacement de celle en vigueur dans les années 70, favorisant les producteurs nationaux; substitution des importations.

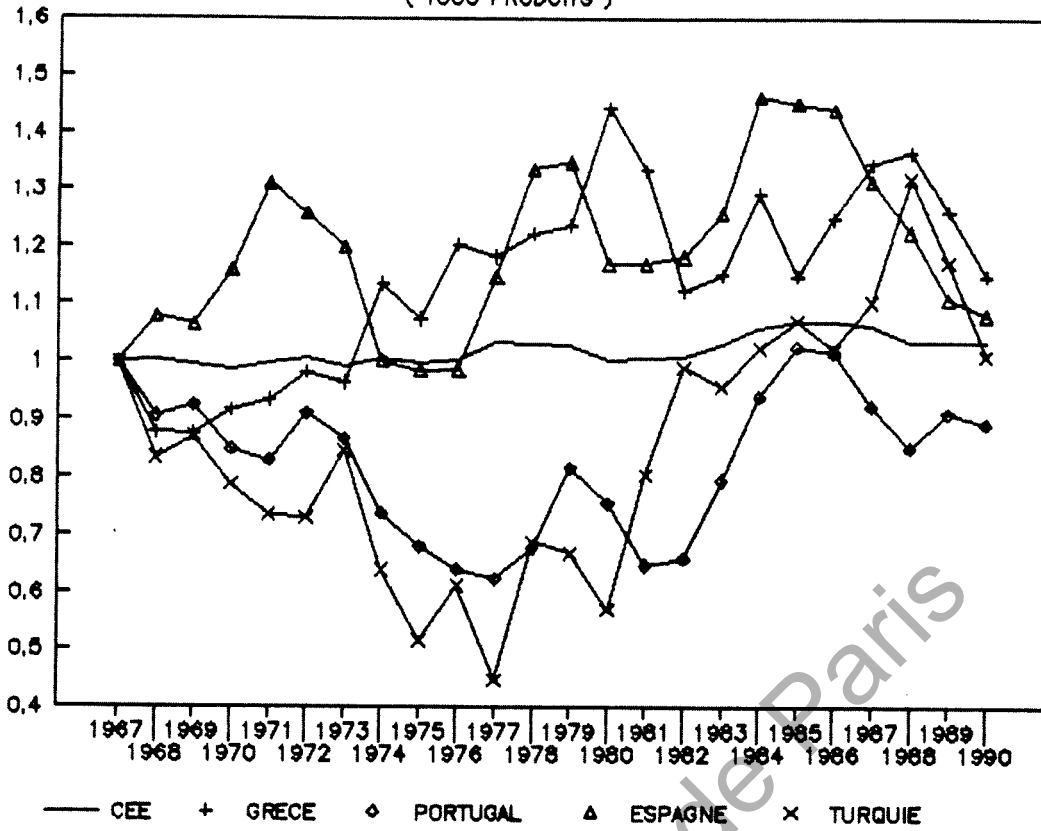
La nouvelle politique en intervenant sur la monnaie, en la dévaluant, a amélioré la compétitivité des produits turcs sur les marchés extérieurs.

La couverture des importations par les exportations qui n'étaient que de 50 % en 1980, est en 1988 de 100 %.

Dans la deuxième moitié des années 80, le terme de l'échange s'est amélioré grâce à l'accroissement plus rapide de taux de couverture en valeur relativement au taux de

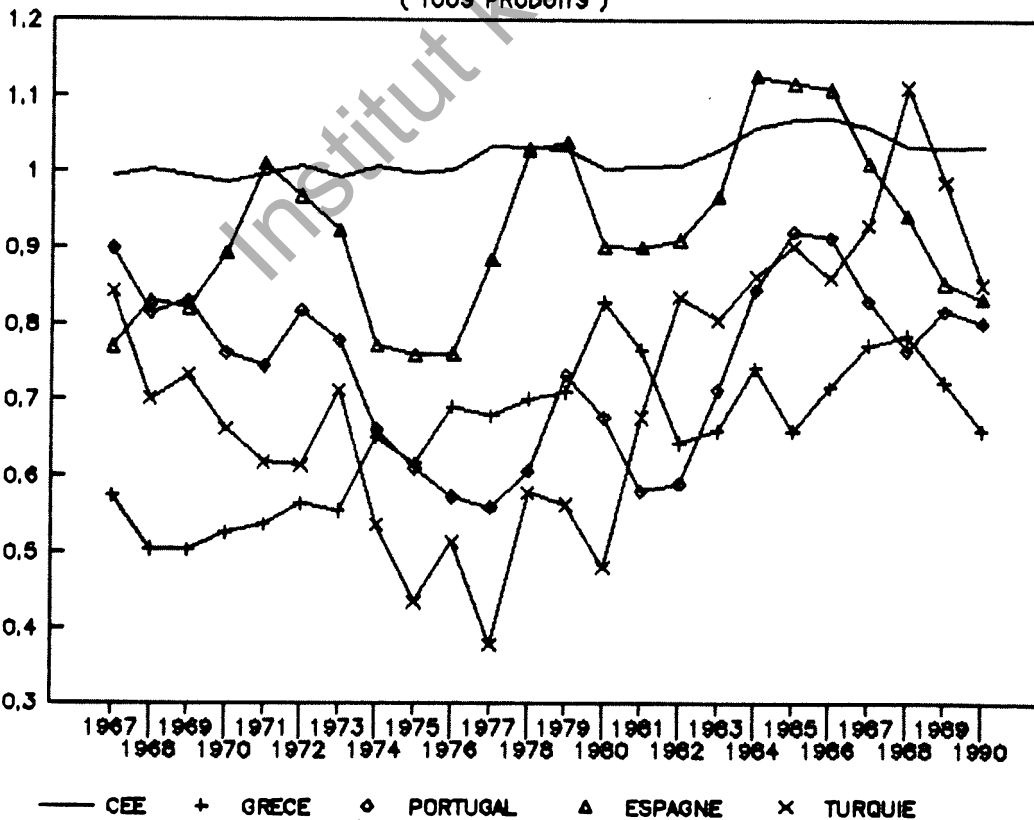
TAUX DE COUVERTURE RELATIF / OCDE

( TOUS PRODUITS )



TAUX DE COUVERTURE RELATIF / OCDE

( TOUS PRODUITS )



Source: construction personnelle. Banque de données de l'OCDE

couverture en volume, alors qu'il se dégradait depuis les années 60.

Le taux de couverture relatif tous produits en valeur, le taux d'un pays par rapport à celui de ses partenaires, met au jour, sur les graphiques IIC-10/11, l'évolution et confirme le fait que la Turquie réduit le déséquilibre de sa balance commerciale depuis 1977 et particulièrement depuis 1980. Elle est en difficulté après 1988. Autre remarque qu'on peut faire est relative à l'Espagne. Ce pays connaissait des taux relatifs au pays de l'OCDE en baisse jusqu'à l'adhésion de celui-ci à la CEE. De 1982 à 1985, le taux de couverture relatif en tous produits croît pour passer de 1,2 à 1,45 puis une chute profonde et continuelle pour atteindre en 1990 le niveau de base de 1967, soit l'unité.

Idem pour le Portugal en ce qui concerne la priorité après l'adhésion à la CEE à l'exception de deux dernières années où une certaine stabilité apparaisse. La Grèce semble se porter bien en taux de couverture relatif au pays de l'OCDE. Elle n'échappe pas à la baisse les deux dernières années.

### Le Taux de Pénétration

Le taux de pénétration est un des éléments composant les performances extérieures d'un pays. C'est le rapport des importations d'un pays donné (M) à la demande intérieure (DI) de ce même pays.

$$T_p = M/DI \quad ; \quad \text{avec} \quad DI = Q + M - X$$

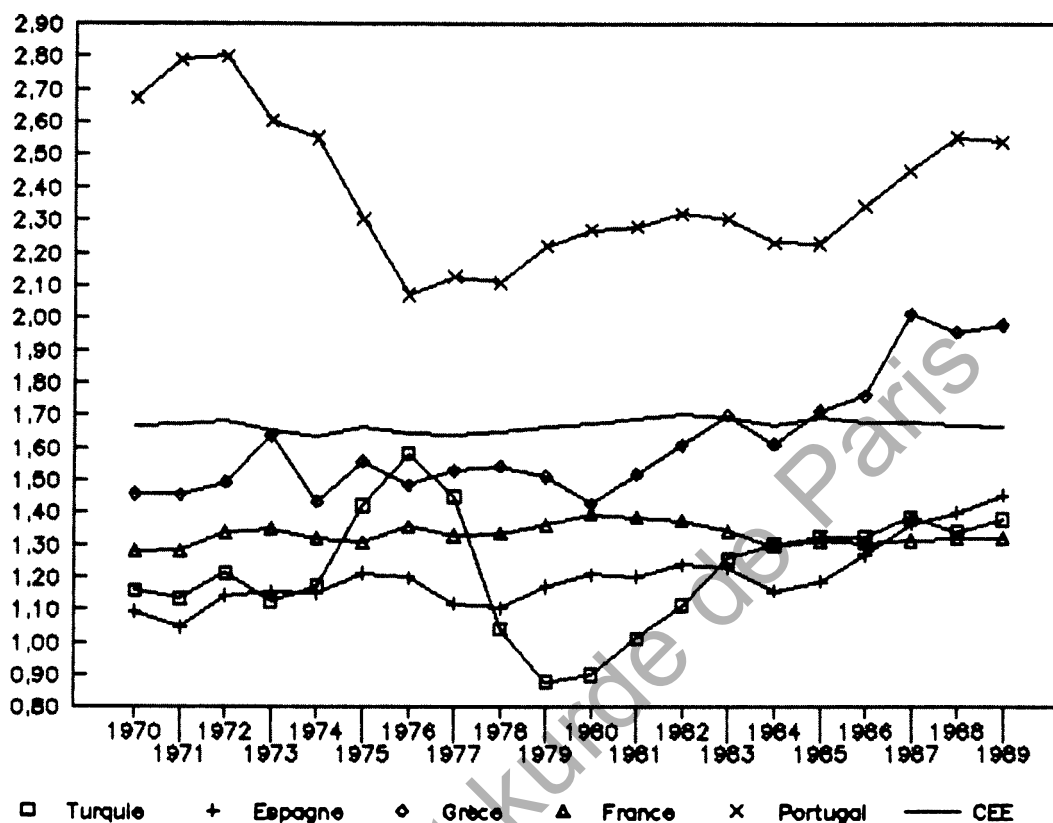
Le taux de pénétration relatif est le rapport du taux de pénétration du pays à celui de ses concurrents.

Visiblement le Portugal est le pays le plus pénétré par rapport à l'ensemble des pays de l'OCDE, d'après le graphique IIC-12. Ce pays est suivi par la Grèce, l'Espagne et



GRAPHIQUE: 11C-12

## TAUX DE PENETRATION RELATIF A L'OCDE



Source: construction personnelle. Banque de données de l'OCDE

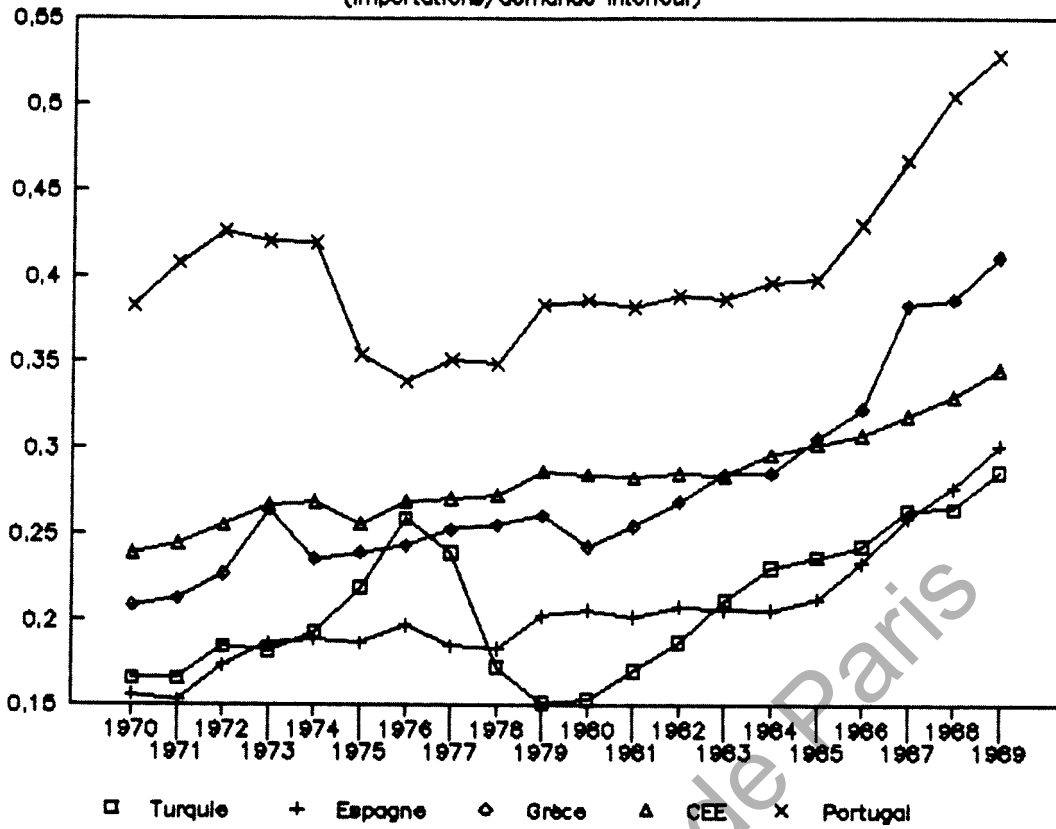
par la Turquie dans l'ordre décroissance. Ceux-ci s'expliquent par l'augmentation des importations plus vite que leurs demandes intérieurs.

Ce taux étant le rapport d'une variable du commerce international à une variable interne il est généralement ascendant ; l'expansion du commerce est plus rapide. L'ouverture du marché turc aux produits étrangers a été provisoirement interrompue dans la deuxième moitié des années 70 en raison de la crise qu'a traversé ce pays. Le trend de l'évolution est descendant pendant 4 ans. Les graphiques 11C-13/14 montrent que depuis le début des années 80, le pays est plus ouvert aux produits étrangers.



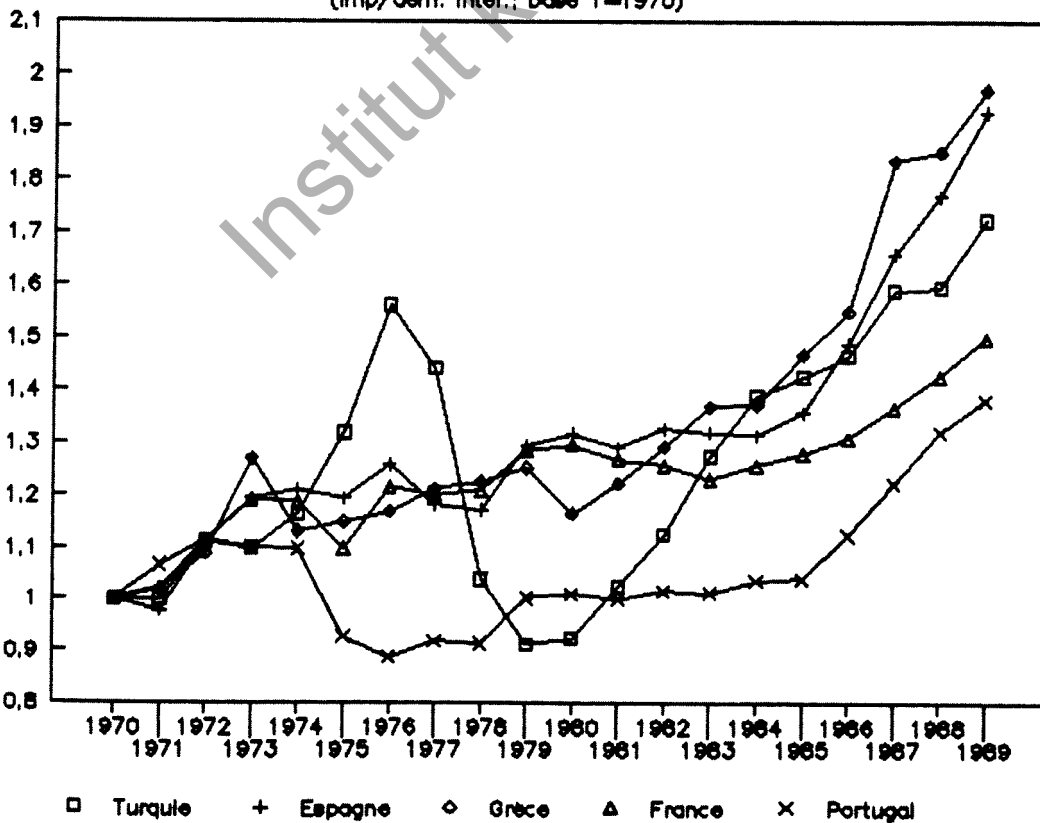
### TAUX DE PENETRATION

(Importations/demande Interieur)



### TAUX DE PENETRATION

(Imp/dem. Inter.: base 1=1970)



Les importations de l'Espagne et de la Turquie, croissent plus que leur demande interne dans les années 80. Le taux de pénétration en France évolue de façon relativement stable.

Les années 1981 et 1986 constituent des dates tournant pour la Grèce d'une part et pour les pays Ibériques de l'autre. L'adhésion de ces pays à la CEE accélère l'ouverture de leurs frontières aux produits communautaires.

Relativement aux pays de l'OCDE, le Portugal et la Grèce restent les pays les plus pénétrés. La libéralisation de l'économie en 1980 n'a pas permis à la Turquie d'atteindre son niveau de 1976. Elle est pénétrée au même degré que l'Espagne et la France en 1989 (Graphique 1IC-12).

### Les Parts de Marché

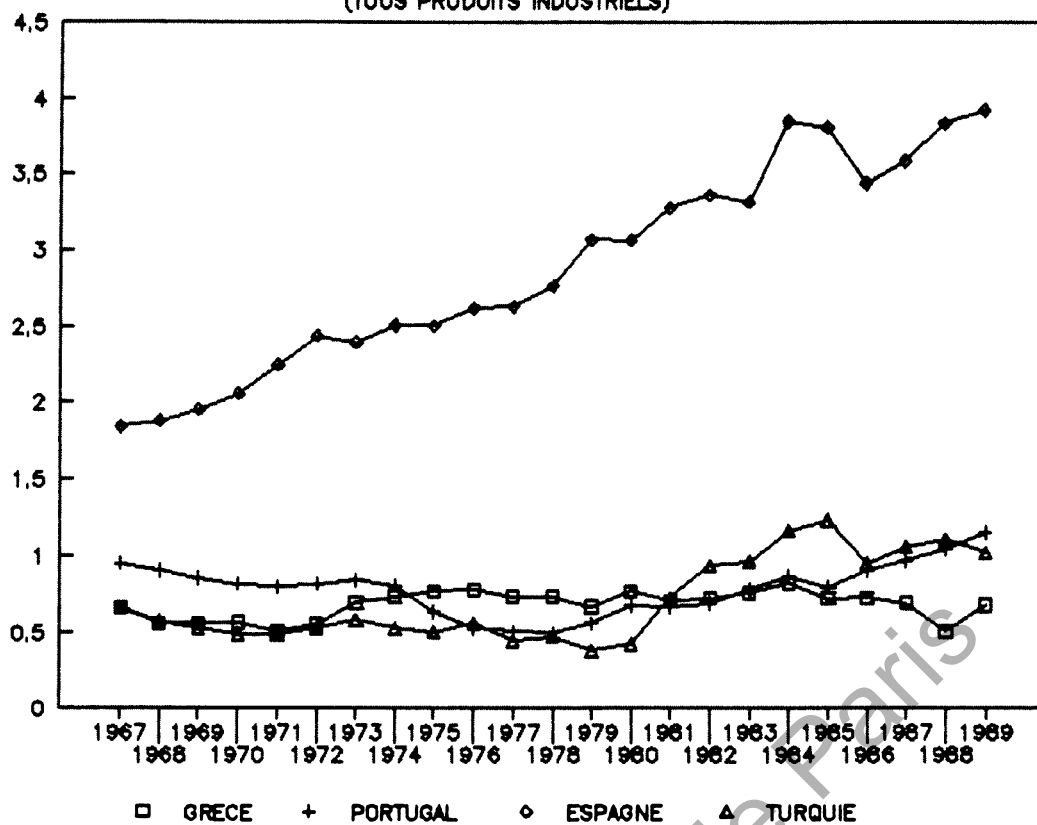
Les parts du marché (Pm), second composant indicatif des performances extérieures, est le rapport des exportations en volume du pays, à la demande mondiale. Dans notre étude, nous prenons les exportations en volume relatif à l'OCDE au dénominateur en remplacement de la demande mondiale.

$$Pm = X / X_{OCDE}$$

La croissance de parts du marché, tous produits, de la Turquie sur les marchés occidentaux sont phénoménaux dans les années 80, par rapport aux autres pays du sud de l'Europe, comme nous montre le graphique 1IC-16. Pendant les années 70, la part occupée par la Turquie sur le marché OCDE est stable au moyen 3 0/00. En 10 ans, de 1980 à 1989 la Turquie gagne 6 points, en passant de 3 0/00 à 9 0/00, près de 1 % du marché de l'OCDE contre 1,30 % du marché de la Communauté économique européenne.

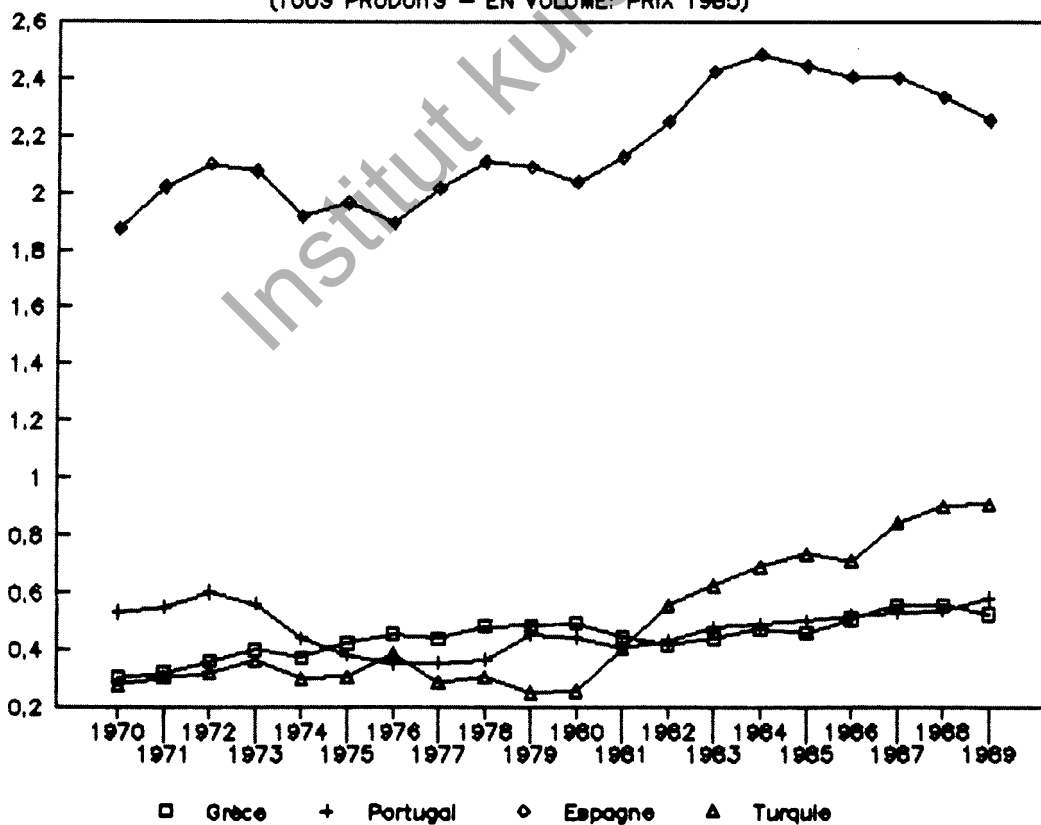
Tous les pays gagnent des parts du marché à l'exception de l'Italie qui maintient sa position durant la décennie 80 et le Royaume Uni qui en perd dès 1985.[5]

PARTS DE MARCHÉ RELATIVES / CEE  
(TOUS PRODUITS INDUSTRIELS)



GRAPHIQUE: 11C-16

PARTS DE MARCHÉ RELATIVES / OCDE  
(TOUS PRODUITS - EN VOLUME, PRIX 1985)



Source: construction personnelle. Banque de données de CEPII

Les deux graphiques de parts de marché relatifs à l'OCDE et à la CEE, 1IC-15 et 1IC-16, montrent que l'Espagne en première position puis la Turquie depuis 1980 privilégient le marché communautaire pour écouler leurs produits. Les niveaux moyens de part de marché de l'Espagne sur la période 1967-1989 n'étaient que de 2 % sur le marché de l'OCDE alors qu'il est de 3 % sur les marchés européens. A partir de 1983 la part de marché espagnole dans les pays de l'OCDE reste stable, voir même en chute tandis que sur le marché communautaire la croissance est permanente à l'exception de l'année 1985.

Une idée générale peut être tirée de l'ensemble des graphiques dans ce chapitre pour faire un classement selon l'évolution dans les années 80 en terme de taux de pénétration (par ordre croissant), part de marché et taux de couverture (les deux derniers par ordre décroissants).

CLASSEMENT DE CERTAINS PAYS EN FONCTION DES EVOLUTIONS DE:

TAUX DE PENETRATION	TAUX DE COUVERTURE (volume)	PART DE MARCHE/OCDE
PORTUGAL ESPAGNE, TURQUIE GRECE	TURQUIE GRECE, PORTUGAL ESPAGNE	TURQUIE (ESPAGNE/CEE) GRECE, PORTUGAL ESPAGNE

L'évolution de part de marché relatives à la communauté aurait permis à l'Espagne de prendre la première position suivie par la Turquie.

En terme de niveau, le classement aurait donné un image différent puisque l'Espagne est le pays le plus industrialisé des quatre pays de l'Europe du Sud. Ce dernier aurait pris deux premières place en taux de couverture et part de marché.

### De Taux de Couverture Relatif au Taux de Couverture Structurel

Le taux de couverture relatif (TCR), comme nous avons vu dans le paragraphe précédent, nous permet de mesurer le dynamisme d'un pays donné sur les marchés concurrents (Graphiques IIC-10/11). Cette valeur est calculée à partir de taux de couverture des pays concurrents supposés ici l'ensemble des pays de l'OCDE.

Deux états de figure sont possibles; en **niveau**, mesuré par le taux de couverture relatif et en **évolution** mesurée par le taux de couverture structurel.

**En niveau** "le taux de couverture relatif en valeur classe les pays en fonction de l'intensité relative de la contrainte extérieure qui pèse sur eux (...). Les comparaisons de niveaux de taux de couverture mettent en évidence les différences entre les marges de manoeuvre dont disposent les différents pays pour promouvoir leur croissance." [1]

Dans les paragraphes précédents nous avons démontré les taux de couverture en terme absolu pour tous les pays. Ce ratio nous donnait la performance extérieure d'un pays donné mais ne pouvait pas être "un preuve de dynamisme. Car un pays peut équilibrer ou réduire le déficit de sa balance commerciale par des excédents réalisés au niveau de ces échanges énergétiques (Comme le Royaume-Uni)." [5]

Le taux de couverture relatif est défini ici comme le rapport du taux de couverture d'un pays à celui des pays de l'OCDE.

$$TCR = TC_i / TC^*$$

TC\* = taux de couverture de l'ensemble des pays de l'OCDE

TC<sub>i</sub> = taux de couverture du pays étudié

Les graphiques 1IC-17/18 et 1IC-19/20 confirment la percée de la Turquie dans l'équilibre de sa balance commerciale. Son taux de couverture relatif est comparable à celui du Royaume-Uni en 1988 et s'approche du niveau de la France. Les deux dernières années la Turquie a rencontré des difficultés dans le commerce extérieur qui a vu les déséquilibres commerciaux s'aggraver.

