

## LA CONCURRENCE INTERNATIONALE : VINGT ANS APRÈS

**Le CEPII fête cette année son vingtième anniversaire. Dans la tradition des travaux sur la concurrence internationale amorcés dès sa création<sup>1</sup>, il vient de publier le rapport "Compétitivité des nations". Celui-ci offre une perspective longue sur la dynamique de croissance des différents pays du monde et sur leur insertion dans l'économie mondiale. Il est conçu, non pas pour établir un palmarès individuel des nations, toujours contestable, mais plutôt pour offrir au lecteur un outil d'analyse de la concurrence mondiale, qui lui permette d'appuyer ses propres évaluations sur une base solide. Plusieurs lectures sont possibles de ce vaste panorama. On a choisi ici d'en tirer quelques éléments de réflexion sur la croissance des pays riches. Celle-ci paraît souvent faible, au regard des performances de certains pays nouvellement industrialisés. Pourtant, rares sont les pays qui dans l'après-guerre ont réussi à rejoindre ce club très fermé. L'évolution du Japon, qui préfigure peut-être celle d'autres pays asiatiques, est intéressante de ce point de vue : son rattrapage progressif s'accompagne d'une évolution de sa spécialisation, qui s'appuie désormais davantage sur des secteurs traditionnels comme la mécanique, que sur les produits réputés plus porteurs comme ceux de l'électronique, qui avaient pourtant soutenu sa croissance dans les années soixante-dix et quatre-vingt. Ce type de spécialisation paraît caractéristique des pays riches. Les produits concernés ne sont traditionnels qu'en apparence : l'examen des performances de l'Union européenne et de la France montre que leur aptitude à offrir des produits de qualité est déterminante.**

### ■ Une vision à long terme

Pour une entreprise, la compétitivité est une notion relativement claire : c'est sa capacité à conquérir des parts de marché aux dépens de ses concurrents. Pour une nation, le concept est plus complexe : les différents classements des pays selon leurs performances font certes référence à la place de chacun sur les marchés extérieurs, mais aussi à leur capacité à attirer les investissements étrangers, au dynamisme de leur croissance, à l'efficacité de leurs infrastructures ou de leur administration. Face à cette diversité de points de vue, on adopte délibérément ici une vision très simple : la compétitivité d'une nation à long terme est appréciée par sa capacité à assurer un niveau de vie élevé à ses habitants.

Dans ce contexte, la concurrence n'est pas un jeu à somme nulle, où ce que gagnent les uns serait perdu par les autres. Au contraire, l'amélioration du niveau de vie d'un pays conduit souvent à une accélération de la croissance mondiale, qui profite à la plupart des autres pays. Ainsi, la forte croissance des pays européens après la guerre, qui réduisait l'avance américaine, ne s'est pas accompagné d'un recul du niveau de vie des Américains, bien au contraire. Plus récemment, le formidable essor de certains pays asiatiques, tout menaçant qu'il pouvait paraître, a permis de soutenir la croissance mondiale.

L'inquiétude soulevée par la brusque disparition de ce dynamisme en témoigne suffisamment.

