

2.2.2. La croissance et les fluctuations des termes de l'échange

Introduction

On observe des écarts parfois élevés d'une économie à l'autre dans la sensibilité de la croissance aux variations des termes de l'échange (TE). Si pour la plupart des économies développées, les termes de l'échange ont une influence très faible, pour d'autres, cette influence peut être significative. Le tableau suivant résume, pour la période 1966-1996 et pour 82 pays classés par niveau de développement, la croissance annuelle moyenne du PIB, l'amplitude annuelle moyenne des termes de l'échange, et l'amplitude annuelle moyenne des pertes ou gains de points de croissance dus aux termes de l'échange.

| Les termes de l'échange et leur influence par niveau de développement | | | | | | |
|---|-----------------|-------|----------------|-------|--------------------|-------|
| | Pays développés | | Pays émergents | | Pays non émergents | |
| Effectifs | 20 | (1) | 21 | (2) | 41 | (3) |
| Croissance PIB* | +3,20 | +3,15 | +6,00 | +5,90 | +3,30 | +3,25 |
| Pertes/gains* | ±0,16 | ±0,15 | ±0,35 | ±0,20 | ±0,44 | ±0,31 |
| Evolution TE* | ±0,57 | ±0,57 | ±1,68 | ±1,00 | ±1,40 | ±1,30 |
| (1) Exclusion des pays développés exportateurs de matières premières : Australie, Nouvelle-Zélande, Canada, Finlande, Norvège. (2) Exclusion de l'Indonésie (3) Exclusion des pays pétroliers : Algérie, Congo, Gabon, Niger, Iran, Togo * moyenne quadratique | | | | | | |
| Source : calculs à partir des données de la Banque Mondiale, Global Development Finance & World Development Indicators | | | | | | |

La croissance des termes de l'échange semble bien dépendre du niveau de développement économique et commercial. Les termes de l'échange des économies développées évoluent peu et affectent très médiocrement leur croissance. A l'opposé, ceux des économies non émergentes évoluent fortement et affectent bien davantage leur croissance. La situation des économies émergentes apparaît intermédiaire entre ces deux extrêmes.

L'exclusion des cas atypiques (pays développés exportateurs de matières premières, pays pétroliers) ne modifie pas beaucoup les conclusions pour ce qui concerne les pays développés et les pays non émergents. Par contre, les caractéristiques des pays émergents tendent à se rapprocher de celles des économies développées.

Trois points importants sont à prendre en compte pour expliquer ces différences : le degré d'ouverture des économies sur le commerce mondial (poids des échanges par rapport au PIB) ; la diversité et la nature de la spécialisation internationale, la capacité d'adaptation du système productif

Le degré d'ouverture au commerce mondial

L'impact d'une variation des termes de l'échange est d'autant plus fort que le degré d'ouverture de l'économie est élevé. Par exemple, le Pakistan et l'Égypte connaissent tous les deux une perte moyenne de croissance de 0,186% par an, mais avec une dégradation des termes de l'échange plus élevée pour le premier que pour le second (-2,02% contre -1,46%). Ceci s'explique par le degré d'ouverture de l'Égypte, presque deux fois plus élevé en moyenne que celui du Pakistan (20% contre 12%). Le degré d'ouverture est affecté par le niveau de protection du marché intérieur, par l'intensité des préférences des

consommateurs pour les productions locales (mesure par l'élasticité de substitution entre produits locaux et importations, (cf. §213) et par la taille des économies. Les deux derniers déterminants sont étroitement interdépendants : les pays les plus importants (en % du PIB mondial) ont un degré d'ouverture sur l'extérieur nettement plus faible que les autres en raison de leur production plus diversifiée qui rend moins nécessaire le recours aux importations. Par exemple, sur la période 1966-1996, le degré moyen d'ouverture sur l'extérieur des Etats-Unis a été de 8-9%. Pour des petites économies comme la Thaïlande, l'Indonésie ou la Corée du Sud, on atteint ou on dépasse les 25%.

A l'exception de la Chine, dont le poids du commerce extérieur dans le PIB a quadruplé en trente ans pour se rapprocher de la moyenne des économies développées (20 %), les autres grandes économies en développement comme l'Inde ou le Brésil conservent un niveau d'ouverture modeste, proche de celui des Etats-Unis.

La diversité et la nature des avantages comparatifs

On peut estimer à priori que les variations des termes de l'échange d'une économie sont d'autant plus fortes qu'elle dispose d'un faible nombre de spécialisations centrées sur des produits primaires, agricoles ou miniers. En effet, à la différence des produits manufacturés, les produits agricoles et miniers non transformés et les produits pétroliers subissent de fortes variations de prix sur le marché mondial selon l'évolution de la conjoncture internationale. Les économies fortement spécialisées dans ces produits devraient être beaucoup plus exposées que les autres : de fortes variations des termes de l'échange multiplient aussi bien les risques de pertes que les opportunités de gains engendrées par le commerce mondial.