La Grèce semble se remettre du choc de l'adhésion à la CEE puisque dès 1982 une certaine stabilité s'installe dans son commerce avec la CEE. L'Espagne et le Portugal ont une pente de taux de couverture en chute depuis 1986 ce qui confirme les arguments avancés dans l'analyse des graphiques relatifs aux taux de couverture en valeurs absolues.

La France et l'Italie, étant très sensibles à la compétitivité-prix, connaissent des baisses de taux de couverture dès 1979, date de leur entrée dans le SME. La légère croissance dans la première moitié des années 80 contribue à la revalorisation du dollar américain.

La situation du Royaume-Uni va en se dégradant tandis que le RFA stabilise la baisse de son taux de couverture et reste dans la position la plus favorable des pays européens.

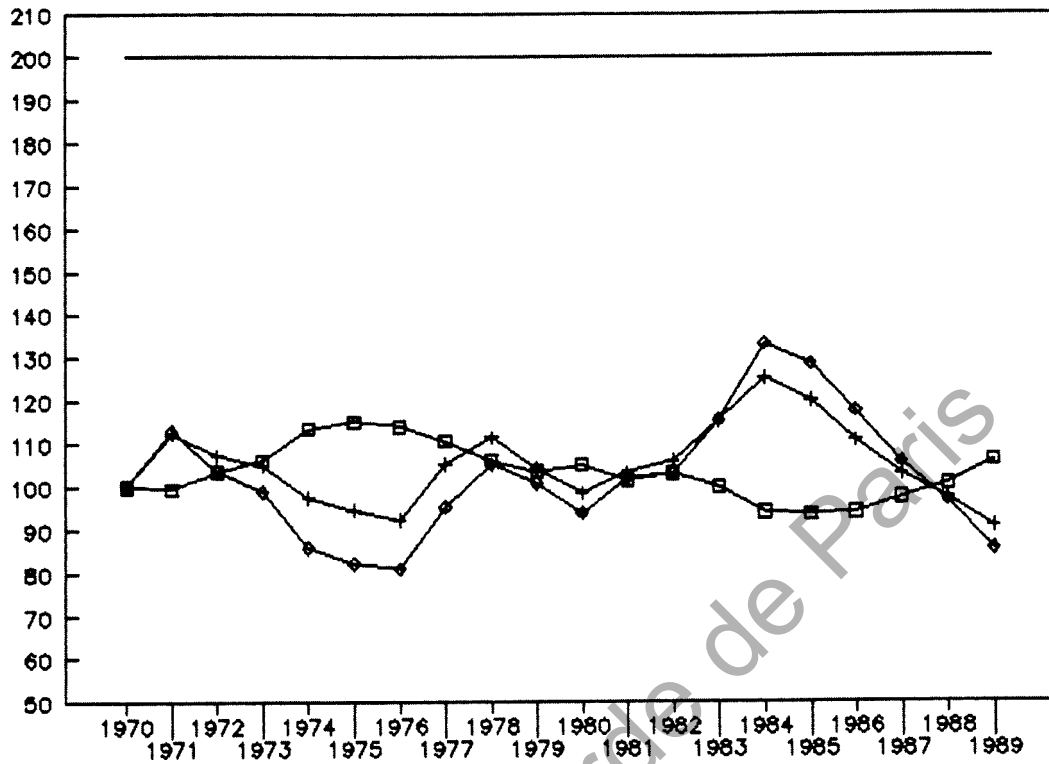
En évolution, par contre, "la décomposition du taux de couverture relatif apparaît directement interprétable en terme de performance" Cet indicateur de performance relative n'est autre que le taux de couverture structurel (TCS).

Pour la construction des courbes du TCS nous avons pris le rapport de la part de marché relative ( $X/X^*$ ) au taux de pénétration relatif ( $M/M^*$ ) en volume calculés auparavant.

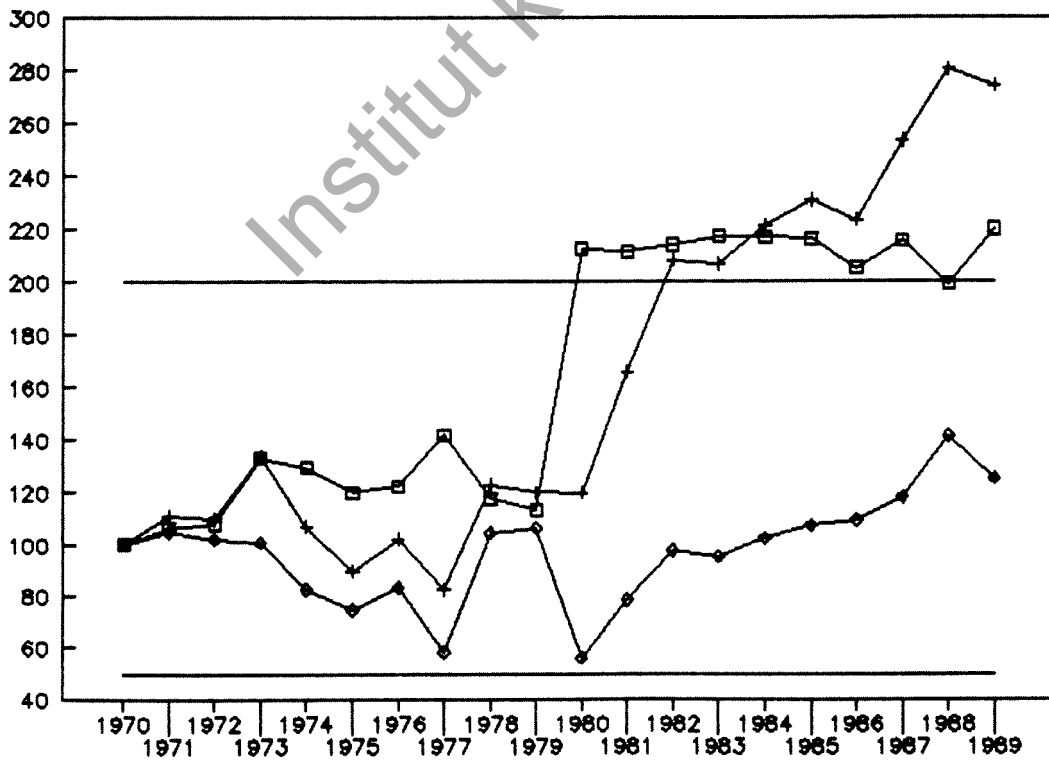
$$\text{TCS} = \frac{\text{Part de marché relative}}{\text{Taux de pénétration relatif}}$$

**Taux de Couverture Structurels**  
 (Tous produits; volume aux prix de 1985)  
 Indice de base 100 en 1970

ESPAGNE



TURQUIE

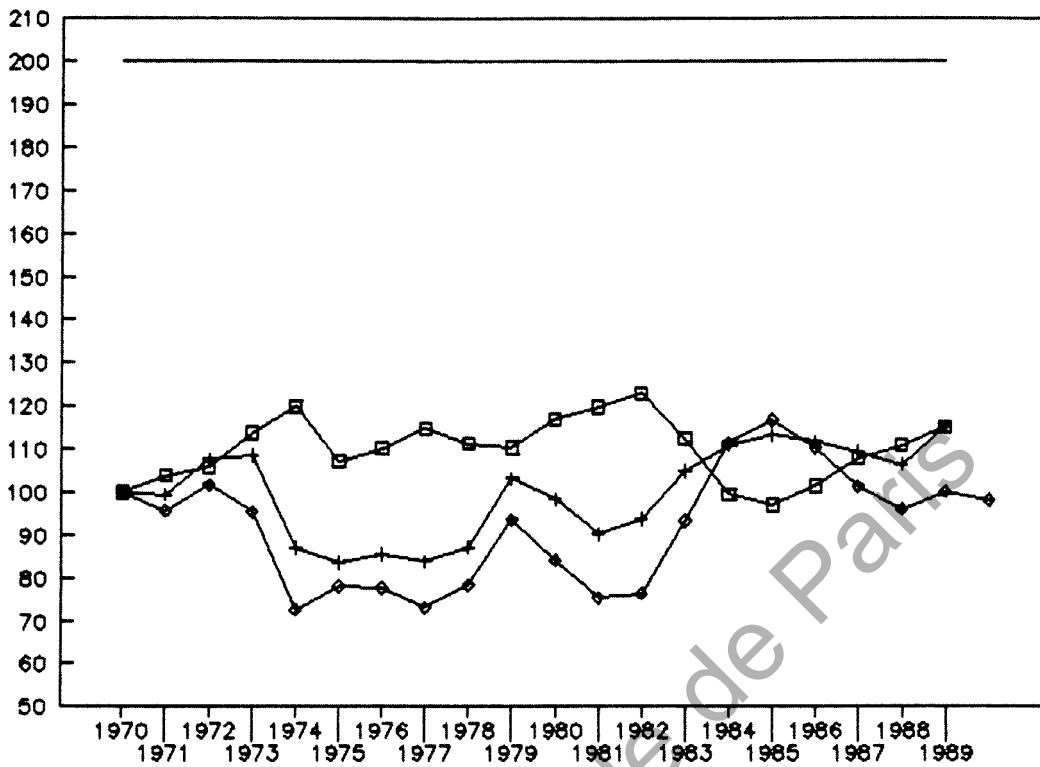


□ D/D\* + TCS ◊ TCR

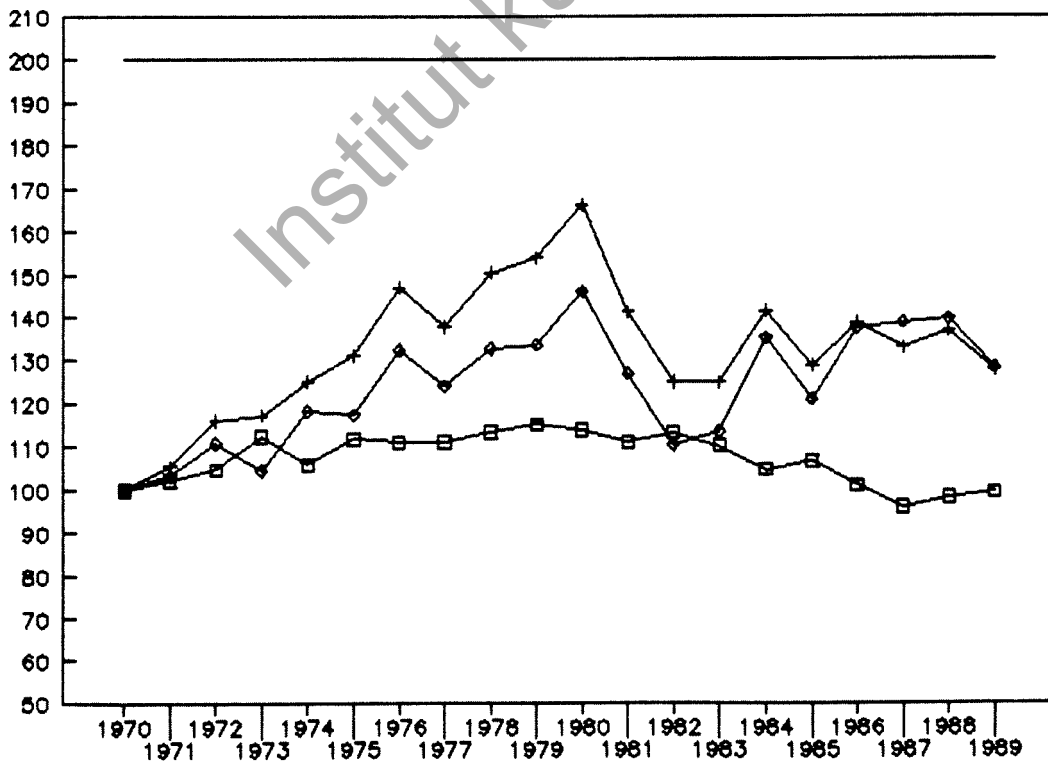
Source: construction personnelle. Banque de données de l'OCDE

**Taux de Couverture Structurels**  
 (Tous produits; volume aux prix de 1985)  
 Indice de base 100 en 1970

PORTUGAL



GRECE



□ D/D\* + TCS ◊ TCR



$$TCS = \frac{X/M}{X^*/M^*} = TCR \times (D/D^*)$$

Ainsi les graphiques IIC-17/18 et 19/20 nous décrivent les performances des économies.

La demande intérieure évolue différemment selon les pays. D'une façon globale le rythme de croissance est analogue à l'exception de la Turquie qui semble, sous l'effet de rattrapage, avoir une demande interne atteindre à des niveaux élevés après les années de crises de la deuxième moitié de la décennie 70. Au cours de la phase de crise allant de 1973 à 1979 la Turquie perd sans cesse les parts de marché. La crise de paiement, intervenue dans la deuxième partie de cette période limite les importations. Ce qui fait que le taux de pénétration enregistre une chute considérable. En trois ans il descend de 1,60 à 0,90, le niveau le plus bas enregistré dans l'ensemble des pays européens en 1979.

La politique de libéralisation du 1980 relance d'une part les exportations d'autre part accroît les importations. L'évolution de gain de parts de marché et de la pénétration du marché national bat des records en Europe dans les années 80.

Une fois éliminée l'effet de la demande, les paramètres structurels des performances extérieures de la Turquie, mesurées par le taux de couverture structurel, se fortifient plus que dans les autres pays.

De ces graphiques ressortent que l'adhésion de la Grèce à la CEE le 1er janvier 1981 a freiné les efforts de l'économie grec. Dès cette date la demande intérieure est freinée les paramètres structurels et le taux de couverture relatifs non corrigé de l'effet demande chutent pour n'avoir que cinq ans plus tard une certaine stabilité.

Les pays ibériques connaissent une évolution quasi analogue. Néanmoins l'Espagne retrouve son équilibre

structurel vers la fin des années 70 tandis que le Portugal, malgré une demande interne élevée a eu mal à redresser ses taux de couverture structurel et relatif non corrigé.

La tendance se renverse très rapidement pour ces deux pays avant même qu'ils soient intégrés totalement dans la CEE. Dès 1984, les gains de part de marché se stabilisent en Espagne et cette situation détériore les paramètres relatifs de performances extérieures malgré la reprise de la demande intérieur.



Institut kurde de Paris

## II - REDEPLOIEMENT ET SPECIALISATION

Les performances économiques d'un pays dans le monde d'aujourd'hui se fait remarquer par la position économique de ce dernier sur les marchés concurrents. Le degré du mouvement de redéploiement et la qualité de la spécialisation reflètent la performance économique du pays.

L'insertion industrielle des pays de l'Europe méridionale dans le marché mondial, en occurrence le marché des pays de l'OCDE, est abordée sous deux angles. L'ajustement, la dynamique interne de l'appareil productif fait l'objet d'une première analyse suivie par le redéploiement et la spécialisation des échanges extérieurs.

Dans les deux cas, nous nous limiterons aux branches industrielles. Concernant le redéploiement de l'appareil productif, la décomposition de l'industrie est faite selon la classification des échanges extérieurs. Onze branches industrielles sont retenues.

### II.A) - CHANGEMENT DANS LA STRUCTURE DE LA PRODUCTION ...

Les graphiques et les tableaux suivants récapitulent les changements de la structure de la production des produits manufacturés pour la décennie 80.

Le redéploiement de l'appareil et la répartition sectorielle de l'offre industrielle répondant aux besoins des marchés permettrons d'avoir de bonnes performances extérieures qui se mesure par un indicateur interne dénommé l'indicateur de spécialisation de l'appareil productif.

Dans cette partie, aussi bien dans la partie concernant indicateur de spécialisation externe, les données d'un pays donné sont comparées à celle des pays de la CEE. La zone de référence spécifiée par une (\*) devrait exclure le pays comparé mais étant donné la grandeurs des pays en

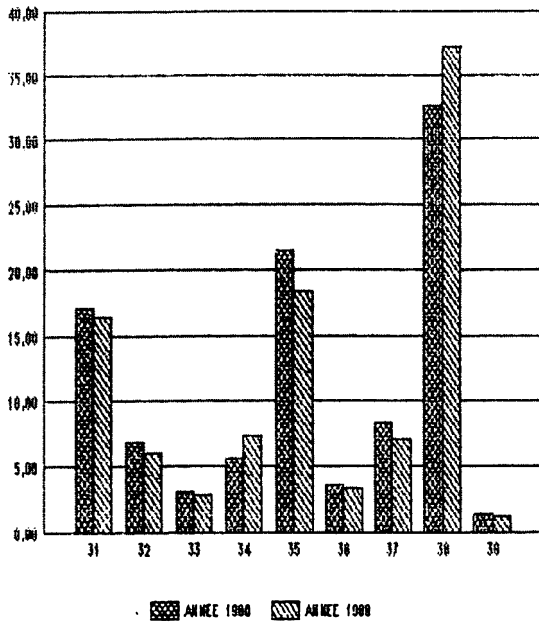
question nous n'avons pas exclu le pays pour lequel l'indicateur est calculé.[Annexe 1IIA]

Les rubriques à 2 chiffres de la CITI pour les 3 années différentes (1975-1980-1987), sur le graphique 1IIA-02 montre une rupture en 1980 dans la structure de la production de la Turquie avant et après la libéralisation de l'économie. On constate que depuis le changement de politique économique en 1980, un changement de tendance apparaît. Un délaissement des secteurs légers et un élargissement des industries lourdes.

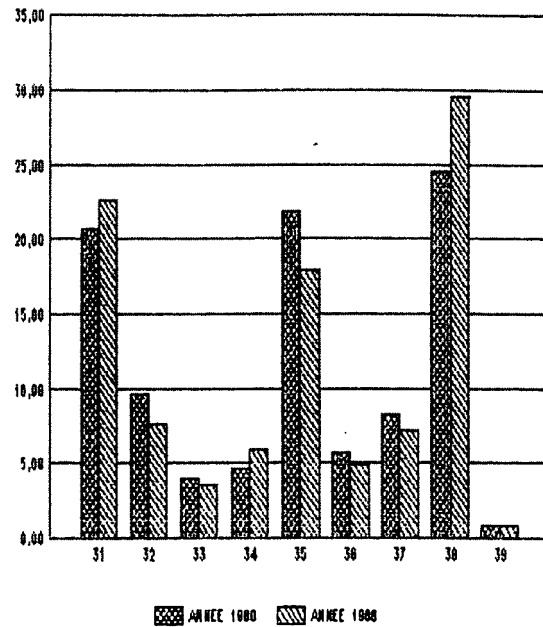
De 1975 à 1980, le montant de la production de l'industrie agro-alimentaire recule près de 40 % alors que les secteurs de l'industrie textile et de la chimie améliore sa position et que le restant de l'industrie reste stable ou croît légèrement. Par contre, depuis 80, l'essor est donné pour les industries de chimie et les autres industries nécessitant une main-d'oeuvre qualifiée et un investissement plus capitalisé.

Les graphiques 1IIA-01 décrivent la structure de la production manufacturière dans les années 80 pour l'ensemble des pays. Ainsi la spécialisation interne du Portugal pour la même période nous révéle que ce pays n'a pas connu de bouleversement structurel dans les années 80. Par contre, dans la deuxième moitié des années 70, le Portugal connaît une déformation de la structure de la production manufacturée. Une spécialisation plus poussée dans l'industrie chimique et un désistement dans la production alimentaire qui occupait la première place avec 26 % de la production manufacturée en 1975. En 1989, la part de l'industrie chimique avec 22 % occupe la première place suivie de l'industrie du textile de l'habillement et du cuir, et ce n'est qu'en 3ème position que vient l'industrie agro-alimentaire. Malgré l'effort dans le domaine de la fabrication de machines et de matériel de transport, dans les années 70 ce secteur occupe toujours avec 16% le 4ème rang en 1989(Tableau 1IIA-01).

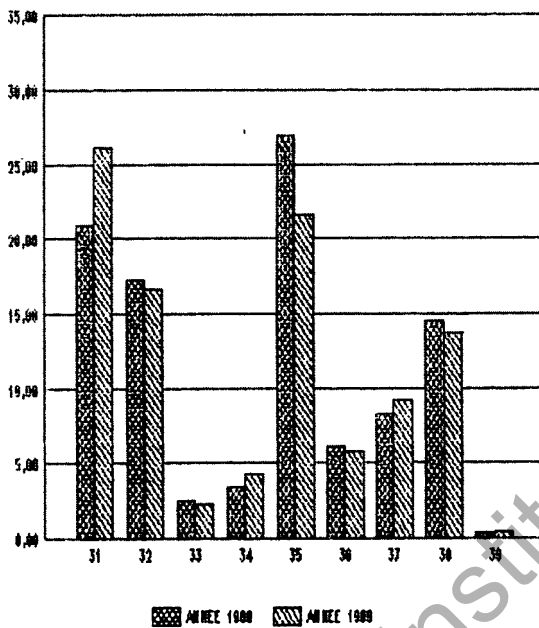
## FRANCE: PRODUCTION MANUFACTURIERE



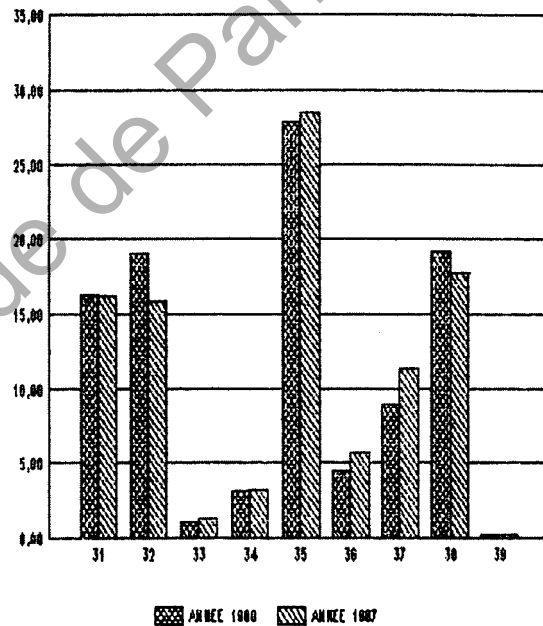
## ESPAGNE: PRODUCTION MANUFACTURIERE



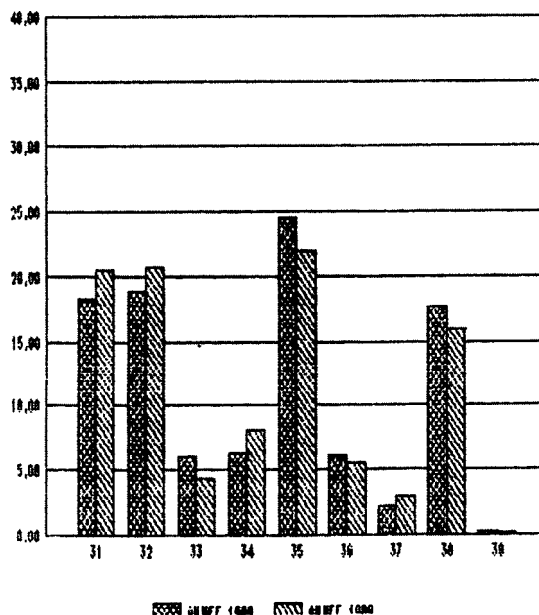
## GRECE: PRODUCTION MANUFACTURIERE(en%)



## TURQUIE: PRODUCTION MANUFACTURIERE



## PORTUGAL: PRODUCTION MANUFACTURIERE(en%)



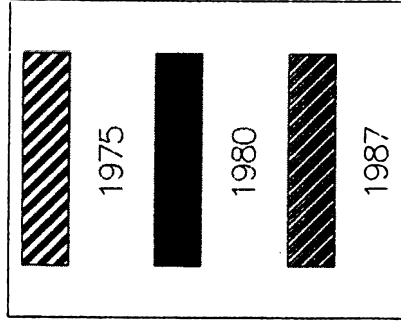
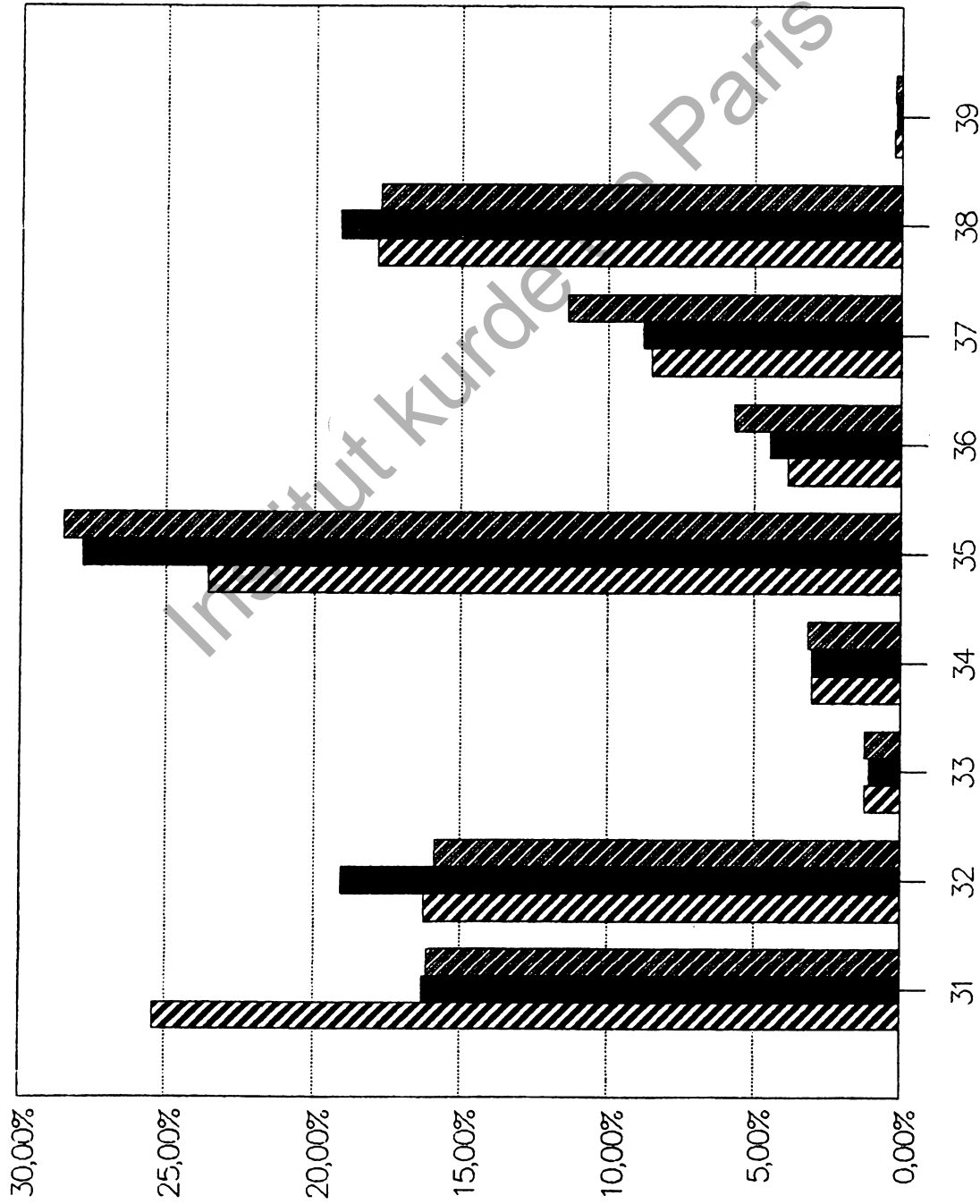
## GRAPHIQUES : 111A-01

STRUCTURE DE LA PRODUCTION  
(LES ANNEES 80) - EN %

## CATEGORIES DE CITE

- 31 Alimentation, boissons et tabacs
- 32 Textiles, habillement et cuir
- 33 Bois et meubles
- 34 Papier, imprimerie et édition
- 35 Produits chimiques
- 36 Produits minéraux non métalliques
- 37 Métallurgie de base
- 38 Ouvrage en métaux, Machines et Matériel
- 39 Autre industrie manufacturières

STRUCTURE DE LA PRODUCTION MANUFACTURIERE TURQUE (EN 1975, 1980 ET 1987)



CATEGORIES DE CITI

- 31 Alimentation, boissons et tabacs
- 32 Textiles, habillement et cuir
- 33 Bois et meubles
- 34 Papier, imprimerie et édition
- 35 Produits chimiques
- 36 Produits minéraux non métalliques
- 37 Métallurgie de base
- 38 Ouvrage en métaux, Machines et Matériel
- 39 Autre industrie manufacturières

L'Espagne prend une voie différente que les autres pays de l'Europe du sud. L'effort est plus important sur les machines et le matériel de transport, suivi de l'industrie de l'agro-alimentaire, puis la chimie. Elle est seule avec la France a développé ce secteur de l'industrie lourde (catégorie 38 de CITI) et occupe la première place dans l'industrie manufacturée des deux pays (Graphiques 1IIA-01).

