

**CONCOURS EXTERNE ET INTERNE POUR L'ACCÈS A
L'EMPLOI DE CONSEILLERE/CONSEILLER DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES
(CADRE D'ORIENT)
AU TITRE DE L'ANNÉE 2021**

ÉPREUVES ÉCRITES D'ADMISSIBILITÉ

Mercredi 9 septembre 2020

ECONOMIE

Rédaction, à partir d'un dossier, d'une note ayant pour objet de vérifier l'aptitude à l'analyse de données économiques ainsi que des enjeux économiques et de développement internationaux

Durée totale de l'épreuve : 5 heures
Coefficient : 3

Ce dossier comporte 31 pages (page de garde et sommaire non compris)

SUJET :

Faut-il relocaliser ?

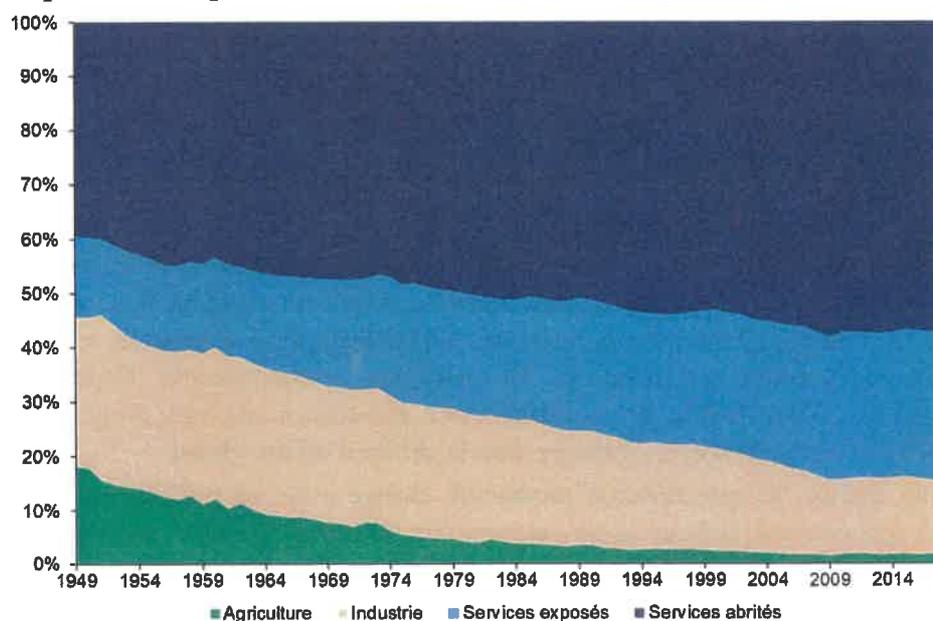
SOMMAIRE

- Document n°1 : Trésor-éco n°248, novembre 2019 **page 1**
- Document n°2 : entretien avec Isabelle Méjean, *Le Monde*, 24 mai 2020 **page 17**
- Document n°3 : Le Covid-19, un coup d'arrêt à la mondialisation ? Blog du CEPII **page 19**
- Document n°4 : *Is the Eurozone disintegrating? Macroeconomic divergence, structural polarisation, trade and fragility*. Gräbner et al, Cambridge Journal of Economics, 2020, 44, 647-669 (extraits) **page 25**
- Document n°5 : Droits de douane américains sur les pneus : la sauvegarde de peu d'emplois pour un coût élevé, *Peterson Institute for International Economics, Hufbauer & Lowry, avril 2012* **page 28**
- Document n°6 : *Yes, Global Inequality Has Fallen. No, we Shouldn't Be Complacent* (Blog de la Banque mondiale) **page 29**
- Document n°7 : exportations nettes (milliards d'euros courants) **page 31**

Spécialisation productive et compétitivité de l'économie française

- La spécialisation sectorielle de l'économie française s'est déformée entre 2006 et 2016. Les secteurs à haute valeur ajoutée se sont développés, dans l'industrie (aéronautique, pharmacie, chimie) comme dans les services (R&D, finance, information/communication, services aux entreprises). À l'inverse, l'industrie de moyenne technologie s'est contractée, à commencer par l'automobile, les produits électriques et les machines et équipements. Cependant, dans de nombreux cas dont l'automobile, ces évolutions sont associées à une forte progression du chiffre d'affaires des filiales implantées à l'étranger dans le chiffre d'affaire global.
- En économie fermée, la spécialisation productive change avec les préférences et les gains de productivité qui peuvent différer entre secteurs. En économie ouverte s'ajoutent les facteurs extérieurs : compétitivité globale de l'économie, avantages comparatifs sectoriels, et choix d'internationalisation des firmes. En France, l'évolution du secteur exposé s'explique surtout par les facteurs extérieurs
- Sur les dix dernières années, la recomposition du secteur exposé français traduit principalement la concentration des avantages comparatifs dans un petit nombre d'activités porteuses (aéronautique, tourisme, services aux entreprises) tandis que d'anciens points forts déclinent (automobile, agroalimentaire).
- Les mutations sectorielles ont des conséquences économiques, sociales et territoriales. Une spécialisation vers les métiers à forte valeur ajoutée soutient la croissance ; le développement des services à la personne satisfait une demande croissante. Cependant ce double mouvement accentue les inégalités via la polarisation du marché du travail.
- Par ailleurs, l'industrie reste l'un des principaux moteurs de la productivité et sa contraction peut freiner la croissance potentielle. L'industrie est aussi répartie de façon plus uniforme sur le territoire et moins concentrée dans les grandes métropoles. Enfin certains secteurs industriels contribuent à la souveraineté technologique.
- Au-delà des politiques horizontales indispensables (investir dans une recherche fondamentale de qualité, accroître les compétences de la main d'œuvre, consolider la compétitivité des entreprises, etc.), des politiques d'intervention sectorielles peuvent être légitimes pour que les acteurs répondent aux défis sociétaux tels que la transition écologique, les transformations technologiques ou le vieillissement de la population. Le Pacte Productif 2025 s'inscrit dans cette logique et vise à mobiliser l'ensemble des leviers disponibles pour que la structure productive réponde aux enjeux des transformations à venir.

Spécialisation productive de la France (% valeur ajoutée totale en valeur)



Source : Insee, calculs DG Trésor.

Lecture : Les services exposés incluent les services marchands à l'exception des activités immobilières, des autres services, et des activités de commerce et d'hébergement restauration. Les services abrités incluent ces catégories, les activités de construction ainsi que les services non marchands.

1. La spécialisation productive de l'économie française a poursuivi son évolution

1.1. Un tableau de bord des évolutions sectorielles entre 2006 et 2016

L'écart de structure entre l'offre de l'économie française et les principaux postes de sa demande témoigne de sa spécialisation. La dynamique de spécialisation sectorielle résulte des évolutions conjointes des caractéristiques de la demande (intérieure et internationale) et de l'offre, en particulier des gains de compétitivité de chaque secteur.

Pour documenter l'évolution de la spécialisation productive française sur la période 2006-2016, on peut construire un tableau de bord présentant les performances des secteurs d'activité (décomposés par branches au niveau A38 – seule la branche « matériels de transport » est décomposée entre « automobile » et « autres matériels de transports »), les branches industrielles étant ventilées selon leur degré de technologie défini par l'intensité en R&D (cf. encadré 1), et la distinction entre secteur abrité et secteur exposé reposant sur le degré d'ouverture des branches¹. Le tableau ci-dessous présente pour chaque secteur l'évolution de la valeur ajoutée en volume, de l'emploi total, du solde commercial, du ratio de couverture des importations, de la productivité du travail², des coûts salariaux unitaires³, des indicateurs de « qualité » de l'investissement et de la qualification de la main d'œuvre⁴, d'internationalisation de la production⁵ et d'intensité concurrentielle⁶. Il indique aussi, quand c'est possible, un point de comparaison avec l'Allemagne.

¹ Nous prenons un seuil de taux d'ouverture minimum de 10% pour définir un secteur exposé. D'autres définitions existent, notamment fondées sur le degré de concentration géographique des activités productives, cf. P. Frocrain et P.N. Giraud (2018), « L'évolution de l'emploi dans les secteurs exposés et abrités en France », *Économie et Statistique* n°503-504.

² Ratio valeur ajoutée sur emploi total en personnes physiques (Eurostat).

³ Ratio rémunération totale par salarié sur productivité du travail (Eurostat).

⁴ R&D : dépenses intérieures de recherche et développement des entreprises en % de la valeur ajoutée en 2013 (Eurostat). Innovation : part des entreprises ayant réalisé une innovation de produit ou de procédé en 2014 (Eurostat). Coopération : part des entreprises engagées dans une coopération en 2014, hors collaboration au sein du même groupe (Eurostat). TIC : part des entreprises ayant organisé pour leur personnel des formations pour développer et améliorer les compétences en TIC (Eurostat). Part qualifiés : part des personnes diplômées de l'enseignement supérieur employées dans le domaine de la science et de la technologie (Eurostat).

⁵ Ratio chiffre d'affaires des filiales détenues par la France à l'étranger sur chiffre d'affaires des entreprises sur le sol français (Eurostat).

⁶ *Mark-up* : écart prix coût marginal de production (Deutsche Bundesbank Monthly Report December 2017). Exposition : ratio de la somme des importations et exportations en valeur absolue sur le chiffre d'affaires des entreprises ayant pour activité principale ce secteur en 2015 (Insee). Concentration : somme des carrés de la proportion du nombre d'employés par entreprise relativement au nombre de salariés du secteur (calculs DG Trésor à partir de la base SIRENE).

Tableau 1 : Tableau de bord sectoriel de suivi de la compétitivité française (2006-2016)

		Valeur ajoutée				Emploi				Commerce International			Productivité du travail		CSU	Qualité de l'investissement et capital humain (rel. All)				Internationalisation de la production		Intensité concurrentielle						
		Poids 2016	Poids rel. All	Δ VA 2006-2016	Δ rel. All	Poids 2016	Poids rel. All	Δ 2006-2016	Δ rel. All	Solde 2016	Δ 2006-2016	Import/prod 2016	Δ 2006-2016	Δ 2006-2016	Δ rel. All	Δ 2006-2016 rel. DE	R&D	Inno	Coop.	TIC	Part qualifiés 2017/Δ 2008-17	Ratio CA filiales/CA dom 2015	Δ 2010-2015	Mark-up	Exposition	Concentration		
Industrie	Haute technologie	A88.30	0,7%			0,3%																						
		A38.CI	0,8%			0,3%																						
		A38.CF	0,7%			0,2%																						
	Moyenne Haute Technologie	A38.CE	1,0%			0,4%																						
		A38.CJ	0,3%			0,3%																						
		A38.CK	0,6%			0,5%																						
	Moyenne Basse Technologie	A88.29	0,6%			0,4%																						
		A38.CD	0,2%			0,0%																						
		A38.CG	1,0%			0,9%																						
	Basse Technologie	A38.CH	1,4%			1,4%																						
		A38.CA	2,1%			2,3%																						
		A38.CB	0,3%			0,4%																						
		A38.CC	0,6%			0,7%																						
		A38.CM	1,3%			1,4%																						
Services	Services exposés	A10.JZ	5,9%			5,1%																						
		A38.KZ	4,7%			2,9%																						
		A38.MA	5,4%			4,6%																						
		A38.MB	1,7%			1,6%																						
		A38.MC	0,8%			1,0%																						
		A38.NZ	5,2%			7,7%																						
		A38.HZ	4,3%			5,0%																						
	Services abrités	A38.LZ	12,6%			1,3%																						
		A38.GZ	11,3%			13,4%																						
		A38.IZ	2,6%			4,3%																						
		A38.PZ	5,3%			7,2%																						
		A38.QA	9,2%			14,1%																						
	Autres	Autres	A38.DZ	1,4%			0,5%																					
			A38.EZ	0,6%			0,6%																					
			A38.FZ	5,1%			6,3%																					

Source : DG Trésor.

Note de lecture : code couleur des évolutions (soit absolues soit en comparaison avec l'Allemagne)

Vert foncé : très favorable ; vert clair : favorable ; blanc : identique ; orange clair : défavorable ; orange foncé : très défavorable ; gris foncé : données non disponibles. La diversité des indicateurs de performance a parfois nécessité le recours au jugement d'expert pour délimiter les seuils de classement des branches.

Encadré 1 : Typologie des branches

Le Tableau 1 ventile les branches industrielles manufacturières selon leur degré de technologie. La typologie retenue repose sur le classement Eurostat fondé sur les dépenses moyennes de R&D de chaque secteur rapportées à sa valeur ajoutée pour les pays européens entre 2005 et 2014.

La haute technologie regroupe : les autres matériels de transports (A88.30), les produits informatiques, électroniques et optiques (A38.CI), et l'industrie pharmaceutique (A38.CF).

La moyenne-haute technologie rassemble : l'industrie chimique (A38.CE), les équipements électriques (A38.CJ), les machines et équipements (A38.CK), et l'industrie automobile (A88.29).

La moyenne-basse technologie couvre la cokéfaction raffinage (A38.CD), le caoutchouc-plastique (A38.CG), et la métallurgie (A38.CH).

