

# Union européenne : radiographie des échanges extérieurs

Déclin des usines, essor des services

Par Daniel Mirza et Etienne Vauchez



LA FABRIQUE DE  
L'EXPORTATION

# DECLIN DES USINES, ESSOR DES SERVICES : LA NOUVELLE CARTOGRAPHIE SECTORIELLE ET GEOGRAPHIQUE DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'UNION EUROPEENNE

PAR DANIEL MIRZA ET ETIENNE VAUCHEZ

## EXECUTIVE DIGEST

L'étude met en lumière une transformation rarement évoquée du positionnement commercial de l'Union européenne depuis une quinzaine d'années : l'importance et la dynamique des exportations de services, qui passent de 580 Mrds d'Euros en 2010 à 1350 Mrds en 2024, soit une croissance annuelle de 7,3% sur la période, alors que sur la même période les exportations de biens passent de 1350 Mrds à 2690 Mrds d'euros, soit une croissance annuelle moyenne de 5%.

### **La contre-performance relative dans les exportations de biens :**

L'UE27 a vu sa performance dans l'exportation de biens se dégrader relativement depuis 2018. Les exportations européennes augmentent en effet moins vite que celles des concurrents : +38 % depuis 2011, contre +51 % pour les États-Unis et près de +110 % pour la Chine. Une fois corrigée de l'inflation, la progression européenne devient faible en volume (+7%).

Cette contre-performance relative se traduit par une perte d'environ 3 points de parts de marché depuis 2018 dans les exportations mondiales, alors que la Chine et l'ASEAN en gagnent respectivement 6 et 2.5. Le choc du Covid semble avoir lancé ce mouvement, qui se poursuit encore maintenant. L'érosion des parts de marché dans les exportations mondiales touche en premier lieu l'Allemagne et la France, tandis que l'Italie et l'Espagne résistent mieux.

Sur le plan géographique l'étude montre que l'UE27 perd des parts de marché dans la quasi-totalité des grands marchés. Le recul est marqué en Chine, en Amérique Latine, dans la région MENA, dans le Golfe et en Afrique subsaharienne, où la Chine dépasse désormais l'UE alors que certaines de ces zones étaient historiquement des chasses gardées européennes. Le cas de l'Afrique subsaharienne est particulièrement emblématique : l'UE y perd environ 13 points de parts de marché en quinze ans, tandis que la Chine multiplie les siennes par plus de 2. Dans le même temps, les États-Unis regagnent du terrain dans certaines régions, et les pays dits du « reste de l'OCDE » (Royaume-Uni, Canada, Mexique, Australie, Turquie etc.) captent eux aussi une partie des pertes de part de marché européennes. La concurrence pour les Européens est désormais plus diffuse, opposant leurs entreprises non seulement à la Chine mais aussi aux États-Unis et à d'autres économies de l'OCDE.

Le marché américain, le plus grand marché des Européens -avec près du quart du total exporté vers le monde en 2025- constitue néanmoins une exception notable. Malgré des épisodes successifs de protectionnisme (Trump I, Inflation Reduction Act, Trump II), l'UE27 y gagne, en tendance, près de 2 points de parts de marché au cours des 15 dernières années. Contrairement à d'autres fournisseurs, elle

ne subit pas d'érosion durable dans ce débouché, ce qui souligne la pertinence spécifique de l'offre de l'appareil exportateur européen sur ce marché particulier.

Sur son propre marché intérieur, l'UE27 recule également avec une part de marché des exportateurs européens sur leur propre marché qui passe d'environ 67 % à 64 %. Ce glissement, amorcé après 2021, profite d'un côté à la Chine — notamment dans les biens de consommation et d'équipement — et de l'autre aux États-Unis, dont les exportations vers l'Europe ont plus que doublé en quinze ans. Les tensions commerciales entre Washington et Pékin ont aussi pu provoquer des effets de déversement vers l'Europe (plus marqué en 2018-2019), renforçant cette dynamique.

L'étude montre que ce recul européen ne peut être imputé à un nombre limité de produits. L'analyse fine par la distribution des parts de marché à travers plus de 5 000 produits révèle un déclin généralisé, affectant toutes les catégories de produits, y compris les produits qui constituent le cœur de l'avantage comparatif européen, c'est à dire les 500 produits les plus exportés et qui représentent 80% des exportations européennes : leur part de marché recule depuis 2018 face à la Chine, à l'ASEAN et même, depuis 2022, face à d'autres pays développés.

Il est important néanmoins de noter que la perte de près de 5 points de parts de marché, observée dans nos produits stars (top100 produits les plus exportés par l'Europe lesquels représentent 40% des exportations de l'UE27) n'est pas due à la Chine mais aux autres pays développés. La Chine monte en gamme mais pas au point de concurrencer encore nos produits stars.

#### **La performance dans les exportations de services :**

À l'inverse, l'UE enregistre une montée en puissance remarquable dans les services. Les exportations européennes ont été multipliées par 2.3 en quinze ans, tirées notamment par les exportations de services informatique, communication, finance, propriété intellectuelle, services professionnels (c'est-à-dire les services hors transport et voyage, regroupés dans la rubrique dénommée « autres services »). La valeur de ces derniers a été multipliée par trois. L'UE dépasse désormais largement les États-Unis dans l'exportation de services.

Cette évolution ne reflète pas uniquement une croissance mondiale des échanges de services, très dynamique. L'UE accroît en effet ses exportations de services plus que les autres grands pays exportateurs et gagne ainsi des parts de marché mondiaux. Dans les « autres services » (cf supra), sa part est non seulement la plus élevée sur la période mais gagne encore plus d'1 point passant de 21.7% en 2011, à 22.75% en 2025. Dans l'informatique et la communication, elle atteint en particulier près de 36 % des exportations mondiales (soit un gain de 5 points par rapport à 2011). Ces résultats traduisent une spécialisation croissante vers des services fortement intensifs en capital humain et où l'UE dispose d'un net avantage comparatif. Des points faibles subsistent toutefois, notamment dans les services professionnels et dans l'intermédiation financière, dominés par les États-Unis.

Ce gain de part de marché est observé sur tous les grands marchés dans le monde, aussi bien au niveau agrégé (tous services confondus) que pour la plupart des postes de services. L'UE y affiche des performances très solides.

Sur le marché intra-européen des services, elle conserve une suprématie écrasante, avec une domination stable voire renforcée selon les segments. Seules les exportations de services professionnels montrent un très relatif affaiblissement.

Dans ce paysage mondial, la Chine gagne aussi des parts de marchés (+3 points en 15 ans), mais avec des parts en 2025 de 2 à 3 fois moins élevés que les Européens en général, dans tous les postes de

services et sur tous les grands marchés de destination. Il faut noter toutefois que la Chine a vu sa part de marché rattraper celle de l'Inde dans les « autres services » durant la période (autour de 9% en 2025).

### **Un résultat qui reflète les choix des acteurs politiques et économiques de l'UE27**

L'étude s'attache ensuite à comprendre pourquoi l'Europe décroche dans les biens tout en excellant dans les services. Il ne s'agit pas d'une faiblesse macroéconomique généralisée, car si tel était le cas, la performance dans les services en serait également affectée. Le problème est spécifiquement industriel.

Dans la production de biens, l'Europe est pénalisée par une combinaison de coûts élevés dans la production de biens (coût élevé de l'énergie, normes industrielles contraignantes, anticipation des coûts futurs liés à la décarbonation), par des capacités de production sous tension (vieillesse démographique, pénurie d'ingénieurs, robotisation plus lente qu'en Chine) et par une fragmentation persistante du marché intérieur, qui limite l'intégration verticale et l'efficacité des chaînes de valeur.

À l'inverse, les services — moins intensifs en énergie, en réglementations et moins sensibles au coût de la décarbonation — bénéficient pleinement de l'avantage européen en capital humain et des effets de la digitalisation.

Par ailleurs ces analyses sur les exportations doivent être mises en regard des IDE des entreprises européennes dont le stock a doublé au cours des 15 dernières années, notamment de 2010 à 2017 et en particulier en direction de la Chine et des Etats-Unis. L'UE détient ainsi, sur la période 2010-2024, une fraction de l'ordre de 30 à 35% du stock mondial d'IDE, bien supérieure à sa part de marché des exportations mondiales de biens (15%) et de services (23%). Ceci tend à prouver que les entreprises de l'UE ont davantage tendance à s'internationaliser par implantation que leurs concurrentes.

### **Les axes d'amélioration**

La réponse ne peut pas être un protectionnisme généralisé. Les mesures tarifaires proposées dans certains rapports récents seraient en effet inefficaces pour regagner les parts de marché extérieures, et potentiellement contre-productives en termes de compétitivité.

La première réponse porte sur les accords douaniers, pour convertir la volonté politique et le goodwill dont bénéficie l'UE27 en avantages compétitifs commerciaux : la signature d'accords avec le Mercosur et avec l'Inde, les négociations en cours avec les pays du Golfe (GCC), l'ASEAN voire avec le Traité de Partenariat Transpacifique (TPP) ; ces accords commerciaux peuvent renforcer la compétitivité de l'exportation européenne de biens dans les marchés ciblés.

Le rapport préconise par ailleurs une politique industrielle ambitieuse (subventions ciblées sur les technologies vertes, semi-conducteurs, hydrogène, batteries), un renforcement massif de l'investissement public et surtout privé (avec, par exemple, la proposition Draghi de mobiliser 750 milliards d'euros à l'échelle européenne), la sécurisation des chaînes d'approvisionnement (maîtrise de l'accès aux matières premières critiques), et un approfondissement institutionnel via la création d'un « 28e régime » pour réduire encore les coûts de transaction transfrontaliers et fluidifier le marché intérieur.

### **Conclusion**

L'Union européenne n'est pas dans un déclin commercial global. Elle connaît un repli relatif de ses exportations industrielles mais également une réussite croissante dans les services, où elle est désormais le leader mondial. Le défi des années à venir consiste donc moins à fermer le marché européen qu'à moderniser sa base manufacturière, renforcer l'intégration industrielle et accélérer l'investissement dans les technologies avancées, tout en capitalisant sur une position dominante dans les services à haute valeur ajoutée.

# INTRODUCTION

La crise sanitaire de 2020, les tensions géopolitiques exacerbées depuis la guerre en Ukraine, l'excédent sans précédent de la balance commerciale chinoise ou encore la politique commerciale « transactionnelle » menée par la nouvelle administration Américaine vis-à-vis du reste du monde en 2025, maniant successivement l'art de la menace de mises en place de politiques tarifaires agressives et la conclusion de « deals », ont suscité un regain d'intérêt très fort pour l'évolution récente du commerce mondial.

Plusieurs travaux et réflexions se sont intéressés à ces différents chocs mondiaux. Ils se sont focalisés sur les questions de souveraineté économique (pour mieux se prémunir des risques sur les chaînes d'approvisionnement constatés pendant la crise sanitaire), la montée en puissance de la compétitivité chinoise, et la fragmentation des échanges mondiaux dessinés par la régionalisation des échanges : notamment le surcroît d'activité du commerce Sud-Sud et l'effet clivant de l'embargo occidental sur la Russie. Il y a eu aussi une littérature foisonnante sur les effets de la politique commerciale des Etats Unis et des réponses adéquates à apporter.

**Ce rapport s'intéresse à l'Europe et à ses échanges avec le reste du monde. En particulier, il se propose de prendre du recul en se focalisant sur l'évolution trimestrielle des exportations Européennes de biens et de services depuis quinze (2011-2025). Les séries de données étudiées remontent ainsi au premier trimestre 2011. Selon la nature des flux (biens ou services), certaines sont observables jusqu'au dernier trimestre de l'année 2025. Les exportations de biens et de services de l'Union Européenne des 27 y sont scrutées, en mettant en exergue leurs comportements en tendance et les écarts par rapport à cette tendance durant les périodes tourmentées.**

**Dans le commerce de biens, le rapport se distingue en s'appuyant sur des données bilatérales granulaires des échanges de l'Union Européenne avec les grands marchés mondiaux, comparées à celles d'autres grandes puissances commerciales mondiales.** Le rapport offre ainsi une vision inédite des flux commerciaux de biens dans un contexte géoéconomique et géopolitique mondial en pleine mutation en comparant la performance des exportations de l'Union Européenne à celles des autres grandes puissances sur des marchés importants ou potentiellement importants pour l'UE27.

**Le rapport innove aussi en s'intéressant de près, en plus des biens, au commerce international de services de l'Union Européenne. Comme nous le montrerons, le commerce de services constitue en effet presque 38% du commerce total des Européens de biens et de services, et ne peut plus être négligé. On sait qu'il s'est fortement développé ces dernières années mais on ne sait pas suffisamment bien encore comment les Européens performant dans ce type de commerce sur les différents grands marchés de destination et par rapport aux autres pays.**

Nous utilisons pour ce faire deux sources de données, l'une pour les biens, l'autre pour les services.

Les **données de commerce de biens** sont observables, par paires de pays, au niveau du produit le plus fin possible par la Base GTT (Global Trade Tracker), et sur une échelle mensuelle, pour l'ensemble des paires de pays à l'échelle du monde. La base GTT publie en temps réel ces données au niveau le plus fin possible de la nomenclature du système harmonisé des produits (nomenclature SH), aussitôt que les données sont rendues disponibles par chaque agence nationale déclarante (souvent des administrations nationales douanières). Pour garantir des chiffres internationalement comparables au niveau produit, nous nous intéressons aux données harmonisées au 6eme niveau de désagrégation (SH6, soit près de

5500 produits concernés ayant exactement le même code d'enregistrement au niveau mondial). Aussi, pour les besoins de notre étude, et pour une meilleure lecture graphique, nous exploitons les données au **niveau trimestriel**, couvrant ainsi la période allant du premier trimestre de 2011 au dernier trimestre de 2025, dernières données disponibles pendant que nous écrivons ces lignes, publiées par les instituts statistiques nationales et internationales.

Les **données de commerce de services** sont constituées de deux séries : Une première série retrace, trimestriellement, le commerce par pays avec le reste du monde, selon les secteurs (nomenclature EBOPS 10, soit une vingtaine de secteurs) depuis le premier trimestre de 2011 et jusqu'au second trimestre de 2025 ; une deuxième série, bilatérale (par paires de pays), retrace leurs échanges jusqu'en 2023 inclus, selon les différents secteurs EBOPS aussi. Ces deux séries permettent ainsi de donner une idée claire de l'évolution du commerce européen des services, selon les secteurs par rapport à d'autres pays/groupes de pays exportateurs et, jusqu'en 2023, selon les différents marchés de destinations.

Ainsi, pour la première fois à notre connaissance, ce rapport a pour objectif de décrypter la performance commerciale de l'Europe vis-à-vis de celles des grandes puissances exportatrices pendant les 15 dernières années traversées par les différents chocs mondiaux observés, dans les biens et les services. On regarde en effet où l'Europe a pu gagner des parts de marché, et sur quels marchés de destination elle en a perdu. Nous cherchons à répondre notamment aux questions suivantes : comment l'UE27 réoriente-t-elle ses flux commerciaux de biens et de services entre différentes destinations ? Est-ce que les chocs comme la crise sanitaire du Covid, la Guerre en Ukraine, ou encore les politiques commerciales américaines entre 2018 et 2025, ont produit des ruptures de tendances sur les parts de marché des Européens dans les différents coins du globe, et si oui, sur quels marchés étrangers ? Ou au contraire, est-ce que ce que nous observons aujourd'hui est le fruit d'une tendance lourde, indépendante de ces chocs ?

Par ailleurs, notre analyse ne s'arrête pas seulement aux tendances agrégées. Nous nous posons la question de savoir si ces gains ou pertes de parts de marché sont uniformes selon les produits, ou s'ils reflètent des dynamiques contrastées ? Une poignée de biens ou de services phares, dominants dans les exportations européennes, suffisent-ils à expliquer les évolutions globales, ou masquent-ils des réalités divergentes pour le reste des produits et des services ?

En plus de l'évolution des performances extra-européennes de l'UE27 dans les biens et les services, une attention est aussi portée à la performance relative des exportations intra-européennes (i.e. les exportations de l'UE sur son propre marché) comparée à ses partenaires. Souvent relatée dans les médias, la question du déversement des produits Chinois sur le marché Européen en tant que débouché alternatif aux US y est notamment abordée.

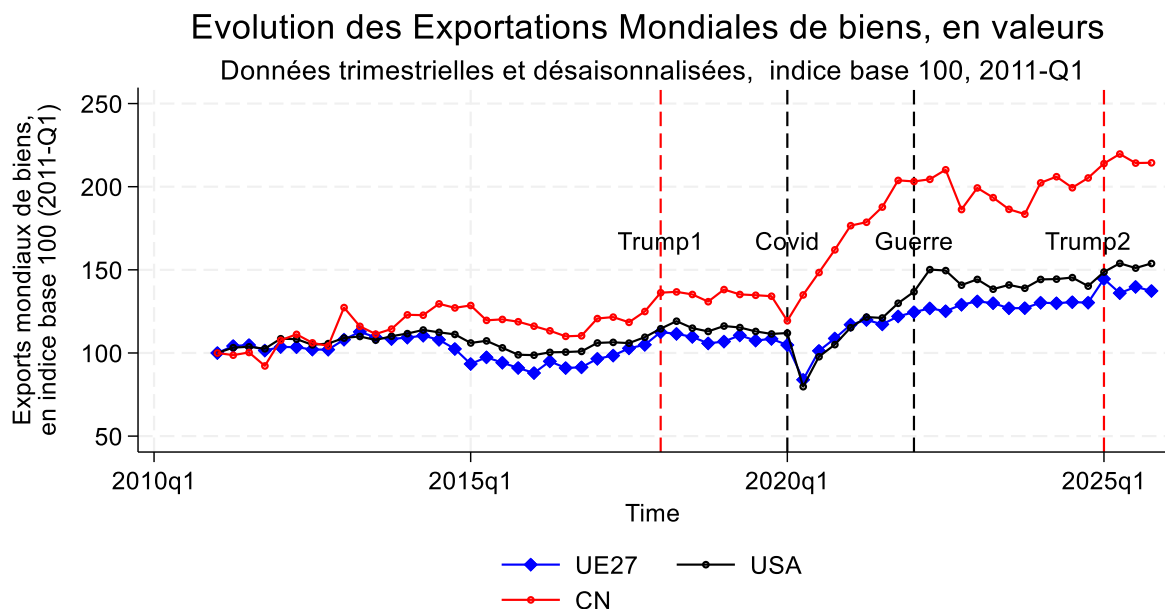
Certes, les nouvelles politiques commerciales américaines ne sont pas encore stabilisées, notamment à la suite du rebondissement lié à leur invalidation par la Cour suprême en date du 20 février 2026. Néanmoins, l'exploitation de données trimestrielles permet d'ores et déjà de dégager certaines tendances révélant les effets des initiatives de la nouvelle administration américaine sur le commerce avec les États-Unis et, par ricochet, sur le commerce mondial.

## PARTIE 1 : l'Europe des 27 dans le commerce mondial des biens

Dans cette première partie du rapport, nous introduisons le sujet en confrontant l'évolution générale des exportations Européennes de biens aux Etats-Unis et à la Chine.<sup>1</sup>

La Figure 1 montre ainsi que les exportations Européennes ont augmenté (en valeur) de près de 38% entre 2011 et 2025, là où les exportations Américaines ont cru de près de 51% et les Chinoises de près de 110% ! En tenant compte de l'inflation entre le début et la fin de la période observée (soit près de 45% en Europe sur l'ensemble de la période observée, en se basant sur les sources d'inflation annuelle d'Eurostat des prix à l'exportation), cela suggère une augmentation *en volume* des exportations Européennes de près de 7%.

**Figure 1**



Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT). Données de commerce extra-UE27 retenues. Données trimestrielles Q1,Q2,Q3,Q4. Calculs des indices basés sur des valeurs en dollars US.

Avec quelques écarts, il est intéressant de noter que les exportations Européennes et Américaines de biens suivent une évolution relativement comparable jusqu'au premier trimestre de 2021. Depuis cette date, les exportations américaines accélèrent sur 4 trimestres, laissant derrière elles des exportations Européennes en panne de rattrapage.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Nous nous intéressons dans tout ce rapport à l'UE des 27 (hors Royaume-Uni).

<sup>2</sup> Il est utile de rappeler ici que les indices des exportations sont construits sur des données en dollars US, pour des raisons de cohérence avec les calculs de parts de marché qui sont effectués en USD dans tout ce rapport. Si on avait construit les indices en euros, l'évolution des exportations Européennes en valeur aurait été plus élevée (i.e. de l'ordre de +55% en valeur désaisonnalisées). L'évolution des volumes, en euros constants de l'année 2011, auraient été positive (de l'ordre de +10%). Mais cela n'aurait rien changé à la comparaison des écarts avec les Etats Unis et la Chine, qui auraient vu leurs valeurs s'exprimer également en euros, au lieu de l'être en dollars US. Nous avons préféré de manipuler toutes les données en dollars car l'essentiel de la facturation internationale

De son côté, la performance chinoise est comparable à celle des Européens et des Américains en début de période. L'écart commence à se creuser à partir de l'année 2013, et accélère très significativement pendant l'année 2020 du Covid, où la Chine gagne près de 80 points d'indice en l'espace de près de deux ans. La guerre en Ukraine opère un retournement net ensuite pour les exportations Chinoises, avant de repartir à la hausse depuis le premier trimestre 2024 à nouveau (gagnant encore 20 points d'indice), ce qui amène à plus du doublement de la valeur des exportations des Chinois en l'espace de 15 ans.

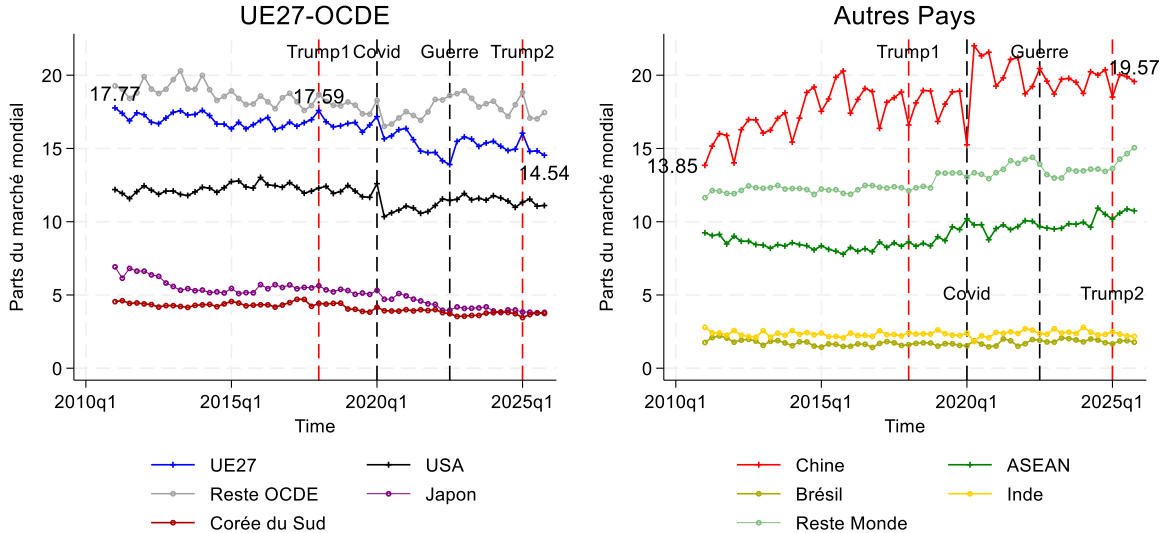
### 1.1 - Place des Européens dans la répartition des parts du marché mondial

Pour mieux apprécier les performances Européennes, il est important de raisonner en termes de parts de marché, pour neutraliser l'effet de la croissance générale de la taille des marchés de destination, et mieux comparer ainsi l'évolution de la position relative des exportations européennes à celles des différents pays ou groupes de pays exportateurs dans le monde, au-delà de la Chine ou des Etats-Unis.

Nous commençons par montrer l'évolution des parts de marché des exportateurs de l'UE au sein des exportations mondiales (commerce extra-européen uniquement), comparées aux autres pays de l'OCDE et le reste du monde.<sup>3</sup>

**Figure 2 :**

Parts de l'exportation mondiale, en pourcentage (%)  
Données trimestrielles.



Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT). Données de commerce extra-UE27 retenues.

entre entreprises (plus de 60% en 2019) se fait en dollars US ou en monnaies locales ancrées au dollar US, dans le monde (Voir article de Boz, Gopinath et al, 2022).

<sup>3</sup> Les données en valeurs sont représentées dans l'Annexe A.1

La Figure 2 montre que l'UE27 perd légèrement plus de 3 points de parts de marché. Entre le premier trimestre 2011 et celui de 2018, les parts de l'UE fluctuent peu, autour de 17%. La tendance baissière est ainsi observée depuis 2018, tendance qui s'accroît à partir du choc sanitaire (début 2020), pour se redresser légèrement depuis la guerre en Ukraine (début 2022).

Parmi les autres pays de l'OCDE, le Japon essuie aussi près de 2 points de pertes de parts de marché sur les 15 années montrées ici, avec une accélération de cette perte depuis la période du Covid. Excepté une forte chute de leurs parts de marché pendant la crise sanitaire, les Etats-Unis semblent en revanche retrouver, depuis la guerre en Ukraine, des niveaux de parts de marchés presque équivalents à ceux observés en début de notre période, autour de 12 %. La Corée du Sud conserve des parts de marché autour de 4.8% sur toute la période observée. Enfin, le groupe « Reste OCDE », constitué des autres 13 pays membres de l'OCDE<sup>4</sup>, voit sa part baisser jusqu'en 2020 puis remonter depuis, pour atteindre des niveaux autour de 17% aujourd'hui<sup>5</sup>.

Les parts de marché perdues par les pays de l'UE et ceux membres de l'OCDE sont gagnées par les pays hors-OCDE, en particulier la Chine et les pays de l'ASEAN. On sait que la part de marché des Chinois sur le marché mondial n'a cessé de progresser depuis les années 1990. On observe ici que cette progression continue et gagne près de 7 points de pourcentage en septembre 2025 par rapport au début de la période, pour atteindre aujourd'hui 19.6% du total des exportations mondiales de biens. Les pays de l'ASEAN aussi poursuivent leur progression, progression notamment observée depuis la fin 2018-début 2019. On observe encore une remontée tendancielle assez claire depuis la fin 2024.

La figure 3 montre l'évolution des parts de marchés mondiaux de 5 plus grands pays exportateurs Européens : l'Allemagne, La France, l'Italie, l'Espagne et enfin, la Grande Bretagne, à titre de comparaison.

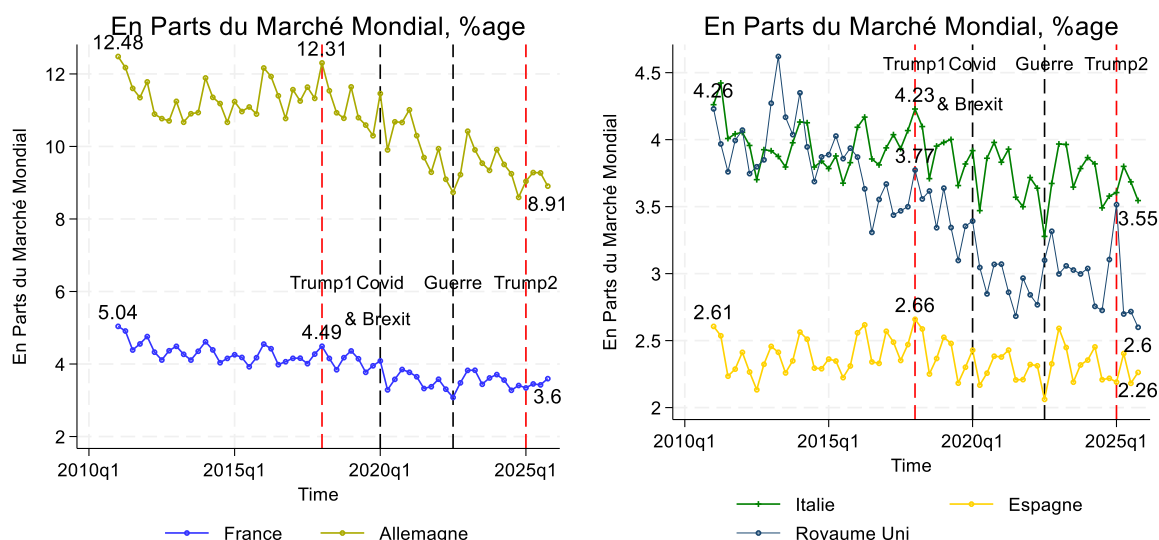
---

<sup>4</sup> Ce groupe se compose des pays suivants : 1) Royaume Uni, Norvège, Suisse, Islande, Turquie, Israël (i.e. Europe et voisinage, non UE27) ; 2) Canada, Mexique, Chili, Colombie, Costa Rica (Amérique) et 3) Australie, Nouvelle-Zélande (Océanie).

<sup>5</sup> La part à l'exportation du groupe « Reste OCDE » est importante car des pays comme le Mexique ou la Turquie sont de fortes économies industrielles, d'autres comme le Canada, l'Australie, la Norvège ou le Chili sont de gros exportateurs de matières premières et enfin, le Royaume Uni, Israël et la Suisse sont connus pour être des exportateurs importants de certains produits technologiquement avancés.

**Figure 3**

### Parts de Marchés des grands pays Européens Données trimestrielles.



Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT).

On se concentre d'abord sur les 4 premiers pays de l'UE27 (hors Royaume-Uni). Il est frappant de voir que l'Allemagne perd tendanciellement 3.4 points de parts de marchés au niveau mondial à partir de l'année 2018 (soit 36% de baisse). Avant 2018, les parts Allemandes fluctuent autour de 12% pour atteindre 9% en 2025. La France de son côté, perd près de 0.9 point de pourcentage depuis 2018, soit une baisse de 26 % de sa part de l'exportation mondiale. Sur toute la période considérée (2011-2025), la tendance française est ainsi à la baisse de manière continue, là où l'Allemagne, accuse une baisse significative qui apparaît depuis 2018.

L'Italie et l'Espagne perdent aussi des parts de marchés, mais dans une bien moindre mesure (-20% pour l'Italie et -15% pour l'Espagne sur la période). La baisse est aussi un peu plus marquée depuis 2018-2019 pour l'Italie en particulier. Enfin, les chiffres de la Grande Bretagne se caractérisent d'abord par une variance plus forte que les autres pays, notamment à cause des incertitudes autour de la période du Brexit et de la sortie de l'UE dont le processus a duré près de 5 années. Au bout du compte, le Royaume-Uni perd 1.65 points de parts de marchés entre le début et la fin de la période observée, soit une baisse très significative de 63% de leurs parts de marché en 15 ans.

Plusieurs points sont à retenir des trois figures précédentes. Collectivement, les Européens sous-performent par rapport au reste du monde : des exportations *en volume* en très faible augmentation par rapport aux années 2010 et des parts de marché à l'exportation en diminution tendancielle depuis 2018-2019. La perte de parts de marché s'accroît après la crise sanitaire pour s'interrompre depuis la guerre en Ukraine.

Ces parts de marché perdues par les Européens sont gagnées par les pays hors OCDE, en particulier ceux de l'ASEAN, mais surtout la Chine, cette dernière affichant des surperformances depuis la fin de la crise sanitaire mondiale 2020-2021.