L'industrie agro-alimentaire avec 26% du total manufacturé, est le secteur le plus soutenu de la Grèce. Une augmentation de 6 points en 9 ans. Ce pays connaît un léger recul dans l'industrie chimique par rapport aux autres pays. La Turquie est le seul pays a favorisé ce secteur avec plus de fermeté.

Après avoir étudié la structure interne par produit considéré dans l'absolu, penchons nous dans ce paragraphe à une comparaison par rapport à ses concurrents de la CEE, décrit dans le tableau 1IIA-02.

La spécialisation dans la production est mesuré par les "+" et les "-" représenté comme suit:



Note: La spécialisation est mesurée par l'indicateur global de spécialisation représenté de façon figurative comme suit:					
Valeur de l'indicateur comprise entre (en %)	-4 et -6 ... etc	-2 et -4	2(-)&2(+)	+2 et +4	+4 et +6 ... etc
Representation	2(-)	-	case vide	+	2(+)





Par exemple le "+" de l'Espagne pour 1980 est unique. En effet, la part de la production de la catégorie n° 31 dans l'ensemble de la production manufacturée de la CEE déduit de la part de la production de la même catégorie dans l'ensemble de la production manufacturée espagnole est égale à 3,55:  
 $20,70 - 17,15 = 3,55$ .

Etant donnée que  $2 < 3,55 < 4$ , alors on attribue à 3,55 un "+".

L'addition en valeur absolue des signes "+" et "-" révèle que l'Espagne n'a pas connu de changements structurels de production dans les années 80. Ce pays serait peu spécialisé contrairement aux trois pays restants spécialisés dans les produits traditionnels.

Les structures nationales de production industrielle se sont assez différenciées dans les années 80 en ce qui concerne les pays de l'Europe méridionales comparés aux ensembles des pays de la CEE. L'Espagne a une structure de l'appareil de production nettement distinct de celle de ses concurrents. Elle n'a pas une spécialisation poussée si ce n'est une légère amélioration dans la production des biens alimentaires et un léger désengagement dans la production chimique. La structure des autres branches de production reste inchangé.

A l'opposé, les autres pays, tel le Portugal, la Grèce et surtout la Turquie connaissent des mutations structurelles importantes. L'évolution la plus nette s'observe dans la production alimentaire et dans la structure de la production des ouvrages en métaux, machines et matériels. Alors que le Portugal et la Grèce se spécialisent d'avantage dans l'alimentaire, boisson et tabac, la Turquie continue son

désengagement aussi bien dans ce domaine que dans les autres branches à l'exception de métallurgie de base qui connaît une légère croissance dans le sens opposé. Le désengagement ou la détérioration de la spécialisation de la Turquie dans la production de machines et matériels est plus important que dans les autres pays. La part de celle ci dans la production manufacturée décroît de 23% en 1985 pour s'arrêter à 17% en 1987 contre une croissance de 5% pour l'Espagne et des baisses de 2% pour le Portugal et de 1% pour la Grèce.

Le changement dans la production de textile et l'habillement sont plus marqués en Turquie que dans le reste. Le désistement est d'ordre de plus de 7% en Turquie contre en moyen d'un pour cent ailleurs.

En dépit de restructuration de la production industrielle, on assiste à des structures de productions plutôt en concurrent entre eux mais constituant des complémentarités par rapport aux structures de production des pays développés de l'Europe.

## II.B) - ... ET DANS LA STRUCTURE DES ECHANGES EXTERIEURS

La qualité de la spécialisation dans les produits exportés constitue un élément de performance extérieure.\*

Nous mesurons la structure par produit du commerce extérieure d'un pays, par le part occupé pour chaque produit, dans les exportations total du pays. Dans notre exemple le total est limité au niveau de l'industrie manufacturée.

La structure des exportations et des importations par produits est représentée dans les deux tableaux suivants. Considérée dans l'absolue, la structure par produit du commerce extérieure de la Turquie connaît depuis 1980 des restructurations considérables. Le déploiement le plus intense a eu lieu en Turquie dans les années 80. Elle est suivi par la Grèce et le Portugal. La part des importations des produits

énergétiques est réduit dans tous les pays à l'ordre de 25 points. C'est la tendance générale observée après le deuxième choc pétrolier (Tableaux 1IIB-01/02).

Du côté des exportations, le redéploiement est intense dans les produits nécessitant peu d'intensité capitaliste, tel l'agro-alimentaire et le textile. La Turquie délaisse le premier au profit du second qui voit sa part passer de 16 % à 33 %. La Grèce accentue ses efforts dans les deux produits au détriment des exportations des produits énergétiques et chimiques. [Annexe 1IIB]

Les pays de la péninsule ibérique n'ont pas des structures analogues. Alors que l'Espagne exporte plutôt des produits liés de près ou loin à la mécanique, chimie sidérurgique et les produits agro-alimentaires, le Portugal exporte des produits textiles, bois-papiers et chimiques.

La tendance de l'évolution, le degré de la mutation du côté des produits importés est comparable pour la péninsule ibérique hormis l'importation des produits chimiques qui augmentent en Espagne et qui décroît au Portugal. La forte spécialisation du Portugal dans l'exportation des produits de textile fait que ce pays fait appel d'avantage à des produits intermédiaires pour la manufacture de textile. L'importation de ces produits passe de 4 % à plus de 10 % en neuf ans.

La mutation dans les structures des importations des pays égéens est comparable sauf si ce n'est que la sidérurgie et la mécanique qui accroissent leur part dans les importations totales de la Turquie.

---

\* Les arguments méthodologiques développés dans ce chapitre s'inspirent largement de J. Mathis, J. Mazier et D. Rivand - Danset, le compétitivité industrielle, Dunod, 1988.

STRUCTURE DES IMPORTATIONS EN 1980 ET 1989 PAR FILIERE  
(en % du total des importations industrielle)

PAYS	CEE		TURQUIE		ESPAGNE		PORTUGAL		GRECE	
	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
FILIERES	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
ENERGETIQUE	23,2	8,2	48,5	20,0	38,9	12,0	24,2	10,1	20,9	6,1
AGROALIMENT.	14,8	13,2	5,1	10,3	14,7	12,0	16,6	14,0	12,3	17,6
TEXTILE	6,8	7,8	0,7	1,4	2,3	4,5	3,9	10,7	4,4	12,4
BOIS PAPIERS	7,2	9,0	1,1	2,3	3,7	6,2	3,1	4,6	3,5	5,8
CHIMIQUE	12,1	14,5	16,9	20,0	10,6	13,0	14,6	13,3	12,6	14,6
SIDERURGIQUE	4,1	4,0	5,2	11,1	4,0	3,9	4,6	3,6	5,8	5,4
NON FERREUX	4,6	3,8	1,4	3,3	2,9	2,4	3,1	2,0	1,4	2,0
MECANIQUE	10,7	13,4	13,0	17,4	10,4	17,3	13,9	15,4	25,9	18,0
VEHICULES	6,3	9,7	2,5	3,4	3,5	12,3	7,4	14,1	5,5	8,3
ELECTRIQUE	2,7	4,1	2,9	3,7	2,3	4,2	3,1	4,2	3,1	3,6
ELECTRONIQUE	6,3	11,2	1,6	7,2	6,4	11,3	4,6	7,8	3,7	5,8
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

STRUCTURE DES EXPORTATIONS EN 1980 ET 1989 PAR FILIERE  
(en % du total des exportations industrielle)

PAYS	CEE		TURQUIE		ESPAGNE		PORTUGAL		GRECE	
	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
FILIERES	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
ENERGETIQUE	8,1	3,4	2,2	2,4	3,6	5,2	6,1	3,3	16,5	5,2
AGROALIMENT.	12,1	11,7	64,0	28,3	19,3	17,0	16,9	9,8	26,7	33,8
TEXTILE	7,1	7,4	16,4	33,0	8,9	6,9	29,0	37,0	20,0	28,8
BOIS PAPIERS	7,2	8,5	0,5	2,0	7,5	6,6	15,4	13,5	2,0	2,1
CHIMIQUE	16,9	17,6	10,5	14,9	15,9	16,3	10,4	10,2	16,6	11,6
SIDERURGIQUE	5,6	4,6	1,0	7,2	9,5	5,7	1,9	0,8	5,8	6,4
NON FERREUX	3,2	2,6	1,8	1,9	3,7	2,5	1,2	2,6	6,8	7,0
MECANIQUE	17,8	17,7	1,1	6,7	14,5	14,0	7,7	8,5	3,0	2,8
VEHICULES	9,7	11,4	1,6	1,2	10,9	17,6	2,7	5,6	0,6	0,2
ELECTRIQUE	4,3	4,6	0,4	1,9	3,7	4,0	2,3	4,1	1,4	1,4
ELECTRONIQUE	6,1	8,7	0,2	0,6	2,4	3,9	5,7	4,5	0,5	0,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Calculs personnels. Banque de données de CEPII.

Au total s'oppose, en terme absolu, d'un côté l'Espagne dont le redéploiement du commerce est relativement lent du fait de son niveau élevé d'industrialisation et de l'autre côté la Turquie, la Grèce et le Portugal dont les mutations sont intenses. Dans tous les pays, les restructurations du commerce extérieur sont favorables pour de meilleurs performances sur les marchés concurrents. Les programmes d'ajustement structurels en faveur du commerce extérieur de 1980 s'est fait sentir en Turquie qui connaît les mutations les plus favorables.

En comparant les structures des exportations et des importations des années 80 aux changements survenus dans les années 70, tableaux IIB-03/04, on constate que les mutations structurelles étaient plus marquant dans les années 70 en Espagne, alors que c'est particulièrement dans la décennie suivante que les changements structurels interviennent dans les autres pays.[6]

De lendemain du premier choc pétrolier au milieu des années 80 la structure du commerce extérieur par catégorie révèle que "la Turquie se désengage du domaine des produits alimentaires, boissons et tabac et en matières brutes d'une manière considérable. Elle oriente ses exportations vers les produits de haute densité capitalistique tels que les produits manufacturés mais peu vers les machines et les matériels du transport. Du côté des importations, la variation n'est pas si nette. Néanmoins, on remarque une augmentation de la part des importations des produits manufacturés contre une légère baisse des importations des produits chimiques."[6]

La restructuration du commerce extérieur des pays méridionaux de la communauté est aussi importante. C'est un signe de spatialisation dans les produits de types de machines et matériels de transport pour l'Espagne et une spatialisation dans les autres produits manufacturés en ce qui concerne le Portugal et la Grèce. " Quant à la structure des

Structure des exportations par produit en 1974 et 1986  
(en % du total)

PAYS	ESPAGNE		PORTUGAL		GRECE		TURQUIE	
	1974	1986	1974	1986	1974	1986	1974	1986
0 ALIMENTS ET ANIMAUX VIVANTS	0,10	0,10	0,03	0,02	0,10	0,04	0,32	0,02
1 BOISSONS ET TABAC	6,05	4,69	15,59	10,04	9,39	7,23	39,24	12,01
2 MATIERES BRUTES NON COMBUSTIBLES, SAUF CARBURANTS	6,30	2,34	8,32	4,16	10,88	6,07	17,95	8,26
3 COMBUSTIBLES, MINERAUX LUBRIFIANTS ET PRODUITS CONNEXES	7,66	6,74	1,35	2,07	14,25	10,48	6,42	14,99
4 HUILES, GRAISSES ET CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VEGETALE	4,45	1,34	0,56	0,38	1,74	6,48	3,06	0,33
5 CHIMIE ET CONNEXES, N.D.A.	7,85	7,85	5,94	5,77	4,62	2,25	1,88	3,03
6 ARTICLES MANUFACTURES	24,79	24,34	32,90	27,05	35,40	29,08	17,17	23,42
7 MACHINES ET MATERIEL DE TRANSPORT	22,06	38,70	15,20	15,06	3,33	3,54	1,07	2,40
8 ARTICLES MANUFACTURES DIVERS	19,97	12,99	19,58	34,65	19,43	33,65	11,79	34,76
9 ARTICLES ET TRANSACTIONS N.D.A.	0,82	0,95	0,54	0,81	0,87	1,19	1,11	0,83
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: calculs personnels à partir des données de l'ocde

Structure des importations par produit en 1974 et 1986 (en % du total)

PAYS	ESPAGNE		PORTUGAL		GRECE		TURQUIE	
	1974	1986	1974	1986	1974	1986	1974	1986
0 ALIMENTS ET ANIMAUX VIVANTS	0,19	0,64	0,17	0,29	0,16	0,09	0,06	0,06
1 BOISSONS ET TABAC	1,01	1,64	0,43	0,54	0,29	1,59	0,21	0,41
2 MATIERES BRUTES NON COMBUSTIBLES, SAUF CARBURANTS	14,75	8,36	5,86	6,36	6,35	5,75	3,82	5,46
3 COMBUSTIBLES, MINERAUX LUBRIFIANTS ET PRODUITS CONNEXES	3,84	4,35	3,81	5,35	2,64	3,04	2,50	2,47
4 HUILES, GRAISSES ET CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VEGETALE	0,57	0,37	0,69	0,18	0,40	0,46	0,44	0,70
5 CHIMIE ET CONNEXES, N.D.A.	14,91	13,27	13,53	14,77	11,56	14,91	16,24	13,88
6 ARTICLES MANUFACTURES	18,71	15,28	25,15	22,79	24,05	27,77	23,00	14,24
7 MACHINES ET MATERIEL DE TRANSPORT	37,66	46,67	42,54	41,55	49,88	36,64	49,39	54,06
8 ARTICLES MANUFACTURES DIVERS	7,57	8,26	7,07	7,16	4,05	7,91	3,35	4,93
9 ARTICLES ET TRANSACTIONS N.D.A.	0,78	1,16	0,76	1,02	0,64	1,85	0,99	3,80
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: calculs personnels à partir des données de l'ocde

importations, la Grèce et l'Espagne connaissent des mutations contraires dans le domaine des machines et matériels de transport; quand la part de ces produits augmente en Espagne, elle diminue dans la même proportion en Grèce. Le Portugal connaît une stabilité de la structure des importations par produit sur ces douze années, de 1974 à 1986.[6]

### Une spécialisation concurrentielle sur le marché européen.

Afin d'analyser la spécialisation externe, les points fort et les points faibles sur les marchés concurrentiels, nous nous servons d'un indicateur de spécialisation globale constitué à partir d'un indicateur de spécialisation à l'exportation et d'un indicateur de dépendance à l'importation.

L'indicateur de spécialisation à l'exportation est la différence entre la part d'un produit dans le total des exportation d'un pays donné et la part de ce même produit dans le total des exportations de la CEE (le choix de la CEE comme zone de référence est personnel).

On dira par exemple que la Turquie est spécialisée à l'exportation dans les produits agro-alimentaires, par ce que la différence entre les deux parts est positive.

[Part des produits agro-alimentaires dans les exportations turques] - [Part des produits agro-alimentaires dans les exportations communautaires] = 0,283 - 0,117 = 0,166.

De même l'indicateur de la dépendance à l'importation de la Turquie dans les produits agro-alimentaires est la différence:

[Part de l'agro-alimentaire dans les importations turques]-  
[Part de l'agro-alimentaire dans les importations communautaires] = 0,103 - 0,132 = - 0,029.

Cette valeur négative de l'indicateur de dépendance à l'importation traduit le fait que la Turquie est non dépendante à l'importation dans les produits agro-alimentaires. Au contraire si le pays a un indicateur négatif à l'exportation on dira que celui-ci est déspecialisé à l'exportation dans ce produit, et si l'indicateur est positif à l'importation on dira que ce pays est dépendant à l'importation dans le produit en question.

L'indicateur de spécialisation globale est la différence entre l'indicateur à l'exportation et celui de dépendance à l'importation. Dans notre exemple la valeur est: 0,195.

$$0,166 - (-0,029) = 0,195$$



Ainsi pour éviter une considération de deux indicateurs simultanément nous utilisons l'indicateur globale pour compléter le tableau IIIB-05. La spécialisation dans les échanges extérieurs est mesurée par les "+" et les "-" représentés comme dans la page .....

Le degré de spécialisation externe d'un pays peut être mesuré par le nombre des "+" et des "-" . A partir de notre classification des produits manufacturés, il est possible de distinguer deux situations.

- La Turquie, le Portugal et la Grèce avec respectivement 48, 33 et 30 "+" ou "-" sont très spécialisés

- L'Espagne avec 11 "+" ou "-" est moyennement spécialisée. Plus la somme de la valeur absolue des nombres "+" ou "-" sont proches à zéro, plus le pays a une structure commerciale proche celle de l'ensemble des pays de la CEE. Ainsi l'Espagne, par rapport aux trois autres pays, a une structure de commerce extérieur proche aux pays industrialisés.



Concernant la nature des produits, on peut faire deux distinctions. Les produits "porteurs" et des produits "traditionnels". Partant de ce classement deux types de pays ou de groupes de pays apparaissent.

D'un côté l'Espagne, moyennement spécialisé mais dans des "bons" produits porteurs et de l'autre les pays restant très spécialisés mais dans des produits "mouvais", des produits traditionnels comme le textile. Sans exception, tous les pays sont déspecialisés en mécanique. Si un classement est à faire à partir de ces critères, la première place sera occupée par l'Espagne et la dernière par la Turquie.

**TABEAU : LIIB - 05**

LA SPECIALISATION DES ECHANGES EXTERIEURS  
DES PAYS DE L'EUROPE DU SUD - 1989

	TURQUIE	ESPAGNE	PORTUGAL	GRECE
ENERGETIQUE	6(-)		-	
AGROALIMENT.	9(+)	3(+)	-	3(-)
TEXTILE	15(+)	+	13(+)	11(+)
BOIS PAPIERS			4(+)	3(+)
CHIMIQUE	4(+)		3(-)	3(-)
SIDERURGIQUE	2(-)		-	2(-)
NON FERREUX				
MECANIQUE	7(-)	4(-)	5(-)	6(-)
VEHICULES	2(-)	+	5(-)	2(-)
ELECTRIQUE	-			
ELECTRONIQUE	2(-)	2(-)		

Dans son mémoire de 3<sup>ème</sup> cycle, Ilhan Gundogan décrit une évidence en ce qui concerne la spécialisation de quatre pays le plus développé de la communauté. Alors que l'Allemagne fédérale est majoritairement spécialisée dans des produits porteurs est déspecialisé dans de "mauvais" produits, l'Italie se trouve à l'autre extrémité la France et le Royaume-Uni occupe une position intermédiaire.[5]

## II.C) - LA STRUCTURE GEOGRAPHIQUE DES ECHANGES DE BIENS MANUFACTURES

Deux indicateurs, les parts de marchés et les parts d'exportations sont utilisées de préférence pour une analyse objective de la répartition géographique du commerce international.

Sachant que les éléments d'ordres non économiques, influencent le commerce international, pour plus de précision et de signification économiques, la définition en terme relatif de ces indicateurs est nécessaire.

Dans leur livre intitulé "Le Commerce International", M. DEHOVE et J. MATHIS, développent ces indicateurs pour les grands pays industrialisés.[2]

Ici, dans cette partie, nous tenterons de déterminer la structure géographique du commerce des marchandises des pays de l'Europe méridionale et certains grands pays de l'Europe, les Etats-Unis, le Japon et des zones économiques pour l'année 1989.

### Les Parts de marchés

La part de marché est le rapport des exportations à la demande mondiale. Ci-après, dans l'étude des pays de

l'Europe méridionale nous allons rapporter la part des exportations d'un pays fournisseur aux importations totales en provenance du monde pour un importateur uniquement pour le flux d'échanges de marchandises manufacturées. Ce rapport peut aussi être valable pour les zones. Dans ce cas, une certaine explication devient indispensable.[Annexe 1IIC-1]

Exemple de méthode de calcul de part du marché :

$$\frac{\text{EXP}_{\text{EU-JAP}}}{\text{EXP}_{\text{MDE-JAP}}} = 21,31\%$$

Les Etats-Unis(EU), détiennent 21,31% du marché Japonais (JAP) satisfait par l'ensemble des pays du monde (MDE).

Si les parts sont calculées pour des destinations d'une zone il faudra soustraire le pays exportateur de la zone importatrice.

$$\frac{\text{EXP}_{\text{ESP-CEE}}}{\text{EXP}_{\text{MDE-CEE(sauf Espagne)}}} = 2,85 \%$$

Les 2,85 % du marché de la Communauté économique européenne est détenu, par l'Espagne en 1989.

La part des produits manufacturés dans les échanges des produits étant très élevée, les calculs sont faits uniquement pour les produits manufacturés.

Hormis les relations privilégiées entre la France et l'Allemagne, dans le commerce, l'Espagne et le Portugal, semblent être les principaux fournisseurs l'un de l'autre, par rapport aux quatre pays faisant l'objet de cette étude(Tableau 1IIC-01).

En effet, l'Espagne détient plus de 15% du marché portugais, suivi du Portugal en deuxième position qui

TABLEAU : LIIC-01

## PARTIS DE MARCHÉ PAR PAYS - (PRODUITS MANUFACTURÉS EN %)

	E.-U	JAP	FRA	RFA	ESP	PRT	GRC	CEE	TUR	GPI	EU+JAP	MDE
ETATS-UN	0,00	21,31	6,19	6,46	8,16	3,68	3,01	6,80	11,70	6,55	6,13	11,23
JAPON	19,54	0,00	3,42	6,11	4,00	2,51	5,21	4,20	2,89	7,79	13,92	8,89
FRANCE	2,46	2,16	0,00	11,32	14,33	12,30	7,30	9,57	5,16	6,91	2,37	5,58
RFA	5,02	4,28	21,07	0,00	17,01	15,65	21,67	16,56	15,03	12,21	4,81	10,85
EU+JAPON	19,54	21,31	9,60	12,56	12,16	6,20	8,23	10,99	14,59	14,34	20,05	20,12
ESPAGNE	0,72	0,33	4,61	2,20	0,00	15,04	2,05	2,86	1,92	1,91	0,61	1,42
PORTUGAL	0,16	0,07	1,03	0,87	2,34	0,00	0,33	0,83	0,12	0,57	0,14	0,41
GRECE	0,09	0,04	0,33	0,65	0,14	0,13	0,00	0,44	0,59	0,30	0,08	0,24
TURQUIE	0,20	0,10	0,32	0,97	0,19	0,14	0,79	0,49	0,00	0,37	0,17	0,38
CEE	17,57	12,60	64,66	53,51	58,92	69,54	63,80	0,00	41,43	5,96	16,14	36,30
GPI	37,11	33,91	74,26	66,06	71,09	75,74	72,02	10,99	56,02	20,30	36,19	56,42
R. MONDE	62,89	66,09	25,74	33,94	28,91	24,26	27,98	89,01	43,98	79,70	63,81	43,58
MONDE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Lecture du tableau : 19,54 % des importations de Etats Unis viennent en provenance du Japon

TABLEAU : LIIC-03

## PARTIS DES EXPORTATIONS PAR PAYS - (PRODUITS MANUFACTURÉS EN %)

	E.-U	JAP	FRA	RFA	ESP	PRT	GRC	CEE	TUR	GPI	EU+JAP	R.MDE	MDE
ETATS-UN	0,00	11,48	3,34	4,59	1,62	0,20	0,14	21,73	0,49	33,21	11,48	66,79	100
JAPON	32,94	0,00	2,33	5,48	1,01	0,17	0,30	16,95	0,15	49,90	32,94	50,10	100
FRANCE	6,61	2,34	0,00	16,20	5,74	1,31	0,67	61,58	0,44	70,54	8,95	29,46	100
RFA	6,94	2,39	11,77	0,00	3,50	0,86	1,02	54,77	0,65	64,09	9,33	35,91	100
EU+JAPON	14,56	6,41	2,89	4,98	1,35	0,18	0,21	19,62	0,34	40,58	20,96	59,42	100
ESPAGNE	7,56	1,39	19,65	12,35	0,00	6,30	0,73	67,47	0,64	76,42	8,95	23,58	100
PORTUGAL	5,83	1,06	15,22	16,89	12,70	0,00	0,41	71,32	0,14	78,22	6,90	21,78	100
GRECE	5,75	1,00	8,20	21,48	1,28	0,33	0,00	63,70	1,14	70,45	6,75	29,55	100
TURQUIE	8,04	1,65	5,19	20,52	1,15	0,22	1,07	46,35	0,00	56,06	9,70	43,95	100
CEE	7,25	2,10	10,80	11,77	3,63	1,14	0,89	0,00	0,54	9,35	9,35	90,65	100
GPI	9,86	3,64	7,98	9,35	2,82	0,80	0,65	7,00	0,47	20,49	13,49	79,61	100
MONDE	14,99	6,05	6,06	7,98	2,23	0,60	0,51	35,90	0,47	56,94	21,03	43,06	100

Lecture du tableau : 11% des exportations américaines sont à destination du Japon

TABLEAU : IIIC-02

LES PRINCIPAUX FOURNISSEURS SELON LES MARCHES - PRODUITS MANUFACTURIERS (Parts de marché jusqu'à 10%)

E.-U.	JAPON	FRANCE	RFA	ESPAGNE	PORTUGAL	GREECE	CEE	TURQUIE	GPI	MONDE
JAPON 19.54%	E.-U. 21.31%	CEE 64.66%	CEE 53.51%	CEE 58.92%	CEE 69.54%	CEE 68.80%	RFA 16.55%	CEE 41.43%	RFA 12.21%	CEE 36.30%
CEE 17.57%	CEE 12.60%	RFA 21.07%	FRANCE 11.32%	RFA 17.01%	RFA 15.65%	RFA 21.67%		RFA 15.03%		E.-U. 11.23%
				FRANCE 14.33%	ESPAGNE 15.04%			E.-U. 11.70%		RFA 10.85%
					FRANCE 12.30%					

Lecture du tableau : identique à celle du tableau IIIC-01

EXPORTATEURS

ne détient que 2,34% du marché espagnol. La représentativité des produits manufacturés des autres pays, sur ces mêmes marchés est très faible. Alors que l'Espagne détient plus de 19% sur les trois marchés (le Portugal, la Grèce et la Turquie), le Portugal en détient 2,8%, la Turquie 1,1% et la Grèce moins de 1%. Sur les marchés de toutes les zones, l'Espagne occupe des parts élevées toujours en première position suivi du Portugal et de la Turquie. En dernière position vient la Grèce à l'exception des pays de l'OPEP et du marché Arabe où la Turquie prend le deuxième rang.

