

STÉPHANE GUIMBERT<sup>1</sup>

# DES DÉVALUATIONS COMPÉTITIVES EN ASIE ? UNE ÉVALUATION DU CHOC COMMERCIAL

**RÉSUMÉ.** Un an et demi après que la crise asiatique a éclaté, ses premiers effets sont bien établis. Les économies industrialisées ont particulièrement pâti de la chute de la demande dans les pays asiatiques. En revanche, le scénario d'une sortie de crise tirée par les exportations n'est pas encore totalement en place. Ainsi, les pays asiatiques ne semblent pas encore avoir pu intégralement mettre à profit les fortes dépréciations de leur monnaie pour améliorer sensiblement leurs performances commerciales grâce à leurs gains de compétitivité-prix. À cela deux explications majeures. D'une part, la réduction des coûts de production grâce à la baisse généralisée des prix mondiaux (pour les matières premières) qui touchent tous les exportateurs, y compris ceux des pays non asiatiques : les exportateurs asiatiques en ont moins bénéficié à cause des dépréciations de leur monnaie. D'autre part, et surtout, des difficultés de financement – crise de liquidité – qui ont paralysé la production.

Progressivement, l'impact du choc concurrentiel résultant de la crise asiatique devrait apparaître pleinement, son ampleur

dépendant des évolutions du taux de change réel de ces pays et de leur capacité à surmonter leurs difficultés de financement. L'évaluation quantifiée des effets commerciaux de ce choc sur les économies industrialisées reste délicate et incertaine. Cet article tente, au travers d'une analyse statique de la concurrence que livrent les producteurs asiatiques, d'apprécier l'exposition relative des économies industrialisées aux effets commerciaux de la crise asiatique, et d'en préciser les contours sectoriels.

Globalement, les économies occidentales apparaissent faiblement exposées au risque asiatique de manière directe, mais la concurrence devrait s'intensifier, principalement sur les marchés tiers, notamment les marchés des pays industrialisés. Malgré le caractère optimiste de cette analyse globale, il semble que certains secteurs soient plus sensibles que d'autres. Ainsi, des secteurs de biens de consommation de bas de gamme, le secteur des composants électroniques, la sidérurgie ou encore l'automobile pourraient être davantage affectés par la crise asiatique.

*Classification JEL* : F14, F31.

1. STÉPHANE GUIMBERT est Administrateur de l'INSEE, chargé d'étude au bureau Echanges Extérieurs de la Direction de la Prévision (ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie). Email : stephane.guimbert@prevision.finances.gouv.fr. L'auteur tient à remercier Gwenaél Le Breton et Philippe Pailhous qui sont à l'origine de la plupart des données. Cet article, achevé de rédiger en janvier 1999, a également bénéficié des analyses des correspondants économiques des postes d'expansion économique en Asie, ainsi que des remarques et encouragements de Jérôme Sgard. Naturellement, l'auteur demeure seul responsable des erreurs et omissions présentes dans ce texte.

Plus de dix-huit mois après ses premiers soubresauts, la crise asiatique a déjà fait sentir certains de ses effets commerciaux. Plusieurs économies asiatiques, notamment les quatre "Tigres" – l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande – et la Corée du Sud, souffraient d'un déséquilibre de leur balance courante. Contrepartie de la nécessité dans laquelle ils se trouvaient d'attirer des capitaux étrangers pour financer leur croissance, ces déficits courants résultaient également de l'ancre des monnaies asiatiques sur le dollar : l'appréciation de la monnaie américaine avait conduit à un renchérissement des importations et à un ralentissement des exportations.

Cette appréciation nominale, à laquelle s'ajoutait un écart d'inflation entre les pays asiatiques et les Etats-Unis, avait compromis la compétitivité-prix à l'exportation de ces pays, alors même que leur croissance s'était nourrie de leurs performances extérieures depuis le début des années quatre-vingt (Hochraich, 1997). L'ampleur des dépréciations dans les premiers mois de la crise de 1997 laissait espérer un rééquilibrage des balances courantes par une reprise vigoureuse des exportations.

Un an plus tard, on constate que, si l'ajustement des soldes commerciaux est bien en cours, il s'est réalisé surtout par un effondrement de la demande intérieure accompagné, au mieux, d'une stagnation de la valeur des exportations<sup>2</sup>. Ainsi, en règle générale, les dépréciations observées en Asie ne semblent pas se traduire par des gains substantiels de parts de marché et, partant, par un soutien à l'activité. Les effets-prix ont, en effet, eu un impact complexe.

Le niveau élevé du contenu en importations des exportations des pays touchés par la crise limite les effets directs à attendre des dépréciations. Cependant, il semble, au regard des indices de prix à la consommation, que les pressions inflationnistes issues des mouvements monétaires aient été modérées. Ainsi, alors que la dévaluation du peso mexicain de plus de 50 % en 1995 avait entraîné une inflation approchant 50 %, celle-ci est restée, en Asie, inférieure à 12 %. Seule l'Indonésie fait exception, après avoir largement perdu le contrôle de sa politique monétaire dans les derniers mois de 1997 et les premières semaines de 1998. La chute de la demande intérieure, ainsi que le fonctionnement des marchés du travail nationaux – notamment une indexation des salaires réels limitée, voire nulle<sup>3</sup> – expliquent en partie la modération des prix.

En outre, ce risque d'inflation importée se présente dans une période de baisse de prix de produits primaires et de biens semi-transformés. Ce mouvement a contribué à la modération de l'inflation en Asie du sud-est, mais est apparu moins profitable aux pays asiatiques qu'à leurs concurrents, la chute de leur monnaie en ayant limité l'ampleur. Cette baisse s'expliquait pourtant largement par des fac-

2. Cf. encadré.

3. En Corée du Sud, on note ainsi une baisse des salaires nominaux, baisse qui, au vu du résultat des négociations salariales, devrait se prolonger : en 1998, le niveau des salaires apprécié en dollars serait revenu à son niveau de 1989 (PEE Séoul, 1998).

teurs régionaux, en premier lieu par la chute de la demande asiatique qui s'est grandement ressentie sur des marchés internationaux très intégrés, celui des matières premières en particulier.

De surcroît, la croissance de la région au cours de la décennie avait, dans plusieurs secteurs, conduit à des surcapacités qui, elles aussi, ont pesé sur les prix. Plus récemment, l'extension de la crise bancaire, qu'elle prenne la forme d'une crise de liquidité aiguë ou de *credit crunch*, a exercé une pression très forte sur la trésorerie des entreprises : face à une contraction brutale de la demande, celles-ci se sont souvent engagées dans des stratégies de ventes à pertes visant à liquider leur production indépendamment de toute considération de rentabilité du capital<sup>4</sup>. Ce type de comportement, probablement déjà présent avant la crise, a également été un facteur de déflation, dans la région, mais aussi dans le reste du monde.

Ainsi, les effets de la crise sur le commerce international, liés à la fois à la demande et à l'offre, aux prix et aux volumes, restent difficiles à cerner. Cet article établit un premier bilan désagrégé de ce choc sur les économies développées, à travers les canaux de transmission réels<sup>5</sup>. Le choc de demande en Asie a été enregistré très rapidement, dès la fin de l'année 1997, alors que le choc concurrentiel ne s'est probablement que partiellement manifesté. Si ces chocs ne paraissent pas très menaçant d'un point de vue agrégé, leurs effets pourraient se concentrer sur quelques secteurs. Avant d'établir ce bilan, cette étude résume l'ampleur des ajustements de change et de demande réalisés depuis le milieu de 1997.

## Les ajustements de change et de demande

Les dépréciations monétaires en Asie ont été de grande ampleur : d'environ 30 % pour le baht thaïlandais, première monnaie à avoir subi des attaques spéculatives, plus de 80 % pour la roupie indonésienne (TABLEAU 1 et GRAPHIQUE 1). Compte tenu du niveau élevé du taux d'ouverture qui est de l'ordre de 50 %, la perte de valeur de ces monnaies aurait dû entraîner un niveau élevé d'inflation<sup>6</sup>. Comme nous l'avons vu, cela n'a pas été le cas : à l'exception de celui de l'Indonésie, le taux d'inflation est resté inférieur à 10 %. En fait, dans plusieurs pays, la réappréciation réelle n'a pas transité par des effets inflationnistes, comme au Mexique, mais par une correction sur les changes nominaux.