La basse technologie comprend l'industrie agroalimentaire (A38.CA), l'industrie textile (A38.CB), la branche bois papier (A38.CC) et les autres industries manufacturières (A38.CM).

Les services sont ventilés entre services exposés à la concurrence internationale si leur taux d'ouverture dépasse 10 % en moyenne sur les dix dernières années, et services abrités.

Les services exposés regroupent : l'information-communication (A10.JZ), la finance-assurance (A38.KZ), les activités juridiques, comptables et de gestion (A38.MA), la R&D scientifique (A38.MB), les autres activités spécialisées (A38.MC), les activités de services administratifs et de soutien (A38.NZ), et les services de transport et entreposage (A38.HZ).

Les services abrités rassemblent : les activités immobilières (A38.LZ), le commerce (A38.GZ), l'hébergement restauration (A38.IZ), l'enseignement (A38.PZ), et la santé humaine (A38.QA).

Les autres activités comprennent la production et distribution d'électricité et gaz (A38.DZ), la production et distribution d'eau (A38.EZ), et la construction (A38.FZ).

1.2. L'activité industrielle a reculé et poursuivi sa spécialisation dans la haute et moyenne-haute technologie

La part de l'industrie dans l'emploi et la valeur ajoutée a diminué sur la dernière décennie (2006-2016)⁷. Ce constat de dégradation est quasiment généralisé en termes d'emploi, mais composite en termes de valeur ajoutée. Schématiquement, on peut distinguer trois grands groupes de secteurs industriels, selon la dynamique de leur valeur ajoutée⁸.

Un premier groupe de secteurs a vu sa part dans la valeur ajoutée reculer.

- Au sein de ce groupe, certaines branches ont connu des replis particulièrement marqués de la valeur ajoutée comme de l'emploi, généralement associés à une forte progression du chiffre d'affaires de la part des filiales implantées à l'étranger dans le chiffre d'affaire global, révélant des mouvements de délocalisation. Les secteurs de l'industrie automobile et des produits électriques sont les plus concernés par cette tendance.
- D'autres branches dont la valeur ajoutée s'était maintenue au début des années 2000 déclinent depuis la crise économique, en valeur ajoutée comme en emploi. Il s'agit de la cokéfaction et raffinage, de la fabrication de caoutchouc et plastiques, de la fabrication de machines et équipements, et des autres industries manufacturières.

Un second groupe de secteurs a vu sa valeur ajoutée progresser au même rythme que celle de l'économie, de sorte que leur poids dans la valeur ajoutée s'est maintenu. Il s'agit de secteurs à faible ou moyennement faible technologie : l'industrie agroalimentaire, dont l'emploi s'est maintenu, et le travail du bois et du papier et l'industrie métallurgique qui ont connu des gains de productivité et une réduction de l'emploi. Ils sont globalement moins numérisés et moins innovants, investissent moins en R&D et collaborent moins que les secteurs de haute technologie. En comparaison avec l'Allemagne cependant, ces secteurs présentent pour certains à la fois une intensité d'investissement en R&D élevée et une capacité d'innovation moindre, ce qui pose la question de la qualité de la dépense de R&D dans ces secteurs.

Un troisième groupe de secteurs a vu sa valeur ajoutée progresser plus rapidement que l'économie dans son ensemble. Il s'agit principalement de secteurs de haute ou moyennement haute technologie : les autres matériels de transport, incluant l'aéronautique, où l'emploi s'est maintenu, ainsi que la chimie, l'industrie pharmaceutique et les produits informatiques, électroniques et optiques, qui ont également connu des gains de productivité et un recul de l'emploi. Ces gains de productivité apparaissent corrélés à un plus fort degré de numérisation de ces secteurs ainsi qu'à une activité

⁷ La part de l'industrie dans la valeur ajoutée a baissé de -1,6 pt entre 2006 et 2016 (-4,7 pt entre 2000 et 2016).

⁸ Il s'agit ici de la valeur ajoutée sectorielle en volume aux prix de l'année précédente chaînés. Son évolution par rapport à la valeur ajoutée totale n'est donc pas affectée par des effets de prix relatifs.

innovante plus forte, des dépenses de R&D plus importantes et à une pratique plus intense de la coopération avec des entités extérieures (même si certains secteurs font figure d'exception). La comparaison avec l'Allemagne confirme que les secteurs sur lesquels la France (respectivement l'Allemagne) marque une avance en matière d'innovation, comme l'aéronautique ou les produits informatiques et électroniques (respectivement l'industrie chimique ou pharmaceutique) sont aussi ceux qui investissent plus en R&D et qui coopèrent plus avec les acteurs de l'innovation (autres entreprises, universités, centres de R&D) que leurs contreparties allemandes (respectivement françaises).

1.3. En contrepartie, le poids des services dans l'économie s'est accru, et s'est déplacé vers certains services à haute valeur ajoutée

Les services à productivité du travail élevée ont vu leur valeur ajoutée fortement augmenter (plus rapidement que le reste de l'économie), en particulier les activités d'information et communication (portées notamment par les services informatiques), les services financiers et d'assurance, et les activités spécialisées, scientifiques et techniques. La R&D scientifique et les autres activités spécialisées ont surtout crû après la crise tandis que les activités immobilières ont ralenti. De même, le solde à l'export de l'ensemble de ces services s'est amélioré durant la dernière décennie, principalement grâce à l'expansion des services financiers et des activités juridiques, comptables et de gestion, tandis que l'excédent des services d'information et communication se transformait en léger déficit.

Parmi les services à productivité du travail plus faible et donc plus intensifs en emploi, la valeur ajoutée des services les plus abrités a crû à un rythme comparable à celui de l'ensemble de l'économie. En particulier, les activités de santé humaine et action sociale et le commerce ont vu leur valeur ajoutée augmenter plus fortement que leur emploi, tandis que l'emploi dans l'hébergement-restauration et l'enseignement a été plus dynamique que la valeur ajoutée. Le poids de ces services dans l'ensemble de la valeur ajoutée a augmenté, alors qu'il reculait en Allemagne. À l'inverse, les services plus exposés ont vu leur valeur ajoutée stagner en volume et leur poids dans la valeur ajoutée totale reculer : le déficit commercial des services de transport et entreposage s'est fortement dégradé tandis que l'excédent des services administratifs est resté quasi-stable.

Le solde commercial des services demeure excédentaire. L'orientation de la structure productive française vers les services a fait émerger quelques secteurs exportateurs (activités financières et d'assurance, activités juridiques, comptables), dont la bonne performance sur la dernière décennie ne permet cependant pas de compenser la dégradation du solde des services de transport et entreposage et d'information et communication⁹.

2. La recomposition du secteur exposé traduit principalement la concentration des avantages comparatifs de l'économie française

2.1. La spécialisation sectorielle des dix dernières années n'est pas liée principalement à la déformation de la demande interne

Sur longue période, le mouvement de spécialisation sectorielle mesurée par la déformation de la composition de la valeur ajoutée mesurée en valeur, à l'œuvre dans la plupart des économies avancées ou en développement (cf. graphique 1¹⁰), reflète à la fois des effets volume et des effets prix¹¹.

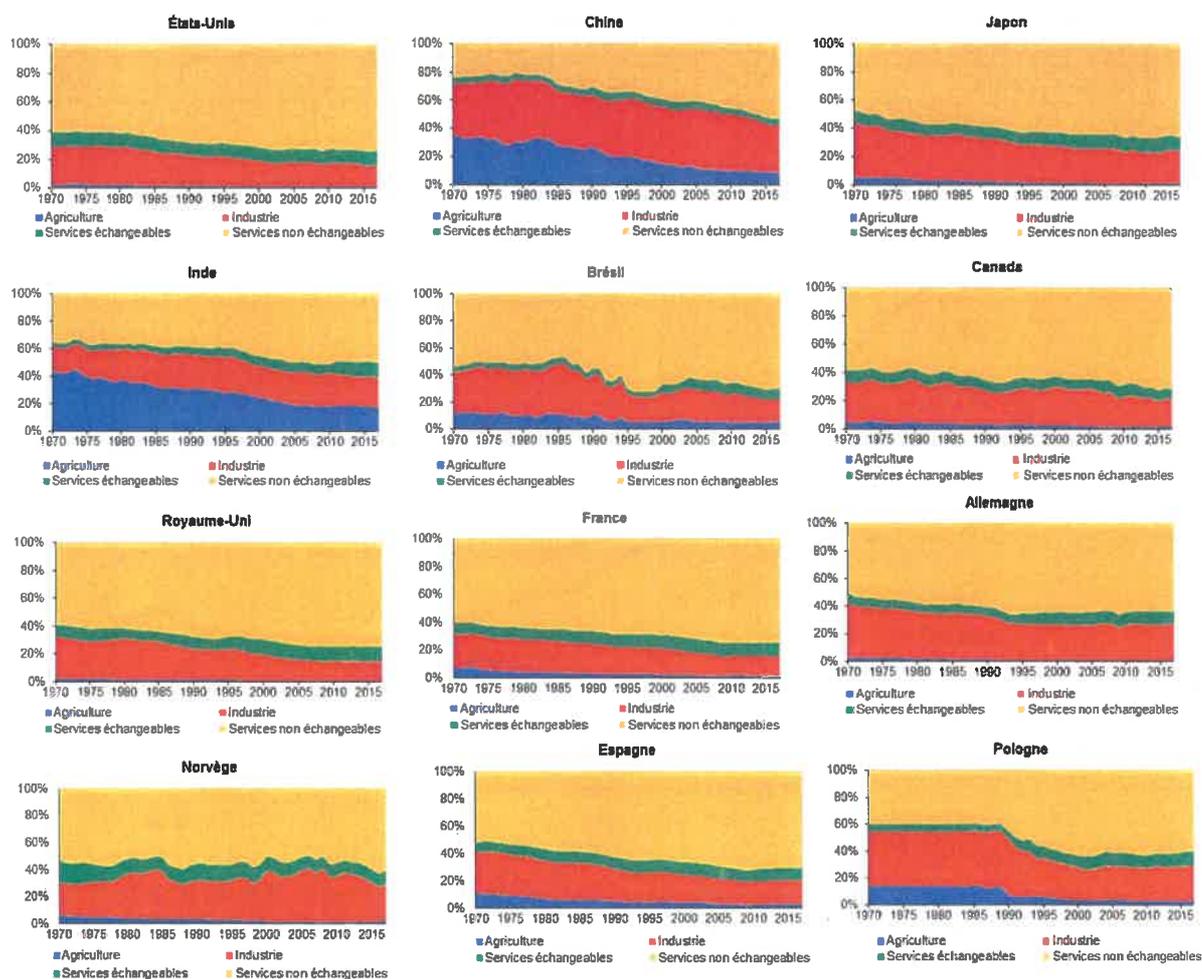
⁹ À ce solde s'ajoute le tourisme dont la mesure par le biais de la correction territoriale ne permet pas de fournir une analyse détaillée de sa ventilation par secteur.

¹⁰ Dans ce graphique, la nomenclature internationale des regroupements d'activités utilisée, développée par les Nations Unies, diffère de celle de l'Insee.

¹¹ Cf. L. Demmou (2010), « La désindustrialisation en France », *Document de travail de la DG Trésor* n° 2010-01.

Graphique 1 : Spécialisation productive des principales économies (% de la valeur ajoutée totale en valeur)

Source : UNCTADstat, calculs DG trésor



Note : La valeur ajoutée des activités de production repose sur la classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI rév.3) développée par les Nations Unies. Les services échangeables incluent les services de transport et d'entreposage, les services d'information et de communication. Les services non échangeables incluent les services de commerce, la restauration et l'hébergement, les activités de construction, ainsi que les autres activités.

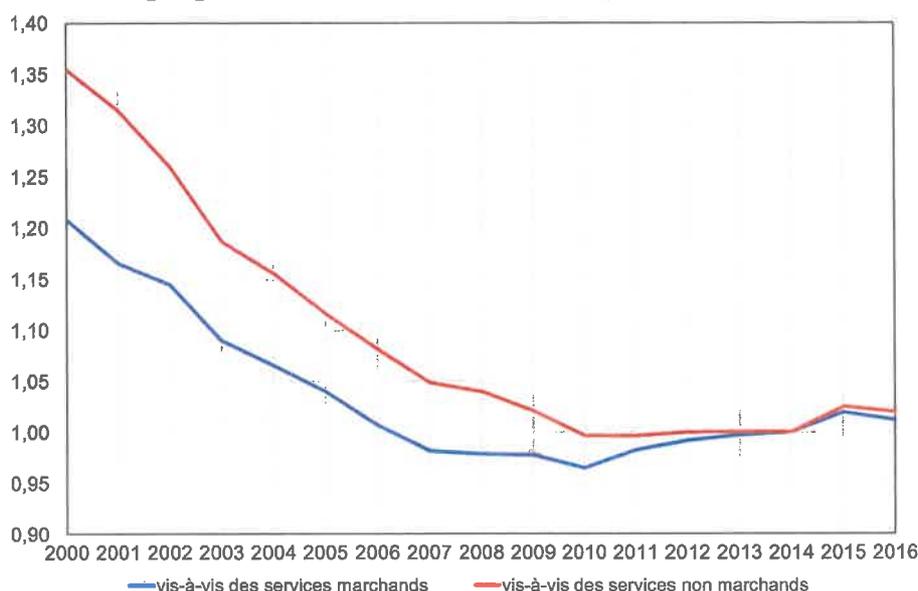
Les effets prix – dits aussi effets Balassa – reflètent les gains de productivité tendanciellement plus importants dans l'industrie qui engendrent des baisses de prix industriels relatifs et font ainsi diminuer la part en valeur de l'industrie dans la valeur ajoutée sur longue période. Sur la période récente, le ralentissement de la déformation sectorielle reflète le ralentissement de ces effets Balassa: alors que les prix industriels évoluaient nettement moins vite que les prix des services entre 2000 et 2006, ils évoluent beaucoup plus en ligne avec ceux-ci ces dix dernières années (*cf.* graphique 2) principalement du fait de la diminution des gains de productivité dans l'industrie. Ainsi, entre 2006 et 2016, la part de l'industrie a reculé à un rythme moins marqué qu'au cours des précédentes décennies (*cf.* tableau 2).

