

Intégration régionale et rattrapage à la lumière du commerce entre l'UE15 et les économies émergentes (1995 – 2007)

F. Lemoine & D. Ünal

(Centre D'Etudes Prospectives & d'Informations Internationales, CEPII)

francoise.lemoine@cepii.fr & deniz.unal@cepii.fr

1	L'UE15 face aux nouveaux acteurs du commerce international.....	3
1.1	Emergents et rentiers dans le commerce international.....	3
1.2	Des dynamiques régionales contrastées	5
1.3	Des marchés de nature différente	6
1.4	Les effets des intégrations régionales.....	8
2	La Turquie dans l'espace euro-méditerranéen	11
2.1	Les trois étapes de l'émergence turque	11
2.2	Indicateurs macro-économiques.....	12
2.3	Ouverture et géographie des échanges dans l'espace euroméditerranéen.....	14
3	Les dynamiques des exportations de l'UE15 vers les marchés proches	16
3.1	Structures comparées des exportations vers les trois zones euro-méditerranéennes ...	17
3.2	Rattrapage et demande de qualité.....	21
4	Effets de l'intégration régionale	24
4.1	La transformation de l'offre des pays euro-méditerranéens (importations de l'UE15 par grandes branches et contenu technologique).....	24
4.2	Importations de l'UE15 par stades de production et gamme de qualité-prix.....	27
5	Perspectives.....	29

RÉSUMÉ

Au cours des quinze dernières années, les pays émergents, exportateurs de produits manufacturés, et les pays rentiers, exportateurs de produits primaires, ont été les acteurs les plus dynamiques du commerce international. L'UE15 est bien positionnée sur ces marchés, ce qui explique qu'elle ait mieux maintenu que les Etats-Unis ou le Japon sa position dans le commerce mondial. L'UE15 a trouvé ses débouchés en plus forte expansion dans les pays émergents qui lui sont proches, en Europe de l'est et en Turquie. Alors que les liens commerciaux entre l'UE15 et le Sud de la Méditerranée se sont plutôt distendus, ils se sont intensifiés avec les émergents de l'est européen qui ont été intégrés à l'Union. Entre les deux, l'économie turque, par sa taille, sa stratégie d'industrialisation et d'ouverture, occupe une place spécifique. Les échanges de l'UE avec la Turquie et les émergents est-européens ont en commun le rôle structurant pris par le secteur automobile, sous l'effet des stratégies d'investissement et de sous-traitance internationale des firmes ouest-européennes. Cela se traduit par une amélioration du niveau technologique des échanges, où le textile est en perte de vitesse. Les pays émergents du sud de la Méditerranée ont connu une transformation de leur offre industrielle beaucoup plus lente.

1 L'UE15 face aux nouveaux acteurs du commerce international

Au cours des dix dernières années, les pays émergents, exportateurs de produits manufacturés, et les pays rentiers, exportateurs de produits primaires, ont entamé la position dominante des pays avancés sur le marché mondial ; ils ont aussi constitué pour ces derniers des débouchés en expansion et des partenaires dans la division internationale du travail. Parce qu'elle est bien positionnée sur ces marchés dynamiques, l'UE15 n'a connu qu'un repli modéré de sa part dans les exportations mondiales.

1.1 Emergents et rentiers dans le commerce international

De 1995 à 2007, le volume du commerce mondial a progressé de plus de 6% en moyenne annuelle, soit deux fois plus vite que la production mondiale. Au cours de cette période, la position dominante des pays avancés sur le marché mondial a été entamée par la montée en puissance de nouveaux acteurs. Parmi eux, on distingue ici deux catégories de pays, en fonction de leur mode d'insertion internationale : les *économies émergentes*, qui ont percé dans le commerce international de produits manufacturés et de services ; les *pays rentiers* qui ont une insertion internationale reposant essentiellement sur leurs ressources en matières premières (voir **encadré**). Les émergents comme les rentiers ont été des débouchés en expansion pour les pays avancés ; mais les émergents ont aussi été aussi pour eux des partenaires dans la division internationale du travail et éventuellement des concurrents.

Encadré : Classification « émergents » et « rentiers »

- *Les économies émergentes* sont celles dont le revenu par habitant est inférieur au seuil retenu par la Banque mondiale pour définir les pays riches (11 100 dollars en 2006) et qui ont accru leurs parts dans les exportations mondiales de biens manufacturés et de services d'au moins 0,05 point de pourcentage entre 1995 et 2005. Les 25 pays qui répondent à ces critères totalisent 17% du PIB mondial. En Europe et dans sa périphérie (« émergents proches ») : *Biélorussie, Bulgarie, Croatie, Estonie, Liban, Lituanie, Maroc, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Turquie, Ukraine* ; en Asie : *Chine, Inde, Indonésie, Pakistan, Philippines, Thaïlande, Vietnam*, en Amérique : *Brésil, Chili, Costa Rica, Mexique, Pérou* ; en Afrique : *Afrique du Sud*.
- *Les rentiers* sont les pays dont les exportations sont constituées à plus de 40% de produits primaires (en 2005) et qui ont accru leurs parts dans le commerce mondial de produits primaires d'au moins 0,05 point de pourcentage au cours de la période 1995-2005. Les 23 pays classés comme rentiers totalisent 6% du PIB mondial. En Europe et dans sa périphérie (« rentiers proches ») : *Algérie, Azerbaïdjan, Kazakhstan, Libye, Norvège, Russie, Turkménistan* ; dans le Golfe et en Afrique sub-saharienne : *Angola, Arabie Saoudite, Congo, Emirats Arabes Unis, Guinée Equatoriale, Irak, Iran, Koweït, Nigeria, Oman, Qatar, Soudan, Tchad, Yémen* ; en Amérique latine : *Venezuela* ; en Asie : *Myanmar*.

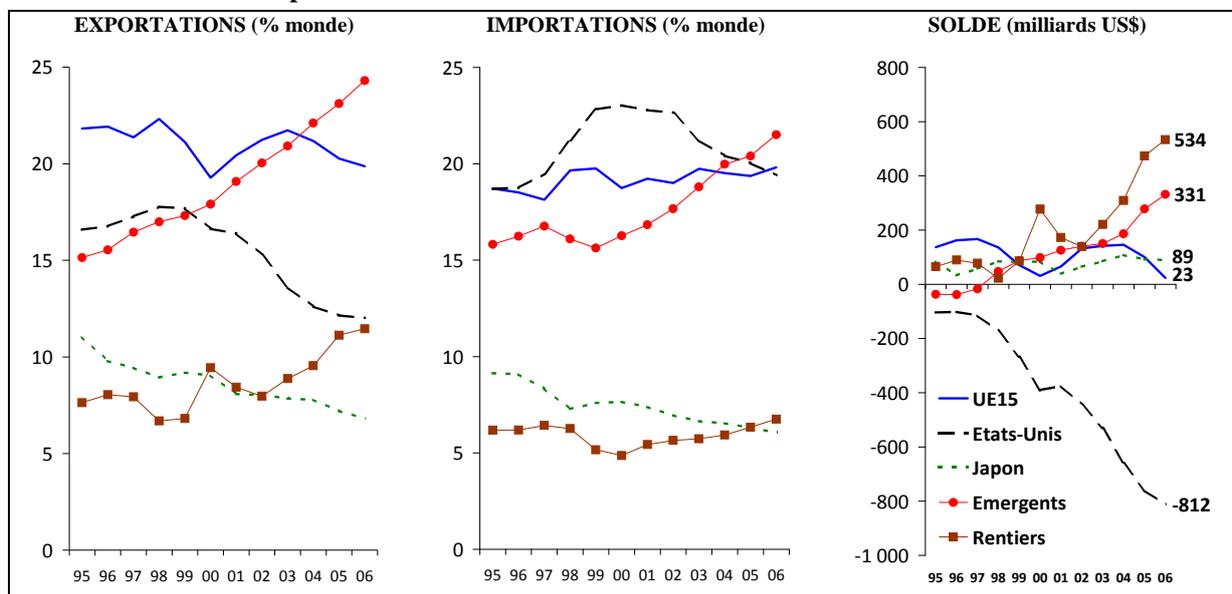
Le poids des émergents dans les exportations mondiales de biens et de services¹ s'est accru de 9 points par rapport à 1995 atteignant 24% en 2007(**graphique 1**) ; celui des « rentiers » s'est accru de 4 points pour atteindre 11% des exportations mondiales.

Les modes d'insertion dans le commerce mondial de ces deux groupes de pays diffèrent largement. La progression des exportations manufacturières des pays émergents, en tête desquels la Chine, vient de l'intensification de la division internationale des processus productifs entre pays « riches » et pays à bas salaires. La forte croissance de ces pays a

¹ Pour le commerce mondial et les échanges européens, toutes les données de l'étude se réfèrent aux échanges extra-UE15.

contribué à doper la demande mondiale et les prix des produits primaires, qui ont, à leur tour, accéléré la progression des exportations des pays rentiers (en valeur plus encore qu'en volume).

Graphique 1
Triade face aux pays émergents et rentiers :
part dans le commerce international de biens et de services



Source: CEPII, bases de données CHELEM-CIN-BAL, calculs des auteurs.

Dans leur ensemble, les pays émergents et rentiers ont été également les importateurs les plus dynamiques, mais leur progression dans les importations mondiales (+ 6 points) a été sensiblement moins forte que dans les exportations (+13 points).

Tableau 1
Part des Émergents et des Rentiers
dans les exportations (tous produits) 2007

	Émergents	Rentiers	E&R
Etats-Unis	27%	5%	32%
Japon	30%	5%	35%
UE15	29%	15%	44%
RDM	21%	6%	26%
Monde	23%	7%	31%

Source : CEPII, base de données CHELEM-CIN, calculs des auteurs.

L'UE15 s'est trouvée bien placée pour tirer parti de l'expansion de ces marchés. Elle y disposait d'une part de marché particulièrement forte et celle-ci a peu reculé sur la période, en comparaison des parts des États-Unis et du Japon. Pour les biens², sur les marchés des émergents, la part de l'UE15 en 2007 (23%) était plus du double de celle des États-Unis ou du Japon (11% et 9%, respectivement). Sur le marché des rentiers, l'UE15, avec une part de

² En raison des incohérences sur les données bilatérales des échanges de services, seul le commerce de biens (ou de produits manufacturés) est considéré ici lorsqu'on analyse les échanges entre les zones.

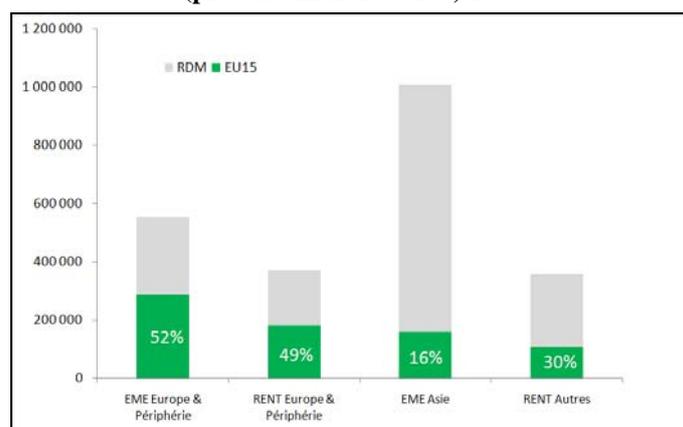
marché stable autour de 40%, devançait encore plus nettement les États-Unis et le Japon (7% et 5%).

Au total, la place des marchés dynamiques constitués par les émergents et les rentiers était, en 2007, sensiblement plus élevée dans les exportations de l'UE15 qu'au niveau mondial (44% contre 31%, [tableau 1](#)), ce qui a contribué, sur cette période, aux performances relativement bonnes de l'UE15 sur le marché mondial ([graphique 1](#)).

1.2 Des dynamiques régionales contrastées

La proximité géographique joue un rôle essentiel dans la dynamique des échanges internationaux³ et, dans le cas de l'UE15, ce rôle a été renforcé par le processus d'intégration régionale dans le cadre des politiques d'élargissement et de voisinage. Ainsi, les parts de marché de l'UE15 étaient, en 2007, beaucoup plus élevées sur les pays situés en Europe ou à la périphérie de l'Europe que sur les pays plus lointains. La hiérarchie des marchés de l'UE15 apparaissait dès lors très différente de la hiérarchie mondiale. En 2007, les émergents proches offraient aux productions manufacturières européennes des débouchés presque doubles de ceux offerts par les émergents asiatiques; les rentiers proches, des débouchés 70% plus élevés que les rentiers plus éloignés ([graphique 2](#)).