4. On remarque en Corée que la plupart des secteurs dont les exportations ont fortement progressé au premier semestre 1998 sont des produits sidérurgiques et ont fait l'objet de plaintes anti-dumping (PEE Séoul, *op. cit.*).

5. Nous concentrons notre analyse sur la perte de débouchés en Asie du Sud-Est et sur le risque de pertes significatives de compétitivité. Cette crise entraîne, en outre, une baisse de la demande sur les marchés non asiatiques (dans la mesure où ces marchés pâtissent également de la crise), une détente des taux d'intérêt à long terme (liée au phénomène désormais nommé 'flight to quality'), et une baisse du prix des matières premières. L'évaluation de ces effets a fait l'objet de différents travaux dans le cadre de modélisations macroéconomiques bouclées (Direction de la Prévision, 1997 ; Rapport Economique, Social et Financier, 1998). Certains de ces mécanismes sont avantageux pour les économies industrialisées : l'analyse, partielle, présentée ici pourra donc apparaître exagérément pessimiste au regard de ces évaluations macroéconomiques.

6. En exprimant la consommation comme une somme de consommation de biens domestiques et de biens importés, on constate que les prix à la consommation doivent évoluer comme une moyenne des prix étrangers et des prix de production intérieure pondérée par la part des biens importés dans la consommation agrégée. Sous l'hypothèse d'une stabilité des prix des importations en monnaie étrangère et d'un taux de pénétration de 50 %, l'inflation importée aurait dû approcher la moitié des dépréciations nominales.

TABLEAU 1

## Ampleur de la dépréciation monétaire\*

	En %					
	Dollar	juillet 1998 / juillet 1997			juillet 1997 / juillet 1995	
		Prix	Nominal	Réel	Nominal	Réel
Indonésie	-82,4	+68,7	-80,0	-65,0	+0,1	+4,1
Malaisie	-37,9	+5,8	-24,7	-23,5	+9,0	+7,0
Philippines	-32,4	+10,1	-20,2	-15,2	+4,1	+9,6
Thaïlande	-27,3	+10,1	-15,6	-10,3	-6,9	-4,5
Corée du Sud	-31,5	+7,3	-22,0	-18,2	-2,3	-0,1
Hongkong	0,0	+2,7	+17,0	+14,9	+17,0	+21,4
Singapour	-15,0	-0,4	-0,8	-3,8	+10,4	+7,7
Taiwan	-18,7	+0,8	-6,2	-8,3	+7,8	+5,4
Chine	+0,4	-1,4	+19,3	+7,5	+16,0	+18,0
Japon	-18,1	0,0	-9,3	-10,2	-15,1	-19,5

\* Un signe positif correspond à une appréciation de la monnaie du pays considéré (par rapport au dollar - 2<sup>e</sup> colonne - ou aux monnaies des concurrents - de la 4<sup>e</sup> à la 6<sup>e</sup> colonne), ou à une progression des prix à la consommation (3<sup>e</sup> colonne).

Source : Direction de la Prévision, ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

Il convient de rappeler que ces gains potentiels de compétitivité-prix intervenaient dans un contexte d'appréciation réelle. En effet, la plupart des devises asiatiques étaient ancrées au dollar, monnaie qui s'est appréciée à la fin de l'année 1996, et monnaie d'un pays dont l'inflation était inférieure à la moyenne asiatique. À cela s'était ajoutée, depuis le début de l'année 1995, la dépréciation du yen. Les monnaies des quatre 'Tigres' s'étaient ainsi sensiblement appréciées ; en revanche, la Corée semble avoir maintenu sa compétitivité sur les deux années précédentes la crise. *A contrario*, l'appréciation du yuan chinois et du dollar de Hongkong a été continue depuis le début des années quatre-vingt-dix.

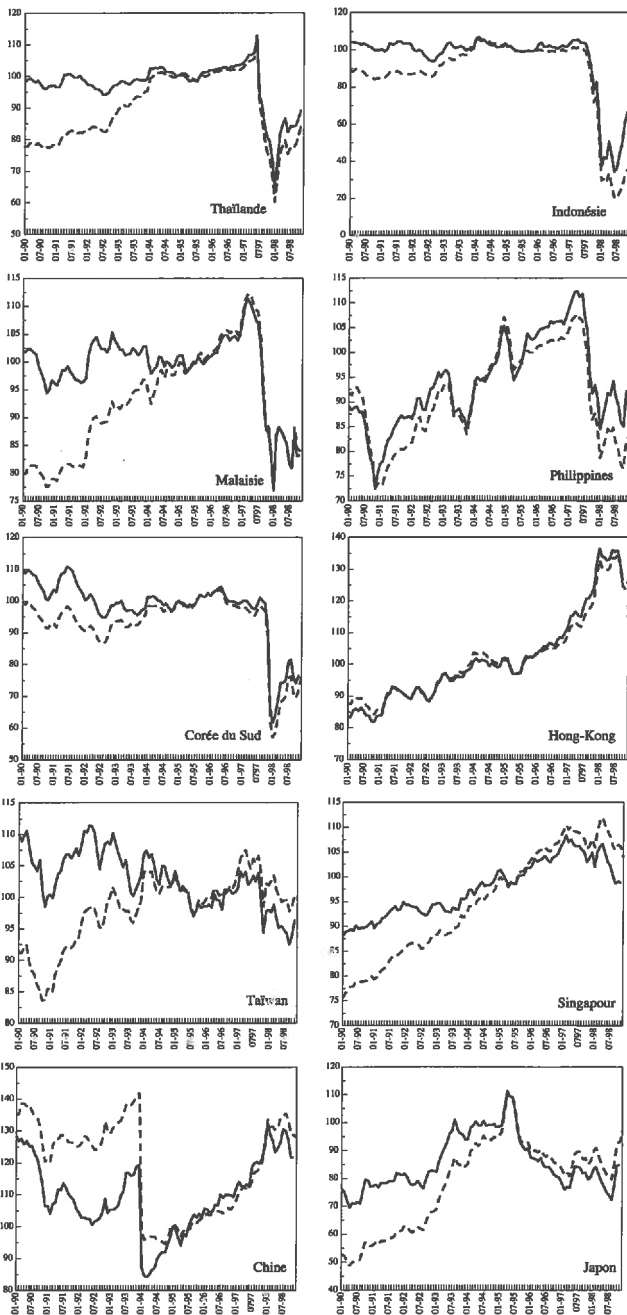
La crise de change aurait dû progressivement se traduire par une amélioration des balances commerciales. Toutefois, la traditionnelle "courbe en J" n'a pas été observée, dans la mesure où les effets de revenu ont prédominé (ENCADRÉ). En effet, le retrait massif des capitaux étrangers, l'effondrement du crédit, et, partant, la crise de liquidité qu'ont connue, à des degrés divers, les pays de la région ont paralysé l'activité économique : dès la fin du mois de juillet 1997, la production industrielle a fléchi (GRAPHIQUE 2).

La chute de la demande intérieure atteint à présent 20 %. Elle concerne chacune des contreparties du PIB (TABLEAU 2). L'investissement est particulièrement touché : pour assurer leur croissance, ces pays avaient atteint des taux d'investissement de l'ordre de 40 % (Hochraich, *op. cit.*). La consommation des ménages, sensible à la chute des revenus, s'est contractée. En raison de difficultés de financement, de la chute de la demande régionale<sup>7</sup>, et en dépit de gains de compétitivité potentiels, les exportations n'ont pas progressé.

7. Le développement du commerce intra-régional, qui représente près de 50 % des échanges de ces pays, a constitué un facteur de diffusion et d'amplification de la crise.