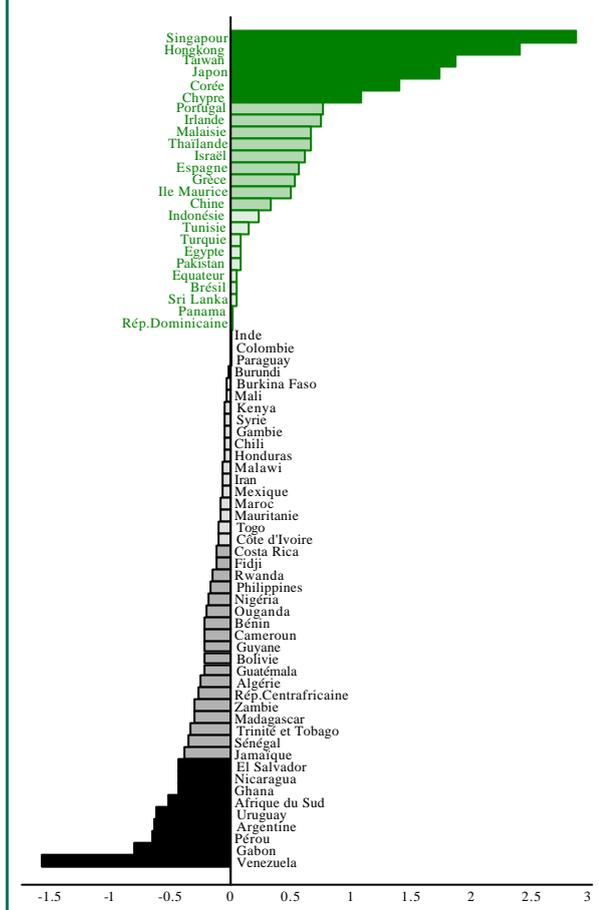
### ■ Les pays développés : un club très fermé

Le moteur de la rapide expansion des pays asiatiques ne tient pas du "miracle", mais d'un énorme effort d'investissement physique et humain, qui leur a permis de rattraper progressivement les pays les plus avancés. La crise actuelle a interrompu ce mouvement de rattrapage. La persistance d'une importante capacité d'épargne et le niveau d'éducation relativement élevé de ces pays laissent toutefois espérer qu'une reprise durable finisse par advenir, dès lors que seront rétablis les équilibres financiers.

Mais beaucoup d'autres pays restent à l'écart de tels enchaînements vertueux : un examen attentif de l'évolution des revenus par tête, au niveau mondial, depuis 1960, révèle que les pays pauvres sont le plus souvent restés pauvres. En moyenne, contrairement à ce qu'attendait beaucoup d'économistes dans les années quatre-vingt, la croissance n'a pas été plus rapide dans les économies initialement pauvres. Les pays les plus avancés, y compris les pays européens dont la croissance a été faible depuis

1. "L'industrie mondiale dans la crise : trois faits significatifs", *La Lettre du CEPII*, n°1, mai 1979.

Graphique 1 - Classement des pays suivant l'indicateur de rattrapage\*



Lecture : à titre d'exemple, l'écart en % entre le PIB par habitant (en PPA) du Venezuela et celui des pays riches s'est accru en moyenne de 1,6 point par an entre 1960 et 1995.

Source : CEPII, *Compétitivité des nations*, 1998.

\*La méthodologie relative aux différents indicateurs présentés dans cette lettre est exposée dans le rapport *Compétitivité des nations* du CEPII (1998).

2

une dizaine d'années, le sont restés, de sorte qu'au total les inégalités de niveau de vie entre pays se sont accrues.

Il est possible de classer les différents pays du monde, en fonction d'un indicateur de rattrapage du niveau de vie des pays les plus riches<sup>2</sup> (graphique 1). On retrouve bien sûr le constat que les nouveaux pays industrialisés d'Asie du Sud-Est, ainsi que le Japon — qui ne faisait pas partie des pays riches en 1960 — ont été les plus performants, et ont nettement rattrapé leur retard, voire l'ont comblé (Singapour, Hongkong et Japon). Les pays qui ont convergé avaient en moyenne un taux de scolarisation relativement élevé en 1960. Partant d'un faible niveau de revenu par tête, leur croissance a été très

rapide, soutenue par une bonne maîtrise de la croissance démographique, et par les politiques mises en oeuvre pour favoriser l'investissement et l'éducation. En revanche, l'écart s'est creusé entre les pays riches et les pays d'Afrique sub-saharienne, ainsi que la plupart des pays d'Amérique latine. Au total la convergence n'a concerné que très peu de pays.