Graphique 2
Parts de marché de l'UE15 et taille des marchés
(produits manufacturés) 2007

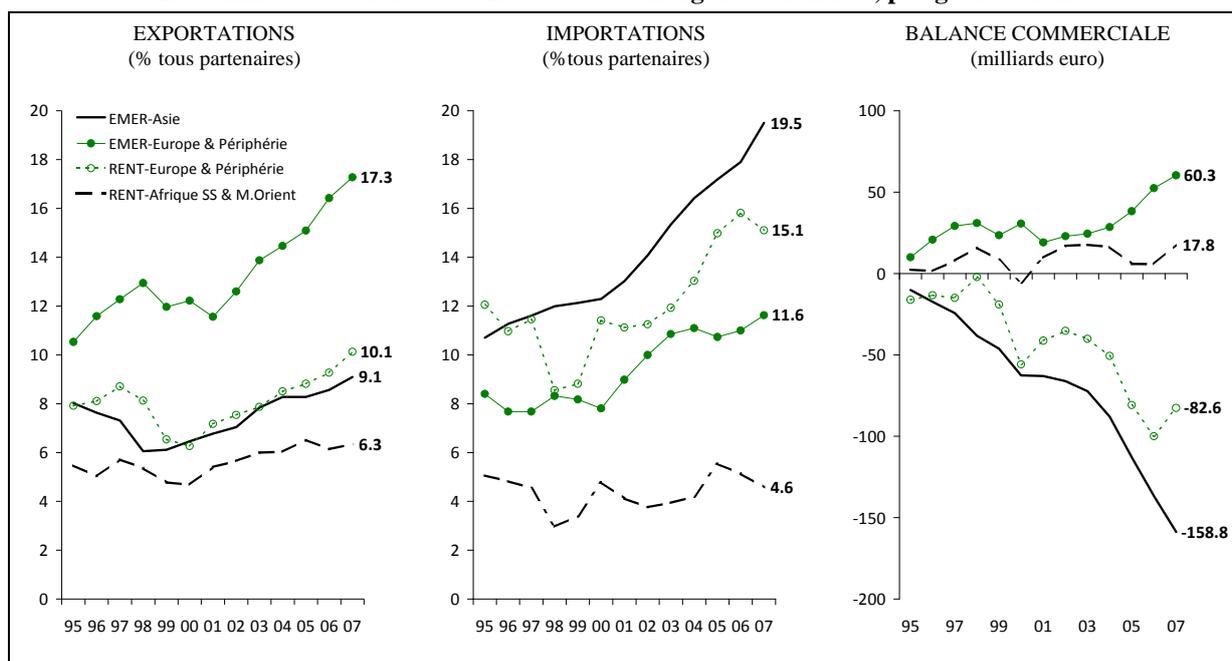


Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs

En sens inverse, les émergents d'Asie ont pris, comme fournisseurs de l'UE15, une avance considérable sur les émergents voisins et l'excédent commercial de l'UE15 sur ces derniers a compensé partiellement son déficit plongeant vis-à-vis des premiers. La forte progression des importations en provenance des rentiers proches, sous l'effet de la hausse des prix du pétrole et des matières premières, est l'autre source du déficit de l'UE15. ([graphique 3](#)).

³ Banque Mondiale (2008), *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*.

Graphique 3
Le commerce de biens de l'UE15 avec les émergents et rentiers, par grandes zones



Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs

1.3 Des marchés de nature différente

Les exportations de l'UE15 vers les émergents et les rentiers ont une structure par grandes branches qui reflète sa spécialisation internationale. Les machines forment le premier grand poste, suivie des produits chimiques puis du matériel de transport. Le quatrième poste, l'électronique, est celui qui a connu l'expansion la plus soutenue vers ces partenaires dynamiques entre 1995 et 2007 (tableau 2).

Tableau 2
Structure par grande branche des exportations de l'UE15 vers les pays émergents & rentiers

	Energie	IAA	Textiles	Bois-Papier	Chimie	Métallurgie	Machines	Machines électriques	Electronique	Equipement de transport	Total
2007 (%)											
Emergents d'Asie	0	3	2	4	19	9	26	7	13	16	100
Emergents d'Europe & Périphérie	3	6	7	6	19	7	20	5	11	17	100
Rentiers d'Europe & Périphérie	2	9	6	6	17	4	25	5	12	15	100
Rentiers Autres	4	7	3	7	15	7	25	7	12	14	100
Monde	4	6	5	6	20	6	20	5	12	16	100
évolution 1995-2007 (point de %)											
Emergents d'Asie	-0,1	-2,2	0,1	0,4	-2,4	4,1	-8,8	0,9	6,3	1,7	0,0
Emergents d'Europe & Périphérie	0,5	-4,2	-7,5	-2,0	1,6	2,2	-0,5	1,4	5,7	2,8	0,0
Rentiers d'Europe & Périphérie	0,9	-14,7	-0,9	-2,3	2,2	0,2	3,3	1,5	6,1	3,9	0,0
Rentiers Autres	2,7	-3,4	-3,3	-2,9	-3,3	0,6	2,9	1,0	6,6	-1,1	0,0
Monde	2,1	-2,7	-3,5	-3,1	2,6	1,4	-1,0	1,0	5,3	-2,1	0,0

Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs

Tableau 3
Poids des émergents et rentiers dans les exportations par stades de production de l'UE15 en 2007
 (exportations vers le monde dans chaque stade=100)

	Produits Semi-Finis	Pièces & Composants	Biens de Consommation	Biens d'Equipement	Total Manufacturier
Total Emergents	31	34	21	33	30
Emergents Europe & Périphérie	19	16	14	17	16
Emergents Asie	7	12	3	11	9
Total Rentiers	14	14	18	21	16
Rentiers Europe & Périphérie	8	7	12	12	10
Rentiers Autres	5	6	5	9	6
Monde	100	100	100	100	100

Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs

Cependant, l'analyse des exportations par stade de production, par gamme de qualité et par niveau technologique, montre que les produits diffèrent selon les zones de destination.

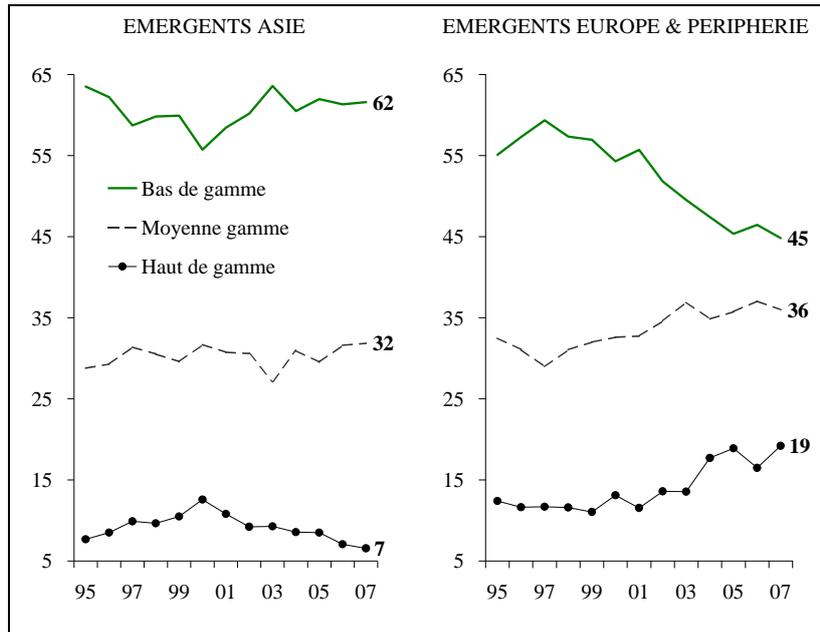
Vers l'ensemble des rentiers, l'UE15 exporte en majeure partie des biens finals (59%) ; elle a trouvé là, pour ses ventes de biens d'équipement comme de biens de consommation, un débouché dont la taille dépassait en 2007 celui des émergents voisins ou lointains (**tableau 3**). Vers les émergents voisins, ce sont les biens intermédiaires qui viennent en tête. Parmi eux, les pièces et composants ont enregistré une forte progression sous l'effet de la division internationale du travail le long des processus de production dans l'électronique et le matériel de transport. Les émergents asiatiques, avec leur faible niveau de revenu⁴, constituent un débouché particulièrement étroit pour les biens de consommation de l'UE15.

Les produits exportés par l'UE15 diffèrent aussi par leur contenu technologique. Comparés à leur place dans les exportations totales de l'UE15 (13% en 2006), les produits de haute technologie sont sous-représentés dans les ventes aux émergents voisins (9%) et sur-représentés dans celles à l'Asie émergente (19%). L'écart est particulièrement fort dans le matériel de transport, car les ventes de matériel aéronautique (à l'Asie) ont une composante en haute technologie que n'ont pas les ventes de produits automobiles (aux émergents voisins). Ceci rejoint l'observation selon laquelle les transferts de technologies vers les pays proches ont tendance à se faire au travers des investissements directs (et ceux-ci ont été massifs de l'UE15 vers l'Europe de l'Est et en Turquie), alors que vers les pays lointains, ils sont incorporés aux biens exportés, car la distance accroît les coûts de transferts de technologie via les délocalisations de production⁵.

⁴ En 2007, le revenu moyen par tête en Asie émergente (3 788 dollars PPA) était un douzième de celui de l'UE15, celui des pays émergents proches, un tiers (10 112) et celui des rentiers un quart (7 769). Aux taux de change courants, le revenu moyen par habitant des émergents d'Asie est 4,4% de celui de l'UE15 ; celui des émergents proches 10%.

⁵ W. Keller & S. Yeaple (2009), "The limits to offshoring", VOX, 17 March.

Graphique 4
Structure par gamme de « prix/qualité »
des importations manufacturières de l'UE15 en provenance des deux grandes zones émergentes (%)



Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs

Enfin, l'UE15 exporte aussi plus de produits de qualité haut de gamme vers les émergents asiatiques (37% en 2007) que vers les émergents voisins (28%) et ceci dans les différentes branches et stades de production (**graphique 4**). Cette composition contredit l'observation habituelle selon laquelle la demande de qualité augmente avec le niveau de revenu des importateurs⁶ ; elle suggère que la distance géographique et les coûts d'entrée sur les marchés éloignés d'Asie ont opéré une sélection par le haut des exportations et des exportateurs européens⁷. Surtout, les produits intermédiaires importés sont tirés vers le haut de gamme car ils sont en grande partie incorporés dans des produits exportés vers les pays riches. Dans le cas des biens de consommation, l'offre européenne de haut de gamme cible le segment, relativement étroit, de la demande intérieure correspondant aux plus hauts revenus.

1.4 Les effets des intégrations régionales

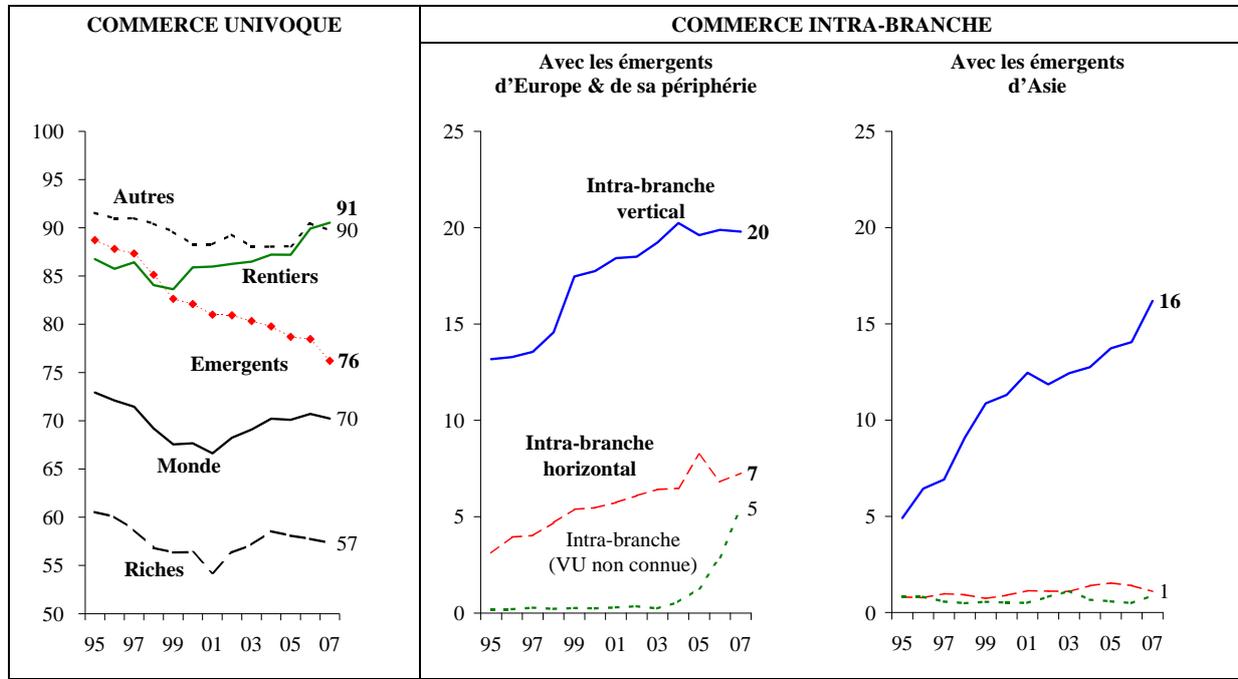
Le type de complémentarités qui sous-tend les échanges avec les rentiers est différent de celle qui sous-tend les échanges avec les émergents. Les échanges de l'UE15 avec les pays rentiers, même dans le secteur des produits manufacturés, reposent sur une division du travail traditionnelle comme le montre le poids prépondérant du commerce « univoque » (ou « inter-branche », les exportations et importations portant sur des produits différents). Avec les pays émergents, les échanges « croisés » (ou « intra-branche ») ont gagné en importance : ils représentent environ 30% des échanges de produits manufacturés avec les pays proches, et près de 20% avec les émergents asiatiques; en outre, les échanges croisés de produits de

⁶ L. Fontagné *et alii* (2007), "Specialisation across Varieties within Products and North-South Competition", *Document de travail CEPII*, n°2007-06, mai.