L'Allemagne est toujours en première position dans ces échanges commerciaux avec les pays européens. La France, occupe la deuxième position sur les marchés européens, à l'exception de la Turquie où la deuxième place est toujours gardée par le Etats-Unis.

D'après l'étude dans [2], les relations commerciales entre le Japon et les Etats-Unis occupent la première place dans le monde. En 1982, en termes de part de marché satisfait par les grands pays industrialisés, le Japon détient une part de marché américain 3,15 fois de sa part du marché mondial, alors que les Etats-Unis en détiennent 2,83 fois de leur part du marché mondial.

Cette relation de partenariat privilégié se poursuit puisque la même étude fait pour l'année 1989 par nos soins et les valeurs regroupées dans le tableau IIIC-02, montre que la part de chaque pays sur le marché de l'autre a augmenté. Les Etats-Unis détiennent une part du marché mondial tandis que cette part est de 3,34 fois la part du Japon sur le marché américain pour les produits industriels.

L'augmentation de ce ratio met en évidence que "la complémentarité de la spécialisation Japonaise et américaine"[1] se poursuit.

Les données du tableau IIC-01 mettent en évidence les parts de marché selon la zone de référence monde et non pas les grands pays industrialisés. Vu sous cet angle, les Etats-Unis et le Japon apparaissent comme les principaux fournisseurs l'un de l'autre. Le premier déteint 21% sur le marché du second qui, à son tour, déteint 19% sur le marché américain.

Les Etats-Unis reste toujours le premier fournisseur, du monde avec 11,23% devançant de peu l'Allemagne fédérale (10,85%). Le Japon ne vient qu'en troisième position (8,89%).

En Europe, la France et l'Allemagne parmi les pays faisant l'objet de cette étude apparaissent comme les principaux fournisseurs l'un de l'autre. Les 11,32% des importations allemandes viennent en provenance de la France tandis que 21% des importations françaises proviennent de l'Allemagne. Un élargissement de l'analyse aux autres pays européens aurait montré que la RFA est le premier fournisseur de tous les pays européens à l'exception d'elle même où la France est le premier fournisseur.[1]. Ce raisonnement est confirmé pour les pays méditerranéens de la CEE et la Turquie. Le tableau des principaux fournisseurs selon le marchés tiré du tableau.... montre la domination de l'Allemagne fédérale en Europe voir même dans le monde en 1989. Une sélection de part de marché jusqu'à 10% révèle que dans nos quatre pays la France n'occupe qu'un marché en deuxième position. Avec les 14,33% le marché espagnol. Celui du Portugal en troisième position avec 12,3% devancé par l'Espagne (15%). La Turquie continue d'avoir des relations privilégiés avec l'Allemagne fédérale et les Etats-Unis. Ce dernier occupe la deuxième position sur ce marché avec 11,70%.

### Les Parts des Exportations

Notre second indicateur de la spécialisation du commerce international est la part des exportations. Part des

exportations d'un pays vers un pays client dans le total de ses exportations à destination du monde, ou d'une zone.

La méthodologie de calcul de l'indicateur :

$$\frac{\text{EXP EU-JAP}}{\text{EXP EU-MDE}} = 11,48\%$$

Le Japon absorbe 11,48% des exportations américains et la CEE absorbe 21,73% des exportations américaines mondiales. (Annexe IIIC-1)

$$\frac{\text{EXP EU-CEE}}{\text{EXP EU-MDE}} = 21,73\%$$

L'application de ce raisonnement pour l'ensemble des pays nous a permis de construire le tableau IIIC-03 qui fournit les rapports des pays ou des zones clients dans les exportations mondiales des produits manufacturés. Il a été extrait de ce tableau, le tableau des principaux clients (Tableau IIIC-07) qui indique les parts des principaux clients en pourcentage des exportations de chaque exportateur pour les pourcentages minimums de 10%.

Les relations privilégiées entre les Etats-Unis et le Japon dans le cas précédent reste toujours valable. La RFA conserve toujours la première place comme client dans plus par des cas mais passe en deuxième position des clients de l'Espagne au profit de la France.

La République fédérale reste la première des pays de l'Europe méridionales à l'exception de l'Espagne qui conserve ses relations privilégiées avec la France.

A l'intérieur de cette zone méditerranéenne, les préférences bilatérales sont faibles hors mis les relations entre l'Espagne et le Portugal. En effet le marché espagnole



est une débouchée importante pour les exportateurs portugais (12,70%) tandis que le marché portugais ne constitue qu'un faible débouché pour les producteurs espagnols (6,30%).

### Les Parts de Marché Relatives

La part de marché relative d'un pays dans un autre pays est égale à la part que ce pays détienne dans le marché du second pays rapportée à la part du premier dans le marché mondial.[2][Annexe 1IIC-2].

Ainsi définie, la formule dans le cas des échanges entre l'Allemagne fédérale et la Grèce se présente comme suit.

Le part relative de la RFA sur le marché grec:

$$\frac{\text{Part de la RFA sur le marché grec}}{\text{Part de la RFA sur le marché mondial}} = \frac{21,67}{10,86} = 2$$

Part relative de la Grèce sur le marché de la RFA:

$$\frac{\text{Part de la Grèce sur le marché de la RFA}}{\text{Part de la Grèce sur le marché mondial}} = \frac{0,65}{0,24} = 2,7$$

Les deux ratios sont supérieurs à l'unité. Ce qui signifie que l'Allemagne fédérale et la Grèce privilégient chacun le marché de l'autre relativement au marché mondial.

L'intérêt de cet indicateur, c'est qu'il neutralise l'effet de taille économique, politique et géographique. Les deux indicateurs que nous avons étudiés jusqu'à maintenant décrivent le structure apparente des échanges commerciaux.

PARTS DE MARCHÉ RELATIVES PAR PAYS - (Produits Manufacturés)

	E.-U	JAP	FRA	RFA	ESP	PRT	GRC	CEE	TUR	GPI	EU+JAP	MDE
US ETATS-UN	0,00	1,90	0,55	0,57	0,73	0,33	0,27	0,61	1,04	0,58	0,55	1,00
JP JAPON	2,20	0,00	0,38	0,69	0,45	0,28	0,59	0,47	0,33	0,88	1,57	1,00
FR FRANCE	0,44	0,39	0,00	2,03	2,57	2,20	1,31	1,72	0,93	1,24	0,43	1,00
DE RFA	0,46	0,39	1,94	0,00	1,57	1,44	2,00	1,53	1,39	1,13	0,44	1,00
EU+JAPON	0,97	1,06	0,48	0,62	0,60	0,31	0,41	0,55	0,73	0,71	1,00	1,00
ES ESPAGNE	0,50	0,23	3,24	1,55	0,00	10,58	1,44	2,00	1,35	1,34	0,43	1,00
PT PORTUGAL	0,39	0,18	2,51	2,12	5,68	0,00	0,80	2,02	0,30	1,37	0,33	1,00
GR GRECE	0,38	0,17	1,35	2,69	0,57	0,56	0,00	1,80	2,41	1,24	0,32	1,00
TR TURQUIE	0,54	0,27	0,86	2,57	0,52	0,36	2,10	1,29	0,00	0,98	0,46	1,00
CEE	0,48	0,35	1,78	1,47	1,62	1,92	1,76	0,00	1,14	0,16	0,44	1,00
GPI	0,66	0,60	1,32	1,17	1,26	1,34	1,28	0,19	0,99	0,36	0,64	1,00
MONDE	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Lecture du tableau: 1,90= Parts des Etats Unis sur le marché japonais  
 Parts des Etats Unis sur le marché mondial

TABLEAU : LIIC-07

LES PRINCIPAUX CLIENTS SELON LES EXPORTATEURS  
 PRODUITS MANUFACTURES

EXPORTATEURS	Etats-Unis	Japon	France	RFA	Espagne	Portugal	Grèce	Turquie
Etats-Unis	21,7	11,5	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8
Japon	32,9	17,0	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8
France	61,5	17,0	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8
RFA	54,8	17,0	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8
Espagne	67,5	17,0	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8
Portugal	71,3	17,0	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8
Grèce	63,7	17,0	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8
CEE	11,8	17,0	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8
Turquie	46,4	17,0	16,2	11,8	19,7	16,9	21,5	10,8

Lecture du tableau : Identique à celle du tableau LIIC-03

Ces échanges dépendent plus précisément de la taille relative des économies, de la compétitivité et la spécialisation internationale de leur économie. Il y a aussi des préférences commerciales entre deux pays qui commercent. "Pour neutraliser l'influence de la taille relative des économies dans la configuration générale des échanges internationaux de marchandises et aussi, mais partiellement l'incidence de la spécialisation internationale des pays, il est utile de construire des indicateurs plus élaborés (...) Ce sont les indicateurs de bilatéralité à l'exportation"[2] qu'on peut appeler la part de marché relative et la part d'exportation relative.

La première indicateur étant défini plus haut, le second est défini comme "la part d'un premier pays dans les exportations du second rapportée à la part du premier dans les exportations du monde".[2]

Ces deux indicateurs décrivent la même phénomène. étant donné "plus un premier pays détient une forte part du marché du second, plus le second représente une forte part des exportations du premier".[2]

Partant de ces définitions et de cette logique nous avons calculé uniquement les parts relative de marché. Pour certains pays développés et nos quatre pays de l'Europe méditerranéenne. Ces valeurs de part de marché relative d'un premier pays nous donne sous une autre angle de lecture la part d'exportation du second pays. Ainsi à l'intersection de la ligne RFA et de la colonne Grèce, dans le tableau 1IIC-05, figure (2,00) la part relative de l'Allemagne sur le marché grec et la part relative de la Grèce dans les exportation allemandes.

Ce même tableau lu en colonne, nous fournit la liste des fournisseurs privilégiés selon les marchés. "C'est-à-dire, ceux dont les parts d'un marché donné sont supérieures à leur part dans le marché mondial". Lu en ligne, ce même tableau

TABLEAU : IIIC-04

LES FOURNISSEURS PRIVILEGIÉS SELON LES MARCHÉS (Parts de marché relatives supérieures à 1.5) - Produits Manufacturés

E.-U.	JAPON	FRANCE	RFA	ESPAGNE	PORTUGAL	GRECE	TURQUIE	CEE
JAPON 2.2	E.-UNIS 1.9	ESPAGNE 3.2	GRECE 2.7	PORTUGAL 5.7	ESPAGNE 10.6	TURQUIE 2.1	GRECE 2.4	PORTUGAL 2.0
		PORTUGAL 2.5	TURQUIE 2.6	FRANCE 2.6	FRANCE 2.2	RFA 2.0		ESPAGNE 2.0
		RFA 1.9	PORTUGAL 2.1	RFA 1.6	CEE 1.9	CEE 1.8		GRECE 1.8
		CEE 1.8	FRANCE 2.0	CEE 1.6				FRANCE 1.7
			ESPAGNE 1.6					RFA 1.5
			CEE 1.5					

EXPORTEURS

Lecture du tableau : Identique à celle du tableau IIIC-05

TABLEAU : 1IIC-06

## LES CLIENTS PRIVILEGIÉS SELON LES EXPORTATEURS

(Parts des exportations relatives lorsqu'elles dépassent 1,5)  
PRODUITS MANUFACTURÉS

		GPI						
EXPORTATEURS	Etats-Unis	0,6	Japon	1,9				
	Japon	0,9	E.-Unis	2,2				
	France	1,2	Espagne	2,6	Portugal	2,2	RFA	2,0
	RFA	1,1	Grèce	2,0	France	1,9	Espagne	1,6
	Espagne	1,3	Portugal	10,6	France	3,2	RFA	1,6
	Portugal	1,4	Espagne	5,7	France	2,5	RFA	2,1
	Grèce	1,2	RFA	2,7	Turquie	2,4		
	Turquie	1,0	RFA	2,6	Grèce	2,1		

Lecture du tableau : 0,6 = Part relative des GPI dans les exportations des Etats-Unis vers le Monde.

1,9 = Part relative du Japon dans les exportations des Etats-Unis vers le Monde.

nous indique les clients privilégiés "C'est-à-dire ceux dont les parts dans les exportations d'un fournisseur soit supérieures à leurs parts dans les exportations mondiales." [2]

Par rapport aux tableaux en valeur absolue, des modifications interviennent quand on juge les relations en part relative. Le tableau 1IIC-04 et le tableau 1IIC-06 nous indiquent respectivement les fournisseurs et les clients privilégiés. L'Allemagne fédérale qui apparaissait comme le principal fournisseur des pays industrialisés, laisse la place aux pays moins développés de l'Europe méridionale qui deviennent les fournisseurs privilégiés de la CEE.

Par contre les Etats-Unis et le Japon gardent leurs relations privilégiées en tant que fournisseur de l'un de l'autre.

A propos des clients, l'Allemagne perd là aussi sa position sur certain marché aux profit des pays de l'Europe du Sud. Elle reste néanmoins la cliente privilégiée de la Grèce et de la Turquie.

Le Japon et les Etats-Unis ne connaissent pas de changement en ce qui concerne leurs relations en part relative.

Il est à noter expressément que les relations privilégiées qui apparaissent entre les pays ibériques et la France d'un côté et greco-turques de l'autre en part relative de marché et d'exportation.

#### CONCLUSION - PREMIERE PARTIE

Les structures économiques des pays de l'Europe méridionale, considérées dans l'ensemble, représentent une certaine ressemblance. Entre eux, ils ont plus ou moins des économies concurrentielles à l'exception de l'Espagne qui peut être classé parmi les grands pays industrialisés. C'est un pays ancien et ayant une tradition industrielle et commerciale.

Une analyse plus fine dégage quand-même des situations hétérogènes dues à leur niveau actuel de développement. La Turquie apparait comme un pays plutôt dynamique en raison du retard à rattraper pour atteindre le niveau économique moyen des autres pays. Le pays qui marque, par conséquent, ces dix dernières années est la Turquie. Tous les indicateurs vitaux sont en niveau encourageant à la hausse; la croissance industrielle au niveau de l'accumulation du capital et de l'emploi, les gains de parts de marché en augmentation sur les marchés concurrents, une ouverture



potentielle et des taux de couverture notamment structurel en bon position.

Dans le domaine de la spécialisation, le dynamisme est de vigueur dans tous les pays mais moins en Espagne. La spécialisation des pays de l'Europe du Sud est concurrentielles sur leurs propres marchés et complémentaire sur les marchés des pays du Nord.

Cette spécialisation engendre un redéploiement intense inter-branche industrielles. La structure de la production et des échanges sont assez dynamiques, ici également, nouement en Turquie qui privilégie l'industrie manufacturière. La part de la production et des exportations en produits chimiques de ce pays constitue le niveau le plus élevé.

Globalement, la spécialisation de ces pays soutenue par l'effort de l'accumulation du capital reste forte dans des produits délaissés par les Grands Pays Industrialisés.

**LA DEUXIEME PARTIE**

**LA DYNAMIQUE  
ET  
LA COMPETITIVITE INDUSTRIELLE**

Institut National de Paris



## I - LA COMPETITIVITE DES INDUSTRIES DE L'EUROPE DU SUD

Les prix jouent un rôle important dans la compétitivité des industries sur les marchés internationaux. Pour faire face aux concurrents les pays exportateurs sont amenés soit à baisser leurs prix sur les marchés extérieurs, par rapport à ses concurrents, soit augmenter la qualité de leurs biens et services pour faire face à la concurrence.

Dans la première situation, ils fixent leurs prix en fonction du marché, ils se comportent donc en "price-taker". Dans le second cas, ils ont un comportement de "price-maker", c'est-à-dire les prix à l'exportation sont fixés en fonction des considérations de coûts.

A côté de ces deux extrémités, les exportations fixent leurs prix en fonction pour une partie des coûts de production et pour une partie en fonction des prix des concurrents.

La formulation simple qui consiste à déterminer le taux de croissance de prix à l'exportation est la suivante :

$$P_{exi} = a CU_i + (1 - a) P_{ex}^*$$

$P_{ex}^*$  = Prix à l'exportation des concurrents.

$P_{ex}$  = Prix à l'exportation du pays.

La croissance des prix à l'exportation du pays "i" est une fonction de taux de croissance des coûts unitaires du pays "i" et du taux de croissance des prix à l'exportation de ses concurrents.

Si  $a = 0$ ,  $P_{ex} = P_{ex}^*$

Cela veut dire que les exportateurs sont "PRICE-TAKERS".

Si  $a = 1$ ,  $P_{ex} = CU$

Cela veut dire que les exportateurs sont "PRICE-MAKERS".

## I.A) - LES DETERMINANTS DE LA COMPETITIVITE

Les performances d'une économie sur les marchés étrangers se mesurent par la compétitivité de ses produits sur ces mêmes marchés. La manière la plus simple de décomposer la compétitivité c'est d'isoler l'effet prix de l'effet qualité.

Le prix est déterminé par le vendeur. Si par rapport à ses concurrents le pays a des meilleurs prix pour l'acheteur par rapport à ses concurrents alors celui-ci peut accroître ses parts de marché. Alors on dira que le pays en question dispose des produits compétitifs en prix. C'est ce que l'on appelle la compétitivité-prix.

Dans le second cas, le pays détermine toujours ses prix. Même si ses prix sont supérieurs à ceux de ses concurrents, le pays gagne des parts de marché du fait de la qualité de ses produits et la meilleur service après-vente. Dans ce cas le pays dispose des produits compétitifs par des éléments hors-prix. C'est ce que l'on appelle la compétitivité hors-prix.

A l'intérieur de ces deux catégories, différents décompositions sont possibles.

Nous tenterons d'analyser les différents facteurs intervenant dans la compétitivité-prix pour certains pays de la Communauté et la Turquie.

### La Mesure de la Compétitivité

La compétitivité-prix est le rapport du prix à l'exportation des concurrents, soient les grands pays industrialisés[1] et la Turquie, à celui du pays considéré. Tous exprimés en une monnaie commune, soit le dollar américain.

$$\text{Compétitivité-Prix} = \frac{\text{Pex}^*}{\text{Pex}}$$

Pour avoir le prix à l'exportation des GPI, la méthode utilisée est la suivante:

$$\text{Pex}^* = \sum_{\text{GPI}} \beta_j \frac{\text{Pex}_j X_j / e_j}{\text{Pex}_{j0} X_j / e_{j0}}$$

Avec:

$$\beta_j = \frac{\text{Pex}_j X_j / e_j}{\sum_{\text{GPI}} \text{Pex}_j X_j / e_j}$$

Le prix à l'exportation du pays se calcule comme suit:

$$\text{Pex} = \frac{\text{Pex}_i X_i / e_i}{\text{Pex}_{i0} X_i / e_{i0}}$$

$\text{Pex}_i X_i / e_i$  = Exportations aux prix et taux de change courants (en dollar) du pays i.

$\text{Pex}_{i0} X_i / e_{i0}$  = Exportations du pays i aux prix et taux de change de 1985 (en dollar).

$e_i$  = Le taux de change de la monnaie du pays i par rapport au dollar.

$e_{i0}$  = Le taux de change de la monnaie nationale par rapport du dollar de 1985.

Idem pour les pays concurrents j.

---

[1] Par les Grands Pays Industrialisés (GPI) on entend l'ensemble des pays de la CEE, les Etats-Unis et le Japon.

Ainsi définie, la compétitivité d'un pays donné dépend donc à la fois de l'évolution de ses prix domestiques relativement à ceux de ses concurrents et de l'évolution du taux de change de sa monnaie.

Les prix et d'autre part le taux de change constituent donc les éléments de la compétitivité.

### La Mesure des Coûts Unitaires de Production

Le coût unitaire production est calculé en monnaie américaine et non en monnaie nationale.

Le coût unitaire de la production (CU), ramené en dollar, en volume aux prix américaines de l'année de base 1985, est le rapport des coûts de production en dollar ( C/e ) au volume de la production ( P<sub>0</sub> Q/e ).

$$CU = \frac{C/e}{P_0 Q/e}$$

C/e = Salaires et appointements + Consommation de capital fixe au prix et au taux de change courant.

P<sub>0</sub>Q/e = le PIB au prix de 1985.

### La Compétitivité-Prix et la Compétitivité-Coûts

A fin de déterminer ce qui est exogène et ce qui est endogène aux exportateurs pour la compétitivité de leurs produits, procédons la décomposition possible suivante de la compétitivité (Pex\*/Pex) appelé aussi la "*Compétitivité ex-post*".

$$\frac{Pex^*}{Pex} = \frac{Pex^*}{CU} / \frac{Pex}{CU}$$

La première partie de l'équation (Pex\*/CU) est fixé indépendamment de la volonté des exportateurs. Ce rapport

indique la position des coûts de productions des exportateurs vis-à-vis des prix des concurrents. Cet indicateur est appelé la "**Compétitivité ex-ante**". Elle est exogène aux comportements des exportateurs. Elle dépend uniquement de la politique de change.

Le dénominateur ( $P_{ex}/CU$ ), est par contre fixé par les exportateurs. C'est ce qu'on appelle le "**Taux de Marge**".

Dans les paragraphes suivants on utilise les indices de prix et des coûts. L'année de base 1985=100. Par convention le taux de marge est égal à zéro en cette année. S'il est de +10% en 1990, ceci veut dire que le taux de marge est de 10 points supérieur au niveau de 1985. Il est inférieur de 10 points du niveau de 1985 s'il vaut -10% en 1990.

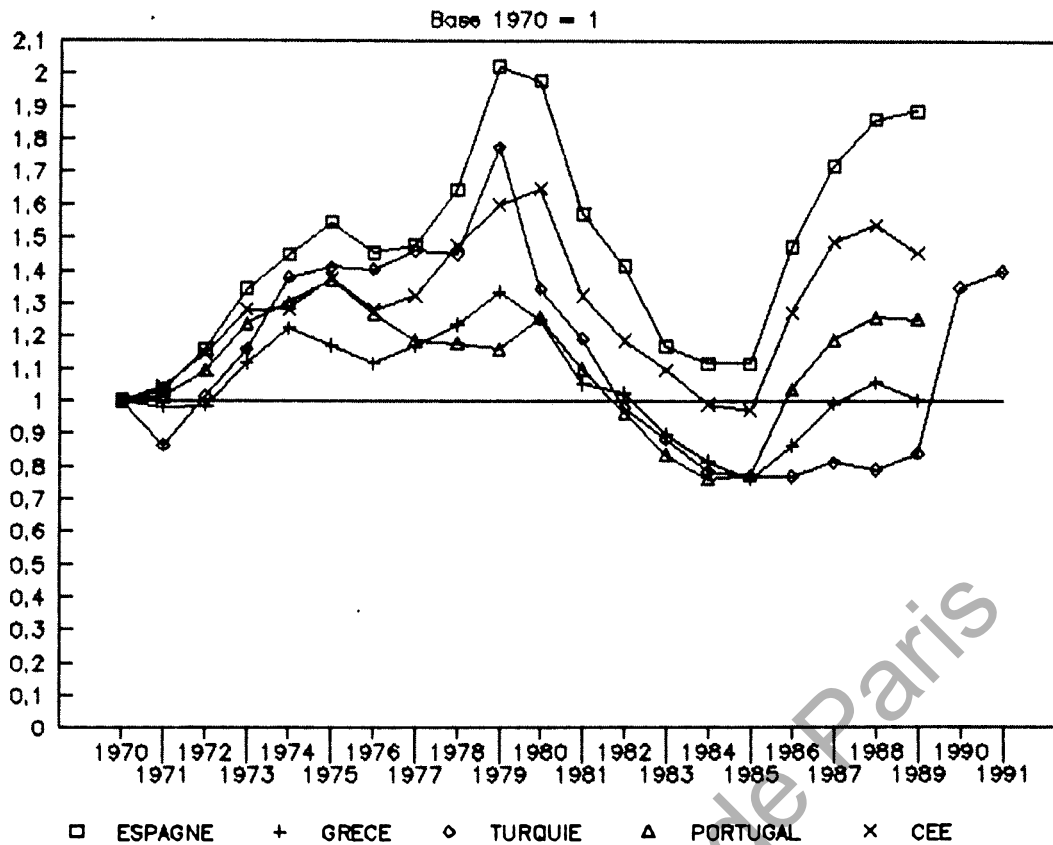
#### I.B) - LA POLITIQUE DE CHANGE COMME FACTEUR DE REGULATION

Le taux de change réel, un des moyens les plus appropriés pour apprécier la position concurrentielle d'un pays donné par rapport à ses concurrents consiste à estimer la valeur réelle de la monnaie de ce pays vis à vis de celles de ses partenaires commerciaux.

L'évolution du taux de change réel de différents pays est représentée dans le graphique suivant. La tendance générale montre que jusqu'aux années 80, période pendant laquelle le dollar américain était sous évalué, les monnaies européennes avaient des taux de changes réel par rapport au dollar américain élevés.

En première position élevé se trouve l'Espagne suivie par la Turquie. Ces deux pays ont atteint des niveaux supérieurs à la moyenne de la communauté; des taux délibérément surévalués. A l'opposé de ces pays, le Portugal et la Grèce ont suivi une politique de change favorisant la

TAUX DE CHANGE REEL/USA



Source : Banque de données du CEPII

compétitivité de leur produits sur les marchés extérieurs. Des taux de changes réels sous évalués jusqu'en 1985.

Ces pays de la communauté européenne ont pu accroître leur avantage - prix dans le commerce international.

La position de la courbe relative à la Turquie est compatible avec les politiques économiques suivies. Jusqu'en 1980 était en place une politique de substitution des importations. Pour soutenir cette stratégie, le terme de l'échange se dégrade. C'est surtout le marché domestique qui était visé par les producteurs nationaux.

Depuis les programmes d'ajustement structurel de 1980, les exportations ont été favorisées et le terme de l'échange s'améliore, au moins jusqu'à 1989, date à partir de laquelle la monnaie turque reste surévalué. L'étroite relation entre l'évolution du taux de change réel et celle du commerce

extérieur turc révèle que l'élasticité-prix des exportations turques est relativement forte.

La tendance de l'évolution de taux de change réel est relativement parallèle pour l'Espagne et la Turquie jusqu'en 1985, date à laquelle le taux repart à la hausse en Espagne alors qu'en Turquie il ne l'est qu'en 1990.