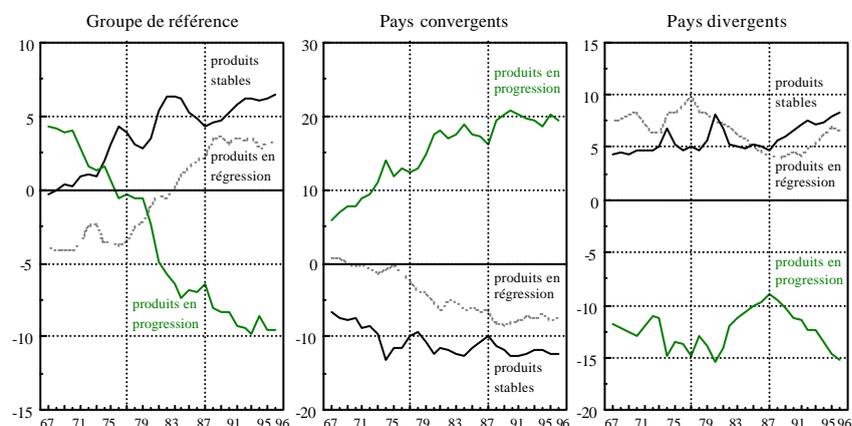
Au-delà de ces aspects macro-économiques, des profils de spécialisations spécifiques distinguent nettement les trois groupes de pays (riches, convergents, divergents).

## Des spécialisations gagnantes ?

La spécialisation internationale d'un pays résulte notamment des écarts relatifs de productivité des facteurs, des dotations factorielles, des économies d'échelle ou des avantages spécifiques des firmes. La structure de la spécialisation est ici mesurée par la contribution au solde commercial des différents produits : ceux qui créent un excédent (respectivement un déficit) sont classés parmi les avantages (respectivement désavantages) comparatifs.

On s'attend bien sûr à ce que les pays les plus dynamiques soient spécialisés sur les produits les plus porteurs, ceux dont la demande internationale progresse le plus vite. S'agissant des pays qui ont convergé, c'est bien le cas : dans leur ensemble, ces pays ont fortement renforcé leurs avantages dans les produits en progression dans la demande internationale et se sont dégagés des produits en régression (graphique 2). Leurs profils de spécialisation par filière différent selon l'ampleur de leur réussite. Bien qu'ils s'appuient pour la plupart sur la filière textile, les plus performants y ajoutent un avantage comparatif sur la filière électronique, et les moins performants sur l'agro-alimentaire. A l'inverse, le profil de spécialisation des pays qui sont restés pauvres apparaît clairement mal adapté à la demande internationale : de forts avantages comparatifs sur les produits stables ou en régression dans le commerce mondial,

Graphique 2 - Spécialisation par dynamique de produits - en millièmes du PIB (en PPA)



Note : le groupe de référence est composé des pays riches énumérés dans la note de bas de page n°2.

Source : CEPII, *Compétitivité des nations*, 1998.

2. Ont été retenus comme pays riches les 17 pays parmi les plus riches en 1960 et qui le sont restés en 1995 : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Etats-Unis, Finlande, France, Islande, Italie, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède, Suisse.

et de forts désavantages comparatifs sur les produits en progression. En outre, leur spécialisation évolue peu au cours du temps et est souvent centrée sur les matières premières (pétrole brut notamment).

La spécialisation des anciens pays industrialisés apparaît, à première vue, surprenante. Ils perdent en effet du terrain sur les produits les plus dynamiques, comme l'électronique, dont ils se sont désengagés au profit des pays qui ont convergé. Toutefois, leurs avantages comparatifs se sont renforcés sur les produits à haute valeur ajoutée des filières mécanique et chimique. Cette spécialisation paraît caractéristique des pays développés, comme l'illustre l'évolution japonaise.

## ■ Le Japon : nouveau dans le club

Le Japon est le premier grand pays qui, partant d'un niveau de vie relativement faible, a réussi à la fin des années quatre-vingt à combler l'écart vis-à-vis des pays riches. Dans le contexte actuel de crise majeure à laquelle ce pionnier doit faire face, il est instructif d'analyser sa dynamique de spécialisation dans le long terme.

