

## COMMERCE INTERNATIONAL ET COMPLÉMENTARITÉS RÉGIONALES

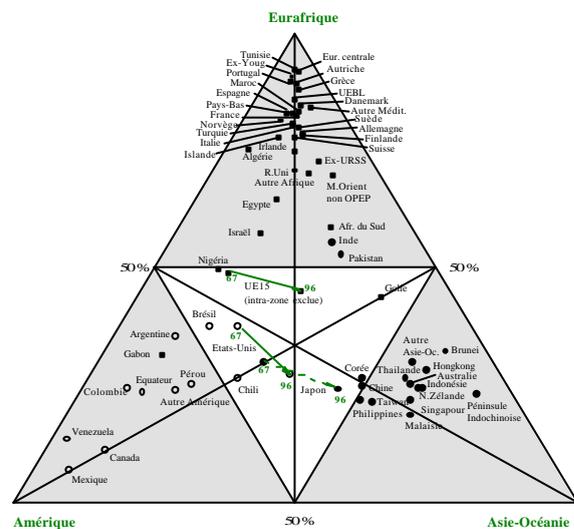
**Les dynamiques commerciales régionales jouent un rôle essentiel dans la diffusion internationale des chocs qui se produisent en un point ou l'autre de l'économie mondiale ; les crises mexicaine et asiatique en fournissent deux exemples opposés. Le commerce international est structuré par les échanges au sein des trois grandes régions : Amérique, Eurafrique et Asie-Océanie. Dans chaque région, le pôle (Etats-Unis, Union européenne, Japon) joue un rôle central. Il est le pivot des relations avec les deux autres régions. Il est aussi le centre de gravité des échanges à l'intérieur de la zone. Ce commerce entre le pôle et sa périphérie recouvre des relations de complémentarité : active, lorsque les échanges sont organisés à l'échelle régionale le long des stades productifs d'une filière ; traditionnelle, lorsque le pôle vend à sa périphérie des produits manufacturés en échange de produits primaires.**

### ■ Une régionalisation de fait du commerce mondial

L'une des différences majeures entre la crise que traversent aujourd'hui les économies émergentes d'Asie et celle que le Mexique a connue au milieu de la décennie provient de la dynamique commerciale régionale. La croissance du marché de son voisin du Nord avait permis au Mexique de redresser rapidement sa situation commerciale et financière extérieure. Au contraire, l'importance des interdépendances commerciales en Asie, qui avait fourni à la croissance de la région une certaine autonomie par rapport aux cycles américain ou européen, aggrave aujourd'hui la récession. Cette conjoncture redonne une actualité à la question de la régionalisation jusqu'alors dominée par le débat entre partisans et adversaires des accords préférentiels régionaux<sup>1</sup>. Au-delà de ces aspects institutionnels, qu'en est-il aujourd'hui de la régionalisation du commerce mondial ?

Le graphique en fournit une représentation simple. Les échanges de 61 pays (ou zones) en 1996 sont répartis entre trois grandes régions du monde : l'Eurafrique comprenant l'Europe et les zones proches (Afrique, Moyen-Orient et ex-URSS), le continent américain et l'Asie-Océanie. Le point au centre du triangle correspond à une répartition à parts égales des échanges entre les trois régions. Plus un point est proche d'une région, plus la part relative de cette région est importante dans le commerce du pays considéré. Le Mexique, par exemple, est très proche du "sommet" Amérique qui représente 87% de ses échanges, les 13%

Graphique - Répartition du commerce entre les trois régions (1996)



Note : Le commerce représente ici la moyenne des exportations et des importations. Les points vides distinguent les pays américains, les points pleins ceux de l'Asie-Océanie et les carrés les pays de la région Eurafrique.  
Source : CHELEM-CEPII, calculs de l'auteur.

restants se répartissant également entre l'Eurafrique et l'Asie-Océanie.

La grande majorité des pays se situent dans les parties grisées du graphique : pour chacun d'eux, la région d'appartenance représente plus de la moitié des échanges extérieurs. En revanche, les grandes puissances économiques, Etats-Unis, Japon, Union européenne, se situent dans la partie non-grisée. Leur commerce extérieur se répartit d'une manière beaucoup plus équilibrée entre les trois grandes régions du

1. Pour une revue de la littérature, voir par exemple L. A. Winters, "Regionalism versus Multilateralism", *CEPR Discussion Paper*, n°1525, novembre 1996 et R. E. Baldwin, "The Causes of Regionalism", *CEPR Discussion Paper*, n°1599, mars 1997.

monde. Les Etats-Unis occupent à cet égard une position particulièrement centrale. Leurs échanges sont, aujourd'hui, presque autant asiatiques qu'américains (36% et 37%, respectivement), la région eurafricaine concernant un peu plus du quart de leur commerce.