Tableau 2 : Niveau et évolution de la valeur ajoutée des principales branches (en % de la valeur ajoutée totale en valeur)

	2000	2006	2016	entre 2000 et 2006	entre 2006 et 2016
Agriculture	2,3 %	1,7 %	1,6 %	-0,6 pt	-0,1 pt
Industrie	18,9 %	15,8 %	14,2 %	-3,1 pt	-1,6 pt
Services exposés	25,6 %	26,4 %	27,1 %	0,8 pt	0,7 pt
Services abrités	53,1 %	56,1 %	57,0 %	2,9 pt	0,9 pt

Source : Insee, calculs DG Trésor.

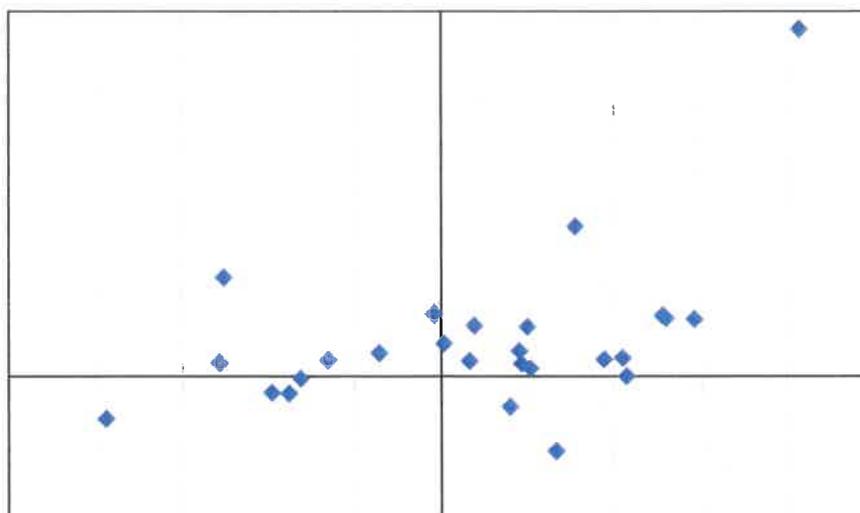
Graphique 2 : Prix relatifs de la valeur ajoutée industrielle



Source : Insee, calculs DG Trésor.

Les effets volume trouvent leur origine dans l'évolution de la demande intérieure et la dynamique des exportations nettes. La demande intérieure française se déforme vers les services abrités, notamment les services à la personne. Au sein du secteur exposé, la recomposition à l'œuvre sur la période récente n'est pas la recomposition sectorielle sur la période récente n'est toutefois pas significativement liée à la déformation de la demande interne. En effet, l'évolution de la valeur ajoutée sectorielle n'est que peu corrélée à celle de la consommation finale effective des ménages sur la dernière décennie (cf. graphique 3). La spécialisation en volume au sein du secteur exposé résulte donc des échanges avec l'extérieur.

Graphique 3 : Taux de croissance annuels moyens sectoriels de la valeur ajoutée et de la consommation des ménages entre 2006 et 2016



Source : Insee, calculs DG Trésor. Le point en haut à droite du graphique représente les produits informatiques, électroniques et optiques.

2.2. La spécialisation sectorielle semble désormais peu contrainte par un déficit de compétitivité global

En économie ouverte s'ajoutent les déterminants extérieurs de la spécialisation productive: compétitivité globale de l'économie, avantages comparatifs sectoriels, et choix d'internationalisation des firmes. Le déficit global de compétitivité n'est plus le principal moteur du mouvement de spécialisation à l'œuvre. L'indicateur de désalignement au taux de change d'équilibre calculé par les services du FMI indique que celui-ci est aujourd'hui très modéré (cf. encadré 2). La compétitivité de l'économie française a en effet bénéficié des réformes menées ces dernières années pour réduire le coût du travail et la fiscalité des entreprises, malgré la lenteur des ajustements de prix et de salaires au sein de la zone euro¹².

Encadré 2 : Mesurer le déficit global de compétitivité de l'économie française à travers un indicateur de désalignement du taux de change d'équilibre

Les désalignements du taux de change effectif^(a) réel (TCER) influent sur la répartition des activités productives entre secteur exposé à la concurrence internationale et secteur abrité. Un taux de change réel surévalué correspond à une situation de déficit courant^(b) excessif (par rapport aux fondamentaux : démographie, niveau de développement, ouverture de l'économie, conjoncture), lié à un niveau de prix et de coûts insuffisamment compétitifs ; il se traduit par une atrophie du secteur exposé à la concurrence internationale et par une hypertrophie du secteur abrité.

Selon les calculs des services du FMI^(c), le taux de change effectif réel de la France serait surévalué de 4 %. Ainsi, la balance courante de la France en 2017 est légèrement déficitaire^(d) comparée à son niveau justifié par les fondamentaux économiques.

Au contraire, le TCER de la zone euro serait légèrement sous-évalué (-4 %) et celui de l'Allemagne très largement sous-évalué (-15 %). Les divergences de compétitivité France-Allemagne trouvent leur origine dans les stratégies mises en œuvre au début des années 2000 (réformes Hartz, consolidation

¹² Cf. G. Gaulier, V. Vicard (2018), « Some Unpleasant Euro Arithmetic », CEPPII Policy Brief n° 21.

budgétaire en Allemagne, multiplication des clauses d' « *opt-out* » dans les accords de branche) ; ces écarts ont commencé à se résorber depuis la crise, notamment sous l'effet de mesures pour la compétitivité adoptées en France depuis lors (crédit d'impôt compétitivité emploi, pacte de responsabilité).

(a) Le taux de change effectif est défini comme le taux de change moyen vis-à-vis de l'ensemble des partenaires commerciaux.

(b) Pour rappel, la balance courante est définie comme l'écart entre l'épargne et l'investissement.

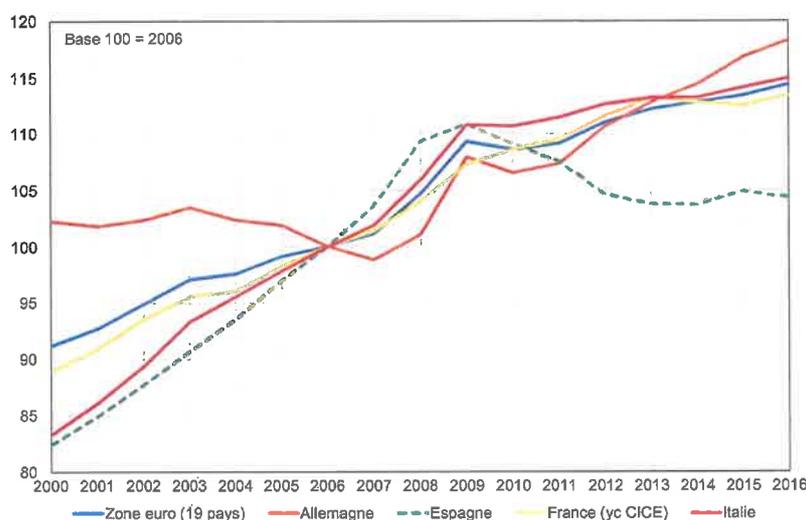
(c) 2018 External Sector Report.

(d) Elle s'établit autour de -1 % du PIB depuis 2008, à -0,6 % en 2017.

Le déficit de compétitivité résiduel mesuré par le FMI suggère qu'il existe encore en France quelques marges de progression en termes de compétitivité-coût¹³.

Sur la période récente, et en particulier avec la mise en place du CICE, les coûts salariaux unitaires ont été moins dynamiques en France qu'en Allemagne : +1,3 % par an en moyenne entre 2006 et 2016, contre +1,7 % en Allemagne (cf. graphique 4). Environ la moitié de l'écart de coût du travail accumulé dans l'ensemble de l'économie avec l'Allemagne depuis l'entrée dans l'euro a aujourd'hui été résorbé.

Graphique 4 : Évolution des CSU en zone euro



Source : Eurostat, Calculs DG trésor.

Si dans l'industrie, l'écart de coût du travail pré-crise avec l'Allemagne est complètement résorbé¹⁴, ce n'est pas le cas des services qui représentent une part notable des intrants donc de la compétitivité-prix¹⁵ du secteur industriel¹⁶. L'écart France-Allemagne des coûts unitaires des intrants en services du secteur manufacturier, particulièrement marqué dans les services de soutien aux entreprises, s'est peu résorbé¹⁷. L'écart de prix de ces services provient notamment d'un écart de dynamique de marge sur la branche « activités juridiques et comptables » – les coûts salariaux unitaires y ont été quasi similaires. Ce secteur qui présentait alors d'importantes barrières à l'entrée (exigences de qualification, quotas, adhésion obligatoire à une association professionnelle) a connu une forte dérégulation en Allemagne à

¹³ Définie comme le ratio des coûts salariaux unitaires domestiques et étrangers convertis en euros.

¹⁴ Toutefois les coûts salariaux unitaires continuent d'être plus dynamiques qu'en Allemagne dans certains secteurs en déclin (automobile, agroalimentaire).

¹⁵ Définie comme le ratio des prix d'exports domestiques et étrangers convertis en euros.

¹⁶ Le coût des intrants représente en 2010 71,5 % de la valeur de la production manufacturière, dont 13,7 % d'intrants en services.

¹⁷ Le CICE a engendré une baisse très localisée des prix des intrants en services (transports et services administratifs et de soutien). Cf. R. Monin et M. Suarez Castillo (2018), « L'effet du CICE sur les prix : une double analyse sur données sectorielles et individuelles », *Document de travail de l'Insee*.

partir des années 2000 compressant les marges de ce secteur de 4 points entre 2000 et 2007.

L'analyse du degré de concurrence au niveau sectoriel montre d'ailleurs que des marges de manœuvre demeurent en France pour renforcer la concurrence dans les secteurs des services aux entreprises et des services de transport, où les *mark-ups* moyens pourraient traduire une concurrence trop modérée (cf. tableau 1). Dans une étude récente¹⁸, la Commission européenne souligne un déficit de concurrence, en comparaison aux principaux pays européens (Allemagne, Espagne, Italie, Royaume-Uni), notamment dans les secteurs de l'architecture, des services d'ingénierie et des services administratifs et de soutien¹⁹.

Au-delà du coût du travail et des intrants, la France se singularise par des impôts de production²⁰ élevés par rapport à ses principaux partenaires. La partie acquittée par les entreprises représente 5,7 % de la valeur ajoutée contre 0,6 % en Allemagne, 2,7 % au Royaume-Uni, et 3,2 % en Italie. Au sein de ces impôts, la cotisation sociale de solidarité des sociétés (C3S), qui taxe le chiffre d'affaires²¹, est particulièrement nocive pour la compétitivité et la productivité à travers des effets de cascade. Chaque entreprise doit non seulement s'acquitter de la taxe mais également supporter l'augmentation des coûts engendrés par la taxation successive des intrants utilisés le long de la chaîne de production. Ceci nuit à leur compétitivité-prix au-delà du montant des recettes fiscales payé par chaque firme²², particulièrement dans les secteurs où le processus de production est gourmand en consommations intermédiaires. Ainsi, la C3S incite les entreprises à utiliser des intrants importés non taxés, à délocaliser, ou encore à s'intégrer verticalement au détriment de la productivité.

2.3. La spécialisation reflète la concentration sectorielle des avantages comparatifs et des stratégies d'internationalisation

La dynamique de spécialisation industrielle depuis 10 ans reflète les évolutions des performances sectorielles à l'export²³. La faible performance à l'exportation peut en effet avoir accentué le recul de la production automobile (hors équipements), des produits électriques ou du textile (hors articles de luxe et textiles techniques, dans lesquels de grands groupes français se maintiennent), dont la perte de parts de marché à l'export, en plus de la concurrence des importations, a entraîné une baisse de leur part dans la valeur ajoutée industrielle. Les parts de marché de biens à l'exportation de la France dans le commerce intra européen ont notamment continuellement perdu du terrain depuis les années 2000.