Le rattrapage du Japon doit beaucoup à une stratégie active d'évolution de sa spécialisation au cours des trente dernières années. Ses principaux excédents, toujours réalisés sur des produits en progression (graphique 3), ont d'abord été centrés sur la filière textile, pour se réorienter au cours de la décennie soixante-dix sur les véhicules, l'électronique et la mécanique. Durant la décennie suivante, ces derniers points forts ont continué à se renforcer, mais les avantages comparatifs sur les produits mécaniques sont restés stables.

Les années quatre-vingt-dix ont alors marqué un tournant. Concurrencé sur les produits électroniques par ses voisins asiatiques, le Japon a commencé à se désengager de certains de ces produits, notamment de l'électronique grand public, pour renforcer ses avantages sur des produits stables de la filière mécanique et résorber son désavantage dans la chimie.

Depuis qu'il a rejoint le club des pays riches, le Japon semble désormais adopter un profil de spécialisation similaire aux leurs : la contribution au solde des produits dynamiques est entrée dans une phase de recul, alors que celle des produits les plus caractéristiques des spécialisations européenne et américaine, se renforce. Dans le même temps, sa croissance a ralenti.

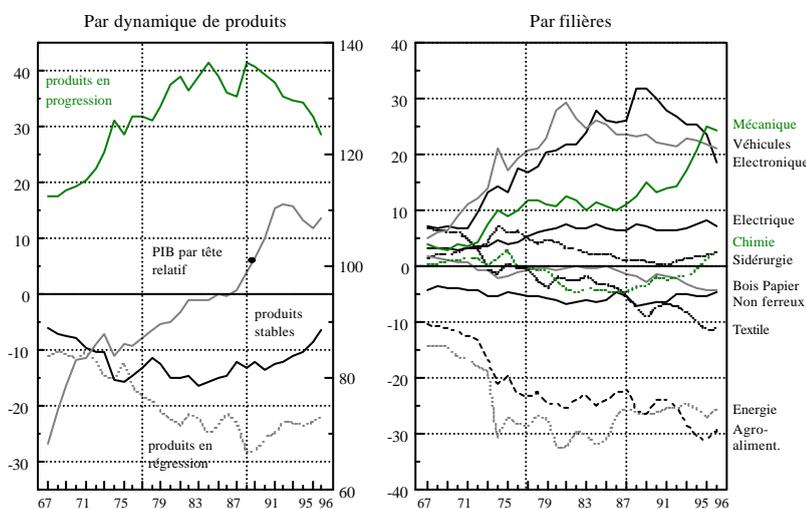
## ■ L'Union européenne : la force tranquille

Il semble que le haut niveau de développement atteint par les pays riches aille de pair avec un type de spécialisation privilégiant des produits dont la demande internationale est peu dynamique. Les avantages comparatifs des Etats-Unis et de l'Europe se révèlent pourtant robustes à long terme. D'où vient la force compétitive des pays industrialisés ? Pour le comprendre, il faut aller plus loin dans l'analyse de leurs points forts et tenter d'y distinguer le rôle de la compétitivité hors-prix. L'analyse de la spécialisation de l'Union européenne par gammes de qualité permet d'appréhender en partie ce phénomène.

A ce niveau plus fin, les facteurs de réussite apparaissent plus clairement : ce sont les produits de haut de gamme qui procurent un fort excédent structurel à l'Union européenne. Ces avantages comparatifs dans le haut de gamme sont notamment concentrés sur les filières clefs de la spécialisation européenne : mécanique, chimie et véhicules (graphique 4). Les points faibles concernent en grande partie les produits de gamme moyenne (énergie, agro-alimentaire, métaux-non ferreux) ainsi que les produits de bas de gamme (textile, électronique et bois-papier). Un positionnement favorable dans le segment de haut de gamme peut même être constaté dans trois filières pourtant globalement déficitaires : le textile, le bois-papier et l'agro-alimentaire.