Taux de change effectif des monnaies asiatiques

Taux réel (déflaté par les prix à la consommation) : trait gras. Taux nominal : trait pointillé. Base 100 = 1995.



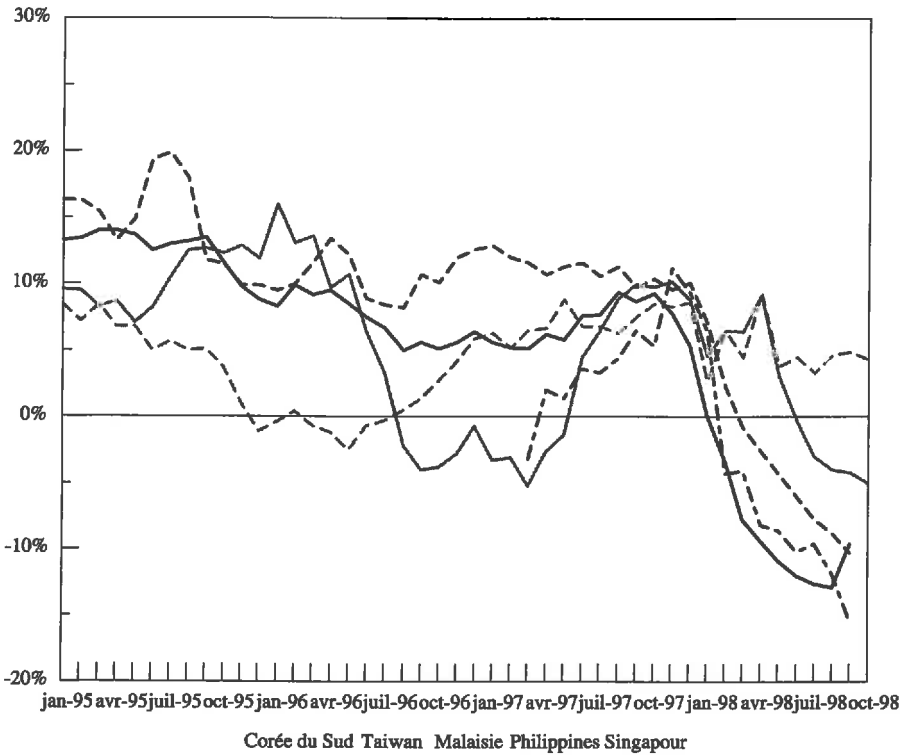
Sources : Datastream et Direction de la Prévision.

Une hausse des indicateurs correspond à une appréciation de la monnaie, i. e. à une perte potentielle de compétitivité.

GRAPHIQUE 2

## Production industrielle en Asie

(glissement annuel en volume)



Sources : FMI ; Datastream.

TABLEAU 2

## Contraction de la demande en Asie\*

En %

	1997	1998	Ecart
PIB	+4,5	-7	-12
Demande intérieure	+1,5	-18	-19
Consommation des ménages	+2,7	-12	-14
Dépenses publiques	+3,3	-11	-14
Investissement	-0,9	-30	-29
Exportations	+16,8	+2	-15
Importations	+5,2	-18	-23

\* Corée, Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande ; données en dollar 1990.

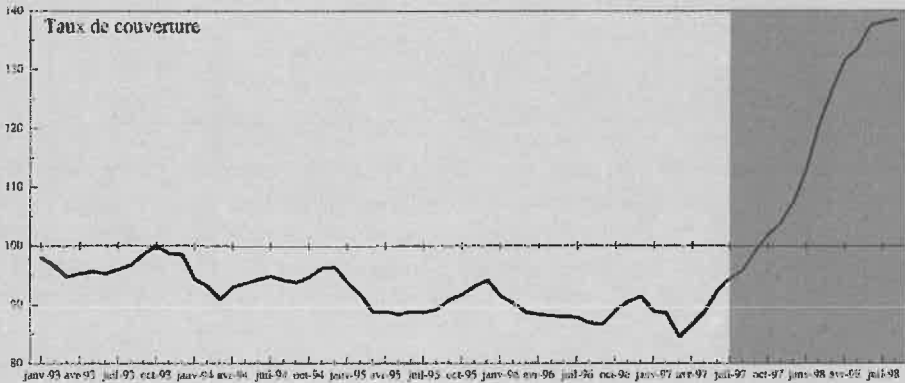
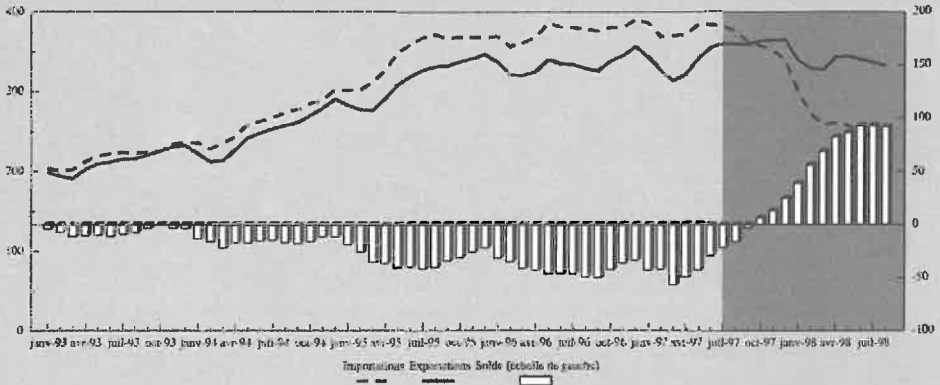
Source : Wefa.

L'ajustement commercial des pays asiatiques

L'évolution des échanges de l'Asie a, en premier lieu, été marquée par la chute de la demande asiatique, et donc par la baisse des importations. Pour l'heure, la reprise des exportations reste hypothétique.

GRAPHIQUE

Echanges commerciaux des pays asiatiques\* (cumul sur les trois derniers mois annualisé)



\*Valeurs des échanges en milliards de dollars de la Corée, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande.

Source : FMI.

Trois mécanismes devraient affecter le taux de couverture de l'Asie : un effet volume lié à la variation de demande, un effet volume lié aux prix, et un effet termes de l'échange. Les deux derniers effets sont directement liés au change et se traduisent habituellement par une "courbe en J" : la balance commerciale se dégrade dans un premier temps du fait du renchérissement des importations, puis s'améliore grâce aux gains de compétitivité-prix, l'effet final de la dépréciation de la monnaie étant positif si la condition de Marshall-Lerner est vérifiée.

Ainsi, en supposant que les prix des échanges  $p_X$  et  $p_M$  sont déterminés par les prix de production nationaux  $p$  et les prix étrangers  $p^*$ , on écrit :

$$p_M = \left( \frac{1}{e} p^* \right)^{\xi_M} p^{1-\xi_M}$$

et

$$p_X = \left( \frac{1}{e} p^* \right)^{\xi_X} p^{1-\xi_X}$$

où  $e$  est le taux de change effectif du pays considéré, et  $\xi_X$  et  $\xi_M$  sont les élasticités des prix des échanges aux prix étrangers.

De même, les équations des volumes d'importations et d'exportations,  $M$  et  $X$ , s'écrivent :

$$M = Y^{\alpha_M} \left( \frac{p^*}{ep} \right)^{-\varepsilon_M}$$

et

$$X = Y^{*\alpha_X} \left( \frac{ep}{p^*} \right)^{-\varepsilon_X}$$

où  $Y$  est le revenu national, ou la production, et  $Y^*$  le revenu étranger.

On définit alors le taux de couverture des échanges :  $TC = \frac{p_X X}{p_M M}$ .