Sur la dernière décennie, le commerce extérieur français a accru sa spécialisation sectorielle commerciale²⁴. À titre d'illustration, l'évolution entre 2006 et 2016 des 10 principaux avantages et désavantages comparatifs révélés (ACR) est présentée ci-dessous (cf. graphique 5). Le raisonnement en commerce en valeur ajoutée ne modifierait pas le rôle relatif des secteurs d'activité dans le solde extérieur français²⁵.

¹⁸ « Identifying priority service sectors for reforms in France », Commission Européenne, Economic Brief 035, mars 2018

¹⁹ La Commission suggère de réduire les barrières à l'entrée et les restrictions à l'exercice de ces activités (activités réservées, droits de votes spéciaux, restrictions en terme d'accès au capital, impossibilité de pratiquer l'inter-professionnalité ou encore *numerus clausus*).

²⁰ Parmi les principaux : versement transport, forfait social, taxe sur les salaires, cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises, taxe foncières sur les propriétés bâties, cotisation foncière des entreprises, cotisation sociale de solidarité des sociétés.

²¹ 0,16 % sur les chiffres d'affaires supérieurs à 19 M€. Elle a rapporté 3,8 Md€ en 2018.

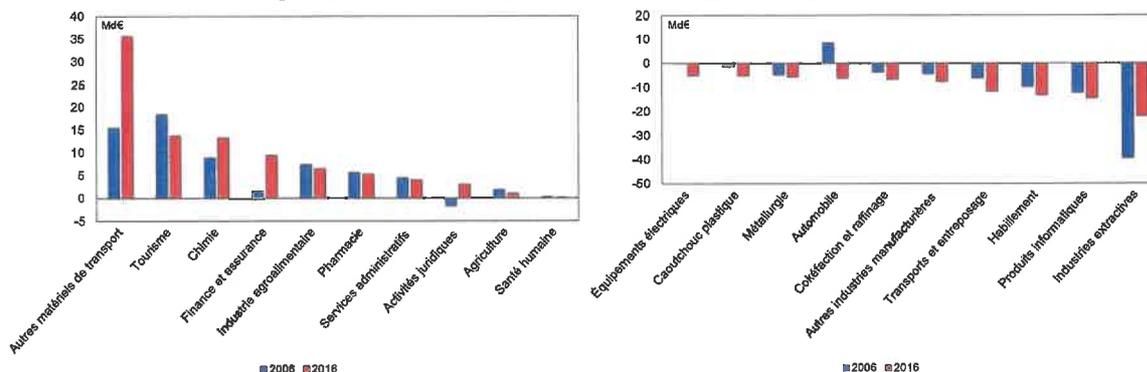
²² Le Conseil d'Analyse Économique a confirmé empiriquement cet effet cascade : l'effet prix de la C3S est deux fois supérieur au taux d'imposition effectif dans l'industrie manufacturière. Cf. P. Martin et A. Trannoy (2019), « Les impôts sur (ou contre) la production », *Note du CAE* n°53.

²³ Les avantages comparatifs révélés permettent d'identifier les points forts et les points faibles d'une économie en matière d'exportation. Ils mesurent l'écart entre le solde commercial constaté pour un produit et un solde théorique, correspondant à la situation d'un pays sans spécialisation sectorielle.

²⁴ L'évolution de spécialisation commerciale d'un pays peut être mesurée par l'évolution de la variance des avantages comparatifs révélés. Cf. Camatte H. et G. Gaulier (2018), « Spécialisation sectorielle et rechute du commerce extérieur français entre 2014 et 2016 », *Rue de la Banque* n° 71.

²⁵ Cf. F. Dauba (2017), « Le commerce en valeur ajoutée », *Trésor-Éco* n° 207.

Graphique 5 : Avantages et désavantages comparatifs révélés



Source : Insee, calculs DG Trésor.

Note de méthode : Ces graphiques ont été réalisés en appliquant la formule de calcul des ACR du CEPII aux échanges extérieurs en valeur tels que mesurés dans les comptes nationaux de l'INSEE.

Note de lecture : La France dispose d'un avantage comparatif révélé de 35,7 Md€ dans les autres matériels de transport en 2016, i.e. ses exportations nettes sont supérieures de 35,7 Md€ aux exportations nettes théoriques sans spécialisation.

Plusieurs enseignements peuvent être tirés de ces éléments.

Premièrement, les avantages comparatifs se sont dégradés là où nos concurrents ont augmenté leurs parts de marché du fait d'un différentiel de compétitivité sectorielle : la filière automobile dont l'ACR est désormais en territoire négatif, et dans une moindre mesure les filières agricole et agro-alimentaire (dont l'excédent est aujourd'hui très concentré sur les boissons et les céréales²⁶) et la pharmacie. Le décrochage de l'avantage comparatif français sur le tourisme est temporaire : il reflète les événements exceptionnels de 2016 (attentats, intempéries, grèves) et s'est complètement résorbé dès 2017.

La branche automobile, dont la compétitivité-coût s'est dégradée au regard du niveau de gamme et du pouvoir de marché de ses entreprises, est associée à une forte progression du chiffre d'affaire de la part des filiales implantées à l'étranger dans le chiffre d'affaire global, révélant des mouvements de délocalisation²⁷. L'économie française se distingue en effet des principales économies de la zone euro par le poids des investissements à l'étranger sortants de ses multinationales, lequel s'est encore accru depuis une dizaine d'années. Les entreprises françaises ont souvent choisi une stratégie d'internationalisation multi-sites avec peu de fragmentation de la chaîne de valeur²⁸, qui engendre à la fois des revenus importants et une dégradation des exportations de biens depuis le site France. Ces revenus permettent au total à la France d'afficher une balance courante proche de l'équilibre. La stratégie d'internationalisation des firmes allemandes a été différente avec une délocalisation de la production intermédiaire²⁹ et une spécialisation dans l'assemblage final qui assure des performances à l'export, mais sans les contreparties qu'obtiennent les entreprises françaises sous forme de revenus enregistrés dans la balance courante.

Deuxièmement, les avantages comparatifs se sont renforcés dans l'industrie – l'aéronautique, la chimie – et dans les services – certains services aux entreprises et les services financiers. À l'inverse, à l'exception des industries extractives, tous les désavantages comparatifs de la France se sont accentués entre 2006 et 2016.

Ainsi, les exportations françaises sont aujourd'hui concentrées dans un petit nombre d'industries

²⁶ Touze O., F. Dauba et X. Ory (2018), « Comment expliquer la réduction de l'excédent commercial agricole et agro-alimentaire ? », *Trésor-Éco* n° 230.

²⁷ Le chiffre d'affaire à l'étranger des multinationales françaises a augmenté de 60 % entre 2007 et 2014, deux fois plus que les multinationales italiennes ou allemandes. Cf. C. Emlinger, S. Jean, V. Vicard (2019), « L'étonnante atonie des exportations françaises : retour sur la compétitivité et ses déterminants », *CEPII Policy Brief* n° 24.

²⁸ Cf. P.A. Buigues et D. Lacoste (2016), « Les stratégies d'internationalisation des entreprises françaises et des entreprises allemandes : deux modèles d'entrée opposés », *Annales des Mines, Gérer et Comprendre*, n° 124.

²⁹ L'Allemagne a bénéficié de l'élargissement européen aux pays d'Europe Centrale et Orientale en 2004 pour structurer son hinterland en maintenant une part importante de sa valeur ajoutée sur son territoire, tout en bénéficiant de gain de compétitivité sur la production intermédiaire.

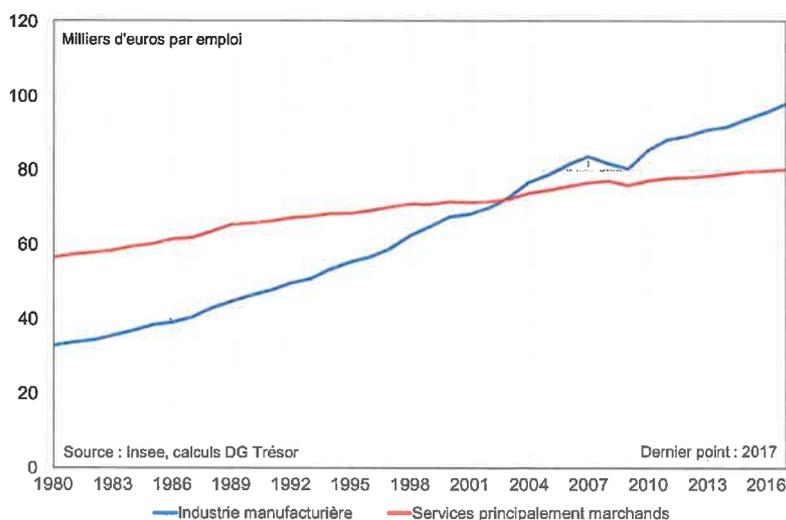
porteuses. Cette spécialisation accrue peut engendrer conjoncturellement des trous d'air dans le solde commercial français quand nos points forts subissent des contraintes temporaires comme entre 2014 et 2017 (difficultés du secteur aéronautique, tourisme en recul suite aux attentats, mauvaises récoltes, etc.).

3. Les mutations sectorielles ont des conséquences économiques, sociales et territoriales

3.1. La spécialisation sectorielle affecte la croissance potentielle

Le secteur industriel a un effet d'entraînement important sur le reste de l'économie et reste l'un des principaux moteurs des gains de productivité (cf. graphique 6)³⁰. La hausse du poids des services dans l'emploi total a accompagné une diminution des gains de productivité de l'économie française entre 2000 et 2016. Toutefois, le déplacement de la spécialisation sectorielle française vers les services à haute valeur ajoutée réalisant des gains de productivité peut également être porteur de croissance dans un contexte de diminution tendancielle des gains de productivité dans l'industrie.

Graphique 6 : Productivité du travail dans l'industrie manufacturière et les services principalement marchands



Source : Insee, calculs DG Trésor.

3.2. L'évolution de la spécialisation productive conduit à une recomposition des territoires

Le déplacement de la spécialisation productive a des conséquences spatiales multiples. Le repli de l'industrie manufacturière affecte l'ensemble du territoire, mais plus particulièrement le quart nord-est (cf. carte 1) où se concentrent les industries les moins dynamiques relativement à l'industrie totale (cf. encadré 3), comme l'automobile, le caoutchouc-plastique, les machines et équipements, et les industries du textile et du bois.

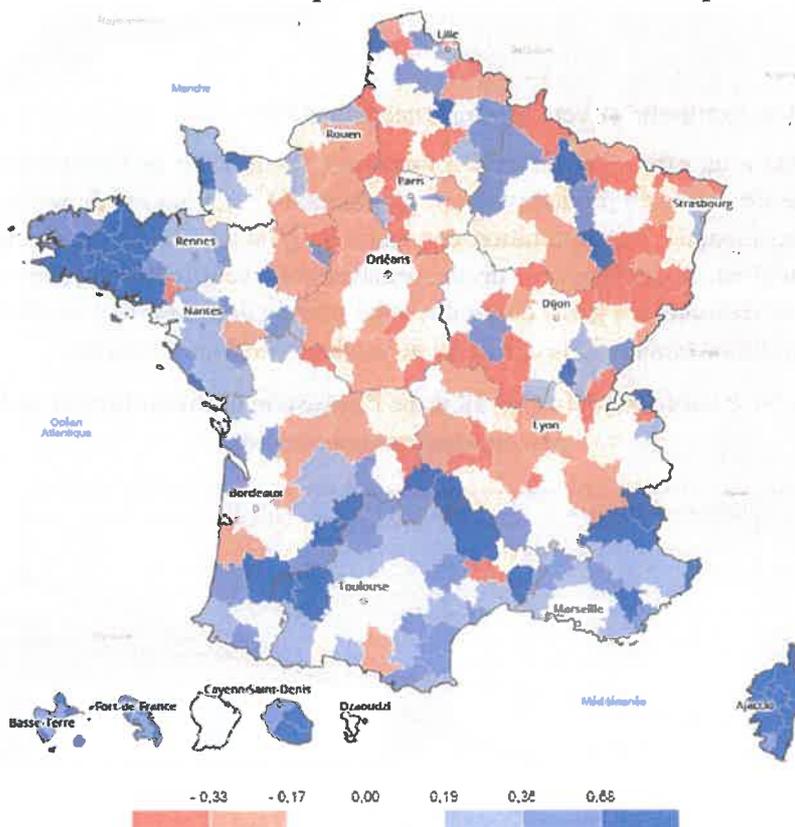
Les territoires côtiers de l'ouest et du sud de la France reposent quant à eux relativement plus sur des industries plus dynamiques comme l'agroalimentaire et les autres transports (naval, ferroviaire, aéronautique). De manière générale, la plupart des grandes villes et une grande partie de l'Occitanie, le nord-est de la Nouvelle Aquitaine et l'extrémité de la Bretagne sont relativement plus spécialisées

³⁰ L'utilisation du filtre Hodrick-Prescott montre que les gains tendanciels de productivité par emploi sont aujourd'hui supérieurs d'au moins 1 point en rythme annuel dans l'industrie manufacturière par rapport aux services marchands. Ce constat vaut également pour l'écart de productivité horaire, cf. B. Ducoudré (2019), « Quel niveau pour les cycles de productivité par branche ? », *Revue de l'OFCE* n° 162. L'auteur montre par ailleurs que l'industrie explique 90 % de la baisse des gains de productivité tendanciels totaux depuis 1980 (dont deux tiers liés à la baisse des gains de productivité tendanciels dans l'industrie et un tiers à la baisse de la part de l'industrie dans l'emploi total).

dans les secteurs exposés dynamiques (information-communication, finance-assurance, services spécialisées, industries de haute technologie) que le reste du territoire.