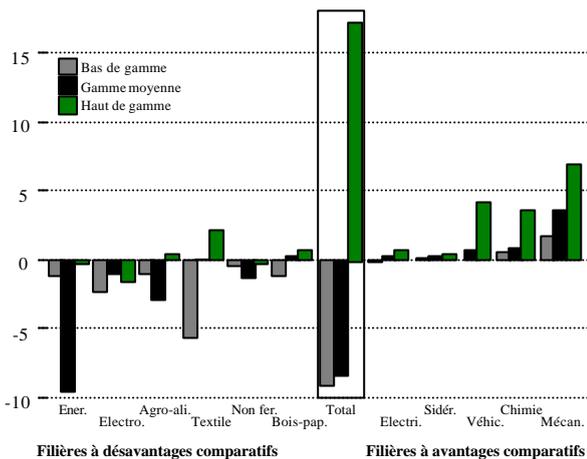
Si l'on reprend le découpage par dynamique de produits (en progression, stables et en régression), le diagnostic initial change : si, globalement, l'Union européenne ne semble pas bien positionnée sur les produits en progression, c'est que son avantage sur les produits en progression de haut de gamme est masqué par un fort désavantage sur les produits de bas de gamme. Là où l'Europe est structurellement en excédent, elle l'est sur le haut de gamme. A l'inverse, ses points faibles sont essentiellement dans les produits de bas de gamme. C'est bien en développant sans cesse la qualité que l'Union européenne maintient sa place parmi les pays riches. Considérés séparément, les pays de l'Union présentent cependant des profils de spécialisation différents par gammes de qualité. En 1996, le classement des

Graphique 3 - Spécialisation du Japon - en millièmes du PIB (en PPA)



Note : le PIB par tête relatif se réfère à l'échelle de droite.  
Source : CEPII, *Compétitivité des nations*, 1998.

Graphique 4 - Spécialisation de l'UE à Quinze, 1996 - en millièmes du PIB (en PPA)



Source : CEPII, *Compétitivité des nations*, 1998.

pays selon leur principal avantage comparatif met en évidence une différence nette entre le "Nord" et le "Sud" de l'Union (tableau). Les premiers affichent un excédent structurel pour les produits de haut de gamme (Irlande, Allemagne, Danemark, Pays-Bas, Suède, France, Royaume-Uni) ou dans la gamme moyenne (Finlande, UEBl, Autriche), alors que les seconds sont plus performants dans les produits de bas de gamme (Italie, Grèce, Portugal, Espagne).

Les différentes stratégies de spécialisation semblent souvent

Tableau - La spécialisation des Quinze par gamme de qualité, 1996

en millièmes du PIB (en PPA)

|             | Bas   | Moyen | Haut  |
|-------------|-------|-------|-------|
| Irlande     | -24,0 | -59,0 | 83,0  |
| Allemagne   | -22,9 | -27,2 | 50,2  |
| Danemark    | -23,3 | -6,9  | 30,2  |
| Pays-Bas    | -33,4 | 6,9   | 26,5  |
| Suède       | -15,2 | -4,5  | 19,7  |
| France      | -11,1 | -2,9  | 14    |
| Royaume-Uni | -12,9 | 2,2   | 10,7  |
| Finlande    | -5,1  | 35,2  | -30,1 |
| UEBL        | -10,8 | 12,6  | -1,8  |
| Autriche    | -3,6  | 6,9   | -3,3  |
| Italie      | 17,1  | -16,1 | -1    |
| Grèce       | 13,5  | 4,1   | -17,6 |
| Portugal    | 13,5  | 4,5   | -18   |
| Espagne     | 10,5  | -1,1  | -9,4  |

Source : CEPII, *Compétitivité des nations*, 1998.

complémentaires entre les grands pays européens. Si les avantages comparatifs de l'Allemagne et de l'Italie sont principalement concentrés sur la filière mécanique, les gammes de produits sur lesquelles ils se placent sont différentes : contrairement à l'Allemagne, championne européenne de

la compétitivité hors-prix, l'Italie est surtout spécialisée dans les produits de bas de gamme et de la gamme moyenne.