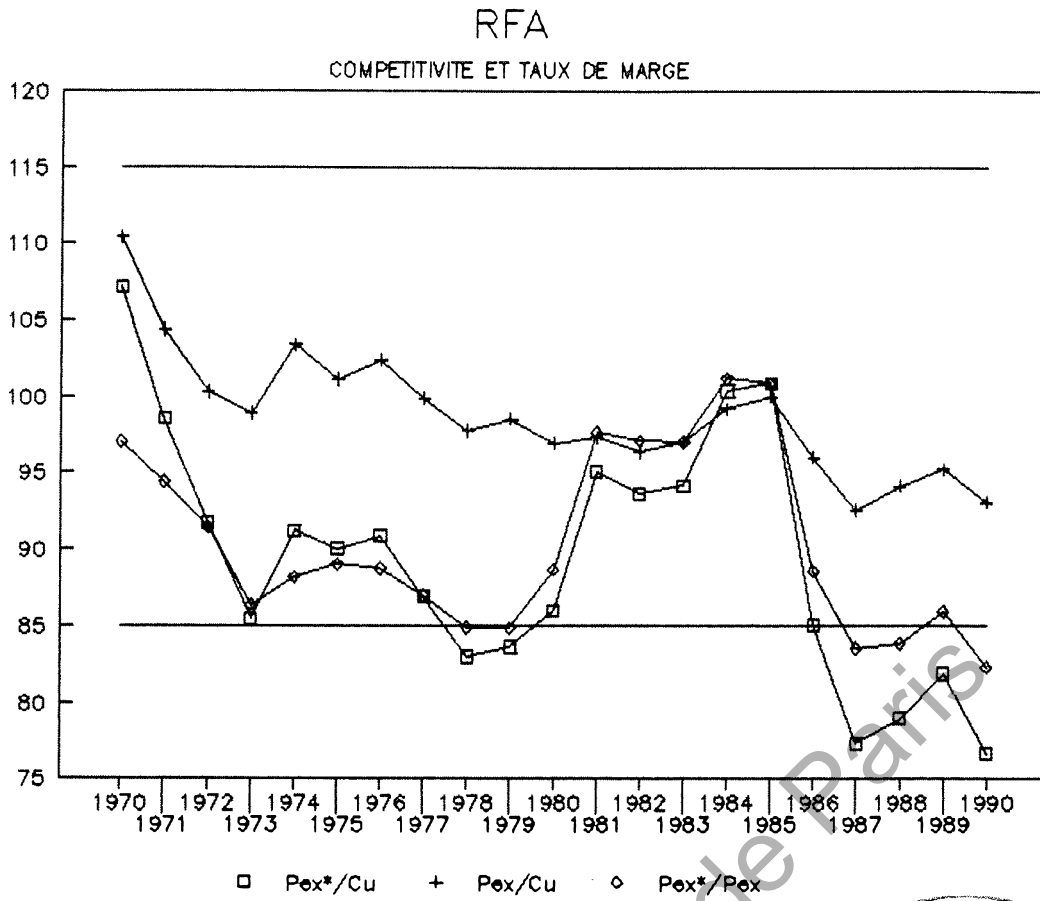
Cette surévaluation de la monnaie dans la décennie 70 et de la deuxième moitié des années 80, pénalise la position des deux pays sur les marchés extérieurs.

Le terme de l'échange ne s'améliore que dans les cinq premières années de 80 en Espagne alors qu'il est en bonne position de 1970 jusqu'en 1985 en Grèce et au Portugal du fait de la sousévaluation de leur monnaie vis-à-vis du dollars.

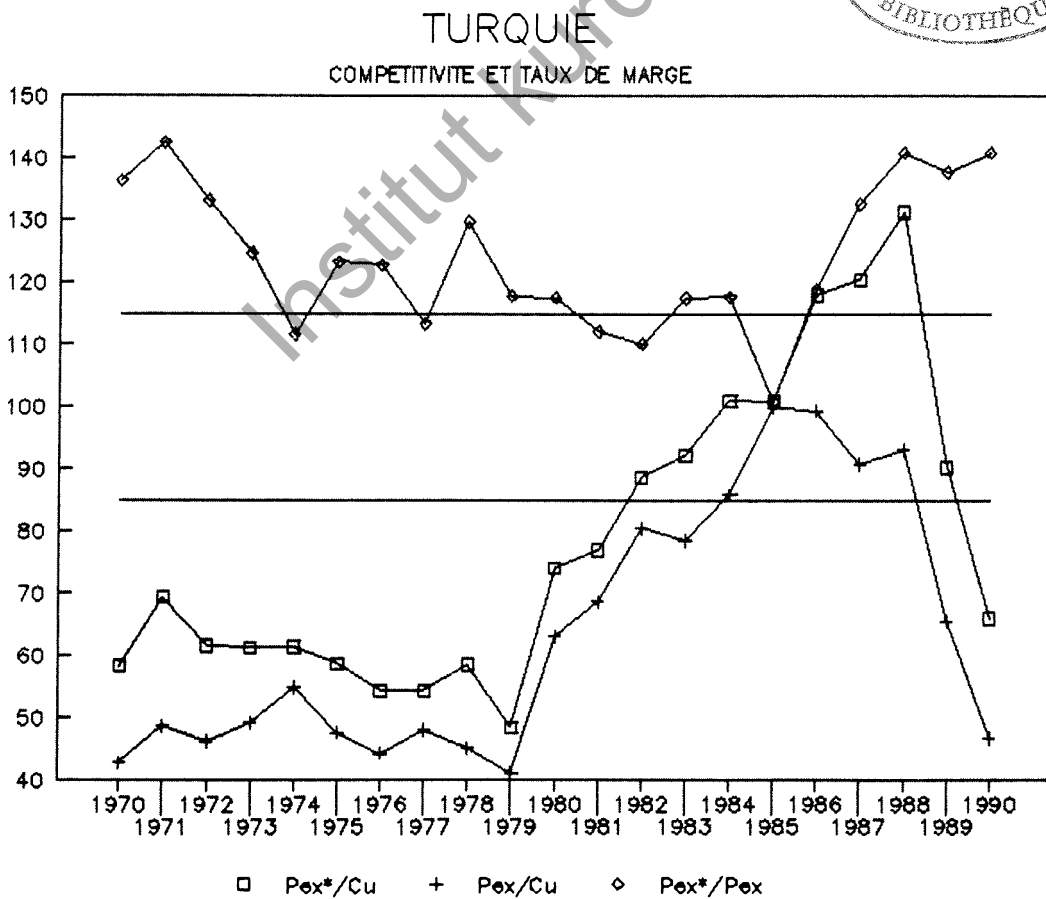
L'évolution du taux de change réel des autres devises européennes suit une tendance semblable à l'exception de la Grande Bretagne qui a toujours des problèmes structurels d'industrialisation. A noter également la position privilégiée de la monnaie italienne dans le SME. De ce fait l'Italie avait une monnaie sous évaluée jusqu'à la fin des années 70 qui lui permettait d'avoir une compétitivité-prix sur les marchés concurrents.[5] La position privilégiée de la lire italienne dans le SME n'a pas permis à l'Italie de tenir bonne la santé de sa monnaie en 1992.

#### **I.C)- LA COMPETITIVITE (EX-ANTE & EX-POST) ET LE TAUX DE MARGE**

La Turquie cherche plutôt la stabilité de la compétitivité ex-post comme nous décrit le graphique 2IC-02. Elle n'a quasiment pas bougé, en moyen, sur la période si ce n'est que la hausse intervenue en 1985. Les gouvernements turcs avaient mené une politique de change pour améliorer la compétitivité ex-ante dans les années 80. Une amélioration de 85% de 1980 à 1988, qui s'est détérioré de 70% en deux ans.



GRAPHIQUE : 2IC - 02



Sources : Banque de données de l'OCDE



Quant à la légère dégradation de la compétitivité ex-poste dans la première partie de la décennie 80, elle s'est fait au profit du taux de marge des exportateurs. Une hausse de taux de marge de 60% de 1979 à 1985 qui descend dans la seconde partie de la décennie 80 au niveau initial.

La Grèce plaide pour une compétitivité ex-post. La croissance de cet indicateur est de 30% de 1982 à 1989 (Graphique 2IC-03).

L'Espagne et la France ont des exportateurs ayant le même comportement bien que le premier serait plus tôt en faveur du maintien de la compétitivité, les exportateurs français cherchent à assurer un taux de marge élevé (Graphiques 2IC-05 et 2IC-06).

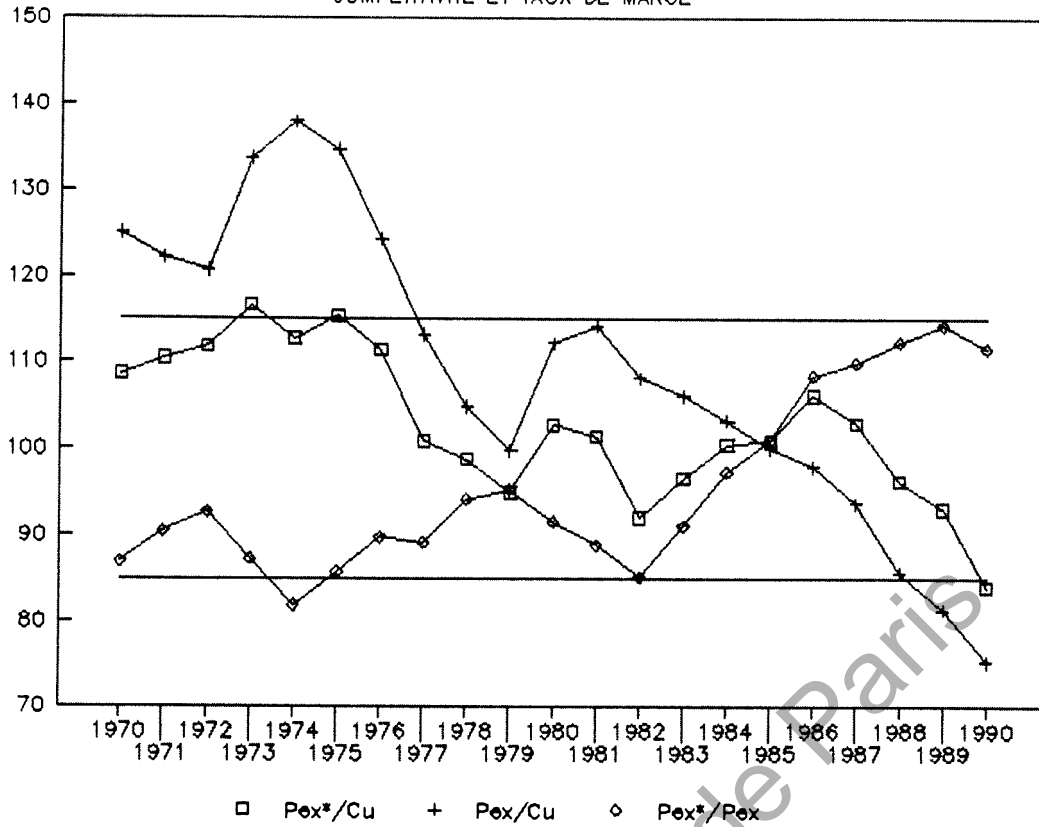
Le Portugal est le cas opposé de l'Allemagne. Le partage de la compétitivité et du taux de marge est variable dans le temps dans le cas du Portugal (Graphique 2IC-04). L'Allemagne a un niveau stable de taux de marge sur toute la période. Les deux compétitivités fluctuent à proximité de l'un à l'autre (Graphique 2IC-01).

Deux cas de figure peuvent être retirés de ces graphiques. D'une part des trois pays les plus industrialisés de ce groupe de pays, pour lesquels la valeur du dollar constitue un catalyseur de l'évolution des courbes de performance. La Grèce, le Portugal et la Turquie ont d'autre part des politiques de change qui déconnectent leur compétitivité des fluctuations du dollar. L'évolution de leurs courbes semble ne pas être fortement influencé par la valeur du dollar.

Le comportement de prix est décrit par le rapport des prix à l'exportation, que nous l'appelons la compétitivité ex-post.

# GRECE

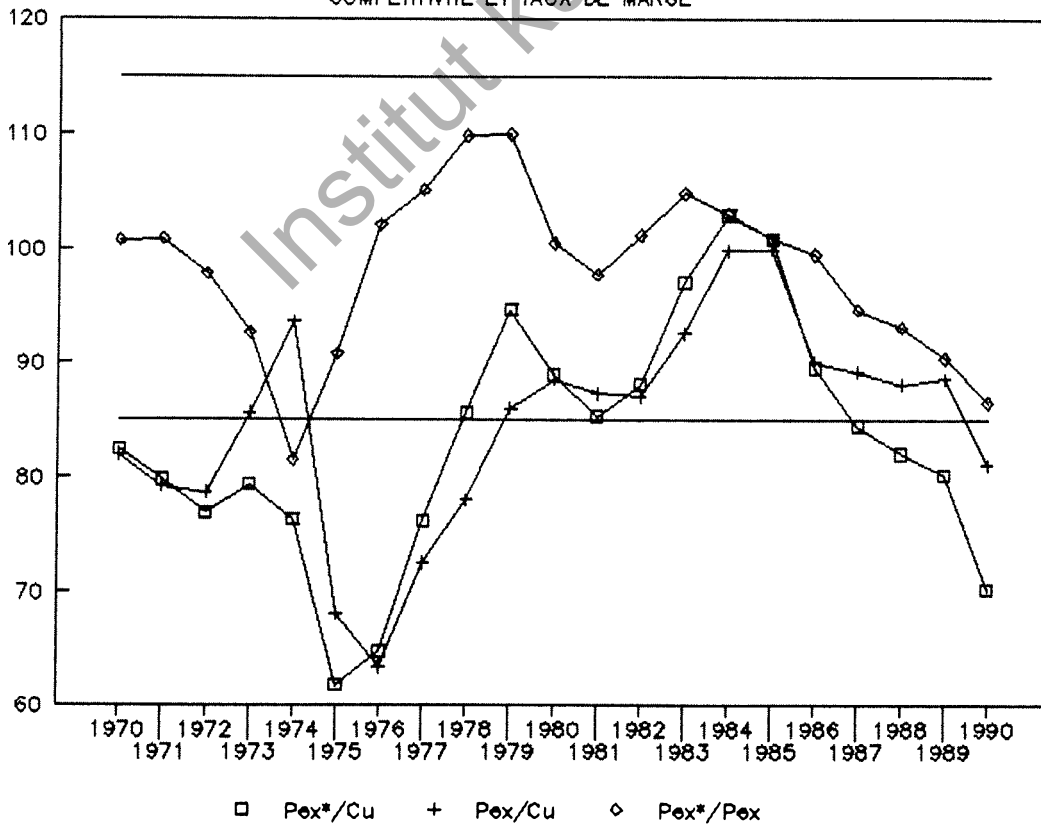
COMPETITIVITE ET TAUX DE MARGE



GRAPHIQUE : 2IC - 04

# PORTUGAL

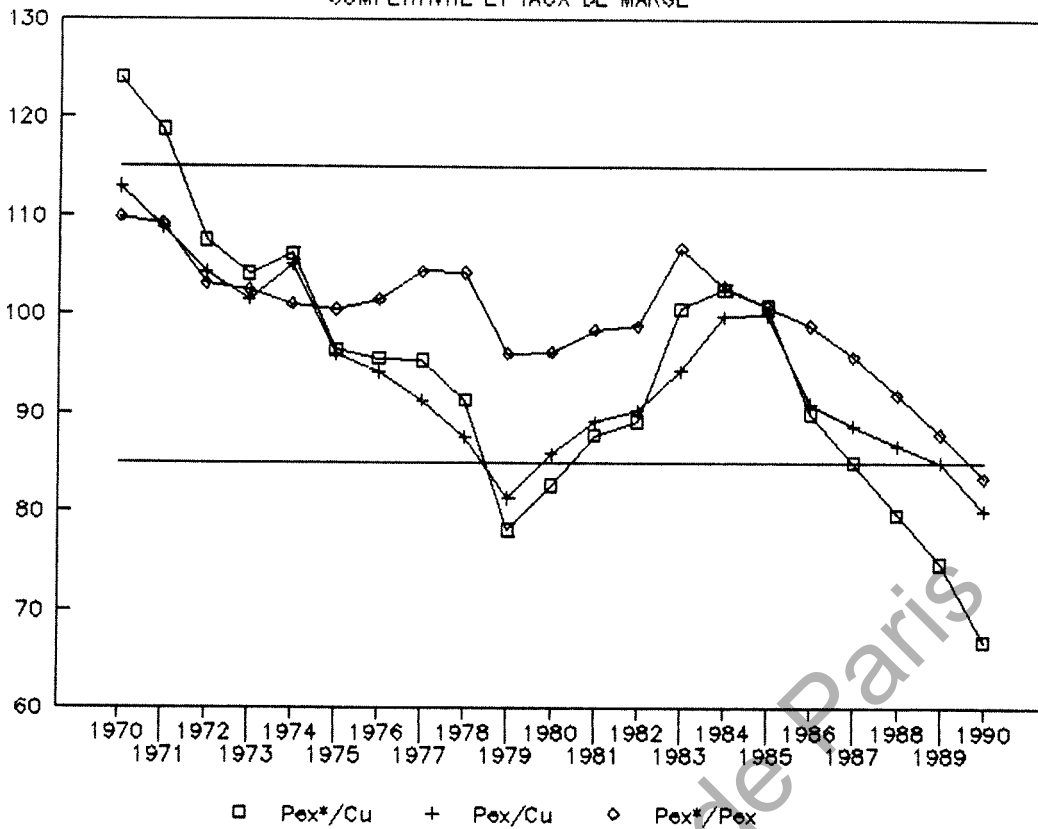
COMPETITIVITE ET TAUX DE MARGE



Sources : Banque de données de l'OCDE

### ESPAGNE

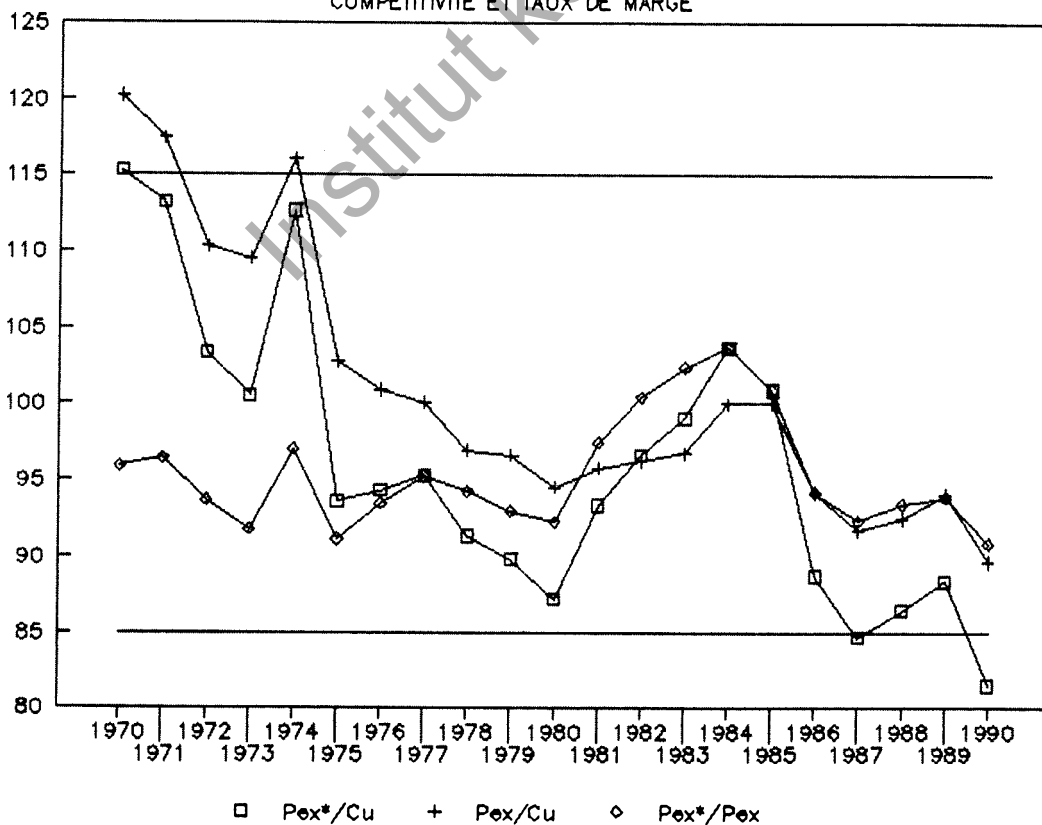
COMPETITIVITE ET TAUX DE MARGE



GRAPHIQUE : 2IC - 06

### FRANCE

COMPETITIVITE ET TAUX DE MARGE



Sources : Banque de données de l'OCDE

Analysons ces comportements pour chaque un de pays en se rapportants aux graphiques de ce paragraphe.

Le premier groupe de pays voie leur compétitivité se dégrader jusqu'en 1979, pour l'Espagne et la France, 1978 pour l'Allemagne fédérale. L'amélioration du ratio intervienne par la suite et dure jusqu'en 1984 pour l'Espagne, 1985 pour les deux autres pays.

Le cas des autres pays mérite d'être cité séparément. Leurs politiques de change sont nettement différents.

La Turquie cherche assurer la continuité d'une compétitivité durant tout au long de la période étudiée. Néanmoins le comportement du taux de marge en période de dépréciation du change réel, de 1980 à 1986, a freiné cette amélioration. Sur les trente dernières années les marges de bénéfice réalisé par les exportateurs turcs pendant les cinq première des années 80 sont très élevés. L'instabilité de la politique commerciale fait que durant les cinq dernières années le taux de marge baisse au profit de la compétitivité qui reste à un niveau élevé.

Les exportations grecs semblent sacrifié leurs marges de bénéfice au profit d'une compétitivité qui croit quasiment sur tout au long de la période. L'amélioration est très sensible après 1982. Il gagne 30 points de 1982 à 1989.

La dégradation du taux de marge est continuelle. L'amélioration réalisée après le premier choc pétrolier n'a pas vue le jour après le second choc additionné par le choc d'adhésion à le Communauté.

Le Portugal garde un caractère singulier. L'amélioration de la compétitivité et du taux de marge intervenus à partir de 1976 se poursuivent jusqu'en 1985 avec une légère baisse pendant les deux premières années 80. Comme dans le cas de l'Espagne l'an 1985 constitue un tournant à la

baisse pour le Portugal aussi bien en matière de compétitivité que du taux de marge. La dégradation est plus importante en compétitivité ex-ante qu'ex-post.

#### I.D) - LES ESTIMATIONS ECONOMETRIQUES DE COMPORTEMENTS DE PRIX

Deux cas de figure d'élasticité du commerce extérieur existent. Le premier est l'élasticité prix des volumes, c'est ce qu'on peut appeler l'élasticité à l'exportation et à l'importation. Le second est l'élasticité volume prix. Prix à l'exportation ou à l'importation relativement aux coûts unitaires de production. C'est ce qu'on peut qualifier les élasticités prix/coûts.

Il existe un comportement de fixation de prix en fonction, nous avons précisé plus haut pour partie des coûts de production et pour partie des prix des concurrents.

Dans ce paragraphe nous analyserons la formation des prix à l'exportation partagée entre la compétitivité et le taux de marge par les estimations économétriques pour certains pays européennes.

L'équation estimée se présente sous la forme :

$$Pex_i = aCU_i + bPex^* + c \quad ; \quad \text{avec} \quad b = (1 - a)$$

Le principe consiste à estimer le coefficient "a" de l'équation. L'estimation est faite par la technique des moindres carré ordinaire.

Les valeurs des coefficients "a" sont tirés du rapport  $a / (a + b)$  ; le rapport du coefficient de  $CU / (\text{coefficient de } CU + \text{coefficient de } Pex^*)$ .

Le classement des pays du plus Price-maker au plus Price-taker dans la première colonne ( a ) du tableau 2IC-01. Pour plus de précision voir annexe 2ID.

TABLEAU : 2IC-01

Pays	a	1-a	R <sup>2</sup>	DW
All. fédérale	0.84	0.16	0.99	1.6
France	0.63	0.37	0.99	1.1
Espagne	0.58	0.42	0.97	1.9
Grèce	0.37	0.63	0.85	1.1
Portugal	0.26	0.74	0.94	2.1
Turquie	0.12	0.88	0.31	1.6

Source: Estimations personnelles, Banque de données de l'OCDE.

Un exemple montrant la répercussion d'une hausse des prix des concurrents sur des prix à l'exportation et le taux de marge. Considérons deux exportateurs, l'un plutôt Price-maker (A) pour lequel  $a = 0,7$  l'autre plutôt Price-taker (B) pour lequel  $a = 0,3$ . Envisageons une augmentation des prix des concurrents de 10%,  $P_{ex*} = 10\%$ . Le taux de croissance de la compétitivité du pays B est de  $-7\%$  (pour le rapport  $P_{ex}/P_{ex*}$  le taux de croissance étant  $P_{ex} - P_{ex*}$ ) puisque  $3\% - 10\% = -7\%$ . Le pays plutôt Price-maker (A) réalise à l'occasion de l'augmentation des prix des étrangers un taux de croissance de  $-3\%$ . Les gains de compétitivité de  $A > B$ , du pays plutôt price-maker sont supérieurs à ceux du pays plutôt Price-taker.

Pour le taux de croissance du taux de marge ( $P_{ex} - CU$ ), (CU supposé inchangé,  $P_{ex} - CU = P_{ex}$ ) c'est l'inverse qui se produit. Il vaut  $7\%$  pour le pays A et  $3\%$  pour le pays B.

Donc plus les gains de compétitivité sont élevés, moins les gains de taux de marge le sont.

L'ordre dégagé des résultats de l'estimation économétrique confirme au niveau global les conclusions qu'on a pu tirer de l'examen des graphiques 2IC. L'Allemagne fédérale et la France bénéficient des avantages hors-coûts importants. Notamment l'Allemagne fédérale avec un coefficient

de coût unitaire qui vaut 0,84. L'Espagne n'est pas très loin derrière la France. Les autres pays ont des avantages hors-coûts faibles. La Turquie est dans la situation opposée de la RFA.

On en déduit donc que l'Allemagne fédéral est plutôt price-maker. La Grèce le Portugal et la Turquie sont plutôt price-taker. Les autres pays (la France et l'Espagne) quant à eux, ils sont dans une situation intermédiaire.

Institut kurde de Paris

## II - LA DYNAMIQUE DES AVANTAGES COMPARATIFS

La compétition internationale dépend de plusieurs éléments économiques, nationaux et conjoncturels. L'analyse par la méthode des avantages comparatifs nous permet d'étudier les tendances profondes de la spécialisation d'une économie nationale. Pour ce faire, il convient de les dissocier de la conjoncture macro-économique. Tout d'abord, il faudra donc isoler les effets du change qui en cas d'une hausse se traduit par une dégradation des soldes de différents produits ou une amélioration de la compétitivité, si ce taux est en baisse. En effet, la hausse du taux de change réel signifie une augmentation des prix relatifs des produits nationales sur les marchés extérieurs.

Contrairement à la notion de la compétitivité qui se mesure entre des Nations, l'avantage comparatif se mesure entre des produits du même pays donné. C'est d'une certaine manière la contribution du produit au solde.

Les données utilisées ont été calculées par le CEPII et la méthode de calcul de l'indicateur d'avantage comparatif est présenté en annexe 2II [3]. Il convient de préciser au passage, quand l'indicateur est ( $>0$ ) il constitue un **avantage** et quand il est ( $<0$ ), il constitue un **désavantage** en millièmes du PIB.

Tous les pays, faisant l'objet de cette étude connaissent une certaine phase de mutation industrielle, comparés aux anciens pays industriels dont la structure reste figée comme on peut le constater sur le graphique 2II-03 de la CEE, classés par stade de production.

Le gain d'avantage de 10 points, passage de -30 à -20 dans les produits primaires est dû aux gains constatés dans les trois pays devenus dernièrement membres de la Communauté.