En parallèle de cette partition macro-régionale, les zones d'emploi aux spécialisations les moins dynamiques sont globalement moins urbanisées et en périphérie des régions.

Carte 1 : Scores de spécialisation industrielle en emploi



Sources : Données CLAP et Eurostat, calculs DG Trésor.

Note de lecture : La couleur bleue signifie que la zone d'emploi est spécialisée dans un secteur qui a relativement plus progressé que l'emploi industriel total. Le score de spécialisation industrielle d'une zone d'emploi en termes d'emploi est positif si elle est spécialisée dans les industries agroalimentaire, chimie, pharmacie, les autres transports, les autres industries manufacturières ainsi que la production/distribution d'énergie et d'eau, car l'évolution de l'emploi de ces secteurs y est relativement plus favorable que pour l'industrie dans son ensemble (cf. encadré 3).

Encadré 3 : Construction d'un score géographique de spécialisation sectorielle en emploi

L'indicateur de spécialisation en emploi pour chaque zone d'emploi est la somme des contributions sectorielles, définies comme le produit :

- De la part du secteur dans la zone d'emploi relativement à sa part dans l'ensemble de l'emploi ;
- De la croissance, sur la dernière décennie, de l'emploi du secteur relative à la croissance de l'emploi total ;
- De la part du secteur dans l'emploi total de 2006.

$$Ind_E^{ze} = \sum_s Ind_s^{ze} = \sum_s \left(\frac{E_s^{ze}}{E^{ze}} - \frac{E_s}{E} \right) * \left(\frac{E_s^{2016} - E_s^{2006}}{E_s^{2006}} - \frac{E^{2016} - E^{2006}}{E^{2006}} \right) * \frac{E_s^{2006}}{E^{2006}}$$

Le signe de l'indicateur de spécialisation de la zone d'emploi dépendra du signe et de l'ampleur des contributions sectorielles. L'ampleur des contributions sectorielles (négative comme positive) dépend du poids du secteur dans l'économie et de l'écart de sa performance dans la zone d'emploi relativement à la moyenne (en termes dynamique et statique).

- Le 1^{er} terme, qui constitue le terme de spécialisation, est calculé à partir des données CLAP de 2015.
- Les 2^{ème} et 3^{ème} termes, dont le produit constitue le terme de « dynamique » de la contribution sectorielle, sont calculés à partir des données d'emploi Eurostat de 2006 et 2016.

$$(1) \left(\frac{E_s^{ze}}{E^{ze}} - \frac{E_s}{E} \right) \quad (2) \left(\frac{E_s^{2016} - E_s^{2006}}{E_s^{2006}} - \frac{E^{2016} - E^{2006}}{E^{2006}} \right) \quad (3) \frac{E_s^{2006}}{E^{2006}}$$

Le calcul des deux derniers termes pour l'ensemble des secteurs de l'économie revient à identifier le degré de dynamisme du secteur relativement à l'ensemble. Ensuite, les contributions de l'ensemble des secteurs pour chaque zone d'emploi sont agrégées.

La carte 1 applique cet indicateur à la spécialisation industrielle. L'emploi total considéré ici est donc l'emploi industriel dans son ensemble.

3.3. Les mutations sectorielles accompagnent la polarisation sur le marché du travail

La polarisation du marché du travail est caractérisée par une contraction de la demande d'emplois intermédiaires au profit des emplois très qualifiés et peu qualifiés³¹. Selon Goos et *al.* (2014)³², la part des emplois peu qualifiés ainsi que celle des très qualifiés ont augmenté de 4 points en France entre 1993 et 2010. Ainsi, pour deux emplois intermédiaires qui ont disparu un emploi très qualifié et un emploi peu qualifié ont été créés.

D'après les mêmes auteurs, l'évolution de la structure productive expliquerait la moitié de la polarisation constatée sur le marché du travail. Selon Berger et *al.* (2017)³³, la désindustrialisation, portée notamment par le progrès technique et l'automatisation, a contribué au déclin des métiers intensifs en tâches routinières. Ainsi, c'est dans l'industrie que l'emploi intermédiaire a le plus reculé entre 1984 et 2012, à travers la baisse des effectifs des ouvriers qualifiés des industries graphiques (-52 %), du métal (-36 %), de l'électricité et de l'électronique (-31 %), de la mécanique (-11 %) ainsi que de la réparation automobile (-13 %)³⁴.

Le développement des services contribue à cette polarisation : d'une part, la croissance de l'emploi peu qualifié provient principalement des emplois de services à la personne et, d'autre part, le recrutement de diplômés de sciences et techniques par les services à haute valeur ajoutée (finance et assurance et immobilier) y a crû nettement plus que l'emploi salarié de ces secteurs.

Par ailleurs, en observant les salaires bruts moyens pour une cohorte quinquennale en fonction du

³¹ Pour un panorama de la polarisation du marché du travail en France, cf. G. Verdugo (2017), « Les nouvelles inégalités du travail », *Presses de Sciences Po*, Paris.

³² Goos M., Manning A. et A. Salomons (2014), « Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring », *American Economic Review*, 104(8), p.2509-2526.

³³ Berger E., Pora P (2017), « Y a-t-il eu polarisation de l'emploi salarié en France entre 1998 et 2014 ? Une analyse selon les catégories socioprofessionnelles et le contenu de l'emploi en tâche », France portrait social, *Insee références*.

³⁴ D. Ast, (2015), « En 30 ans, forte progression de l'emploi dans les métiers qualifiés et dans certains métiers peu qualifiés de services », *Dares Analyses* n°28.

secteur et du plus haut diplôme obtenu³⁵, on constate que le niveau des salaires est en moyenne plus élevé dans l'industrie que dans les services à niveau de diplôme et âge donnés. De plus, l'exercice de fonctions d'encadrement par des personnes ayant un faible niveau de qualification initiale est plus fréquent dans l'industrie que dans les services, ce qui témoigne d'opportunités de carrières plus favorables dans l'industrie (cf. tableau 3).

Tableau 3 : Taux d'accès à des fonctions d'encadrement en France en fonction du secteur considéré, de l'âge du salarié et du plus haut diplôme obtenu

Niveau du plus haut diplôme obtenu	Industrie			Services		
	30-40 ans	40-50 ans	50-60 ans	30-40 ans	40-50 ans	50-60 ans
Faible	8 %	9 %	15 %	9 %	9 %	9 %
Moyen	17 %	23 %	21 %	14 %	17 %	17 %
Élevé	33 %	40 %	44 %	24 %	31 %	29 %

Source : Eurostat (Labor Force Survey).

Lecture : Le pourcentage de salariés dont le niveau d'éducation est moyen et âgés entre 40 et 50 ans exerçant des fonctions d'encadrement est de 23 % dans l'industrie contre 17 % dans les services.

Romain FAQUET, Laura LE SAUX, Chakir RACHIQ

³⁵ La reconstruction de carrières salariales « moyennes » à partir de l'Enquête Emploi montre qu'à niveau de diplôme et âge donnés, les salaires bruts moyens de la cohorte des salariés nés entre 1965-1970 sont systématiquement plus faibles pour les salariés travaillant dans les services par rapport aux salariés dans l'industrie. Pour les peu diplômés (inférieur au bac), l'écart salarial entre l'industrie et les services augmente avec l'âge jusqu'à 35 ans et reste alors presque constant jusqu'à 50 ans. Les auteurs remercient Marie Khater pour ces éléments.

Isabelle Méjean : « La relocalisation est une fausse bonne idée »

Le Monde, le 24 mai 2020

Docteure en économie de l'université Paris-I, professeure à l'Ecole polytechnique, Isabelle Méjean, 39 ans, est lauréate du Prix du meilleur jeune économiste 2020, organisé par « Le Monde » et le Cercle des économistes. Etudiant les effets de la mondialisation des échanges, elle s'est notamment intéressée à la manière dont les pays et les entreprises se sont progressivement spécialisés pour s'intégrer dans le circuit commercial mondial et aux conséquences économiques de ces choix. Notamment la fragilité des systèmes, que la crise sanitaire révèle au grand jour.

Vous avez beaucoup étudié l'extension des chaînes de valeur provoquée par la mondialisation. La crise actuelle change-t-elle la donne ?

Elle a mis en avant le sujet de la fragmentation extrême des processus de production et de la fragilité qui en résulte. Ce phénomène s'est développé au cours des années 1990 et 2000 et s'est accompagné d'une concentration très importante de la production dans un petit nombre d'entreprises et de pays. A la faveur de la crise sanitaire, on s'aperçoit que certains produits qui apparaissent comme de première nécessité, les masques, les médicaments, sont fabriqués par très peu d'entreprises dans le monde. Si ces producteurs font face à une baisse de productivité, par exemple du fait de la crise sanitaire, l'impact devient très rapidement mondial. La Malaisie fabrique par exemple 55 % des gants chirurgicaux vendus dans le monde. Il suffit qu'une catastrophe affecte ce pays pour que toute la planète soit concernée.

Comment en est-on arrivé là ?

La spécialisation et la production à grande échelle génèrent des bénéfices économiques importants. C'est ce qui permet aux consommateurs d'avoir accès à des biens sophistiqués à un coût faible. A l'inverse, si on revient en arrière, pour construire des chaînes de valeur moins fragmentées et plus résistantes aux chocs, les coûts de production vont augmenter, et le consommateur paiera la note. La question, autant politique qu'économique, est donc celle de l'arbitrage entre le prix des biens et la solidité du système.

Faut-il relocaliser de la production en Europe ?

C'est toujours possible. Mais je pense que la relocalisation est une fausse bonne idée. Le problème de la fragmentation des chaînes de production ne provient pas de la distance géographique, mais du niveau de concentration. Relocaliser la production de gants chirurgicaux de Malaisie en Slovaquie ne résoudra pas mécaniquement le problème qui nous concerne aujourd'hui. La fragilité sera la même. Il convient au contraire de diversifier les sources d'approvisionnement pour réduire notre exposition à des risques spécifiques à certains pays ou à certaines entreprises.

Quel est l'impact des tensions entre les Etats-Unis et la Chine sur le commerce mondial ?

Les tarifs douaniers imposés par Washington n'ont profité qu'à quelques entreprises, alors qu'elles ont pénalisé les consommateurs et les nombreuses industries américaines qui utilisent les produits chinois dans leurs chaînes de production. Les études économiques qui ont été faites ont montré que les politiques protectionnistes sont très coûteuses pour ceux qui les mettent en place, surtout dans des systèmes de production très fragmentés.

Quel doit être le rôle de l'Europe ?

Elle doit jouer la carte du multilatéralisme et donc de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). On peut bien sûr se demander si la Chine doit continuer de bénéficier de certaines dispositions spéciales, comme les subventions aux entreprises d'Etat. Mais il vaut mieux réformer le système de l'intérieur plutôt que d'en sortir et en payer le prix fort. L'Europe a beaucoup tiré profit du libre-échange organisé dans le cadre du marché unique ou à travers ses accords avec d'autres pays.

N'est-on pas protectionniste en voulant imposer, comme certains le réclament en Europe, des normes environnementales et sociales à d'autres pays ?

Ce n'est pas du protectionnisme, dans la mesure où ces normes ne sont pas destinées à avantager nos entreprises. Ces normes sociales et environnementales sont indispensables à une croissance durable sur le long terme. Il faut qu'elles fassent partie des règles du commerce international pour inciter les pays à participer à la lutte contre le changement climatique. La fragmentation des chaînes de valeur, du fait de l'éclatement des lieux de production entre différents pays, a un coût environnemental important, qui n'est pas internalisé par les entreprises. Or la taxe carbone aux frontières est le meilleur moyen de l'intégrer au coût de production. Il faut que le prix final reflète le coût environnemental de la production. Cela ne veut pas dire produire localement, puisque le coût environnemental n'est pas nécessairement plus faible parce que le bien n'est pas transporté. Il faut cependant que le système de prix reflète effectivement le contenu en carbone de la production.

Les pays pauvres et émergents ne sont-ils pas les plus grands perdants du ralentissement du commerce mondial ?

Certains pays émergents, comme la Thaïlande ou le Vietnam, ont réussi à s'intégrer dans le commerce mondial via leur participation aux chaînes de valeur. C'est une stratégie d'intégration relativement peu coûteuse, car au lieu de bâtir toute une industrie compétitive, il leur suffit de se spécialiser sur une étape de la chaîne de production. Mais tous les pays en développement n'ont pas bénéficié de la mondialisation, loin de là. Si on retire les quelques émergents qui en ont tiré profit, on voit qu'en réalité le reste du monde stagne. Une partie de la planète, notamment l'Afrique, reste à l'écart de la mondialisation et de la croissance.

