

1.1.2. Les spécialisations internationales

Si les pays développés demeurent les principaux exportateurs en matière de biens mixtes et d'équipement, ils perdent au cours des deux dernières décennies leurs positions commerciales en matière de biens de consommation au profit des pays émergents ou nouveaux pays industrialisés (NPI). Les spécialisations internationales ne sont donc pas figées.

Introduction

L'évolution des spécialisations des différentes économies, classées par niveau de richesse, révèle que ce sont les pays émergents qui ont connu les plus importantes modifications de spécialisation internationale.

Les spécialisations sont révélées au moyen d'indicateurs (méthode des avantages comparatifs révélés, ou ACR). Ici, elles sont évaluées sur la base du solde commercial de chaque catégorie de produits divisé par le PIB. Pour chaque catégorie de produits, les valeurs ainsi obtenues précisent leur contribution positive ou négative au solde commercial, en millième du PIB. Une valeur positive (resp. négative) signifie que le pays est un exportateur net (resp. importateur net) pour le produit. Une valeur proche de zéro signifie que le pays exporte et importe le produit pour des valeurs sensiblement équivalentes. Pour plus de détails, on consultera le document consacré à la mesure des avantages comparatifs révélés.

Les catégories de produits

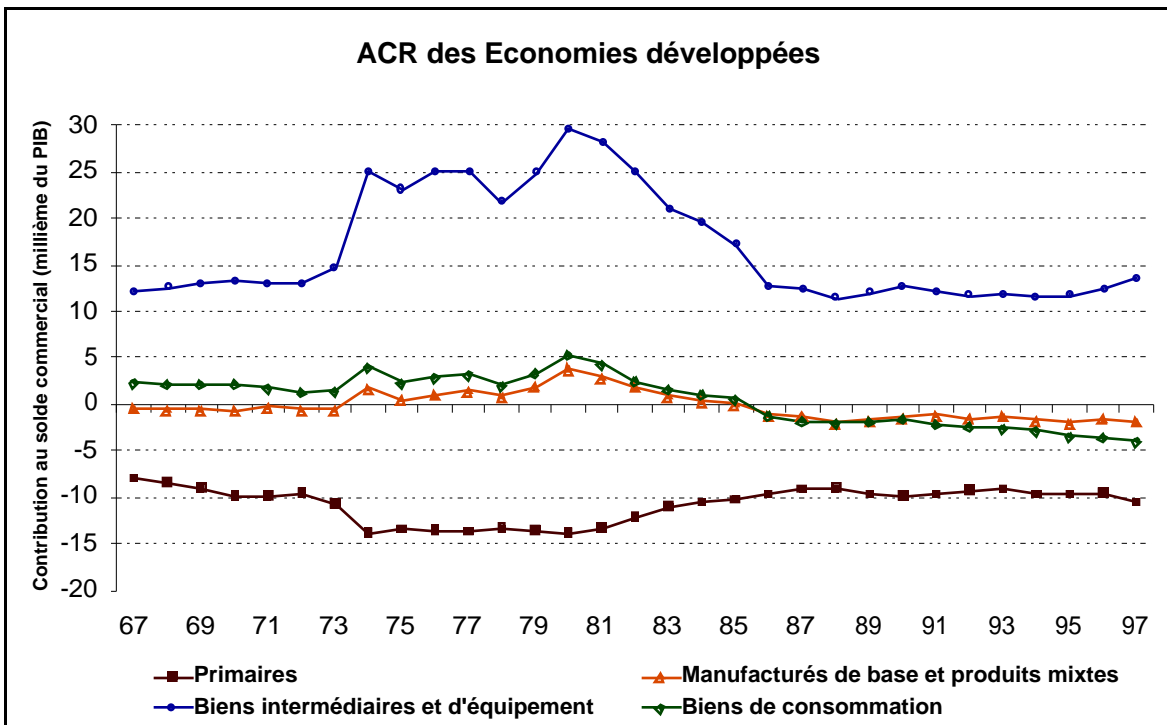
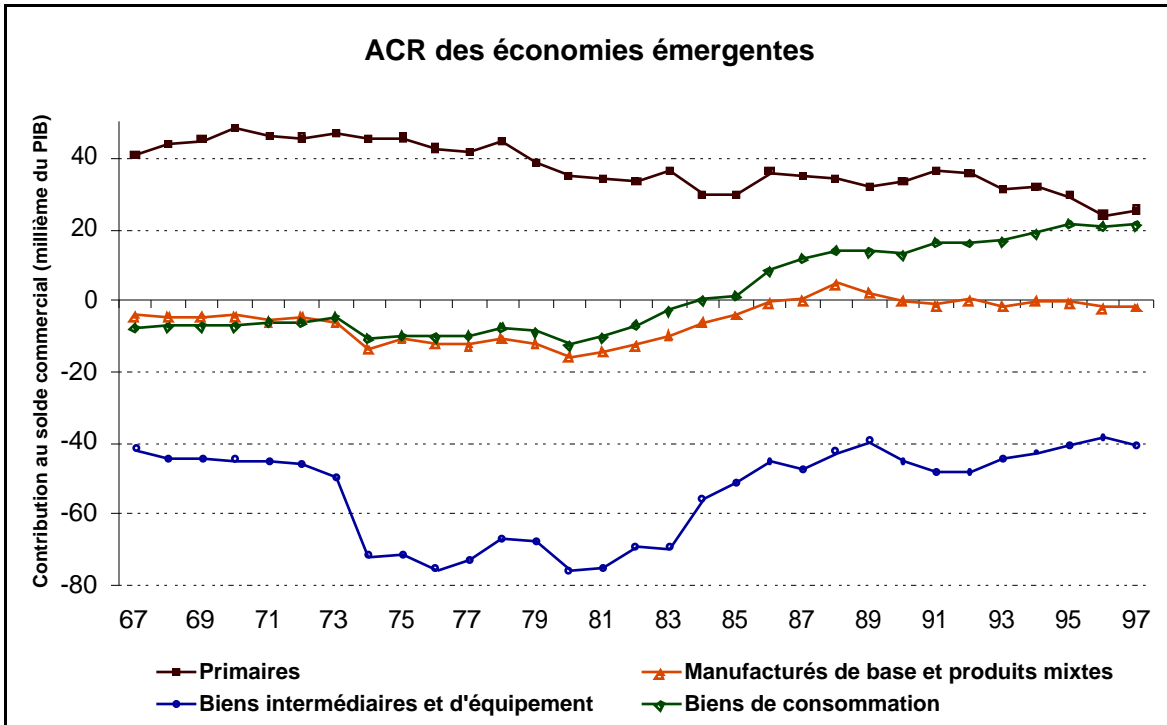
Il existe six grandes catégories de produits : les produits primaires ; les produits manufacturés de base ; les biens intermédiaires ; les biens d'équipement ; les produits mixtes ; les biens de consommation.