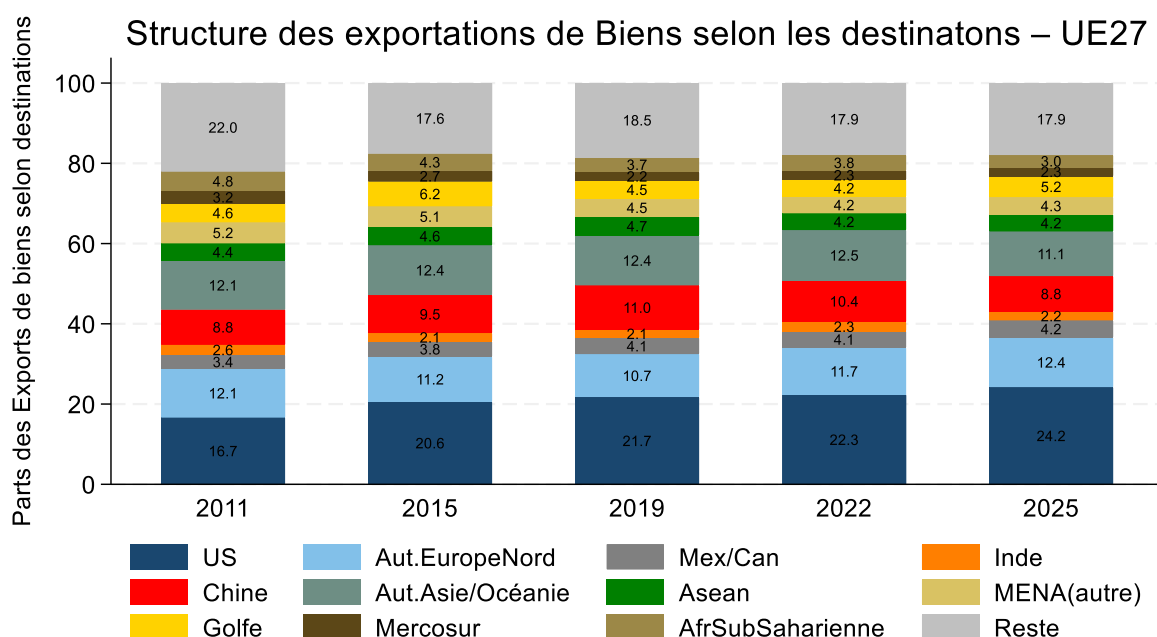
Enfin, la perte des parts de marché est observée à des degrés différents, pour les 4 grands pays Européens qui constituent collectivement plus de la moitié des exportations Européennes en 2024. La baisse des parts de l'UE est néanmoins tirée essentiellement par l'Allemagne (occupant 25% du poids des exports de l'UE27) en mauvaise posture depuis 2018, et par la France (occupant près de 10% du total EU27).

## 1.2- Poids des destinations dans l'exportation totale de l'UE27

Dans ce qui va suivre, nous nous intéressons aux différents marchés mondiaux auxquelles les exportations Européennes de biens se destinent et à l'évolution relative des parts de marché sur chaque marché.

Avant de montrer ces tendances, il n'est pas inutile de montrer les poids respectifs que possèdent chaque grand marché de destination dans le total des exportations Européennes et comment ces poids ont pu évoluer. La Figure 4 montre cette information.

**Figure 4**



On y voit que l'Amérique du Nord (Etats-Unis, Mexique et Canada) d'une part, et le reste de l'Europe du Nord (Royaume Uni, Suisse, Norvège, Islande) d'autre part, forment ensemble les deux plus grandes zones de destinations des biens Européens. Cet ensemble gagne plus de 8 points entre 2011 et 2025, partant de 32.2% des exportations UE27 en 2011 pour atteindre 40.8% des exportations Européennes aujourd'hui. Ce bond est dû exclusivement à la réallocation des produits européens vers le marché Nord-Américain, et en particulier vers les Etats Unis (+7.5 points) dont le poids représente désormais, à lui seul, 24.2% des exportations Européennes vers le monde.

D'un autre côté, le poids des exportations Européennes vers les pays d'Asie, Océanie et les autres pays du Sud global reculent. Le poids de la Chine (troisième plus grande destination de nos produits) passe de 8.8% en début de période 2011 à 11% en 2019 pour redescendre à 8.8% du total exporté par l'Europe en 2025. Les marchés du MENA et de l'Afrique Sub-Saharienne, traditionnelles chasses gardées des Européens, voient leur poids passer de 10% des exportations Européennes en 2011 à 7.3% en 2025.

L'Inde voit son poids se détériorer aussi, en passant de 2.6% à 2,2% des exportations Européennes entre 2011 et 2025. Enfin, le poids des pays du Golfe fluctue : en ré-augmentation nette de près d'1 point depuis la guerre Ukrainienne de 2022, pour se poser à 5.2% en 2025, il avait atteint près de 6.2 du poids des exportations de l'UE en 2015, avant de se replier.

L'évolution du poids relatif des différentes destinations dans les exportations totales de l'UE au cours de la période peut s'expliquer par deux phénomènes. Le premier tient aux variations de la compétitivité relative des pays de l'UE-27 selon les marchés de destination. Le second relève de la dynamique de la demande dans les pays importateurs. Ainsi, une amélioration de la compétitivité relative de l'UE sur un marché donné — par exemple à la suite d'un accord commercial — peut accroître la part des exportations à destination de ce marché. À l'inverse, même à compétitivité relative inchangée, une forte croissance de la demande dans une destination peut conduire à une augmentation des flux vers celle-ci par rapport au reste du monde.

Dans ce qui va suivre, un regard particulier est porté à la compétitivité relative des Européens sur différents grandes destinations via l'évolution de leurs parts de marché respectives.

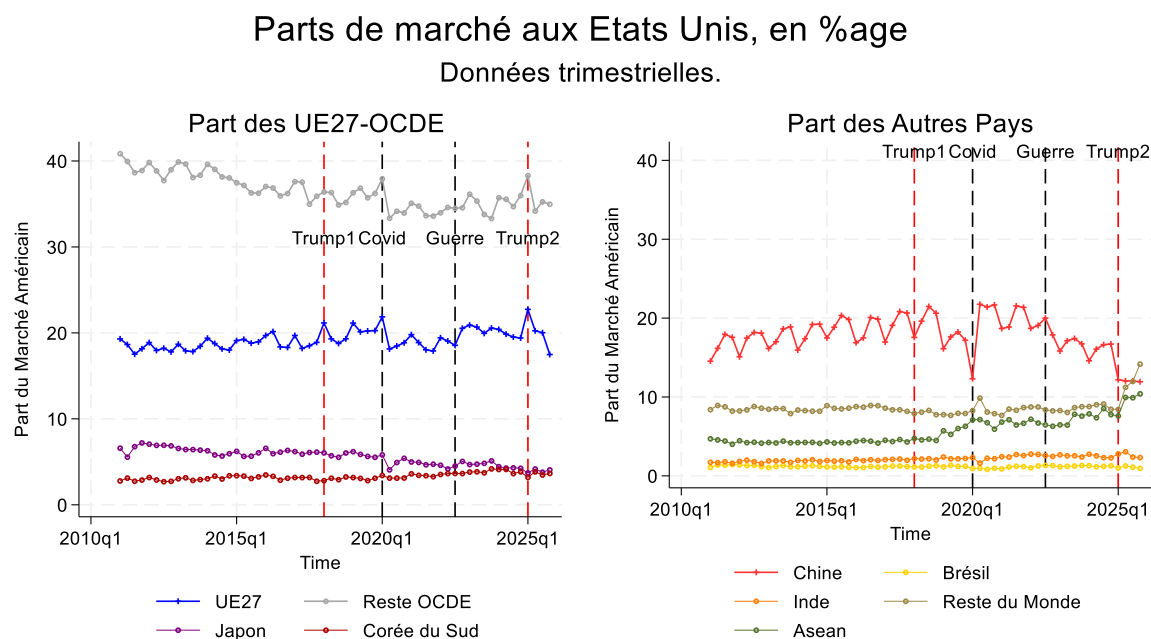
## 1.3- Parts de marchés de l'UE27 selon les grands marchés

### 1.3.1 Marché des Etats Unis

Les Etats-Unis sont la première grande destination des exportations Européennes. Mais c'est aussi le marché qui a connu le plus de perturbations, avec successivement le protectionnisme douanier instauré par la première administration de Trump (2016-2020), d'autres formes de protectionnisme, plus modéré mais encore assez significatif, mis en place par l'administration de Biden (e.g. Inflation Reduction Act), pour déboucher pendant le début du deuxième mandat de l'Administration Trump en 2025, sur un retour en force du protectionnisme douanier.

La Figure 5 montre l'évolution des parts de marchés des différents pays/groupes de pays vers les Etats-Unis, dont celles de l'UE des 27.

**Figure 5**



Dans le cadran de gauche de la Figure 5, à part une chute au dernier trimestre 2025 qu'il est difficile d'interpréter à l'heure où nous écrivons ces lignes<sup>6</sup>, on observe que les Européens gagnent en tendance près de 2 points de parts de marché sur toute la période observée depuis 2011 et sont les seuls (avec les Coréens du Sud, dans une moindre mesure) à conserver et améliorer tendanciellement leurs position

<sup>6</sup> Les chiffres du dernier trimestre de 2025 relatés ici sont à considérer avec prudence, parce que toute statistique de commerce venant d'être publiée n'est pas définitive. Elle est amenée à être corrigée au cours des mois suivant sa publication. Il se peut donc que ce chiffre soit corrigé à la hausse dans les mois qui suivront la publication de ce rapport. Mais cela peut être aussi l'observation d'un début de retournement de tendance des exportations de l'UE vers les Etats Unis. Il importe d'attendre les prochaines livraisons statistiques afin de se prononcer sur ce dernier chiffre car l'année 2025 aura été le théâtre de nombreux rebondissements douaniers, perturbant les anticipations des acteurs économiques.

sur le marché des Etats-Unis. Notons en particulier que, ni les barrières tarifaires imposées contre un certain nombre de produits Européens en 2018, ni l'Inflation Reduction Act, ni les barrières tarifaires de 2025 (même s'il est encore tôt de s'y prononcer), ne semblent marquer une rupture tendancielle franche dans les parts de marché des Européens. Lissés sur l'ensemble de l'année 2025 les chiffres sont assez clairs : les parts du commerce de l'UE27 sont même meilleurs que ceux de 2024, agrégées sur l'année également.

D'ailleurs l'annexe A.2 montre que, en valeur, les Européens augmentent leurs exportations vers les Etats Unis de manière quasi continue, exactement au même rythme que le reste des pays de l'OCDE (Mexique et Canada en tête), soit une croissance de plus de 60% sur la période. Ces observations sur le marché Américains montrent que les barrières tarifaires vis-à-vis des Européens, en 2018-2019 puis depuis 2025, ne semblent pas réellement les affecter.

Dans le cadran de droite de la Figure 5, en revanche, on observe que la Chine perd 7 points de part de marché durant la première guerre commerciale de Trump (2018-2019), en regagne avec le COVID et l'arrivée de Biden, pour en reperdre à nouveau 6 points en l'espace de trois trimestres en 2025 avec Trump2. L'Asean et le groupe « reste du monde » semblent fortement performer ces dernières années, probablement par un effet de contournement : ces pays semblent jouer le rôle de plateformes d'exportation liés aux intérêts Chinois, et un moyen de contourner les barrières tarifaires imposés sur les biens en provenance directe de Chine et à destination des US.<sup>7</sup>

Dans l'annexe A.3 on présente les parts de marché des Européens et des autres pays/groupes de pays sur le reste du marché Nord-Américain (Mexique/Canada). Même si les Etats Unis restent dominants pendant toute la période, leur part de marché baisse de près de 8 points en l'espace de 15 ans. Une partie de cette perte est récupérée par les Européens (+1.5 points de parts de marchés), et l'autre partie est récupérée en particulier par la Chine depuis 2020 (autour de 4 points récupérées depuis le premier trimestre 2020 jusqu'à aujourd'hui). Les tensions récentes entre ces pays (en particulier le Canada) et les Etats-Unis amènent une érosion supplémentaire de la part de marché des Etats-Unis, au bénéfice de la Chine, de l'UE27 mais aussi des pays de l'ASEAN.

### *1.3.2 Marché de l'Europe du Nord (Hors UE27)*

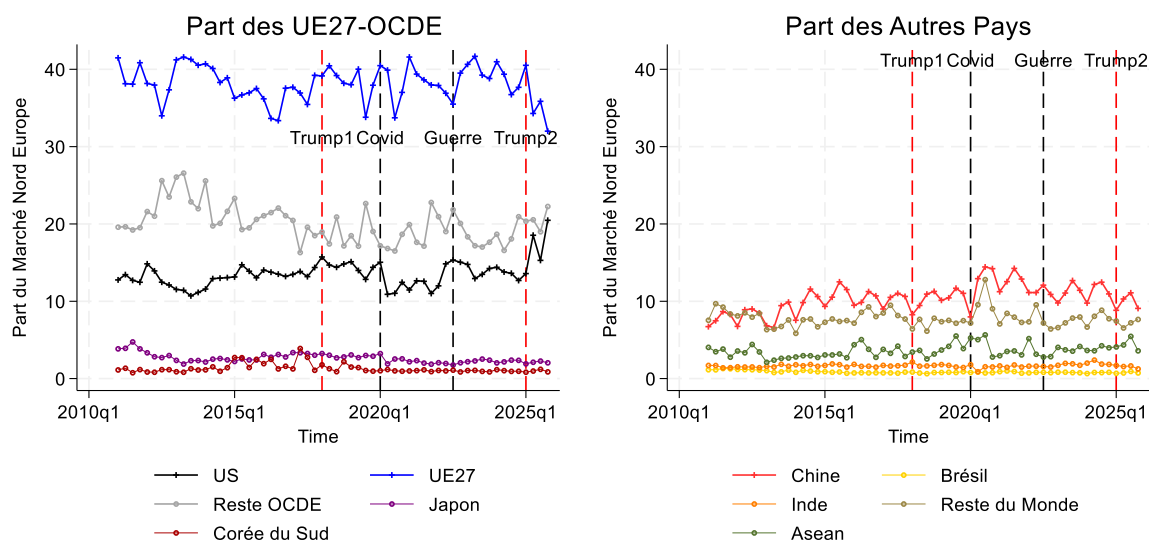
Le deuxième grand marché pour l'UE27 est celui de l'Europe du Nord hors UE, c'est à dire Royaume Uni, Norvège, Islande et Suisse. La figure 6 montre que la part de cette dernière sur ce marché est forte et volatile, en particulier depuis l'annonce de sortie du Royaume Uni de l'Union Européenne en 2016 lors du vote du Brexit et sa sortie effective, depuis 2021.

---

<sup>7</sup> Le groupe « Reste du monde » désigne un ensemble de pays émergents très hétérogènes qui regroupe essentiellement de grands pays producteurs de ressources énergétiques, minerais ou encore produits agricoles (i.e. Pays du Golfe, Russie, Algérie, Afrique du Sud, Nigéria ou encore, pays d'Amérique Latine). On y trouve aussi deux grands pays exportateurs de textile dans le monde (e, 2024, Bangladesh 7% et Turquie, 4%). La Turquie d'ailleurs, et le Maroc, sont relativement actifs dans les productions à plus grandes chaînes de valeur comme l'Automobile. La part collective du reste des pays du monde émergent dans cette rubrique reste marginal.

**Figure 6 :**

**Parts de marché de l'Europe du Nord (hors UE27), en %age**  
Données trimestrielles.



Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

Mais depuis le courant de l'année 2023, la part de marché UE27 commence à prendre une tendance baissière, d'abord au profit du groupe du « reste des pays de l'OCDE », lequel voit sa part de marché augmenter en tendance pratiquement dans la même sous période. Néanmoins, depuis 2025 la baisse s'est faite au profit des Etats-Unis également.

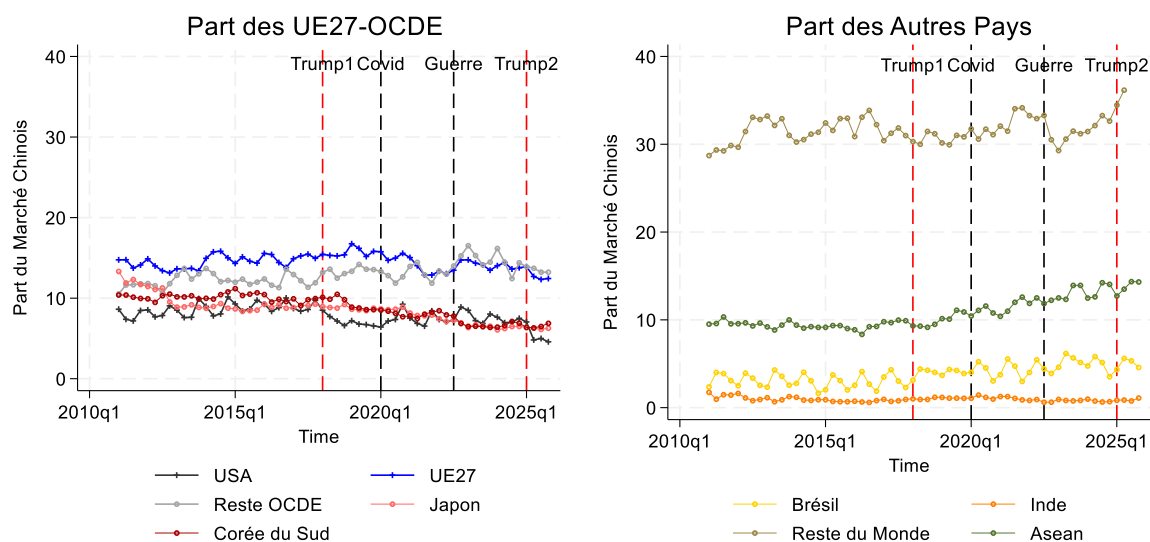
Cette part de l'UE27 avoisine désormais près de 32% et perd ainsi près de 8 points depuis 2023. Il est intéressant de noter que les pays hors OCDE, y compris la Chine, exportent relativement peu vers l'Europe du Nord. Leur part de marché a augmenté pendant la période du Covid (année 2020), elle s'est maintenue difficilement en 2021 pour la Chine notamment, pour baisser ensuite vers leur niveau d'avant Covid, en particulier depuis 2022.

### 1.3.3 Marché de la Chine

La **Figure 7** montre l'évolution des flux à destination du marché Chinois. La Chine se referme vis-à-vis des biens en provenance des pays de l'UE27, des Etats Unis, du Japon ou encore de la Corée du Sud sur la période. Les pays du reste de l'OCDE gagnent cependant 1 à 2 points de part de marchés, depuis la guerre en Ukraine.

**Figure 7**

### Parts de marché en Chine, en %age Données trimestrielles



Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

La perte de parts de marché de la plupart des pays mentionnés plus haut est compensée par un gain de parts de marché réalisé par les pays hors OCDE (cadran de droite : Brésil, ASEAN, groupe du reste du monde), excepté l'Inde.

La perte de parts de marché pour les pays de l'UE-OCDE n'est pas tant le reflet de l'augmentation du dénominateur que de la stagnation du numérateur : l'Annexe A.4 montre en effet clairement que les exportations Européennes, Américaines, et Japonaises, vers la Chine, stagnent ou baissent en valeur depuis le Covid et la guerre en Ukraine, ce qui signifie qu'elles baissent significativement en volume si l'on admet une augmentation des prix autour de 20% depuis le Covid.

Les tensions géopolitiques générées depuis 2020 et renforcées depuis la guerre avec l'Ukraine, semblent avoir refermé la Chine vis-à-vis des fournisseurs en provenance des pays riches, pour se fournir désormais de plus en plus auprès de fournisseurs issus de pays en développement, au premier rang desquels les pays de l'Asean.

Notons cependant que, alors que les tendances de part de marchés des pays riches en Chine étaient comparables jusqu'en 2017 (voir les 5 séries du cadran de gauche), les mesures de représailles prises par la Chine contre les Etats Unis (suite à des augmentations importantes de barrières tarifaires US cette année-là) semblent faire baisser davantage les positions des américains et augmenter celles de Européens et du reste des pays de l'OCDE. Ceci semble suggérer que les représailles de la Chine envers les Etats-Unis produisent une substitution en faveur des produits en provenance de ces derniers groupes de pays.

Mais ce gain observé pour les Européens se perd depuis le Covid et la guerre en Ukraine. Il n'est pas impossible cependant que 2025 soit une nouvelle année de rupture sur le marché chinois. La baisse des parts de marchés des Etats-Unis est en effet plus importante sur les trimestres de 2025, par rapport à celle des Européens.

### 1.3.4 Marchés du MENA, du Golfe et de l'Afrique Sub-Saharienne

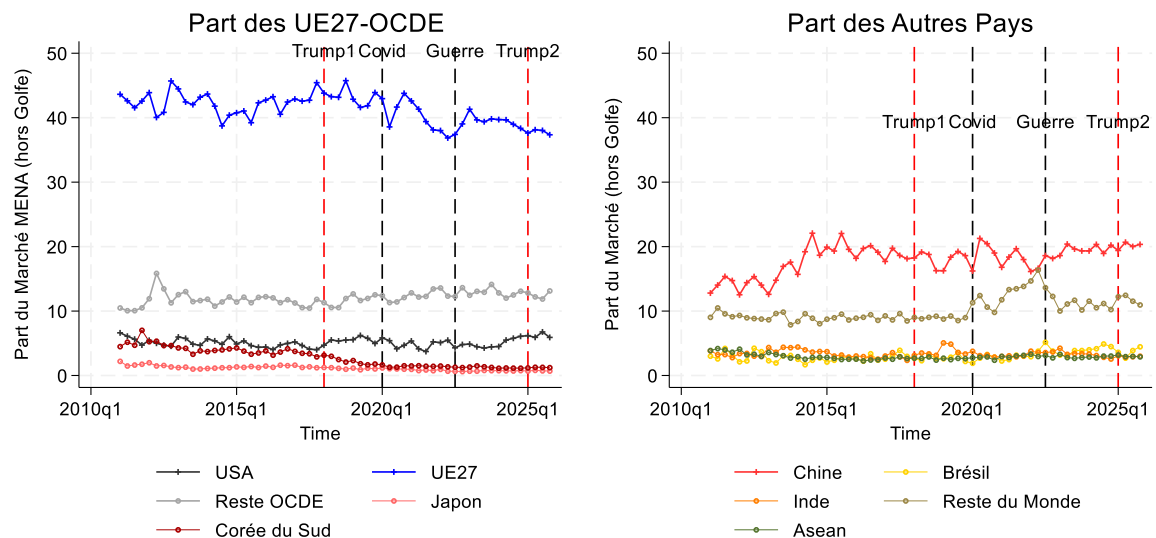
Les **Figures 8, 9 et 10** suivantes étudient les marchés du pourtour méditerranéen (MENA hors Golfe), les pays du Golfe (GCC) et le marché de l'Afrique Sub-saharienne, où l'Union Européenne a toujours disposé d'une suprématie sans équivalent, de par la proximité géographique et les relations historiques et culturelles. Il est frappant ici de voir comment l'Union Européenne des 27 perd des parts de marché depuis les années 2018/2019, avec une perte qui s'accélère nettement depuis les années 2020.

Sur le marché du pourtour méditerranéen MENA (hors Golfe) de la **Figure 8**, la baisse est de près de 7 points, puisqu'elle la part de marché passe de près de 45% en 2018 à près de 38% en 2025. Une partie de cette baisse est liée à l'augmentation tendancielle des parts des autres pays de l'OCDE et de la Chine. Puis en fin de période, ce sont le reste des pays en développement mais, dans une moindre mesure aussi les Etats-Unis qui semblent gagner des parts de marchés. L'UE, conserve néanmoins encore une suprématie dans cette région.

**Figure 8**

### Parts de marché du MENA (hors Golfe), en %age

Données trimestrielles

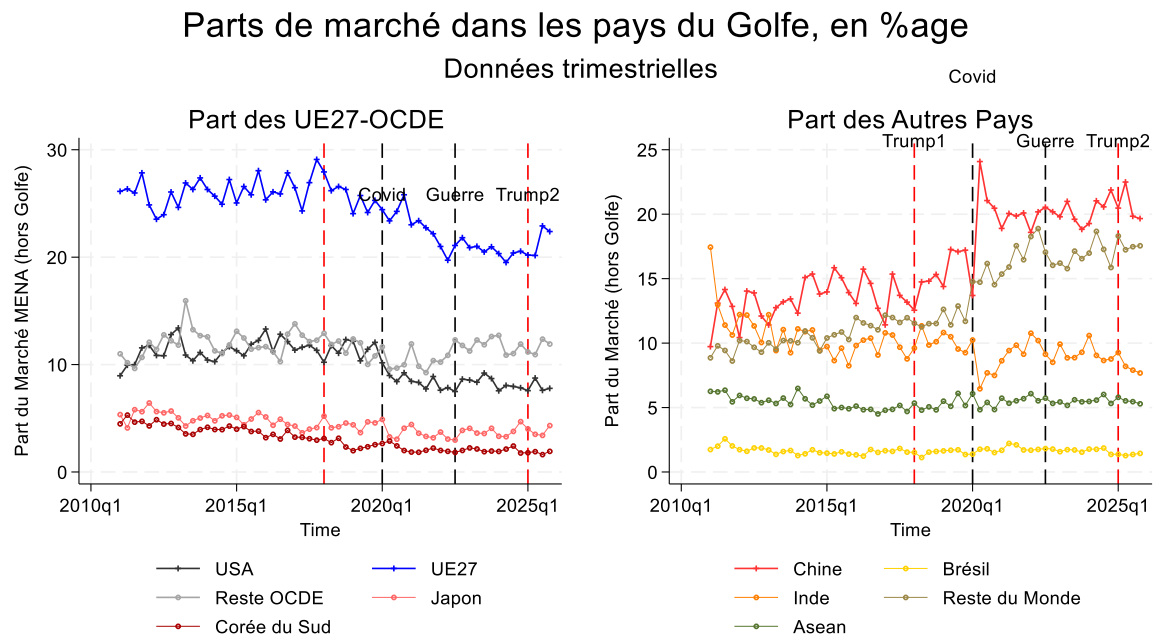


Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

En revanche, les **Figures 9 et 10** liées aux marchés du golfe d'une part et le marché de l'Afrique Sub-Saharienne d'autre part, montrent comment depuis 2020, l'Union Européenne perd sa suprématie au profit des exportations Chinoises qui dépassent pour la première fois les parts de marché des Européens dans ces deux régions.

Dans le cas du marché du Golfe, le décrochage est d'ailleurs observé pour les Américains aussi, pratiquement au même moment, depuis l'année 2020. Les exportations indiennes dans le Golfe perdent elles aussi du terrain depuis 2019. La Chine semble se tailler ainsi la part du lion, aux côtés du groupe des pays du « Reste du monde » depuis ces années. En 15 ans, la Chine aura presque multiplié par près 2.2 ses parts de marchés dans les pays du Golfe.

**Figure 9 :**



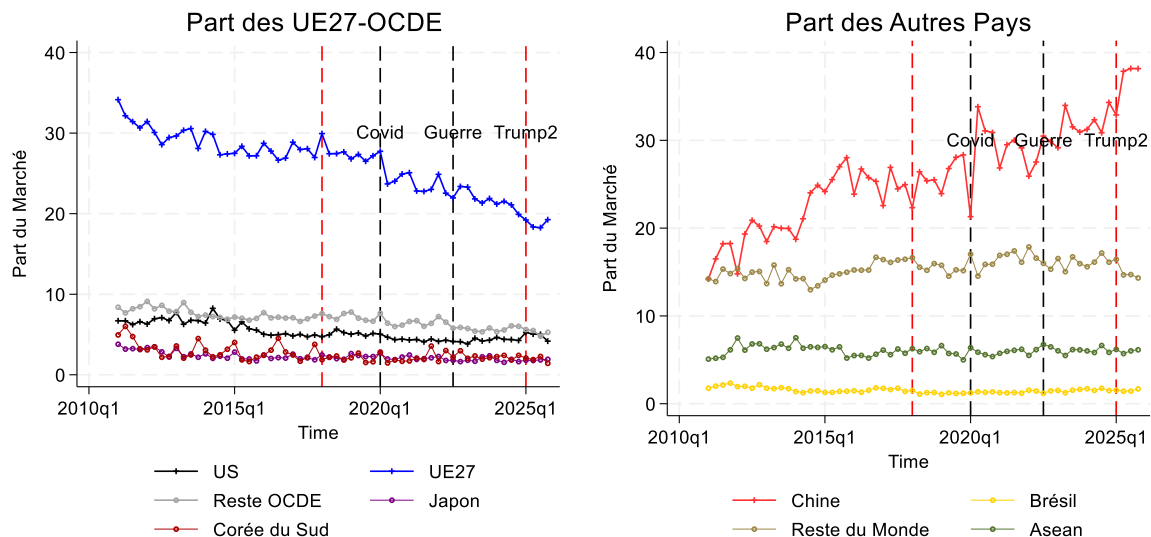
Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

En Afrique Sub-Saharienne (Figure 10) la baisse des parts de marché est encore plus dramatique pour les Européens puisqu'ils perdent l'équivalent de près de 13 points (baisse de 33% à près de 20% de parts de marché en 15 an, soit une perte de près de 40% des parts de marché de l'UE27). Celles du reste des pays riches baisse également mais moins fortement que la part de l'UE. En revanche, ce sont les Chinois qui, là aussi, progressent en multipliant par près de 2.5 leurs parts de marché en Afrique Sub-Saharienne.

**Figure 10**

### Parts du Marché de l'Afrique Sub-Saharienne

Données trimestrielles, en millions de Dollars US



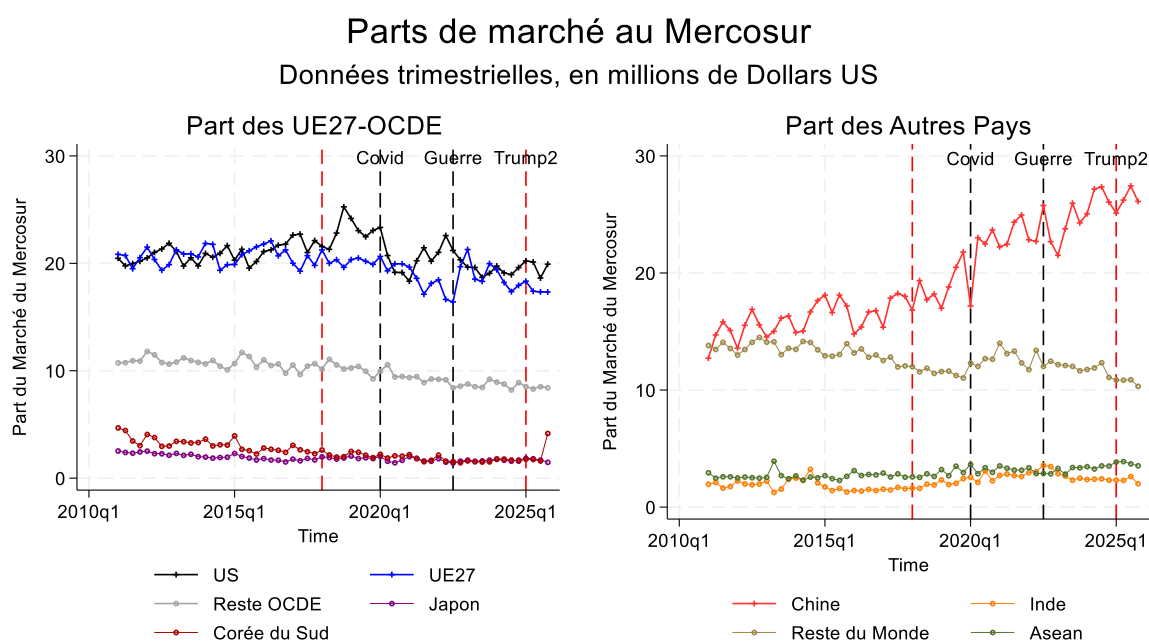
Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

#### 1.3.5 Marchés du Mercosur et de l'Inde

Nous avons aussi regardé comment les parts de marchés évoluent dans deux zones où les exportations Européennes peuvent avoir un potentiel élevé de développement dans les années à venir. Le premier marché discuté ici est celui du Mercosur et le second est celui de l'Inde.