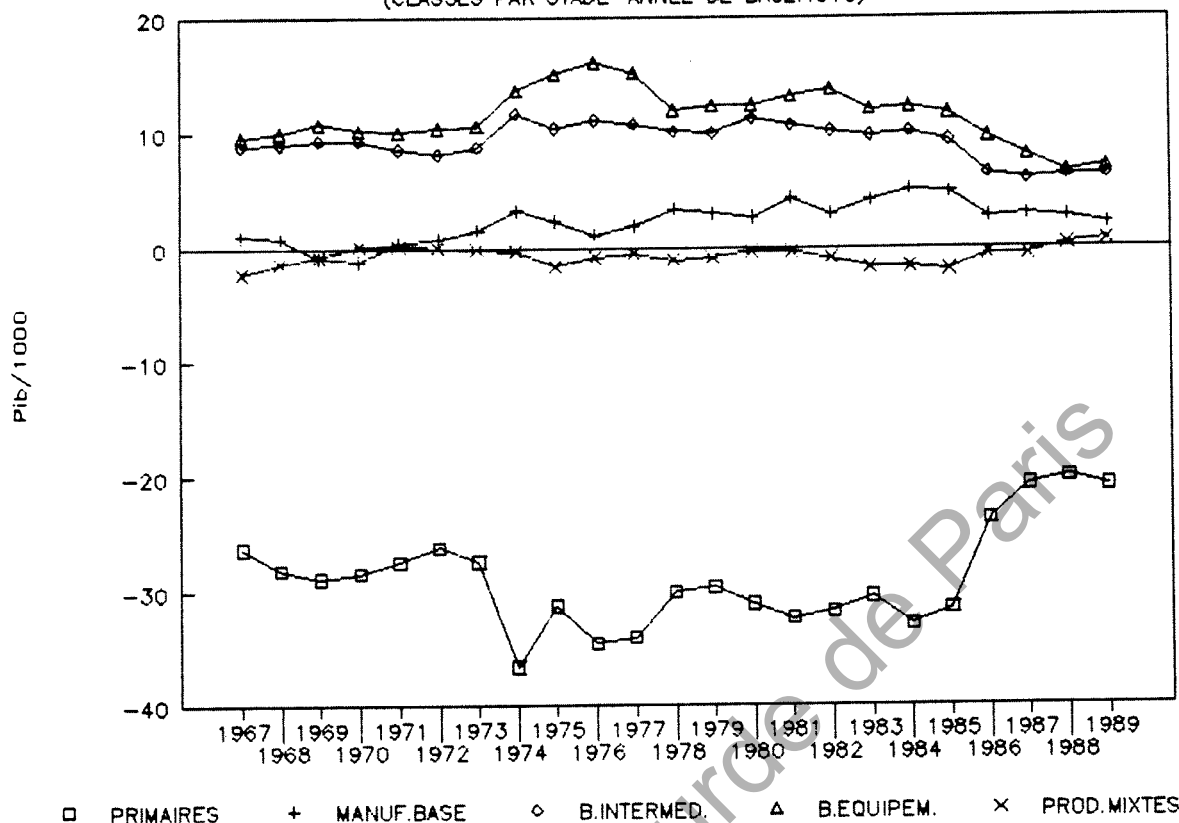




## GRAPHIQUE : 2II-03

## AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE CEE

(CLASSES PAR STADE-ANNEE DE BASE:1970)



Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPII.

Certaines modifications légères qu'on constate ces dix dernières années dans les autres filières, représentées sur les graphiques 2II-01/02, sont dues également à l'élargissement de la CEE aux pays méditerranéens.

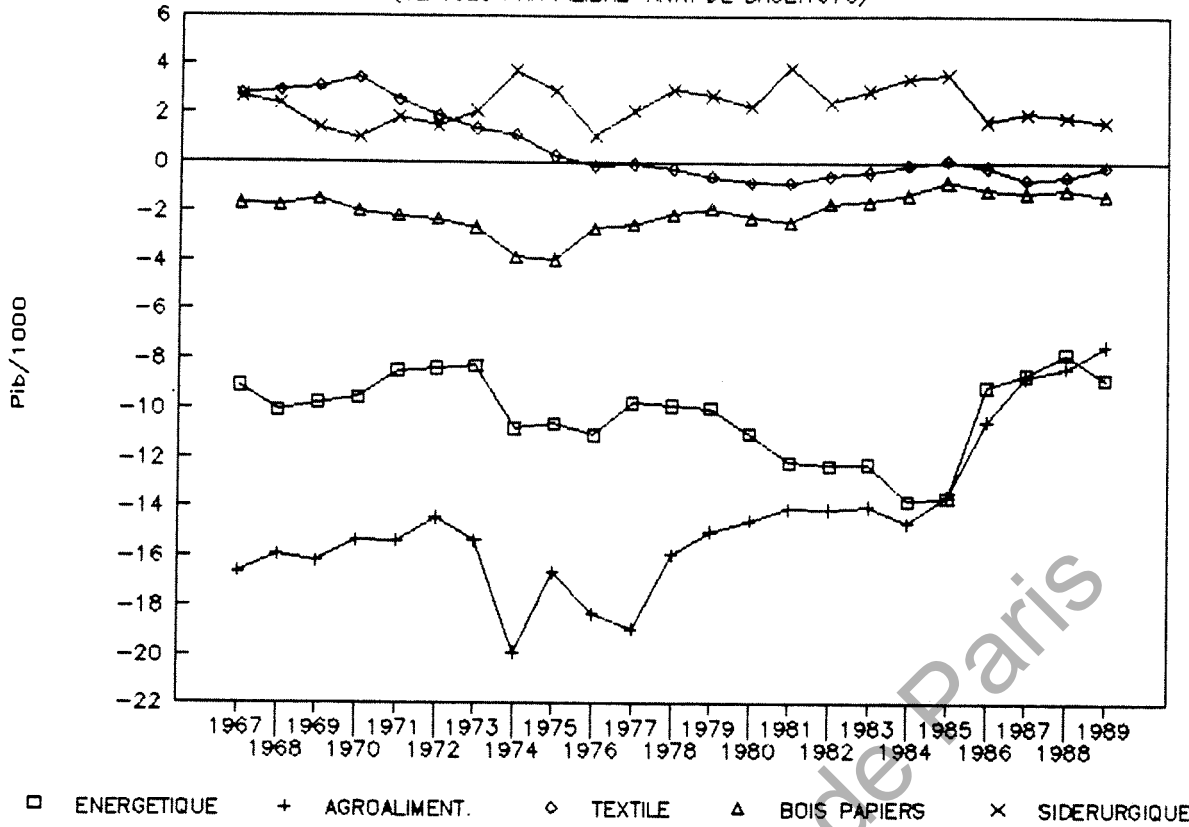
Etudions ci-dessous la dynamique des avantages comparatif de chaque pays.

## L'ESPAGNE

L'analyse par filière nous révèle que l'entrée de ce pays dans la Communauté économique européenne lui a fait perdre des avantages dans des produits à forte densité

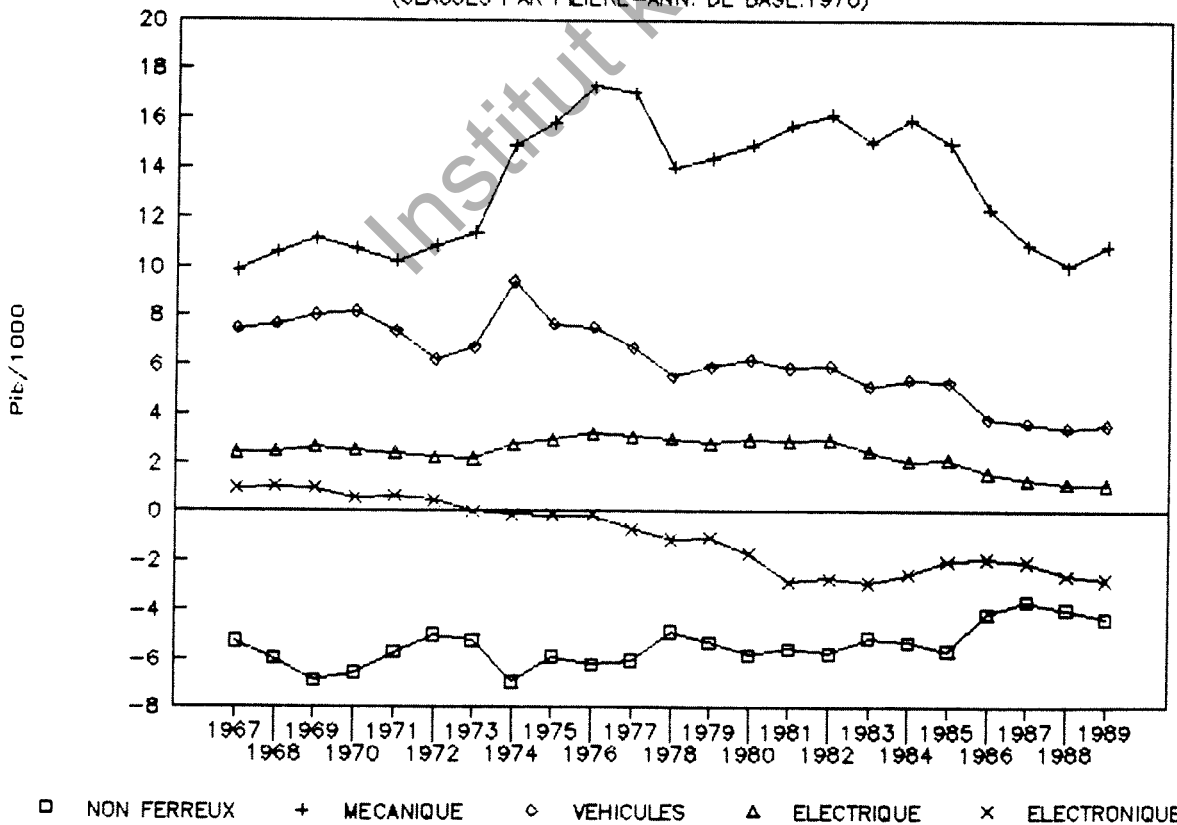
### AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE CEE

(CLASSES PAR FILIERE—ANN. DE BASE:1970)



### AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE CEE

(CLASSES PAR FILIERE—ANN. DE BASE:1970)



Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPII.

capitalistique, tels que : mécanique, véhicules électriques et sidérurgie. (Graphiques 2II-04/05). Par contre, les produits dans lesquels l'Espagne avait par sa nature certain avantage comme l'agro-alimentaire, a vu sa position passer d'un niveau de désavantages (-4) en 1983 à une position de première place dans les avantages à +10 en 1989. Ensuite, vient la filière véhicule qui depuis 1987 gagne des avantages pour atteindre son niveau en 1978 soit +5 en 1989.

En 1967, l'agro-alimentaire et la mécanique représentent respectivement le premier avantage et le premier désavantage. Cette spécialisation évolue dans le sens contraire jusqu'en 1982, l'année pendant laquelle l'agro-alimentaire est en position de désavantage et la mécanique en position d'avantage comparatif. Un tournant intervient pendant les années suivantes et l'agro-alimentaire devient en position avantageuse, alors que la mécanique devient désavantage avec -7 en atteignant en 1989 son niveau de 1967.

L'évolution de la position des produits énergétiques est générale pour tous les pays. Depuis la fin du second choc

TABLEAU : 2II-01

EVOLUTION DE LA SPECIALISATION ESPAGNOLE

Pib/1000	1967(a)	1976(b)	1982(c)	1989(d)	(d - a)
Fer acier	-2,99	2,82	9,97	4,39	7,37
Auto.partic.	-0,16	3,55	4,85	4,45	4,61
Cereales	-1,45	-2,75	-4,89	1,36	2,80
Pr.raf.petr.	2,58	2,18	1,28	5,08	2,50
Petrole brut	-4,63	-9,80	-15,85	-11,03	-6,39
Min.fer	0,10	-3,28	-5,03	-3,88	-3,99
P.agr.n.com.	-1,05	-5,14	-4,30	-3,25	-2,20

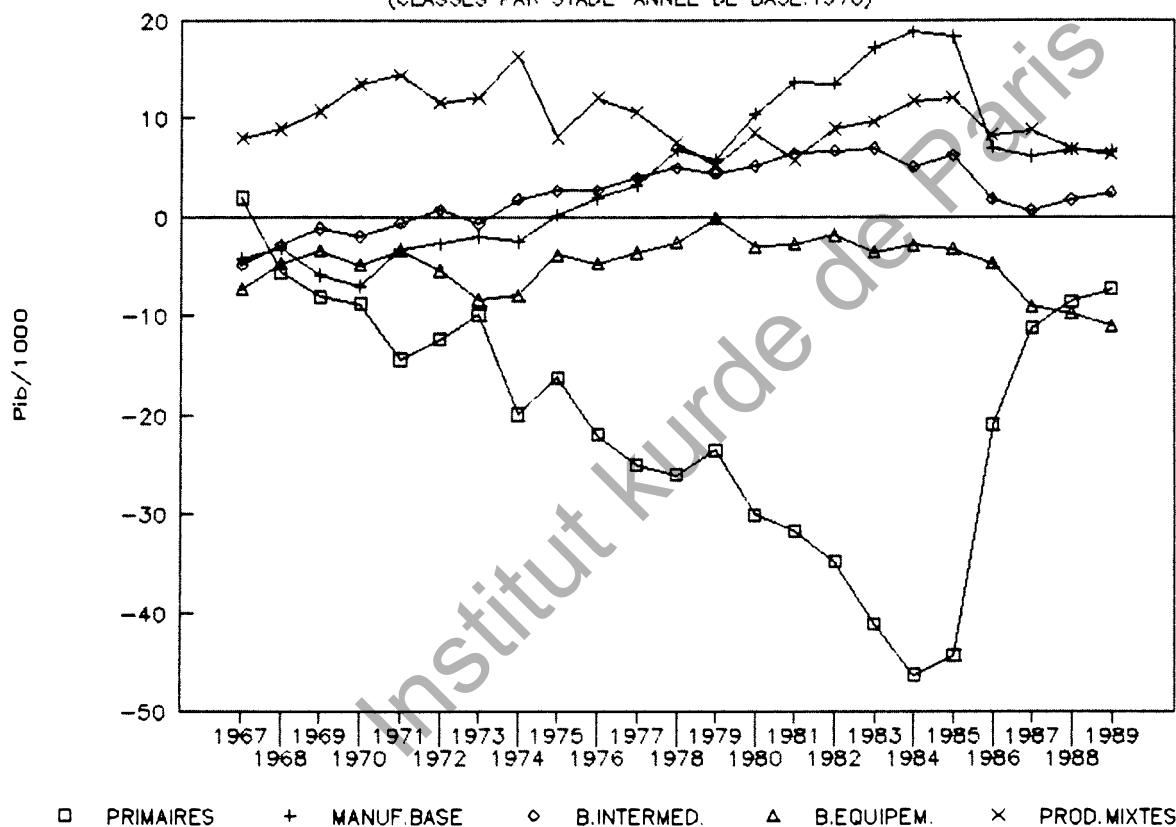
Source: CEPII, Bases CHELEM - Commerce international

pétrolier, tous les pays à moindre degré, la Turquie, réduisent leurs désavantages.

L'évolution par stade est illustrée dans le graphique 2II-06.

GRAPHIQUE : 2II-06

### AVANTAGE COMPARATIF – INDUSTRIE ESPAGNE (CLASSES PAR STADE-ANNEE DE BASE:1970)



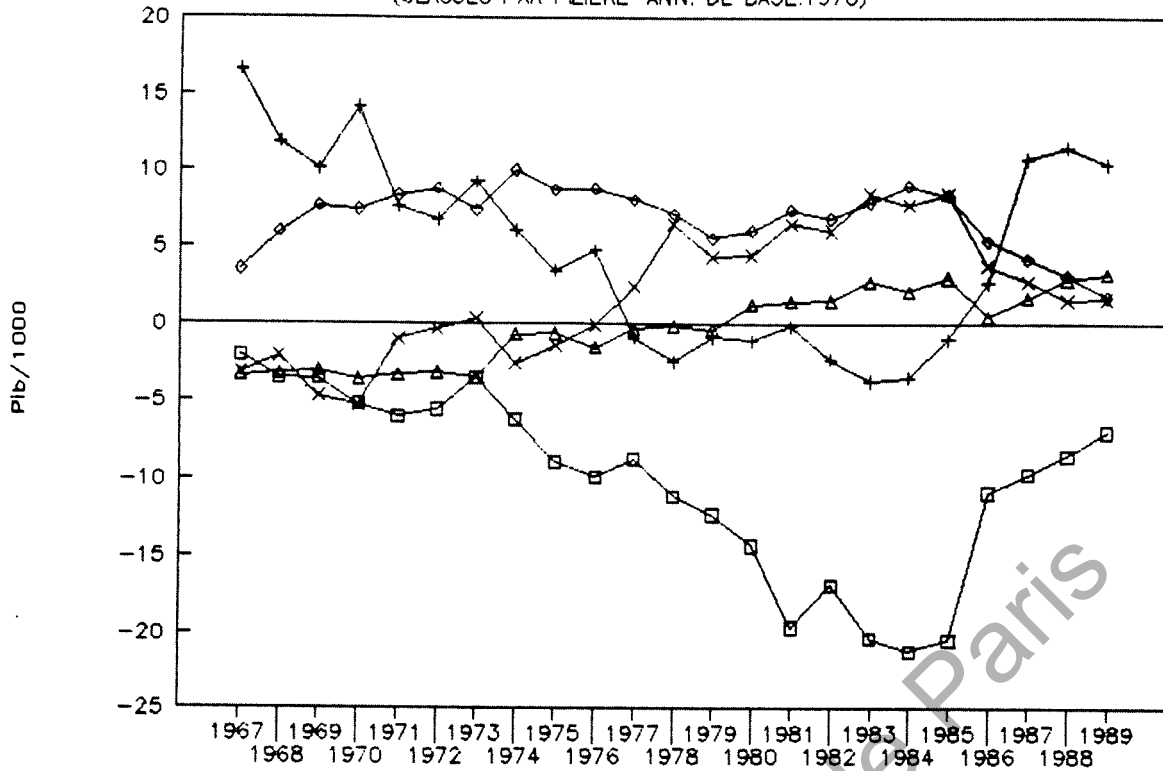
□ PRIMAIRES + MANUF.BASE ◊ B.INTERMED. ▲ B.EQUIPEM. × PROD.MIXTES

Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPII.

Deux stades subissent des bouleversements. Le cas des biens primaires est profond. En chute libre depuis 1967 alors en position d'avantage les biens primaires deviennent désavantageux pour atteindre -48 en 1984. Depuis cette date, ce stade améliore considérablement sa position et passe à - 8 en 1989.

### AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE ESPAGNE

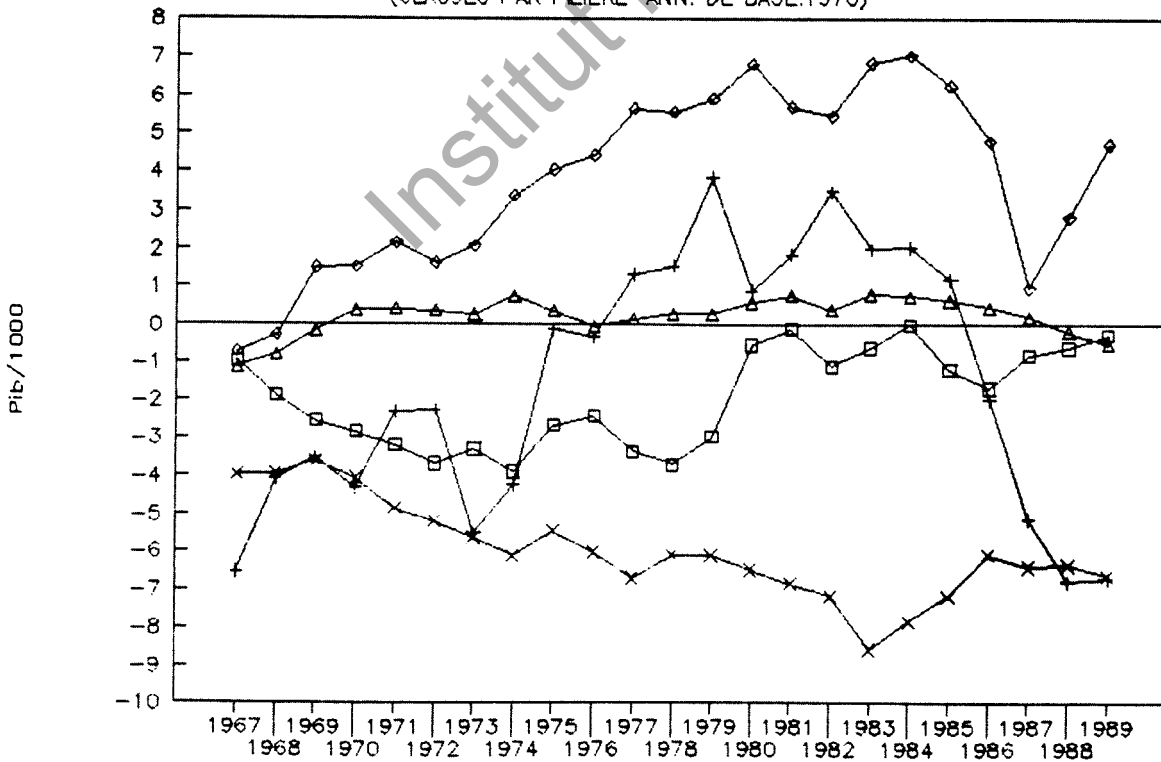
(CLASSES PAR FILIERE-ANN. DE BASE:1970)



□ ENERGETIQUE + AGROALIMENT. ◇ TEXTILE △ CHIMIQUE × SIDERURGIQUE

### AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE ESPAGNE

(CLASSES PAR FILIERE-ANN. DE BASE:1970)



□ NON FERREUX + MECANIQUE ◇ VEHICULES △ ELECTRIQUE × ELECTRONIQUE

Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPII.

Au niveau de l'évolution de la spécialisation des filières, l'Espagne ne constate pas de vraies mutations comparées à la position en 1989 à celle de 1967. Le tableau 2II-01 de la spécialisation ne contient que quelques filières. L'évolution en avantage la plus importante intervient dans la filière fer et acier suivie par la production automobile particulier qui augmente sa part particulièrement dans les années 70.

## LE PORTUGAL

Les avantages et les désavantages comparatifs de l'économie portugaise, pour les 11 grandes filières de production sont retracés par les graphiques 2II-07/08 et ceux classés par stade par le graphique 2II-09.

A l'inverse de l'Espagne, qui a une échelle des avantages comparatifs très réduite, le Portugal est beaucoup plus spécialisé. Ce qui confirme les résultats de la chapitre précédente. L'indicateur d'avantage comparatif varie entre +70 et -25 contre +10 et -7 pour l'Espagne.

Le Portugal offre un pôle de spécialisation forte et dynamique au niveau des filières de production. Au côté des avantages comparatifs, on trouve l'industrie du textile et l'industrie du bois, dont les indicateurs ont un ordre de grandeur respectif de +60 et +30. Peu doté en ressources naturelles, ce pays a choisi la stratégie selon laquelle il faut d'abord exporter les produits pour lesquels le pays dispose des avantages comparatifs, des produits qui nécessitent une forte intensité relative de main-d'oeuvre. Ce sont des produits situés en aval du textile, du bois, papiers divers et de la filière électronique. Cette dernière perd des points dès l'adhésion du Portugal à la CEE. On constate que l'effort fait dans la production mécanique a aussi à son tour, souffert de l'adhésion du Portugal à la CEE (une perte de 30 points de 1985 à 1987), à l'avantage de la filière non ferreux qui améliore sa position et gagne 15 points de 1985 à 1989.

TABLEAU : 2II-02

## EVOLUTION DE LA SPECIALISATION PORTUGAISE

Pib/1000	1967 (a)	1976 (b)	1982 (c)	1989 (d)	(d - a)
Vet.conf.	7,34	10,12	17,58	25,67	18,32
Vet.bonnet.	5,64	6,39	19,20	22,90	17,26
Papier	3,05	15,38	17,45	18,86	15,82
Cuir	1,89	3,43	7,13	12,08	10,19
Min.non.fer.	2,16	2,18	0,85	12,15	10,00
Pr.raf.petr.	-4,40	0,85	-0,53	4,32	8,73
Tapis	4,75	5,64	13,71	12,73	7,98
Navires	0,34	0,44	1,29	7,56	7,21
Plastiques	-9,93	-10,16	-7,50	-4,85	5,09
Ceramique	0,03	0,20	1,67	3,87	3,84
-----					
Fils tissus	25,77	14,66	14,26	-8,06	-33,83
Petrole brut	-4,59	-7,29	-17,69	-18,25	-13,66
Cons.anim.	6,84	4,30	4,04	-2,27	-9,11
Cons.veget.	8,08	5,02	3,03	-0,57	-8,65
Au.prod.agr.	-5,07	-7,62	-12,77	-13,23	-8,16
El.veh.auto.	-2,21	-2,10	-4,16	-9,92	-7,71
Mach.spec.	-8,27	-5,99	-12,35	-14,20	-5,92
Fer acier	-6,60	-3,94	-11,33	-12,28	-5,68
Art.man.nda	4,39	0,34	0,59	-1,16	-5,55
Boissons	15,07	14,10	14,25	10,42	-4,66

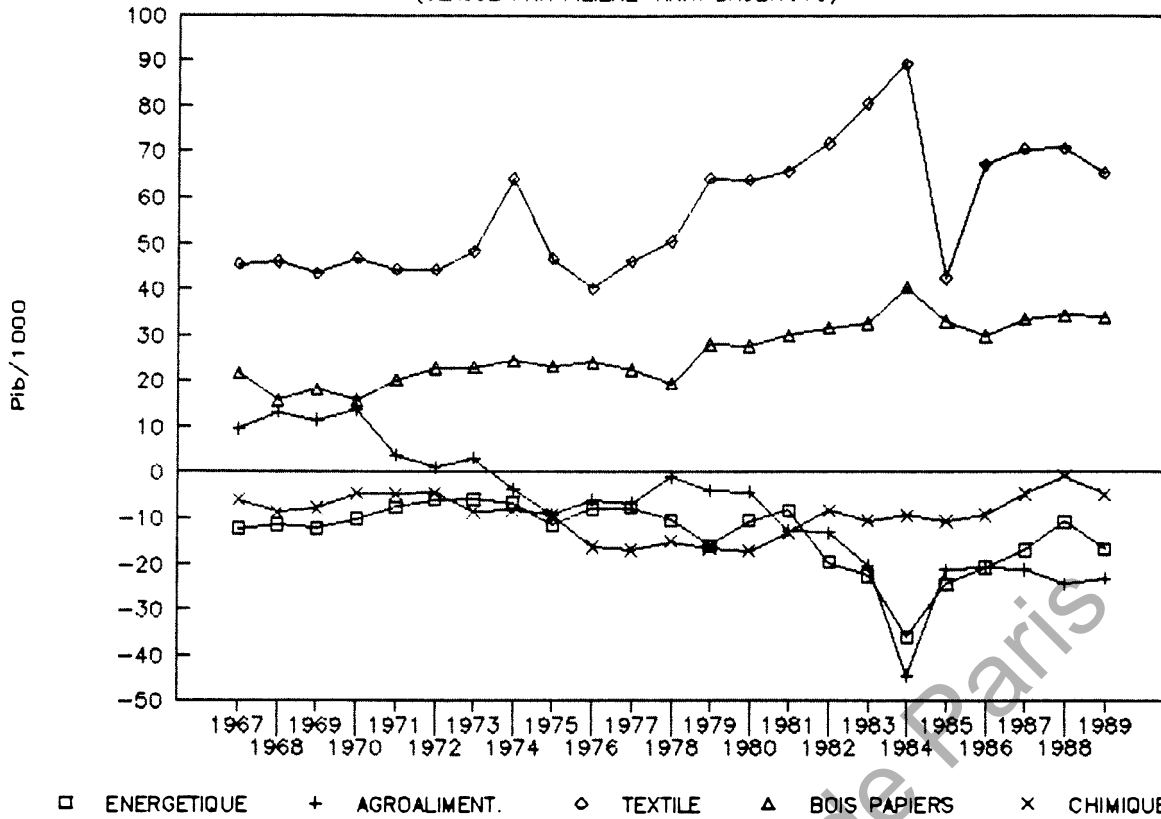
Source: CEPII, Bases CHELEM - Commerce international

Au niveau plus détaillé, la spécialisation portugaise est située principalement dans la filière textile sur les vêtements de confection, de bonneterie, et le cuir. La seule catégorie de produits composant les avantages comparatifs dans la filière de bois-papier, n'est que l'industrie du bois ; un gain de 16 points de 1967 à 1989. (Tableau 2II-02)

Les handicaps de l'industrie portugaise sont localisés sur le pétrole brut, certains produits agro-alimentaires et sur l'aval de l'industrie automobile.