⁷ M. J. Melitz (2002), "The impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregated Industry Productivity", *NBER Working Paper*, n° 8881, April; M. Crozet, I. Méjean & S. Zignago (2008), "Plus grandes, plus fortes, plus loin... Performances relatives des firmes exportatrices françaises", *Document de travail CEPII* n° 2008-26, novembre.

même qualité (différenciation horizontale) sont en progression avec les émergents proches alors qu'ils sont quasi-inexistants avec les émergents asiatiques. sont plus importants et en progression (**graphique 5**).

Graphique 5
Les échanges manufacturiers de l'UE15 par type de commerce et zone partenaire
 (en % du total des exportations et des importations avec le partenaire)



Notes: Le type de commerce est ici calculé au niveau des flux élémentaires de la nomenclature SH 8 chiffres. Donc, l'expression « intra-branche » correspond à un échange croisé de produits similaires.

Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs

L'offre industrielle des zones émergentes a évolué sous l'effet des processus d'intégration régionale à l'œuvre tant en Asie qu'en Europe. Les importations de l'UE15 ont en provenance des émergents ont connu des transformations profondes.

Dans les importations de l'UE15 en provenance de ses voisins émergents, le matériel de transport constitue désormais le premier poste (**tableau 4**), suite à l'intégration de ces pays dans les réseaux de production des entreprises ouest-européennes. L'UE15 importe actuellement de ses voisins émergents des pièces détachées et des véhicules finis dans le cadre d'une division verticale du travail⁸. Deux autres tendances sont remarquables. D'une part, l'amélioration du niveau *technologique* des produits importés par l'UE15 : le poids des produits à basse technologie chute de 54% à 31% entre 1995 et 2007 (du fait notamment du recul relatif des produits textiles). D'autre part, leur *montée en gamme de prix/qualité* : le poids des produits à bas prix a chuté (de 55% à 45%) alors que celui des produits de haut de gamme a augmenté (de 14% à 19%) (**graphique 4**). Cette évolution a touché particulièrement les pièces et composants, où la part du bas de gamme chute de 72% à 47% tandis que celle du haut de gamme passe de 11% à 22%. La montée en gamme témoigne de la transformation des

⁸ L. Fontagné & G. Gaulier (2008), « Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne », *Rapport du CAE*, n°81, décembre ; F. Sachwald (2005), « La localisation des productions en Europe : impact de l'élargissement et de la mondialisation », *L'industrie en France et la mondialisation*, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, SESSI.

tissus productifs sous l'effet des investissements et des stratégies d'*outsourcing* des entreprises ouest-européennes, notamment en direction des pays devenus membres de l'Union européenne et de la Turquie.

La dynamique de l'intégration régionale a permis à l'UE15 de gagner en compétitivité dans certains secteurs et lui a ouvert, à proximité, des marchés porteurs grâce à la convergence des revenus au sein de l'Europe élargie. Elle a aussi favorisé la montée en gamme des appareils de production de ses partenaires.

Les importations de l'UE15 en provenance de l'Asie émergente ont évolué sous l'effet d'une intense division intra-régionale du travail (DIT) centrée sur la Chine⁹. L'électronique, qui est au cœur de cette DIT, est devenue le premier poste d'importation de l'UE15 en provenance de la zone (**tableau 4**). Le niveau technologique des produits importés s'est élevé sans qu'il y ait pour autant de montée en gamme de prix/qualité. Les importations de l'UE15 restent toujours concentrées (à plus de 60%) dans le bas de gamme (**graphique 4**). Cela tient principalement à la Chine qui, jouant toujours la compétitivité-prix, conserve ses avantages comparatifs dans la production de masse et peine à évoluer vers des produits à plus forte valeur ajoutée¹⁰. Les exportations *high-tech* de l'Asie émergente contiennent, certes, une proportion croissante de produits de moyenne gamme (28% en 2007 contre 16% en 1995), mais, en 2007, elles se situaient, elles aussi, encore en majeure partie (61%) dans le bas de gamme.

Tableau 4
Structure par grande branche des importations de l'UE15 en provenance des pays émergents & rentiers

	Energie	IAA	Textiles	Bois-Papier	Chimie	Métallurgie	Machines	Machines électriques	Electronique	Equipement de transport	Total
2007 (%)											
Emergents d'Asie	1	5	20	13	9	5	11	5	28	3	100
Emergents d'Europe & Périphérie	4	9	16	8	10	10	11	6	8	18	100
Rentiers d'Europe & Périphérie	82	1	0	2	4	10	0	0	0	0	100
Rentiers Autres	74	3	1	2	8	7	2	1	1	2	100
Monde	19	7	8	6	13	9	9	4	16	10	100
évolution 1995-2007 (point de %)											
Emergents d'Asie	-0,4	-6,3	-18,9	-4,0	-0,3	3,0	3,8	1,8	20,0	1,2	0,0
Emergents d'Europe & Périphérie	-0,7	-2,0	-18,0	-0,8	-3,3	-0,5	4,7	3,1	6,2	11,2	0,0
Rentiers d'Europe & Périphérie	22,4	-2,5	-1,0	-2,8	-1,2	-12,8	-0,4	-0,2	0,0	-1,6	0,0
Rentiers Autres	8,7	-2,7	-1,5	-2,2	1,4	-1,3	-0,9	-0,2	-0,1	-1,2	0,0
Monde	5,2	-4,7	-4,5	-2,2	0,2	-0,7	-0,1	0,5	6,6	-0,4	0,0

Source : Eurostat, base COMEXT, calculs des auteurs

⁹ G. Gaulier, F. Lemoine et D. Ünal-Kesenci (2006), « China's Emergence and the Reorganisation of Trade Flows in Asia », *Document de travail CEPII*, n°2006-5.

¹⁰ F. Lemoine & D. Ünal-Kesenci (2008), "Rise of China and India in International Trade: From textiles to New Technology", *China & World Economy*, volume 16, n°5, September-October; M. Zeng & P. J. Williamson (2007), *Dragons at Your Door, How Chinese Cost Innovation Is Disrupting Global Competition*, Harvard Business School Press.

2 La Turquie dans l'espace euro-méditerranéen

Cette section analyse les échanges de l'UE15 avec la Turquie, pays émergent candidat à l'Union, comparée aux Etats membres émergents et aux pays non rentiers du Sud de la Méditerranée. Elle tente d'apprécier, à travers le profil de leurs échanges avec l'UE15, si l'intégration commerciale de ces pays dans l'espace euro-méditerranéen a amorcé de nouvelles dynamiques dans leurs processus productifs et favorisé leur rattrapage.

L'économie turque a les traits caractéristiques d'une économie émergente. Depuis son ouverture au commerce international au début des années 1980, les exportations jouent un rôle moteur dans sa croissance. Autre caractéristique d'économie émergente, il existe en Turquie de grands écarts de productivité et de revenu entre les secteurs (secteur manufacturier performant - secteur agricole arriéré) et les régions (Ouest « riche, productif » et Est « pauvre, non performant »). Les infrastructures (écoles ou institutions d'enseignement, entre autres) sont constamment dépassées doivent faire face à une croissance démographique rapide. La population turque est majoritairement jeune et les acquis de connaissances de la jeune main d'œuvre conditionneront le développement futur du pays.

Cette économie émergente est en union douanière avec l'Union européenne depuis 1996 (pour les produits manufacturés), sans être membre de l'UE, ce qui fait de la Turquie un cas unique). Elle a été admise par le Conseil européen comme candidate officielle à l'adhésion depuis fin 2004 et donc est en train d'adopter l'ensemble de l'acquis communautaire. Ces réformes institutionnelles servent d'ancrage externe au programme de stabilisation économique engagé après la grande crise de 2001.

La Turquie d'aujourd'hui est un pays émergent qui doit faire une transition accélérée vers le mode d'organisation économique des pays développés.

2.1 Les trois étapes de l'émergence turque

1920-1970 : soixante ans de reconstruction solitaire sur les décombres de l'empire

La fin de la Première Guerre mondiale fut aussi la fin et le démantèlement de l'empire Ottoman. La République fondée en 1923 opta pour un modèle économique s'inspirant aussi bien des économies capitalistes occidentales que de l'organisation communiste de son voisin alors soviétique. Jusqu'à la fin des années 1970, la Turquie se caractérisa donc par une économie mixte (mi-libérale, mi-planifiée) fermée aux échanges internationaux. L'Etat guidait l'organisation économique à travers ses plans quinquennaux et ses entreprises dans les industries lourdes. Il s'agissait d'un processus de reconstruction semblable à la France de l'après Seconde Guerre mondiale.

Dans la décennie 1970 s'est mise en place une ouverture restreinte à l'économie internationale par une politique industrielle de substitutions aux importations à l'instar des pays d'Amérique latine. L'Etat demeurait le maître du jeu économique notamment en protégeant les industries naissantes de biens d'équipement. Par ailleurs, les prix domestiques étaient sous son contrôle, il y avait un contrôle des changes et la livre turque n'était pas convertible.

En dépit des inconvénients d'une économie fermée, cette longue période d'isolement économique a permis de construire un solide appareil productif non seulement grâce aux entreprises publiques, mais aussi grâce à un secteur privé dynamique formé de grands groupes familiaux et de nombreuses PME. L'existence d'un secteur d'un capitaliste local et protégé est un des traits qui distingue la Turquie des autres pays du sud de la Méditerranée, mais aussi des nouveaux Etats membres de l'Union qui furent pour la plupart jusqu'à récemment des économies planifiées.

1980-2000 : libéralisation, ouverture et spirale « inflation-dépréciation »

Dès le début des années 1980, la Turquie change radicalement son régime économique : libéralisation du marché intérieur, privatisations massives d'entreprises publiques, remplacement de la substitution aux importations par la promotion des exportations dans la stratégie d'ouverture, monnaie convertible, réductions des barrières tarifaires. Cette libéralisation massive est couronnée par l'entrée de la Turquie dans l'union douanière avec l'UE pour les produits industriels en 1996.

Les exportations qui jouent désormais un rôle crucial dans la croissance économique ont au départ été favorisées par des subventions ou autres mesures incitatives. Mais la stratégie dans la durée fut surtout basée sur un taux de change constamment déprécié pour compenser les écarts d'inflation et ne pas nuire à la compétitivité des exportations. L'économie est entrée dans le cercle vicieux d'« inflation – dépréciation » et une hyperinflation a fini par s'installer.

A la fin des années 1990, la Turquie s'accorde sur un plan d'ajustement avec le FMI afin de supprimer l'hyperinflation par l'ancrage de la livre turque au dollar. Elle mène une politique monétaire stricte qui finit par réduire l'inflation et baisser les taux d'intérêt réels. Mais, des tensions de politique interne provoquent une fuite massive de capitaux à la fin de l'année 2000. Le gouvernement tente de maintenir la fixité du change par des taux d'intérêt astronomiques sur le marché interbancaire. Il s'ensuit une crise de liquidité et une dévaluation de la livre. Au début de l'an 2001, la Turquie est en danger d'insolvabilité.

2002-2007 : une stabilité acquise grâce à un ancrage interne

L'économie turque sort de la plus grave crise qu'elle ait connue depuis les débuts de la libéralisation économique avec une stratégie rigoureuse comportant une cible d'inflation, un taux de change flottant et une politique monétaire axée sur la stabilisation interne.

La stabilité des prix, devenu désormais l'objectif prioritaire de la politique économique, est assurée par une politique budgétaire très stricte et de forts engagements institutionnels. Des réformes colossales sont réalisées dans l'immédiat comme l'indépendance de la Banque centrale ou la recapitalisation du système bancaire.

Le parti politique AKP (islamiste modéré) qui est arrivé au pouvoir en 2002 (et a remporté aussi les élections de 2007) dispose d'une majorité confortable au parlement, un fait sans précédent depuis la fin des années 1970. Cette stabilité politique fut un facteur très important dans la difficile tâche de mettre en œuvre à la fois la politique de stabilisation recommandée par le FMI et les conditions imposées par la candidature d'adhésion à l'UE. La perspective d'adhésion, par les réformes institutionnelles qu'elle implique, a servi à son tour d'ancrage externe.

2.2 Indicateurs macro-économiques

Le **tableau 5** présente les populations, les PIB et les revenus par tête courants et en parité de pouvoir d'achat (PPA) de l'UE15, des pays émergents de l'Union (que l'on désignera désormais par le sigle EUE), de la Turquie et des pays du Sud de la Méditerranée (sigle SM) en 2007, ainsi que leurs évolutions sur la période 1995-2007.

Avec près de 75 millions d'habitants en 2007, la Turquie représente environ un cinquième de la population de l'UE15. Sa taille est similaire à celle du groupe des EUE, formé de six Etats membres (Bulgarie, Estonie, Lituanie, Pologne, Roumanie et Slovaquie). Elle est comparable à la taille de l'Egypte (80 millions) dans le groupe du SM qui totalise 157 millions d'habitants. Ce groupe qui compte aussi l'Autorité palestinienne, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie et la Tunisie, est donc composé à la fois des pays « émergents » et des

« autres pays » (c'est-à-dire non riches, non émergents et non rentiers) selon notre classification.