Le développement rapide des exportations et de la demande de nombreux pays d'Asie-Océanie s'est traduit par un déplacement du centre de gravité du commerce mondial vers cette région<sup>2</sup>. Ainsi, au cours des trente dernières années, le Japon s'est éloigné du "sommet" américain pour se rapprocher de sa propre région. Cette attraction asiatique s'est exercée aussi sur l'Union européenne, considérée ici comme une entité économique à l'instar des Etats-Unis (c'est-à-dire en excluant les échanges entre Etats-membres) ; elle s'est exercée au détriment de l'Amérique, mais aussi de la région eurafricaine.

## Orientation géographique des échanges de la Triade

L'intégration commerciale régionale peut être appréciée à travers différents indicateurs<sup>3</sup>. Le poids relatif des partenaires, utilisé dans le graphique, présente l'inconvénient d'être une mesure sensible à la taille des économies. Ainsi, en raison de l'importance de leurs capacités productives et de leurs demandes intérieures, les échanges des pays de la Triade, et en particulier les échanges qu'ils effectuent entre eux, concernent des volumes considérables. Leurs échanges avec des économies de plus petite taille sont, naturellement, moins importants. Pour évaluer l'intensité des flux régionaux, il convient donc d'éliminer cet effet de taille.

### Encadré : intensité relative des échanges

Le birapport d'intensité relative  $d_{ij}$  compare le poids relatif d'un flux bilatéral observé ( $v_{ij}$ ) à un poids relatif théorique ( $v^*_{ij}$ ) :

$$d_{ij} = \frac{v_{ij}}{v^*_{ij}} = \frac{\frac{V_{ij}}{V}}{\frac{V_i V_j}{V^2}}$$

avec  $V_{ij}$  le flux bilatéral observé (exportations plus importations entre  $i$  et  $j$ ),  $V_i$  et  $V_j$  les échanges totaux des deux partenaires, et  $V$  le commerce mondial total.

Si la géographie ou l'histoire n'influençait pas l'orientation des échanges bilatéraux, les coefficients  $d$  devraient être égaux à l'unité. Ainsi, par exemple, étant donné les poids respectifs des Etats-Unis et de l'Allemagne dans le commerce mondial, on pourrait s'attendre à trouver un commerce bilatéral très intense entre ces deux pays. Or, même si leur commerce bilatéral se situe parmi les plus importants des flux bilatéraux en 1996 (10<sup>e</sup> rang avec 1,2% du commerce mondial), l'indicateur d'intensité relative des échanges n'est que de 0,5%, soit une valeur nettement inférieure à l'unité. Cela signifie que les échanges entre ces deux pays ne représentent que 50% de leur niveau théorique. Les Etats-Unis et l'Allemagne ont donc des liens commerciaux "privilégiés" avec d'autres pays. De même, l'intensité du commerce des Etats-Unis avec la France ou le Royaume-Uni, comme celle des échanges entre l'Allemagne et le Japon, est très faible.

A cette fin, sont calculés des coefficients d'intensité relative des échanges (voir encadré). Il s'agit, d'abord, de calculer un flux bilatéral théorique qui reflète les capacités globales des partenaires à échanger. Ensuite, la comparaison des flux bilatéraux observés à ces flux théoriques élimine cet effet de taille des partenaires, et révèle l'orientation géographique privilégiée des échanges de chaque pays.

Le tableau 1 présente les quinze relations bilatérales les plus intenses pour chaque pays de la Triade en 1996. Le pôle européen n'est pas présenté ici en tant qu'entité économique, mais à travers les résultats de l'Allemagne et de la France, en prenant en compte les échanges intra-communautaires. Ceci permet de distinguer les différents réseaux au sein même de la région.