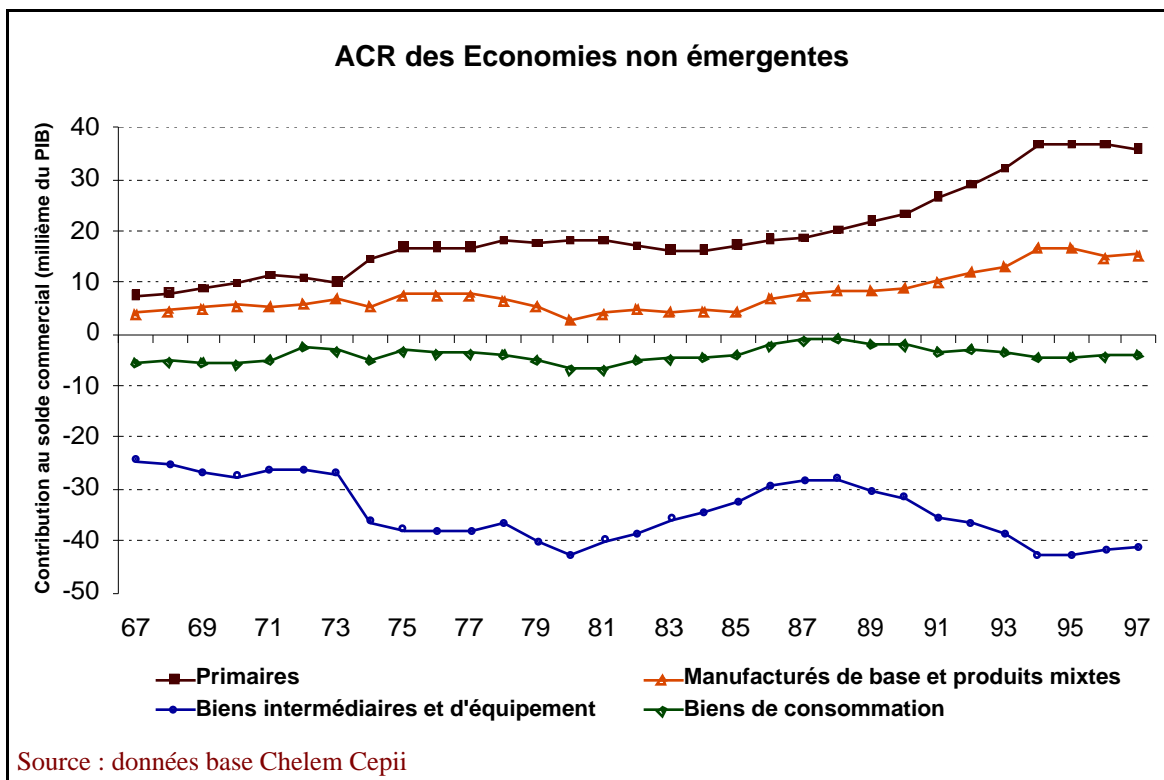
- Les produits primaires : minerais et minéraux, pétrole, gaz naturel et charbon, produits agricoles non transformés.
- Les produits manufacturés de base : matériaux de construction (ciment, céramiques, verre, etc.) et produits métallurgiques et chimiques de base (tôles, lingots, engrais, etc.).
- Les biens intermédiaires : produits sidérurgiques, chimiques et agricoles de première transformation (tuyauterie, fils et tissus, papiers et cartons, charpentes et boiseries, dérivés pétrochimiques), moteurs industriels, quincaillerie, pièces détachées, etc. .
- Les biens d'équipements : machines-outils, matériels agricoles, matériels de transport, machines de construction, armement, etc. .
- Les produits mixtes : articles en cuir et en plastique, meubles, électricité, pétrole raffiné, produits agroalimentaires (corps gras alimentaires, farines, conserves, etc.) .
- Les biens de consommation : automobiles particulières, électro-ménager, optique, vêtements, produits pharmaceutiques et d'hygiène, alimentation, etc..

