

LA LETTRE DU

N° 142 - JANVIER 1996

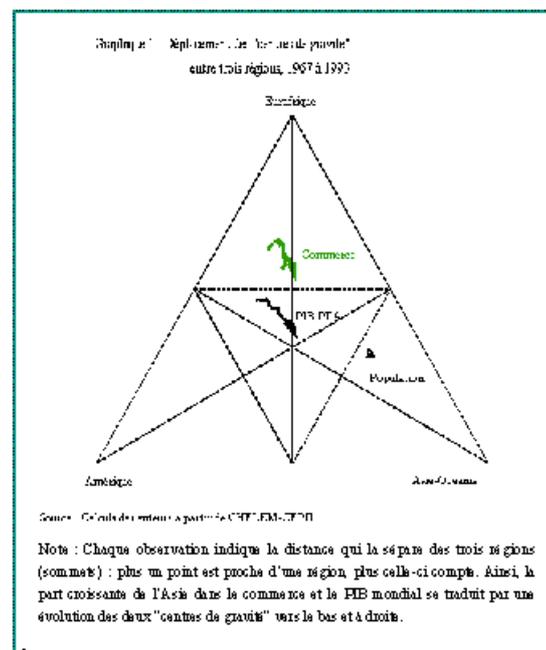
CEPII CENTRE
D'ÉTUDES PROSPECTIVES
ET D'INFORMATIONS
INTERNATIONALES

ASPECTS DE LA SPÉCIALISATION EUROPÉENNE

Les mutations récentes de l'économie mondiale ont été marquées par une tendance certaine à la globalisation comme en témoigne l'émergence de nombreux pays asiatiques sur la scène internationale. Le phénomène s'organise, toutefois, autour de pôles géographiques qui restent profondément ancrés dans leur voisinage. Ainsi, l'insertion de la Communauté européenne dans le commerce mondial est d'abord régionale. Face à ses proches voisins, ses principaux points forts — mécanique, chimie, matériels de transport — sont solidement construits. A terme, cet ancrage prioritairement régional pourrait, cependant, s'avérer néfaste dans une économie mondiale où la région de l'Asie-Océanie se distingue par son dynamisme. La concurrence de produits asiatiques aux prix souvent très compétitifs provoque d'ailleurs des craintes en Europe, notamment pour l'emploi dans des secteurs intensifs en main d'œuvre peu qualifiée. Pourtant, la Communauté dispose d'une bonne compétitivité hors-prix vis-à-vis de l'Asie, même dans des branches comme l'automobile et le textile. La Communauté européenne est, en effet, engagée dans une spécialisation basée sur une division qualitative du travail : alors que ses importations sont souvent constituées de produits de "bas de gamme", ses exportations concernent surtout les produits de "haut de gamme".

■ Commerce mondial : globalisation versus régionalisation

Depuis la fin des années soixante, la forte croissance des échanges internationaux est le trait saillant de l'économie mondiale : entre 1967 et 1993, alors que la population mondiale a été multipliée par 1,6 et la production par 2,4, le commerce international a quasiment quadruplé en volume¹. Le graphique 1 illustre la répartition de ces trois grandeurs entre trois régions géographiques : l' "Eurafrique" constituée de la Communauté européenne (CE) à douze et des zones géographiquement proches², le continent américain et l'ensemble Asie-Océanie. Si la répartition de la population mondiale varie peu depuis plus d'un quart de siècle entre ces trois régions (plus de la moitié de l'humanité vivant dans l'ensemble Asie-Océanie), les "centres de gravité" de la production et du commerce se sont sensiblement déplacés des régions eurafricaine et américaine vers celle de l'Asie-Océanie. L'écart qui sépare ces trois grandeurs suggère, d'une part, que l'essor économique de l'Asie est un phénomène "naturel" de rattrapage et, d'autre part, que celui-ci est loin d'être achevé. En ce qui concerne le commerce international, la montée spectaculaire de l'Asie-

