

CRISE ET COMMERCE : LES HAUTS ET BAS DU HAUT DE GAMME

Le prix des biens échangés permet de distinguer les variétés de produits, notamment le haut du bas de gamme. Cette distinction apporte un éclairage nouveau sur l'évolution du prix des échanges mondiaux et sur celles des différents pays durant la crise. On observe que la chute du commerce mondial qui s'est produite fin 2008-début 2009 a particulièrement touché les produits haut de gamme. Calculée sur une période de dix ans, l'élasticité-revenu des importations de ces produits se révèle près de 60% supérieure à celle des importations de bas de gamme. Toutes choses égales par ailleurs, cette plus grande sensibilité au revenu a davantage pénalisé les exportateurs de haut de gamme. Pour la même raison, la reprise devrait les favoriser.

1

■ Le commerce mondial s'est fortement contracté

Le commerce mondial a fortement chuté au cours du dernier trimestre 2008 et du premier trimestre 2009 ; pour l'ensemble de l'année 2009, le FMI prévoit un recul de 11,9% en volume et de 25% en valeur (dollars) par rapport à l'année précédente. Ces chiffres sont d'autant plus impressionnants que la production mondiale ne baissera, en 2009, que de 1,1%¹.

Comment peut-on expliquer cette chute des quantités échangées ? La contraction du volume du crédit dédié aux échanges internationaux (le "trade credit") a pu interrompre un certain nombre de relations commerciales. Ces instruments de crédit permettent de s'assurer contre les défauts de paiement, la banque du partenaire commercial s'engageant à réaliser le paiement à une date définie par avance. Dans un contexte de crise financière mondiale, on comprend bien que l'incapacité des banques à fournir ce type de garantie ait été de nature à perturber les relations commerciales internationales. Au-delà

de l'indisponibilité des instruments de crédit commercial, la contraction du volume du crédit au secteur privé a également affecté les échanges. D'autres suspects plus habituels ont également été mis en cause, c'est le cas notamment de la protection commerciale. Les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) n'autorisent de relever les droits de douane que dans la limite des engagements pris par les différents pays auprès de l'Organisation (droits consolidés). Mais, dans un contexte de crise mondiale, d'autres types d'instruments autorisés par l'OMC (subventions à la production, mesures anti-dumping, normes) ont pu être utilisés pour relever le niveau de la protection².

La baisse du commerce a été beaucoup plus marquée en valeur qu'en volume du fait de la baisse des prix : entre avril 2008 et avril 2009, les prix à l'importation des économies les plus avancées ont baissé de 20% en dollars. La chute du

1. FMI, *World Economic Outlook*, octobre 2009.

2. Sur la chute du commerce mondial, voir A. Bénassy-Quéré et al. (2009), "Le commerce, victime de la mondialisation ?", *La Lettre du CEPII* n° 291, 14 septembre ; voir aussi S. Evenett & R. Baldwin, "The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20", CEPR, 2009.

prix des matières premières explique une grande part de ce phénomène³. Toutefois, la diminution des marges des firmes exportatrices a pu contribuer à la contraction des prix des biens manufacturés (-9,1% en dollars en 2009 selon le FMI). Nous nous intéressons ici à un autre phénomène susceptible d'avoir joué sur l'évolution des prix : la modification de la composition des importations. Si, lorsque le revenu baisse, la demande d'importation tend à se déplacer des variétés haut de gamme vers les variétés bas de gamme, ceci implique, par effet de composition, une baisse du prix agrégé des importations. Les exportateurs sont aussi différemment affectés par la baisse de la demande selon qu'ils sont spécialisés sur le haut ou le bas de gamme⁴. Cette différence pourrait avoir contribué au recul plus marqué des exportations des pays avancés que des pays émergents (six points d'écart en 2009)⁵.

■ Les importations de haut de gamme ont été plus affectées par la crise...

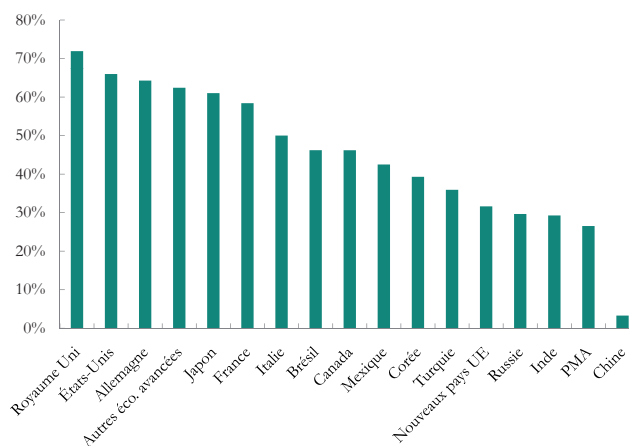
Un produit appartenant à une catégorie aussi précise que celle des "voitures de tourisme et autres véhicules automobiles, à moteur à piston alternatif à allumage par étincelles, d'une cylindrée excédant 1 000 cm³ mais n'excédant pas 1 500 cm³" peut être importé à des prix très différents selon le pays dont il provient. De tels écarts de prix entre les variétés⁶ se justifient par des différences de gamme, celles-ci relevant de caractéristiques clairement identifiables (techniques, dans l'exemple du véhicule) ou de l'appréciation des consommateurs (réputation des voitures allemandes).