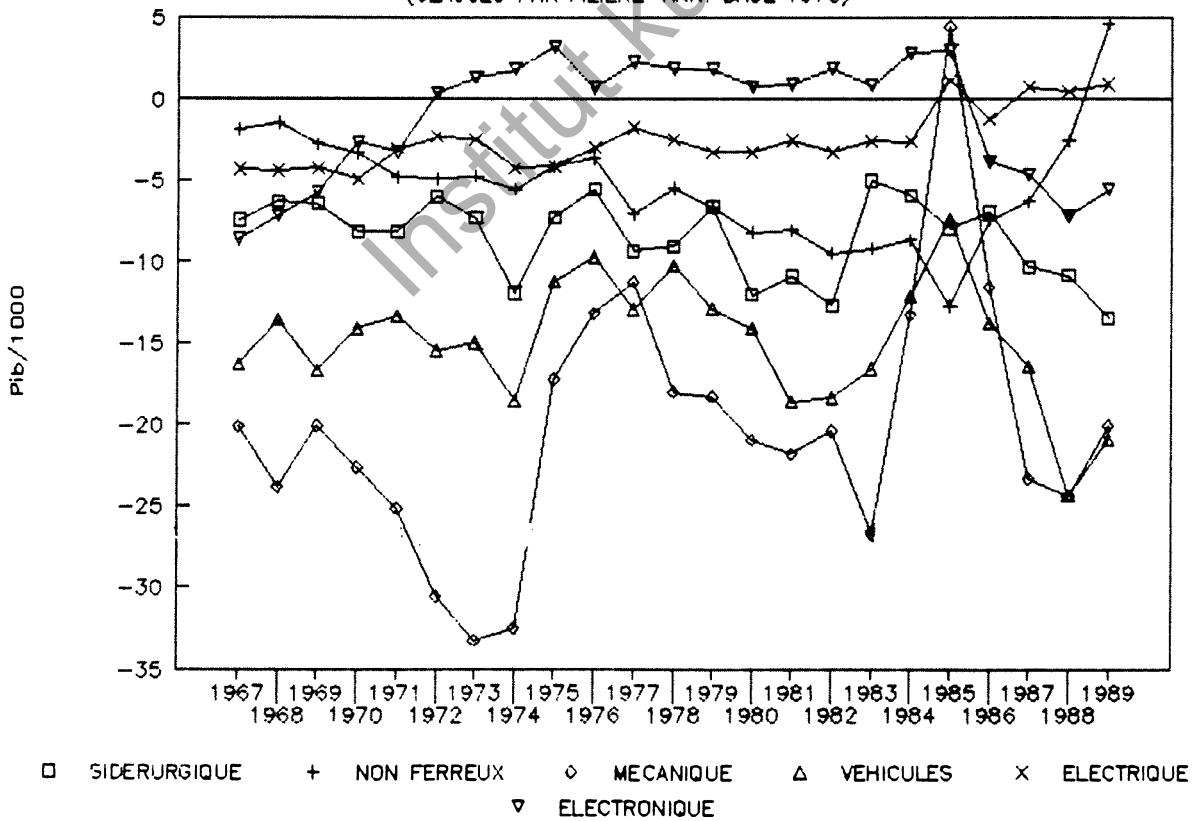
### AVANTAGE COMPARATIF – INDUSTRIE PORTUGAL

(CLASSE PAR FILIERE-ANN. BASE:1970)



### AVANTAGE COMPARATIF – INDUSTRIE PORTUGAL

(CLASSES PAR FILIERE-ANN. BASE 1970)



Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPPII.



De point de vue des avantages classés en stade, la spécialisation portugaise est basée sur l'évolution des avantages comparatifs des produits mixtes et des biens internes divers.

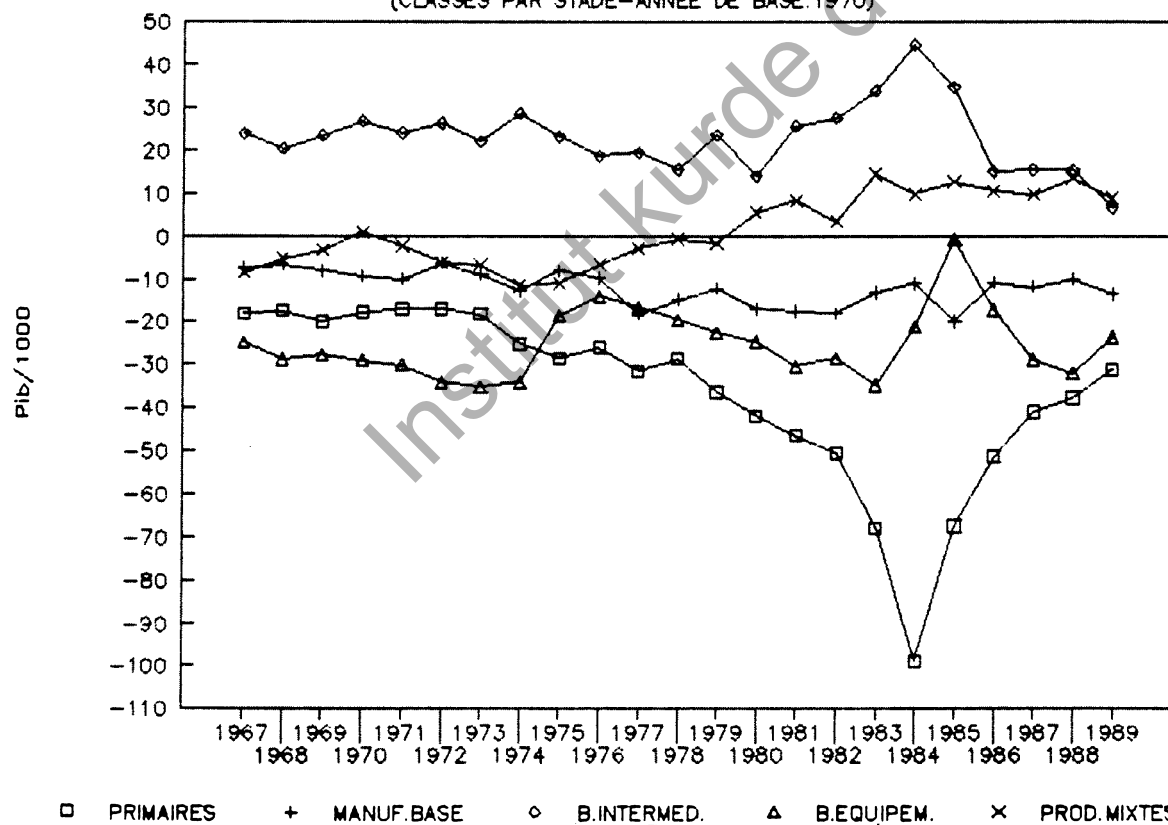
A noter, également, l'amélioration des industries primaires depuis 1984 et qui atteignent le niveau des années 70 en 1989.



GRAPHIQUE : 2II-09

AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE PORTUGAL

(CLASSES PAR STADE—ANNEE DE BASE:1970)



Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPII.

## LA TURQUIE

La spécialisation turque s'accroît dès le début des années 70, avec la filière du textile. Il s'agit d'une spécialisation forte et dynamique. L'effort est porté spécialement dans l'industrie du textile sur le fil, tissus, vêtements de confection et vêtements de bonneterie. La différence entre le niveau 1989 et le niveau de 1967 est de 13 points pour les fils et les tissus. (Tableau 2II-03). La croissance des avantages comparatifs dans la filière du textile est régulière. (Graphiques 2II-10/11). D'un niveau de désavantage en 1967, les gains en avantage ont atteint 40 en 1989. L'autre filière en position d'avantage c'est la filière d'agro-alimentaire qui reste quasiment figée avec + 50. Au sein de cette filière, certains produits sont défavorisés alors que d'autres ont augmenté leurs parts. Les produits mis par la CEPII dans la rubrique "autres produits agricole" ont vu leurs parts augmenter de 19 points sur la période. Les pertes les plus importantes sont enregistrées dans les produits agricole non comestibles et le pétrole brut.

TABLEAU : 2II-03

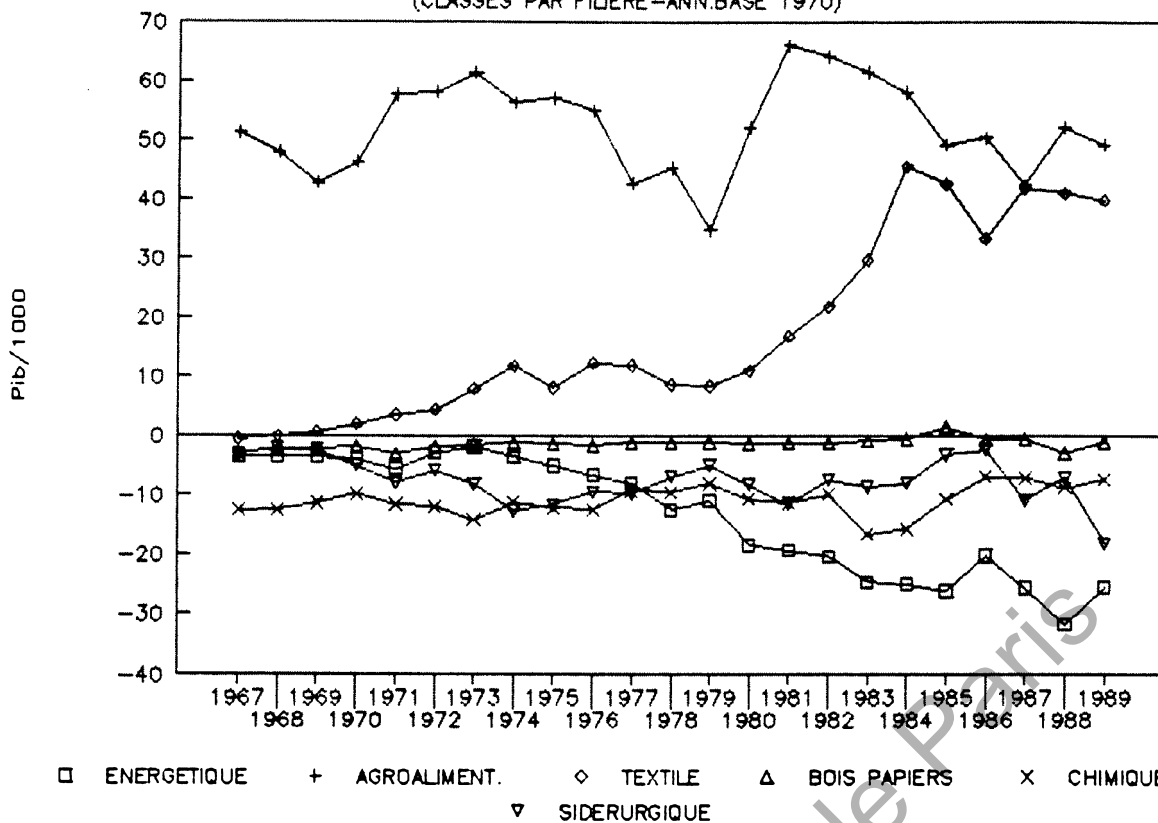
## EVOLUTION DE LA SPECIALISATION TURQUE

Pib/1000	1967(a)	1976(b)	1982(c)	1989(d)	(d - a)
Au.prod.agr.	31,97	31,34	45,10	51,37	19,40
Fils tissus	-0,63	6,88	9,40	12,32	12,96
Vet.conf.	0,00	2,32	4,95	9,97	9,97
Vet.bonnet.	0,07	0,07	0,66	7,95	7,88
Cons.veget.	0,15	0,93	2,50	6,41	6,26
Mineraux nda	0,70	0,90	2,01	6,09	5,38
Cuir	0,00	1,95	1,94	5,17	5,17
Tapis	0,08	1,05	4,93	4,45	4,36
El.veh.auto.	-6,02	-5,00	-5,77	-1,97	4,04
P.agr.n.com.	13,82	21,24	9,25	-8,63	-22,45
Pétrole brut	-2,07	-6,06	-21,28	-24,20	-22,13
Min.fer	0,04	-0,82	-3,84	-12,92	-12,96
Metal.n.fer.	0,58	-1,74	-3,86	-5,79	-6,37
Tabacs man.	0,00	0,00	0,00	-2,82	-2,82

Source: CEPII, Base CHELEM - Commerce international

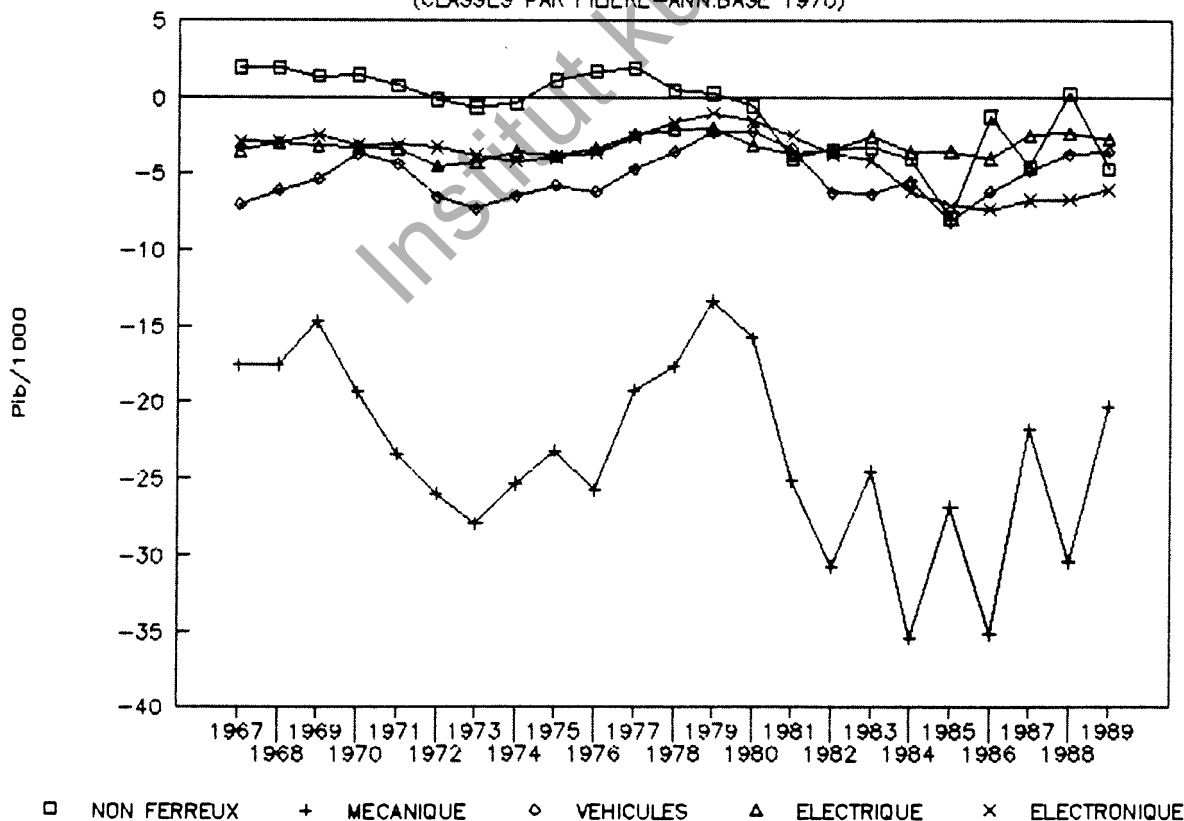
### AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE TURQUE

(CLASSES PAR FILIERE—ANN.BASE 1970)



### AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE TURQUE

(CLASSES PAR FILIERE—ANN.BASE 1970)

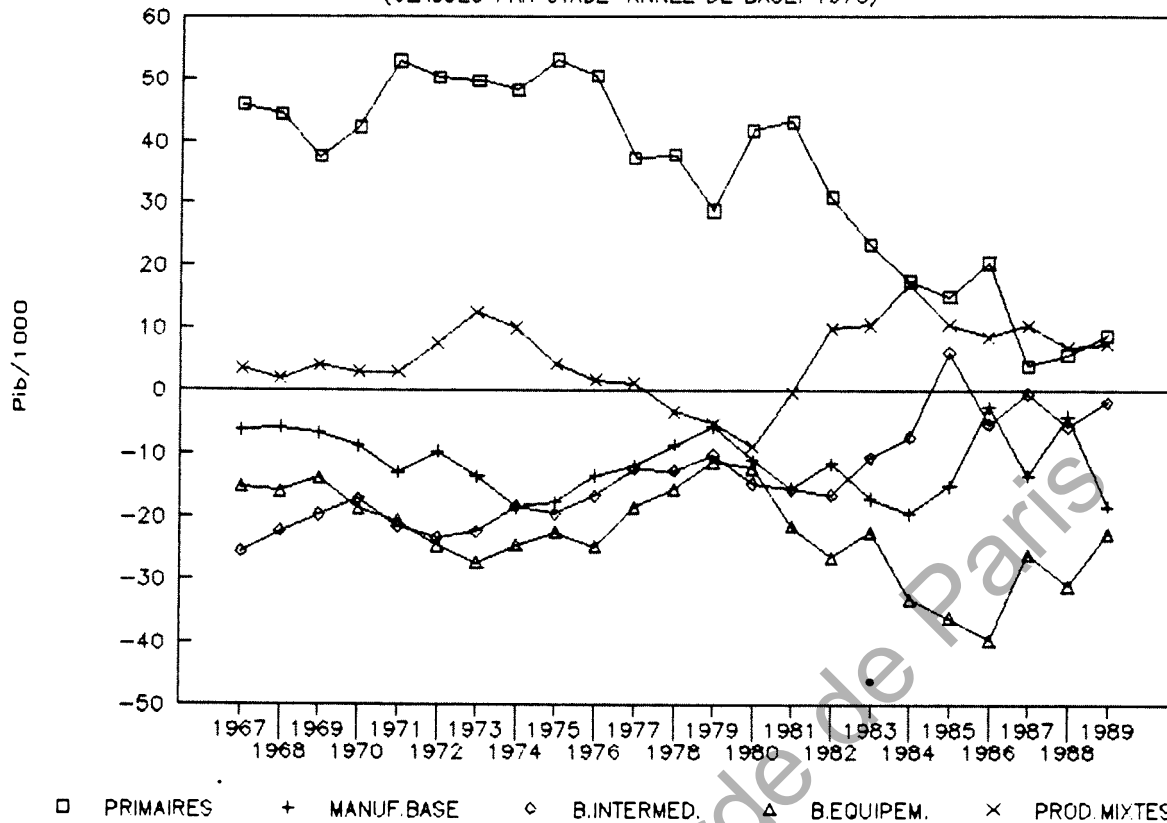


Source: Constructions personnelles. Banque données CEPII.

## GRAPHIQUE : 2II-12

## AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE TURQUE

(CLASSES PAR STADE—ANNEE DE BASE: 1970)



□ PRIMAIRES + MANUF.BASE ◊ B.INTERMED. △ B.EQUIPEM. × PROD.MIXTES  
 Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPII.

Le premier désavantage en 1967, était la filière mécanique. Elle reste toujours en position de désavantage. Depuis le changement de la politique économique de 1980, la filière connaît des mutations importantes mais c'est surtout la filière en aval du textile qui gagne des points.

Au niveau des stades, la mutation est considérable (Graphique 2II-12). Les matières premières en position d'avantage avec 50 points en 1967, perd du terrain et n'a plus de 5 points en 1989. La politique de promotion des exportations mise en oeuvre en 1980 a renforcé cette chute et a permis une certaine gaine de points dans les produits mixtes jusqu'en 1984. Date, depuis laquelle cette filière dégrade sa position en faveur des biens d'équipement qui connaît un changement de tendance depuis 1986 et gagne 10 points.

Globalement, le mouvement de la spécialisation est fort en Turquie également mais pas autant qu'au Portugal. Alors que ce dernier a cinq produits dans lesquels il a connus des avantages qui ont cru de plus de dix points, en Turquie il n'y en a que deux. En Grèce, ce nombre n'est que de un et en Espagne il n'y en a point.

## LA GRECE

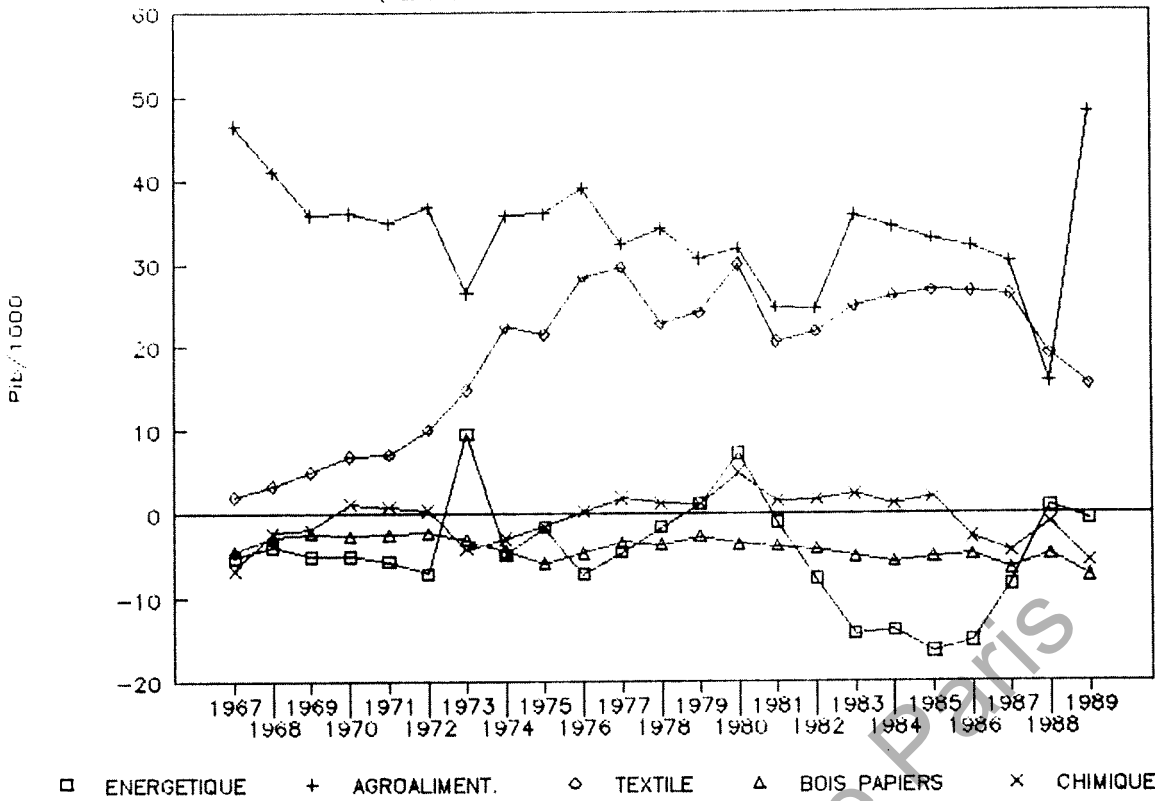
La Grèce connaît une relative inertie dans sa structure du commerce extérieur comparée au dynamisme constaté au Portugal à l'exception de la filière du textile qui améliore sa position relativement constante sur toute la période. Ne pouvant pas créer d'autres avantages comparatifs, elle cherche de préserver ses avantages acquis. (Graphiques 2II-13/14). En effet, il est à noter que seul la filière textile, notamment sous l'effet des vêtements de bonneterie (une spécialisation qui croit de 12 points de 1967 à 1989, tableau 2II-04), progresse et accroît son avantage comparatifs de 0 à 25 points de 1967 à 1987.

La production mécanique en perdition jusqu'en 1980 (- 60 points) améliore sa position depuis cette date mais elle n'a pas encore atteint son niveau de 1967, soit - 20 points.

La récapitulation des avantages comparatifs par stade comme nous montre le graphique 2II-15 ressort deux mouvements importants. L'aggravation des désavantages des biens d'équipements observés depuis 1967 renverse sa tendance dès 1981 au détriment des biens intermédiaires qui dès le début des années 80 détériore sa position près de l'équilibre en 1980.

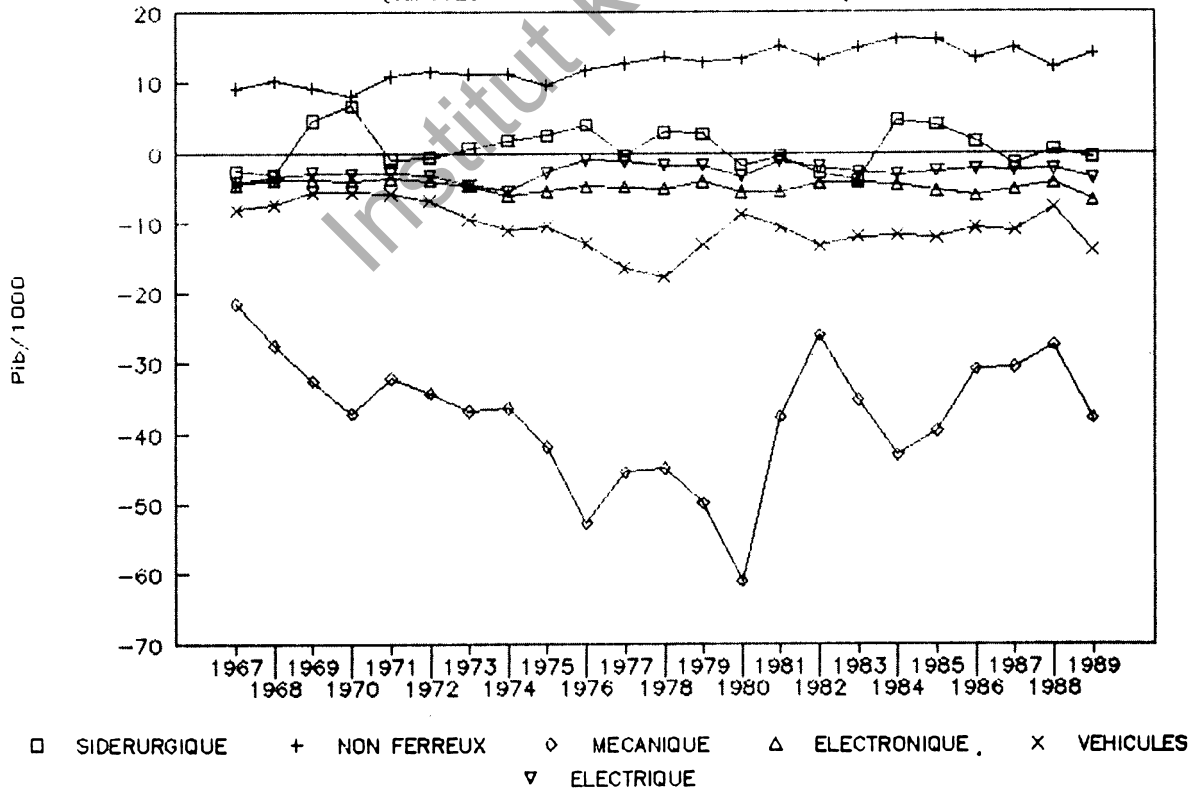
### AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE GRECE

(CLASSES PAR FILIERE — ANN. DE BASE:1970)



### AVANTAGE COMPARATIF — INDUSTRIE GRECE

(CLASSES PAR FILIERE — ANN. DE BASE:1970)



Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPII.