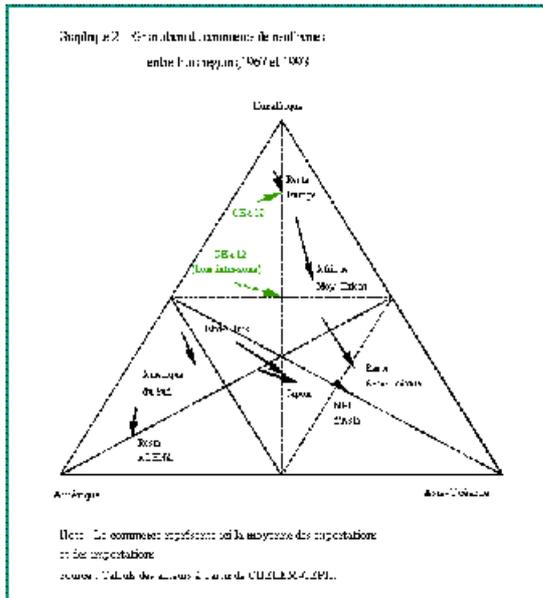


Océanie, qui a vu sa part doubler (de 13% en 1967 à 25% en 1993), se traduit essentiellement par un déclin relatif de la région eurafricaine qui demeure toutefois prépondérante dans le commerce mondial (52% en 1993, contre 62% en 1967).

1. CEPII - banque de données CHELEM : la production (PIB) mondiale est calculée en parité de pouvoir d'achat de 1990 et le commerce mondial en valeur a été déflaté par les valeurs unitaires (GATT).

2. AELE, reste de l'Europe y compris l'ex Union-soviétique, Afrique et Moyen-Orient.

Le graphique 2 précise le déplacement du centre de gravité du commerce mondial en décomposant les régions en neuf grandes zones. La quasi totalité de celles-ci a prioritairement orienté son commerce vers l'Asie-Océanie entre 1967 et 1993. Plus significative encore est la dynamique commerciale créée au sein même de cette région : non seulement le Japon commerce désormais beaucoup plus avec ses partenaires de l'Asie-Océanie, mais les flux intra-régionaux sont devenus prépondérants pour les NPI d'Asie et la zone "reste Asie-Océanie" au début des années quatre-vingt-dix.



2

La plupart des zones considérées commerce d'ailleurs, prioritairement, avec sa propre région en 1993. Les Etats-Unis et le Japon font exception. Tout en se situant dans l'axe transpacifique, leurs échanges se répartissent de manière plus équilibrée entre les trois régions géographiques.

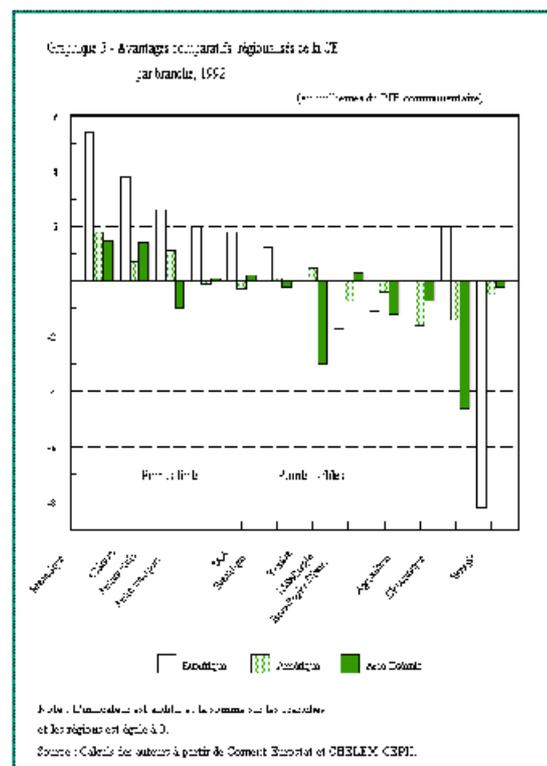
Pour la Communauté européenne, l'interprétation du graphique 2 est plus complexe. A première vue, son commerce évolue à contre-courant du mouvement général puisque la région Eurafrique y prend une part croissante. Mais seul le processus d'intégration européenne explique ce fait : si l'on considère la CE comme une seule entité économique en excluant le commerce intra-communautaire, une orientation croissante des flux vers l'Asie-Océanie apparaît nettement. La prépondérance des flux internes à la région Eurafrique reste pourtant marquée : la proximité géographique joue un rôle plus important pour la Communauté que pour les Etats-Unis et le Japon³.