En différenciant, on obtient :

$$\frac{dTC}{TC} = \left( \frac{dX}{X} - \frac{dM}{M} \right) + \left( \frac{dp_X}{p_X} - \frac{dp_M}{p_M} \right), \text{ soit :}$$

$$\frac{dTC}{TC} = \underbrace{\left( \alpha_X \frac{dY^*}{Y^*} - \alpha_M \frac{dY}{Y} \right)}_{\text{Effet de demande}} + \underbrace{(\xi_X - \xi_M) \left( \frac{dp^*}{p^*} - \frac{de}{e} - \frac{dp}{p} \right)}_{\text{Effet termes de l'échange}} + \underbrace{(\varepsilon_X(1 - \xi_X) + \xi_M \varepsilon_M) \left( \frac{dp^*}{p^*} - \frac{de}{e} - \frac{dp}{p} \right)}_{\text{Effet compétitivité-prix}}$$

Les deux premiers effets sont quasi immédiats. La baisse de la demande intérieure en Asie, supérieure à celle de la demande extérieure, a conduit à un effet volume rapide et largement positif, l'élasticité des importations à la demande intérieure  $\alpha_M$  étant probablement élevée dans des pays dont la production est largement composée d'inputs importés. Cet effet est très rapidement visible dans les secteurs les plus sensibles au revenu, notamment celui des biens de consommation (biens de luxe).

Les pays asiatiques étant assez largement *price takers*, les élasticités des prix des échanges aux prix étrangers,  $\xi_X$  et  $\xi_M$ , sont probablement proches de 1. L'effet des termes de l'échange serait donc, bien que très rapide, limité. Il aurait toutefois été positif : alors qu'une dépréciation nominale s'accompagne habituellement d'une dégradation temporaire des termes de l'échange, la baisse des prix des matières premières a, au contraire, contribué à leur amélioration pour les pays asiatiques.

La progression des volumes d'exportations et la substitution de la production domestique aux importations que l'effet compétitivité-prix devrait permettre seraient, quant à eux, plus long. En effet, dans le commerce international, une grande majorité des contrats sont signés – fixant les volumes et les prix – bien avant la date de la transaction. Il y a par conséquent une inertie non négligeable sur les flux commerciaux. Ainsi, dans la plupart des modèles économétriques, les variations de compétitivité-prix n'affectent pleinement les volumes des flux commerciaux qu'à



échéance d'une à deux années. Cette inertie est renforcée dans le cas asiatique par la part importante des grands contrats, dont l'échéance peut dépasser l'année (l'évolution de ces signatures est donc un élément d'analyse important<sup>8</sup>).

En outre, le développement du commerce intra-firme limite l'impact des variations conjoncturelles de la compétitivité-prix sur les échanges : la présence d'unités de production d'une même entreprise dans deux pays différents implique nécessairement des flux d'échanges intra-firmes, quelle que soit la compétitivité-prix de chacun des deux pays. En revanche, cet argument pourrait plaider en faveur d'un effet de la compétitivité-prix sur l'investissement direct à l'étranger, dont le ralentissement affecterait le commerce à moyen terme. Enfin, les difficultés de financement actuelles diffèrent encore la reprise des exportations.

## La chute de la demande asiatique : un risque modéré pour les pays industrialisés

Du point de vue des exportateurs occidentaux, cette perte de débouchés en Asie aura par conséquent des effets sectoriels différenciés. Supposons, en effet, que la demande de biens d'équipement professionnel évolue comme l'investissement<sup>9</sup>, la demande de biens destinés aux ménages comme la consommation des ménages, les perspectives dans le secteur des biens intermédiaires comme les exportations (dans la mesure où ces biens sont des *inputs* de la production destinée à l'exportation). Alors, la perte de débouchés risque de concerner un peu plus les exportateurs français du fait de leur engagement dans le secteur des biens d'équipement professionnel, notamment dans l'aéronautique (TABLEAU 3, cf page suivante).

Globalement, les entreprises occidentales verraient la demande que leur adressent les pays asiatiques baisser de plus de 20 %. Cependant, l'exposition des pays européens semble relativement limitée puisque l'Asie en crise ne représente que 2,5 à 3 % de leurs exportations (TABLEAU 4, cf. page suivante). Plus encore, en termes de revenu, ces ventes ne représentent qu'environ un demi point de PIB ; il en est d'ailleurs de même pour les Etats-Unis, pays certes plus tourné vers la région en crise, mais globalement moins ouvert. Malgré tout, la chute de la demande en Asie hypothèque une source importante de la croissance des exportations des économies développées.

Cette remarque vaut particulièrement pour le Japon, qui, du reste, est bien plus exposé que les pays occidentaux. Plus généralement, du fait de la forte intégration économique de la région, les principaux concernés par la baisse de la demande

8. Dans le cas de la France, on observe effectivement une baisse des signatures de grands contrats civils de biens d'équipement depuis le dernier trimestre 1997 (d'après une enquête de la DREE). Toutefois, le délai moyen de réalisation de ces contrats étant de dix-huit mois environ, et aucun défaut de paiement important n'ayant eu lieu pour l'heure, les flux d'échanges vers l'Asie ne devraient pas être affectés par ces évolutions avant la fin de l'année 1998.

9. Cependant, la nature des contrats dans ce secteur, souvent de grande ampleur et à échéances longues, entraîne une forte inertie des exportations de biens d'équipement professionnel.

TABLEAU 3

	Structure sectorielle des exportations vers l'Asie*						En %
	Biens intermédiaires	Biens d'équip. professionnel	Biens d'équip. ménager	Transport	Biens de consommation	Variation de demande ressentie	
Etats-Unis	17,9	65,5	0,6	3,6	12,4	-24	
France	12,6	68,4	0,6	2,2	16,1	-24	
Allemagne	18,8	53,3	0,7	13,9	13,2	-22	
Italie	23,4	41,6	1,3	2,9	30,8	-20	
Roy.-Uni	19,5	56,5	0,7	6,9	16,3	-23	
Espagne	30,6	32,0	0,8	9,0	27,6	-19	
Portugal	25,1	44,0	2,4	0,7	27,8	-21	
UE 15	20,3	53,9	0,8	8,0	16,0	-22	
Japon	22,9	57,6	1,6	8,7	9,3	-23	
Chine	55,8	23,9	1,7	1,7	16,8	-18	
Monde	26,5	53,8	1,6	5,4	12,7	-22	

\* 68,4 % des exportations françaises vers l'Asie sont des biens d'équipement professionnel. Sous l'hypothèse ( cf. tableau 2) d'une baisse en Asie de 29 % de l'investissement, de 14 % de la consommation des ménages et de 15 % de la demande en biens intermédiaires, et à structure de parts de marché constante, la demande adressée à la France par l'Asie diminuerait de 24 %.

Source : CEPII, Base de données CHELEM (année 1995), calculs de l'auteur.

TABLEAU 4

	Part des exportations vers l'Asie**		Part de la croissance des exportations due à l'Asie 1990-1995
	dans les exportations totales	dans le PIB	
France	2,6	0,5	13,2
Allemagne	3,3	0,6	18,3
Italie	2,6	0,5	8,9
Royaume-Uni	3,0	0,5	13,8
Etats-Unis	8,8	0,6	27,5
Japon	19,6	1,6	64,3

\* 2,6 % des exportations françaises sont destinées aux cinq pays d'Asie les plus touchés par la crise ; elles représentent 0,5 % du PIB français. Sur la période 1990-1995, 13,2 % de la croissance des exportations françaises résulte de la progression des échanges avec l'Asie du Sud-Est.

\*\* 1995, sauf France 1997.

Sources : CEPII, Base de données CHELEM et Direction des Douanes.

sont les pays asiatiques eux-mêmes. Le dynamisme de ces flux commerciaux intra-régionaux est assez largement lié à l'investissement direct des entreprises japonaises chez leurs voisins. Ajoutons que la chute de la demande en Asie affecte également les entreprises des pays industrialisés au travers des résultats de leurs filiales dans la région<sup>10</sup>. La part du stock d'investissement direct à l'étranger localisé dans la région en crise est à nouveau limitée pour la plupart des pays industrialisés, toujours à l'exception du Japon (TABLEAU 5).