Cette complémentarité entre pays membres de l'Union européenne se révèle encore plus nettement dans les échanges franco-allemands, qui traduisent une division fine du travail

entre les deux pays. Les avantages comparatifs de la France, sont globalement concentrés dans le haut de gamme, moins toutefois que ceux de l'Allemagne. De ce fait, c'est dans la gamme moyenne que la France obtient ses principaux points forts vis-à-vis de l'Allemagne. Le résultat est parfois étonnant. Ainsi, face à l'Allemagne, les automobiles particulières de la gamme moyenne sont les premiers points forts français tandis que celles de haut de gamme ses principaux points faibles.

Au terme de cette analyse de long terme, il faut souligner que la capacité des différents pays riches à maintenir un niveau de vie élevé passe aussi par d'autres canaux. Ainsi le développement important du secteur des services, caractéristique majeure des pays riches, joue certainement un rôle, qui n'est pas étudié ici. La performance industrielle est certes un élément important de réussite, mais elle ne suffit pas toujours : la crise bancaire et financière que traverse le Japon témoigne bien des difficultés qu'il peut y avoir à faire progresser au même pas l'ensemble d'une économie.

**Isabelle Bensidoun  
Deniz Ünal-Kesenci**

**Vient de paraître**

## Compétitivité des nations

240 pages - 198 francs - Editions Economica

Rapport du CEPII réalisé par  
Isabelle BENSIDOUN, Laurence BOONE,  
Lionel FONTAGNÉ, Michael FREUDENBERG,  
Colette HERZOG, Nanno MULDER,  
Laurence NAYMAN, Deniz ÜNAL-KESENCI,  
sous la direction de Michel FOUQUIN,  
préface de Jean-Claude BERTHÉLEMY

Pour vous procurer cet ouvrage, deux adresses :

**ECONOMICA**

49, rue Héricart - 75015 Paris

Tél. 01 45 78 12 92 - Fax : 01 45 75 05 67

**LA DOCUMENTATION FRANÇAISE**

en librairie : 29-31, quai Voltaire - 75007 Paris

Tél. 01 40 15 70 00 - Fax : 01 40 15 68 00

par correspondance : 124, rue Henri-Barbusse -  
93308 Aubervilliers cedex

Tél. 01 40 15 70 00 - Fax : 01 40 15 68 00

par internet : <http://www.ladocfrancaise.gouv.fr>

**LA LETTRE DU  
CEPII**

REDACTION  
Centre d'études prospectives  
et d'informations internationales,  
9, rue Georges-Pitard  
75015 Paris.  
Tél. 33 (0)1 53 68 55 14  
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA  
PUBLICATION :  
Jean-Claude Berthélemy  
REDACTEUR EN CHEF :  
Claire Lefebvre  
CONCEPTION GRAPHIQUE :  
Pierre Dusser  
REALISATION :  
Annick Hutteau  
DIFFUSION  
La Documentation française.

ABONNEMENT  
(11 numéros)  
France 295 F TTC  
Europe 305 F TTC  
Autres pays 305 F HT

Adresser votre commande à :  
La Documentation française,  
124, rue Henri Barbusse  
93308 Aubervilliers Cedex  
Tél. : 01 48 39 56 00.

Le CEPII est sur le WEB  
son adresse : [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr)

ISSN 0243-1947

CCP n° 1462 AD  
3<sup>ème</sup> trimestre 1998  
Septembre 1998

Imp. ROBERT-PARIS  
Imprimé en France.

*Cette lettre est publiée sous la  
responsabilité de la direction du  
CEPII. Les opinions qui y sont  
exprimées sont celles des auteurs.*