## EVOLUTION DE LA SPECIALISATION GRECE

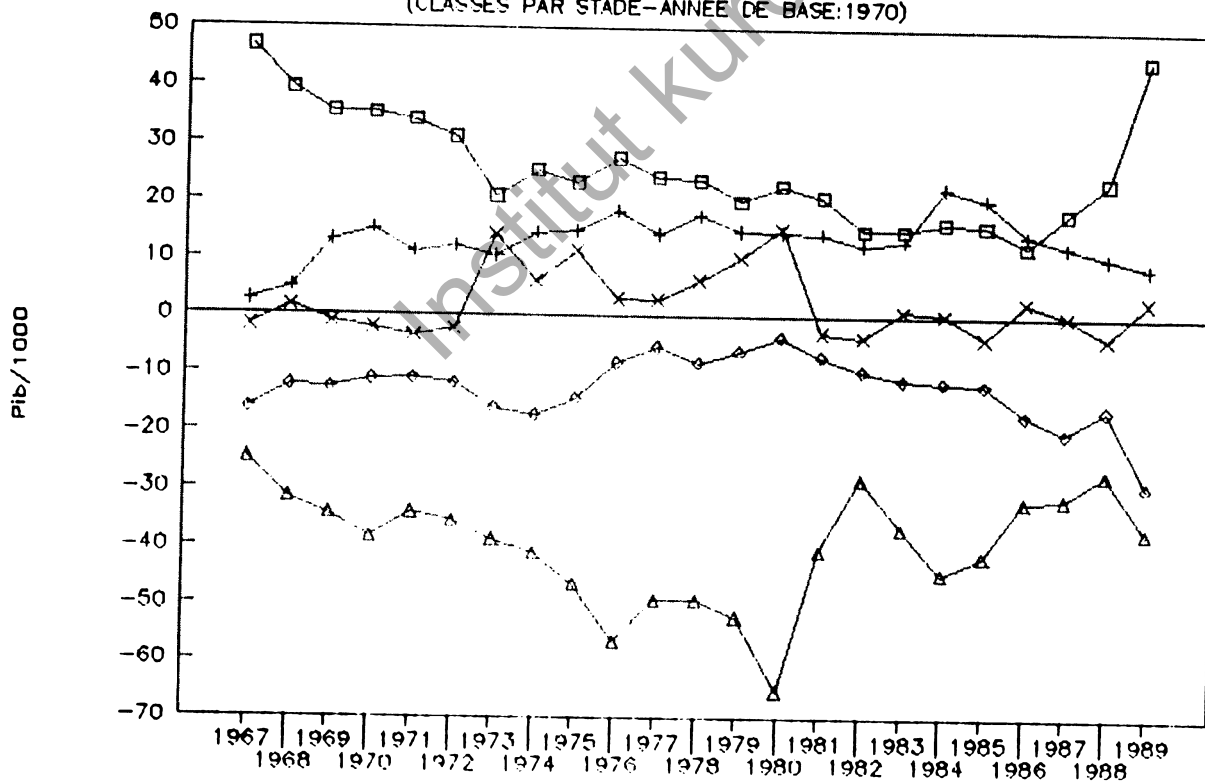
	1967 (a)	1976 (b)	1982 (c)	1989 (d)	(d - a)
Vet.bonnet.	0,31	9,53	8,58	12,47	12,17
Pr.raf.petr.	-1,89	2,23	7,73	8,05	9,94
Cereales	2,32	-0,70	0,87	12,21	9,89
Vet.conf.	0,78	4,71	5,68	6,78	6,00
Cons.veget.	1,62	8,20	9,55	7,60	5,98
Ciment	0,85	7,87	8,04	5,93	5,08
Corps gras	2,79	-0,73	-2,08	6,16	3,37
Metal.n.fer.	5,39	7,41	8,47	8,48	3,10
-----					
Navires	-5,85	-27,26	-10,01	-13,08	-7,23
Viandes	-3,72	-4,08	-9,61	-10,35	-6,63
Fils tissus	-0,59	7,07	5,69	-5,96	-5,36
Au.prod.agr.	36,78	30,38	26,61	31,43	-5,35
Petrole brut	-2,99	-8,71	-14,70	-7,96	-4,98
P.agr.n.com.	5,52	0,41	-3,26	2,07	-3,45
Auto.partic.	-4,19	-7,93	-7,14	-7,19	-3,00

Source: CEPII, Bases CHELEM - Commerce international

GRAPHIQUE : 2II-15

## AVANTAGE COMPARATIF - INDUSTRIE GRECE

(CLASSES PAR STADE-ANNEE DE BASE: 1970)



□ PRIMAIRES    + MANUF.BASE    ◊ R.INTERMED.    ▲ BEQUIPEM.    × PROD.MIXTES

Source : Constructions personnelles. Banque de données CEPII.

\*  
\*            \*

Globalement deux groupes de pays se dégagent de cette analyse des avantages comparatifs.

Les pays de la péninsule ibérique, d'un côté, qui sont dynamiques. Néanmoins le Portugal est plus spécialisé que l'Espagne sur tout au long de la période. De l'autre, les pays égéens qui font preuve d'une relative inertie malgré une spécialisation plus poussée en Turquie qu'en Grèce dans la dernière décennie.

Institut kurde de Paris



**CONCLUSION - DEUXIEME PARTIE**

Les pays de l'Europe méditerranéens ne forment pas une homogénéité de dynamisme et de compétitivité dans ces dix dernières années. Les politiques de changes ont pesé lourde dans la formation de leurs prix à l'exportation. A l'exception de l'Espagne, ces pays méditerranéens ont une pratique d'ajustement continue de leur taux de change. Ces pays sont plutôt price-taker. Ils fixe leurs prix en fonction du marché. Il n'ont pas des avantages hors-coûts élevés.

Le comportement des exportateurs prend des ampleurs différents selon le pays. Les gains sur les marchés extérieurs sont départagés différemment selon le pays et la période.

Le comportement d'augmenter les taux de marges est fort présent en Turquie et à moindre degré au Portugal, alors que les exportateurs grecs tentent assurer la continuité de la compétitivité de leurs produits. L'Espagne est un cas singulier. Depuis son adhésion à la Communauté, elle perd sur le plan de la compétitivité et du taux de marge.

C'est donc grâce à des monnaies sous évalué que ces pays ont pu accroître leurs parts dans le commerce international. Car sur le plan des avantages comparatifs on ne trouve pas le dynamisme qu'on devrait trouver.

Les pays de l'Europe du Sud sont spécialisés dans des produits concurrents entre eux mais complémentaire par rapport aux grands pays industrialisés de l'Europe. Néanmoins l'Espagne et le Portugal sont plus dynamiques que leurs concurrents égéens à la recherche du maintient des avantages a acquis.

On ne constate pas les progrès réalisé par la Turquie dans l'évolution de son commerce international dans les avantages comparatifs.

Nous sommes face à des pays ayant des structures de la production concurrents entre eux et des structures plutôt complémentaires quand il s'agit de comparer aux grands pays industrialisés.

Les structures de la production et des échanges extérieurs présentent, dans les années 80, pour l'ensemble des pays, des similitudes que des contrastes. Ce qui fait que ces pays se sont spécialisés dans des productions similaires et plutôt dans des produits traditionnels à forte densité de main-d'oeuvre. L'Espagne s'éloigne de plus en plus, par le redéploiement dans la structure des échanges extérieurs, de cet ensemble de pays. Il s'approche à la moyenne industrielle des pays européens par le poids de ses exportations et importations en matière des produits manufacturières.

Le Portugal et la Grèce, comparé aux cas de la Turquie, sont en position avantageuse également. Globalement ils ont des niveaux socio-économiques avancés que celui de la Turquie.

Du fait de son "sous-développement" industriel et de voir même économiques, le rythme de la croissance économique et plus précisément industrielle de la Turquie est remarquablement le plus important des quatre pays. La croissance de la valeur ajoutée industrielle est trois, voir même quatre fois supérieures à la croissance de ses concurrents méridionaux. Le taux de croissance des exportations manufacturières suit le même chemin. La moyenne de la croissance dans la première moitié de la décennie 80 est 9 fois supérieures au taux de l'Espagne.

La croissance industrielle joue un rôle moteur pour l'ensemble de l'économie. La part des produits manufacturés dans le total des exportations turques s'est plus que doublé dans les dix dernières années. Au sein de ces produits, ceux nécessitant plus de technologie se sont accrus.

Le même raisonnement n'est pas possible à attribuer aux trois autres. Ils ont des structures plutôt figées comparée à la Turquie.

Quoi que les efforts de redéploiement structurels ont vu le jour en matière de la spécialisation des résultats cadres n'ont pas été relevé; ils restent spécialisés mais dans des "mouvais" produits.

L'amélioration de la qualité des produits exportés est indiscutable. Néanmoins, la compétitivité des produits manufacturés des pays de l'Europe du Sud reste faible. Celle qui existe est due à la faiblesse des coûts relatifs de la main-d'oeuvre et de la production en générale et les taux de changes réels qui demeurent constamment inférieurs. Parmi les quatre pays, l'Espagne dispose des avantages hors-coûts moyens alors la Turquie est la pays où ces avantages sont les plus faibles. C'est un pays plutôt price-taker.

En matière des avantages comparatifs, l'ensemble de ces pays renforcent leur position sur les filières traditionnellement délaissées par les pays hautement industrialisés mais attaquées par les pays en développement. Ces "nouveaux pays industriel", dans l'ensemble privilégient la filière textile dont l'avantage comparatifs double en vingt ans [11] et la propulse au premier rang devant la filière agro-alimentaire.

De nombreuse similitudes constituent le point commun de ces pays méditerranéens à la recherche du grand défit qui est pour certains d'être un pays, sur le plan économique, fort de la CEE et pour d'autre, en occurrence la Turquie, d'être assez développé pour être en mesure de se raccrocher avec la communauté économique européennes ou être le pays leader de la communauté économique des pays de la Mer Noire

Institut kurde de Paris

**A N N E X E S**

## Indicateur de spécialisation interne : la structure de production comparative

On qualifie de spécialisation interne, toute spécialisation qui ne fait pas référence aux performances extérieures. On a privilégié ici comme indicateur la structure de production industrielle comparative, l'industrie étant découpée en treize branches. Il permet d'apprécier si la structure industrielle d'un pays diffère de celle des autres grands pays industriels et d'observer quelle(s) branche(s) pèse(nt) de façon spécifique dans l'ensemble de la production industrielle d'un pays. Le choix d'un indicateur comparatif est justifié par les similitudes des structures de production. Comme tout indicateur comparatif, il opère une double comparaison entre un produit (k) et un ensemble de produits (o), entre un pays (i) et une zone de référence (\*). Comme l'indicateur de spécialisation externe, il se calcule par différence entre deux ratios, soit :

$$\text{en notant :} \quad \frac{(pQ)_k^i}{(pQ)_o^i} - \frac{(pQ)_k^*}{(pQ)_o^*}$$

$(pQ)_k^i$  production en valeur du produit k dans le pays i

$(pQ)_o^i$  production industrielle totale du pays i

et \* la zone de référence qui exclut le pays i.

Si l'indicateur admet une valeur positive, cela veut dire que le produit k pèse dans l'ensemble de l'industrie du pays i plus que dans les pays concurrents. Comme précédemment, l'utilisation d'un indicateur qui calcule les différences, et non d'un indice, est justifiée par le souci de prendre en compte l'importance du produit dans l'industrie nationale.

## ANNEXE : III-B

### Les indicateurs de spécialisation des échanges extérieurs utilisés

Indicateur de spécialisation à l'exportation du pays i en produit k =  $\frac{X_k^i}{X_o^i} - \frac{X_k^*}{X_o^*}$

Indicateur de dépendance à l'importation du pays i en produit k =  $\frac{M_k^i}{M_o^i} - \frac{M_k^*}{M_o^*}$

L'indicateur global de spécialisation du pays i en produit k est égal à la différence entre l'indicateur de spécialisation à l'exportation et l'indicateur de dépendance à l'importation.

Indicateur global de spécialisation du pays i en produit k =  $\left( \frac{X_k^i}{X_o^i} - \frac{X_k^*}{X_o^*} \right) - \left( \frac{M_k^i}{M_o^i} - \frac{M_k^*}{M_o^*} \right)$

$X_k^i$  = exportations en produit k du pays i

$X_o^i$  = exportations tous produits industriels du pays i

$X_k^*$  = exportations en produit k des grands pays industrialisés concurrents

$X_o^*$  = exportations tous produits industriels des grands pays industrialisés

M = importations ; notations analogues.

## Parts de marché et d'exportation

Les parts de marché indiquent, pour un pays importateur  $j$  (le marché  $j$ ), la structure des exportations de ses fournisseurs. Elles s'écrivent :

$$\frac{X_{ij}}{X_{oj}}$$

Les parts d'exportation rendent compte, pour un exportateur  $i$  de la structure de ses exportations vers ses différents clients. Elles s'écrivent :

$$\frac{X_{ij}}{X_{io}}$$

### NOTATIONS

- $X_{ij}$  : exportations du pays (ou zone)  $i$  vers le pays (ou zone)  $j$  ;  
 $X_{oj}$  et  $X_{io}$  : somme des  $X_{ij}$  sur  $i$  ou  $j$ . Sauf mention du contraire, l'indice de l'exportateur est sommé sur l'ensemble des GPI et celui de l'importateur sur le Monde.  
 Dans ces conditions :  
 $X_{oj}$  = exportations des GPI vers le pays  $j$   
 = importations du pays  $j$  (sous-entendu en provenance des seuls GPI) ;  
 $X_{io}$  = exportations du pays  $i$  (sous-entendu vers le Monde).

Pour être parfaitement rigoureux, il convient de définir les parts de marché et d'exportation d'une façon légèrement plus compliquée que ce qui est fait dans le texte dans le cas où interviennent des zones et non plus seulement des pays.

La part de l'exportateur  $i$  dans le marché d'une zone  $z$  qui le contient doit, en effet, rapporter les exportations de  $i$  vers  $z$  aux exportations des GPI à destination de cette zone, diminuée du pays  $i$ . La part du marché s'écrit alors :

$$\frac{X_{iz}}{X_{oz} - X_{oi}}$$

En l'absence de cette correction du dénominateur, le résultat est biaisé vers le bas pour les grands pays. Considérons par exemple les exportations de l'Allemagne et de la Belgique vers la CEE. Le calcul  $X_{iz} / X_{oz}$  tend (toutes choses égales d'ailleurs) à surestimer la part de la Belgique qui dispose, au sein de la CEE, d'un marché (la CEE diminuée de la Belgique) plus grand que celui vers lequel l'Allemagne peut exporter (la CEE diminuée de l'Allemagne). La correction apportée au dénominateur des parts de marché consiste à faire apparaître le « vrai » marché d'un exportateur en l'excluant de la zone de destination potentielle de ses produits.

La part du marché de la zone  $z$  détenue par  $i$  est alors égale à la moyenne des parts de  $i$  dans les marchés des différents pays de la zone, pondérée par les parts des importations de ses clients toutes provenances confondues dans le marché de la zone  $z$ , pays  $i$  exclu.

$$\frac{X_{iz}}{X_{oz} - X_{oi}} = \frac{\sum_{j=1}^{jz} X_{ij}}{X_{oj}} \frac{X_{oj}}{X_{oz} - X_{oi}}$$

La nécessité d'exclure  $i$  du marché de la zone  $z$  apparaît alors clairement puisque la somme des coefficients de pondération  $\sum_{j=1}^{jz} X_{oj} / (X_{oz} - X_{oi})$  serait inférieure à 1 si  $X_{oi}$  figurait à la place de  $X_{oz} - X_{oi}$ .

De même la part des exportations de la zone  $z$  détenue par un pays  $i$  inclus dans la

zone s'écrit en toute rigueur : 
$$\frac{X_{zi}}{X_{zo} - X_{io}}$$

En effet les exportations potentielles de  $z$  vers  $i$  ne doivent pas inclure les exportations de  $i$  ; dans le cas contraire le calcul biaise vers le bas la part d'un grand pays.

### Parts relatives de marché et d'exportation

Considérons les parts qu'un exportateur  $i$  détient dans les importations de ses clients  $j$  (\*).

$$\frac{X_{ij}}{X_{oj}}$$

Si le pays  $i$  ne privilégie pas, dans ses exportations, un pays plutôt qu'un autre, ses parts de marché sont toutes identiques, égales à sa part du marché mondial.

$$\frac{X_{ij}}{X_{oj}} = \frac{X_{io}}{X_{oo}} \quad \forall j$$

S'il n'en est pas ainsi le rapport de la part du marché  $j$  à la part du marché mondial, que l'on peut appeler la **part de marché relative**

$$(1) \quad \frac{X_{ij}}{X_{oj}} / \frac{X_{io}}{X_{oo}} \text{ est différent de } 1$$

supérieur à 1 dans le cas des pays vers lesquels l'effort d'exportation se porte plus particulièrement, inférieur à 1 dans le cas des autres. Ce ratio est donc un indicateur de bilatéralité à l'exportation.

Le même raisonnement peut être fait pour les parts d'exportation. La part que le pays  $i$  représente dans les exportations des pays  $j$ ,  $X_{ij} / X_{jo}$  peut être rapportée à la part du pays  $i$  dans les exportations mondiales  $X_{oi} / X_{oo}$ . On définit ainsi la part relative de  $i$  dans les exportations de  $j$ .

$$(2) \quad \frac{X_{ij}}{X_{jo}} = \frac{X_{oi}}{X_{oo}}$$

La comparaison entre (1) et (2) fait apparaître que :

$$\begin{aligned} \text{part de marché relative de } i \text{ dans } j \\ &= \\ \text{part relative de } j \text{ dans les exportations de } i \end{aligned}$$

(\*) On néglige de retirer du dénominateur le marché que constitue l'exportateur (voir encadré « Parts de marché et d'exportation »). Les résultats des tableaux sont calculés avec les bons dénominateurs.

REGRESS ALL\_PEX ALL\_CU GPI\_PEX (Allemagne fédérale)

Dependent variable	Technique	Eqn No
ALL_PEX	Ordinary Least Squares	3

Using ( 1979- 1990)

Variable	Coefficient	Std Err	T-stat	Signf
^CONST	-.131798	.419293	-.314334	.760
ALL_CU	.810644	.772350E-01	10.4958	.000
GPI_PEX	.159423	.130825	1.21859	.254

```

----- Equation Summary -----
No. of Observations =      12      R2=      .992  (adj)=      .990
Mean of Dep. Var. =      3.50917  Std. Error of Reg.=  1.19993
Log(likelihood) =     -19.2144  Durbin-Watson =  1.55106
Schwarz Criterion =     -20.7144  F ( 2, 9) =  554.184
Akaike Criterion =     -22.2144  Significance =  .000000

```

REGRESS FRA\_PEX FRA\_CU GPI\_PEX (France)

Dependent variable	Technique	Eqn No
FRA_PEX	Ordinary Least Squares	4

Using ( 1979- 1990)

Variable	Coefficient	Std Err	T-stat	Signf
^CONST	-.832521E-01	.392396	-.212164	.837
FRA_CU	.613780	.118208	5.19238	.001
GPI_PEX	.353099	.188299	1.87520	.094

```

----- Equation Summary -----
No. of Observations =      12      R2=      .992  (adj)=      .990
Mean of Dep. Var. =      3.77167  Std. Error of Reg.=  1.06398
Log(likelihood) =     -17.7715  Durbin-Watson =  1.35006
Schwarz Criterion =     -19.2715  F ( 2, 9) =  532.920
Akaike Criterion =     -20.7715  Significance =  .000000

```



REGRESS POR\_PEX POR\_CU GPI\_PEX (Portugal)

Dependent variable	Technique	Eqn No
POR_PEX	Ordinary Least Squares	7

Using ( 1979- 1990)

Variable	Coefficient	Std Err	T-stat	Signf
^CONST	1.20059	.833328	1.44071	.184
POR_CU	.279453	.123184	2.26859	.049
GPI_PEX	.780943	.195532	3.99395	.003

----- Equation Summary -----

No. of Observations =	12	R2=	.941	(adj)=	.928
Mean of Dep. Var. =	5.44667	Std. Error of Reg.=	2.59011		
Log(likelihood) =	-28.4477	Durbin-Watson =	2.04940		
Schwarz Criterion =	-29.9477	F ( 2, 9) =	71.9759		
Akaike Criterion =	-31.4477	Significance =	.000003		

REGRESS GRC\_PEX GRC\_CU GPI\_PEX (Grèce)

Dependent variable	Technique	Eqn No
GRC_PEX	Ordinary Least Squares	8

Using ( 1979- 1990)

Variable	Coefficient	Std Err	T-stat	Signf
^CONST	-1.99538	1.28343	-1.55473	.154
GRC_CU	.383884	.212397	1.80739	.104
GPI_PEX	.642775	.253414	2.53646	.032

----- Equation Summary -----

No. of Observations =	12	R2=	.847	(adj)=	.813
Mean of Dep. Var. =	2.26000	Std. Error of Reg.=	3.90041		
Log(likelihood) =	-33.3602	Durbin-Watson =	1.04832		
Schwarz Criterion =	-34.8602	F ( 2, 9) =	24.8494		
Akaike Criterion =	-36.3602	Significance =	.000216		



REGRESS ESP\_PEX ESP\_CU GPI\_PEX (Espagne)

Dependent variable	Technique	Eqn No
ESP_PEX	Ordinary Least Squares	5

Using ( 1979- 1990)

Variable	Coefficient	Std Err	T-stat	Signf
^CONST	.969853	.634480	1.52858	.161
ESP_CU	.526391	.101993	5.16106	.001
GPI_PEX	.377522	.183462	2.05776	.070

```

----- Equation Summary -----
No. of Observations =      12      R2=      .971      (adj)=      .965
Mean of Dep. Var. =      5.26417    Std. Error of Reg.=      1.96442
Log(likelihood) =     -25.1296    Durbin-Watson =      2.41147
Schwarz Criterion =     -26.6296    F ( 2, 9) =      150.706
Akaike Criterion =     -28.1296    Significance =      .000000

```

REGRESS TUR\_PEX TUR\_CU GPI\_PEX (Turquie)

Dependent variable	Technique	Eqn No
TUR_PEX	Ordinary Least Squares	6

Using ( 1979- 1990)

Variable	Coefficient	Std Err	T-stat	Signf
^CONST	.971935	2.59599	.374399	.717
TUR_CU	.730552E-01	.118553	.616223	.553
GPI_PEX	.524942	.322139	1.62955	.138

```

----- Equation Summary -----
No. of Observations =      12      R2=      .310      (adj)=      .157
Mean of Dep. Var. =      2.97750    Std. Error of Reg.=      8.02813
Log(likelihood) =     -42.0227    Durbin-Watson =      1.57691
Schwarz Criterion =     -43.5227    F ( 2, 9) =      2.02578
Akaike Criterion =     -45.0227    Significance =      .187763

```

## Indicateur d'avantage comparatif

Le principe de construction de l'indicateur est illustré par l'exemple figurant dans le tableau 3.1, qui concerne la filière chimique au Japon pour l'année 1986. Pour cette filière, les exportations X (15,8 milliards de dollars) sont supérieures aux importations M (10,3 milliards de dollars) de sorte que le solde X-M est positif (+5,5 milliards), ainsi que le solde global (+103,1). En exprimant ces deux soldes en millièmes du Produit Intérieur Brut Y de la même année (1955,6 milliards de dollars), on obtient des chiffres respectifs de +2,8 et +52,7.

TABLEAU 3.1 : Exemple de calcul de l'indicateur :  
Cas de la filière chimique au Japon en 1986

		Filière k	Total
(Y)	Produit Intérieur Brut (milliards \$)		1 955,6
(X)	Exportations (milliards \$)	15,8	209,0
(M)	Importations (milliards \$)	10,3	105,9
(X - M)	Solde effectif (milliards \$)	5,5	103,1
(y)	Solde rapporté au PIB = $1\ 000 \times (X - M)/Y$	2,8	52,7
(X + M)	Total des échanges (milliards \$)	26,1	314,9
(g)	Poids de la filière = $(X_k + M_k)/(X + M)$	0,08	1,0
(z)	Solde théorique = $g \times y$ (total)	4,2	52,7
(f)	Avantage ou désavantage = $y - z$	- 1,4	0

Source : CEPII, bases CHELEM Commerce international et PIB

Dans le commerce extérieur japonais, le poids relatif "g" de la filière chimique est égal à 0,08, soit le rapport entre le total des échanges en produits de cette filière (26,1 milliards de dollars) et le total des échanges pour l'ensemble des marchandises (314,9 milliards). En se plaçant dans l'hypothèse d'absence de tout avantage ou désavantage comparatif, on suppose que l'excédent commercial du Japon en 1986 serait réparti entre les différentes filières au prorata de leurs poids respectifs. Dès lors, le solde imputé à la chimie serait :  $z = 0,08 \times 52,7 = 4,2$

C'est par rapport à ce solde théorique "z" qu'il convient de calculer la contribution propre à la filière chimique. En 1986, le solde relatif (y), bien que positif (+2,8) est inférieur au solde théorique (z=4,2). Ainsi la filière chimique, quoique relativement excédentaire, apporte-t-elle une contribution négative au solde commercial japonais, correspondant à un désavantage comparatif qui est défini par :  $f = y - z = 2,8 - 4,2 = -1,4$ .

## LA BIBLIOGRAPHIE

- 1- "La Compétitivité Industrielle" - J. Mathis, J. Mazier, D.Rivaud - Danset, IRES, Dunod, Paris, 1988.
- 2- "Le Commerce International", M. DEHOVE, J. MATHIS, IRES, Dunod, Paris 1986.
- 3- "Industrie Mondiale : La Compétitivité à tout prix", CEPII, economica, 1986.
- 4- Les "Industrial Statistics Yearbook" United Nations.
- 5- "Dynamique de l'économie Turque", I. Gundogan, le mémoire de DEA, 1991, Université Paris Nord.
- 6- "La Turquie dans la CEE?", A. TANRIVERDI, le mémoire de maîtrise, 1989, Université Paris Nord.
- 7- Etudes Economiques, OCDE.
- 8- Comptes Nationaux, OCDE.
- 9- Statistiques rétrospectives, OCDE.
- 10- Géopolitique, revue de l'institut international de géopolitique, N° 25, printemps 1989.
- 11- "Commerce International : la Fin des Avantages Acquis", CEPII, economica, 1989.
- 12- "Nord-Sud : Crise et immigration (le cas turc)", Y. SERTEL, Publisud, 1987.
- 13- "Structural Reform, stabilisation, and Growth in Turkey" FMI (occasional Paper), May 1987.
- 14- "External Debt and Structural Adjustment : Recent Experience in Turkey", Middle Eastern Studies, Frank Cass, London, April 1992.
- 15- "Structural change and macroeconomic Policy: the case of Greece (1981-85)", International Review of Applied Economics, N° 3-1991.
- 16- "L'Europe, la Turquie et 1992", P. FONTAINE, revue du Marché Commun, N° 318, juin 1988.

Institut kurde de Paris