Si l'on généralise le raisonnement, alors il peut exister une relation entre la variabilité des termes de l'échange et le degré de concentration des spécialisations internationales des économies. On étudie cette proposition partir d'un échantillon de 82 économies pour lesquelles on dispose d'informations suffisantes sur les évolutions passées des termes de l'échange et les spécialisations .

La diversité des spécialisations internationales

La diversité-concentration des spécialisations peut d'abord être appréhendée de façon qualitative. La fréquence des spécialisations est observée pour quatorze branches dans 82 pays. Les pays sont ensuite regroupés en trois groupes : développés (20), émergents (21) et non émergents (41) ¹. Pour chaque groupe, on estime la diversité relative des spécialisations sur la base de l'importance quantitative et qualitative des spécialisations les plus fréquemment et les moins fréquemment observées.

¹ Les mesures des avantages comparatifs révélés sont fournies par l'ITC (International Trade Center). L'ITC donne pour la période 1994-98 les valeurs moyennes de l'indicateur d'avantages comparatifs révélés du CEPII pour 14 branches d'activité.

| Fréquence des spécialisations par groupe de pays (en % des effectifs du groupe) | | | |
|--|----------------------|---------------------|-------------------------|
| Branches | Pays Développés (20) | Pays Emergents (21) | Pays non émergents (41) |
| Produits pétroliers, minéraux | 28 | 39 | 50 |
| Bois, papier, carton | 28 | 22 | 28 |
| Produits agricoles | 52 | 57 | 78 |
| Produits agric. transformés | 52 | 56 | 28 |
| Fibres et textiles | 38 | 22 | 26 |
| Cuir et produits en cuir | 19 | 52 | 15 |
| Vêtements | 14 | 74 | 35 |
| Divers prod. manif. | 48 | 30 | 06 |
| Produits manif. de base | 52 | 33 | 06 |
| Produits électroniques | 24 | 39 | 00 |
| Compos. électroniques | 43 | 22 | 00 |
| Machinerie non électr. | 52 | 00 | 00 |
| Produits chimiques | 43 | 13 | 04 |
| Matériel de transport | 43 | 17 | 00 |
| Spécialisations communes | | | |
| En % des pays du groupe | Pays Développés | Pays Emergents | Pays non émergents |
| 50% et plus | 4 | 4 | 2 |
| De 33% à 50% | 5 | 3 | 1 |
| De 16% à 33% | 4 | 5 | 3 |
| De 1% à 16% | 1 | 1 | 4 |
| 0% | 0 | 1 | 4 |
| Source : Calculs à partir des données de l'International Trade Center 2000 | | | |

A première vue, les différences existent surtout entre pays développés et émergents d'une part et pays non émergents d'autre part. Les deux premiers groupes présentent plus souvent un nombre élevé de points forts : sur quatorze spécialisations, quatre et cinq se retrouvent dans au moins la moitié et au moins le tiers des pays développés ; ces chiffres sont encore de quatre et trois dans les économies émergentes ; ils ne sont plus que de deux et un dans les économies non émergentes. A l'opposé, pays développés et émergents présentent plus rarement des points faibles : sur quatorze spécialisations, aucune n'est absente des pays développés, une seule l'est des pays émergents, alors que quatre le sont des pays non émergents. Chez ces derniers, les spécialisations peu présentes (moins d'un sixième de l'effectif du groupe) sont aussi en plus grand nombre : quatre sur quatorze contre seulement une chez les autres.

Lorsque l'on associe la nature des points forts à leur fréquence, les différences entre groupes deviennent plus flagrants. Avec l'élévation du niveau de développement, les points forts portent de plus en plus souvent sur les produits transformés et manufacturés au détriment des produits miniers et agricoles. Comparons les économies émergentes et les non émergentes aux économies développées. En pourcentage des effectifs, les premières sont beaucoup plus nombreuses dans les spécialisations touchant aux biens de consommation (74% dans les vêtements, 52% dans le cuir et 39% dans les produits électroniques) ; en revanche, elles sont nettement moins présentes ou absentes des spécialisations touchant aux biens d'équipement (22% dans les composants électroniques, 17% dans le matériel de transport, 13% dans la chimie et 0% dans la machinerie non électrique). Les secondes sont fortement

présentes dans les biens primaires (78% dans les produits agricoles et 50% dans les produits miniers) et assez nombreuses dans les vêtements (35%). Elles sont par contre très peu nombreuses, voire absentes dans la majeure partie des spécialisations touchant aux biens de consommation et d'équipement.

