

SPÉCIALISATION SUR LES VARIÉTÉS DE PRODUITS ET CONCURRENCE NORD SUD

Lionel Fontagné
Guillaume Gaulier
Soledad Zignago

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

La littérature théorique et empirique récente en commerce international a débouché sur une compréhension renouvelée des spécialisations et de la concurrence Nord-Sud. La spécialisation se fait au niveau des variétés, non à celui des produits ou *a fortiori* des secteurs. Le fait que, en moyenne, sur un même marché et pour un même produit, les valeurs unitaires (valeurs sur quantités) japonaises par exemple soient, 1,4 fois plus élevées que les brésiliennes, 1,9 fois plus que les indiennes et 2,9 fois plus que les chinoises indique que les variétés exportées par ces différents pays ne sont pas identiques. Systématisant cette observation, nous nous intéressons aux caractéristiques précises - et aux déterminants - de la spécialisation des pays sur des variétés différenciées de produits. Une meilleure compréhension de cette nouvelle forme de spécialisation permet de clarifier les défis posés en termes de politique économique par l'émergence de concurrents du Sud exportant la grande majorité des produits.

Notre apport est double. Premièrement, nous utilisons BACI, la nouvelle base de données de commerce international du CEPII, couvrant un maximum de pays, de 1995 à 2004, au niveau le plus fin de détail sectoriel (5000 produits du Système harmonisé à 6 digits). En effet, afin d'avoir la plus la plus large couverture possible les données déclarées par les pays aux Nations Unies (COMTRADE) sont harmonisées : les flux d'importation sont calculés hors coûts de transport et confrontés aux déclarations de flux d'exportation correspondant, les écarts existants étant traités suivant la qualité des déclarations. Les valeurs unitaires harmonisées de BACI nous permettent de classer les flux bilatéraux en trois gammes de prix (variétés). Deuxièmement, sa couverture très large permet d'examiner de façon systématique les déterminants de la spécialisation des pays, en utilisant un panel de 10 ans, 163 pays et 25 industries manufacturières. On peut alors identifier le rôle distinct de la qualité dans le commerce Nord-Sud.

Nous mettons en évidence quatre types de résultats. Premièrement, nous montrons que la similarité des exportations entre le Sud et le Nord se réduit avec le niveau de détail sectoriel. Deuxièmement, nous confirmons sur une base mondiale la relation positive entre les valeurs unitaires des échanges et les niveaux de développement des exportateurs mise en évidence par Schott (2004). Troisièmement, et conformément à un schéma de spécialisation portant sur les variétés plutôt que sur les produits, nous

observons que la redistribution des parts de marché au niveau mondial a été spécialement favorable au Sud pour les variétés à valeur unitaire basse, et que l'UE a mieux résisté que les autres zones développées dans celles à valeur unitaire élevée, en particulier les biens de consommation. Enfin, pour expliquer les échanges bilatéraux de variétés entre pays développés et en développement, nous utilisons une équation de gravité prenant en compte les déterminants en termes d'offre et de demande évoqués dans la littérature.

Nos résultats montrent que les craintes suscitées par l'émergence du Sud pourraient être exagérées. Si, le nombre de produits exportés par la Chine, par exemple, a beaucoup augmenté pour atteindre pratiquement le niveau de l'Allemagne, les variétés de produits exportées par les deux pays ne sont pas en concurrence directe puisque les gammes de prix sont très différentes. Notre analyse confirme que les économies avancées conservent un avantage, ou souffrent d'un moindre désavantage, dans le segment du marché à valeurs unitaires élevées. Leur spécialisation sur le haut de gamme peut toutefois avoir des effets sur leurs marchés du travail.

Classification J.E.L. : F1, F4.

Mots clés : Commerce de variétés, valeurs unitaires des exportations, différenciation verticale.