TABLEAU 5

Investissement direct à l'étranger en Asie en 1994*	
En %	
Part de l'investissement direct à l'étranger destiné à l'Asie dans le stock d'IDE national **	
France	0,4 (2,7)
Allemagne	0,8 (5,4)
Italie	0,2 (0,7)
Royaume-Uni	2,0 (4,3)
Etats-Unis	2,8 (9,5)
Japon	8,3 (26,3)

\* 0,4 % des investissements directs français à l'étranger sont destinés aux cinq pays d'Asie les plus touchés par la crise, ce qui représente 2,7 % des investissements français dans les pays non OCDE.  
\*\* Dans le stock d'IDE dans les pays non OCDE.

Source : OCDE.

## Les dépréciations monétaires : un potentiel de gains de compétitivité concentré sur quelques secteurs

### L'exposition à la concurrence des entreprises asiatiques

Si le choc de demande a bien été observé, les effets de concurrence restent encore diffus. Du point de vue des pays industrialisés, ces dépréciations monétaires se traduisent par une perte de compétitivité. On observe, par exemple, que le taux de change effectif nominal du franc s'est apprécié de 3,0 % entre juillet 1997 et juillet 1998 du seul fait des mouvements de change en Asie (TABLEAU 6)<sup>11</sup>. En prenant en compte l'inflation en Asie et l'appréciation du dollar qui a précédé la crise, les pertes de compétitivité potentielles sont plus réduites : les évolutions en Asie se sont traduites par une progression du taux de

10. Tout au moins dans la mesure où ces filiales ont pour objet de servir la demande en Asie (et non de ré-exporter vers les pays industrialisés). Cela semble être le cas pour un grand nombre d'investissements français, notamment dans les pays d'Asie les plus industrialisés (voir DREE, par exemple).

11. Cf. méthodologie en annexe. On analyse ici la contribution des pays de l'Asie du sud-est aux variations des taux de change effectifs des pays industrialisés.

change effectif réel du franc limitée à 0,6 % entre juillet 1995 et juillet 1998. L'impact sur les pays industrialisés dépend aussi de la situation de change de chacun des pays. Ainsi, le Royaume-Uni et les Etats-Unis subissent ce choc en période d'appréciation de leur monnaie, ce qui amplifie l'effet ; à l'inverse, la forte dépréciation du yen par rapport au dollar et au mark limite l'effet sur le change effectif réel du Japon.

TABLEAU 6

Appréciation nominale et réelle du change effectif des pays industrialisés du fait des variations des parités en Asie\*

	juillet 1998 / juillet 1997		juillet 1998 / juillet 1995		En %
	Nominal	Réel	Nominal	Réel	
	France	+3,0	+2,6	+1,5	
Allemagne	+2,9	+2,5	+1,0	+0,2	
Royaume-Uni	+3,5	+3,1	+4,7	+3,8	
Italie	+3,7	+3,2	+3,3	+2,4	
Espagne	+2,7	+2,4	+1,1	+0,7	
Etats-Unis	+7,7	+6,8	+9,0	+7,4	
Japon	+3,6	+2,3	-3,2	-6,0	

\* Un signe positif correspond à une appréciation de la monnaie du pays considéré.

Sources : Datastream et Direction de la Prévision.

Toutefois, l'exposition à la concurrence des produits asiatiques est relativement faible pour tous les pays européens. En effet, la part des exportations européennes destinée à l'Asie étant petite, on s'attend à ce que la concurrence entre producteurs asiatiques et exportateurs européens soit limitée sur le marché asiatique. Il semble effectivement que la concurrence qu'exercent les firmes asiatiques sur les entreprises européennes soit globalement faible (TABLEAU 7).

Notre analyse vise à évaluer la concurrence que livrent les entreprises asiatiques aux entreprises occidentales : pour cela, nous considérons que deux entreprises se font concurrence quand elles vendent deux biens substituables sur un même marché<sup>12</sup>. En outre, nous distinguons la concurrence entre les producteurs asiatiques et les exportateurs des autres pays dans la région en crise, de celle entre les exportateurs asiatiques et les producteurs des autres pays sur les marchés de ces derniers, et de celle entre exportateurs sur les marchés tiers.

On constate que les entreprises des cinq pays les plus touchés par la crise ne représentent que 2,9 % de la concurrence ressentie par les entreprises françaises (les entreprises asiatiques, tous pays confondus, représentent 7,7 % de la concurrence à laquelle sont exposés les producteurs français, les firmes japonaises 5,4 %, les firmes allemandes 16,0 %). L'exposition est similaire pour la plupart des pays européens, la France et l'Allemagne comptant parmi les pays les moins concurrencés. Elle est plus forte pour les Etats-Unis et les pays asiatiques, en lien notamment avec la proximité géographique entre ces économies et les pays en crise.

12. Pour une présentation des indicateurs, voir ANNEXE.

TABLEAU 7

Pays concurrencé	Part de la concurrence exercée par les exportateurs asiatiques dans la concurrence mondiale	Localisation de la concurrence*		
		Sur les producteurs nationaux	Sur les exportateurs	
			Lieu de la concurrence	
		Marché local	Marchés tiers	Marchés des concurrents
France	2,9	8	79	12
Allemagne	3,4	12	76	12
Italie	3,7	12	76	12
Royaume-Uni	4,3	15	71	14
Etats-Unis	6,8	44	44	8
Japon	13,3	30	43	27
Chine + Hongkong	9,1	48	34	18
Singapour	23,5	58	11	31
Taiwan	9,6	31	45	24
Corée	5,4 **	20	52	28
Indonésie	8,8	42	36	22
Malaisie	8,9	25	35	40
Philippines	10,5	49	30	21
Thaïlande	7,3	42	37	21

\* Les entreprises des cinq pays d'Asie le plus touchés par la crise sont à l'origine de 2,9 % de la concurrence que les entreprises françaises ressentent sur les différents marchés ; 12 % de cette concurrence est localisée sur les marchés de ces cinq pays ('marché concurrent') ; 8 % de cette concurrence est ressentie en France par les producteurs nationaux ; 79 % est localisée sur les autres marchés ('marché tiers').

\*\* Concurrence uniquement des quatre autres pays les plus touchés par la crise.

Source : CEPIL, Base de données CHELEM, calculs de l'auteur.

En outre, l'essentiel de la concurrence que les entreprises asiatiques livrent aux producteurs européens est ressenti sur les marchés tiers. Un résultat similaire ressortirait d'une analyse de la concurrence que livrent les entreprises des pays émergents à celles des pays industrialisés. Dans le cas de la concurrence asiatique, les producteurs européens sont, en effet, d'une part peu engagés en Asie (TABLEAU 4), et, d'autre part, les exportateurs asiatiques ont, pour l'heure, peu pénétré les marchés européens (TABLEAU 10 pour la France). En ce qui concerne les Etats-Unis et les pays asiatiques, la proximité géographique engendre une pénétration des marchés concurrents plus élevée, et, partant, une concurrence moins concentrée sur les marchés tiers.

L'analyse de l'exposition sur les marchés tiers<sup>13</sup> fait apparaître la plus forte sensibilité à la concurrence asiatique de certains pays européens (Irlande, Italie, Portugal) et, à nouveau, des pays américains et asiatiques (TABLEAU 8). Cette dernière observation nourrit les craintes d'un cercle vicieux de dévaluations pour des pays dont la compétitivité-prix est déterminante à court terme. Le potentiel de compétitivité-prix accumulé par plusieurs pays asiatiques pourrait inciter des pays concurrents à

13. Ce type d'indicateur permet une meilleure décomposition géographique (Cf. ANNEXE).

dévaluer leur monnaie, tout au moins quand l'ampleur du choc concurrentiel, dont les pays d'Asie sont porteurs, commencera à être ressentie dans les autres régions émergentes. Les craintes d'extension de la crise par ce biais semblent ainsi fondées.