Les partenaires avec lesquels la France, l'Allemagne ou le Japon ont les échanges commerciaux les plus intenses appartiennent tous (ou presque tous dans le cas japonais) à l'espace régional respectif de ces trois pays. La France a un ancrage profondément méditerranéen. Ses intensités les plus fortes concernent les riverains du Sud de la Méditerranée : le Maroc, la Tunisie et l'Algérie, trois pays maghrébins qui ont de forts liens historiques et culturels avec la France. Au sein

Tableau 1 - Les échanges bilatéraux fortement intenses, 1996

France		Allemagne	
Maroc	5,4	Autriche	4,3
Tunisie	4,7	Europe centrale	3,1
Algérie	3,6	Suisse	2,9
Espagne	3,5	Pays-Bas	2,3
UEBL	2,9	Ex-Yougoslavie	2,3
Gabon	2,8	UEBL	2,1
Italie	2,4	Danemark	2,1
Portugal	2,2	Turquie	2,0
Suisse	2,0	Italie	1,9
Allemagne	1,9	France	1,9
Royaume-Uni	1,8	Portugal	1,9
Nigeria	1,6	Grèce	1,8
Pays-Bas	1,4	Ex-URSS	1,8
Grèce	1,4	Norvège	1,7
Egypte	1,4	Suède	1,6
Japon		Etats-Unis	
Indonésie	3,4	Mexique	5,8
Chine	3,3	Canada	5,5
Thaïlande	3,3	Venezuela	3,9
Philippines	3,2	Gabon	3,8
Taiwan	2,8	Colombie	2,7
Australie	2,6	Equateur	2,6
Malaisie	2,6	Nigeria	2,4
Corée du sud	2,4	Philippines	1,8
Indochine	2,3	Pérou	1,8
Golfe	2,3	Japon	1,8
N. Zélande	2,1	Israël	1,7
Singapour	2,0	Chine	1,6
Etats-Unis	1,8	Taiwan	1,6
Hongkong	1,6	Brésil	1,5
Chili	1,4	Chili	1,4

Note : Les échanges sont considérés dans leur ensemble (exportations plus importations). Les partenaires extra-régionaux des pôles figurent en vert.

Source : CHELEM-CEPII, calculs de l'auteur.

de l'Union, le commerce de la France avec ses voisins italien et espagnol est plus intense que celui avec l'Allemagne. La France n'occupe pas non plus le premier rang des intensités relatives allemandes. Le centre de l'Europe —Autriche,

2. Voir M. Freudenberg et D. Ünal-Kesenci, "Aspects de la spécialisation européenne", *La Lettre du CEPII*, n° 142, janvier 1996.

3. Voir notamment "L'intégration économique régionale", *Les notes bleues de Bercy* n° 66, juillet 1995.

Europe centrale, Suisse— est le lieu privilégié du commerce de l'Allemagne.

L'élimination de l'effet de taille fait apparaître plus nettement que ne le faisait le graphique précédent la régionalisation du commerce japonais. Hors d'Asie-Océanie, les Etats-Unis et le Chili, sont les seuls pays avec lesquels le Japon a des relations commerciales intenses.

Les Etats-Unis, au contraire, se distinguent des deux autres pays par la diversité régionale de leurs partenaires privilégiés. Mais ceci ne les empêche pas d'avoir un fort ancrage régional. Le Canada et le Mexique sont leurs principaux partenaires, aussi bien par le niveau des flux échangés que par leur intensité. Par ailleurs, plusieurs pays d'Amérique du Sud échangent intensément avec les Etats-Unis.

## ■ Spécialisation internationale et régionalisation

La proximité commerciale révélée par les intensités relatives bilatérales peut être expliquée par des variables quantifiables de distance. M. Freudenberg, G. Gaulier et D. Ünal-Kesenci<sup>4</sup> présentent un modèle avec trois variables explicatives principales : la distance géographique, l'écart des structures de spécialisation, et l'écart de richesses. Chacune de ces variables apparaît jouer un rôle significatif sur la proximité commerciale.

Sans surprise, la distance géographique a un fort impact négatif : plus les partenaires sont géographiquement éloignés, moindre est l'intensité de leurs échanges.

Les écarts de richesse ont un impact positif sur l'intensité du commerce bilatéral lorsque ces écarts sont très importants. En deçà d'un certain seuil, les écarts sont reliés négativement aux intensités relatives. Ainsi, entre pays de l'OCDE, les écarts de richesse, relativement faibles, ont un impact négatif : plus les pays ont des revenus par tête proches et plus leurs échanges bilatéraux sont intenses.

Enfin, l'effet de la différence des structures de spécialisation est particulièrement intéressant. Il tend en effet à réhabiliter une optique traditionnelle du commerce international fondé sur un échange de différence : plus les structures de spécialisation des partenaires diffèrent, plus leurs échanges sont intenses. Cela incite à examiner plus attentivement la dimension sectorielle des flux régionaux.

La structure par produit des échanges entre les pays de la Triade diffère sensiblement de celle des échanges que chacun d'entre eux effectue au sein de sa propre région. Dans le premier cas, les structures de spécialisation sont relativement similaires<sup>5</sup>, et favorisent des relations mutuelles de type concurrentiel. Dans le second cas, des schémas différents de spécialisation correspondent à une logique de complémentarité inter- ou intra-sectorielle entre le pôle régional et sa périphérie.