La Turquie et le groupe des EUE ont aussi des PIB courants de dimensions similaires (respectivement 4 et 5% de celui de l'UE15), soit le double du PIB de l'ensemble de la zone SM. Le revenu courant par habitant en Turquie est proche de la moyenne du groupe EUE (un peu plus d'un cinquième de l'UE15 en 2007) et quatre fois plus élevé que celui du groupe SM. En revanche, en termes de PPA, le revenu par habitant turc est moindre que celui du revenu du groupe des émergents de l'UE (35% de l'UE15 contre 44%), mais il reste bien plus élevé que celui du groupe Sud Méditerranée (14%).

Le **graphique 6** présente l'évolution du PIB réel, de la population et du PIB réel par tête pour les trois groupes de pays considérés ainsi que pour l'UE15 sur la période 1995-2007. Il montre qu'en Turquie et dans le Sud de la Méditerranée la croissance du PIB a été légèrement plus forte que dans les pays émergents de l'UE. Mais, la croissance du revenu par tête fut bien plus importante dans les EUE en raison de leur déclin démographique. Au contraire, la croissance démographique des pays au Sud de la Méditerranée s'est traduite par un rattrapage des revenus très médiocre par rapport à l'UE depuis le milieu des années 1990.

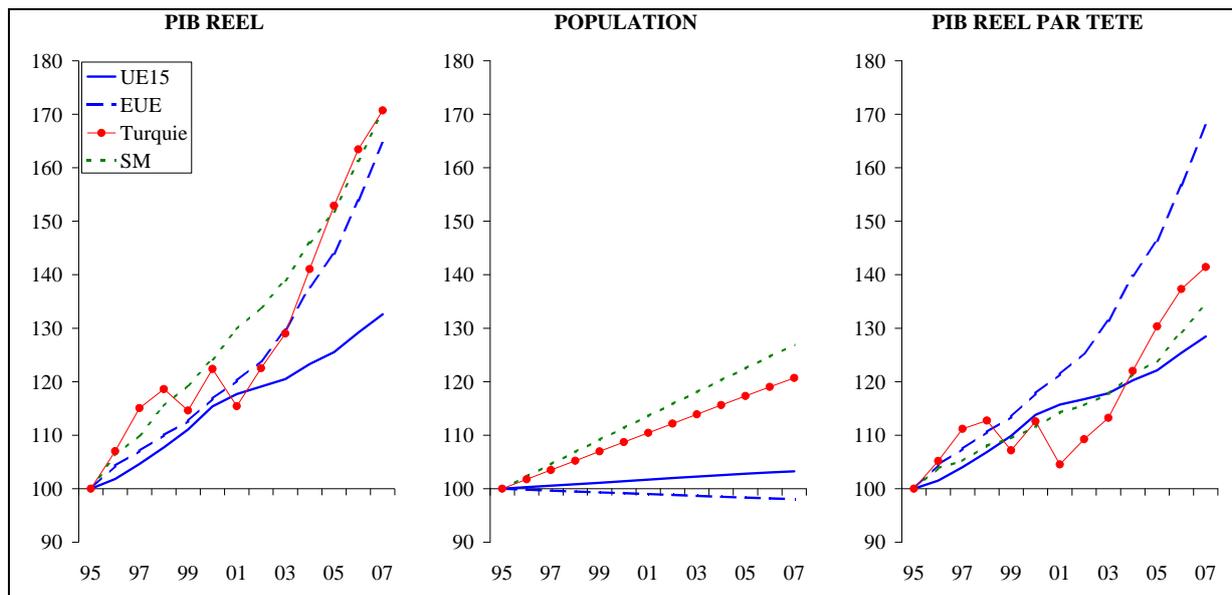
Tableau 5
Population et PIB

	2007				Evolution 1995-2007		
	Population	PIB courant	PIB par tête	PIB PPA*	Population	PIB réel	PIB réel par tête
	(millions)	(mrd \$)	(\$)	(\$ intern.)	Taux de croissance annuel moyen (%)		
UE15	387,2	15 732	40 626	31 804	+0,3	+2,4	+2,1
EUE							
(UE Emergents)	78,5	762	9 708	13 840	-0,2	+4,2	+4,4
Bulgarie	7,3	40	5 401	11 130	-1,0	+2,8	+3,9
Estonie	1,3	21	15 880	19 817	-0,8	+7,2	+8,0
Lituanie	3,6	38	10 720	15 751	-0,2	+6,4	+6,6
Pologne	38,5	422	10 953	15 231	0,0	+4,6	+4,6
Roumanie	22,3	166	7 451	10 404	-0,2	+2,9	+3,1
Slovaquie	5,4	75	13 773	19 003	+0,1	+5,0	+4,9
Turquie	74,8	657	8 789	11 137	+1,6	+4,6	+2,9
SM							
(Sud Méditerranée)	157,5	318	2 021	4 610	+2,0	+4,6	+2,5
Aut. Palestinienne	3,8	4	1 053	986	+3,5	+1,6	-1,9
Egypte	80,3	128	1 595	4 746	+2,0	+4,9	+2,8
Jordanie	6,1	16	2 616	4 373	+3,1	+4,9	+1,8
Liban	3,9	24	6 114	9 964	+1,4	+2,9	+1,5
Maroc	33,8	73	2 166	3 499	+1,7	+4,5	+2,7
Syrie	19,3	38	1 972	4 387	+2,5	+3,7	+1,1
Tunisie	10,3	35	3 406	7 063	+1,1	+5,2	+4,0

*Aux prix et dollars constants 2005.

Source : CEPII, base de données CHELEM-PIB.

Graphique 6
Evolution 1995-2007 du PIB réel, de la population et du revenu par habitant
 (1995=100)



Source: CEPII, base de données CHELEM-PIB, calculs des auteurs.

La Turquie, quant à elle, a enregistré, comme les émergents de l'UE, un rattrapage notable de revenu par tête par rapport à l'UE15. Le rattrapage a eu lieu après la forte rupture de croissance au début du millénaire. Cette cassure qui a pris en 2001 la forme de la plus grave crise macro-économique qu'a connu le pays depuis son ouverture à l'international, fut aussi une occasion de changement radical de politique économique et de réformes institutionnelles conformément aux recommandations du FMI et à l'absorption progressive de l'acquis communautaire¹¹. Ceci distingue fortement la des pays du Sud de la Méditerranée, et la rapproche des EUE.

2.3 Ouverture et géographie des échanges dans l'espace euroméditerranéen

Les deux premières colonnes du **tableau 6** présentent la part du commerce (moyenne des exportations et des importations) dans le PIB en 2007 et son évolution depuis 1995. C'est en Turquie que ce ratio d'ouverture est le plus faible (20% en 2007). Il est comparable à ceux de pays européens de grande taille comme la France ou l'Espagne (23%). Les pays émergents de l'UE affichent en moyenne un taux qui est le double du ratio turc avec des forts écarts au niveau individuel (29% en Roumanie contre 73% en Slovaquie). Le taux d'ouverture dans le Sud de la Méditerranée se situe à 34% en moyenne (26% en Egypte, 49% en Tunisie).

Dans la période 1995-2007 caractérisée par une forte accélération du commerce mondial, l'ensemble des pays euro-méditerranéens ont sensiblement augmenté la part de leurs échanges extérieurs dans leurs PIB : +15 points de pourcentage en moyenne dans les pays émergents de l'UE, +9 points au Sud de la Méditerranée et +8 en Turquie.

Plusieurs étapes ont conduit l'économie turque, encore très fermée à la fin des années soixante-dix, à un niveau d'ouverture comparable à celui de pays européens de grande taille. Au début des années quatre-vingt, la promotion des exportations (dévaluation, importantes

¹¹ Voir J. Sgard, D. Ünal-Kesenci & Y. Zlotowski (2004), « La Turquie au tournant », *La Lettre du CEPII*, n°237, septembre.

subventions aux exportations) a constitué l'un des éléments centraux du changement radical d'orientation économique qui a fait émerger la Turquie sur les marchés mondiaux et notamment européens. Le pays restait cependant largement protégé de la concurrence extérieure par un niveau élevé de droits et taxes. A partir du milieu des années quatre-vingt, l'instabilité économique récurrente et l'appréciation réelle du change ont eu tendance à réduire l'ouverture ; mais, en 1994, celle-ci a progressé à nouveau à la suite de la crise financière qui a entraîné une dévaluation. En janvier 1996, la réalisation de l'union douanière avec l'Union européenne a signifié l'élimination des droits de douane sur les produits industriels importés de l'UE et l'adoption du tarif extérieur commun de l'Union. A partir de 1999, les échanges ont subi des chocs successifs : profondes récessions (-4,7% en 1999 et -7,5% en 2001) puis, à partir de 2002, fort rebond de la croissance.

Tableau 6
L'importance des échanges commerciaux avec l'UE15

	Taux global d'ouverture		Part de l'UE15 dans le commerce du pays/zone				Part du pays/zone dans le commerce de l'UE15			
	moy.(X,M)/PIB		Exportations		Importations		Exportations		Importations	
	2007	95-07	2007	95-07	2007	95-07	2007	95-07	2007	95-07
	%	pt de %	%	pt de %	%	pt de %	%	pt de %	%	pt de %
Emergents UE	39,7	+15,0	56,7	-1,1	53,9	-2,8	7,2	+3,0	10,0	+5,5
Bulgarie	54,0	+10,9	47,3	+4,4	41,8	-1,4	0,4	+0,1	0,6	+0,2
Estonie	61,6	+1,3	48,4	-15,8	56,5	-9,8	0,2	+0,1	0,5	+0,2
Lituanie	48,2	+8,7	36,6	-13,1	42,6	+4,7	0,3	+0,1	0,5	+0,3
Pologne	34,9	+16,3	62,3	-6,4	61,5	-4,5	3,8	+1,6	5,5	+2,9
Roumanie	28,7	+5,2	52,1	-3,9	53,2	+1,3	0,9	+0,3	1,7	+1,0
Slovaquie	73,1	+27,1	56,5	+14,4	41,5	-3,3	1,5	+0,9	1,3	+0,7
Turquie	20,2	+8,0	46,4	-4,9	38,0	-13,3	2,6	+0,9	3,1	+0,8
Autr. pays méditerranéens	33,6	+8,7	46,9	-12,2	40,8	-11,4	1,9	-0,3	2,8	-0,3
Egypte	25,5	+8,5	37,2	-17,1	31,9	-10,6	0,5	0,0	0,7	-0,1
Maroc	31,2	+7,2	66,3	-6,8	55,4	-10,9	0,6	-0,2	0,8	+0,1
Tunisie	48,5	+14,3	77,5	-2,1	69,0	-7,1	0,6	0,0	0,7	0,0
Jordanie, Liban, Syrie	34,2	+0,4	22,6	-11,7	28,2	-14,5	0,3	-0,1	0,7	-0,2

Source : CEPII, base de données CHELEM-CIN, calculs des auteurs.

Les colonnes du milieu du **tableau 6** présentent la part du commerce avec l'UE15 pour les trois groupes de pays. La part des exportations et des importations avec l'UE15 dans le commerce total turc (46 et 38% en 2007) est similaire à celle des pays du Sud de la Méditerranée (47 et 41%) mais bien moindre que celle des émergents de l'UE (54 et 54%). Ces parts relatives sont de surcroît en fort recul pour la Turquie et les pays du SM tandis qu'elles demeurent relativement stables pour les émergents de l'UE.

Le **tableau 7** montre la répartition du commerce des trois groupes de la zone euro-méditerranéenne par grandes zones partenaires. Sur la période 1995-2007, les émergents de l'Union ont connu un développement accéléré de leurs échanges (exportations et importations) entre eux, avec les autres nouveaux pays membres de l'UE et avec la Turquie, la part relative du Sud de la Méditerranée a diminué. Dans leurs importations, les pays asiatiques (émergents d'Asie et Corée du Sud) ont sensiblement accru leur rôle de fournisseurs. Du côté de la Turquie, il y a aussi une réorientation des exportations vers les EUE (Bulgarie et Roumanie surtout) et les autres nouveaux Etats membres de l'Union, ainsi que vers les rentiers de l'Afrique Sub-Saharienne et du Moyen-Orient. Ceci, au détriment des de l'UE15, des Etats-Unis et du Sud de la Méditerranée. Pour ses importations aussi la Turquie se tourne davantage vers les nouveaux Etats membres de l'Union, et moins vers

l'UE15 et le Sud de la Méditerranée. Mais surtout ses importations en provenance des rentiers d'Europe et de sa périphérie (Russie) et de l'Asie émergente (la Chine et l'Inde) ont remarquablement augmenté.