Le degré d'exposition de la Chine, quant à lui, est somme toute limité en comparaison de la proximité géographique de cette puissance régionale ; de plus, une étude des flux commerciaux intra-asiatiques illustre que ce pays occupe une place un peu excentrée dans la région. Cependant, il semble que la proximité de la Corée, les risques de réallocation de l'investissement étranger dans la région et la dégradation du taux de change réel depuis la dévaluation de 1994 soient de nature à affaiblir la position du yuan chinois.

TABLEAU 8

## Exposition sur les marchés tiers \*

				En %
Pays	Exposition	Pays	Exposition	
Allemagne	3,7	Etats-Unis	9,3	
Espagne	3,5	Canada	7,8	
France**	3,8	Mexique	8,5	
Irlande	4,9	Brésil	6,1	
Italie	4,7	Autres pays américains	7,0	
Portugal	4,9			
Royaume-Uni	4,5	Chine	14,2	
		Hongkong	14,0	
Turquie	5,8			
		Singapour	16,2	
Pays d'Europe Centrale	3,6	Taiwan	15,4	
CEI	4,7	Inde	8,9	
Afrique du Sud	6,8	Japon	12,8	

\* 3,8 % de la concurrence que ressentent les exportateurs français sur les marchés tiers (*i.e.* avec d'autres exportateurs) est due aux firmes des cinq pays les plus touchés par la crise (Corée, Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande).

\*\* Dans ce tableau, seule la concurrence sur les marchés tiers est prise en compte. Les entreprises asiatiques ne représentent globalement que 2,9 % de la concurrence ressentie sur l'ensemble des marchés (*y.c.* marchés français et asiatiques - *cf.* TABLEAU 7), mais elles représentent 3,8 % de la concurrence ressentie sur les marchés tiers.

Source : CEPII, Base de données CHELEM, calculs de l'auteur.

Ces différences d'exposition se traduisent notamment, sur les marchés des pays occidentaux, par des évolutions différenciées des prix d'importation des produits asiatiques. On observe une telle différence entre la France et les Etats-Unis<sup>14</sup>. Aux Etats-Unis, le prix des produits asiatiques baisse sensiblement, même si cela intervient dans un contexte de repli des prix des importations quasi généralisé. En revanche, en France, les indices de valeur unitaire du commerce extérieur ne connaissent pas encore de baisse sensible et généralisée. Une approche sectorielle permet de mieux comprendre ces évolutions.

### La diversité des secteurs industriels face à la crise asiatique

En effet, le choc concurrentiel n'expose pas de manière homogène les différents secteurs des économies industrialisées. Pour analyser cela, nous dé-

14. Au moment de la rédaction de cet article, les statistiques étaient disponibles jusqu'au mois d'août 1998 pour la France (INSEE), et de septembre 1998 pour les Etats-Unis (Bureau of Labor Statistics).

composons la concurrence sur les marchés tiers selon ses composantes sectorielles (ANNEXE). Dans le cas des entreprises françaises, on constate alors que l'exposition serait concentrée sur quelques secteurs (TABLEAU 9).

Les exportateurs des pays de l'ASEAN et de la Corée du Sud livrent aux entreprises françaises une concurrence significative dans le secteur des composants électroniques. Toutefois, cet avantage à court terme pourrait disparaître dans la mesure où la crise va obérer leur capacité à investir, ce qui, à moyen terme, pourrait être fatal à leurs produits, en particulier pour les secteurs à fort contenu technologique. Ce phénomène touchera particulièrement les pays spécialisés dans des produits en fin de cycle, comme il avait déjà touché la Corée en 1996, lorsque les mémoires dynamiques et les semi-conducteurs produits par ce pays sont devenus obsolètes.

Les exportateurs de l'ASEAN concurrencent les producteurs français surtout dans l'électronique grand public, l'horlogerie, les ouvrages en bois, le cuir et le secteur des corps gras. La concurrence dans ces secteurs devrait s'exercer par les prix, sans trop affecter le commerce de la France du fait de différences de positionnements en gammes.

En revanche, les entreprises coréennes peuvent exporter des biens au contenu technologique plus fort. Très présentes dans la construction navale, les fournitures électriques et le matériel de télécommunication, elles sont également les seules de l'Asie en crise à pouvoir concurrencer les constructeurs automobiles français.

TABLEAU 9

Concurrence exercée par les entreprises asiatiques vis-à-vis des entreprises françaises sur les marchés tiers\*

En %

	5 pays en crise (ASEAN + Corée)	Japon	Chine +Hongkong	NEI**	ASEAN**	Monde
Agriculture	3,6	0,1	1,4	0,2	3,5	100,0
Industries agro-alimentaires	3,5	0,3	1,3	0,7	3,2	100,0
Energie	1,2	0,6	0,8	1,7	0,8	100,0
Biens intermédiaires	2,4	4,0	2,1	3,1	1,1	100,0
Biens d'équip. professionnel	5,1	12,2	2,1	6,4	2,5	100,0
Biens d'équip. des ménages	9,6	6,9	8,3	8,4	5,3	100,0
Transports	2,6	11,7	0,2	3,3	0,2	100,0
Biens de consommation	4,4	3,5	5,7	3,3	3,0	100,0
<b>Total</b>	<b>3,8</b>	<b>6,6</b>	<b>2,5</b>	<b>3,8</b>	<b>2,2</b>	<b>100,0</b>

\* Tous secteurs confondus, les entreprises des cinq pays les plus en crise sont à l'origine de 3,8 % de la concurrence que les entreprises françaises ressentent sur les marchés tiers.

\*\* NEI : Corée du Sud, Singapour et Taiwan ; ASEAN : Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande.

Source : CBPII, Base de données CHELEM, calculs de l'auteur.

## Des évolutions disparates des prix des produits asiatiques

Pour ce qui est des importations françaises de produits asiatiques, l'exposition sectorielle apparaît similaire. Si l'indice de valeur unitaire des importations de produits manufacturés asiatiques ne baisse pas régulièrement, des sec-

teurs connaissent des évolutions sensibles de prix, qui se traduisent par des variations de parts de marché (TABLEAU 10). Ainsi, les produits sidérurgiques asiatiques sont-ils effectivement très compétitifs. La progression de leur pénétration a, en l'occurrence, déclenché une vague de plaintes *anti-dumping* en Europe et aux Etats-Unis ; on constate toutefois que leur part de marché reste toujours modeste (de l'ordre de 1 % des produits sidérurgiques importés en France). Dans le domaine de l'électronique professionnel, le diagnostic reste encore bien incertain dans la mesure où l'on n'observe pas de baisse de prix mais où la part de marché asiatique progresse. De même, pour les biens de consommation, le dynamisme des importations de chaussures et de vêtements asiatiques ne semble pas résulter de l'effet de compétitivité-prix. À l'inverse, la baisse des prix dans le secteur automobile n'a pas permis aux véhicules asiatiques de pénétrer davantage le marché européen.

TABLEAU 10

	Evolutions et structures en % - données brutes						
	Prix 98T3/97T1		Quantités 98T3/97T1		Parts de marché de l'Asie		Structure des import. de l'Asie
	Monde	Asie	Monde	Asie	97T1	98T3	1997
Produits sidérurgiques	+5,3	-21,7	-3,7	+3925,3	0,0	1,0	0,2
Pdts 1 <sup>ère</sup> transformation de l'acier	+1,0	-9,0	-7,5	+47,5	0,2	0,4	0,2
Verre	-1,7	-14,1	+18,9	+70,7	1,0	1,4	0,4
Papier, carton	+3,8	-11,6	+0,6	+326,1	0,4	1,8	1,4
Equipement industriel	+3,6	-8,1	+11,3	+68,9	1,9	2,8	0,4
Matériel électrique	-4,2	-10,6	-10,9	+29,1	7,2	10,4	1,6
Mat. électronique professionnel	+3,6	+9,4	+8,2	+16,7	29,6	31,9	3,8
Mat. électronique ménager	-1,6	-8,3	+17,8	+30,1	25,5	28,2	1,3
Véhicules	+2,1	-11,3	+25,3	+10,6	1,6	1,4	0,5
Pdts du travail mécanique du bois	+0,7	-3,9	+4,4	+35,4	3,8	5,0	2,9
Fibres et fils	+0,3	-17,5	-7,2	+72,3	2,8	5,1	0,2
Produits de la bonneterie	+2,1	+5,6	+42,6	+121,0	16,7	25,8	1,2
Chaussures	+1,4	+8,4	+35,1	+89,3	29,6	41,5	1,1
Articles d'habillement	+0,8	+10,9	+23,6	+62,6	21,2	27,2	1,3
<i>Produits manufacturés</i>	+3,0	-2,9	+7,0	+42,5	1,9	2,5	43,4

\* L'indice de valeur unitaire des importations de verre a diminué de 1,7 % entre le 1er trimestre 1997 et le troisième trimestre 1998 (-14,1% pour le verre importé d'Asie) ; les quantités importées (mesurées en poids) ont progressé de 18,9 % (resp. 70,7 %). Ainsi, la part de marché des produits asiatiques dans ce secteur, qui représente 0,6 % des importations de produits asiatiques (en poids), est passé de 1,0 % à 1,4 %. Nomenclature NAP90.