La littérature économique suggère que l'insertion des pays dans l'économie mondiale n'est pas "neutre" et souligne notamment l'importance d'une

"bonne" spécialisation sectorielle et géographique, avec tous les effets d'entraînement que cela implique. Ainsi le Japon est-il souvent cité comme un exemple de spécialisation réussie qui s'est d'abord portée sur les industries-clés d'aval et s'est ensuite déplacée vers l'amont du processus de production tout en étant présent sur les marchés porteurs. En même temps, la Communauté européenne — entourée de voisins peu dynamiques — est parfois citée comme contre-exemple, perdant du terrain dans les industries-clés comme l'électronique au profit des économies émergentes. Quels sont donc les atouts de la Communauté européenne face à ses partenaires ?

Un ancrage régional fort de la Communauté

Le graphique 3 présente la spécialisation de la CE par branche vis-à-vis des trois régions en 1992. Afin de faciliter la lecture, les branches sont classées par ordre décroissant de l'indicateur d'avantage comparatif vis-à-vis du monde (voir encadré 1). La mécanique et la chimie constituent ses principaux points forts : elle y est avantagée face à chacune des trois régions géographiques. Elles sont suivies des branches des automobiles particulières, des autres matériels de transport, des industries agro-alimentaires (IAA) et du matériel électrique. Pour chacune de ces branches, l'avantage que détient la CE provient principalement des échanges avec son



3. I. Fontagné, M. Freudenberg, D. Ünal-Kesenci : "Régionalisation et échanges de biens intermédiaires", document de travail CEPII, n°95, décembre 95.

environnement immédiat, la région Eurafrique. Par contre, vis-à-vis des deux autres régions, les points forts sont beaucoup moins nombreux et un désavantage notable apparaît pour les automobiles particulières face à l'Asie-Océanie.

La partie droite du graphique 3 concerne les points faibles de la Communauté : les branches énergétique, électronique, agricole, du bois-papier-divers, métallurgique et du textile. Abstraction faite des produits énergétiques, les désavantages de la Communauté tiennent surtout aux relations avec la région Asie-Océanie, en particulier pour le textile et l'électronique. Dans ces deux branches, notamment la dernière, la CE reste néanmoins en position de force vis-à-vis de sa propre région.

ENCADRÉ 1 : LA MESURE DES AVANTAGES COMPARATIFS

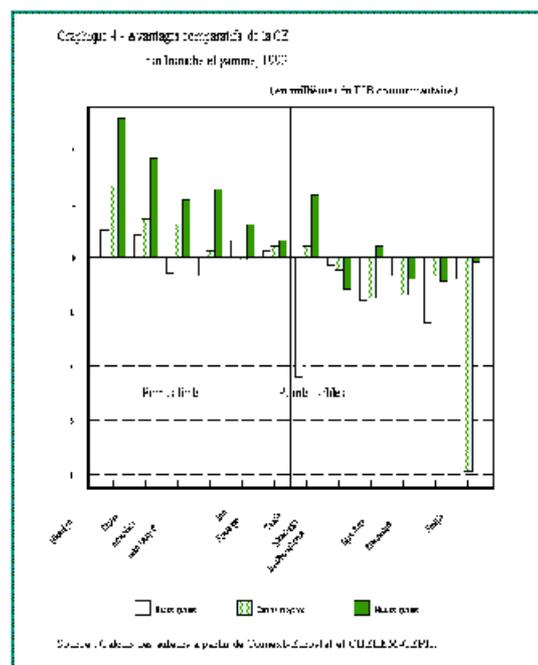
La spécialisation internationale de la CE (le profil de ses avantages et désavantages comparatifs) est ici mesurée par l'indicateur de contribution au solde du CEPII (voir G. Lafay, "La mesure des avantages comparatifs révélés", *Economie prospective internationale*, n°41, 1990). Celui-ci compare, en millièmes du PIB, le solde commercial effectif d'un pays pour un produit donné à un solde théorique correspondant à une absence de spécialisation. Afin d'éliminer les effets conjoncturels induits par un solde global en déséquilibre et faire ressortir seulement la situation propre des produits et/ou partenaires les uns par rapport aux autres, le solde théorique est calculé de manière à refléter une situation d'équilibre : il s'agit de répartir le solde global entre les différents produits et/ou partenaires au prorata de leur poids respectif dans le commerce total du pays. L'indicateur est additif : par exemple, la somme des contributions des trois régions pour une branche donnée correspond à la contribution totale de cette branche au solde de la CE. Par construction, la somme sur l'ensemble des partenaires et produits est égale à zéro.