On peut simplifier l'analyse en associant quatre des six catégories en raison de leur complémentarité : les biens intermédiaires avec les biens d'équipement d'une part ; les produits mixtes avec les biens manufacturés de base d'autre part.

Les spécialisations internationales par groupes de pays

On présente trois graphiques qui donnent les évolutions de spécialisation pour les années 1967, 1982 et 1997 de trois catégories de pays : les pays à hauts revenus (Europe de l'Ouest, Etats-Unis, Canada, Japon), les pays dits émergents ou intermédiaires (Europe méridionale (Grèce, ex-Yougoslavie, Serbie, Portugal, Israël), Mexique, Brésil, Indonésie, Corée du sud, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Chine)) et les pays dits non émergents ou en voie de développement.





Ce sont les économies émergentes, celles qui se sont les plus ouvertes sur l'extérieur au cours des décennies 70-80, qui ont pu se forger et développer de nouvelles spécialisations dans des productions plus élaborées.

On observe sur les décennies 1980-90 un net retournement des spécialisations sur les biens de consommations. Les pays à hauts revenus, jusque là exportateurs nets, deviennent importateurs nets. A partir de cette époque, la position commerciale créditrice des pays émergents dans ces productions ne cesse de s'accroître. Un renforcement de leur spécialisation dans les produits mixtes accompagne cette évolution. Les pays non émergents renforcent leurs spécialisations dans les productions à faible valeur ajoutée (produits primaires et manufacturés de base) mais conservent une position débitrice pour la plupart des autres productions.

La comparaison des soldes commerciaux des pays émergents et non émergents montre que la plus grande ouverture sur le commerce mondial des premiers a favorisé l'intensification et la diversification de leurs spécialisations. En 1997, les produits manufacturés et mixtes représentent pour les économies émergentes une contribution positive à leur solde commercial d'environ 3 % de leur PIB; cette contribution est supérieure à celle des produits primaires (2,5%), qui ne cesse de diminuer depuis les années 1970. Pour les économies non émergentes, les produits manufacturés et mixtes représentent la même année une contribution positive à leur solde commerciale de seulement 1,5 % de leur PIB; cette contribution est inférieure à celle des produits primaires (3,5 %), qui ne cesse d'augmenter depuis les années 1970 en dépit de la baisse des prix sur l'énergie et les matières premières de la seconde moitié des années 1980.

Les économies émergentes et non émergentes sont toutes importatrices nettes de biens intermédiaires et d'équipement. Cependant les évolutions sur 30 ans montrent que les économies émergentes réduisent peu à peu leurs déficits commerciaux pour ces produits, et ce, en dépit d'une forte demande intérieure engendrée par leur croissance économique. Au contraire, les économies non émergentes voient leurs déficits commerciaux sur ces produits se creuser, signe d'une absence de développement des industries locales de biens d'équipement substitués aux importations.