Sources : Direction des Douanes et INSEE.



Ces données doivent cependant être interprétées avec précaution du fait de la difficulté d'analyser des prix et des volumes dans des secteurs peu homogènes, et du risque d'agréger des produits de qualités différentes<sup>15</sup>. Ainsi, les véhicules asiatiques pourraient ne pas correspondre suffisamment à la demande actuelle dans le secteur automobile : la baisse de leur prix ne suffirait pas à améliorer leur pénétration. De plus, si la croissance des volumes de matériel électronique ménager importés d'Asie a profité de la baisse des prix dans ce secteur, elle ne s'est pas nécessairement faite au détriment des produits français et européens, dans la mesure où ces différents produits ne sont peut-être pas substituables. Dans cette hypothèse, les pays occidentaux peuvent espérer un effet de richesse positif (baisse des prix intérieurs, ou effet termes de l'échange), sans craindre d'effet de concurrence négatif liés à ces évolutions de prix.

## Conclusion

Finalement, les effets commerciaux de la crise asiatique les plus lisibles à l'heure actuelle concernent les évolutions de la demande d'importations des pays asiatiques. Ainsi, sur les neuf premiers mois de l'année 1998, le solde des échanges des Etats-Unis avec l'Asie s'est creusé de 27 milliards de dollars par rapport à la même période de l'année précédente, l'excédent du Japon s'est replié de 13 milliards de dollars, celui de l'Union européenne de 30 milliards de dollars. Cette perte de débouchés pourrait être durable tant les perspectives économiques des pays asiatiques restent incertaines.

En ce qui concerne le choc concurrentiel, au regard des statistiques de valeurs unitaires des importations publiées par quelques pays occidentaux, les pays asiatiques ne semblent pas encore avoir pu intégralement mettre à profit les fortes dépréciations de leur monnaie pour améliorer notablement leurs performances commerciales grâce à leurs gains de compétitivité-prix. À cela, nous avons vu deux explications majeures. D'une part, tous les exportateurs, y compris ceux des pays non asiatiques, ont vu leurs coûts de production se réduire grâce à la baisse généralisée des prix mondiaux (pour les matières premières) : les exportateurs asiatiques en ont moins bénéficié à cause de l'inflation importée qu'ont entraînée les dépréciations de leur monnaie. D'autre part, des problèmes de financement – crise de liquidité – ont paralysé la production.

Toutefois, le choc concurrentiel a certainement déjà pesé sur les prix à la production des pays industrialisés et il devrait progressivement faire ressentir pleinement ses effets. L'évaluation quantifiée des effets commerciaux de ce choc sur les économies industrialisées reste délicate et incertaine. Mais, au travers d'une analyse de la concurrence que livrent les producteurs asiatiques, il nous a été possible

15. En effet, dans le TABLEAU 10, les volumes sont mesurés par des poids : l'agrégation de produits de qualités différentes est des plus critiquables. Sous l'hypothèse, raisonnable dans le cas des produits asiatiques, d'une structure de qualité constante entre 1997 et 1998, l'analyse de la variation de grandeurs agrégées serait valide. De même, les prix, ici des indices de valeur unitaire (rapport de la valeur des biens à leur poids), ne peuvent être agrégés sans précaution. Ces remarques incitent à ne pas donner trop de crédit aux statistiques concernant les secteurs les plus agrégés, en particulier à la dernière ligne 'produits manufacturés'. Enfin, l'analyse sur données brutes doit se faire par comparaison des statistiques 'Monde' aux statistiques 'Asie' (par exemple, en analysant les parts de marché).

d'apprécier l'exposition relative des pays industrialisés et d'en préciser les caractéristiques sectorielles.

Ainsi, les économies occidentales seraient faiblement exposées au risque asiatique, même si la concurrence devrait être plus vive, principalement sur les marchés tiers, notamment les marchés des pays industrialisés. Malgré le caractère optimiste de cette analyse globale, il convient de rappeler la sensibilité plus forte de quelques secteurs : celui des secteurs de biens de consommation de bas de gamme, des composants électroniques, ou encore de l'automobile pourrait être davantage affectés par la crise asiatique.

Au cours de l'année 1998, on a, en outre, noté un effet d'entraînement récessif lié à la forte intégration commerciale de la région. Cet effet amplificateur de la crise a été renforcé par les difficultés du Japon à sortir de la récession, alors que ce pays représente une part importante de la demande régionale. À cet effet, pourrait s'ajouter la dégradation de la situation en Russie, voire dans d'autres économies émergentes, ce d'autant plus que l'avantage potentiel de compétitivité-prix de l'Asie menace également d'autres pays émergents, en Amérique latine notamment.

Malgré un environnement international peu dynamique, cet avantage de compétitivité-prix devrait à terme permettre au secteur exportateur de tirer l'activité des pays asiatiques. La reprise des exportations de ces pays, puis de leur activité, pourrait avoir un effet d'entraînement sur la production régionale grâce à l'intégration commerciale de la zone. Dans cette perspective, les exportations asiatiques concurrenceront plus vivement les produits occidentaux, mais le surcroît de demande adressée par l'Asie contribuera positivement à l'activité exportatrice des pays industrialisés ; la baisse des prix des produits asiatiques améliorera les termes de l'échange des pays industrialisés, soutenant ainsi le revenu de ces économies.

S. G.

#### RÉFÉRENCES

- Capet S. & M. Fouquin (1996), *L'industrie mondiale en 2005 : la place des pays émergents dans les marchés et les échanges : essai de quantification*, rapport pour la Coface.
- Direction de la Prévision (1997), "Conséquence pour les économies du G10 de la crise financière dans les pays émergents d'Asie", *Note de Conjoncture internationale*, décembre, Paris, ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.
- Direction des Relations Economiques Extérieures (1997), "Enquête Implantations 1996", *DREE-Résultats*, août, Paris, ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.
- Hochraich D. (1997), "L'industrialisation par les exportations et les pays d'Asie", *Les notes bleues de Bercy*, octobre, Paris, ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.
- Krugman P. (1994), "Competitiveness : a Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, mars-avril.
- McGuirk A. (1987), "Measuring Price Competitiveness for Industrial Country Trade in Manufactures", *IMF Working Paper*, n° 87/34, avril.
- Nayman L. & J. Pisani-Ferry (1996), "Elus et exclus de la monnaie unique", *La Lettre du CEPII*, n° 143, février, Paris, la Documentation française.
- Poste d'Expansion Economique de Séoul (1998), *L'économie coréenne dix mois après la crise*, août.
- Rapport Economique, Social et Financier (1998), *Projet de Loi de Finances pour 1999*, Paris, Imprimerie nationale.

## ANNEXE

## LES INDICATEURS D'EXPOSITION À LA CONCURRENCE

*La concurrence à l'épreuve des statistiques*

Deux entreprises se font concurrence si elles vendent deux biens substituables sur un même marché : on peut considérer que plus la position d'une entreprise est dominante, plus la concurrence qu'elle exerce sur l'autre est forte dans la mesure où cette position permet des gains d'échelle, des politiques commerciales agressives, voire un véritable pouvoir de marché.