Tableau 7
Répartition géographique des échanges tous produits

		EXPORTATIONS									
		UE15	UE-NEM non EME	EUE	Turquie	SM	RENT Eur.&Perif	RENT Afr.-MO	EME Asie	Etats -Unis	Monde
		2007 (% monde)									
EUE		56,7	12,1	8,1	2,9	0,6	6,3	1,0	1,3	2,3	100,0
Turquie		46,4	3,4	7,2	0,0	3,7	9,9	9,3	1,8	4,1	100,0
SM		46,9	0,5	0,9	1,9	5,0	3,2	8,0	10,9	6,5	100,0
		Evolution 1995-2007 (points de %)									
EUE		-1,1	+1,4	+5,0	+1,1	-1,6	-0,6	+0,2	-0,6	-0,2	0,0
Turquie		-4,9	+1,0	+3,5	0,0	-1,2	-1,1	+3,7	+0,1	-3,2	0,0
SM		-12,2	-0,0	-0,9	-0,4	+0,8	-0,5	+2,7	+5,6	+2,2	0,0
		IMPORTATIONS									
		UE15	UE-NEM non EME	EUE	Turquie	SM	RENT Eur.&Perif	RENT Afr.-MO	EME Asie	Etats -Unis	Monde
		2007 (% monde)									
EUE		53,9	9,6	5,5	2,2	0,2	10,3	0,3	5,5	1,5	100,0
Turquie		38,0	1,8	4,4	0,0	0,9	17,8	6,5	10,4	4,2	100,0
SM		40,8	0,9	1,1	3,0	2,9	5,7	9,4	10,9	7,1	100,0
		Evolution 1995-2007 (points de %)									
EUE		-2,8	+1,3	+3,1	+0,8	-0,5	-3,4	-0,6	+3,3	-0,7	0,0
Turquie		-13,3	+1,1	+2,0	+0,0	-0,7	+8,7	+0,4	+7,6	-4,8	0,0
SM		-11,4	-0,1	-1,1	+0,7	+0,7	+2,5	+5,2	+6,4	-3,5	0,0

Source : CEPII, base de données CHELEM-CIN, calculs des auteurs.

La Turquie et les pays émergents de l'Union ont ainsi intensifié leurs échanges mutuels, poussé par les avancées institutionnelles de l'intégration régionale (union douanière, adhésion ou candidature à l'adhésion). Les pays du Sud de la Méditerranée ont été à l'écart de cette intégration commerciale et l'évolution de leurs échanges reflète surtout l'attraction de pays extérieurs à la zone euro-méditerranéenne. Les pays du Sud de la Méditerranée se sont tournés davantage, pour leurs exportations comme pour leurs importations, vers les émergents d'Asie (l'Inde en particulier), les rentiers de l'Afrique Sub-Saharienne et du Moyen-Orient.

Cette « fracture » au sein de la zone Euro-méditerranéenne se voit aussi si l'on considère les échanges du point de vue de l'UE15 (les dernières colonnes du [tableau 6](#)). La part des pays du SM a diminué à la fois dans les achats et les ventes de l'UE15, tandis que celles des émergents de l'UE et de la Turquie ont augmenté entre 1995 et 2007.

3 Les dynamiques des exportations de l'UE15 vers les marchés proches

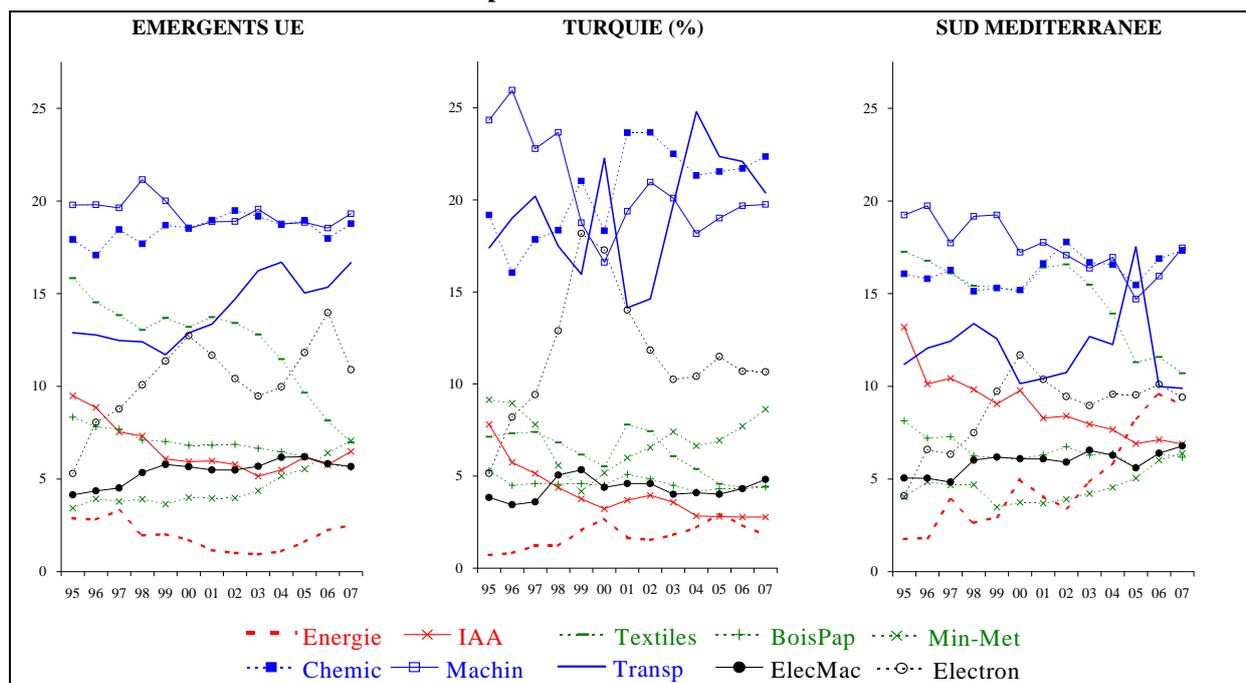
Notre analyse des échanges de l'UE15 avec les pays de la zone euro-méditerranéenne dans les sections qui viennent est fondée sur une base de données construite à partir de la base Comext d'Eurostat. Les données très détaillées du Comext dans la nomenclature NC8 (nomenclature

combinée, huit chiffres) ont été agrégés par grandes branches et par stades de production, et en fonction de leur contenu technologique et de leur positionnement gamme de prix/qualité.

3.1 Structures comparées des exportations vers les trois zones euro-méditerranéennes

La structure des exportations de l'UE vers la Turquie diffère à la fois de celles qui vont vers les EUE et de celles allant vers les pays du SM.

Graphique 7
Structure par grandes branches des exportations de l'UE15
vers ses partenaires Euro-Méditerranéens



Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

Tout au long de la période 1995-2007, trois grandes branches occupent une place dominante dans les ventes européennes à la Turquie (**graphique 7**)¹² : les produits chimiques, l'équipement de transport et les machines qui totalisent 62% des exportations en 2007. Elles correspondent aux branches où l'UE a un avantage comparatif vis-à-vis de l'ensemble du monde. L'importance de ces trois branches dans les exportations vers la Turquie explique leur forte concentration sur les produits de technologie « moyenne-haute » à hauteur de 60% en 2007¹³ (**graphique 8**).

La faiblesse des exportations de textiles vers la Turquie montre que ce pays, qui dispose d'une filière textile intégrée, n'a pas été partie prenante d'une division du travail avec les entreprises européennes, à la différence des EUE et des pays du SM. Les produits textiles, essentiellement des produits intermédiaires¹⁴ étaient l'un des postes importants qui sous-

¹² Voir le **tableau 8** pour la nomenclature sectorielle par grandes branches.

¹³ Les branches CITI Rev.3 sont ici regroupés selon les niveaux technologiques suivant la méthodologie de l'OCDE (voir le **tableau 9**).

¹⁴ La classification des produits de la nomenclature NC8 selon les stades de production (**voir tableau 10**) permet d'analyser la DIT le long de la chaîne de la valeur ajoutée dans le processus productifs. De l'amont vers

tendaient les ventes européennes à ces deux zones jusqu'au milieu des années 1995, donnant lieu à la réimportation de produits finis. Ce « trafic de perfectionnement passif » a perdu de son dynamisme depuis, sous l'effet de la concurrence des fournisseurs asiatiques (Chine). Le recul relatif des exportations textiles vers ces deux zones se reflète dans celle des produits à basse technologie.

Tableau 9
Répartition des branches CITI selon le contenu technologique (OCDE)

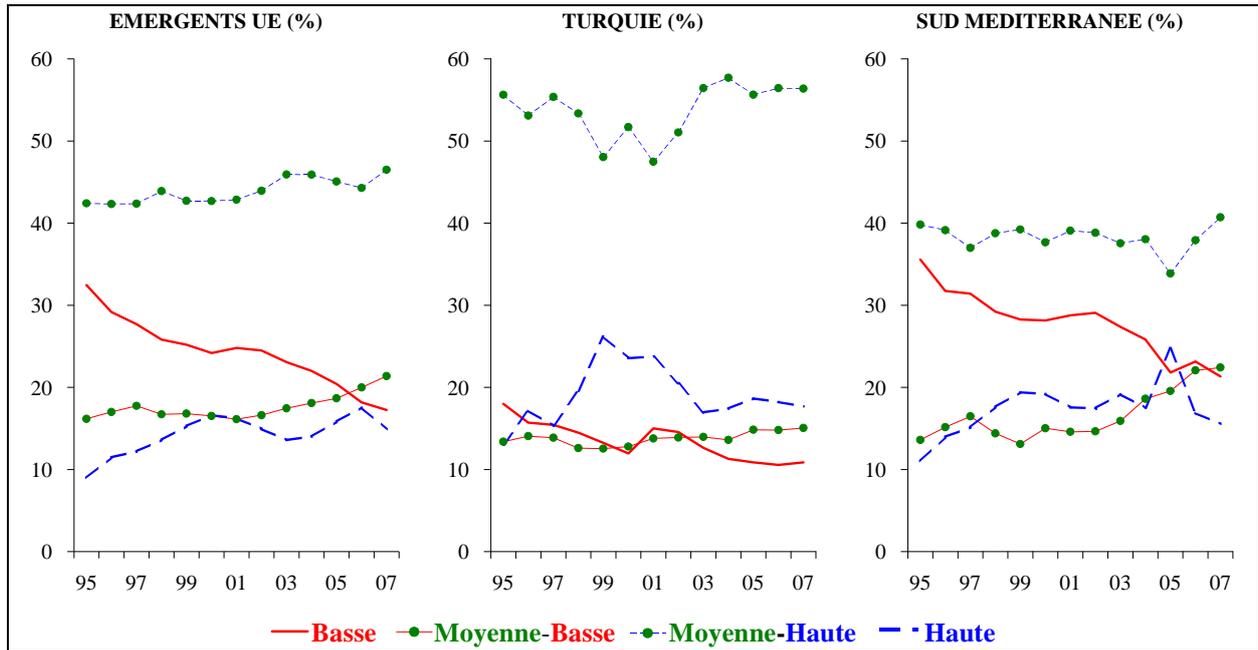
	Secteurs	Positions CITI Rev3
Haute technologie	Pharmacie	2423
	Informatique, machines de bureau	30
	Mat. de télécommunication	32
	Instruments de précision	33
	Aérospatial	353
Moyenne haute technologie	Produits chimiques	24 excl.2423
	Machines & équipement	29
	Matériel électrique	31
	Véhicules à moteur	34
	Autres équipements de transport	352+359
Moyenne basse technologie	Raffinage de pétrole	23
	Articles en caoutchouc et plastique	25
	Produits non ferreux	26
	Métaux de base et articles métalliques	27-28
	Construction navale	351
Basse technologie	Industries alimentaires	15-16
	Textile, Habillement, Articles en cuir	17-19
	Bois, Papier, Imprimerie	20-22
	Autres manufacturés nda	36-37

Vers les EUE, comme vers la Turquie les exportations de la branche matériel de transport ont été très dynamiques. Les ventes de P&C progressent en flèche vers la Turquie dont le rôle d'assembleur s'affirme ainsi dans le cadre de la DIPP. Vers les EUE, les exportations de l'UE comportent plus de produits finis que de P&C. Les pays du SM restent à l'écart de la DIPP qui soutient l'essor des échanges de l'UE15 avec les EUE et la Turquie dans ce secteur.

Les produits électroniques ont constitué un secteur porteur des exportations de l'UE15 vers les trois zones jusqu'au début des années 2000 ; depuis, ces exportations s'essouffent sans doute sous l'effet de la concurrence chinoise. Bien que l'UE15 garde son rang de premier exportateur, sa part relative est notablement réduite en faveur du géant asiatique qui est désormais le second exportateur de produits électroniques sur les deux marchés. La Chine a fait également une entrée notable sur le marché des pays du sud de la Méditerranée dans ce secteur, mais cela ne s'est pas produit au détriment des exportateurs de l'UE15.