La **Figure 11** montre que, sur le marché Latino-Américain du Mercosur, les Européens sont tendanciellement en perte de vitesse depuis 2020.

**Figure 11 :**



Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

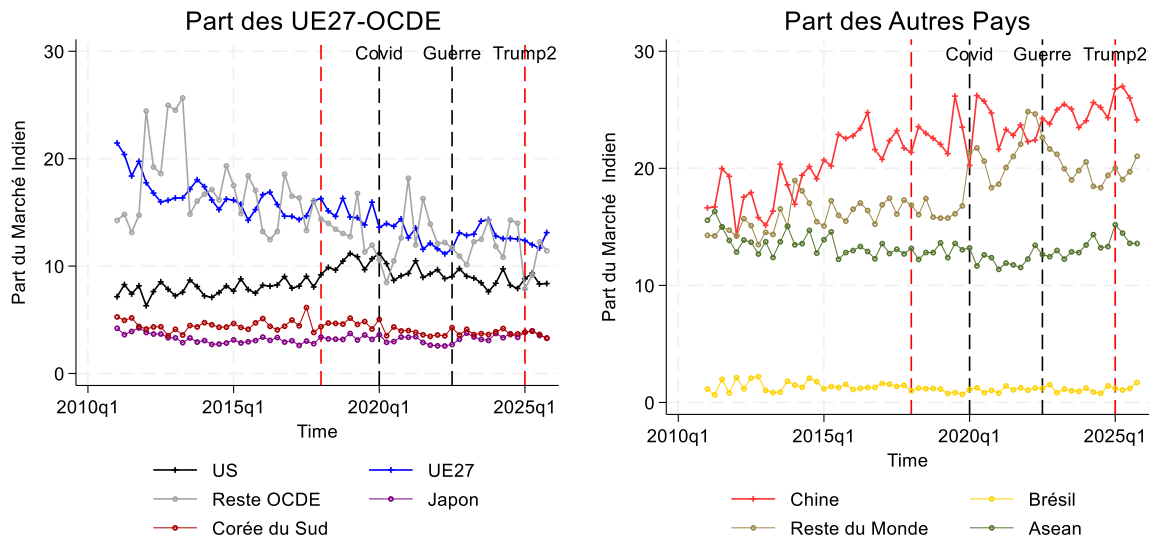
Quoique plus lissés, on observe des tendances relativement similaires d'ailleurs pour les « autres pays de l'OCDE » et le Japon. Les Etats-Unis semblent en revanche tirer leur épingle du jeu avec une évolution inégale de leurs parts de marché selon les sous-périodes observées, mais in fine sans baisse de part significative de marché notable entre le début et la fin de la période considérée. Encore ici, ce sont les Chinois qui gagnent les parts de marchés perdues par les pays riches mais également par le groupe des « pays du reste du monde en développement », en multipliant par plus de deux leur parts dans cette partie du continent américain.

L'accord signé très récemment entre le Mercosur et l'UE27 peut à cet égard offrir aux exportateurs européens quelques avantages intéressants leur permettant de retrouver une partie des parts de marché perdues au profit des Chinois.

Enfin sur le marché indien (**Figure 12**), où de la même manière un accord cadre visant à réduire les droits de douane réciproques a été signé entre l'UE27 et l'Inde, l'Union Européenne perd 6 points de parts de marché en 15 ans. Même si elle est plus variable sur la période, notons que l'évolution des positions du « reste des pays de l'OCDE » (où nous pouvons retrouver des pays comme l'Australie ou la nouvelle Zélande, bien connectés avec l'Inde) est tendanciellement assez similaire que celle de l'UE, avec une perte de part significative aussi depuis le début de période observée.

**Figure 12 :**

### Parts du marché Indien Données trimestrielles, en millions de Dollars US



Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

Les gains de parts de marché en Inde sont observables en tendance pour les Etats-Unis, l'ASEAN et, de manière plus inégale, pour la Chine. Cette dernière gagne une forte part jusqu'en 2016/2017, et depuis cette date le développement de ses parts de marché est très variable. Le choc du Covid a comme ailleurs été très fort (premier trimestre 2020). Après un fort rattrapage au deuxième et au troisième trimestre de 2020, des raisons politiques et de sécurité aux frontières entre la Chine et l'Inde, liées à l'affrontement meurtrier de Juillet 2020 (région du Ladakh), ont contribué à faire chuter à nouveau la part de la Chine, pour se ressaisir depuis le début 2022.

## **1.4 Exportations Européennes vers les pays tiers: Evolution homogène ou hétérogène selon les biens ?**

Il apparaît donc assez clairement que l'Union Européenne des 27 a souffert de la concurrence d'autres pays, en particulier la Chine, sur différents marchés des destination, excepté en Amérique du Nord et en l'Europe du Nord hors UE.

Nous allons ici plus loin : nous posons la question de savoir si ces mauvaises évolutions de parts de marché pour l'Europe sur un bon nombre de destinations, sont tirées par un sous-ensemble de produits qui comptent (i.e. les produits les plus exportés) qui sous-performent, ou si au contraire, les évolutions sont relativement uniformes selon les produits?

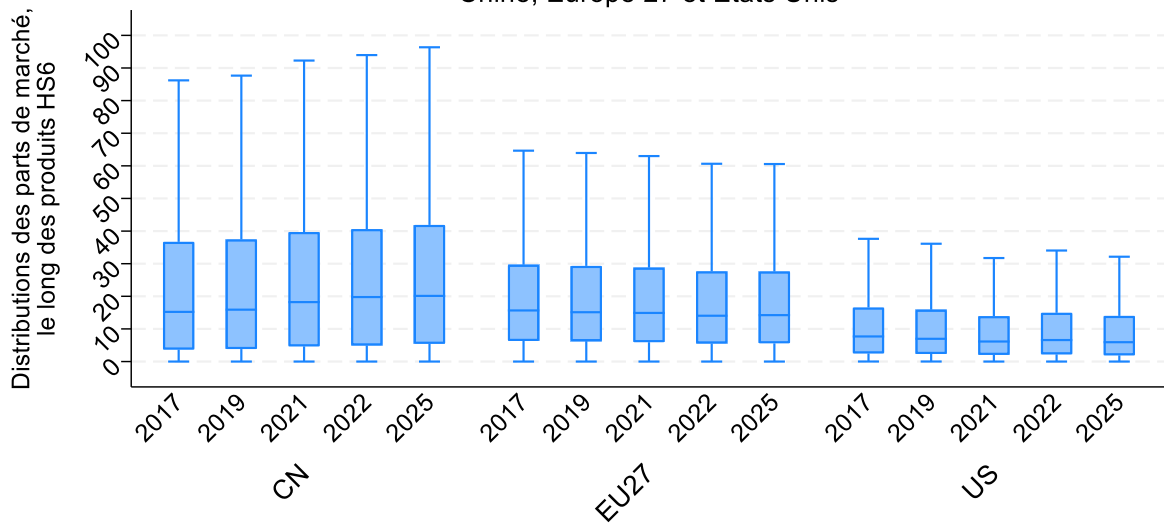
La **Figure 13**, tente une première réponse à cette question. Elle présente la distribution des parts de marchés le long de l'ensemble des produits exportés par la triade (UE27, Etats Unis et Chine) vers le monde durant la période 2017-2025 (près de 5500 produits concernés, selon la nomenclature du système harmonisé HS6), dans un graphique de type « boîte à moustache ».

Chaque "boîte à moustache" fait apparaître, pour une année donnée et un pays donné, 5 valeurs résumant la distribution des parts de marchés des 5500 produits de la nomenclature :

- la valeur minimale (Min) de la distribution (i.e. plus petite part de marché détenue par un produit exporté par ce pays) est représentée par la valeur extrême la plus basse du segment inférieur ;
- la valeur maximale (Max) de la distribution (i.e. part de marché la plus élevée détenue par un autre produit) est représentée par la valeur la plus haute du segment supérieur ;
- la part de marché médiane (valeur qui coupe la distribution en deux, représentée par le trait milieu du rectangle) ;
- et enfin, les valeurs du premier quartile (Q1, 25% des parts les plus petites) et du troisième quartile (Q3, Top25%) représentant le côté bas et le côté haut du rectangle.

**Figure 13:**

## Part du marché mondial, en %age le long des différents produits HS6 exportés Chine, Europe 27 et Etats Unis



Source: Global Trade Tracket (GTT). Calculs des auteurs.

Il faut noter l'importance des parts de marchés du premier quartile des produits exportés par la Chine, entre 40% et 95% : en clair la Chine détient une part de marché des exportations mondiales entre 40% et 95% sur 25% des biens échangés dans le monde. Ceci montre bien la domination chinoise sur un grand nombre de produits échangés dans le monde ce qui rend la Chine incontournable dans la chaîne des valeurs mondiales, représentant quelque chose comme le quart des produits échangés dans le commerce mondial. En outre la Chine semble gagner des parts de marché mondiaux dans l'ensemble de ses produits pendant la période, puisqu'on observe un élargissement et une montée des boîtes à moustache représentant de la distribution des parts de marchés de la Chine.

Les produits du premier quartile de l'exportation des Etats-Unis détiennent entre 14% et 32% de parts de marché, bien inférieurs à ceux de la Chine et de l'UE27, signe d'une certaine substituabilité des exportations américaines même dans ses terrains d'excellence. Les parts de marché des produits américains dans le monde baissent dans leur ensemble, en 2021.

L'UE27 affiche une position intermédiaire entre la Chine et les Etats-Unis : elle détient des parts de marché importantes pour son premier quartile de produits exportés, entre 30% et 68%. C'est donc un acteur incontournable pour grande série de produits. Mais l'évolution récente est défavorable, et on observe bien une baisse *a priori* homogène de toute la distribution des parts de marché représentées dans la figure ci-dessus. L'évolution de la boîte à moustache dans le temps, pour l'UE27, tend à montrer que c'est un grand ensemble de produits qui voit ses parts de marchés mondiales diminuer, puisque les différents indicateurs résumant la distribution tendent à baisser légèrement, mais conjointement (Q1, Médiane, Q3 et Max baissent conjointement).<sup>8</sup>

Ainsi, presque toute la distribution des parts de marché de l'UE27 semble se décaler, avec des boîtes à moustaches qui rapetissent entre 2017 et 2025. Cette observation tend à indiquer que ce n'est pas nécessairement une poignée de produits qui fait chuter la part de marché globale de l'UE observée plus haut. Le déclin des parts est observable pour la plupart des produits représentés par cette boîte à

<sup>8</sup> La valeur minimale (Min) des parts de marché étant déjà voisine de 0 pour l'UE27, l'indicateur Min ne peut pas baisser davantage.

moustache, même si en regardant de plus près on observe que les parts de marchés les plus élevés de l'UE (Max et quartile supérieur, troisième quartile) en 2017 ont plus particulièrement chuté durant la période, par rapport aux parts plus petites (i.e. Médiane et quartile inférieur), signe d'une érosion plus forte sur les produits leaders de l'exportation européenne ;

Les **Figures 14, 15, 16 et 17**, décortiquent l'évolution des parts de marchés selon différentes catégories de biens. Nous classons pour cela les produits les plus exportés par l'Europe entre 2011 et 2017 (soit, avant le début de la perte de parts de marché observée des Européens) en 4 catégories :

- le Top100 de produits Européens le plus exportés (listés en Annexe 9, en fin de document)
- les 150 produits suivants (Top100-250),
- les 250 suivants (Top250-500)
- le reste (500+).

Pour fixer les idées, selon nos calculs, le poids du TOP100 contribue sur la période, à près de 40% du total des exportations Européennes. Celui du TOP100-250, contribue quant à lui, à près de 25% du total exporté par l'UE27, et le TOP250-500 contribue à près de 15%. La dernière catégorie, comprenant plus de 90% des produits HS6 les moins exportés (500+) occupe les 20% restants.

Pour chaque catégorie de produits définie ainsi, nous regardons comment leur part globale sur les marchés mondiaux, s'est comportée dans le temps, pour l'UE27 d'abord, puis pour les pays concurrents sur la même base de produits listés. Pour mémoire, le classement HS6 comprend près de 5500 produits HS6 listés par la base Global Trade Tracker.

La **Figure 14** montre l'évolution de la part des TOP100 produits Européens. On y observe une perte de part de marché de près de 5 points pour ces produits pour l'UE27, sur la période 2020-2025. Pendant toute la période du Covid (2020-2021) ce sont la Chine et les pays de l'ASEAN qui récupèrent cette perte des parts de l'UE ; mais depuis 2022 (Guerre en Ukraine), ce sont le reste des pays de l'OCDE qui prennent le pas sur ces derniers.<sup>9</sup> Notons néanmoins que la part de la Chine dans nos produits phares (Top100), reste près de deux fois inférieure à la nôtre, encore en 2025 : elle est autour de 10% quand nos parts de l'UE27 sont autour de 18% en 2025.

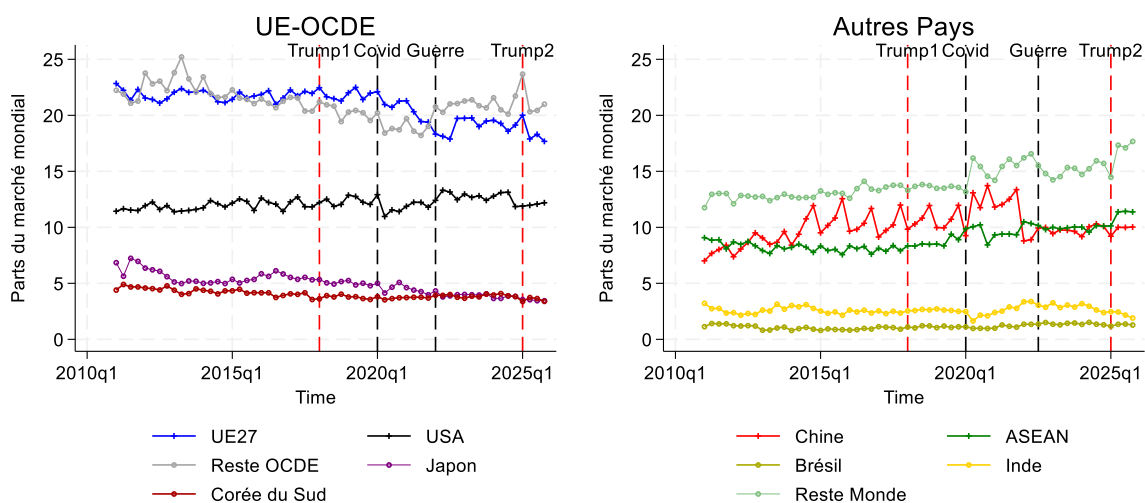
#### **Figure 14**

---

<sup>9</sup> Rappelons que ce groupe se compose des pays suivants : 1) Royaume Uni, Norvège, Suisse, Islande, Turquie, Israël (i.e. Europe et voisinage, non UE27) ; 2) Canada, Mexique, Chili, Colombie, Costa Rica (Amérique) et 3) Australie, Nouvelle-Zélande (Océanie).

## Parts du marché mondial, TOP100 produits hs6 de l'UE, en %age

Données trimestrielles.



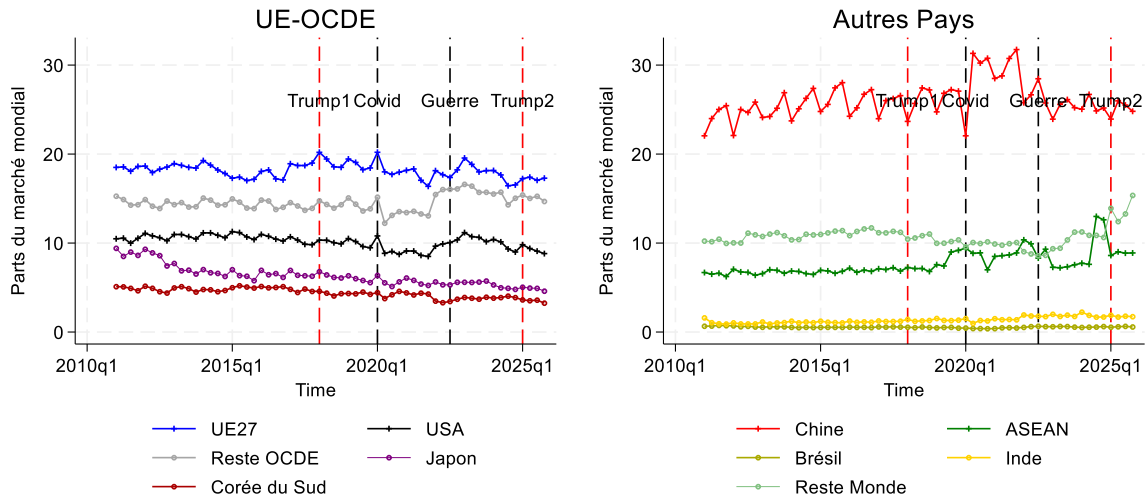
Source: Calculs de l'auteur. Base Global Trade Tracker (GTT). Données de commerce extra-UE27 retenues. Le Top 100 produits Européens est ici calculé sur la base de la moyenne de l'année 2017, soit avant le début de la dégradation des tendances de parts de marchés de l'UE27.

La **Figure 15** (groupe des TOP100-250) montre en revanche, un certain maintien des parts de marchés de l'UE27 sur la période, avec un petit creux entre 2020 et 2022, rattrapé ensuite. Ce creux est d'ailleurs observé dans le cas des Etats Unis et du reste de l'OCDE, permettant à la Chine d'augmenter ses parts pendant cette sous-période. La Chine, revoit néanmoins ses parts à la baisse pour atteindre 25% des exportations mondiales, soit le même niveau observé avant la période du Covid.

**Figure 15**

## Parts du marché mondial, Top100-250 produits hs6 de l'UE, en %age

Données trimestrielles.



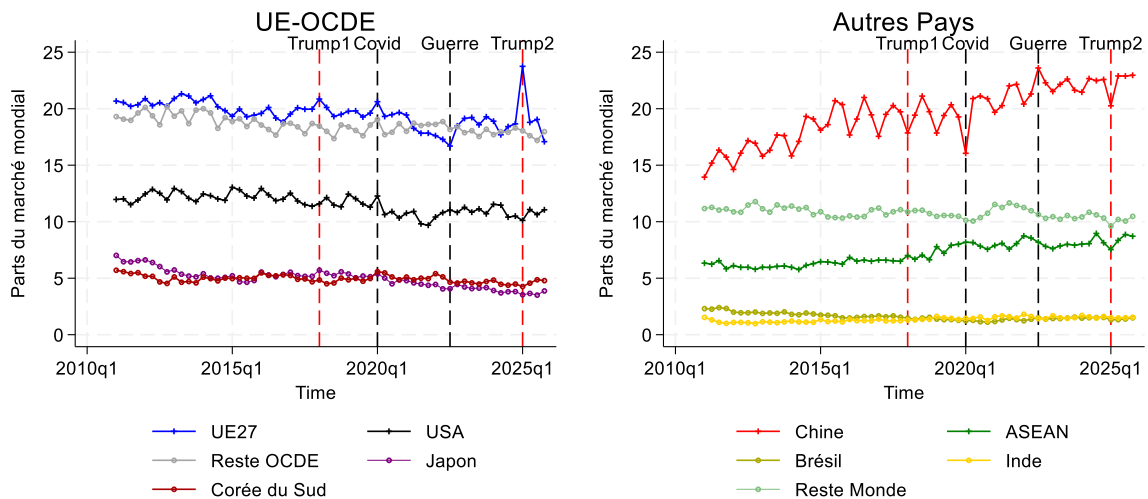
Source: Calculs de l'auteur. Base Global Trade Tracker (GTT). Données de commerce extra-UE27 retenues. Le Top 100-250 produits Européens est ici calculé sur la base de la moyenne des années 2011-2017, soit avant le début de la dégradation des tendances de parts de marchés de l'UE27.

La **Figure 16** (groupe des TOP250-500) montre ici une baisse de la part de l'UE entre 2020 et 2022 pour le groupe des TOP250-500, puis une reprise depuis en tendant à retrouver les chiffres des années de début de période (autour de 19 à 20%). Plus intéressant, c'est sur ce segment de produits où l'on observe que la Chine fait une percée, en augmentant et de manière quasi-constante ses parts, de 15 à 23% sur la période. Sur la période elle prend ces parts de marché à tous les pays développés (cadran de gauche).

**Figure 16 :**

## Parts du marché mondial, Top250-500 produits hs6 de l'UE, en %age

Données trimestrielles.

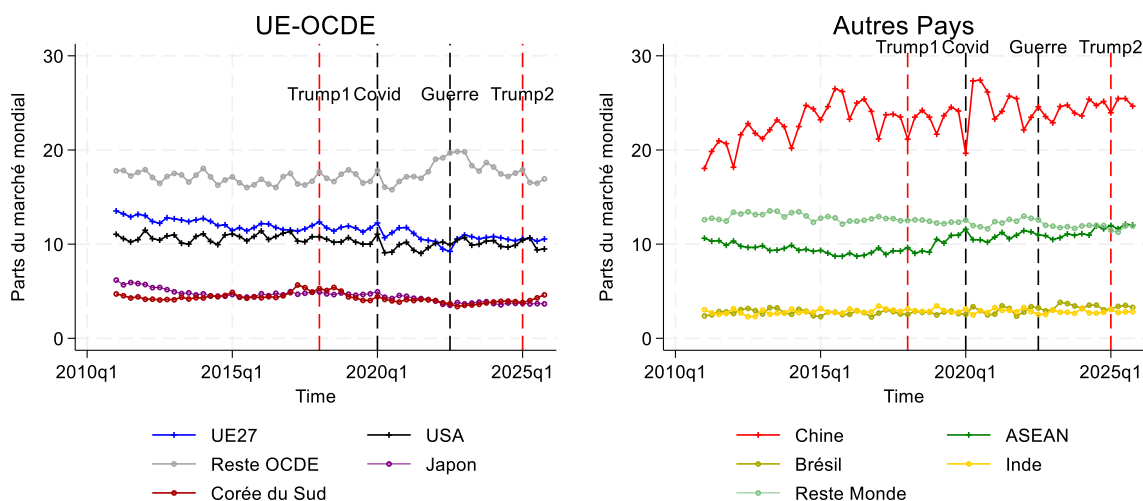


Source: Calculs de l'auteur. Base Global Trade Tracker (GTT). Données de commerce extra-UE27 retenues. Le Top 250-500 produits Européens est ici calculé sur la base de l'année 2017, soit avant le début de la dégradation des tendances de parts de marchés de l'UE27.

Enfin, pour le reste des produits (500+) , la **Figure 17** montre à nouveau une baisse tendancielle de la part de l'UE qui dure depuis le début de la période (baisse de 13 à 10 %).

**Figure 17**

**Parts du marché mondial, Autres produits hs6 de l'UE (500+), en %age**  
Données trimestrielles.



Source: Calculs de l'auteur. Base Global Trade Tracker (GTT). Données de commerce extra-UE27 retenues. Les autres produits (500+) de l'UE27 sont classés au delà du 500ème produit le plus exporté, en 2017 soit avant le début de la dégradation des tendances de parts de marchés de l'UE27.

Sur ce créneau de produits, on observe les parts de la Chine varier sensiblement à la hausse puis la baisse pendant la période du Covid, pour revenir à une tendance haussière depuis 2022 atteignant des parts autour de 25% en 2025, soit 5 points au-dessus de leur niveau de 2010. Il est aussi intéressant de voir que pour ces produits dans lesquels l'UE n'est pas avantagée, les pays de l'ASEAN gagnent des parts de marché de manière continue depuis 2018.

Ainsi, pour synthétiser ce qui vient d'être montré plus haut : (i) l'UE27 a perdu 5 points de parts de marché depuis 2020 pour le TOP100 de ses produits les plus exportés (qui représentent 40% de ses exportations) mais s'est presque maintenue pour le Top100-250 suivants. A part pour la période 2020-2021 du Covid où la Chine a pu développer ses parts, les pertes de parts de marchés sur les années 2022-2025 pour ces 250 produits ne sont pas dues à l'exportation chinoise. La perte Européenne se fait essentiellement ici au bénéfice des Etats Unis, du Reste de l'OCDE et des pays de l'ASEAN essentiellement ; ; (ii) La Chine fait une réelle percée pour le groupe de produits classés Top250 à 500 (+ 8 points de parts de marchés sur la période), mais cette percée se fait au détriment de tous les pays développés, pas seulement l'UE27.

Enfin, pour le reste des produits classés au-delà du Top 500, les «+500= » qui représentent près de 20% des exportations de l'UE27, l'Europe est concurrencée par la Chine tendanciellement, et dans une moindre mesure par les pays de l'ASEAN.

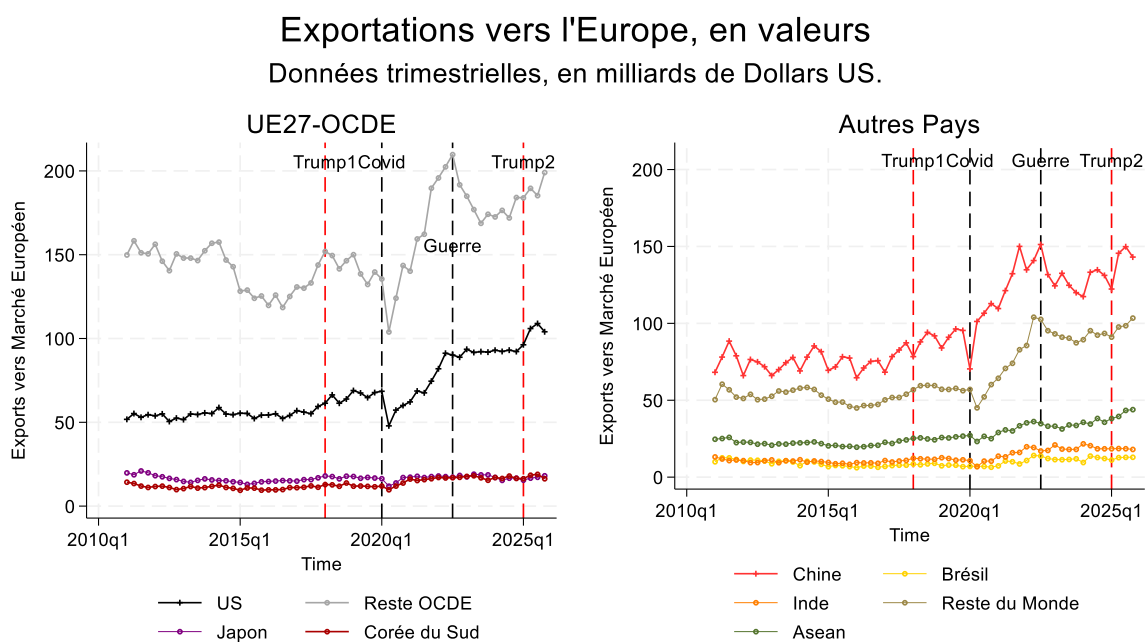
## 1.5 Evolution des positions sur marché de l'UE27.

Dans cette section on se détourne des marchés mondiaux pour se recentrer sur le marché des 27 pays de l'UE. L'idée ici est de mieux montrer ce qui se passe sur notre marché depuis 2011, qui est le principal débouché export des pays de la zone. Les pays UE27 y maintiennent-ils leurs parts de marché, comment se comporte la part de la Chine, comparée à celle des autres pays/pays/groupes de pays qui exportent vers l'UE ?

Dans les **Figures 18 et 19**, nous montrons l'évolution des exportations, en valeur (figure18) et en parts de marché (figure19), des pays partenaires, en excluant dans un premier temps le commerce intra-européen.

Les données en valeur (milliards de dollars US) présentent un tracé intéressant : les courbes de la plupart des pays/groupes de pays exportant en Europe varient peu jusqu'en 2020, et progressent vivement entre 2020 et 2022, pour ensuite adopter un pallier et repartir à la hausse à partir de 2025.

**Figure 18**



Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT).

Les Européens se sont très certainement remis à consommer fortement à la suite du Covid, et ce surplus de demande a été servi par l'importation. Puis entre 2022 et 2024, la guerre en Ukraine et le prix de l'énergie ont freiné l'activité et la demande Européenne. Enfin, les chiffres de 2025, peuvent en partie être expliqués par le choc de la politique tarifaire de Trump aux Etats Unis, séquence sur laquelle il est utile de revenir et détailler plus bas.

En effet, ces courbes semblent montrer que les Etats-Unis et la Chine gagnent du terrain sur le marché européen. Au regard des tendances, on observe que les Etats Unis ont plus que doublé leurs exportations

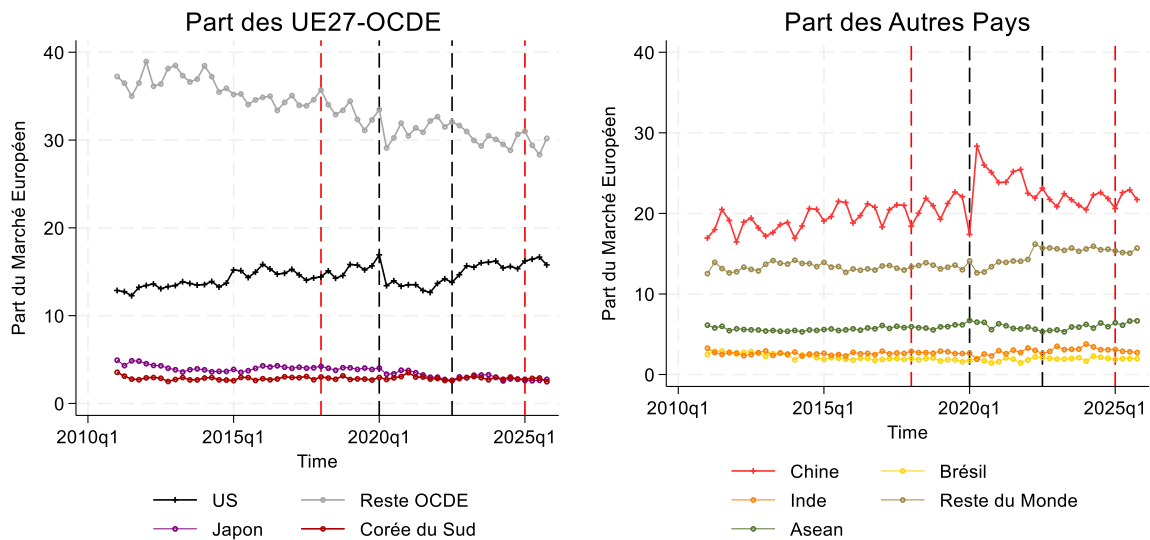
vers l'UE27, en l'espace de 15 ans, faisant passer leurs ventes de 50 milliards par trimestre dans les années 2011 à plus de 120 milliards par trimestre aujourd'hui. La Chine a vu, pour sa part, ses valeurs d'exportations vers l'UE27 doubler en 15 ans.