Ces phénomènes sont soulignés par le tableau 2, qui présente les avantages et les désavantages comparatifs régionalisés de la Triade par stade productif. Les points forts (faibles) de la Triade sont représentés ici par les contributions positives (négatives) au solde commercial de chacun des pôles.

Les schémas de spécialisation de chacun des trois pôles, tels qu'on peut les observer au niveau mondial, apparaissent largement formés sur une base régionale : les avantages dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires proviennent principalement des régions auxquelles appartiennent ces pôles. De même, les désavantages dans les produits primaires sont surtout imputables aux échanges de chacun avec ses partenaires proches. Les choses sont moins claires en ce qui concerne les biens de consommation. Au niveau mondial, les Etats-Unis ont un fort désavantage, tandis que le Japon conserve toujours un avantage. Dans ce domaine, apparaît surtout la position très forte des pays émergents d'Asie qui dépasse largement leur région.

Au Nord du continent américain, les échanges des Etats-Unis sont fortement marqués par le partage des activités selon les différents stades de production de la filière des véhicules. Les entreprises américaines implantées au Canada et au Mexique importent des pièces détachées (produits intermédiaires) de leur pays d'origine pour les assembler puis les réexporter. Ceci donne lieu à un fort désavantage bilatéral pour les Etats-Unis en aval du processus productif, dans les automobiles particulières. A un moindre degré, une division du travail de même nature se retrouve dans la filière électronique. Les

3

Tableau 2 - Spécialisation par stade et partenaire (1994)

Etats-Unis				
	Amérique	Eurafrique	Asie-Océanie	Monde
Consommation			*****	*****
Equipement	***	***	*	*****
Intermédiaires	***			***
Mixtes				
Manuf.de base		*		
Primaires	**		**	*
UE 15				
	Amérique	Eurafrique	Asie-Océanie	Monde
Consommation	*	*	***	
Equipement		****		****
Intermédiaires		***		****
Mixtes				
Manuf.de base	*			
Primaires	**	*****		*****
Japon				
	Amérique	Eurafrique	Asie-Océanie	Monde
Consommation	**		*	*
Equipement	**	*	***	*****
Intermédiaires	*		***	****
Mixtes	*	*	**	****
Manuf.de base				
Primaires	**	***	****	*****

Note : La spécialisation est mesurée par un indicateur d'avantage comparatif révélé, celui de contribution au solde commercial (voir M. Freudenberg et D. Ünal-Kesenci). Chaque \* ou \* correspond à 5% de la part des points **forts** (faibles) dans l'ensemble des points forts (faibles).

Source : CHELEM-CEPII, calculs de l'auteur.

4. M. Freudenberg, G. Gaulier et D. Ünal-Kesenci, "La régionalisation du commerce international", *Economie Internationale* n°74, 2e trimestre 1998.

5. L'indicateur de l'écart des structures de spécialisation montre que pour chacun des trois pôles, les deux autres pôles sont les partenaires les plus proches en termes de spécialisation.

investissements directs américains au sein de l'Alena ont créé une logique de complémentarité active entre les pays-membres.

Ce n'est pas le cas entre les Etats-Unis et les pays d'Amérique centrale et du Sud. Les échanges, plus traditionnels, consistent ici en un commerce inter-sectoriel de produits de base contre des biens industriels.

Des relations commerciales de ce dernier type se retrouvent, de l'autre côté de l'Atlantique, entre l'Union européenne et les pays d'Afrique et du Moyen-Orient. Deux pays nord-africains échappent cependant à ce schéma. La Tunisie et le Maroc se trouvent, avec l'Union, dans une logique de division du travail dans la filière textile. Ils sont déficitaires, en amont, dans les fils et tissus, et excédentaires en aval, dans les vêtements de confection et de bonneterie. Ce type de complémentarité s'est également développé entre l'Union européenne et les pays d'Europe centrale dans les années qui ont suivi leur ouverture. Mais cette complémentarité a rapidement évolué. Ces pays, qui font partie de la prochaine vague d'élargissement de l'Union, reçoivent d'Europe occidentale des montants importants d'investissements directs qui contribuent à une évolution rapide de leur spécialisation. Ils exportent désormais des véhicules automobiles, des équipements électriques et des machines<sup>6</sup>. A l'avenir, les pays d'Europe centrale pourraient constituer, pour les membres actuels de l'Union, des partenaires aussi privilégiés que les pays de l'Alena pour les Etats-Unis.