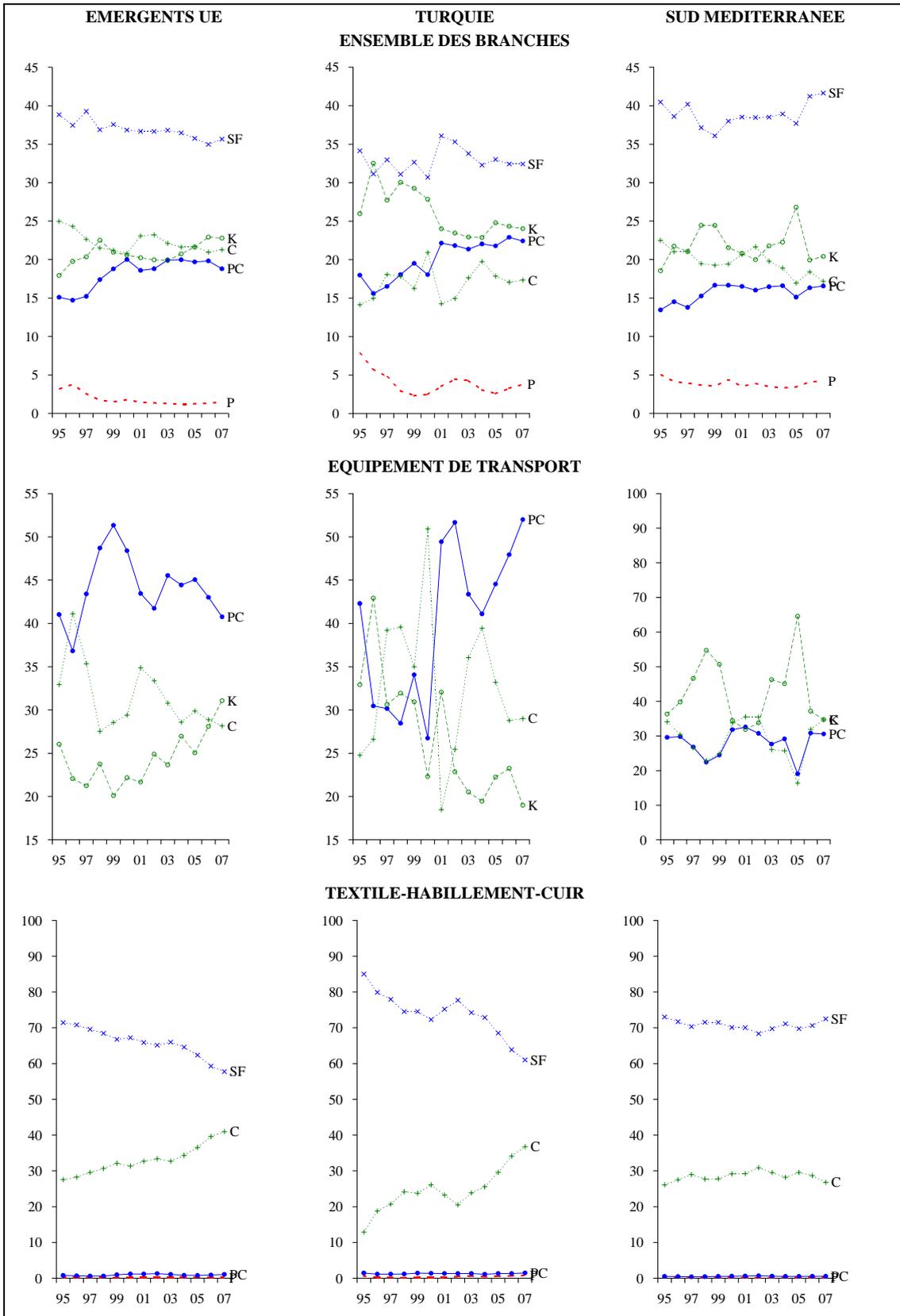
l'aval cinq stades sont ici considérés : biens primaires, produits semi-finis (biens intermédiaires), pièces & composants (biens intermédiaires), biens d'équipement (biens finals) et biens de consommation (biens finals).

Graphique 8
Structure par technologie des exportations manufacturières
de l'UE15 vers ses partenaires Euro-Méditerranéens



Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

Graphique 9
Structure par stade de production des exportations de l'UE15
vers ses partenaires Euro-Méditerranéens (% total avec le partenaire)



Notes : P : Primaires ; SF : Semi-Finis ; PC : Pièces & Composants ; K : Biens d'investissement ; C : Biens de consommation.
 Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

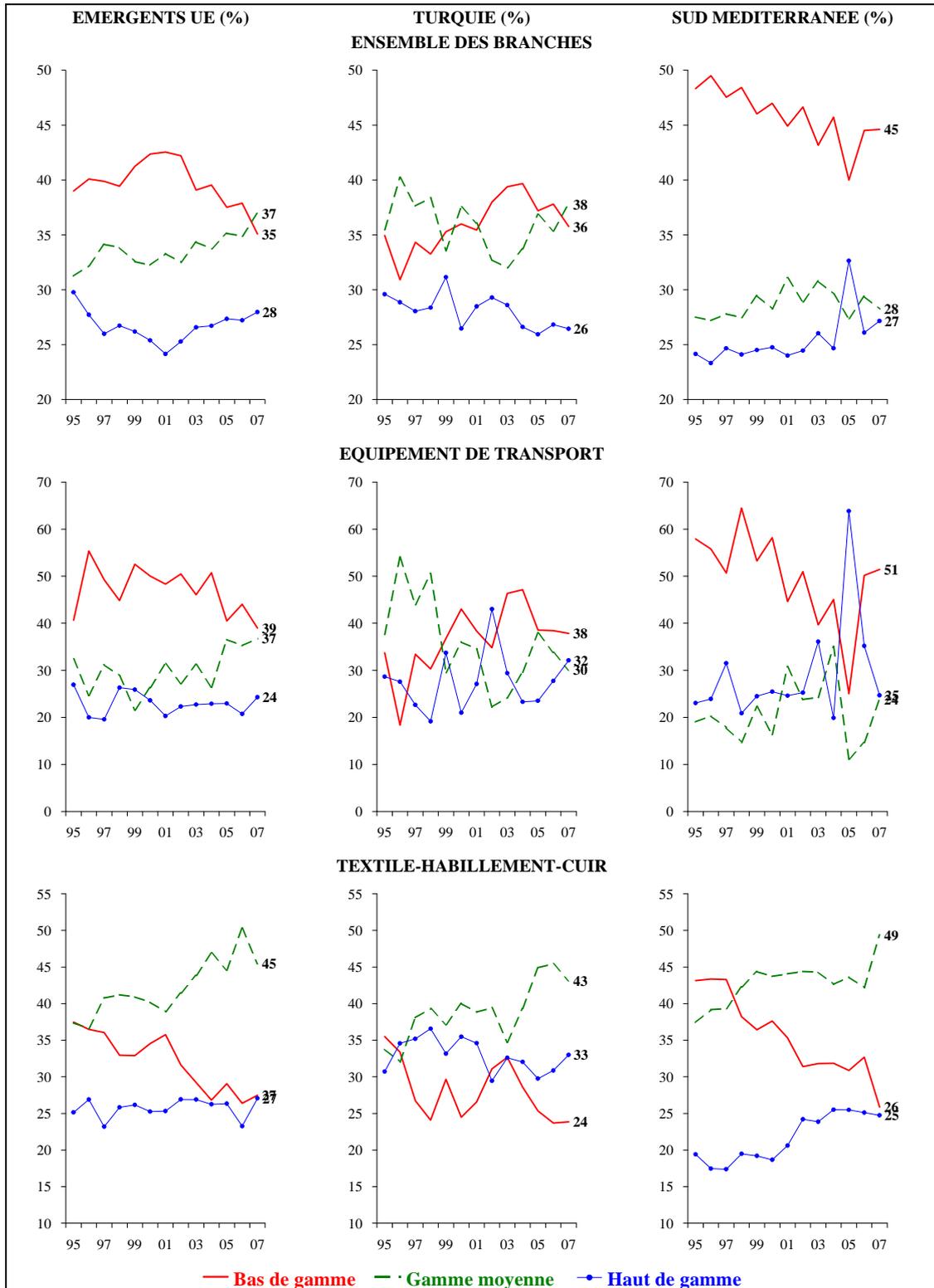
En 2007, lorsqu'on considère les grandes branches sectorielles, le marché turc présente donc plus de similarités avec les pays de l'Est de l'Europe, qui sont devenus aussi des partenaires importants des entreprises automobiles européennes, qu'avec les pays du Sud de la Méditerranée. Les trois grandes branches qui font le gros des exportations vers l'EUE et la Turquie ne constituent au total seulement 22% des exportations vers le pays du SM. Sur ce marché, il n'y a guère d'exportations manufacturières en forte progression pour compenser le relatif recul du textile; la branche d'exportation la plus dynamique est celle des produits énergétiques (produits raffinés de pétrole essentiellement).

L'analyse des exportations par stades de production montre que les trois zones ont en commun d'être des marchés beaucoup plus importants pour l'UE15 dans les biens intermédiaires que dans les biens finals (**graphique 9**). Parmi les biens intermédiaires, les produits semi-finis (chimie et pétrochimie, métallurgie, textile) constituent la catégorie la plus importante mais ce sont les pièces détachées et composants qui sont les exportations les plus dynamiques. Cela résulte de l'intensification de la DIT dans la région euro-méditerranéenne. Vers la Turquie et les EUE, la montée des exportations de pièces et composants a surtout lieu dans les branches d'équipement de transport (Turquie en particulier) et de produits électroniques (EUE en particulier).

3.2 Rattrapage et demande de qualité

La composition par gamme des exportations vers la Turquie est en 2007 assez proche de celle des ventes aux EUE (**graphique 10**), ce qui résulte de la montée en gamme des exportations vers les EUE. Le rattrapage économique des pays EUE a favorisé leur demande de produits européens de gamme moyenne au détriment des produits bas de gamme (dans le textile, ces derniers sont désormais fournis par la Chine). Vers la Turquie la part des exportations de moyenne gamme (38%), bas de gamme (36%) et haut de gamme (28%) sont relativement stables. Les exportations vers les pays du SM se singularisent par l'importance du bas de gamme, qui correspond à la demande de pays à bas revenu.

Graphique 10
Structure par gamme de qualité/prix* des exportations manufacturières de l'UE15
vers ses partenaires Euro-Méditerranéens (% total avec le partenaire)



* Les données de la base COMEXT, en prix courants et en quantités, permettent de calculer les valeurs unitaires des produits échangés. A partir de la distribution des valeurs unitaires calculées pour chaque flux élémentaire trois « gammes » sont définies. Chacune des trois gammes compte un tiers des échanges totaux de la catégorie de produits.

Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

Tableau 8
Répartition des branches CITI selon les grandes branches

Major Branch	ISIC rev.3
Energy	10='Mining of coal & lignite' 11='Extraction of crude petroleum & natural gas' 12='Mining of uranium & thorium ores' 23='Coke, refined petroleum products & nuclear fuel' 40='Electricity, gas, steam & hot water supply'
Food-Agriculture	01='Agriculture, hunting' 02='Forestry, logging' 05='Fishing, fish farming' 15='Food products & beverages' 16='Tobacco products'
Textiles	17='Textiles' 18='Wearing apparel' 19='Leather'
Wood-Paper	20='Wood & of products' 21='Pulp, paper & paper products' 22='Publishing, printing & reproduction of recorded media' 36='Furniture; manufacturing n.e.c.'
Chemicals	241='Basic chemical products' 2423='Pharmaceutical products' 24-(241+2423)='Other chemical products' 25='Rubber & plastic' 26='Non-metallic mineral products'
Mining-Metallurgy	13='Mining of metal ores' 14='Other mining & quarrying' 27='Basic metals'
Machinery	28='Metal products' 29='Machinery'
Electrical machinery	31='Electrical machinery'
Electronics	30='Office machinery & computers' 32='Radio, TV & communication equipment' 33='Medical, precision & optical instruments'
Transport equipment	34='Motor vehicles, trailers & semi-trailers' 35='Other transport equipment'

Tableau 10
La nomenclature sectorielle par stade de production

Stades de production	BEC*
Produits primaires	111 Food and beverages, primary, mainly for industry
	21 Industrial supplies n.e.s., primary
	31 Fuels and lubricants, primary
Produits semi-finis	121 Food and beverages, processed, mainly for industry
	22 Industrial supplies n.e.s., processed
	322 Fuels and lubricants, processed
Pièces & composants	42 Of capital goods, except transport equipment
	53 Of transport equipment
Biens d'équipement	41 Capital goods except transport equipment
	521 Other industrial transport equipment
Biens de consommation	112 Food & bev., primary, mainly for household consumption
	122 Food & bev., primary, processed, for house. consumption
	51 Passenger motor cars
	522 Other non-industrial transport equipment
	61 Durable consumer goods n.e.s.
	62 Semi-durable consumer goods n.e.s.
63 Non-durable consumer goods n.e.s.	