La configuration de la spécialisation communautaire par branche révèle l'importance que revêt la région eurafricaine pour la CE. L'examen des valeurs unitaires des produits échangés montrera toutefois que cette logique régionale n'est pas la seule pertinente : si, face à la région Eurafrique, la spécialisation communautaire s'appuie sur des branches bien déterminées, avec les deux autres régions, et notamment l'Asie-Océanie, il apparaît une division "qualitative" du travail.

■ L'atout de la Communauté européenne : la qualité

Le graphique 4 illustre les avantages comparatifs de la CE par branche et gamme (voir encadré 2). La spécialisation communautaire se traduit en général par

des points forts pour les produits de haut de gamme et des désavantages pour ceux de bas de gamme.



Pour ses points forts, mécanique et chimie en particulier, les avantages comparatifs sont d'abord imputables aux produits de haut de gamme et ensuite à ceux de gamme moyenne. Pour les points faibles, le désavantage est souvent lié aux produits de gamme moyenne (énergie, bois-papier-divers, agriculture) ou de bas de gamme (textile, électronique, bois-papier-divers). Une nette division du travail entre la CE et ses partenaires apparaît pour le textile : un désavantage pour les produits de bas de gamme y va de pair avec un avantage pour le haut de gamme. Dans une moindre mesure, ce phénomène d'inversion du signe de l'indicateur par gamme à l'intérieur d'une branche se retrouve pour

ENCADRÉ 2 : LA DÉFINITION DES GAMMES DE PRIX

A l'intérieur même d'un des 5 000 postes du "système harmonisé", les produits peuvent se distinguer nettement par leur qualité. Ici, les différences de prix (valeur unitaire) sont supposées refléter les différences de qualité. La valeur unitaire de chaque flux élémentaire (produit, pays déclarant, partenaire, flux) est comparée à une "norme" communautaire : si la valeur unitaire du flux élémentaire ne s'écarte pas plus de 15% de la valeur unitaire moyenne européenne, ce flux est classé dans la gamme moyenne ; un écart supérieur à 15% le qualifie de haut de gamme et l'inverse de bas de gamme (voir M. Freudenberg et F. Müller, "France et Allemagne : quelles spécialisations commerciales", *Economie prospective internationale*, n°52, 1992).

Certes le rapport entre qualité et prix est ambigu du point de vue théorique. En outre, les fluctuations des monnaies peuvent perturber les prix relatifs. Mais la stabilité des avantages comparatifs de la CE par gamme entre 1988 et 1992 — non présentée ici — suggère que cela ne remet pas significativement en cause les résultats qui suivent.

les automobiles, les autres matériels de transport et le bois-papier-divers.