L'analyse en termes de parts de marché de la **Figure 19** montre que le groupe des pays du Reste de l'OCDE (Royaume Uni, Norvège, Suisse, Canada et Turquie en tête) a vu ses parts de marché se réduire, au bénéfice des Américains et des Chinois.

**Figure 19**

### Parts de marché en Europe, en %age

Données trimestrielles.



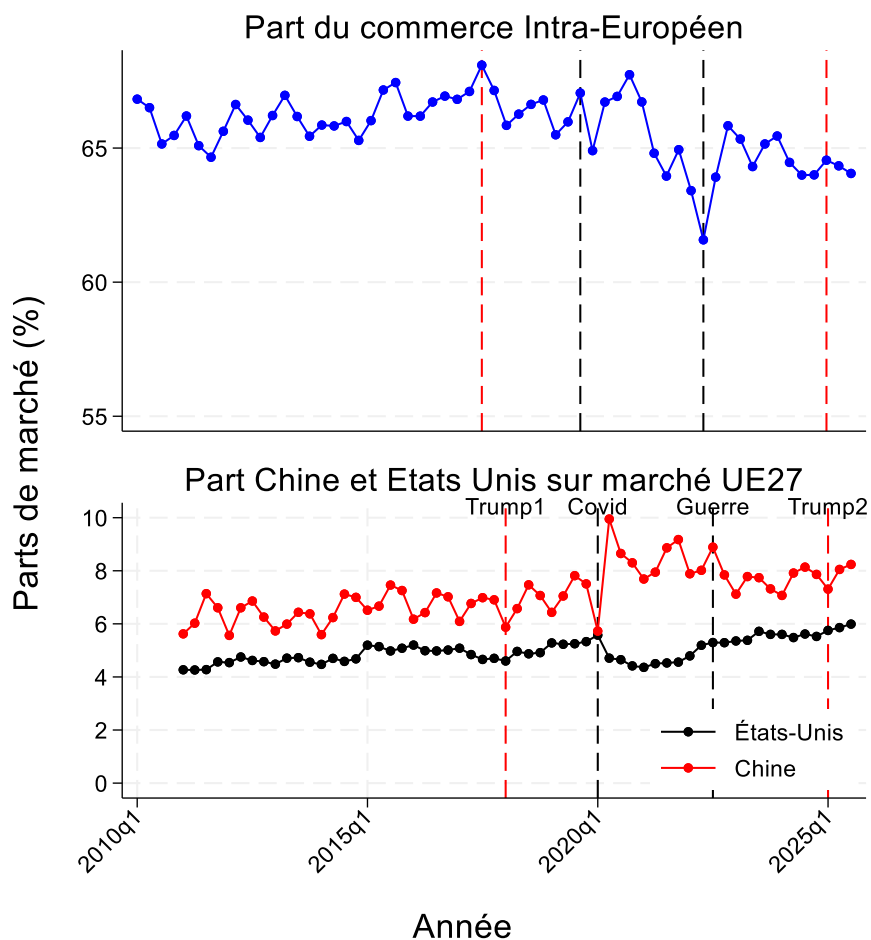
Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT). Données extra-européennes.

Mais ces tendances au bénéfice de la Chine et des Etats-Unis restent-elles vraies lorsqu'on intègre le commerce intra-européen ? Par ailleurs, comment a évolué ce dernier sur la même période ?

La **Figure 20** présente trois séries en particulier : la part de marché des exportations de l'UE27 vers elle-même d'une part, et celle des Américains et des Chinois d'autre part.

**Figure 20**

## Part de l'UE27, US et Chine dans l'UE



// = cassure d'échelle

Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT).  
Données incluant commerce intra-européen, jusqu'au 3ème trimestre 2025. Au trimestre 4, les données ne sont pas encore consolidées et ne sont donc pas représentées.

La première observation c'est que les pays de l'UE27 dominent les exportations vers cette zone, en phase avec leur intégration très forte depuis plusieurs décennies.

Néanmoins les Européens ont perdu l'équivalent de 4 points de parts de marché depuis le troisième trimestre de 2021. Alors que leur part de marché était relativement stable et oscillait autour de 62% du total des biens exportés sur le sol Européen entre 2011 et 2015, elle grimpe pour atteindre près de 68% entre 2015 et 2018, puis se remet à rechuter depuis, pour se stabiliser autour de 64% en 2025.

Les exportateurs Américains et Chinois semblent récupérer ces parts perdues par les Européens sur leur sol. La Chine est sur un plateau de parts de marché clairement plus élevé depuis le Covid. Les Etats Unis bénéficient d'une remontée de leurs parts de marché depuis la guerre en Ukraine.

On peut distinguer trois moments clés dans cette analyse :

Le premier épisode se situe en 2018-2019, juste après les politiques fortes de Trump contre la Chine et les mesures de rétorsions Chinoises contre les Etats-Unis pendant ces deux années : les exportateurs de ces deux pays se sont retournés vers l'UE27 du fait des difficultés à vendre en Chine pour les exportateurs américains, et aux Etats-Unis pour les exportateurs chinois.

Le deuxième épisode couvre la période du Covid, qui a ralenti la production en Europe. La Chine, moins affectée dans sa production que le reste du monde, a alors augmenté sensiblement sa part à destination du marché Européen.

Le troisième moment se situe bien plus récemment en 2025, avec le retour des barrières tarifaires imposés par Trump à la Chine et les mesures de rétorsions en retour prises par la Chine à cet égard. Comme en 2018 2019 on peut penser qu'il devient plus compliqué de vendre en Chine pour les exportateurs américains, et aux Etats-Unis pour les exportateurs chinois, ce qui renforce l'attractivité du marché de l'UE27.

Pour la Chine, avant de commenter les quelques éléments dont nous disposons pour la dernière année 2025, un petit retour en arrière s'impose. La Chine voit ses parts grimper de près de 5 points en l'espace d'un trimestre en 2020, puis entame une redescende tendancielle jusqu'à mi-2023 (baisse de deux points), pour reprendre de plus belle depuis (augmentation de près de 2 points). Aujourd'hui en 2025, 8% du marché Européen (incluant les flux intra-européens) est détenu par la Chine. Notons toutefois que la part de marché de la Chine s'est redressée depuis mi-2023, soit un an et demi avant le retour de l'Administration Trump au pouvoir et sa politique tarifaire contre les produits Chinois. Il est possible qu'il y ait un changement de tendance (pente plus forte) depuis début 2025, mais nous n'avons pas le recul suffisant pour le confirmer. Un travail de recherche très récent sur la question a été mené par Schulte et al. (Février 2026, CEPR VoxEU) montre qu'il n'y a pas d'effet statistiquement significatif d'un déversement des exportations chinoises vers l'Europe à cause des tarifs américains.

Pour ce qui concerne les Etats-Unis, les mesures de rétorsion chinoises contre les États-Unis pendant la première guerre commerciale (2018-2019) pourraient expliquer, par ricochet, la hausse des exportations américaines et leurs parts de marché vers l'Europe, particulièrement visibles en 2019. Cependant, la part des Etats Unis se réduit pendant la période du Covid, pour se redresser depuis 2022 (guerre en Ukraine). En 2025, les tensions renouvelées entre les États-Unis et la Chine pourraient aider à expliquer à nouveau l'augmentation des exportations américaines et de leurs parts de marché par rapport à 2024. En effet, il semblerait là encore qu'il y ait une rupture de tendance très récente dans la série Américaine vers le haut, mais qui reste à confirmer à l'avenir.

## 1.6 Famille de produits et parts de marché en Europe

Nous avons voulu analyser les exportations sur le marché Européen selon leur nature : biens intermédiaires, biens de consommation finale ou biens d'équipement.

Ce sujet est en effet important car si la pénétration des produits étrangers en Europe se développe essentiellement pour les biens intermédiaires servant les entreprises Européennes, l'impact de l'entrée de ces produits peut être favorable aux producteurs de biens de consommation finale de l'UE, à leurs emplois et partant, pour le consommateur et les exportations européennes. Si, au contraire, l'essentiel des produits entrant en Europe sont des biens de consommation finale, l'impact sur l'appareil industriel européen peut être plus ressenti sur son activité.

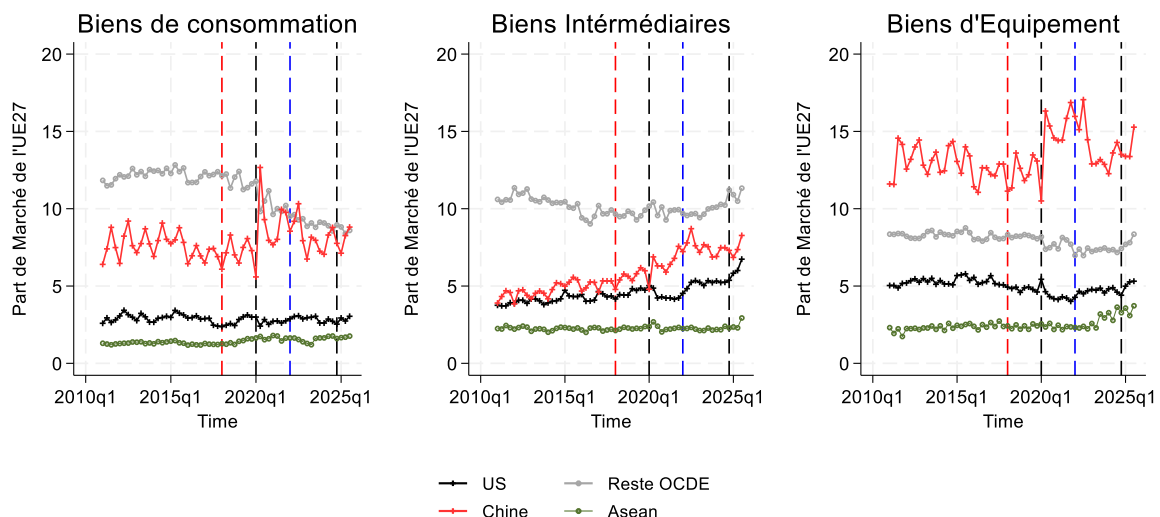
Nous avons voulu savoir quelles familles de produits en provenance de Chine, des Etats Unis, mais aussi d'autres grands exportateurs vers l'Europe, voyaient leurs parts augmenter dans l'espace de l'UE27.

La figure 21 scinde nos produits en 3 sous-échantillons selon leur usage économique, d'après la classification BEC (Broad Economic Categories). En effet, nous pouvons classer les importations en Europe selon 3 catégories : Biens intermédiaires, Biens d'équipements et Biens de consommation finale.

**Figure 21**

Parts détenues sur le Marché Européen des 27 en %age,  
selon le type de Biens

Données trimestrielles



Source: Calculs de l'auteur. Base de données Global Trade Tracker (GTT)

Les parts de marché des produits chinois dans les biens de consommation finale (figure à gauche) et les biens d'équipements (figure à droite) ont bondi très nettement après la période du Covid, pour ensuite se restabiliser à un niveau légèrement plus élevé (passage un plateau autour d 7% à un niveau autour 8% sur la période pour les biens de consommation, et un niveau autour 13% à un plateau un peu plus haut de l'ordre de 14% pour les biens d'équipements) Dans les biens intermédiaires, en revanche, la progression est continue, passant de 4% à 8% sur la période. Il est frappant de voir que l'évolution de la part de marché des exportateurs Chinois sur le sol Européen a été progressive dans les biens

intermédiaires depuis 2011, se stabiliser à partir de 2022, puis rebondir en 2025, probablement suite à la fermeture du marché américain (figure au centre).

Le Covid aura produit probablement deux effets sur le comportement des acteurs économiques, qui se sont révélés être à l'avantage des importations en provenance de Chine.

Il a incité les ménages (et entreprises) à se procurer un ensemble de produits en ligne, et donc à comparer plus facilement les prix et options d'équipements offerts par les exportateurs chinois par rapport aux producteurs domestiques Européens. Cette nouvelle façon d'acheter des produits en ligne a pu gagner une proportion grandissante de ménages qui le faisaient moins, voire jamais avant.

La crise sanitaire et le développement des réseaux sociaux ont aussi probablement changé les modes de consommation des ménages Européens qui, chez eux, confinés d'abord, puis attirés de plus en plus par ces réseaux ont été incités via des publicités agressives, à consommer plus de biens d'équipements ménagers, des meubles, du textile, de téléphones ou autres biens de consommation venant plus fréquemment de Chine. La guerre en Ukraine et les problèmes géopolitiques intervenues semblent avoir courbés ces tendances à partir de 2022.

Les Etats Unis ont accru leurs parts de marché sur la période, uniquement dans les exportations de biens intermédiaires vers l'UE27 (figure du centre), de manière significative et avec une progression en deux étapes : En 2022, les événements géopolitiques ont pu réorienter vers les Etats-Unis l'approvisionnement par l'EU27 de composantes industriels, semi-conducteurs ou autres biens intermédiaires auparavant fournis par la Chine. Cette tendance à la hausse s'est renforcée en 2025 mais on ne dispose pas assez d'information et de recul pour bien l'expliquer.

En revanche on observe sur la période un léger fléchissement des exportations américaines de biens d'équipement (figure de droite) et une reprise en 2025, en lien avec la croissance observée dans les statistiques, des exportations d'équipements de production d'énergie et de machine lourdes, possiblement des équipements duals (servant aussi bien pour le secteur civil que pour le secteur militaire). Enfin, les parts de marché des biens américains de consommation finale sont restées constantes (figure de gauche).

Enfin, l'annexe A.4, montre le même type de figure pour les matières premières énergétique/sproduits primaires agricoles. On y observe une montée progressive et constante de la part de marché des Etats-Unis, passant de 3% à 5% à plus de 10% sur la période. Depuis 2022, il est clair que le gaz liquéfié et les hydrocarbures ont fortement participé à ces évolutions.

## PARTIE 2 : l'Europe des 27 dans le commerce mondial des services

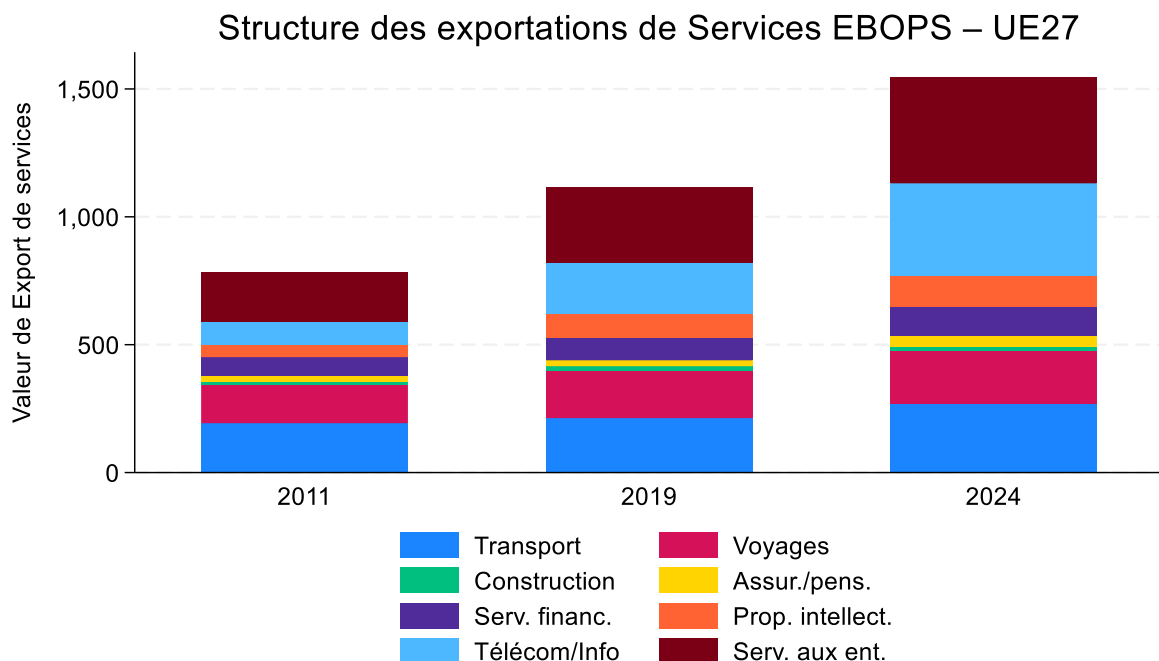
Nous analysons dans cette partie la performance des pays UE27 dans les exportations de services sur les grands marchés mondiaux et sur le marché intra-Européen, comparé aux autres grands pays exportateurs de services dans le monde.

Les pays fournisseurs de services sur les différents marchés mondiaux sont bien diversifiés que pour les biens, c'est une activité typique des pays les plus développés. Quelle est la performance des Européens des 27 dans ce contexte ? L'UE27 a-t-elle eu autant de difficulté à maintenir ses parts de marché dans les services que dans les biens ? Les pays émergents spécialisés sur les services comme l'Inde sont-ils en train de gagner des parts de marchés aux dépens des pays de l'UE de la même manière que le fait la Chine sur le marché mondial des biens, ?

### 2.1 Structure des exportations de services de l'UE27

Les **Figures 22** et **23** plantent le décor. Dans la **Figure 22**, on voit que les exportations de services de l'UE27 ont été multiplié par près de deux en l'espace de 14 ans, avec aujourd'hui 1580 milliards d'euros d'exportations vers le monde.

**Figure 22**



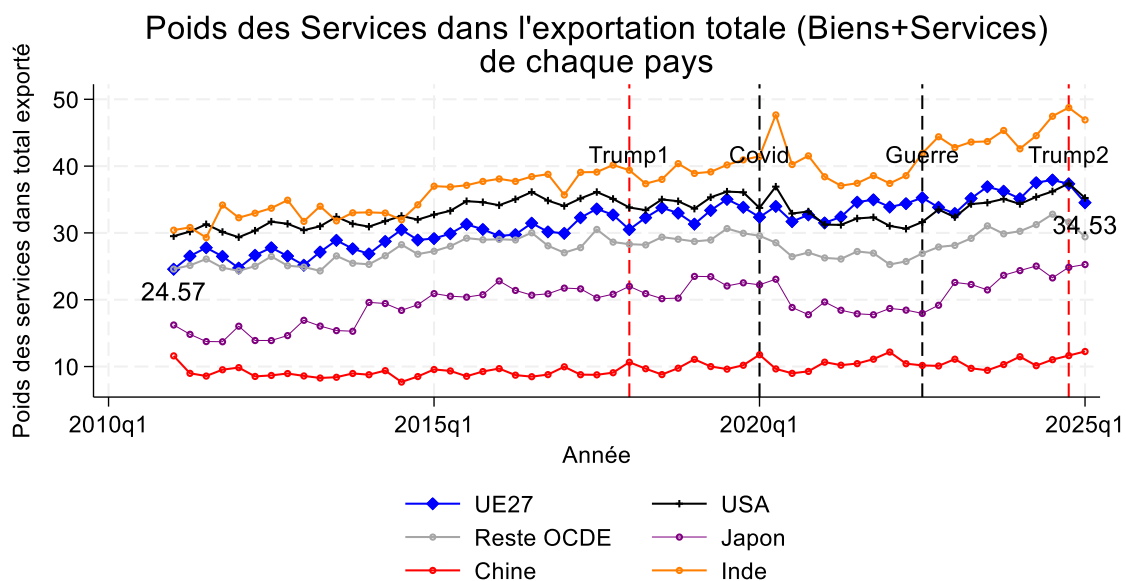
En 2011, les postes Transports et Voyages occupaient à eux deux près de la moitié des exportations de services. En 2024, ils n'occupent plus que le tiers des exportations de services de l'UE. Car l'essentiel de la croissance des services s'est faite sur ce qu'on appelle les « Autres Services » qui atteignent conjointement près de 1000 milliards de d'euros USD en 2024, soit plus de 3 fois leur valeur en 2011: Il

s'agit ici de tous les services pouvant être produits à distance et qui s'adressent à des non-résidents, tels que les services liés à l'assurance (et pensions), les services financiers (intermédiation financière), les services de propriété intellectuelle, les services d'informations/télécommunication et les services professionnels aux entreprises. Contrairement aux services transports et voyages, qui utilisent par nature des ressources dans les pays de fourniture mais également dans le pays hôte, les « Autres Services » sont des services produits dans le pays d'origine du service. Ainsi, les performances dans ces derniers doivent jouer plus distinctement sur l'activité et l'emploi de du pays exportateur de service.

## 2.2 Poids des exportations de services de l'UE dans le total

La Figure 23, renseigne sur le niveau de la spécialisation des pays dans l'exportation de services dans leur commerce total. Elle montre que la part des services dans le total (Biens et Services) exporté par l'UE27 est passée de 24 à plus de 34%, soit une augmentation de 10 points en l'espace de 15 ans. D'ailleurs, ce poids dépasse depuis 2021 celui des Etats Unis, pourtant connus pour être spécialisés dans les services.

**Figure 23**



Source: Calculs de l'auteur. Données OCDE-OMC et GTT. Données de commerce extra-UE27 retenues. Poids=100\* (Exp.Services/ (Exp. Services+ Biens))

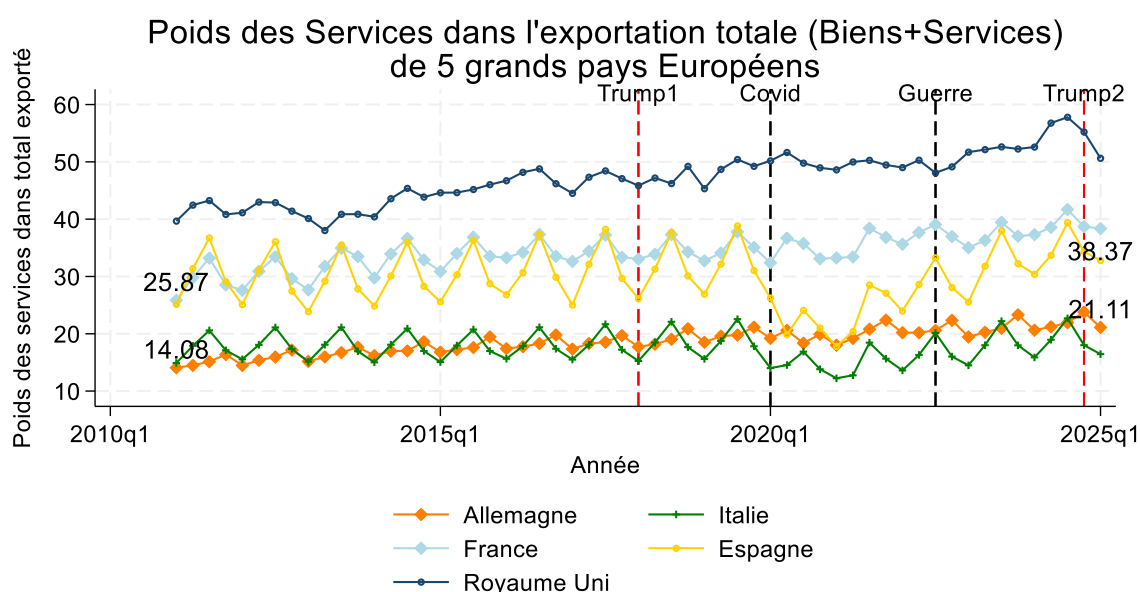
Aussi, il est intéressant de noter que le poids des services exportés s'est tendancielllement accru pour tous les pays listés dans la figure 23. Cette part des services dans les exportations totales baisse entre 2020 et 2022, en lien avec la chute du tourisme notamment, mais rebondit en 2022 pour atteindre des chiffres records en 2025.

Deux pays méritent une attention particulière : L'Inde, connue pour sa spécialisation dans les services, et la Chine, afin de voir comment cette dernière performe dans les services au regard de ses excellentes performances dans les biens.

En Inde le poids des services exportés est supérieur à celui de tous les autres pays montrés sur le graphe. La Chine, quant à elle, semble confirmer sa spécialisation dans les biens puisque le poids de ces services dans ses exportations a très peu varié dans le temps depuis 15 ans. Néanmoins, comme ses exportations de biens ont été multipliées par 2 sur la période, le maintien d'une part fixe d'exportation de services montre que la croissance des exportations chinoises de services a aussi été assez spectaculaire.

Dans la **Figure 24**, nous montrons les chiffres pour les 5 grands pays Européens (France, Allemagne, Italie, Espagne et Royaume Uni à titre de comparaison).

**Figure 24**



Source: Calculs de l'auteur. Données OCDE-OMC et GTT. Données de commerce extra-UE27 retenues.  
 Poids=100\* (Exp.Services/ (Exp. Services+ Biens))

Il est frappant de voir l'évolution quasi-parallèle de ce poids pour la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, ce dernier montrant un poids surpassant celui des autres, étant très spécialisé depuis plusieurs années dans les services. Quoiqu'il en soit, le trend quasi-parallèle observé pour ces trois pays dénote désormais une dynamique de développement des exportations dans les services pour les deux plus grands pays Européens (Allemagne et France), au même rythme que celle du Royaume Uni. Les exportations de services de l'Espagne et l'Italie accusent des chutes pendant la crise du Covid parce leurs exportations services comprend essentiellement du tourisme.

Si les figures ci-dessus montrent que l'UE27, tirée notamment par la France et l'Allemagne, se spécialise dans les exportations de services, cela ne veut pas dire nécessairement que les Européens augmentent leurs parts du marché mondial. En effet, une demande très dynamique de services à l'échelle mondiale peut aussi expliquer le développement des ventes de services à l'exportation. Nous isolons le facteur demande, en étudiant dans ce qui suit l'évolution des parts de marché de l'UE dans les services par

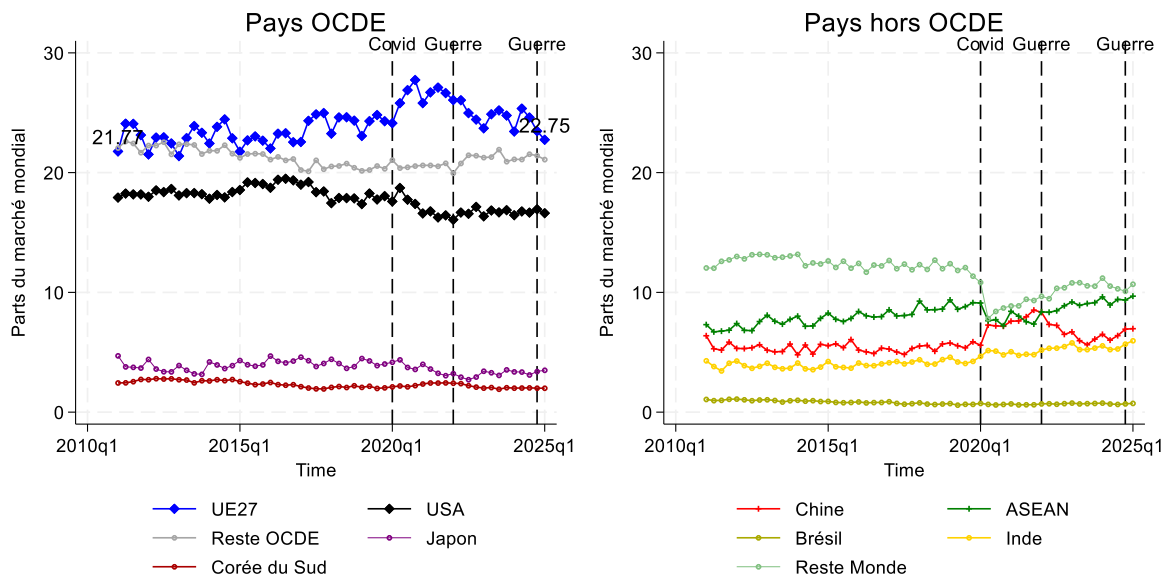
rapport au reste des exportateurs, à l'échelle du marché mondial et, dans un second temps, selon les différentes destinations.

### 2.3 Parts de marchés UE27 dans l'exportation mondiale de services

La **Figure 25** montre l'évolution des parts de marché des pays de l'UE27 dans les exportations mondiales de services, et les compare aux parts de marché des pays et groupe de pays qui avaient été retenus pour l'analyse des exportations de biens.

**Figure 25**

Parts du marché mondial, Tous Services, en pourcentage (%)



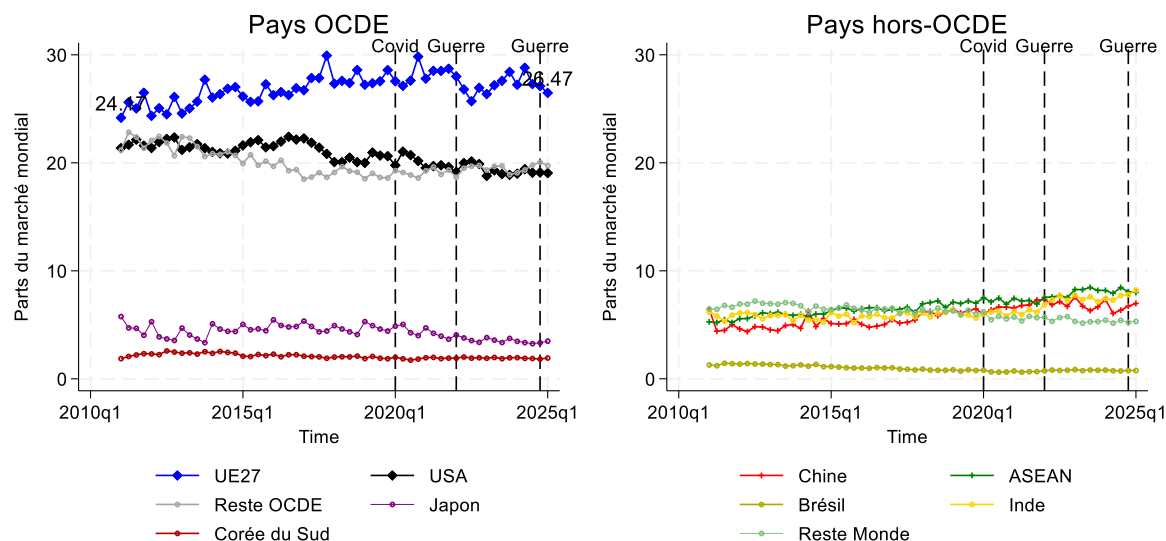
Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Données de commerce de services extra-UE27 retenues.

On observe dans la Figure 25 que la part de marché de l'UE27 dans les exportations mondiales de services semble s'améliorer d'un point de pourcentage sur la période. Plus intéressant, alors que les parts de marché de l'UE27 et celle des Etats Unis évoluaient de manière parallèle jusqu'en 2018, ils semblent négativement corrélés depuis cette date, au moins jusqu'à fin 2023 : quand la part de l'UE augmente, celle des US baisse et vice-versa. Depuis 2022, l'UE perd un peu de parts de marché, au profit des pays hors-OCDE (ASEAN, Inde, reste du monde). Ce constat est toutefois surtout lié aux postes Transports et Voyages, dans lesquels les pays hors OCDE semblent gagner des parts de marché depuis ces dernières années.