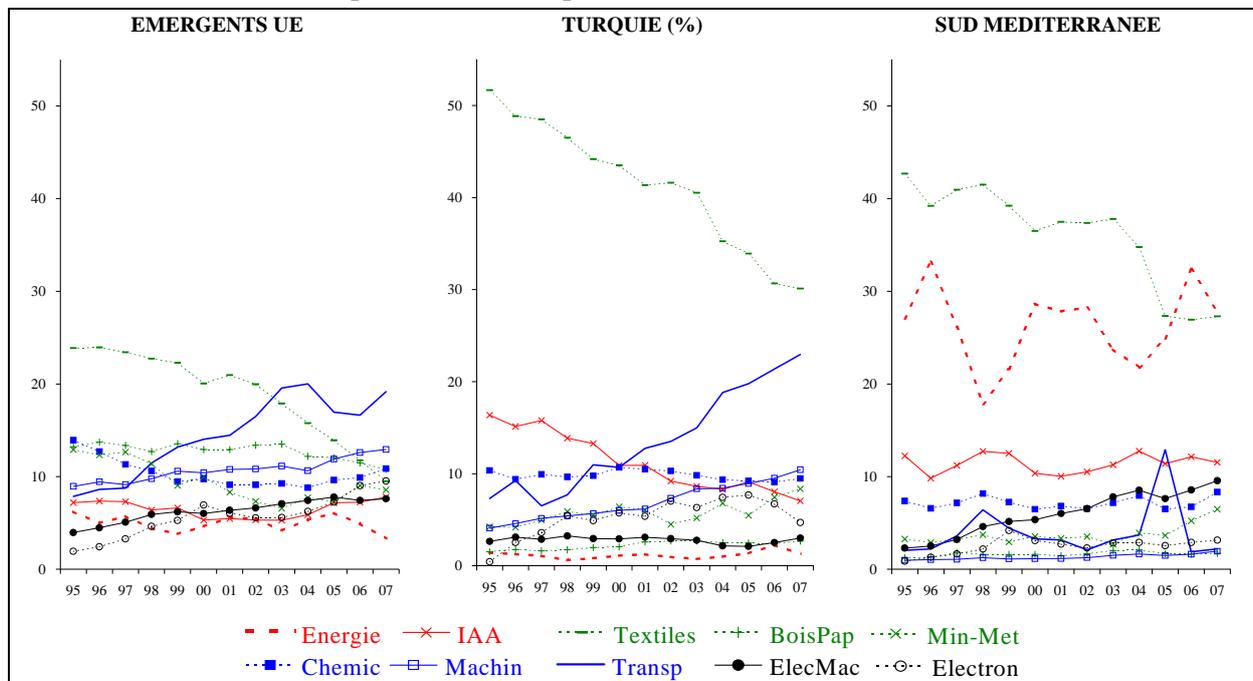
* La BEC (Broad Economic Categories) est une classification par grande catégories économiques des Nations Unies, dérivée de la classification type pour le commerce international (CTCI, révision 3).

4 Effets de l'intégration régionale

4.1 La transformation de l'offre des pays euro-méditerranéens (importations de l'UE15 par grandes branches et contenu technologique)

La composition par grandes branches des importations de l'UE15 en provenance des zones euro-méditerranéennes permet d'apprécier la transformation de leur offre industrielle entre 1995 et 2007. Celles des EUE et de la Turquie montrent des évolutions similaires : chute de l'importance relative du textile et montée du matériel de transport (**graphique 11**). Cette substitution est plus avancée du côté des nouveaux membres que de la Turquie, dont la principale branche d'exportation reste encore les textiles en 2007. Les importations en provenance des pays du sud de la Méditerranée montrent aussi une chute relative des produits du textile mais sans qu'apparaisse de nouveau secteur manufacturier porteur. Les machines électriques enregistrent un essor relatif mais restent d'importance modeste (moins de 10% en 2007).

Graphique 11
Structure par grande branche des importations de l'UE15
en provenance de ses partenaires Euro-Méditerranéens



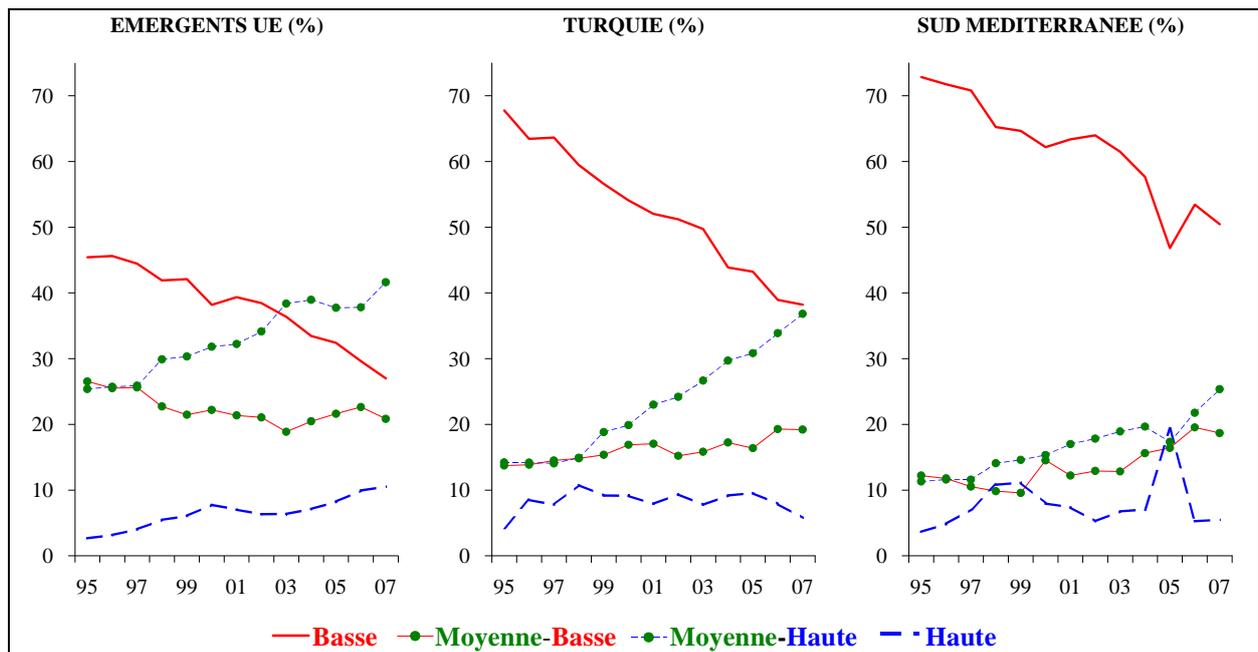
Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

Le regroupement des branches par niveau technologique montre que la composition des importations de l'UE15 se modifie en faveur d'une montée en gamme technologique en provenance des zones euro-méditerranéennes, même si les points de départ pour chacune étaient fort différents en début de période (**graphique 12**). On observe une amélioration très marquée du niveau technologique des importations en provenance des EUE ; le niveau technologique de celles en provenance de Turquie tend à converger avec celui des importations en provenance de EUE. Les importations en provenance des pays du sud de la Méditerranée sont sur la même voie mais avec un net retard. Les trois zones émergentes sont sur un processus de rattrapage technologique.

En 2007, la composition par niveau technologique des importations de l'UE15 reflète la hiérarchie des niveaux de développement des trois zones et le degré d'intégration des tissus

productifs avec les industries européennes. Les importations en provenance des EUE ont une composition où les produits de moyenne-haute technologie ont plus de poids (42% des importations manufacturières) que les produits de basse technologie (27%). Dans les importations en provenance de la Turquie les produits de basse technologie ont un poids encore important (et qui reflète celui du textile) : 38%, autant que celui des branches moyenne-haute gamme. Enfin en provenance des pays du SM les produits à basse technologie ont une importance dominante (50%).

Graphique 12
Structure par technologie des importations manufacturières
de l'UE15 en provenance de ses partenaires Euro-Méditerranéens

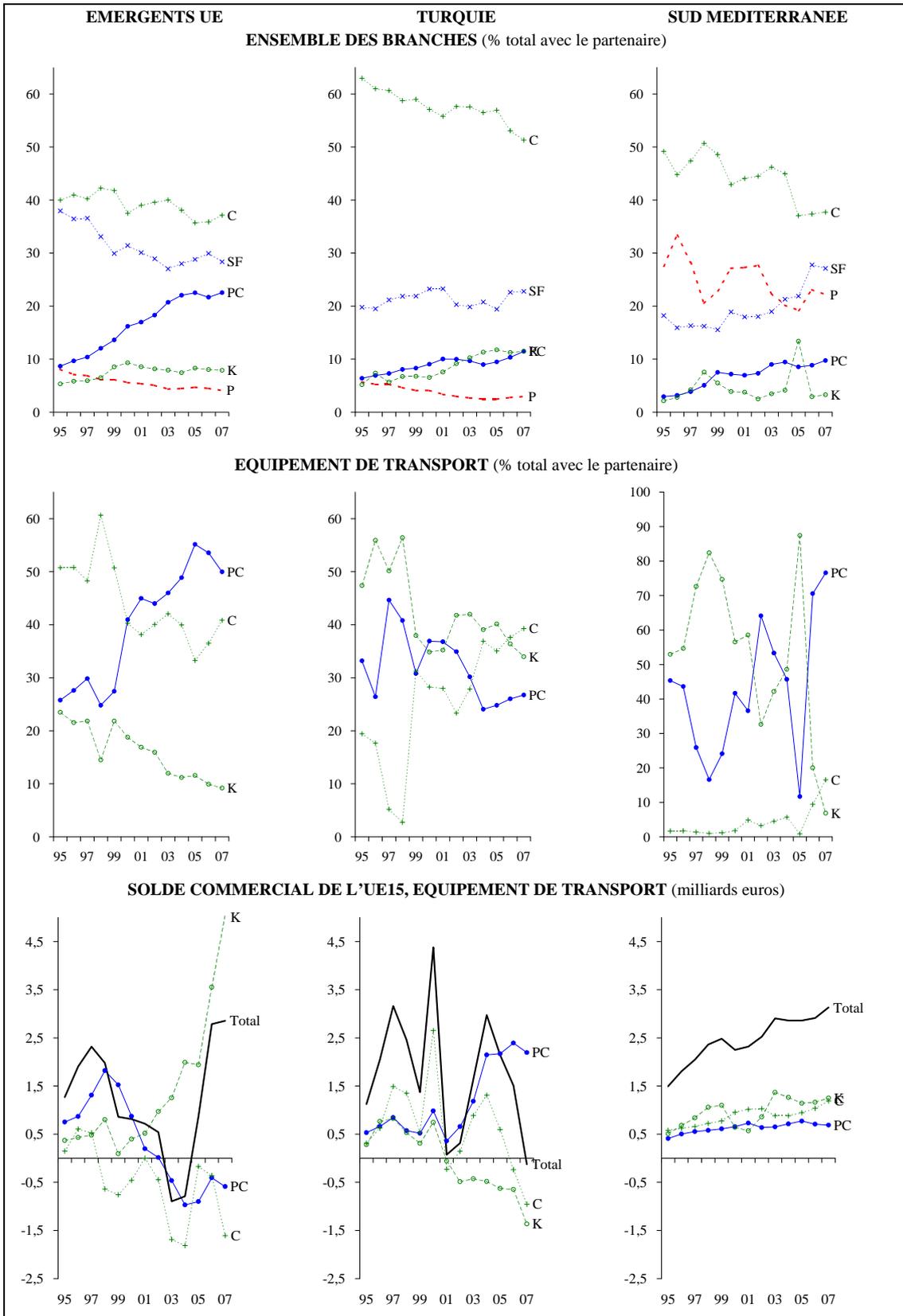


Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

Le **graphique 11** résume bien l'évolution de la spécialisation sectorielle turque dans le commerce international. Grâce aux politiques de promotion des exportations qui ont rendu compétitifs les produits des industries de main-d'œuvre, la spécialisation dans le textile-habillement a supplanté au début des années quatre-vingt celle que la Turquie occupait traditionnellement dans l'agroalimentaire. Mais depuis le milieu des années 1990, les exportateurs turcs des produits du textile-habillement souffrent de l'élimination des restrictions quantitatives aux échanges dans le secteur. Avant la mise en place progressive de l'ATV¹⁵, l'accès de la Turquie au marché européen n'était pas restreint par les quotas. Elle disposait, donc, face à des concurrents comme la Chine, soumis à des quotas, d'un avantage relatif qui a progressivement disparu sur la période 1995-2005. Le recul important des produits du textile-habillement dans les exportations turques vers l'UE15 s'explique donc en partie par cette nouvelle donne dans la concurrence mondiale.

¹⁵ Accord Textile Vêtement, conclu en janvier 1995 à l'OMC pour organiser le démantèlement progressif des quotas jusqu'au 1^{er} janvier 2005.

Graphique 13
Structure par stade de production des importations de l'UE15
en provenance de ses partenaires Euro-Méditerranéens



Notes : P : Primaires ; SF : Semi-Finis ; PC : Pièces & Composants ; K : Biens d'investissement ; C : Biens de consommation.
 Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

Mais le désengagement des produits du textile fut aussi la conséquence naturelle du changement de politique économique en Turquie au début du millénaire. Renonçant à la dépréciation continuelle de la livre turque, instrument de compétitivité-prix, et réalisant des réformes institutionnelles massives pour sortir de la crise macro-économique de l'an 2001, la Turquie était aussi contrainte d'adapter sa spécialisation internationale à la nouvelle donne domestique en s'engageant dans l'exportation des biens à plus forte valeur ajoutée. C'est ainsi que l'industrie de l'automobile en Turquie, jusqu'alors surtout tournée vers le marché intérieur, a connu une large ouverture au commerce international. Alors que la part des ventes en équipements de transports constituaient seulement 7% des exportations turques vers l'Europe en 1995, elles s'élèvent à 23% en 2007, proches de celles du secteur du textile-habillement en net recul (30% en 2007 contre 52% en 1995).