Document n°3 : Le Covid-19, un coup d'arrêt à la mondialisation ? Blog du CEPII

Le Covid-19, un coup d'arrêt à la mondialisation ? (Blog du CEPII)

La crise du Covid-19 a mis en lumière certaines fragilités liées à l'organisation des chaînes de valeur mondiales. Pour autant, faut-il s'attendre à un tournant dans le processus de mondialisation ?

Par [Guillaume Gaulier](#), [Vincent Vicard](#)

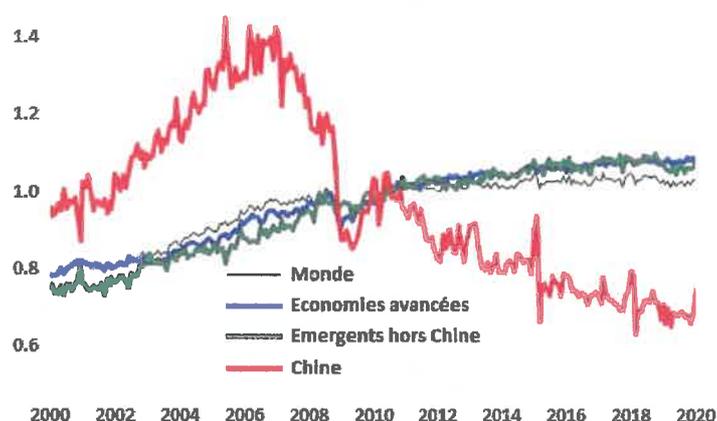
Bien malin celui qui pourrait le (pré)dire... Avant d'en envisager les [conséquences dans un second billet](#), contentons-nous dans celui-ci de faire le point sur le processus de mondialisation commerciale avant l'irruption du Covid-19 dans l'économie mondiale. Examen rapide en trois graphiques.

Le taux d'ouverture se maintient à un niveau élevé depuis la crise financière

C'est ce que montre le graphique 1 qui présente l'évolution des exportations de biens rapportées à la production industrielle (mesure de la production de biens échangeables) au niveau mondial et par grandes régions. Depuis la crise financière, les exportations mondiales progressent sensiblement au même rythme que la production industrielle, de sorte que le taux d'ouverture mondial est à un niveau similaire à celui atteint lors du pic de 2008. La faiblesse récente du commerce mondial (dont la croissance s'est établie à -0,1 % en volume en 2019, [après +2.9 % en 2018](#)) reflète largement le ralentissement observé de la production industrielle.

L'analyse des tendances régionales montre que le rééquilibrage chinois en faveur de la demande interne depuis 2009 contribue à la stagnation du taux d'ouverture mondial. Dans la première décennie des années 2000, l'émergence de la Chine sur les marchés mondiaux poussait en effet à la hausse le taux d'ouverture mondial par spécialisation induite : le développement rapide de son offre d'exportations générait du commerce international, en évinçant les producteurs nationaux des pays riches, et soutenait dans le même temps la demande d'importations de matières premières. L'épuisement de ce choc, lié à la hausse des salaires en Chine ainsi qu'à la montée en gamme et à la diversification de sa production, explique ainsi en partie le retournement du taux d'ouverture chinois (dès avant la crise financière) et partant la réduction du taux d'ouverture mondial. Les autres régions du monde – aussi bien les pays riches (États-Unis et zone euro) que les pays émergents hors Chine – connaissent une progression de leur taux d'ouverture de près de 10 % depuis 2010.

Graphique 1 : taux d'ouverture (exportations/production industrielle en volume, 2010=1)



Note : la dernière observation est celle de janvier 2020.

Source : [Gaulier, Steingress & Zignago \(2017\)](#), à partir de CPB World Trade Monitor.

Cette stagnation du taux d'ouverture marque certes une rupture par rapport à la décennie précédant la crise financière, pendant laquelle le taux d'ouverture avait augmenté de près de 25%. C'est cependant bien la période qui s'étend de la fin des années 1990 à 2008 qui est atypique, avec la baisse rapide des coûts de communication favorisant le développement des chaînes mondiales de valeur et la réduction des barrières commerciales (baisse des droits de douane, signature d'accords commerciaux régionaux) qui l'ont caractérisée. La stagnation du taux d'ouverture signe ainsi le ralentissement de ces tendances, mais pas leur retournement au niveau mondial.

La stabilité du taux d'ouverture mondial masque cependant des fragilités fondamentales liées à une défiance grandissante des populations envers la mondialisation (dont le Brexit peut être une illustration) et à la remise en question du multilatéralisme par Donald Trump. Si l'imposition de droits de douane sur les importations américaines en provenance de Chine à partir de 2018 a entraîné une [réduction du commerce](#) entre les deux pays, les tensions commerciales sont restées principalement cantonnées aux deux protagonistes et n'ont pas conduit à un repli généralisé des échanges commerciaux au niveau mondial. Le blocage du fonctionnement de l'OMC (et de son organe de règlement des différends) par les États-Unis constitue cependant une menace claire pour le fonctionnement du système commercial international, même si l'UE et 15 autres pays membres (dont la Chine, le Brésil, le Mexique, l'Australie et le Canada) ont établi un mécanisme d'appel des litiges commerciaux [alternatif](#).

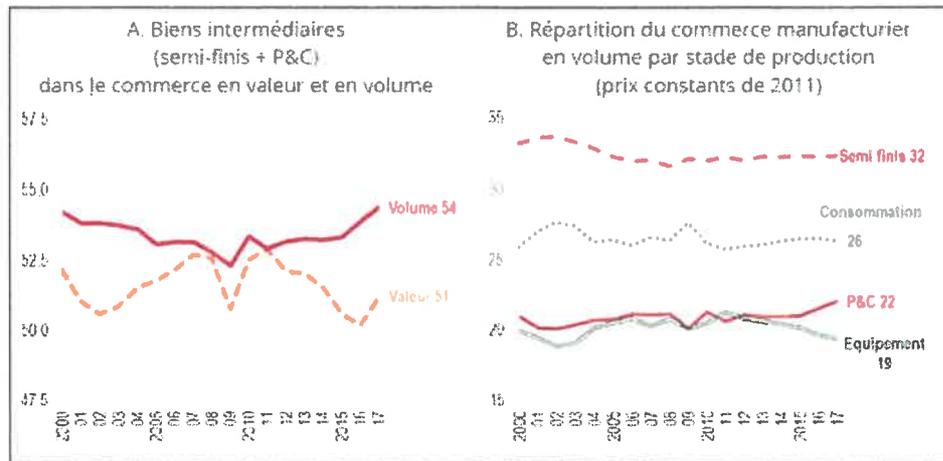
Les chaînes de valeur mondiale ne s'allongent plus, mais ne régressent pas pour autant

Concentrons-nous maintenant plus précisément sur les chaînes mondiales de valeur, dont l'essoufflement a pu être associé à la stagnation du taux d'ouverture mondial. Ces chaînes de valeur correspondent à la fragmentation des processus de production entre différents pays, donnant lieu à de multiples passages de frontières de biens intermédiaires entre différents sites de production d'un même bien final. Un indicateur du développement de ces chaînes est la part des biens intermédiaires, et en particulier « des pièces et composants », dans le commerce mondial total.

Le graphique 2 montre qu'une fois corrigée de l'évolution des prix (graphique de gauche), la part des biens intermédiaires dans le commerce mondial n'a pas décliné depuis 2011, bien au contraire, et a plutôt augmenté régulièrement pour ce qui est des « pièces et composants » (graphique de droite), la composante des biens intermédiaires la plus directement en lien avec les chaînes de valeur mondiales.

Sur la période récente, les chaînes de valeur mondiales n'apparaissent donc pas en repli.

Graphique 2 : part des biens intermédiaires dans le commerce mondial (en %)



Source: [Gaulier, Sztulman, Ünal \(2020\)\[1\]](#)

La complexification de l'organisation des multinationales

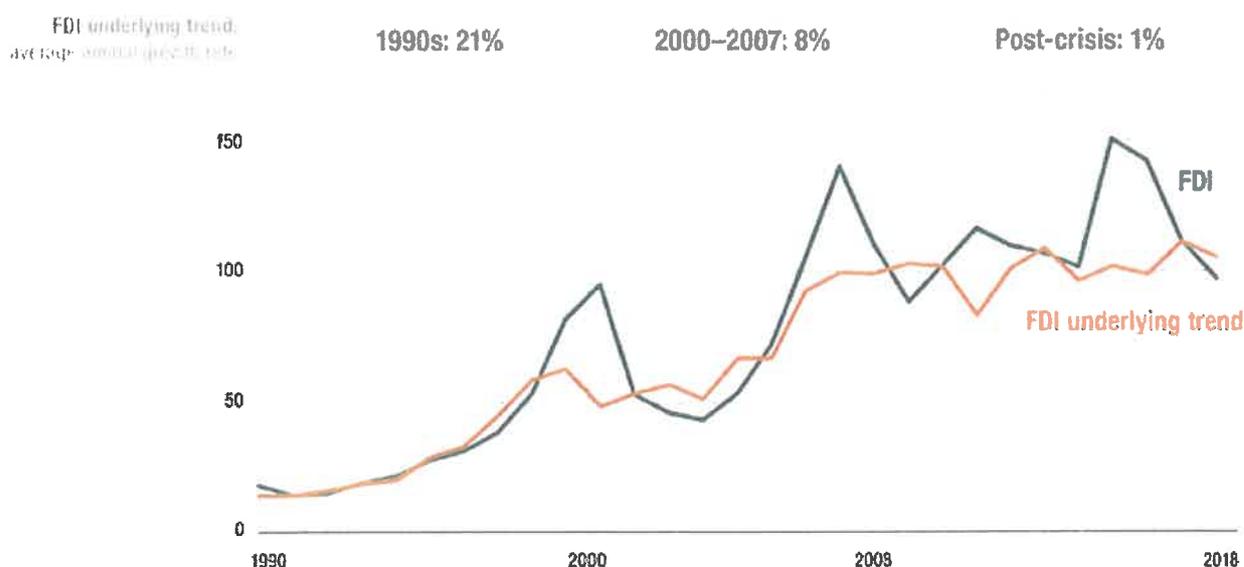
Les entreprises multinationales jouent un rôle prépondérant dans le développement et l'organisation des chaînes de valeur mondiales. Leurs investissements à l'étranger constituent ainsi un troisième indicateur du processus de mondialisation et de son évolution. Ceux-ci sont enregistrés dans la balance des paiements comme des investissements directs étrangers (IDE).

Le graphique 3, tiré du rapport annuel de la CNUCED, présente les flux d'IDE entrants au niveau mondial (courbe verte). Ceux-ci sont en progression après la crise financière par rapport à la période précédente. Pourtant, une fois corrigés (courbe jaune) des flux passant par des véhicules dits à vocation spéciale (« special purpose entity »), des flux financiers offshore et des prêts intra-groupe, les flux d'IDE au niveau mondial apparaissent stables par rapport à la période 2000-2007 (en hausse de 1 %). L'augmentation des IDE depuis la crise se fait donc principalement par des positions vis-à-vis des centres financiers offshore, suggérant une complexification de la structure des grands groupes multinationaux liée à des déterminants fiscaux[2]. En 2017 les flux à l'origine et à destination des paradis fiscaux représentaient ainsi 52 % des stocks d'IDE mondiaux, contre 44 % en 2010[3].

L'évolution des flux d'IDE ces dernières années suggère donc une stabilisation, à un niveau élevé, de l'activité à l'étranger des entreprises multinationales, doublée d'une complexification de leur structure de détention. Elle confirme en cela la stabilisation du phénomène de mondialisation, déjà observée pour l'ouverture aux échanges et le développement des chaînes de valeur mondiales, à la veille de la crise du Covid-19.

Graphique 3 : investissements directs étrangers entrants, 1990-2018

(Indice, 2010=100)



Note : la courbe jaune représente les flux d'IDE corrigés des flux passant par des véhicules dits à vocation spéciale (*special purpose entity*), des flux financiers offshore et des prêts intra-groupe.

Source : UNCTAD, [World Investment Report 2019](#) (p. 15).

Diversification ne rime pas nécessairement avec relocalisation ou régionalisation des chaînes de production

Du point de vue des entreprises multinationales organisant les chaînes de valeur mondiales, la crise a révélé les risques liés à une trop grande dépendance envers un lieu de production unique pour certains intrants très spécialisés, dont il est difficile de se procurer un substitut à court terme. Ces risques de rupture d'approvisionnement sont un élément stratégique de l'organisation des grandes entreprises, et un des paramètres dictant l'organisation des chaînes logistiques. L'existence de tels risques n'est ainsi pas nouvelle pour les entreprises. À titre d'illustration, [Peugeot a été obligé de mettre à l'arrêt plusieurs chaînes de production en septembre 2011](#) à la suite de la rupture d'approvisionnement de vis par son principal fournisseur[1] ; la même année, l'interruption temporaire de la production du fournisseur d'une pièce montée sur les débitmètres intégrés dans les moteurs diesel, à la suite du tremblement de terre de Tohoku le 11 mars 2011 au Japon, a entraîné [une réduction forcée de la production sur certains de ses sites d'assemblage en France, en Espagne et en Slovaquie](#)[2]. Cette rigidité des chaînes de valeur mondiales, illustrée particulièrement dans le cadre du tsunami au Japon[3], souligne l'exposition des entreprises à des perturbations chez leurs fournisseurs stratégiques, quelle que soit leur localisation dans le monde.