La **Figure 26** représente les mêmes tendances de parts de marché mais pour les services hors transports et voyages (i.e. ce qui est usuellement appelé les « Autres Services », comme mentionné plus haut).

**Figure 26**

**Parts du marché mondial des Autres Services,  
Services hors Voyage et transports, en pourcentage (%)**



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Données de commerce de services extra-UE27 retenues.

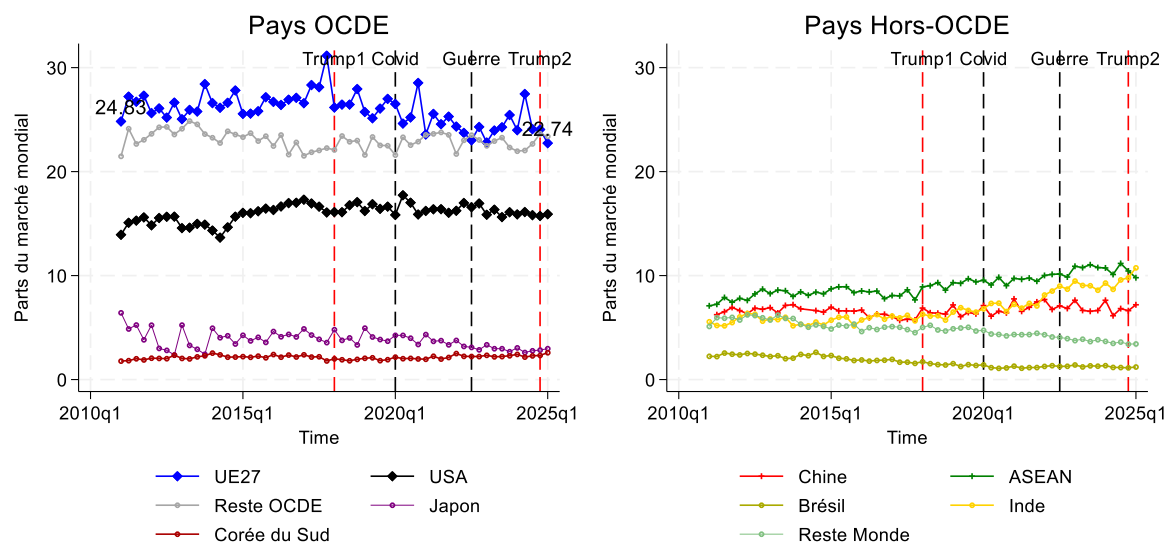
Dans cette figure, il apparaît nettement que les Européens non seulement dominent ces marchés mais continuent à gagner des parts de marché au détriment des Etats Unis et du groupe dit du « reste des pays de l'OCDE ». On voit bien l'émergence de l'Inde dans ce domaine, qui passe de 6% à 8% de part de marché mondiale sur la période. La Chine suit la même trajectoire, à un point de l'Inde, mais c'est l'ASEAN qui fait la plus belle progression, de 5% à 8%.

Les **Figure 27** et **28** sont centrés sur les deux plus grands postes de fournitures transfrontalière de ces *Autres Services*, à savoir (i) les services aux professionnels (consulting et activités associées) et (ii) les services informatiques ; elles montrent des tendances différentes.

L'UE27 domine également le segment des services aux professionnels (**Figure 27**, « **Autres services professionnels** ») mais elle performe moins bien que les Américains et perdent près d'1.5 pts de parts de marché sur la période.

**Figure 27**

### Parts du marché mondial des Autres Services Professionnels en pourcentage (%)

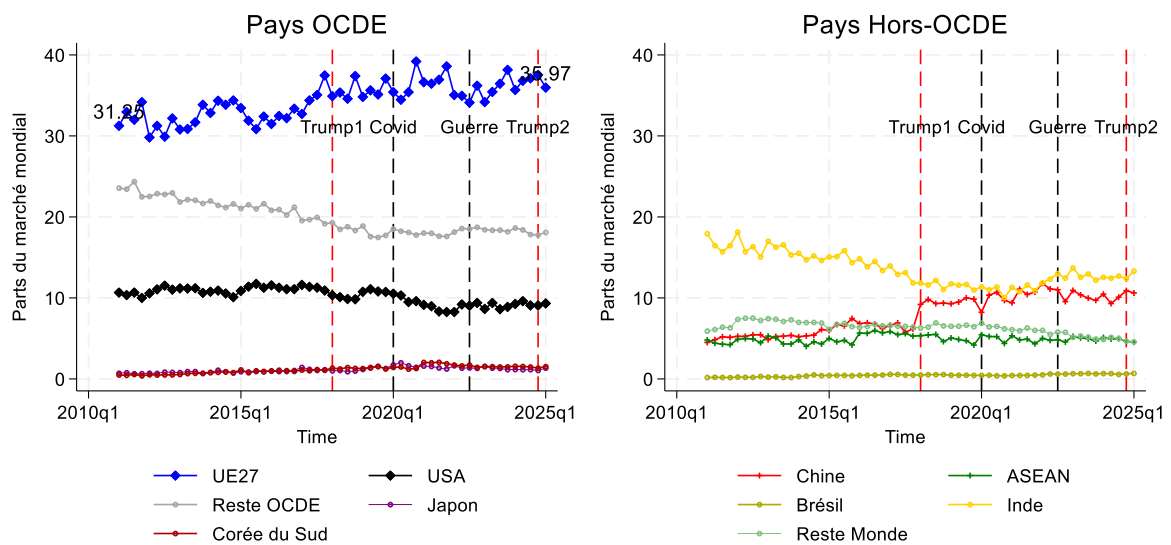


Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Données de commerce de services extra-UE27 retenues.

En revanche, sur les services informatiques et information/communication (**Figure 28**), les Européens non seulement dominent largement ce marché avec une part avoisinant plus du tiers des échanges mondiaux (près de 36%), mais ils améliorent même leur position sur la période considérée, avec une augmentation de près de 4 points de leur part de marché, y compris au détriment des Etats-Unis.

**Figure 28**

### Parts du marché mondial des Services Informatique/Communication en pourcentage (%)



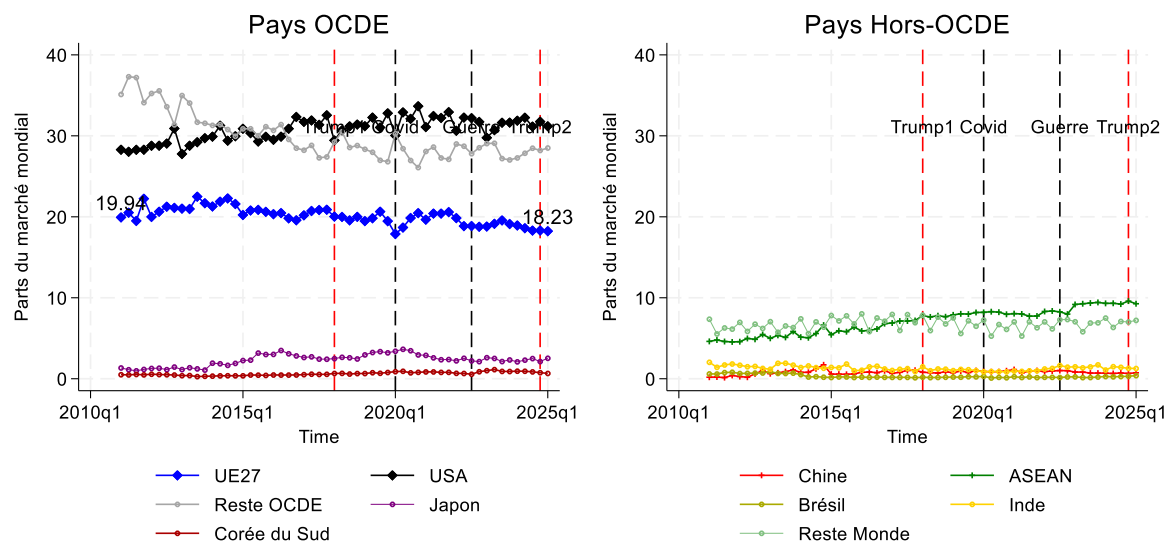
Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Données de commerce de services extra-UE27 retenues.

Remarquons au passage qu'en informatique/communication la Chine gagne près de 3 points de parts de marché depuis 2018, faisant passer sa part de près de 7 à plus de 10% du marché mondial dans ce poste de services alors que l'Inde perd des parts de marché sur ce qui est sa marque de fabrique dans les services.

Enfin, les **Figures 29 et 30** montrent la supériorité des Etats Unis dans (i) les services d'intermédiation financière et (ii) les échanges liés à la propriété intellectuelle.

**Figure 29**

### Parts du marché mondial des Services d'intermédiation financière en pourcentage (%)



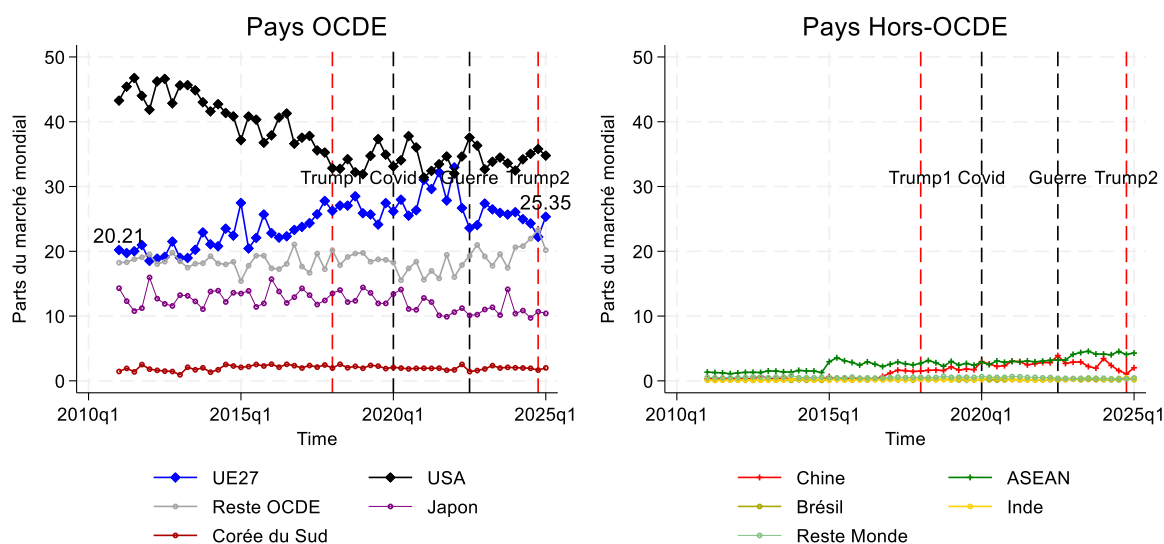
Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Données de commerce de services extra-UE27 retenues.

Il est clair que dans les services liés à la Finance, les Etats Unis se taillent la part du lion et sa supériorité s'accroît d'année en année, réduisant par la même la part des Européens dans ce domaine, l'un des seuls services où l'UE27 est actuellement en difficulté.

En revanche, l'UE27 a fait un grand bond en matière de commerce de propriété intellectuelle, jusqu'à effleurer la part américaine en 2021.

**Figure 30**

### Parts du marché mondial de la propriété intellectuelle en pourcentage (%)



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Données de commerce de services extra-UE27 retenues.

Les Etats Unis ont repris le dessus depuis 2022, soutenus par l'exportation de droits sur des produits de technologies naissantes depuis les années 2020 comme ceux de l'intelligence artificielle. Il n'en demeure pas moins que l'UE27 a gagné 5 points sur la période 2020-2025 (passage de 20.2 à 25.3% des ventes de droits de propriété à l'échelle mondiale).

Quoi qu'il en soit, ces deux derniers postes de services (propriété intellectuelle et intermédiation financière) comptent ensemble aujourd'hui pour près d'1/5 des exportations totales de l'Union Européenne et leur tendance à la baisse ne fragilise pas la portée de notre constat : L'Europe des 27 sont un acteur majeur des ventes de services dans le reste du monde et sa part de marché tend à s'accroître.

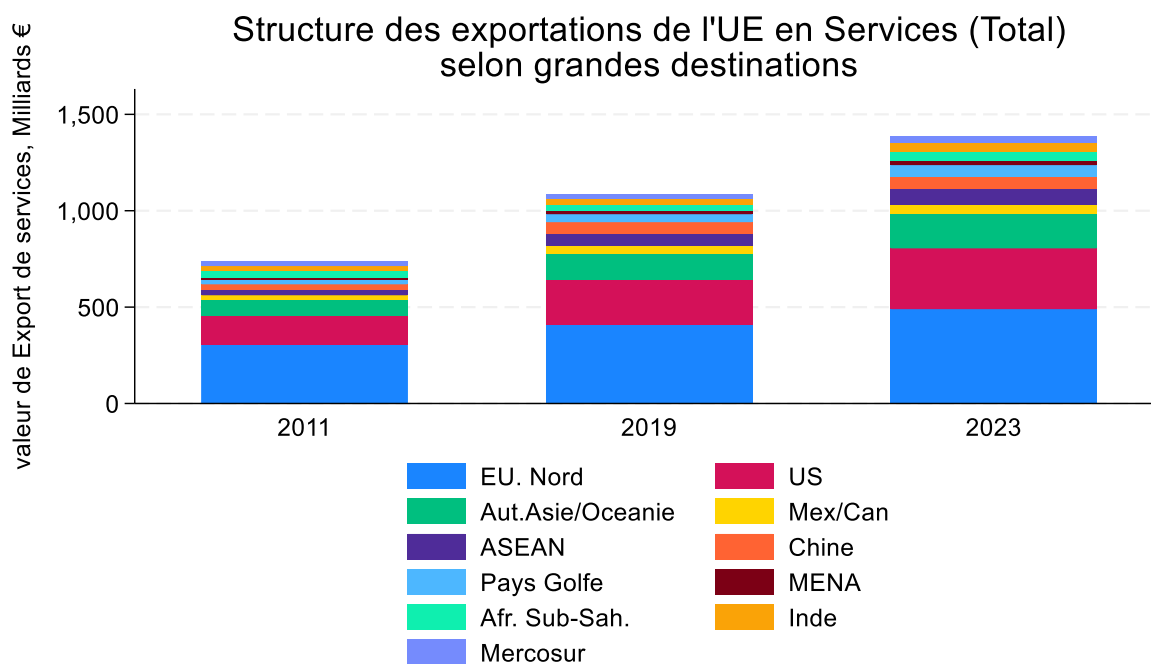
## 2.4 Performances de l'UE27 dans les services, selon les destinations

### 2.4.1-Structures des exportations selon les destinations

Dans ce qui va suivre nous utilisons une base de données des exportations de services par pays de destination, qui est fournie jusqu'en 2023. Certes, elle ne permet pas de voir les données les plus récentes mais elle permet de comprendre la géographie de nos exportations de services.

La Figure 31 montre la structure géographique des exportations de services dans leur totalité (incluant voyages et transports).

**Figure 31**



La **Figure 31** montre à quel point les échanges de services pour l'UE27 sont concentrés dans 3 grandes zones (Europe du Nord hors pays UE27, Etats Unis et dans les pays des Autres Asie et Océanie). En effet, les échanges de service exportables se font beaucoup entre pays développés, ayant le capital humain et les institutions nécessaires pour en produire d'une part et le pouvoir d'achat suffisant pour en acheter d'autre part. Le commerce Européen en service n'échappe pas à cette règle. Aussi bien dans ses exportations que dans ses achats de services (voir plus loin), l'UE des 27 fait beaucoup de commerce de services avec des partenaires du même niveau de vie.

La géographie des exportations des « Autres Services » (c'est-à-dire les services hors voyages et tourisme) sont encore plus concentrés : les trois premiers grands marchés évoqués plus haut comptent pour plus de 75% des exportations totales en « Autres Services » de l'UE27, là où ils n'occupent que 70% du total quand tous les services sont considérés comme dans la Figure 31.

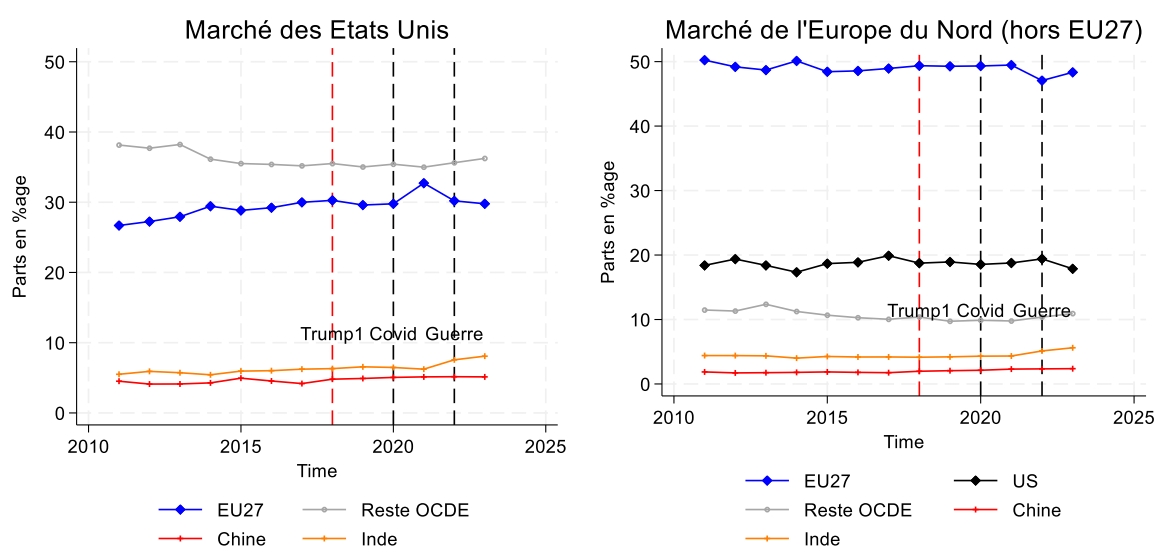
Dans ce qui va suivre, nous nous concentrons sur les Autres Services et les sous-postes concernés. Aussi, nous comparons seulement les exportations de 5 pays ou groupes de pays sur chacun des marchés étudiés : L'UE27, les Etats Unis, le groupe du Reste de l'OCDE (constitué des autres 13 pays membres de l'OCDE<sup>10</sup>), l'Inde (troisième plus grand pays fournisseur de ces services) et la Chine (pour avoir une idée de ses performances récentes dans ce domaine).

#### 2.4.2-Parts de marché aux Etats Unis et « Autre Europe du Nord »

La Figure 32 présente les performances de l'UE27 pour les deux plus grandes régions que nous servons à l'étranger et qui représentent la moitié de notre marché d'exportation de services dans le monde.

Figure 32

### Parts des marchés du Nord des Autres Services (hors Voyage et Transport), en pourcentage (%)



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC.

La Figure 32 (coté gauche) montre l'amélioration des performances des exportations de services hors transport et tourisme sur le marché Américain, avec un passage de 28 à 30% de parts de marché, mais tout en restant en dessous du groupe de pays « Reste de l'OCDE » (groupe qui comprend les exportateurs issus du Royaume Uni et du Canada notamment), plus proches géographiquement et culturellement des Etats-Unis.

<sup>10</sup> Pour rappel, ce groupe se compose des pays suivants : 1) Royaume Uni, Norvège, Suisse, Islande, Turquie, Israël (i.e. Europe et voisinage, non UE27) ; 2) Canada, Mexique, Chili, Colombie, Costa Rica (Amérique) et 3) Australie, Nouvelle-Zélande (Océanie).

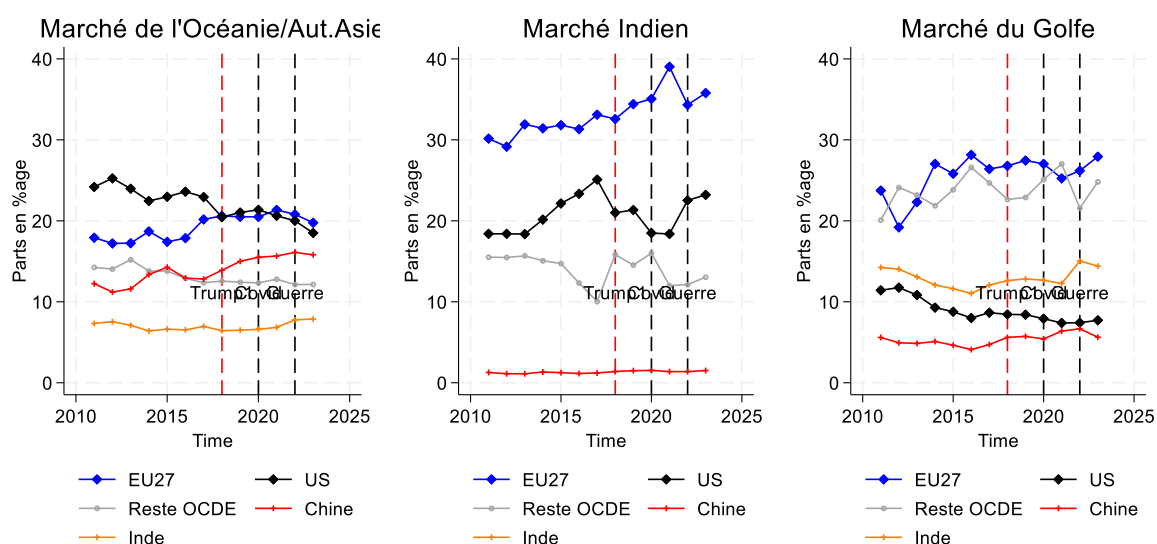
La Figure 32 (**côté droit**) montre la suprématie de l'UE27 sur les exportations de services en direction de l'Europe du Nord (Royaume-Uni, Suisse, Norvège, Islande), avec toutefois une légère baisse en 2022, qui semble se résorber depuis. La part de 'UE27 est plus de deux fois et demie supérieure à celle des Etats Unis, et 4 fois celle du Reste de l'OCDE. L'Inde et la Chine restent à des niveaux de parts de marché très faibles.

#### 2.4.3-Parts de marché dans les autres pays d'Asie/Océanie

La **Figure 33** présente trois graphes :à gauche celui du marché des Autres Asie/Océanie, au centre le marché indien, et à droite le marché du Golfe).

**Figure 33**

Parts des marchés (Autres Asie,Inde et Océanie) pour les Autres Services (hors Voyage et Transport), en pourcentage (%)



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC.

Sur ces trois marchés, l'Europe des 27 surpasse aujourd'hui ses concurrents habituels. Elle améliore même ses positions sauf sur le marché Autre Asie/Océanie (graphique de gauche), avec une courbe qui se rétracte en fin de période. Néanmoins, sur l'ensemble de la période 2010-2025, l'Europe des 27 aura augmenté sa part de deux points passant ainsi de près de 18 à plus de 20% sur ce marché.

Par ailleurs, l'UE27 semble se distancer des Etats-Unis et du reste de l'OCDE sur le marché Indien, même si les Etats-Unis se redressent en fin de période (graphique du centre).

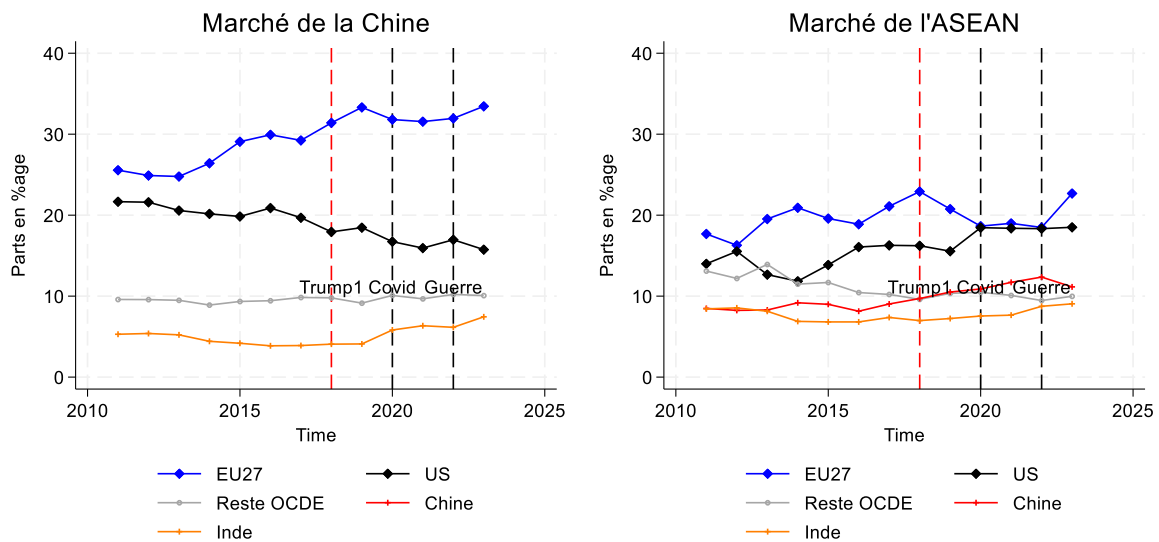
Enfin, sur le marché du Golfe, l'UE27 se taille la part du lion, avec le Reste de l'OCDE, laissant les Etats-Unis loin derrière. Il est intéressant en revanche de voir que les pays hors OCDE considérés ici (Inde et Chine) percent clairement dans les pays des Autres Asie/Océanie, et, dans une moindre mesure dans le Golfe.

#### 2.4.4-Parts de marché en Chine et dans l'ASEAN

La **Figure 34** montre les tendances pour les marchés de la Chine et de l'ASEAN, qui aujourd'hui restent des petits marchés des services pour l'UE27, mais qui demain, parce que cette région croît plus vite que le reste du monde, pourront potentiellement occuper une grande part de leurs exportations.

**Figure 34**

### Parts de marché en Asie des Autres Services (hors Voyage et Transport), en pourcentage (%)



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC.

L'UE27 réalise une performance importante sur le marché chinois des services (graphe de gauche) puisqu'elle distance aujourd'hui les Etats-Unis de près de 20 points de parts de marchés, un écart qui n'était que de 4 points en 2011.

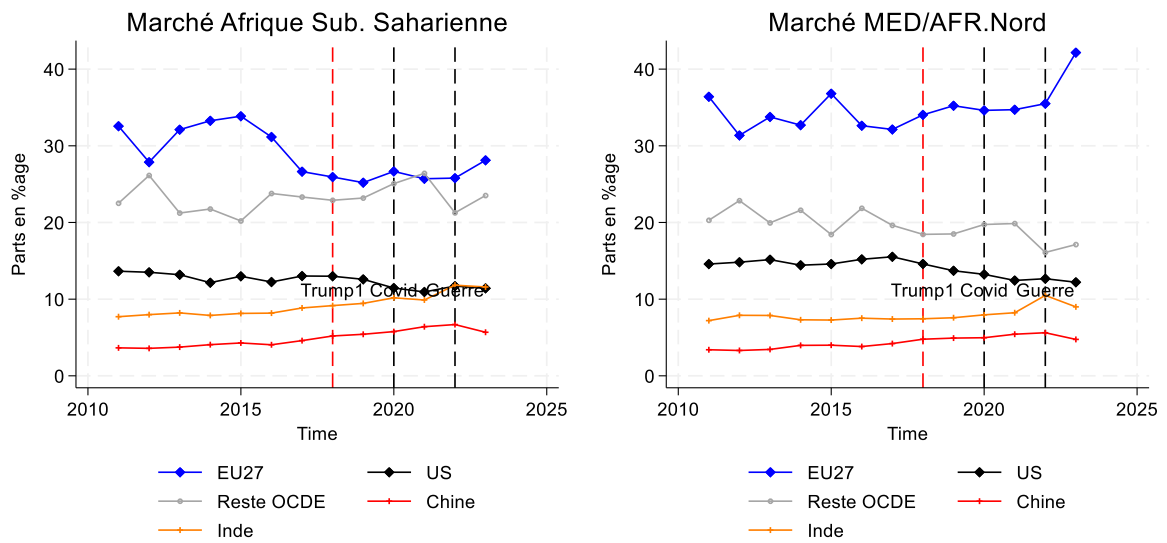
Sur le marché de l'ASEAN (graphe de droite), l'UE27 domine encore, même si les Etats Unis y restent un concurrent significatif et bien orienté. L'inde et la Chine (sur ASEAN) voient leur part augmenter aussi mais dans des proportions peu significatives, et restent loin derrière les pays riches.

#### 2.4.5-Parts de marché dans les pays MENA et d'Afrique Sub-Saharienne

La **Figure 35** montre enfin les marchés des pays de la méditerranée/Afrique du Nord (MENA, sans le GOLFE) et l'afrique Sub-Saharienne, des marchés encore plus petits mais qui sont proches géographiquement de l'UE27.

**Figure 35**

**Parts des marchés (Afrique/Méditerranée) pour les Autres Services (hors Voyage et Transport), en pourcentage (%)**



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC.

La domination Européenne est clairement établie sur ses territoires mais avec des pertes de parts sur le marché d'Afrique Sub-saharienne. Cette dernière semble se détourner de l'UE27 mais également des Etats Unis et du Reste de l'OCDE, au profit de fournisseurs Indiens ou, dans une moindre mesure, Chinois.

Les performances européennes en matière d'exportations de service dans les pays MENA restent enfin très solides, montrant une progression ces dernières années, aux dépens des autres pays de l'OCDE et des Etats-Unis. En 2023 la part de l'UE27 y est 3 fois supérieure à celle des Etats-Unis ou du reste de l'OCDE. Les fournisseurs Indiens et Chinois maintiennent quant à eux des parts de marchés relativement stables dans cette région du monde

## 2. 5 Le marché intra-Européen des services

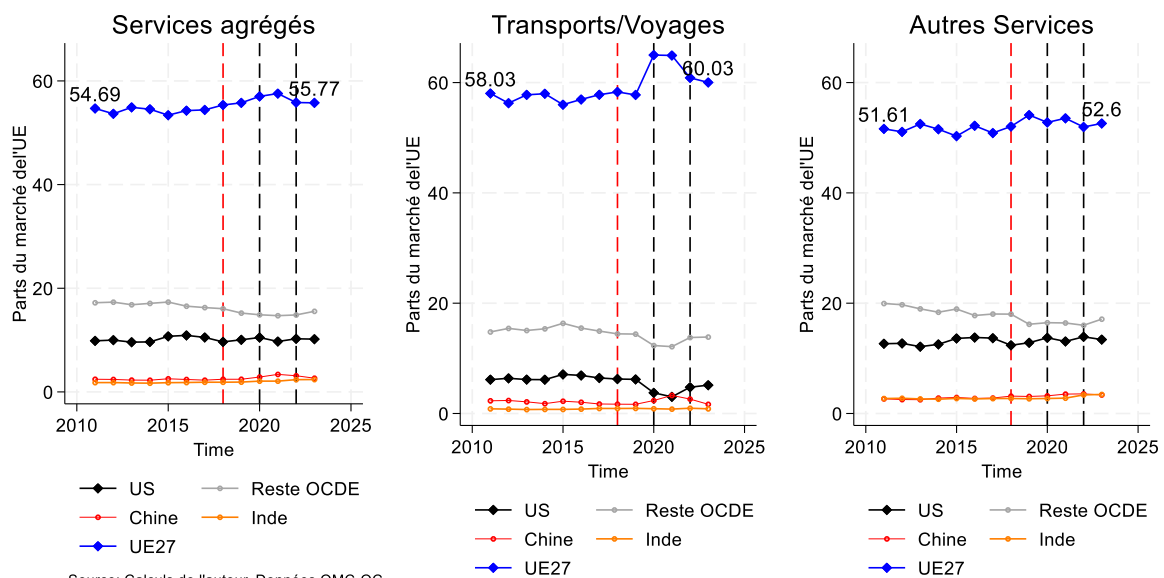
### 2.5.1- Parts du marché intra-Européen par famille de services

Les pays Européens des 27, dominent comme on peut l'imaginer, leur propre marché. La question est néanmoins de savoir s'ils perdent des parts de marché ou s'ils arrivent à les maintenir depuis ces dernières années.

