

LES EXPORTATIONS DE L'AMÉRIQUE LATINE FACE À LA CONCURRENCE ASIATIQUE

Nanno Mulder, Rodrigo Paillacar & Soledad Zignago

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

La littérature théorique et empirique récente en commerce international montre que la spécialisation se fait au niveau des variétés, non à celui des produits ou des secteurs. Cette nouvelle compréhension de la spécialisation et de la concurrence internationale a d'importantes conséquences pour l'analyse de la transformation et de la diversification des exportations latino américaines. Selon le schéma classique, les pays abandonnent, au fur et à mesure de leur développement, une spécialisation basée sur les ressources naturelles et les produits manufacturés de basse technologie au profit des secteurs de moyenne, puis de haute technologie. Sous le nouveau paradigme, la spécialisation peut aussi avoir lieu entre variétés verticalement différenciées d'un même produit, c'est-à-dire de qualités différentes. L'analyse de la concurrence entre exportateurs mondiaux s'en trouve ainsi modifiée. Le spectre des *produits* exportés par le Brésil ou le Mexique ressemble de plus en plus à celui de leurs concurrents asiatiques. Cependant, si les *variétés* exportées par les uns sont différentes de celles exportées par les autres, comme semblent le suggérer les différences de prix observées, le risque d'une concurrence directe est réduit.

Ce travail examine l'évolution des spécialisations des exportateurs latino américains comparée à celle de leurs concurrents asiatiques, en tenant compte de leurs positionnements en prix. Comme dans Fontagné, Gaulier and Zignago (2008), trois gammes de prix sont considérées pour analyser leurs performances exportatrices. Cela est possible grâce à notre base de données, BACI, qui fournit des valeurs unitaires cohérentes pour pratiquement tous les pays du monde au

niveau le plus fin de la nomenclature de commerce international (environ 5 000 produits), pour la période 1995-2004. Le contenu technologique des exportations est également pris en compte à l'aide de la classification de Lall (2000), souvent utilisée pour analyser les spécialisations des pays en développement.

Nos résultats indiquent que l'Amérique latine a en effet souffert de la concurrence chinoise qui gagne inexorablement des parts du marché mondial, notamment dans les biens bas de gamme et de bas contenu technologique. Cependant, les pays latino américains dans leur ensemble ont su garder leurs positions du début de période, en montant légèrement en gamme et en contenu technologique de leurs exportations. Même si ce résultat est largement tiré par les performances mexicaines, des pays comme le Brésil ou ceux d'Amérique centrale contribuent également à cette sophistication accrue des exportations latino américaines.

Nos calculs de similarité des structures d'exportation confirment que les variétés latino-américaines sont rarement les mêmes que celles vendues par les pays asiatiques. En termes de prix relatifs, les exportations latino américaines diffèrent considérablement des chinoises : les ratios de valeurs unitaires sont en effet plus proches de ceux des autres pays émergents asiatiques que de ceux de la Chine.

Enfin, notre analyse économétrique s'inscrit dans la littérature récente visant à expliquer les déterminants des valeurs unitaires bilatérales. Les résultats semblent confirmer une spécialisation asiatique sur des produits caractérisés par une concurrence en prix, alors que la spécialisation latino américaine serait plus axée sur une concurrence en qualité.

Classification J.E.L. : F1, F4

Mots clés : Différentiation verticale, Qualité, Valeurs unitaires, Amérique latine, Asie.