Les entreprises optimisent leurs chaînes d'approvisionnement de façon à réduire leurs stocks et leurs coûts d'approvisionnement en fonction du risque perçu sur leurs fournisseurs et de leur importance dans le processus de production. La crise du Covid-19 pourrait ainsi amener certaines multinationales à revoir leur évaluation des risques de rupture d'approvisionnement, en portant une attention accrue aux risques liés à la concentration géographique de la production de certains composants, et donc à réorganiser leur chaîne logistique et/ou leur gestion des stocks. Une telle réévaluation aboutirait à une diversification des pays d'approvisionnement, de la même manière que les grands groupes peuvent maintenir plusieurs fournisseurs pour renforcer la résilience de leur chaîne logistique. Mais

diversification ne signifie pas nécessairement relocalisation sur le territoire national ou régionalisation des chaînes de production. Rappelons d'ailleurs qu'en dépit de leur nom, les chaînes de valeur mondiales sont déjà largement régionales. Les importations françaises de biens intermédiaires proviennent ainsi à 66 % de l'Union européenne contre 9,3 % des États-Unis et 5,1 % de Chine[4]. Pour certains secteurs, la question de l'existence de sites de production alternatifs à la Chine, dont la taille de marché et la disponibilité de fournisseurs dans certains secteurs sont sans équivalents aujourd'hui, se pose cependant. L'exemple du conflit commercial sino-américain montre qu'une relocalisation de certaines activités n'est pas aisée, même si l'accumulation des risques (sanitaires, géopolitiques) pourrait faire basculer les stratégies de localisation.

Toute décision de relocalisation visant à assurer la résilience des chaînes d'approvisionnement entraînerait une augmentation du coût de production pour les entreprises, le déploiement des chaînes mondiales de production et leur organisation en flux tendu répondant à une logique de réduction des coûts. Sans mesures fortes de politique économique, les facteurs ayant conduit au développement des chaînes de valeur mondiales devraient ainsi largement maintenir la dépendance des économies aux approvisionnements étrangers. À ce titre, le constat, préexistant à la crise[5], d'une forte compétitivité des multinationales françaises au niveau mondial, mais de leur désaffection pour le sol national lorsqu'il s'agit d'activités de production, ne devrait pas changer du fait de la crise.

Étant donné le caractère global de la crise actuelle, on peut d'ailleurs se demander quelle stratégie de diversification aurait été pertinente à partir du moment où toutes les grandes zones économiques sont touchées par des mesures de confinement et des arrêts de production. La désynchronisation des chocs, entre l'Asie, d'une part, et l'Europe et les États-Unis d'autre part, pourrait par ailleurs permettre aux pays en confinement de bénéficier de l'offre étrangère, notamment de masques et de matériel médical chinois ou coréens aujourd'hui[6]. En période normale, l'ouverture commerciale permet de réduire la volatilité du revenu national en diversifiant l'exposition aux chocs domestiques notamment[7]. C'est ainsi peut-être plus l'organisation en flux tendu de la production qui pourrait être remise en cause par la crise actuelle que l'existence des chaînes de production mondiales.

Souveraineté et localisation des activités de production

Du point de vue des États, les pénuries de matériel médical, de protection et de médicaments, associées aux restrictions aux exportations mises en place par certains pays[8], ont illustré les risques liés à une dépendance aux importations pour la disponibilité de certains produits critiques en période de crise sanitaire. Sans préjuger de tournants politiques plus fondamentaux, ces événements devraient déjà conduire à réévaluer la criticité de certains produits et à organiser la sécurisation de leur approvisionnement (à l'image de secteurs comme la défense et la sécurité, certaines matières premières critiques[9] ou l'alimentation), soit en influençant la localisation de leur production, soit en garantissant leur disponibilité par la constitution de stocks stratégiques.

Délimiter l'éventail de produits critiques nécessaires au bon fonctionnement de l'État et à la vie de la Nation en période de crise est en soi une question qui va bien au-delà de ce billet et plus généralement de l'analyse économique. Deux dimensions en lien avec la mondialisation méritent cependant d'être soulignées. Celle du périmètre de la production des produits critiques : les médicaments, par exemple, étant produits à partir de principes actifs, eux-mêmes produits à partir de matières premières naturelles ou de produits chimiques, quels pans de la chaîne de valeur doivent être considérés comme critiques et relocalisés ? Ces décisions

nécessitent d'analyser l'importance de chaque intrant dans le processus de production, les possibilités de substitution par d'autres produits et les risques de rupture de leur approvisionnement, lié notamment à la concentration de la production.

Celle du lieu de production ensuite : sur le territoire national ou dans un espace plus vaste comme l'Union européenne ? Renforcer la résilience des sources d'approvisionnement de certains produits passe par une analyse des risques (sanitaires, environnementaux, géopolitiques) liés à différentes sources d'approvisionnement. Différents pays présentent différents niveaux de risques : de ce point de vue, l'Union européenne est fondamentalement un espace de coopération au sein duquel le risque de rupture d'approvisionnement en période de crise est réduit. Sur les questions connexes de conflictualité, l'intégration européenne a en effet permis, au-delà des gains commerciaux liés au marché unique, de réduire les risques de conflits armés en renforçant l'interdépendance commerciale entre pays membres et par la création d'institutions supranationales facilitant la résolution des conflits[10].

L'échelle européenne est par ailleurs celle à laquelle s'organisent déjà une large part des chaînes de valeur dans lesquelles les entreprises françaises sont intégrées. Les réflexions sur les risques liés à la spécialisation des économies[11] ne pouvant négliger les coûts de relocalisation des activités (pour les entreprises et les consommateurs) et les gains de niveau de vie de l'ouverture commerciale, l'échelon européen apparaît ainsi comme le cadre pertinent de potentiels arbitrages entre souveraineté et coûts des politiques de sécurisation d'approvisionnement (par la relocalisation de certains pans de production ou la constitution de stocks).

Pour ces secteurs jugés stratégiques en réaction à la crise sanitaire, dont le périmètre dépendra des évolutions politiques dans l'après-crise, on pourrait donc assister à des relocalisations d'activités de production sur le territoire national combinées à une régionalisation des chaînes de valeur au niveau européen.

Plus qu'une remise en cause directe de la division internationale du travail, la crise vient d'abord rappeler la nécessaire complémentarité entre mondialisation et rôle de l'État, seul à même de garantir contre des risques systémiques[12]. C'est donc sûrement plus les aspects des chaînes de valeur mondiales réduisant la capacité des États à se financer – en facilitant tant l'évitement fiscal des multinationales que la concurrence fiscale entre États - qui doivent être interrogés. La complexification des chaînes de détention des multinationales sans lien avec leur activité réelle, au travers de structures dans les paradis fiscaux, notamment européens, permet aux entreprises de réduire leur imposition au niveau mondial[13] et en France particulièrement[14].

Document n°4 : Is the Eurozone disintegrating? Macroeconomic divergence, structural polarisation, trade and fragility. Gräbner et al, Cambridge Journal of Economics, 2020, 44, 647-669 (extraits)

Les core countries sont l'Autriche, la Belgique, la Finlande, le Luxembourg, l'Allemagne et les Pays-Bas. Les periphery countries sont l'Italie, la Grèce, l'Irlande, le Portugal et l'Espagne.

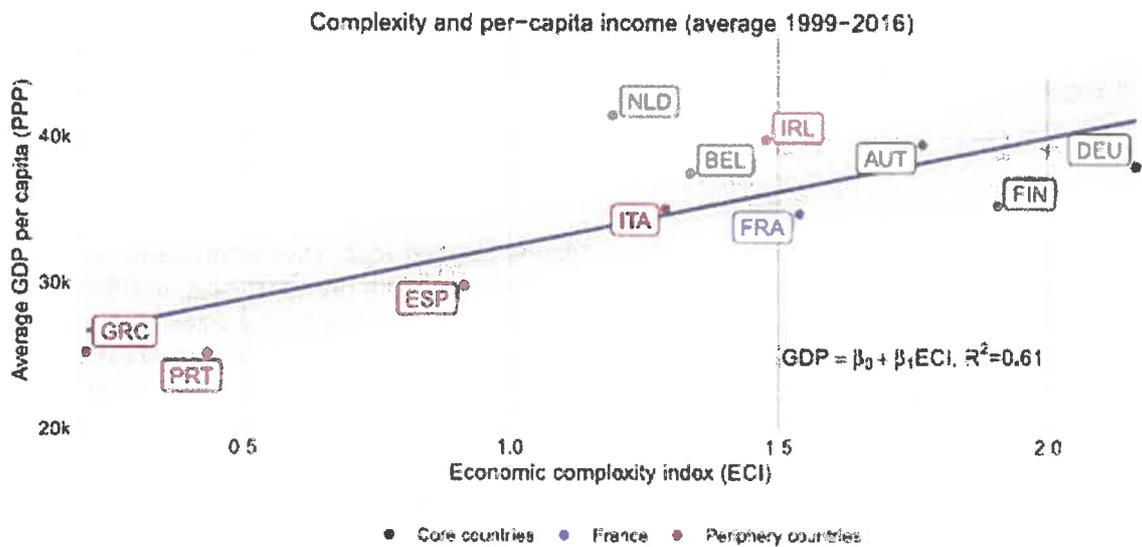
Developments in living standards are associated with the emergence of different growth models (e.g. Baccaro and Pontusson, 2016; Stockhammer, 2016; Regan, 2017). From a historical perspective, most developed European economies had a wage-driven growth model after the World War II, that is the most important growth component was wage growth, which resulted in increasing household consumption and high productivity growth (e.g. Lavoie and Stockhammer, 2013). However, a combination of different but related factors—the institutionalisation of strict monetary policy, economic globalisation and capital market liberalisation, the advent of shareholder value orientation and the diminishing strength of trade unions' organisational power—brought about a crisis in the wage-driven growth regime from the 1970s onwards. This crisis in turn also led numerous European countries to search for alternative growth models in which real wage growth would no longer be the driving force of the growth model (Baccaro and Pontusson, 2018). Starting with the generally accepted stylised fact that inequality has been increasing in most Western countries, including the Eurozone countries (Atkinson et al., 2011), one way to rationalise the emergence of different growth models is to ask whether and how the relative decrease in domestic consumption demand, generally associated with rising inequality, is compensated by the other components of aggregate demand.

Table 1. *A summary of potential reactions to a decrease in effective demand*

Mechanisms compensating for decreasing demand	Expansionary fiscal policy	Substitution of domestic with foreign demand	Stabilising demand via debt-led private sector expansion
Requirements	Creditors (could be central bank)	Competitive advantage, foreign import demand, capital outflows	Sufficiently de-regulated financial markets, capital inflows
Main actor	Government	Firms	Households
Affected component of aggregate demand	Government spending (G)	Net exports ($X - M$)	Consumption (C)
Side effects	Increasing indebtedness of the national government	Net lending, currency re-valuation (not applicable in the Eurozone)	Increasing indebtedness of private households
Examples in the EU	Legal institutions in the EU restrict this strategy	Germany, the Netherlands	Spain, Portugal
Implications for current account	Negative	Positive	Negative

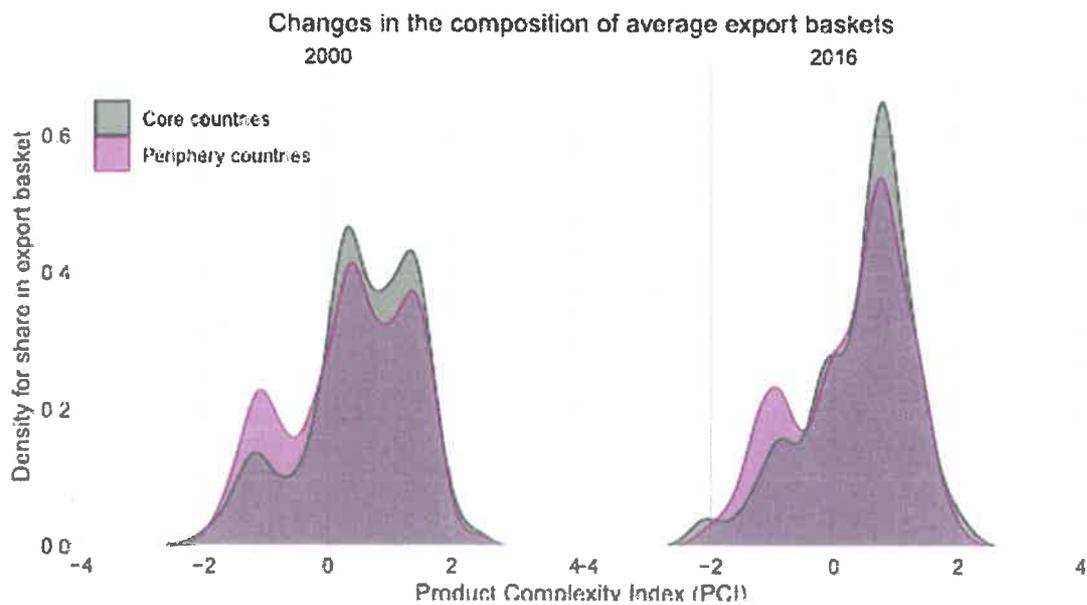
[...]