Diversité des spécialisations et volatilité des termes de l'échange

La volatilité annuelle moyenne des termes de l'échange de chaque pays est calculée sur la période 1966-1996 à partir des données fournies par la Banque Mondiale (Global Development Finance & World Development Indicators)². Pour comparer le degré de concentration des échanges avec la variabilité des termes de l'échange, il faut pouvoir disposer d'une mesure. On va donc utiliser un indice simple de concentration communément employé en économie industrielle : l'indice d'Herfindahl. L'indice de concentration permet d'évaluer la diversité des spécialisations-désécialisations du pays. Il est calculé sur la base de la somme des valeurs absolues des indicateurs d'avantages comparés révélés des branches (ACR) :

$$I_c = \frac{1}{1000} \cdot \sum_i \left(\frac{Sc_i}{\sum_i |Sc_i|} \right)^2 > 100$$

Sc_i , indice d'ACR du CEPII pour la branche i

Un pays sans aucune spécialisation ni aucune désécialisation marquée aura un indice de concentration faible, proche de 100. Plus les spécialisations et les désécialisations seront fortes, plus la valeur de I_c sera élevée. A titre d'exemple, comparons Etats-Unis et Algérie. Une économie comme les Etats-Unis présente un indice de concentration très faible de 103. Les déséquilibres commerciaux par branche ne dépassent pas les 3% du PIB, avec huit branches excédentaires ou à l'équilibre sur quatorze. A l'opposé, une économie comme l'Algérie présente un indice de concentration très élevé de 280. Les déficits commerciaux par branche atteignent ou dépassent les 8% du PIB et la seule branche excédentaire dégage un solde de près de 50% du PIB.

L'indicateur de concentration est une fonction homogène de degré un : une hausse ou une baisse d'un même pourcentage de la valeur des indices d'ACR laisse inchangée la valeur de I_c . Il est donc possible de comparer sans risque d'erreurs la concentration des spécialisations des différents pays³. Notons pour finir que I_c peut s'interpréter comme une mesure indirecte du niveau d'échange interbranche-intrabranche. Le tableau ci-après résume la concentration des spécialisations et le niveau de développement selon les variations annuelles des termes de l'échange.

² La comparaison de grandeurs établies sur des intervalles de temps différents est délicate. Elle est rendue nécessaire par le fait que l'ITC ne fournit aucun chiffre de spécialisation pour les années 1970 et 1980. Et l'utilisation d'autres sources ne permet pas d'obtenir des chiffres de spécialisation aussi exhaustifs au plan géographique (plus de 90 pays) et détaillés. On peut cependant estimer que les risques de résultats faussés restent assez faibles en raison de la relative inertie des spécialisations internationales et du niveau d'agrégation élevé des branches.

³ L'indicateur d'ACR du CEPII est un indice de contribution au solde rapporté au PIB du pays. La mesure par rapport au PIB est un avantage pour étudier l'évolution dans le temps des spécialisations d'un pays mais un inconvénient pour comparer les spécialisations de plusieurs pays. En effet, dans ce cas les valeurs des ACR des branches dépendent de celles des PIB, donc, in fine, du degré d'ouverture des économies.

| Variations des termes de l'échange et degré de concentration des spécialisations | | | | | | | | | |
|--|-------------------|-----------------|------|----------------|------|--------------------|------|-------|------|
| Variation annuelle des termes de l'échange | Concentr. des ACR | Pays développés | | Pays émergents | | Pays non émergents | | Total | |
| < 5% | 140 | 15 | 75% | 4 | 19% | 0 | 0% | 19 | 23% |
| [5% 10%[| 168 | 5 | 25% | 10 | 48% | 8 | 20% | 23 | 28% |
| [10% 15%[| 195 | 0 | 0% | 5 | 24% | 10 | 24% | 15 | 18% |
| [15% 20%[| 206 | 0 | 0% | 2 | 9% | 10 | 24% | 12 | 15% |
| ≥ 20% | 235 | 0 | 0% | 0 | 0% | 13 | 32% | 13 | 16% |
| Nombre de pays | | 20 | 100% | 21 | 100% | 41 | 100% | 82 | 100% |

Source : calculs à partir des données de l'International Trade Center 2000 et de la Banque Mondiale, Global Development Finance & World Development Indicators

La volatilité des termes de l'échange apparaît d'autant plus élevée que la concentration des ACR sur un petit nombre de branches est forte et que le niveau de développement est faible. Parmi les pays dont les termes de l'échange ne varient pas de plus de 10% par an, la grande majorité (34 sur 42, soit 81%) est constituée par la totalité des pays développés et la plupart des pays émergents (14 sur 21) ; Au delà de ce seuil de 10%, les pays non émergents forment l'essentiel de l'effectif (82%).

La flexibilité de l'offre

La sensibilité de la croissance aux variations des termes de l'échange dépend aussi des capacités d'adaptation du système productif. C'est l'effet de production présenté au §213, qui peut être mesuré au moyen de l'élasticité-prix de l'offre de biens concurrents des importations ou par celle de l'offre de biens exportables. Autrement dit, pour des ressources et des techniques inchangées, un pays qui subit une hausse de prix sur ses importations réduit ses pertes en proportion de sa capacité à substituer rapidement aux importations une production locale. De même, un pays qui bénéficie d'une hausse de prix sur ses exportations accroît ses gains en proportion de sa capacité à réaffecter rapidement des ressources productives vers le secteur exportateur.