Le cas du Japon se distingue au sein de la Triade. Grâce, notamment, à son insertion dans le commerce international, ce pays a rattrapé, à partir des années soixante, le niveau de revenu des anciens pays industrialisés<sup>7</sup>. Ces derniers, les Etats-Unis en particulier, ont été les principaux clients des firmes japonaises. Ainsi, une grande partie des excédents nippons provient encore du continent américain (tableau 2). Cependant, la nature des échanges du Japon avec l'Asie-Océanie a beaucoup évolué au fur et à mesure que les pays de l'Asie du Sud-Est se sont ouverts aux échanges et ont convergé davantage vers le niveau de vie des pays riches. Ses partenaires régionaux représentent désormais les principaux débouchés du Japon pour les biens d'équipement et les produits intermédiaires ; mais ils sont aussi ses principaux concurrents sur les biens de consommation. A cet égard, la filière électronique présente un bon exemple : vis-à-vis des

économies émergentes d'Asie, le Japon est déficitaire dans les produits électroniques destinés à la consommation, et excédentaire, dans la même filière, dans les biens intermédiaires et d'équipement. Ce type de complémentarité s'observe peu avec le reste des pays de la région où une logique traditionnelle d'échanges reste encore de mise.

L'émergence des pays asiatiques dans le commerce international a permis de créer les conditions d'une dynamique régionale en Asie-Océanie. Toutefois, la taille de son économie limite la capacité du Japon à gérer les chocs régionaux. Surtout, le Japon traverse depuis le début de la décennie une crise économique profonde, qui aggrave les difficultés de ses voisins, et fait de lui un des maillons essentiels de la transmission internationale de la crise asiatique.

**Deniz Ünal-Kesenci**

**Vient de paraître**

## ÉCONOMIE INTERNATIONALE

LA REVUE DU CEPII

**N°74, 2ème trimestre 1998**

### RÉGIONALISME ET MULTILATÉRALISME SONT-ILS ANTINOMIQUES ?

PRÉSENTATION

*Michel Fouquin, Jean-Marc Siroën*

LA RÉGIONALISATION DU COMMERCE INTERNATIONAL

*Michael Freudenberg, Guillaume Gaulier,*

*Deniz Ünal-Kesenci*

LA RUPTURE DES LIENS RÉGIONAUX

LE RÉGIONALISME : LES ENSEIGNEMENTS POUR L'EST EUROPÉEN

*Mathilde Maurel*

QUEL ANCRAGE RÉGIONAL POUR LE COMMERCE  
DES ETATS POST-SOVIÉTIQUES ?

*Dominique Pianelli*

LA FORMATION D'ESPACES RÉGIONAUX

SPÉCIALISATION INTERNATIONALE ET INTÉGRATION

RÉGIONALE : L'ARGENTINE ET LE MERCOSUR

*Luis Miotti, Carlos Quenan, Carlos Winograd*

AFRIQUE AUSTRALE : INTÉGRATION RÉGIONALE ET

"ANCRAGE" À L'UNION EUROPÉENNE

*Jean-Pierre Cling*

160 pages - 117 francs, disponible à la

DOCUMENTATION FRANÇAISE

29/31, quai Voltaire - 75344 Paris cedex 07

6. M. Freudenberg et F. Lemoine, "Les dix pays candidats et l'Union européenne : l'intégration en marche", *La lettre du CEPII*, n° 169, juin 1998.

7. I. Bensidoun et D. Ünal-Kesenci, "La concurrence internationale : vingt ans après", *La lettre du CEPII*, n° 171, septembre 1998.

LA LETTRE DU  
CEPII

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

DIRECTEUR DE LA  
PUBLICATION :  
Jean-Claude Berthélemy  
REDACTION EN CHEF :  
Agnès Chevallier  
Stéphanie Guichard  
CONCEPTION GRAPHIQUE :  
Pierre Dusser  
REALISATION :  
Annick Hutteau  
DIFFUSION  
La Documentation française.

ABONNEMENT  
(11 numéros)  
France 295 F TTC  
Europe 305 F TTC  
Autres pays 305 F HT  
Adresser votre commande à :  
La Documentation française,  
124, rue Henri Barbusse  
93308 Aubervilliers Cedex  
Tél. : 01 48 39 56 00.

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

ISSN 0243-1947  
CCP n° 1462 AD  
4<sup>ème</sup> trimestre 1998  
Décembre 1998  
Imp. ROBERT-PARIS  
Imprimé en France.

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