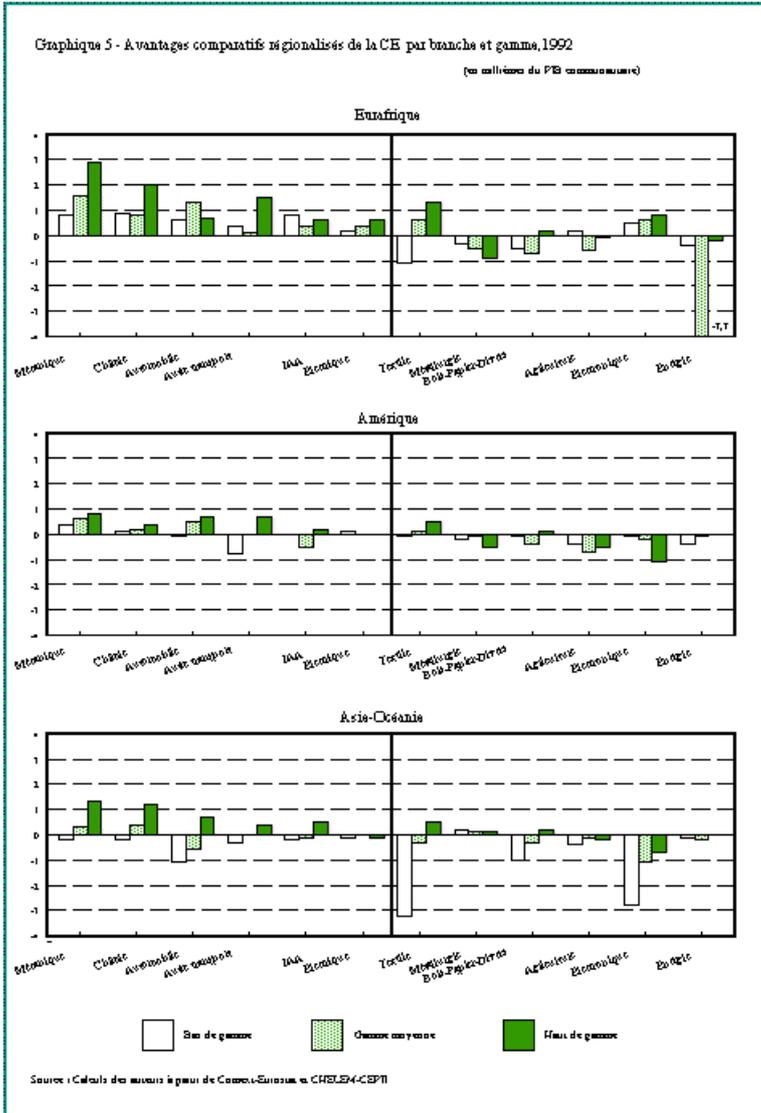
Enfin, le graphique 5 combine ces deux grilles de lecture et montre la configuration des avantages comparatifs par gamme de la Communauté vis-à-vis des trois régions. Pour ses six points forts, la CE est systématiquement avantagée dans l'ensemble des gammes face à sa propre région. La situation est plus contrastée ailleurs, notamment face à l'Asie-

Océanie : bien que la Communauté se trouve en situation de désavantage pour les produits de bas de gamme (notamment pour les automobiles), elle demeure avantagée dans les produits de haut de gamme. Les points faibles les plus marqués de la CE concernant, d'une part, son commerce avec l'Eurafrique, en produits énergétiques de gamme moyenne et, d'autre part, ses échanges avec l'Asie-Océanie en produits du textile et de l'électronique

de bas de gamme. Pour le textile, la CE est systématiquement désavantagée dans le bas de gamme et avantagée dans le haut de gamme vis-à-vis de tous ses partenaires. Le cas de l'électronique est particulier puisque, quelle que soit la gamme considérée, la Communauté ne dispose d'avantages comparatifs que face à l'Eurafrique.

L'analyse de la spécialisation par gamme montre bien cependant que la Communauté est loin d'être démunie face à la concurrence des pays asiatiques, puisqu'elle conserve des avantages substantiels pour tous les produits haut de gamme. Certes, ces avantages ne demeureront pas nécessairement acquis : une future "montée en gamme" des pays asiatiques, à l'instar du Japon, pourrait, à terme, affaiblir sa spécialisation actuelle. Mais la concurrence internationale est également un puissant aiguillon à l'innovation en Europe.

Michael Freudenberg
Deniz Ünal-Kesenci



<p>LA LETTRE DU CEPII</p> <p>RÉDACTION Centre d'études prospectives et d'informations internationales, 9, rue Georges-Pitard 75015 Paris. Tél. 33 (1) 48 42 64 14 Fax : 33 (1) 53 68 55 03</p>	<p>DIRECTEUR DE LA PUBLICATION Jean Pisani-Ferry</p> <p>RÉDACTEUR EN CHEF Claire Lefebvre</p> <p>CONCEPTION GRAPHIQUE Pierre Dussier</p> <p>RÉALISATION Annick Hutteau</p> <p>DIFFUSION La Documentation française.</p>	<p>ABONNEMENT (11 numéros) France 295 F Europe 350 F Hors Europe 440 F (envoi par avion)</p> <p>Commande adressée à : La Documentation française, 124, rue Henri Barbusse 93308 Aubervilliers Cedex.</p>	<p>ISSN 0243-1947 CCP n° 1462 AD 1^{er} trimestre 1996 Janvier 1996</p> <p>Imp. ROBERT-PARIS Imprimé en France.</p> <p><i>Cette lettre est publiée sous la responsabilité de la direction du CEPII. Les opinions qui y sont exprimées sont celles des auteurs.</i></p>
---	---	--	--