La **Figure 36** montre que le gap entre la part de l'UE27 et ses concurrents principaux n'a pas baissé. Il a même eu tendance à légèrement augmenter pour tous services confondus (graphe de droite). Dans les services transports et voyages (graphe du centre), l'UE27 creuse l'écart en tendance avec les Etats Unis et les pays du reste de l'OCDE. Enfin, les deux tendances sont parallèles pour les Autres services (graphe de droite) entre UE27 et Etats Unis. De manière toute aussi intéressante, l'Inde et la Chine n'ont pas encore trouvé leur place dans le marché européen des services, avec des parts de marché dépassant à peine les 2 à 3%.

**Figure 36**

Parts du Marché Européen en Familles de Services, en pourcentage (%)



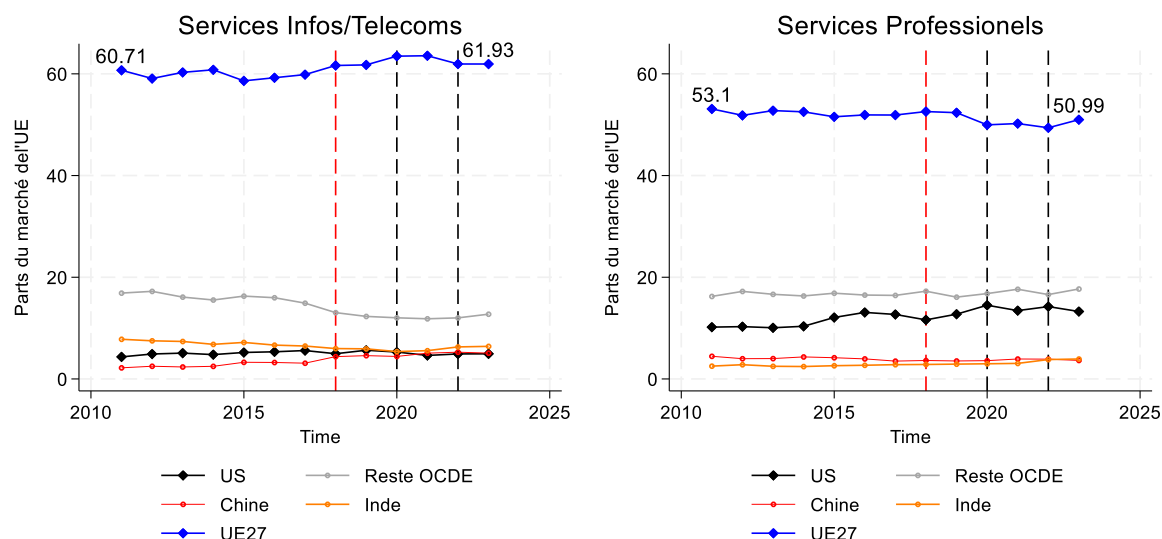
Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Commerce intra-européen inclus.

### 2.5.2- Parts du marché intra-Européen dans les deux grands postes de services : Services Informatique et télécoms et services professionnels

La **Figure 37** montre les chiffres pour les deux plus grands postes de fournitures de services, comptant pour près de 50% du total des exportations intra-européennes.

**Figure 37**

### Parts du Marché UE27 en Infos/Telecom et Professionnels, en pourcentage (%)



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Commerce intra-européen inclus.

Deux tendances différentes émergent, selon le poste de services observé. Même si l'hégémonie Européenne reste importante, l'UE27 semble maintenir ces parts de marché (voire légèrement les améliorer) dans les services informatiques mais voit une baisse de ces parts dans les services professionnelles de près de 3 points, au profit du Reste des pays de l'OCDE et des Etats-Unis.

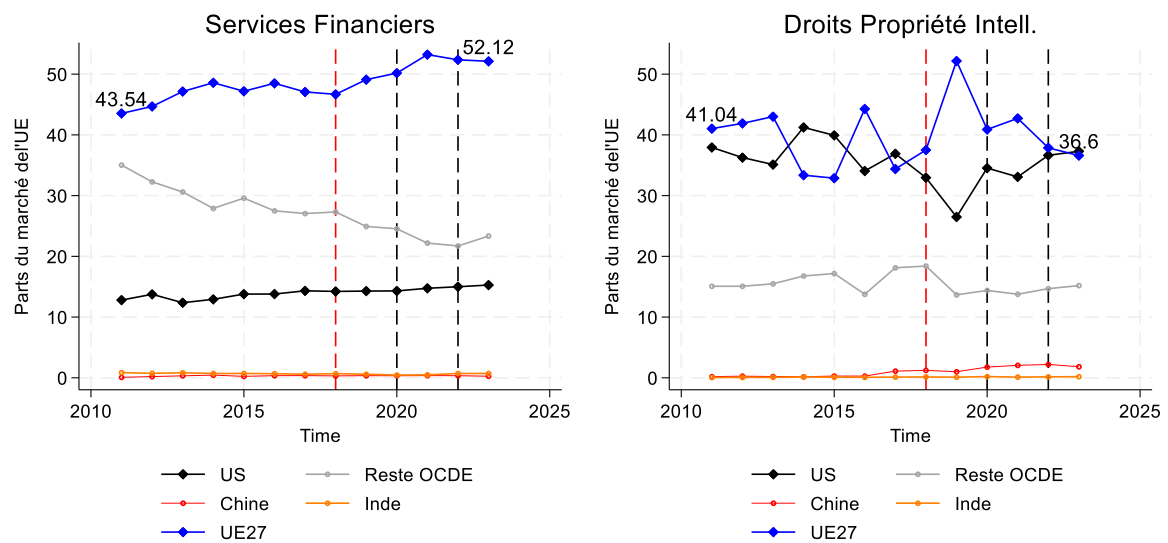
Ainsi, cette relative faiblesse sur le poste des services professionnels, observée aussi bien sur le marché intra-Européen que sur la marché extra-Européen (voir section précédente), semble être un des rares points fragiles de la fourniture de services de l'UE27.

#### 2.5.3- Parts du marché intra-Européen dans les services financiers et propriété intellectuelle

La **Figure 38** montre les tendances pour deux autres postes comptant ensemble pour près de 25% des exportations de services intra-européens.

**Figure 38**

### Parts du Marché UE27 en Services Financiers et Propriété Intellectuelle, en pourcentage (%)



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Commerce intra-européen inclus.

Dans les services d'intermédiation financière (graphe de gauche), l'UE27 surperforme, en faisant encore plus de gains de parts de marché que les Etats-Unis sur le marché intra-européen. Le Reste de l'OCDE semble être le grand perdant de cette forte concurrence provenant des deux autres grands pays (UE27 et Etats Unis).

Ainsi, si dans ce domaine l'UE27 permet des parts de marché par rapport aux Etats-Unis, il n'en est pas de même sur son marché domestique.

Les chiffres sont plus variables dans la vente de droits de propriété intellectuelle (graphe de droite). Là, les performances Européennes et Américaines se croisent, oscillant autour de 37 % chacun du marché intra-européen.

## PARTIE 3 : Discussion des résultats

### 3.1 *Que retenir des parties précédentes ?*

La **PARTIE 1** de ce rapport met en exergue une sous-performance de l'UE27 par rapport aux Etats-Unis et surtout à la Chine au cours des dernières années sur le marché mondial des biens. Entre 2011 et 2025 ses exportations de biens progressent d'environ 27 %, contre 45 % pour les États-Unis et près de 100 % pour la Chine. Corrigée de l'inflation, cette évolution correspond en réalité à une contraction des volumes exportés par les européens. La rupture intervient autour de 2018, puis s'accroît avec le Covid : depuis cette date, l'UE perd près de 4 points de parts de marché mondiales, tandis que la Chine en gagne environ 7 et que l'ASEAN progresse régulièrement. Les États-Unis, après un creux autour de la crise sanitaire, retrouvent des niveaux de parts proches de ceux du début de période. L'UE perd également 4 points de parts de marché sur son marché intérieur, notamment au profit de la Chine et des Etats Unis.

Cette sous-performance agrégée au niveau UE27 reflète d'abord l'évolution des grands pays exportateurs européens. L'Allemagne et la France, qui représentent ensemble près de 37% des exportations de l'UE27 en 2024, enregistrent des pertes significatives de parts mondiales depuis 2018. L'Italie et l'Espagne résistent mieux mais restent orientées à la baisse. Le recul européen est donc structurel et porté par son cœur industriel.

L'analyse par marchés de destination montre que les exportations extra-communautaires de l'UE27 enregistrent une augmentation (et un maintien de ses parts), vers les destinations les plus importantes pour elle, les Etats Unis et l'Europe du Nord. Notons qu'aux Etats Unis l'UE27 y gagne près de 3 points de parts de marché sur la période, et ce malgré les épisodes protectionnistes successifs. Sur de nombreuses autres zones en revanche (MENA, Golfe, Afrique subsaharienne, Mercosur) l'UE perd des positions, au profit de la Chine essentiellement, mais également, dans une moindre mesure et selon les zones, des États-Unis, de l'Asean ou du groupe des autres pays de l'OCDE. En Afrique subsaharienne et, dans une moindre mesure, dans les pays du Golfe, la perte de part de marché est très marquée, la Chine y ayant multiplié ses parts par près de deux en quinze ans.

Sur le marché chinois, la tendance récente est également défavorable aux pays riches : depuis 2020, la Chine réduit la place des fournisseurs issus de l'OCDE au profit des pays en développement, en particulier ceux d'Asie du Sud-Est. Les exportations européennes vers la Chine reculent en valeur depuis le Covid, traduisant à la fois des tensions géopolitiques et une recomposition des chaînes d'approvisionnement.

La perte de parts de marché de l'UE27 n'est pas concentrée sur quelques produits : elle est observable le long de l'ensemble de la distribution des biens exportés. En particulier les 500 principaux produits de l'UE, qui constituent le cœur de son appareil exportateur (80% de ses volumes exportés), subissent depuis 2018 une pression croissante de la Chine et de l'ASEAN et, depuis 2022, d'autres pays de l'OCDE. La Chine gagne des parts sur presque toute la gamme, excepté sur la gamme de nos produits stars (Top 100 produits européens) ce qui confirme néanmoins, une montée en gamme progressive.

Enfin, la pression concurrentielle s'exerce aussi sur le marché intérieur européen. La part des producteurs européens sur leur propre marché recule d'environ 4 à 5 points depuis le début des années 2010, avec une accélération après 2021. Les gains sont réalisés à la fois par la Chine – notamment dans les biens de consommation et d'équipement – et par les États-Unis, dont les exportations vers l'Europe ont plus que doublé en quinze ans, en particulier dans les biens intermédiaires et les matières premières. Les tensions commerciales sino-américaines ont d'ailleurs favorisé des effets de déversement de produits vers l'Europe en provenance de ces deux pays.

Ainsi pour le commerce des biens, le diagnostic est clair : la perte relative de l'UE27 dans le commerce mondial ne s'explique pas uniquement par la montée de la Chine. Elle résulte d'une concurrence plus large, émanant à la fois des grandes économies avancées – au premier rang desquelles les États-Unis – et des économies émergentes intégrées aux nouvelles chaînes de valeur, notamment en Asie du Sud-Est. L'enjeu pour l'Europe est donc systémique : il concerne sa compétitivité globale, sur les marchés tiers comme sur son propre marché intérieur.

Notre **PARTIE 2** met au contraire en évidence une montée en puissance de l'Union européenne dans les exportations de services. Entre 2011 et le milieu des années 2020, les exportations de services de l'UE27 ont presque doublé pour atteindre près de 1 600 milliards d'euros, portées principalement par les services hors voyages et transport, dont la valeur a été multipliée par plus de trois sur la période. Cette recomposition sectorielle marque un basculement vers des services transfrontaliers, intensifs en capital humain, et dont l'impact sur l'activité et l'emploi domestiques est plus direct que celui des services de transport et de voyages. Ainsi l'Union Européenne devance-t-elle les États-Unis en matière d'exportation de services, avec 22% de part de marché mondiale contre 18% pour les États-Unis.

Cette dynamique s'accompagne d'un renforcement de la spécialisation européenne dans les services : la part des services dans les exportations totales de biens et de services de l'UE27 est passée de 24 % à plus de 34 %, dépassant depuis 2021 celle des États-Unis. France et Allemagne convergent désormais vers une trajectoire proche de celle du Royaume-Uni, traditionnellement très spécialisé dans les services aux entreprises, tandis que l'Espagne et l'Italie restent plus exposées aux services liés au tourisme. À l'échelle mondiale, cette montée en puissance ne se limite pas à un effet de demande : en effet l'UE27 gagne des parts de marché sur le marché mondial des services, en particulier dans les *Autres Services* où elle progresse au détriment des États-Unis et du reste de l'OCDE.

L'analyse fine par sous-postes révèle toutefois une performance hétérogène. L'UE27 s'impose clairement dans les services informatiques et de télécommunication, où elle détient désormais près de 36 % du marché mondial, tout en enregistrant des gains rapides de parts de marché. À l'inverse, elle recule légèrement dans les services professionnels, tant sur les marchés mondiaux qu'intra-européens, et demeure en difficulté dans les services d'intermédiation financière qui sont largement dominés par les États-Unis et le Royaume-Uni. En matière de propriété intellectuelle, l'Europe a néanmoins fortement progressé depuis 2010, même si l'avantage américain se reconstitue depuis le début des années 2020, probablement sous l'effet des technologies émergentes, notamment liées à l'intelligence artificielle.

Sur le plan géographique, les exportations européennes de services restent fortement concentrées sur les économies développées. Les marchés des États-Unis, de l'Europe du Nord (hors UE) et de l'Asie-Océanie développée concentrent plus de 70 % des exportations européennes, et plus encore pour les services autres que transport et tourisme. L'UE27 affiche des positions très solides, voire dominantes, dans la plupart des grands marchés étudiés.

Enfin, le marché intra-européen demeure un pilier essentiel de la performance des services européens. L'UE27 y conserve, voire y renforce, sa domination globale, avec des parts de marché très élevées et peu contestées par l'Inde ou la Chine. Les services informatiques et financiers y confirment la solidité de l'offre européenne, tandis que les services professionnels constituent le principal point de fragilité, tant sur le marché UE27 que sur les pays tiers.

Au total, l'Union européenne apparaît aujourd'hui comme un acteur central et résilient du commerce mondial des services, mieux positionné dans les années 2020 que dans les années 2010. Si des vulnérabilités subsistent dans certains segments, la trajectoire d'ensemble confirme que les services constituent désormais l'un des principaux vecteurs de compétitivité extérieure et de croissance pour l'UE27.

### 3.2 *Quel diagnostic, après les symptômes ?*

Comment expliquer cette faible performance Européenne dans les biens ces dernières années alors que la performance dans le domaine des services n'a fait que s'accroître ? L'Europe et les politiques européennes sont-elles responsables de cette situation ?

Un rapport récent extrêmement médiatisé du Haut Commissariat à la Stratégie et au Plan (HCSP) met le projecteur sur le « rouleau compresseur » Chinois et l'impact induit sur les exportations de l'UE27 (Voir Grjebine *et alii*, 2026). En complément de notre travail, le rapport de l'HCSP montre en effet une montée en puissance de la Chine dans le commerce mondial qui fragilise très fortement les européens, en particulier leurs secteurs les plus porteurs en termes d'emploi et de gains de productivité comme l'automobile, le secteur des machines-outils, des batteries ou de la chimie. Il préconise ensuite une liste de propositions afin de corriger *les asymétries* vis-à-vis de la Chine.

Après avoir argumenté que les politiques conçues aujourd'hui ne répondent que de manière ponctuelle ou pour quelques secteurs à la « déferlante » de produits chinois, ils proposent un changement de paradigme avec deux propositions phares :

-Dans leur première proposition, les auteurs du rapport plaident pour « exercer la clause sauvegarde » (Article XIX du GATT/OMC) ou l'«exception de sécurité nationale » (Article XX1 du GATT), deux bases juridiques du droit du commerce international, qui devraient selon eux correspondre à un équivalent tarifaire de 30% s'ils sont appliqués à un bon nombre de secteurs (ou de biens) fortement exposés à la concurrence chinoise. Selon le rapport, l'UE27 pourrait exercer en effet la clause de sauvegarde en avançant qu'un pan de l'industrie européenne est réellement menacé. Elle pourrait ensuite invoquer l'exception de sécurité nationale, afin de protéger des « intérêts essentiels » de sécurité qui, selon le

rapport, pourraient être comprises au sens large, à l'image des dernières mesures américaines sur l'acier et l'aluminium.

-Dans sa deuxième proposition, le rapport plaide pour une dépréciation de l'Euro de 20 à 30% face à la devise chinoise, avec une coordination entre banques centrales pour ce faire, impliquant au passage un ajustement du mandat de la BCE, celui de mener une politique monétaire d'ajustement du change, en plus de la stabilité des prix.

Au-delà de ces deux mesures, les auteurs mentionnent enfin qu'il faut se coordonner afin de construire un rapport de force avec la Chine, afin d'espérer obtenir un accord global, quitte à ce que ce rapport soit coûteux à court terme pour l'UE27.

Même si d'aucuns pensent que ces propositions peuvent être un moyen de se protéger contre la compétitivité de la Chine et sa politique industrielle, les deux propositions et le rapport de force invoquées sont très sensibles politiquement. Par ailleurs, il n'y a aucune raison de penser que la Chine ne prendra pas de mesures de rétorsions fortes contre les deux premières mesures et que le rapport de force se conclura à l'avantage des Européens.

Aussi, il est important de rappeler que, concernant les biens, les Européens perdent des parts sur le marché extra-Européen autant que sur leur marché intérieur (Comparer les Figures 2 et 20 plus haut dans la Partie 1). Or les politiques de protection proposées plus haut ne s'appliqueraient que sur le marché intérieur Européen, elles n'entraveraient donc en rien les pertes de parts de marché de l'UE sur les marchés extra-européens.

Enfin, cette perte sur les marchés intérieur et mondial n'est pas seulement due à la « déferlante » Chinoise de biens car d'autres pays, appartenant ou non à l'OCDE, semblent aussi gagner des parts de marché au détriment des Européens.

Le problème de compétitivité des exportations de l'UE dans le secteur des biens n'est pas uniquement le résultat de la politique industrielle et monétaire Chinoise. Mais également de problèmes de compétitivité inhérents à l'Europe elle-même, à ses capacités de production, sa productivité et ses coûts.

Néanmoins, au vu des PARTIES 1 et 2, ces problèmes quand ils existent semblent être en particulier liés au secteur des biens, mais pas au secteur des services.

### *3.2.1 Coûts de production élevés dans l'UE27 ?*

Il est possible en effet que le rapport qualité-prix en Europe ne soit pas suffisamment avantageux dans le secteur des biens (manufacture/énergie/agriculture), et par ricochet, incite à la spécialisation tendancielle dans les services. Hélas, il est souvent difficile d'observer la qualité des biens et des services vendus. En revanche, on a pas mal d'indicateurs pouvant donner une idée des prix pratiqués selon les secteurs et les pays étudiés.

Les prix sont en effet le reflet des coûts. En général, ces derniers incluent le coût du travail, celui de l'utilisation du capital, le coût de l'énergie et des matières premières, le coût de l'immobilier et l'entretien des bâtiments, les coûts de mises aux normes industrielles ou énergétiques, et enfin, des taxes et autres cotisations patronales. On tente de faire la lumière sur les derniers développements de certains de ces coûts en Europe dans ce qui suit.

## Coût du travail ?

On montre dans les **Tableau 1 et 2** un petit comparatif des éléments permettant de mieux apprécier le coût du travail, en tenant compte des salaires horaires bruts, de la productivité horaire et enfin du des coûts unitaires salariaux (rapport des deux, qui rend compte de la production réalisée par euro investi) entre l'UE27, les Etats Unis, la Chine et à titre de comparaison, le Vietnam, dans la manufacture, et certains services pour lesquels nous avons pu extraire des données.<sup>11</sup>

Concentrons-nous d'abord sur l'UE et sa compétitivité vis-à-vis des deux autres grands pays (Chine et Etats-Unis) dans le secteur manufacturier (**Tableau 1**).

**Tableau 1**

Comparaison internationale – industrie manufacturière uniquement						
Salaires, productivité et coûts unitaires du travail (ULC) – sources OIT / Banque mondiale						
Pays	2018			2024		
	Salaire/h (manuf)	Production/h (PIB/heure)	CUS manufacturier	Salaire/h (manuf)	Production/h (PIB/heure)	CUS manufacturier
<b>UE 27</b>	<b>30</b>	<b>67</b>	<b>0.45</b>	<b>36</b>	<b>70</b>	<b>0.51</b>
États-Unis	30	67	0.45	40	70	0.57
Chine	4.5	15.8	0.29	7	18.4	0.38
Vietnam	3	12	0.25	4	15.8	0.25

Notes et sources :  
Salaires manufacturiers : OIT- ILOSTAT (rémunération moyenne dans l'industrie manufacturière).  
Productivité manuf. : Banque mondiale – WDI, PIB réel/heures travaillées., utilisé comme proxy sectoriel. CUS manuf. = (salaire/ h) / (productivité/h).

Certes, dans la manufacture, en 2024, nos coûts unitaires salariaux (CUS) restent assez élevés comparés à ceux de la Chine (34% de plus).

Néanmoins il faut souligner que

- 1) Les coûts unitaires de l'UE27 sont moins élevés que ceux des Etats Unis en 2024
- 2) ils sont sur une trajectoire de croissance lente depuis 2018, en dépit de l'effet du COVID et de la crise énergétique. Ils n'auront augmenté que de 12% entre 2018 et 2024, là où ils ont progressé de près de 27% aux Etats Unis et de près de 31% en Chine.

Ainsi, la Chine voit ses coûts unitaires salariaux dans le secteur manufacturier, se rapprocher désormais des pays Européens et des Etats Unis, tout en continuant à gagner en compétitivité en termes de ses exportations vers le reste du monde comme abondamment montré dans notre Partie 1 de ce rapport. Ce paradoxe apparent s'explique de deux manières : les coûts salariaux unitaires ne sont pas les seuls coûts à considérer et d'autres facteurs de coûts (présentés plus bas) permettent de mieux apprécier l'avantage de la Chine, mais aussi d'autres pays comme les Etats Unis.

L'autre raison est celle de la montée en gamme des produits chinois : autrement dit l'évolution du rapport prix/qualité pouvant être favorable aux produits Chinois ces dernières années, semble être porté non seulement par une baisse relative des coûts (autres que salariaux) mais aussi par une forte augmentation de la qualité, ce que conclue également le rapport de l'HCSP.

<sup>11</sup> La mesure de la productivité est à considérer avec précaution: en effet, nous observons les données d'heures travaillées dans l'industrie et les services pour ces pays, mais pas la productivité par employé dans les deux secteurs. Ainsi la productivité horaire est calculée comme la productivité moyenne par travailleurs dans le pays rapportée au nombre d'heures travaillées dans chaque industrie.

Regardons maintenant les mêmes données dans le secteur des services (**Tableau 2**). En comparant avec le Tableau 1, on observe que la trajectoire des coûts unitaires salariaux dans les services est très comparable à celle dans les biens : les coûts unitaires salariaux (CUS) de l'UE27 dans les services sont en effet moins élevés qu'aux USA mais plus élevés que ceux de la Chine. Leur évolution entre 2018 et 2024 est en revanche mieux maîtrisée que dans ces deux pays.

**Tableau 2**

Pays	2018			2024		
	Salaire h Services	PIB/h Services	CUS Services	Salaire h Services	PIB/h Services	CUS Services
<b>UE27</b>	<b>35</b>	<b>75</b>	<b>0.47</b>	<b>42</b>	<b>80</b>	<b>0.53</b>
États-Unis	38	80	0.48	50	90	0.56
Chine	6	22	0.27	10	30	0.33
Note méthodologique : CUS = (salaire/heure) / (productivité/heure)						
Indicateurs construits de manière identique pour tous les pays.						
Sources : OIT (ILOSTAT) (Secteurs Informatique, télécommunications, intermédiation financière) et Banque mondiale (WDI – ODD 8.2.1)						

Autrement dit, s'agissant du coût du travail, l'UE27 n'a pas été avantagée dans ses coûts relatifs liés à la production de services par rapport aux biens, comparée à d'autres pays.

### **Autres coûts**

*Quel que soit le pays concerné*, il n'y a pas que le coût du travail qui entre en ligne de compte pour déterminer les coûts de production, et ceci est particulièrement vrai pour ce qui concerne la production d'un bien comparée à la production d'un service. La production des biens est en effet plus intensive en énergie, en matières premières, en capital productif, sans compter qu'elles sont soumises à des normes administratives plus fortes (normes sanitaires, environnementales, sociales, techniques et sécuritaires, etc...). Les biens, par ailleurs, sont stockables, ce qui nécessite plus d'espace et de bâtiments en plus des coûts de gestion des stocks. Enfin, le coût de production d'un bien résulte souvent d'une chaîne de valeur complexe en amont qui a permis de le produire : des coûts de transactions viennent ainsi se rajouter à la liste des coûts pour l'assemblage d'un bien en fonction des biens intermédiaires et autres matières premières qui le constituent.

#### *a) Réglementations et normes*

L'UE27 ou les pays qui la constituent, ont-ils des réglementations plus fortes que le reste du monde pour la production des biens et sur le marché du travail ? Les travaux des chercheurs, dont certains inspirés de l'OCDE montrent en effet que la plupart des pays Européens, en dehors des pays Nordiques, ont des niveaux de réglementations liées aux biens --mais aussi aux services qui sont fortement utilisés dans les biens (Energie, réseaux de transports et de communications et services professionnels)-- plus élevés que la moyenne des autres pays de l'OCDE. Or, selon les travaux économétriques, les réglementations liées de tous ces secteurs affectent significativement la productivité et la compétitivité des pays concernés (Jona-Lasinio et alii, 2026 ; Cette et alii, 2026 ; Andrews et alii, 2025).

Mais de cette série de travaux on apprend aussi deux choses importantes :

- 1) Les pays de l'UE27 ont vu leurs niveaux de réglementations baisser/se simplifier depuis une vingtaine d'années, au même rythme que les autres pays de l'OCDE;
- 2) L'OCDE (2021) a mené une enquête sur les niveaux de réglementations de la Chine en 2020 et montre que cette dernière avait des niveaux supérieurs (non pas inférieurs) à ceux des pays de l'OCDE.

De ces observations, on peut ainsi en déduire que l'*accentuation* de la perte de parts de marché de l'UE27 dans les biens depuis 2018 ne vient pas *a priori* de l'*accentuation* de nos réglementations et normes en Europe.

### *b) Coût de l'énergie*

L'énergie en Europe coûte cher depuis le début de la guerre en Ukraine, comparée à d'autres pays comme les Etats Unis ou la Chine. Les prix du gaz et ceux de l'électricité ont fortement augmenté entre 2019 et 2023. Ils ont très peu varié depuis. Pour l'électricité, les prix en 2025<sup>12</sup>, atteignent 2.5 fois ceux des Etats Unis et de la Chine. Pour le gaz, le prix européen est 5 fois plus élevé que celui prévalant aux Etats Unis et de 50% plus élevé que la Chine en 2024. Ce relèvement des prix de l'énergie a clairement rendu plus couteux la production dans les industries intensives en énergie comme l'industrie de l'acier/métallurgie, de produits minéraux, industrie du papier ou encore l'industrie chimique qui a fait baisser de 10 à 15% la production de ces industries entre 2021 et 2024<sup>13</sup>.

Pourtant, dans les chiffres de parts de marché de l'UE27 (voir PARTIE 1), on ne constate pas d'accélération de la chute observée depuis 2018. Au contraire, il y a un plateau qui se forme, voire même un petit regain de part de marché de l'UE27 vers le reste du monde, qui s'observe depuis cette date.

Une explication simple permet de comprendre ces chiffres : depuis 2022, et la guerre en Ukraine, on observe, outre une augmentation des prix de l'énergie en Europe, une fragmentation géopolitique manifeste (Gopinath, et alii, 2025) qui conduit à une réallocation des échanges dans le monde, favorisant le commerce entre pays politiquement alignés ou vers des pays neutres<sup>14</sup>. Ce facteur semble favoriser les pays de l'UE sur les marchés mondiaux en limitant la chute observée depuis 2018, en dépit de l'augmentation du prix de l'énergie. Une nouvelle phase de globalisation universelle mettrait donc probablement en lumière ce handicap énergie.

### *c) Coût de décarbonisation*

Au coût de l'énergie, doit se rajouter le coût *transitionnel* de la décarbonisation de l'économie. En effet, l'Union Européenne a été bien plus ambitieuse que ses concurrentes (Etats-Unis et Chine). L'objectif de l'Union Européenne depuis 2021 a été de contraindre les pays à réduire les émissions de gaz à effet de serre de 55% en 2030 par rapport au niveau de 1990 afin d'atteindre la neutralité carbone en 2050. En 2025, elle a même voulu accélérer le processus, celui de parvenir à une réduction de 90% de l'émission de gaz à effet de serre dès 2040.

---

<sup>12</sup> Données actualisées par les auteurs de ce rapport, d'après les sources de la Commission Européenne, Eurostat et CEIC.

<sup>13</sup> Chiffres extraits du rapport Draghi (2024), dont les points importants sont repris et discutés plus loin dans cette étude.

<sup>14</sup> La seule exception qui semble échapper à cette logique d'alignement, et qui continue à exporter vers le monde entier est cependant la Chine.

L'objectif est louable. Il est, selon le parlement européen, en accord avec la volonté de près de 80% de la population de l'UE27 sondés avant cette prise de décision. Mais le coût de décarbonation augmente à mesure qu'on s'approche de la neutralité (coût marginal croissant pour les industries) : en effet, passer du charbon au renouvelable est moins coûteux que de décarboner dans l'acier ou l'aviation par exemple. Pour modérer la pression sur les coûts de production en Europe, le parlement européen (Document de la Commission Européenne, 2025) a alors proposé et obtenu que 5 points de pourcentage de décarbonation pourraient provenir de crédits carbone internationaux à partir de 2036. Ainsi, au lieu de décarboner en Europe, les entreprises Européennes pourraient financer une décarbonation à l'étranger où son coût serait beaucoup moins élevé mais tout aussi important pour la planète.