L'ouverture accrue du secteur automobile turc a modifié la nature de ses échanges. Avec l'Europe, ceux-ci sont désormais pour plus de la moitié de nature intra-branche (**graphique 15**) : une spécialisation fine selon la variété ou la qualité des produits se développe avec les pays européens à la fois pour les voitures particulières et pour les composants. La concurrence a en effet entraîné une plus grande diversité des modèles de voitures produits comme des modèles vendus en Turquie ; cette diversité a affecté la production des composants et a conduit, dans ce domaine aussi, à plus d'échanges croisés. La Turquie reste toutefois largement déficitaire sur ces produits intermédiaires, notamment vis-à-vis de l'UE15, alors qu'elle légèrement excédentaire sur les produits finis, automobiles particulières ou véhicules utilitaires (soldes symétriques dans le cas des EUE, voir **graphique 13**).

La spécialisation turque dans le textile-habillement comme dans les véhicules ne s'est pas construite uniquement sur l'avantage de coûts salariaux sensiblement inférieurs aux coûts européens, mais s'est développée sur le socle industriel constitué durant les années de substitution aux importations. L'ouverture du pays, les étapes de son intégration régionale ont transformé la spécialisation turque d'une façon originale, différente de ce qui peut être observé dans d'autres pays émergents de la Méditerranée.

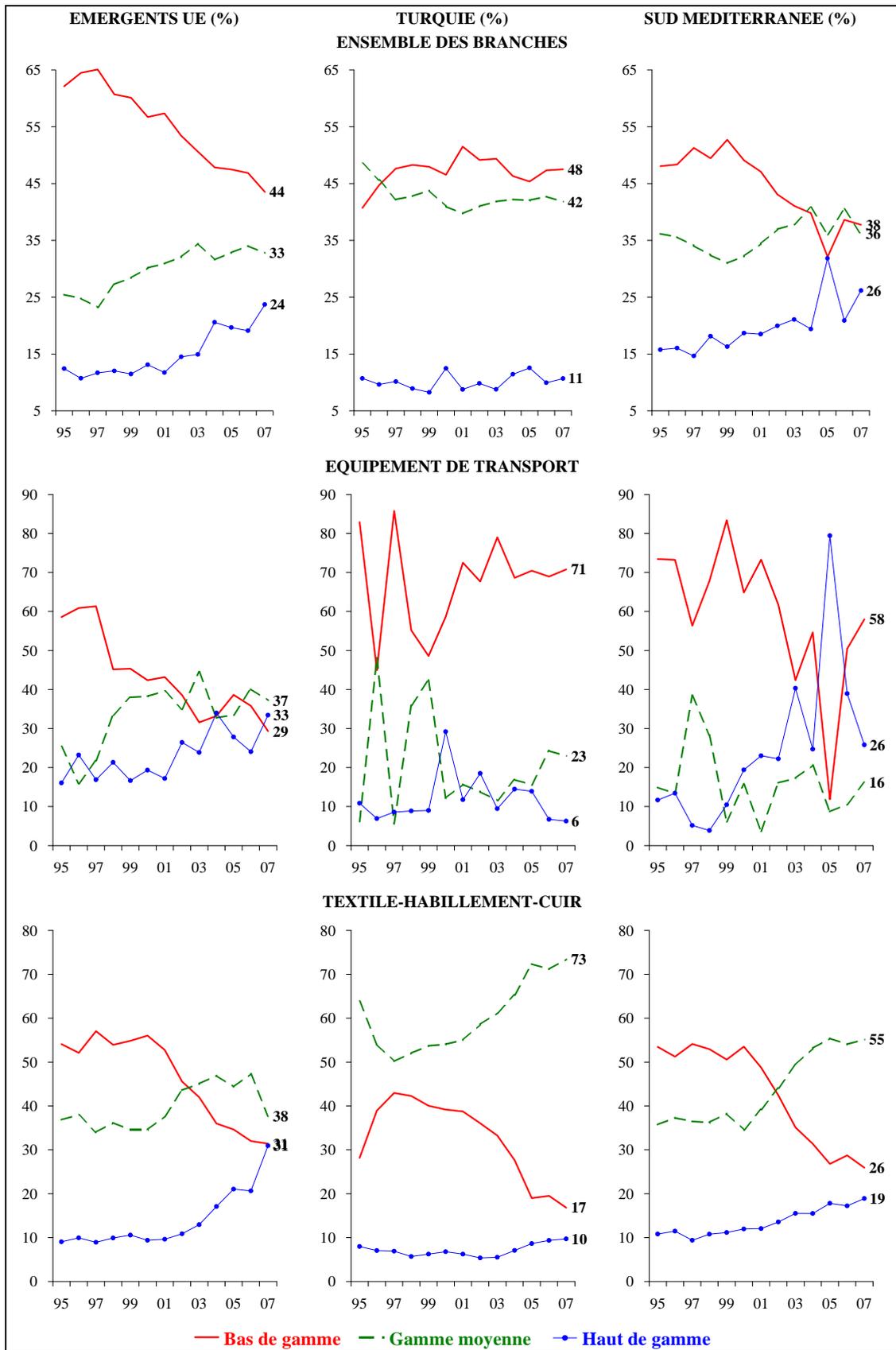
4.2 Importations de l'UE15 par stades de production et gamme de qualité-prix

Les pays euro-méditerranéens vendent d'abord des biens de consommation à l'UE15 : 51% des exportations de Turquie et 31% environ de celles des EUE et du SM en 2007. La part relative de ce stade de production est toutefois fortement en déclin dans les ventes turques et sud méditerranéennes, modérément dans celles des émergents de l'Union. La chute provient essentiellement des produits de textile-habillement.

Dans le cas des EUE il y a un essor spectaculaire des exportations de P&C vers l'UE15 qui traduit l'intensification de la DIT au sein de l'Union européenne, dans le secteur de l'équipement de transport en particulier. A première vue, les importations en provenance de la Turquie et des SM ne traduisent pas une transformation de l'offre industrielle d'une ampleur comparable.

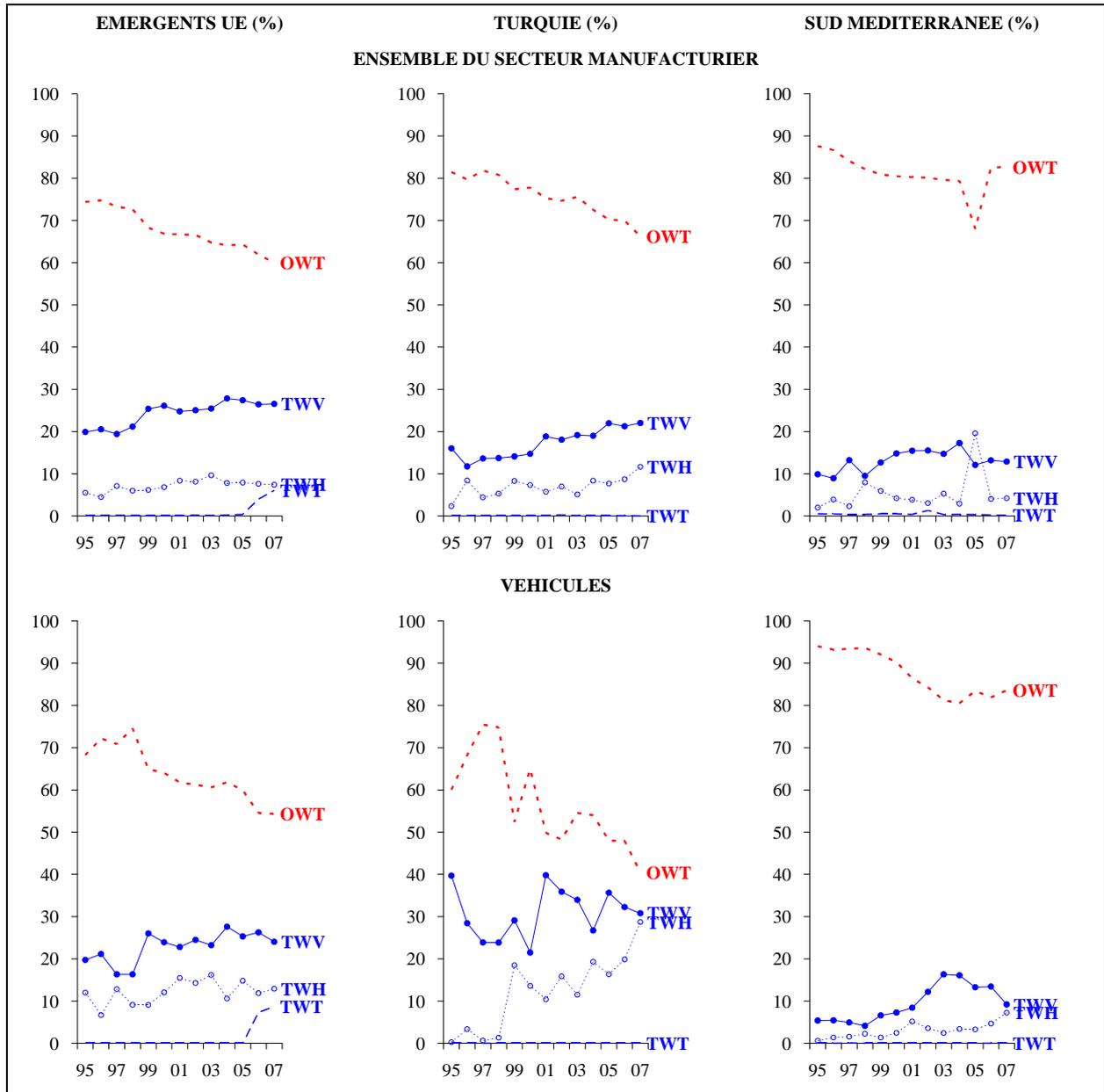
La structure des importations par gamme de l'UE15 en provenance des EUE dénote un mouvement significatif de montée en gamme (baisse relative du bas de gamme ; essor du haut de gamme) qui traduit les restructurations industrielles qui ont eu lieu sous l'effet des IDE et des stratégies d'outsourcing des entreprises d'Europe de l'ouest. Dans le cas des importations en provenance des pays SM, il y a une évolution moins marquée mais qui va dans le même sens. De manière surprenante, dans le cas des importations en provenance de Turquie, la structure par gamme fait preuve d'une très grande inertie sur toute la période.

Graphique 14
Structure par gamme de qualité/prix des importations manufacturières
de l'UE15 en provenance de ses partenaires Euro-Méditerranéens (% total partenaire)



Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

Graphique 15
Structure par type du commerce manufacturier de l'UE15
vis-à-vis de ses partenaires Euro-Méditerranéens



Notes : OWT : commerce univoque (one way trade) ; TWV : commerce croisé de produits similaires (CCPS) verticalement différenciés (two way trade in vertically differentiated products) ; TWH : commerce croisé de produits similaires (CCPS) horizontalement différenciés (two way trade in horizontally differentiated products) ; TWT : commerce croisé de produits dont les valeurs unitaires n'ont pas pu être identifiées (two way trade).

Source : Eurostat, Base Comext, calculs des auteurs.

5 Perspectives

La crise économique frappe durement les économies qui ont constitué les marchés les plus porteurs pour l'UE15 ces dernières années¹⁶. Les pays rentiers souffrent de l'effondrement des cours des hydrocarbures et des matières premières qui met certains pays (Russie) dans une

¹⁶ World Bank (2009), *Global Economic Prospects 2009*, Forecast Update, March 30.

situation financière très difficile. La crise affecte les économies émergentes d'Europe et de sa périphérie, surtout celles qui étaient très dépendantes de financements extérieurs (Pays baltes, Roumanie, Bulgarie)¹⁷.

Au cours des dix dernières passées, la demande d'importation de ses voisins émergents a exercé une influence positive sur les performances de l'UE15, et réciproquement¹⁸. Les exportations de l'UE15 portées par l'intégration régionale se prêtent mal à une réallocation vers des marchés à distance. La Chine et l'Inde peuvent maintenir une croissance nettement au dessus de la moyenne mondiale mais leurs marchés sont encore globalement peu importants pour l'Europe.

Les échanges avec l'UE15 a modifié le profil de la spécialisation des émergents euro-méditerranéens. Sous l'effet des stratégies d'investissement et de sous-traitance internationale des firmes ouest-européennes, le commerce international de la Turquie et des émergents est-européens ont été structurés autour du secteur automobile. Leur intégration régionale ayant amorcé de nouvelles dynamiques dans leurs processus productifs, elle a favorisé leur rattrapage économique. Le niveau technologique de leurs échanges s'est nettement amélioré. Au sud, plus à l'écart du processus institutionnel d'intégration à l'Europe, les pays émergents du sud de la Méditerranée ont connu une transformation de leur offre industrielle beaucoup plus lente.

Toutefois, la concentration de la crise actuelle sur le secteur automobile met en cause les acquis des émergents voisins l'UE15. S'il est difficile d'apprécier les perspectives dans un environnement aussi chahuté, il est en revanche certain que L'UE15 et ses voisins ont partie liée dans la sortie de crise comme ils l'ont eue dans la phase de croissance passée.

¹⁷ World Bank (2009), "Swimming Against the Tide: How Developing Countries Are Coping With Global Crisis", paper n°47780, 14 March.

¹⁸ T. Mayer (2008), "Market potential and development", *CEPR Discussion Paper*, n° 6798, avril.