À l'échelle d'un secteur, l'intensité de la concurrence qu'exercent les entreprises d'un pays  $i$  sur leurs homologues du pays  $j$  peut alors être définie comme la part de marché détenue par  $i$  sur un marché  $k$ . La concurrence totale ressentie par les entreprises du pays  $j$  est la somme des intensités ainsi définies sur chaque marché  $k$  pondérée par un indicateur du poids que ce marché représente pour  $j$ . Il importe que les marchés élémentaires – un produit vendu dans une zone géographique – soient aussi ponctuels que possible, *i.e.* que les nomenclatures sectorielles et géographiques soient aussi détaillées que possible. En effet, dans le cas contraire, la concurrence qu'exercent les firmes d'un pays sur celles d'un autre serait surestimée dans la mesure où seraient comptabilisés des marchés sur lesquels, en réalité, les entreprises ne se confrontent pas.

On définit ainsi un indice de concurrence ressentie par les entreprises d'un pays. En effectuant une telle somme, on suppose que la relation entre la concurrence et la notion d'entreprise dominante est linéaire et identique entre secteurs. Certes, il semblerait opportun de distinguer parmi les différents types de concurrence qui s'exercent sur chacun des marchés élémentaires ; une telle typologie, fonction de la concentration du marché, de la différenciation des produits, du rôle de l'innovation par exemple, serait en tout état de cause délicate à construire.

En outre, la construction d'un tel indicateur présuppose que la notion de concurrence peut être définie pour les nations. Cette optique est largement critiquée, notamment par les tenants de la "nouvelle économie internationale". En effet, si la concurrence entre deux entreprises est un jeu à somme nulle (il faut partager le marché), la concurrence entre nations peut être avantageuse pour l'ensemble des pays (du fait d'une meilleure spécialisation, de la diffusion du progrès technique, ou encore de l'augmentation du nombre de produits offerts qu'entraîne le commerce international, voir Krugman, 1994). Nous analyserons par conséquent cet indicateur comme une résultante nationale de la concurrence entre entreprises, et non pas directement comme un indice de la concurrence que livre un pays à un autre.

Enfin, cet indicateur est par nature statique. Calculé à partir de données sur une seule année, il estime l'état de la concurrence à ce moment, sans préjuger précisément des pressions concurrentielles à l'œuvre ou à venir.

*Un indicateur de l'intensité de la concurrence*<sup>16</sup>

Pour chaque secteur  $s$ , on distingue les trois types de marchés sur lesquels les firmes des pays  $i$  et  $j$  se concurrencent : marchés de chacun des concurrents et marchés tiers. On

16. McGuirk, 1987 ; Nayman et Pisani-Ferry, 1996.

agrège les indicateurs de concurrence sur ces marchés (parts de marché du pays  $j$ ) en les pondérant par le poids du marché pour le pays  $i$  (part de la production de  $i$  destinée au marché) afin d'obtenir un indicateur de la concurrence globale exercée par les entreprises du pays  $j$  sur celles du pays  $i$  (17) :

$$C_{ij} = C_{ij}^{\text{sur le marché } i} + C_{ij}^{\text{sur le marché } j} + C_{ij}^{\text{sur les marchés tiers}}$$

$$= \underbrace{\frac{Y_i - X_i}{Y_i} \frac{X_{ji}}{D_i}}_{\text{sur le marché } i} + \underbrace{\frac{X_{ij}}{Y_i} \frac{Y_j - X_j}{D_j}}_{\text{sur le marché } j} + \sum_{k \neq i, j} \frac{X_{ik}}{Y_i} \frac{X_{jk}}{M_k}$$

où chaque ratio est contraint à être compris entre 0 et 1 (18) et où  $Y_i$  est la production de  $i$ ,  $D_i$  sa demande intérieure,  $X_i$  ses exportations totales, et  $X_{ij}$  ses exportations vers  $j$ , cf. *infra*.

De nombreuses données sont nécessaires pour le calcul de cet indicateur. La base CHELEM du CEPII contient l'ensemble des flux bilatéraux dans une nomenclature détaillée (72 secteurs). Les données de demande intérieure proviennent d'un travail réalisé pour la Coface par Fouquin et Capet (1996) : elles sont calculées comme différence entre la production (à partir de statistiques de l'ONUDI) et le solde extérieur. Nous disposons pour 1994 des données nécessaires pour 52 pays en 1994 et 27 secteurs.

Toutefois, comme le précise le rapport de Fouquin et Capet, de nombreuses difficultés d'estimation se posent. Ainsi, l'équilibre comptable entre production et importations d'un côté, demande et exportations de l'autre, conduit parfois à des demandes intérieures négatives. Le fonctionnement de certaines économies entraîne des taux de pénétration et d'exportation largement supérieurs à un ; la part de la production destinée au marché intérieur,  $(Y-X)/Y$ , peut être négative. Dans la mesure où certaines de ces importations réexportées sont liées à des investissements directs à l'étranger, il ne semble pas pertinent de considérer ces taux élevés comme signes d'une forte concurrence (en particulier, s'il s'agit d'échanges intra-firmes, il n'y a pas de concurrence du tout). C'est pour cette raison que les différents ratios sont contraints entre 0 et 1.

#### *Des utilisations concurrentes*

La comparaison entre pays  $i$  est périlleuse dans la mesure où, selon cet indicateur, sous des hypothèses simples, la concurrence totale ressentie par un pays serait une simple fonction quadratique croissante du taux d'ouverture<sup>19</sup> : cette mesure semble un peu frustrée.

En revanche, il est possible de décomposer la concurrence totale à laquelle un pays est soumis en ses différentes composantes géographiques. On distingue la concurrence sur le **marché national**, sur le **marché du concurrent** et sur les **marchés tiers** :

17. Rappelons qu'*a priori* il y a asymétrie entre les deux pays  $i$  et  $j$ .

18. Dans le dernier terme, pour des raisons de compatibilité de données, on considère le rapport des exportations de  $j$  vers  $k$  avec les importations de  $k$  et non avec la demande intérieure de  $k$ .

19. Supposons que tous les pays aient des taux de pénétration et d'exportation égaux à  $\tau$ , et que leurs échanges soient proches de l'équilibre ( $\frac{Y_i}{D_i} \cong 1$ ). On aurait alors :  $\sum_j C_{ij}^* \cong (1-\tau)\tau + \tau(1-\tau) + \tau^2 = \tau(2-\tau)$ .

$$\frac{\sum_{j \neq i} C_{ij}^{\text{sur le marché } i}}{\sum_{j \neq i} C_{ij}^{\text{totale}}} , \quad \frac{\sum_{j \neq i} C_{ij}^{\text{sur le marché } j}}{\sum_{j \neq i} C_{ij}^{\text{totale}}} \quad \text{et} \quad \frac{\sum_{j \neq i} C_{ij}^{\text{sur marchés tiers}}}{\sum_{j \neq i} C_{ij}^{\text{totale}}} .$$

Les analyses sectorielles utilisent  $\alpha_{ij}$ , l'indicateur dit des "doubles pondérations" (le troisième terme de  $C_{ij}$ ) qui permet une décomposition sectorielle plus fine (celle de la base CHELEM). Le calcul des taux de change effectifs utilise cette pondération pour agréger les changes et les prix étrangers : à partir de ces coefficients  $\alpha_{ij}$  calculés pour le pays  $j$ , on considère :

$$I = \prod_{i \neq j} \left( \left( \frac{\text{prix}_j}{\text{prix}_i} \right) \right)^{\alpha_{ij}} .$$

Ainsi, on compare le taux de change, éventuellement déflaté par les prix à la consommation, d'un pays à ceux de ses partenaires<sup>20</sup>.

20. Les indicateurs de la direction de la Prévision présentés ici considèrent 42 pays.