Figure 2 shows the relationship between the index of economic complexity (ECI), which is a measure of the knowledge intensity or, in other words, the amount of technological capabilities present in a given economy, and the GDP per capita of the Eurozone countries for the period 1999–2016. Despite considerable heterogeneity within the two groups, there is a significantly positive relationship, indicating that countries with high economic complexity also tend to have high levels of prosperity (and vice versa). This correlation is in line with previous findings from the economic complexity literature, which has shown that technological capabilities are a good pre-dictor of long-run growth performance (Hausmann et al., 2007; Hidalgo et al., 2007; Hidalgo and Hausmann, 2009; Cristelli et al., 2015). As a consequence, the question about whether the income levels of Eurozone countries will converge upwards in the long run can be linked to the question of how technological capabilities are distributed across Eurozone countries.



[...]

In order to further investigate the issue of polarisation in industrial structures and its path-dependent nature from a more dynamic viewpoint, we study structural change of industrial sectors in the Eurozone's economies since the introduction of the Euro. As becomes evident from Figure 9, both core and periphery countries managed, on average, to shift their export baskets towards more complex products. Yet, this shift has been more pronounced for the countries in the core, which begs the question whether the dynamics of the relevant capability accumulation are characterised by a path-dependent process.



Le PCI est une mesure de la complexité des biens exportés. Plus il est élevé, plus le bien est complexe et à haute valeur ajoutée

Document n°5 : Droits de douane américains sur les pneus : la sauvegarde de peu d'emplois pour un coût élevé *Peterson Institute for International Economics, Hufbauer & Lowry, avril 2012*

Résumé

In his 2012 State of the Union address, President Obama claimed that "over a thousand Americans are working today because we stopped a surge in Chinese tires." The tire tariff case, decided by the president in September 2009, exemplifies his efforts to get China to "play by the rules" and serves as a plank in his larger platform of insourcing jobs to America. However, our analysis shows that, even on very generous assumptions about the effectiveness of the tariffs, the initiative saved a maximum of 1,200 jobs. Our analysis also shows that American buyers of car and truck tires pay a hefty price for this exercise of trade protection. According to our calculations, explained in this policy brief, the total cost to American consumers from higher prices resulting from safeguard tariffs on Chinese tires was around \$1.1 billion in 2011. The cost per job saved (a maximum of 1,200 jobs by our calculations) was at least \$900,000 in that year. Only a very small fraction of this bloated figure reached the pockets of tire workers. Instead, most of the money landed in the coffers of tire companies, mainly abroad but also at home.

Yes, Global Inequality Has Fallen. No, We Shouldn't Be Complacent. (blog de la Banque mondiale)

STORY HIGHLIGHTS

- Between 2008 and 2013, global inequality fell for the first time since the industrial revolution.
- The historic fall in global inequality was driven by robust growth in average incomes in populous developing countries such as China and India.
- Despite progress, two thirds of global inequality is still due to differences in average incomes between countries.

Between 2008 and 2013, global inequality fell for the first time since the industrial revolution, according to the latest available data. This historic reversal was largely driven by rising incomes in populous developing countries that helped close the gap with high-income countries.

“Our data suggest a modest decline in global inequality for the first time since the early 19th century,” said Christoph Lakner, an economist at the World Bank. “This is a welcome trend, but there is no guarantee it will continue. Policymakers should not be complacent about creating the conditions for inclusive economic growth.”

At a recent [Policy Research Talk](#), Lakner delivered a tour-de-force synthesis of decades of inequality data on countries from across the globe, drawing in part on the Bank's [Poverty and Shared Prosperity 2016: Taking on Inequality](#) report.

He began by addressing the recent evolution of inequality between all citizens of the world, regardless of national borders. To do this, Lakner turned to the most common metric of inequality, the Gini index. This workhorse of the inequality world measures inequality on a scale between 0 and 1, where 0 represents a theoretically perfectly equal society where everyone has an identical income and 1 represents a society where all income is concentrated in a single person's hands. In practice, no society comes close to these mathematical extremes—in 2013, the average country had a Gini index of 38.

According to the estimates published in [Poverty and Shared Prosperity 2016](#), the Gini index of global inequality fell from 67 in 2008 to 62 in 2013. Prior to this, inequality steadily rose from the early 19th century until 1988, and then plateaued for two decades.

Several factors drove this reversal. Chief among them was strong growth in average incomes in relatively poor and populous countries such as China and India. Reductions in inequality within countries in Latin America, and a plateauing of inequality within other populous countries, also played a role. The growth slowdown in rich countries in the wake of the global financial crisis also contributed to closing the gap.

Over the same time period, the world experienced an historic drop in extreme poverty, with the share of the global population living on less than \$1.90 per day falling to 11 percent in 2013. The strong growth in low-income countries contributed to the declines in both global inequality and extreme poverty.

Despite this convergence between countries, inequality between—rather than within—countries continues to account for the bulk of global inequality. Two thirds of global inequality is due to differences in average incomes between countries. As a consequence, where someone is born is substantially more important in determining their income than their own efforts.

Drawing on forthcoming research, Lakner went beyond summarizing the evolution of global inequality to delve into inequality trends within countries and regions. In contrast to measures of global inequality that ignore national borders, this perspective takes into account inequality between citizens within a country.

Perhaps most notably, inequality in Latin American countries fell between 2000 and 2015, with 16 countries registering a decline in inequality and none registering a significant increase. But Latin America was an outlier during this period, with other regions showing a more mixed picture. For example, in Sub-Saharan Africa, the sample of countries was evenly split between those with rising and falling inequality (in line with [this recent World Bank study](#)).

While many researchers have devoted years of effort to constructing accurate data on inequality, a task like this inevitably faces hurdles, according to Lakner. One challenge is tracking the incomes of the top 1 percent of earners. Typically, researchers rely on household surveys to track incomes, but the richest are rarely represented in these surveys. Instead, researchers are increasingly [turning to tax data](#) to uncover this information.

Lakner also mentioned the challenges of accurately comparing incomes across countries via purchasing power parity exchange rates and incomplete household survey coverage, especially in Sub-Saharan Africa.

Turning to the future, Lakner avoided making any stark predictions. However, he did point to two factors that will be central to the evolution of global inequality. On the one hand, India will likely continue to catch up with incomes in rich countries, which will further reduce global inequality. On the other hand, population growth and poor economic performance in many Sub-Saharan African countries will exacerbate global inequality.

“Inequality has been a hot topic for research for decades,” said Aart Kraay, Director of Research at the World Bank. “While we’ve made many notable advances in this field, there is still much work to be done, not only to track inequality but also to better understand how the rules of the global economy can help drive inclusive growth.”

Document n°7 : exportations nettes (milliards d'euros courants) (source : AMECO)

Pays	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
UE	391,2	347,5	412,5	442,2	431,8	298,3	272,0	203,8	88,1	96,9	102,8	10,0	68,2	54,4
Zone euro	375,3	347,9	393,5	415,3	409,1	280,0	250,2	194,4	84,3	91,5	101,1	52,9	100,2	67,9
Belgique	-1,2	-0,7	3,2	1,8	1,7	-2,6	-3,0	-5,5	-5,8	-1,2	0,3	-4,3	8,2	7,9
Bulgarie	-1,7	-1,9	-0,8	-1,0	-2,6	-2,8	-2,9	-4,0	-2,7	-3,6	-4,7	-9,0	-7,6	-7,0
République tchèque	9,3	8,7	9,6	9,6	6,9	8,0	6,4	4,9	3,2	1,8	2,7	-0,1	0,4	0,9
Danemark	17,9	12,1	14,4	15,4	13,0	12,0	11,5	11,0	12,1	12,0	9,2	3,2	2,0	4,4
Allemagne	229,7	226,3	253,1	252,6	248,4	219,6	201,0	202,5	165,2	163,0	140,6	184,2	201,7	161,0
Estonie	-0,9	-1,0	-0,8	-0,8	-0,9	-1,0	-0,9	-1,3	-0,4	-0,4	-0,7	-2,1	-2,6	-2,4
Irlande	122,8	113,0	109,1	106,1	113,4	40,7	34,5	36,9	41,3	41,3	38,7	32,6	28,7	27,2
Grèce	-19,4	-18,3	-18,6	-16,5	-16,1	-19,2	-17,8	-20,9	-25,9	-30,3	-33,7	-45,2	-43,2	-35,6
Espagne	-28,1	-29,3	-22,1	-14,3	-20,7	-21,3	-12,6	-28,0	-43,1	-48,0	-41,9	-87,9	-94,0	-86,5
France	-32,6	-38,9	-36,9	-24,7	-23,9	-40,0	-42,4	-52,5	-59,6	-40,9	-31,4	-43,3	-32,9	-21,6
Croatie	-10,2	-9,6	-8,4	-7,6	-7,1	-6,6	-6,6	-6,3	-6,4	-5,9	-7,5	-10,8	-9,6	-8,5
Italie	57,6	45,4	54,4	60,0	54,1	49,3	38,1	18,8	-16,0	-19,9	0,4	-2,2	2,1	-10,9
Chypre	-4,7	-4,7	-5,0	-4,2	-3,2	-3,3	-3,2	-3,8	-4,3	-4,7	-4,0	-5,7	-4,9	-4,2
Lettonie	-2,5	-2,4	-2,2	-1,9	-2,2	-2,5	-2,6	-2,7	-2,5	-1,5	-1,6	-4,3	-5,3	-4,3
Lituanie	-2,2	-2,8	-2,1	-1,9	-2,1	-1,0	-1,0	-1,1	-2,1	-1,5	-1,2	-4,4	-4,4	-3,3
Luxembourg	-2,0	-1,2	-1,1	-0,6	-0,7	1,4	0,2	-1,3	-0,6	-0,6	-0,8	-1,6	-1,4	-2,0
Hongrie	-2,7	-1,7	1,9	4,0	4,1	2,1	3,3	2,9	2,8	2,5	2,6	-1,0	-0,5	-2,4
Malte	-1,6	-1,4	-1,4	-1,9	-1,9	-1,1	-1,1	-1,0	-1,1	-1,2	-1,1	-1,3	-0,9	-1,0
Pays-Bas	69,2	73,9	71,9	65,7	65,4	63,9	64,6	60,7	55,0	50,4	47,4	52,2	53,0	50,7
Autriche	4,2	3,7	1,6	2,7	2,3	0,9	-1,3	-2,6	-2,9	0,2	-1,4	0,6	2,6	1,3
Pologne	2,4	-4,8	1,4	3,0	2,2	-3,3	-0,3	-8,2	-13,3	-10,9	-7,7	-23,5	-16,4	-7,8
Portugal	-17,2	-16,3	-13,6	-10,3	-10,1	-10,0	-8,4	-9,7	-15,1	-20,0	-18,4	-24,3	-20,3	-18,7
Roumanie	-17,4	-14,8	-12,2	-9,3	-7,8	-6,5	-5,8	-9,3	-9,4	-9,6	-9,0	-21,9	-21,0	-16,0
Slovénie	1,4	1,3	1,6	1,5	1,5	1,1	0,3	0,1	-0,7	-0,7	-0,4	-2,1	-1,4	-0,9
Slovaquie	0,3	1,0	0,9	1,8	2,1	3,4	3,5	3,3	0,4	0,0	0,6	-1,0	-0,6	-2,0
Finlande	2,6	0,3	1,5	0,0	1,9	1,4	2,4	2,4	2,3	7,4	9,6	13,0	15,8	13,1
Suède	18,2	11,6	13,1	13,0	14,1	15,4	16,2	18,3	17,4	19,1	16,1	20,2	20,9	22,9
Royaume-Uni	-147,8	-157,5	-155,0	-163,7	-162,2	-150,2	-138,7	-129,5	-110,6	-110,8	-94,8	-112,9	-128,7	-113,9
Suisse	58,8	51,1	44,9	45,8	48,4	41,8	40,4	31,3	21,2	25,8	8,5	16,9	16,1	10,2
Australie	22,6	34,1	8,7	9,2	-18,6	-9,0	7,3	-2,0	6,7	15,2	-5,0	3,9	-15,9	-10,4
Canada	-12,3	-14,1	-16,3	-16,8	-16,7	3,8	-5,3	-9,8	0,9	-6,7	-3,9	28,4	31,5	33,8
Japon	12,1	9,2	38,8	45,9	-6,6	-74,6	-67,7	-41,7	-3,0	81,9	41,3	38,1	88,0	75,8
Etats Unis	-791,7	-770,0	-744,8	-702,0	-715,2	-584,6	-555,1	-606,9	-559,1	-507,2	-377,8	-579,2	-611,8	-677,6