Ceci étant exposé, le coût de décarbonisation n'est pas fortement ressenti jusqu'à aujourd'hui car une partie des quotas de carbone est gratuite sur le marché des quotas de carbone en Europe. Le plus difficile est ainsi devant nous. Mais il est fort possible que les industriels anticipent déjà le coût du carbone à venir en décidant de déplacer leur production à l'étranger, tout en conservant en Europe les services supports liés à leurs maisons mères, ce qui est un des éléments possibles pouvant expliquer les différences de performance d'exportations de l'UE dans les biens et les services.

#### *d) Les coûts des ressources naturelles et des matières premières.*

L'accès aux ressources naturelles et aux matières premières critiques est-il plus coûteux en Europe que dans les autres grands pays (Etats-Unis et Chine) ?

En effet, contrairement aux Etats Unis et à la Chine, l'Europe ne dispose pas suffisamment, directement ou indirectement, de matières premières critiques nécessaires pour couvrir la demande de ses industries. Néanmoins, cela a toujours été le cas. Qu'est ce qui a changé aujourd'hui pouvant affecter la compétitivité européenne ? L'Europe n'a pas non plus priorisé ses investissements industriels dans la première transformation de ces matières premières, une industrie complexe sur le plan environnemental et fortement consommatrice d'énergie. Dans un contexte géopolitique de plus en plus tendu, le risque d'accès aux ressources naturelles et à leurs produits transformés devient incertain. Sans compter que la Chine et d'autres pays exportateurs de métaux critiques imposent des restrictions à l'exportation de ces métaux depuis plusieurs années, la liste de ces matières premières soumis à restrictions ayant été rallongée d'ailleurs depuis 2025 par la Chine.

En anticipant une disponibilité incertaine et limitée de ses ressources et donc des coûts futurs élevés d'accès à ces dernières, les industriels européens les utilisant de manière intensive (énergie, automobile, chimie, etc.) sont mécaniquement désavantagés par rapport aux entreprises produisant dans les pays concurrents.

### 3.2.2 Menaces sur les capacités de production en Europe

Certaines composantes de coûts (énergie en particulier, mais aussi risques liés aux ressources naturelles) semblent donc montrer des différences entre l'EU27 et ses concurrents. Mais au-delà des coûts, on peut aussi penser que d'autres facteurs comme les capacités de production, peuvent jouer un rôle. Les capacités de production potentielles en Europe doivent être appréciées par la quantité de main d'œuvre potentielle participant à la production, d'une part, et d'autre part, par le capital qui l'accompagne et la coordination et l'efficacité de production le long de la chaîne de valeur.

#### *a) Pénurie de main d'oeuvre*

L'Europe souffre depuis quelques années d'une pénurie de main d'œuvre. Celle-ci doit être appréciée à travers une lecture sectorielle différenciée, opposant une contrainte d'offre structurelle de services de main d'œuvre dans l'industrie manufacturière et énergétique à une dynamique davantage tirée par une demande de main d'œuvre dans les services.

Du côté de l'industrie, la contrainte principale réside dans la contraction progressive de la population en âge de travailler. Les travaux macroéconomiques montrent que le vieillissement démographique exerce un effet négatif significatif sur la croissance de la population active et sur la productivité agrégée (Maestas et al., 2016 ; Aksoy et al., 2019). Dans le contexte européen, la baisse structurelle du ratio actifs/inactifs est désormais bien documentée (Commission Européenne, 2024). Cette évolution affecte particulièrement les secteurs industriels, caractérisés par une forte intensité en capital humain technique et par un stock important de travailleurs expérimentés proches de la retraite. Feyrer (2007) montre d'ailleurs que la structure par âge influence directement la productivité sectorielle, ce qui suggère qu'un vieillissement rapide peut peser plus fortement sur les secteurs industriels que sur les services moins dépendants d'une expérience technique cumulative.

À cette contrainte démographique s'ajoute un déficit de compétences techniques. Les pénuries identifiées par le Cedefop (2023) et l'European Labour Authority (2024) concernent prioritairement les ingénieurs, techniciens industriels et métiers liés à la transition énergétique. Ce phénomène renvoie à un désajustement structurel entre formation et besoins industriels. Ainsi, la pénurie industrielle en Europe peut être interprétée comme une contrainte d'offre qualifiée, accentuée par la démographie et par une attractivité relative moindre des carrières manufacturières.

En revanche, dans les services, la pénurie semble davantage refléter une dynamique de demande croissante. La tertiarisation avancée des économies européennes, combinée au vieillissement (qui accroît la demande de soins) et à la digitalisation (qui stimule les services informatiques et professionnels), entraîne une expansion rapide de l'emploi tertiaire (Eurofound, 2023). Les créations nettes d'emplois se concentrent majoritairement dans ces secteurs, générant une pression continue sur le marché du travail. Selon l'OCDE (2023), les tensions dans les services sont souvent liées à une croissance rapide des besoins en compétences numériques et sociales, plus qu'à une contraction absolue de l'offre de travail.

Par ailleurs les services, même à faible valeur ajoutée, sont souvent plus attractifs que les postes dans l'industrie, non pas à cause du salaire mais à cause des conditions et pénibilité du travail (fréquent travail de nuit, sollicitation voire usure physique, etc...)

Cette distinction sectorielle est cohérente avec les analyses européennes sur les pénuries de compétences, qui soulignent à la fois l'impact du vieillissement structurel et l'augmentation de la demande liée aux transitions verte et numérique (Council of the European Union, 2023). En synthèse, la pénurie européenne n'est pas uniforme : dans l'industrie manufacturière et énergétique, elle reflète principalement une érosion de l'offre de travail qualifiée, tandis que dans les services, elle traduit une dynamique expansive de la demande, supérieure à la capacité d'ajustement du système de formation et du marché du travail.

### *b- Robotisation*

Dans ce contexte de vieillissement, Acemoglu et Restrepo (2017) montrent que les économies réagissent par une intensification de l'automatisation ; même si, suggèrent-ils, cette substitution capital-travail ne compense pas entièrement la raréfaction de certaines compétences spécifiques.

Depuis les années 2000, on observe bien en effet, un mouvement de robotisation important dans le secteur industriel (manufacture et énergie). Selon Resheff et Toubal (2024), cette tendance a été forte dans les pays Européens puisqu'on a multiplié par plus de 2 le nombre de robots par personnes dans l'UE27 en 20 ans. L'adoption a été encore plus forte en Europe du Sud (principalement Italie, Espagne et Portugal) puisque l'adoption a été multiplié par 2.5. Cette adoption a certes eu un effet sur la productivité de l'UE27 dans l'industrie, encore plus marqué en Europe du Sud. C'est un facteur parmi d'autres ayant permis à l'Espagne et l'Italie de consolider leurs parts de marché à l'international.

Mais la robotisation la plus spectaculaire a lieu en Chine. Du fait de sa démographie vieillissante, la Chine a accéléré en effet son adoption de robots dès le début des années 2020. Deux articles récents de presse écrite<sup>15</sup> mentionnent que la Chine a installé plus de robots industriels dans ses usines que le reste du monde. Elle a dépassé le million de robots opérationnels, depuis le début des années 2020, avec plus de 300 000 nouveaux robots installés seulement en 2025. L'accélération de la robotisation en Chine en augmentant la productivité et la qualité des biens produits, peut être compatible avec son gain massif de compétitivité comparée à l'UE27.

Comme la robotisation est présente dans le secteur industriel, bien plus que dans les secteurs de services, cela accentue l'avantage comparatif de la Chine dans les biens et par ricochet avantage les Européens (et les Etats Unis) dans les services<sup>16</sup>.

### *c- Verticalité des coûts et fragmentation des chaînes de valeurs*

Selon Colin, Jean et Lluansi (2026), la Chine est aussi avantagée grâce à son écosystème de production (intégration verticale de la chaîne de valeurs des entreprises chinoises, formation ciblées, coordination hautement centralisée). L'échelle de production locale est extrêmement importante dans la chaîne de valeur des entreprises chinoises, produisant ainsi des externalités positives sur toute la chaîne intégrée de production, et peut expliquer pourquoi la Chine surperforme dans le secteur manufacturier et renvoie vers le reste du monde l'excédent de ses productions. C'est un phénomène qui est également bien documenté en Italie.

Etant donné sa taille, la Chine est capable de produire des biens intermédiaires à des prix bas (beaucoup d'offres permettant une meilleure concurrence utilisant des matières premières et des ressources naturelles, en abondance). Par son économie très centralisée, la Chine est ensuite capable d'intégrer ces biens intermédiaires de manière efficace dans sa chaîne de valeur entièrement locale en général, pour en produire des biens de consommation finale à des prix compétitifs. La taille du pays, et la verticalité

---

<sup>15</sup> New York Times (25 Septembre 2025), Le Grand Continent ( 26 Septembre 2025)

<sup>16</sup> Bien entendu, la digitalisation est aussi source de substitution aux emplois avec tâches répétitives dans un certain nombre de services liés à l'informatique (banque/finance, informatique, etc...). Seulement, la digitalisation a lieu à un rythme au moins aussi rapide dans les pays développés que dans les pays émergents d'une part, et d'autre part, la digitalisation crée des emplois d'une autre nature en même temps (science des données, ingénieurs IA, spécialistes de cybersécurité) qui font appel à une main d'œuvre hautement qualifiée, aux dépens de travailleurs administratifs routiniers. Autrement dit, elle polarise les emplois dans le secteur des services.

de la production, supervisée à l'échelle centrale permet des économies de coûts à la Chine que d'autres pays n'ont pas.

De son côté, même si son intégration est forte aujourd'hui et qu'elle est grande, l'Europe n'est encore pas capable de concurrencer l'environnement et les capacités de production induites de la Chine. L'UE27 reste une économie encore relativement fragmentée (coûts juridiques transfrontaliers ; réglementations et lois d'installations et de productions différentes, difficulté de fusions/acquisitions). Les Etats-Unis pourraient, à cet égard, faire mieux que les Européens pour reconstruire une industrie manufacturière, mais ils ont fait le choix depuis des années de se spécialiser dans les services et dans l'innovation et la production de très haute technologie car ils ont un avantage comparatif considérable dans ces derniers.

### ***3.3 L'effet de ricochet en faveur des services***

Les mentions liées aux coûts de production plus haut, concernent essentiellement l'industrie des biens. Des anticipations des coûts de décarbonisation, aux risques d'accès aux matières critiques, en passant par un moindre investissement dans la robotisation, ou une intégration verticale des chaînes de valeur en Europe encore à parfaire, les Européens semblent être désavantagés par rapport à la Chine et aux Etats Unis, dans toutes ces catégories.

Cette difficulté croissante pour les Européens à produire des biens à moindre coûts comparés aux pays concurrents dans les secteurs industriels, peut les pousser à ne pas suffisamment investir en Europe depuis ces dernières années, préférant installer leurs sites de production en dehors de l'Europe, toute en conservant leurs sièges sociaux ainsi que leurs activités de supports administratifs en Europe.

Par nature et contrairement aux biens, les services ne subissent pas les coûts liés aux tests et conformités aux normes industriels ou encore les certifications : (i) mis à part les centres de stockage de données, l'empreinte carbone n'est pas forte pour la plupart des services, les services ne supportant pas de coûts de gestions de stocks et d'immobilier qui y est lié ; (ii) la transmission de services transfrontaliers est numérique, là où celle des biens suppose encore une fois une adaptation aux conformités des pays d'accueil et où une logistique importante de transport associée ; (iii) les services n'intègrent pas (ou peu) d'autres services ou biens intermédiaires, ils sont moins dépendants aux complexités contractuelles.

Enfin, l'Europe possède un capital humain qualifié et formé en abondance aux exigences de production dans les services professionnels spécialisés des entreprises, la finance et l'informatique, et souffre d'un déficit en investissement et capital physique (Voir rapport Draghi (2024)).

Tous ces aspects incitent les pays de l'UE27 à se spécialiser dans les services aux dépens des biens. C'est le principe des avantages comparatifs connu depuis Ricardo qui explique très bien ce phénomène. La globalisation semble inciter les entreprises Européennes à investir leurs ressources dans les activités de services qui coutent relativement moins chers à produire et qui sont donc plus avantageux à vendre que les biens, sur le marché mondial.

### 3.4 Axes de recommandation

Ce rapport montre que l'UE27 connaît depuis quinze ans une recomposition de son commerce mondial. Nos données récentes montrent une érosion progressive des parts de marché dans les biens, en particulier vis-à-vis de la Chine et, dans une moindre mesure, par rapport à d'autres pays riches y compris les États-Unis ou encore des pays de l'Asean. Dans le même temps, l'Union Européenne renforce sa position dans les services, notamment à haute valeur ajoutée. Cette évolution traduit une spécialisation croissante dans nos services transfrontaliers, en particulier financiers et numériques, et un maintien relatif de nos forces dans les services professionnels.

Toutefois, notre perte de compétitivité devenant structurelle dans le secteur des biens (en particulier le secteur manufacturier) pose plusieurs défis majeurs aux pays de l'UE27 : maintenir la capacité d'innovation industrielle, tout en assurant la résilience des chaînes d'approvisionnement, l'autonomie technologique, la sécurisation des capacités sanitaires nationales et les efforts en matière de climat et de préservation de l'environnement.

Le rapport Draghi (2024) souligne le retard d'investissement productif et technologique de l'UE, ainsi que la fragmentation persistante du marché intérieur. Dans le même esprit, le rapport Letta (2024) sur l'avenir du marché unique insiste sur la nécessité d'un approfondissement institutionnel pour restaurer la capacité industrielle européenne. Dans ce contexte, notre rapport défend une stratégie alternative au protectionnisme tarifaire : plutôt qu'un recours généralisé aux droits de douane, il propose une amplification cohérente des instruments européens existants fondés sur la subvention stratégique, la transition verte, la souveraineté technologique et l'intégration juridique.

#### *Stabiliser la base manufacturière par une politique industrielle offensive*

Les droits de douane constituent un instrument défensif classique, mais leurs effets économiques sont ambivalents : hausse des prix à la consommation, renchérissement des intrants intermédiaires, risque de représailles commerciales, sans compter une fragmentation possible des chaînes de valeur, d'autant plus fortes que les droits de douanes levés de manière unilatérales ne sont presque jamais pérennes et créent de l'incertitude. À l'inverse, des politiques de subventions ciblées peuvent renforcer les capacités technologiques, en général sans enclencher d'escalade protectionniste.

Plusieurs politiques ont été mis en œuvre par les Européens. L'European Chips Act établi en 2023, ou le Green Deal (Loi européenne pour le climat, 2021) sont deux supports visant à renforcer l'écosystème industriel européen des semi-conducteurs et le développement des technologies vertes. La priorité devrait être donnée aux batteries, à l'hydrogène, au recyclage avancé, à la capture carbone et aux matériaux critiques. Manifestement ces différents programmes ne sont pas encore montés en régime, probablement parce que les montants d'aides et de subventions prévues jusque-là restent insuffisants ou que les processus d'attribution sont tellement normalisés qu'ils induisent des biais de sélection qui obèrent leur efficacité.

Par ailleurs, l'UE vient de mettre en place le Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), un outil réglementaire européen entré en vigueur le 1er janvier 2026. Son objectif est de lutter contre les "fuites de carbone" en appliquant un prix du carbone aux produits importés dans l'UE27, équivalent à celui payé par les industriels européens pour les mêmes produits fabriqués localement. En pratique, les

importateurs de certains produits à forte intensité carbone (comme l'acier, l'aluminium, le ciment, les engrais, l'électricité et l'hydrogène) doivent déclarer les émissions liées à la production de ces biens et acheter des "certificats CBAM" pour couvrir la différence entre le prix du carbone payé dans le pays d'origine et celui de l'UE. Ce mécanisme vise à éviter que les entreprises européennes ne délocalisent leur production vers des pays aux normes climatiques moins strictes, tout en encourageant une production plus verte. Ce dispositif devrait progressivement être étendu aux terres rares par exemple, pour disposer de capacités de transformation sur le sol européen.

### *Sécuriser la souveraineté économique et investir dans la très haute technologie*

Selon le rapport Draghi (2024) il est important que l'Europe se focalise sur l'investissement et les innovations dans les technologies les plus avancées. Le rapport soulève que le problème n'est pas la rareté de l'innovation, les chercheurs Européens produisant en proportion autant de brevets que leurs homologues Américains ou Chinois. Il est ailleurs : dans la production et la commercialisation des produits liés aux brevets. L'Europe manquerait de financements pour développer ces technologies très avancées.

Le rapport donne deux indications importantes : 1) Lever l'équivalent de 750 milliards d'euros par une dette commune pour financer des projets stratégiques (innovation, décarbonation, défense). 2) Lever les freins à l'investissement privé en Europe, notamment en simplifiant la régulation, en réduisant les lenteurs bureaucratiques, et en améliorant l'accès au capital-risque pour les start-ups et les scale-ups. L'Europe doit attirer davantage de capitaux privés, notamment via des fonds dédiés aux technologies de pointe et à l'innovation disruptive.

Par ailleurs, il est important de sécuriser des matières premières critiques -- terres rares, lithium, cobalt - Et ceci peut être obtenu par une combinaison de partenariats stratégiques, de diversification géographique et de capacités de recyclage domestique.

En particulier, on peut imaginer poursuivre ou étendre une série d'accords commerciaux et des partenariats avec des régions abondantes en matières premières critiques, comme le Canada, l'Australie ou encore des pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil, etc).

### *Le 28e régime européen : approfondissement institutionnel et compétitivité*

Enfin, la fragmentation juridique du marché intérieur demeure un obstacle majeur à la montée en puissance des entreprises européennes. La proposition d'un "28e régime" par l'UE pour les entreprises, popularisé par Christine Lagarde à Davos en 2026, est un cadre optionnel harmonisé à l'échelle de l'UE27, visant à réduire les coûts de transaction transfrontaliers.

Ce régime pourrait inclure un droit des sociétés unifié, une procédure d'enregistrement numérique standardisée, un cadre harmonisé d'insolvabilité et des règles communes de gouvernance. Une telle réforme renforcerait la profondeur du marché intérieur et faciliterait l'accès aux capitaux pour les entreprises européennes. Le régime est encore au stade de la proposition de la Commission Européenne. Après avoir été discuté puis voté dans les instances Européennes (Conseil de l'Union Européenne puis Parlement), ce régime devra entrer en vigueur dans les deux à trois années à venir.

L'Union européenne peut stabiliser et moderniser sa base manufacturière sans entrer dans une dynamique protectionniste conflictuelle. La combinaison de subventions stratégiques ciblées, d'investissements dans les technologies vertes, de souveraineté économique et d'intégration

institutionnelle offre une trajectoire cohérente pour restaurer la compétitivité industrielle européenne. Cette stratégie suppose une coordination budgétaire accrue et un approfondissement du marché intérieur, mais elle demeure compatible avec l'ouverture commerciale et le multilatéralisme.

## CONCLUSION

L'Union européenne apparaît aujourd'hui comme une puissance commerciale dont le centre de gravité s'est déplacé des biens vers les services. Là où sa position relative s'érode dans les échanges de biens, elle s'affirme au contraire comme un acteur majeur du commerce mondial des services, au point de devancer les États-Unis avec environ 22 % de part du marché mondial à l'exportation.

Ce basculement s'opère par une transformation qualitative de la spécialisation européenne. L'Europe s'impose en effet dans des services à forte valeur ajoutée — notamment les services informatiques, les télécommunications et, plus largement, les services aux entreprises — qui reposent sur le capital humain, l'innovation et l'intégration des marchés. Cette évolution rapproche plusieurs grandes économies européennes des modèles les plus intensifs en services, tout en maintenant des spécificités nationales, notamment autour du tourisme dans le Sud.

Si des fragilités subsistent, en particulier dans les services financiers ou certains services professionnels, la dynamique d'ensemble confirme une recomposition structurelle de l'économie européenne. Le marché intra-européen joue ici un rôle d'amortisseur, consolidant la position hégémonique des Européens sur leur propre marché.

Ainsi, les services à haute valeur ajoutée s'imposent désormais comme le principal facteur de puissance commerciale et de croissance externe pour l'Union européenne, marquant un tournant dans son insertion dans l'économie mondiale.

Pour autant, cette lecture reste partielle si l'on s'en tient aux seuls flux commerciaux. Comme le montrait déjà notre rapport de 2024, « Une vision à 360° des échanges extérieurs de la France »<sup>17</sup>, une part importante de l'insertion internationale des économies européennes passe par d'autres canaux, en particulier les implantations à l'étranger. Une partie de ces implantations peut être liée aux coûts d'opportunités élevés à produire en Europe, mais il ne faut pas perdre de vue l'autre partie des implantations, en particulier les implantations de services à l'étranger, justifiée par un accès direct aux marchés locaux, lorsque la desserte par les exportations s'avère plus coûteuse, plus risquée ou moins adaptée aux spécificités de la demande locale. Dans le rapport de 2024 nous avons montré que le chiffre d'affaires des filiales françaises à l'étranger, par exemple, dépasse largement celui des exportations totales, illustrant l'importance du *“Made out of”* dans la présence économique internationale. Cette dimension est également structurante pour d'autres grandes économies européennes, au premier rang desquelles l'Allemagne, et participe pleinement de leur rayonnement global.

Dès lors, la montée en puissance des services dans les échanges européens ne saurait être dissociée de ces formes d'internationalisation. Ainsi, une analyse complète de la performance internationale des pays de l'UE27 gagnerait à intégrer plus systématiquement ces autres dimensions des échanges. Elles

---

<sup>17</sup> Rapport de D.Mirza (2024) pour la Fabrique de l'exportation. Voir <https://www.fabrique-exportation.com/une-vision-a-360-des-echanges-exterieurs-de-la-france-edition-2024/>

constituent une piste naturelle de prolongement de ce travail, permettant de mieux saisir la réalité du rayonnement économique européen dans la mondialisation contemporaine.

## Bibliographie

**Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2020).** Robots and jobs: Evidence from US labor markets. *Journal of Political Economy*, 128(6), 2188–2244.

**Aksoy, Y., Basso, H. S., Smith, R. P., & Grasl, T. (2019).** Demographic structure and macroeconomic trends. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 11(1), 193–222.

**Andrews, D., Balázs, E., de La Maisonnette, C., & Castle, C. (2025).** Regulation and growth: Lessons from nearly 50 years of product market reforms. *VoxEU column*.

**Boz, E., Casas, C., Georgiadis, G., Gopinath, G., Le Mezo, H., Mehl, A., & Nguyen, T. (2022).** Patterns of invoicing currency in global trade: New evidence. *Journal of International Economics*, 136.

**Colin, J., & Lluansi. (2026).** L'impact du choc chinois sur l'économie européenne. Dans *La Grande Conversation* (Terra Nova).

**Commission Européenne (2025).** Loi européenne sur le climat : une nouvelle voie à suivre pour atteindre les objectifs à l'horizon 2040, communiqué de presse, 2 juillet.

**Draghi, M. (2024).** *The Future of European Competitiveness*. European Commission.

**European Commission (2023).** *European Chips Act Regulation*.

**European Commission (2024a).** *Clean Industrial Deal Communication*.

**European Commission (2024b).** *Demography Report 2024*. Brussels.

**European Union (2023).** Regulation (EU) 2023/956 establishing a Carbon Border Adjustment Mechanism.

**Feyrer, J. (2007).** Demographics and productivity. *Review of Economics and Statistics*, 89(1), 100–109.

**Gilbert, G., Lopez, J., Nicoletti, G., & Vernerey, O. (2026).** Productivité et croissance : les effets potentiels de réformes pro-concurrentielles. À paraître, *Économie et Statistique*.

**Gopinath, G., Gourinchas, P.-O., Presbitero, A. F., & Topalova, P. (2025).** Changing global linkages: A new Cold War? *Journal of International Economics*, 153.

**Grjebine, T., Lefebvre, P., & Torres, M. (2026).** L'industrie européenne face au rouleau compresseur chinois. Haut-Commissariat à la Stratégie et au Plan.

**IMF (2023).** *Geoeconomic Fragmentation and Trade*.

**Jona-Lasinio, C., Nicoletti, G., & Vernerey, O. (2026).** Pro-productivity policies: Are they effective? Cross-country historical evidence. *The Productivity Institute*, Working paper.

**Letta, E. (2024).** *Much More Than a Market: Speed, Security, Solidarity — Empowering the Single Market to Deliver a Sustainable Future and Prosperity for All EU Citizens*. Rapport au Conseil européen, 18 avril. Institut Jacques Delors.

**Maestas, N., Mullen, K. J., & Powell, D. (2016).** The effect of population aging on economic growth, the labor force, and productivity. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 8(1), 1–36.

**Mirza, D. (2024),** Une vision à 360° des échanges extérieurs de la France. La Fabrique de l'Exportation, Paris.

**OECD (2021).** China PMR country note.

**OECD (2023).** *Industrial Policy for the Green Transition*.

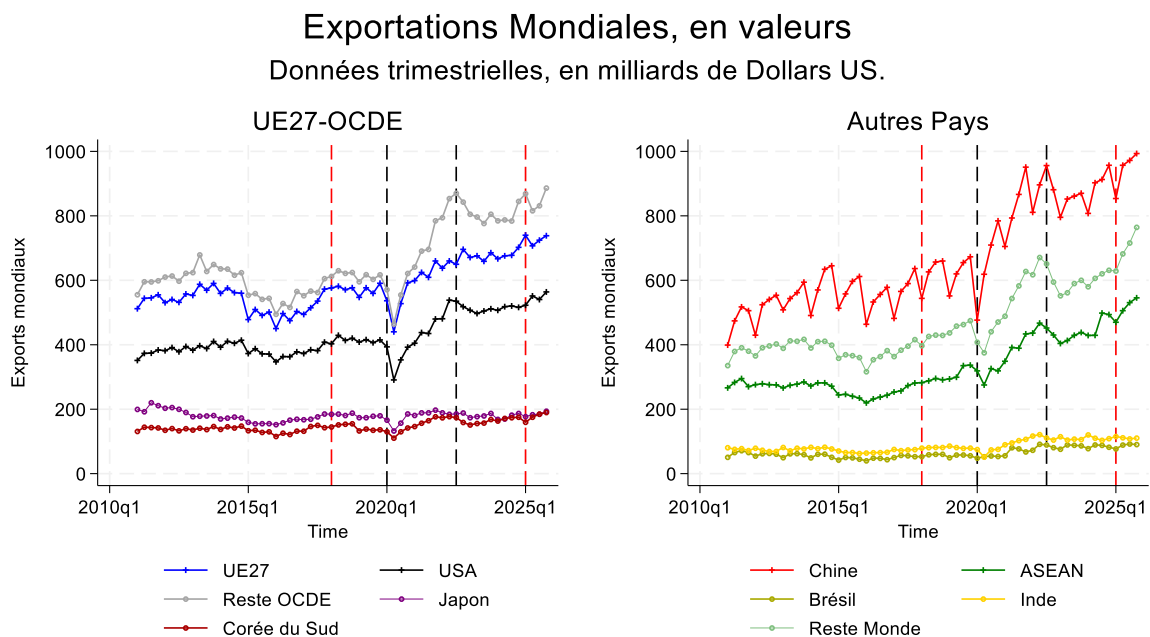
**Research Policy (2022).** Population ageing, labour market rigidity and corporate innovation. *Research Policy*, 51(1).

**Reshef, A., & Toubal, F. (2024).** Automation, techies, and labor market restructuring. In S. Carcillo & S. Scarpetta (eds.), *Handbook on Labour Markets in Transition*. Edward Elgar.

**Schulte, P., Enders, A., Esser, A., & Strobel, F. (2026).** From tariffs to trade flows: Diversion effects and China's exports to the EU. CEPR Working Paper.

# ANNEXE

## Figure A.1

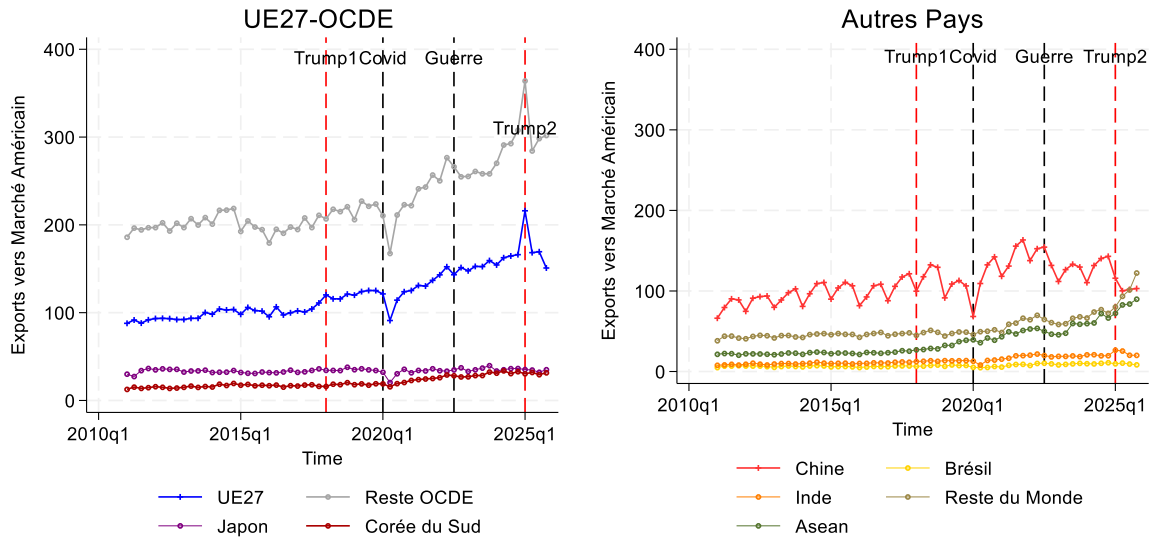


Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT). Données de commerce extra-UE27 retenues.

## Figure A.2

## Exportations vers les Etats Unis, en valeurs

Données trimestrielles, en milliards de Dollars US

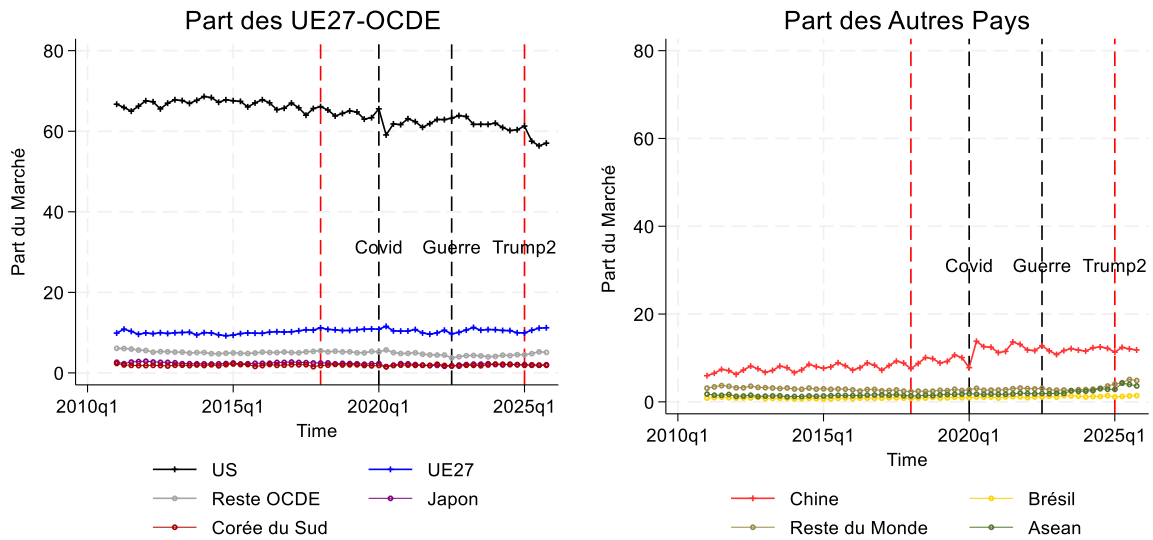


Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

**Figure A.3**

## Parts du marché MEXIQUE-CANADA

Données trimestrielles, en millions de Dollars US

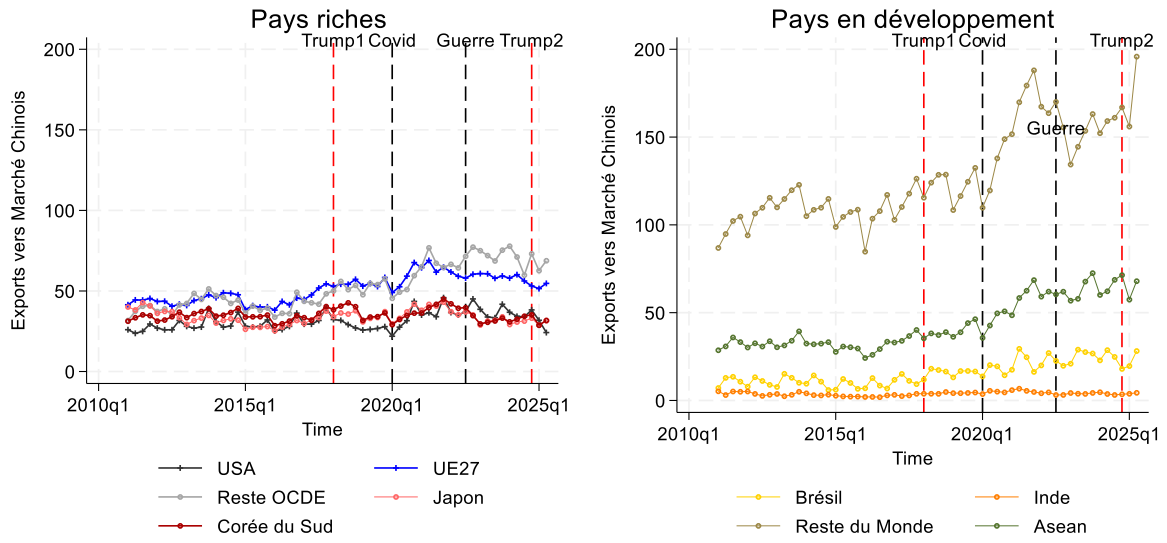


Source: Calculs des auteurs. Base Global Trade Tracker (GTT)

**Figure A.4**

## Exportations en Chine, en valeurs

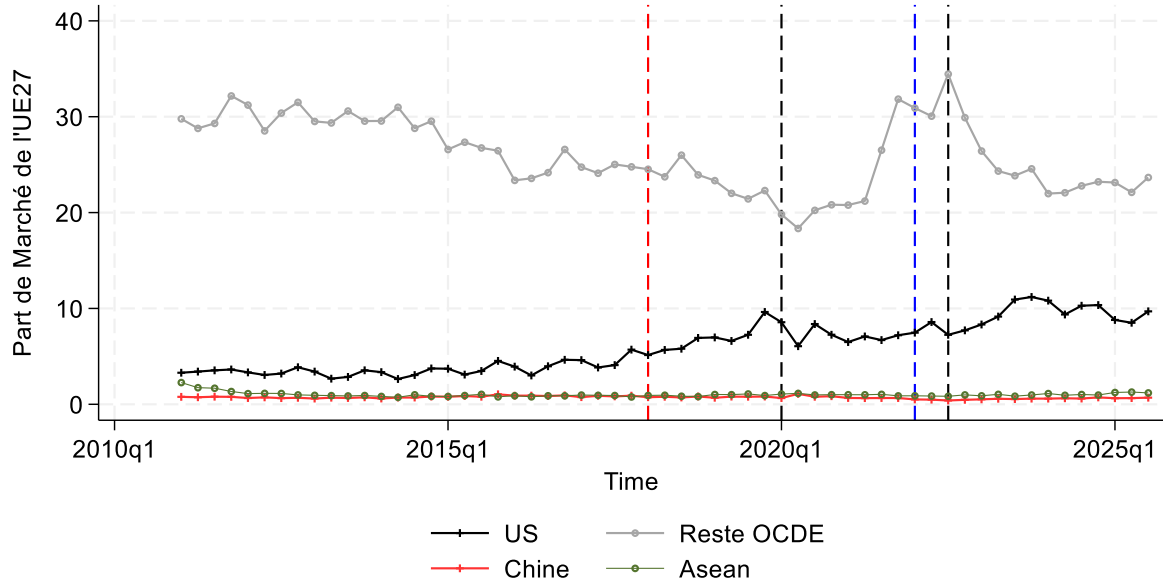
Données trimestrielles, en millions de Dollars US



Source: Calculs de l'auteur. Base Global Trade Tracker (GTT)

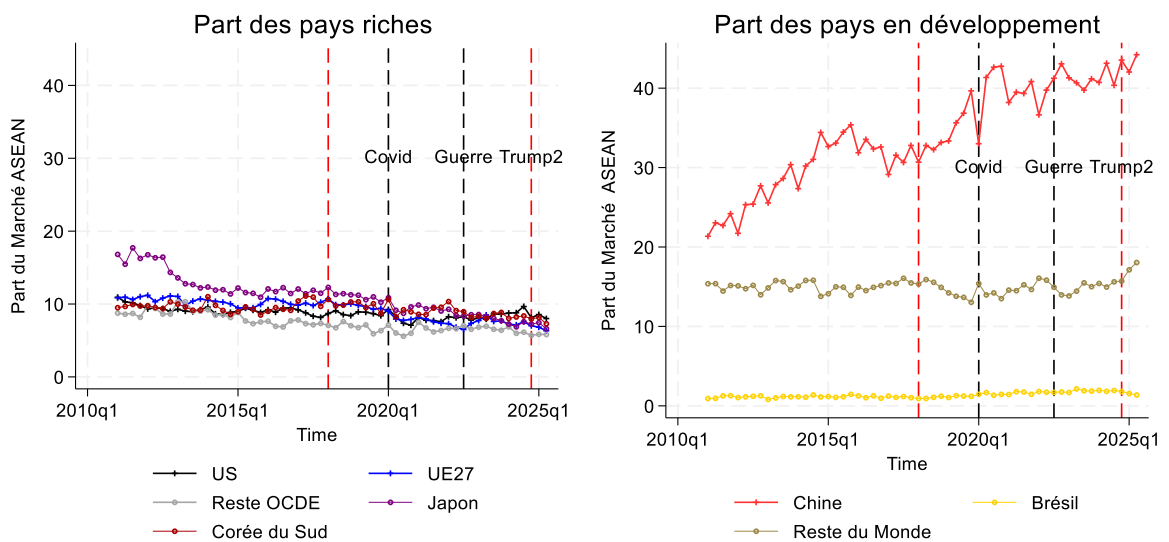
Annexe A.5

Parts détenues sur le Marché Européen des 27 en %age, dans le cas des matières premières



Annexe A.6 : Parts de marché dans l'ASEAN

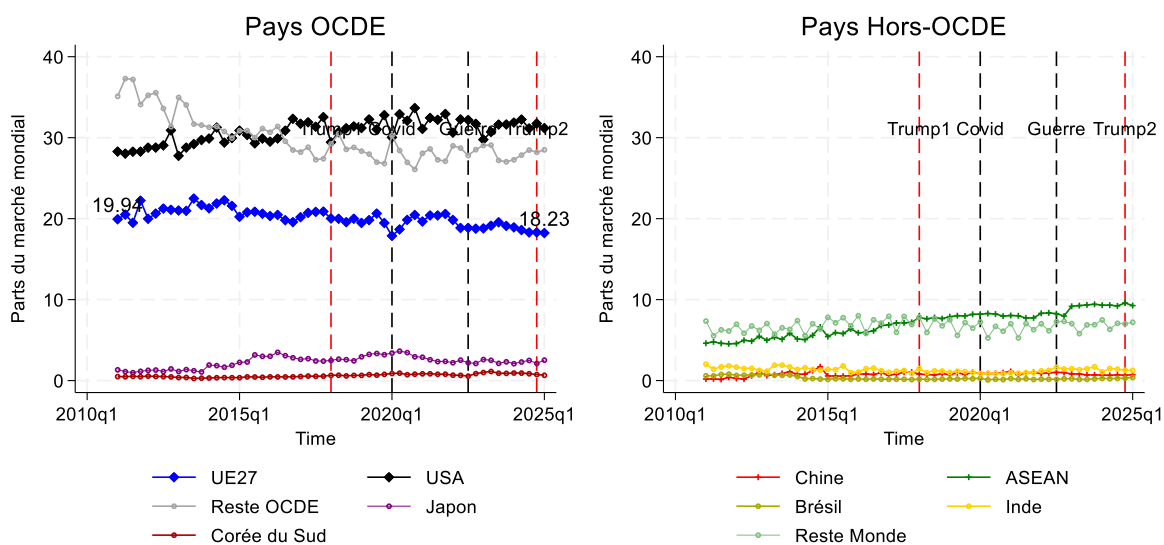
Parts du marché de l'ASEAN  
Données trimestrielles, en millions de Dollars US



Source: Calculs de l'auteur. Base Global Trade Tracker (GTT)

## Annexe A.7

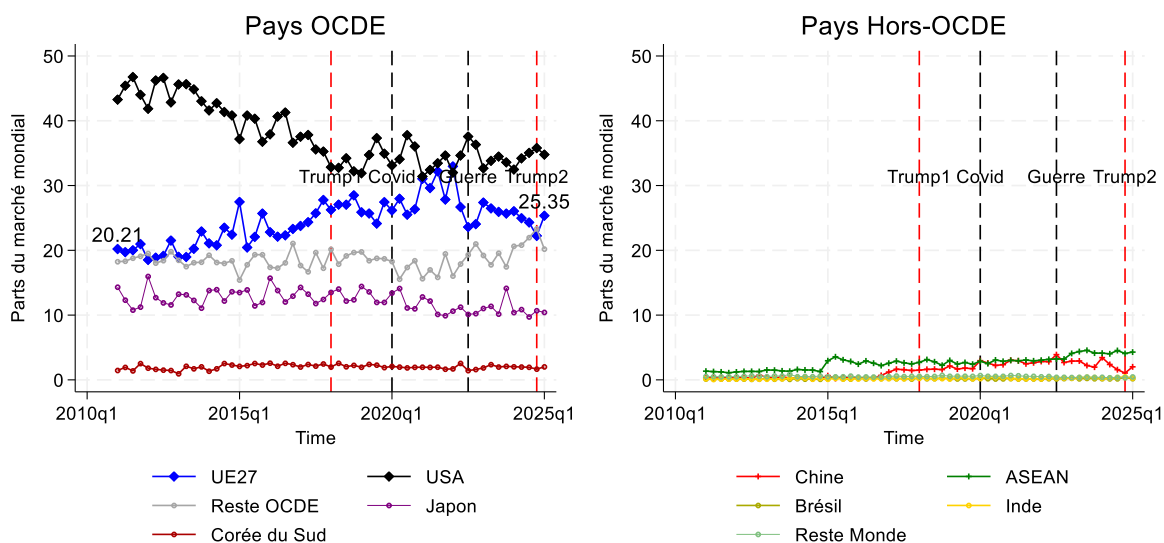
### Parts du marché mondial des Services d'intermédiation financière en pourcentage (%)



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Données de commerce de services extra-UE27 retenues.

## Annexe A.8

### Parts du marché mondial de la propriété intellectuelle en pourcentage (%)



Source: Calculs de l'auteur. Données OMC. Données de commerce de services extra-UE27 retenues.



A.9- Classement des 100 premiers produits exportés vers le Monde, par l'UE27 (en 2017).

Classement	HS6	LABEL HS6
1	870323	Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de moins de 10 personnes, y compris les voitures du type «break» et les voitures de course, uniquement à moteur à piston alternatif à allumage par étincelles, d'une cylindrée > 1 500 cm <sup>3</sup> mais <= 3 000 cm <sup>3</sup> (à l'exclusion des véhicules pour se déplacer sur la neige et autres véhicules spé
2	300490	Médicaments constitués par des produits mélangés ou non, préparés à des fins thérapeutiques ou prophylactiques, et présentés sous forme de doses (y compris ceux destinés à être administrés par voie percutanée) ou conditionnés pour la vente au détail (à l'exclusion des médicaments contenant des antibiotiques, des hormones, des stéroïdes utilisés comme hormones, des alcaloïd
3	880240	Avions et autres véhicules aériens, conçus pour la propulsion à moteur, d'un poids à vide > 15.000 kg (sauf hélicoptères et dirigeables)
4	271019	Huiles moyennes et préparations, de pétrole ou de minéraux bitumineux, ne contenant pas de biodiesel, n.d.a.
5	271012	Huiles légères de pétrole ou de minéraux bitumineux et préparations, n.d.a., distillant en volume, y compris les pertes, 90 % ou plus à 210 °C, d'après la méthode ASTM D 86 (à l'excl. des produits contenant du biodiesel)
6	870332	Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de moins de 10 personnes, y compris les voitures du type «break» et les voitures de course, uniquement à moteur diesel, d'une cylindrée > 1 500 cm <sup>3</sup> mais <= 2 500 cm <sup>3</sup> (à l'exclusion des véhicules pour se déplacer sur la neige et autres véhicules spéciaux de la sous-position 8703.10)
7	710813	Or, y.c. l'or platiné, sous formes mi-ouvrées, à usages non monétaires
8	841191	Parties de turboréacteurs ou de turbopropulseurs, n.d.a.
9	870324	Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de moins de 10 personnes, y compris les voitures du type «break» et les voitures de course, uniquement à moteur à piston alternatif à allumage par étincelles, d'une cylindrée > 3 000 cm <sup>3</sup> (à l'exclusion des véhicules pour se déplacer sur la neige et autres véhicules spéciaux de la sous-po
10	300215	Produits immunologiques, présentés sous forme de doses ou conditionnés pour la vente au détail
11	880330	Parties d'avions ou d'hélicoptères, n.d.a. (sauf planeurs)
12	841112	Turboréacteurs, poussée > 25 kN
13	854231	Circuits intégrés électroniques utilisés comme processeurs et contrôleurs, même combinés avec des mémoires, des convertisseurs, des circuits logiques, des amplificateurs, des horloges, des circuits de synchronisation ou d'autres circuits
14	711319	Articles de bijouterie ou de joaillerie et leurs parties, en métaux précieux autres que l'argent, même revêtus, plaqués ou doublés de métaux précieux (sauf > 100 ans)

15	870840	Boîtes de vitesse et leurs parties, pour tracteurs, véhicules pour le transport de $\geq 10$ personnes, chauffeur inclus, voitures de tourisme, véhicules pour le transport de marchandises et véhicules à usages spéciaux, n.d.a.
16	870899	Parties et accessoires, pour tracteurs, véhicules pour le transport de $\geq 10$ personnes, chauffeur inclus, voitures de tourisme, véhicules pour le transport de marchandises et véhicules à usages spéciaux, n.d.a.
17	851762	Appareils pour la réception, la conversion et la transmission ou la régénération de la voix, d'images ou d'autres données, y.c. les appareils de commutation et de routage (à l'excl. des postes téléphoniques d'usagers, des téléphones pour réseaux cellulaires et pour autres réseaux sans fil)
18	853710	Tableaux, armoires et combinaisons d'appareils simil., pour la commande ou la distribution électrique, pour une tension $\geq 1000$ V
19	300220	Vaccins pour la médecine humaine
20	870322	Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de moins de 10 personnes, y compris les voitures du type «break» et les voitures de course, uniquement à moteur à piston alternatif à allumage par étincelles, d'une cylindrée $> 1\ 000\text{ cm}^3$ mais $\leq 1\ 500\text{ cm}^3$ (à l'exclusion des véhicules pour se déplacer sur la neige et autres véhicules spé
21	710231	Diamants, bruts ou simpl. sciés, clivés ou débrutés (à l'excl. des diamants industriels)
22	848180	Articles de robinetterie et organes simil. pour tuyauteries, etc. (à l'excl. des détendeurs, valves pour transmissions oléohydrauliques ou pneumatiques, clapets et soupapes de retenue et sauf soupapes de trop-plein ou de sûreté)
23	901890	Instruments et appareils pour la médecine, la chirurgie ou l'art vétérinaire, n.d.a.
24	300212	Antisérums et autres fractions du sang
25	847989	Machines et appareils, y.c. les appareils mécaniques, n.d.a.
26	220421	Vins de raisins frais, y.c. les vins enrichis en alcool (à l'excl. des vins mousseux); moûts de raisins dont la fermentation a été empêchée ou arrêtée par addition d'alcool, en récipients d'une contenance $\leq 2$ l
27	300439	Médicaments contenant des hormones ou des stéroïdes utilisés comme hormones, mais ne contenant pas d'antibiotiques, présentés sous forme de doses [y.c. ceux destinés à être administrés par voie percutanée] ou conditionnés pour la vente au détail (à l'excl. des produits contenant de l'insuline ou des hormones corticostéroïdes, leurs dérivés ou analogues structurels)
28	870829	Parties et accessoires de carrosserie de tracteurs, véhicules pour le transport de dix personnes ou plus, chauffeur inclus, voitures de tourisme, véhicules pour le transport de marchandises et véhicules à usages spéciaux (sauf pare-chocs et leurs parties et ceintures de sécurité)
29	330499	Produits de beauté ou de maquillage préparés et préparations pour l'entretien ou les soins de la peau, y.c. les préparations antisolaires et les préparations pour bronzer (à l'excl. des médicaments, des produits de maquillage pour les lèvres ou les yeux, des préparations pour manucures ou pédicures ainsi que des poudres, y.c. les poudres compactes)
30	848620	Machines et appareils pour la fabrication de dispositifs à semi-conducteur ou des circuits intégrés électroniques

31	270900	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux
32	840820	Moteurs à piston, à allumage par compression (moteurs diesel ou semi-diesel), des types utilisés pour la propulsion des véhicules du chapitre 87
33	392690	Ouvrages en matières plastiques et ouvrages en autres matières des nos 3901 à 3914, n.d.a. (à l'excl. des marchandises du no 9619)
34	840999	Parties reconnaissables comme étant exclusivement ou principalement destinées aux moteurs à piston à allumage par compression (moteurs diesel ou semi-diesel), n.d.a.
35	870333	Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de moins de 10 personnes, y compris les voitures du type «break» et les voitures de course, uniquement à moteur diesel, d'une cylindrée > 2 500 cm <sup>3</sup> (à l'exclusion des véhicules pour se déplacer sur la neige et autres véhicules spéciaux de la sous-position 8703.10)
36	210690	Préparations alimentaires, n.d.a.
37	382200	Réactifs de diagnostic ou de laboratoire sur tout support et réactifs de diagnostic ou de laboratoire préparés, même présentés sur un support ainsi que des matériaux de référence certifiés (à l'excl. des réactifs composés de diagnostic conçus pour être employés sur le patient, des réactifs destinés à la détermination des groupes ou des facteurs sanguins, du sang animal prépar
38	850440	Convertisseurs statiques
39	330210	Mélanges de substances odoriférantes et mélanges, y.c. les solutions alcooliques, à base d'une ou de plusieurs de ces substances, des types utilisés comme matières de base pour les industries des produits alimentaires et des boissons
40	851712	Téléphones pour réseaux cellulaires [téléphones mobiles] et pour autres réseaux sans fil
41	330300	Parfums et eaux de toilette (à l'excl. des préparations pour l'après-rasage [lotions after-shave] et des désodorisants corporels)
42	293359	Composés hétérocycliques à hétéroatome[s] d'azote exclusivement, dont la structure comporte un cycle pyrimidine, hydrogéné ou non, ou pipérazine (à l'excl. de la malonylurée [acide barbiturique] et ses dérivés ainsi que de l'allobarbital [DCI], de l'amobarbital [DCI], du barbital [DCI], du butalbital [DCI], du butobarbital, du cyclobarbital [DCI], du méthylphénobarbital [DCI], du p
43	840734	Moteurs à piston alternatif à allumage par étincelles (moteurs à explosion), des types utilisés pour la propulsion des véhicules du chapitre 87, cylindrée > 1000 cm <sup>3</sup>
44	870120	Tracteurs routiers pour semi-remorques
45	901839	Aiguilles, cathéters, canules et simil. pour la médecine (sauf seringues, aiguilles tubulaires en métal et aiguilles à sutures)
46	382499	Produits chimiques et préparations des industries chimiques ou des industries connexes, y compris celles constituées de mélanges de produits naturels, n.d.a.
47	854239	Circuits intégrés électroniques (à l'excl. de ceux utilisés comme processeurs, contrôleurs, mémoires et amplificateurs)
48	841199	Parties de turbines à gaz, n.d.a.

49	732690	Ouvrages en fer ou en acier, n.d.a. (autres que moulés, ainsi que forgés ou estampés mais non autrement travaillés ou en fils de fer ou d'acier)
50	970110	Tableaux, p.ex. peintures à l'huile, aquarelles et pastels, et dessins, faits entièrement à la main (à l'excl. des dessins du n° 4906 et des articles manufacturés décorés à la main)
51	890392	Bateaux, de plaisance ou de sport, à moteur (autres qu'à moteur hors-bord)
52	903180	Instruments, appareils et machines de mesure ou de contrôle (non optiques), n.d.a. dans le chapitre 90
53	890110	Paquebots, bateaux de croisières et simil., pour le transport de personnes; transbordeurs
54	420221	Sacs à main, même à bandoulière, y.c. ceux sans poignée, à surface extérieure en cuir naturel, en cuir reconstitué ou en cuir verni
55	220830	Whiskies
56	300432	Médicaments contenant des hormones corticostéroïdes, leurs dérivés ou analogues structurels, mais ne contenant pas d'antibiotiques, présentés sous forme de doses [y.c. ceux destinés à être administrés par voie percutanée] ou conditionnés pour la vente au détail
57	20329	Viandes des animaux de l'espèce porcine, congelées (à l'excl. des carcasses ou demi-carcasses et des jambons, épaules et leurs morceaux, non-désossés)
58	730890	Constructions et parties de constructions, en fonte, fer ou acier, n.d.a. (à l'excl. des ponts et éléments de ponts, tours et pylônes, portes et fenêtres et leurs cadres, chambranles et seuils, et à l'excl. du matériel d'échafaudage, de coffrage et d'étais)
59	190110	Préparations alimentaires de farines, gruaux, semoules, amidons, féculés ou extraits de malt, ne contenant pas de cacao ou contenant < 40% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, n.d.a.; préparations alimentaires à base de lait, de crème de lait, de babeurre, de lait caillé, de crème caillée, de lactosérum, de yoghourt, de képhir et autres produits simil. des
60	853890	Parties reconnaissables comme étant exclusivement ou principalement destinées aux appareils des n° 8535, 8536 ou 8537, n.d.a. (à l'excl. des tableaux, panneaux, consoles, pupitres, armoires et autres supports pour articles du n° 8537, dépourvus de leurs appareils)
61	720449	Déchets et débris de fer ou d'acier [ferrailles] (sauf déchets et débris radioactifs et de piles, de batteries de piles et d'accumulateurs électriques; scories, laitiers et autres déchets de la fabrication du fer ou de l'acier; morceaux provenant du bris de formes primaires de fontes brutes ou de fonte spiegel; déchets et débris de fonte, d'aciers alliés ou de fer ou d'acier étamés; tou
62	847150	Unités de traitement pour machines automatiques de traitement de l'information, pouvant comporter, sous une même enveloppe, un ou deux des types d'unités suivants: unité de mémoire, unité d'entrée et unité de sortie (autres que celles des n° 847141 ou 847149 et à l'excl. des unités périphériques)
63	710239	Diamants travaillés, mais non montés ni sertis (à l'excl. des diamants industriels)

64	300420	Médicaments contenant des antibiotiques, présentés sous forme de doses [y.c. ceux destinés à être administrés par voie percutanée] ou conditionnés pour la vente au détail (à l'excl. des produits contenant des pénicillines ou des dérivés de ces produits, à structure d'acide pénicillanique, ou des streptomycines ou des dérivés de ces produits)
65	847990	Parties des machines et appareils, y compris les appareils mécaniques, n.d.a.
66	880230	Avions et autres véhicules aériens, conçus pour la propulsion à moteur, sauf hélicoptères et dirigeables, d'un poids à vide > 2.000 kg mais <= 15.000 kg (sauf hélicoptères et dirigeables)
67	853690	Appareillage pour le branchement, le raccordement ou la connexion des circuits électriques, pour une tension <= 1000 V (sauf fusibles et coupe-circuit, disjoncteurs et autres appareils pour la protection des circuits électriques, relais et autres commutateurs ainsi que douilles pour lampes et fiches et prises de courant)
68	870421	Véhicules pour le transport de marchandises, à moteur à piston à allumage par compression "diesel ou semi-diesel", poids en charge maximal <= 5 t (sauf tombereaux automoteurs du n° 8704 et véhicules automobiles à usages spéciaux du n° 8705)
69	841480	Pompes à air, compresseurs d'air ou d'autres gaz, hottes aspirantes à extraction ou à recyclage par filtre, à ventilateur incorporé, plus grand côté horizontal > 120 cm (autres que pompes à vide, pompes à air à main ou à pied, compresseurs des types utilisés pour équipements frigorifiques et sauf compresseurs d'air montés sur châssis à roues et remorquables)
70	710812	Or, y.c. l'or platiné, sous formes brutes, à usages non monétaires (à l'excl. des poudres)
71	848340	Engrenages et roues de friction de machines (à l'excl. des roues dentées et autres organes élémentaires de transmission présentés séparément); broches filetées à billes ou à rouleaux; réducteurs, multiplicateurs et variateurs de vitesse, y. c. les convertisseurs de couple
72	100199	Blé et méteil (à l'excl. du froment [blé] dur et des semences)
73	300431	Médicaments contenant de l'insuline, mais ne contenant pas d'antibiotiques, présentés sous forme de doses [y.c. ceux destinés à être administrés par voie percutanée] ou conditionnés pour la vente au détail
74	870423	Véhicules pour le transport de marchandises, à moteur à piston à allumage par compression "diesel ou semi-diesel", poids en charge maximal > 20 t (sauf tombereaux automoteurs du n° 8704.10, véhicules automobiles à usages spéciaux du n° 8705)
75	300290	Sang humain; sang animal préparé en vue d'usages thérapeutiques, prophylactiques ou de diagnostic; toxines, cultures de micro-organismes et produits simil. (à l'excl. des levures et des vaccins)
76	401110	Pneumatiques neufs, en caoutchouc, des types utilisés pour les voitures de tourisme, y.c. les voitures du type 'break' et les voitures de course
77	902190	Appareils à tenir à la main, à porter sur la personne ou à implanter dans l'organisme, afin de compenser une déficience ou une infirmité (à l'excl. des articles et appareils de prothèse ainsi que des appareils complets pour faciliter l'audition aux sourds et des stimulateurs cardiaques complets)

78	293499	Acides nucléiques et leurs sels, de constitution chimique définie ou non; composés hétérocycliques (à l'excl. des composés à hétéroatome[s] d'oxygène exclusivement ou des composés à hétéroatome[s] d'azote exclusivement, des composés dont la structure comporte des cycles thiazole, benzothiazole ou phénothiazine sans autres condensations, de l'aminorex [DCI], du brotizolam [
79	847330	Parties et accessoires pour machines automatiques de traitement de l'information ou pour autres machines du n° 8471, n.d.a.
80	843149	Parties de machines et appareils des n° 8426, 8429 ou 8430, n.d.a.
81	842240	Machines et appareils à emballer ou à emballer les marchandises, y.c. les machines et appareils à emballer sous film thermorétractable (à l'excl. des machines et appareils à remplir, fermer, boucher ou étiqueter les bouteilles, boîtes, sacs ou autres contenants et des machines et appareils à capsuler les bouteilles, pots, tubes et contenants analogues)
82	842230	Machines et appareils à remplir, fermer, boucher ou étiqueter les bouteilles, boîtes, sacs ou autres contenants; machines et appareils à capsuler les bouteilles, pots, tubes et contenants analogues; appareils à gazéifier les boissons
83	870830	Freins et servo-freins et leurs parties, pour tracteurs, véhicules pour le transport de >= 10 personnes, chauffeur inclus, voitures de tourisme, véhicules pour le transport de marchandises et véhicules à usages spéciaux, n.d.a.
84	848690	Parties et accessoires de machines et appareils utilisés exclusivement ou principalement pour la fabrication des lingots, des plaquettes ou des dispositifs à semi-conducteur, des circuits intégrés électroniques ou des dispositifs d'affichage à écran plat ainsi que de machines et appareils visés à la note 9 C du chapitre 84, n.d.a.
85	220300	Bières de malt
86	902131	Prothèses articulaires d'orthopédie
87	903289	Instruments et appareils pour la régulation ou le contrôle automatiques (à l'excl. des instruments et appareils, hydrauliques ou pneumatiques, pour la régulation ou le contrôle automatiques, des manostats [pressostats], des thermostats et des articles de robinetterie du n° 8481)
88	270799	Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons de houille de haute température et produits analogues dans lesquels les constituants aromatiques prédominent en poids par rapport aux constituants non-aromatiques (sauf les produits de constitution chimique définie, benzol 'benzène', toluol 'toluène', xylol 'xylènes', naphtalène, huiles de créosote ainsi que mélanges d'hy
89	220820	Eaux-de-vie de vin ou de marc de raisins
90	842139	Appareils pour la filtration ou l'épuration des gaz (autres que pour la séparation isotopique et sauf les filtres d'entrée d'air pour moteurs à allumage par étincelles ou par compression)
91	840991	Parties reconnaissables comme étant exclusivement ou principalement destinées aux moteurs à piston à allumage par étincelles (moteurs à explosion), n.d.a.
92	940360	Meubles en bois (autres que pour bureaux, cuisines ou chambres à coucher et autres que sièges)

93	841182	Turbines à gaz, puissance > 5000 kW (autres que turboréacteurs et turbopropulseurs)
94	854449	Conducteurs électriques, pour tension <= 1000 V, isolés, sans pièces de connexion, n.d.a.
95	230990	Préparations des types utilisés pour l'alimentation des animaux (à l'excl. des aliments pour chiens ou chats conditionnés pour la vente au détail)
96	270750	Mélanges d'hydrocarbures aromatiques distillant >= 65% de leur volume, y.c. les pertes, à 250° C d'après la méthode ASTM D 86 (à l'excl. des produits de constitution chimique définie)
97	271600	Énergie électrique
98	841391	Parties de pompes pour liquides, n.d.a.
99	890190	Cargos et bateaux pour le transport de personnes et de marchandises (autres que bateaux frigorifiques, bateaux-citernes, cargos et bateaux destinés essentiellement au transport des personnes)
100	840890	Moteurs à piston, à allumage par compression (moteurs diesel ou semi-diesel) (autres que moteurs de propulsion pour bateaux et sauf moteurs des types utilisés pour la propulsion des véhicules du chapitre 87)