Les valeurs unitaires des variétés importées ont été utilisées dans différentes analyses du commerce international pour distinguer plusieurs gammes de qualité⁷. Ici, nous partageons les variétés en deux gammes : le haut et le bas de gamme. Nous effectuons cette classification sur l'année 2005 en utilisant la base de données des Nations Unies qui couvre l'ensemble des pays. Au niveau de désagrégation le plus fin⁸, nous calculons pour chaque pays importateur, les valeurs unitaires des produits importés selon les différents pays de provenance ; nous comparons ensuite la valeur unitaire de chaque variété à la valeur unitaire moyenne des importations

du produit en provenance de tous les pays. Les importations ayant une valeur unitaire supérieure (inférieure) à la moyenne correspondent à des variétés de haut (bas) de gamme. C'est donc, pour un produit donné, le positionnement parmi les variétés importées par un pays qui définit la gamme à laquelle appartient la variété exportée : une variété d'une valeur unitaire donnée pourra être considérée comme de "haut de gamme" sur un marché où les importations ont, en moyenne, une valeur unitaire moindre et de "bas de gamme" sur un marché où, au contraire, les importations ont, en moyenne, une valeur unitaire plus élevée.

En 2005, les économies avancées exportent des variétés qui dans 60% ou plus des cas se situent dans le haut de gamme sur les marchés d'importation (graphique 1). Pour la Chine, ce chiffre n'est que de 3,3% : dans la quasi totalité des cas, les valeurs unitaires des variétés exportées par la Chine sont en dessous du prix d'importation moyen observé sur le marché importateur. En moyenne, sur l'ensemble des marchés, les valeurs unitaires des exportations des pays de l'OCDE sont deux fois supérieures à celles de la Chine.

Graphique 1 – Part du haut de gamme dans les exportations totales, 2005



Source : ONU, Comtrade, calculs des auteurs.

À partir des données mensuelles fournies par Eurostat et de notre répartition par gamme des variétés échangées (supposée constante), nous pouvons calculer l'évolution des importations

3. Voir notamment J. Francois & J. Woerz, "The big drop: Trade and the Great Recession", Vox, 2 mai 2009.

4. Pour plus de détail, voir A. Berthou & C. Emlinger (2009), "Crisis, trade collapse and the decrease of import prices", Document de travail du CEPII, à paraître.

5. Les prévisions d'octobre 2009 du FMI indiquent, pour l'année 2009, un recul de 15,6% des exportations de biens des pays avancés et de 9,7% de celles des économies émergentes et en développement.

6. Une variété est définie comme un produit d'une provenance donnée ; il s'agit, par exemple d'une voiture de tourisme allemande d'une cylindrée de 1 000 à 1 500 cm³.

7. L. Fontagné, G. Gaulier & S. Zignago (2008), "Specialization across Varieties and North-South Competition", *Economic Policy*, 23 (53): 51-91.

8. Le niveau de désagrégation est défini en Système Harmonisé (SH) de 6 à 8 chiffres. Les valeurs unitaires des variétés importées sont ainsi comparées entre elles pour 5 000 à 10 000 catégories de produits selon le pays importateur.

Graphique 2 – Évolution des importations des pays de l'UE15 en quantité, par gamme mars 2008 = 100



Source : Eurostat, Comext, calculs des auteurs.

de haut et de bas de gamme de quinze pays européens durant la crise récente⁹ (graphique 2). Sur la période mars 2008-mars 2009 où la chute du commerce mondial a été particulièrement forte, la baisse des quantités importées a été plus importante pour le haut de gamme (-23%) que pour le bas de gamme (-17%). La baisse de la proportion des produits haut de gamme a été particulièrement prononcée durant le dernier trimestre de 2008.

■ ...car elles sont plus sensibles aux variations du revenu

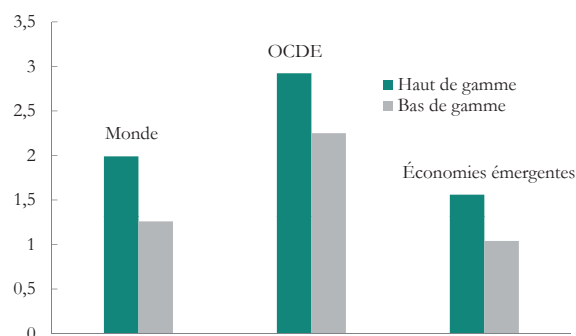
Le fait que la récession de 2008-2009 se soit accompagnée d'une diminution de la part des variétés de haut de gamme dans les importations européennes suggère que l'élasticité-revenu des importations est plus forte pour ces variétés. Comment cela peut-il s'expliquer ? La théorie microéconomique montre qu'une hausse de revenu est toujours associée à une hausse du volume des biens consommés. Cet effet correspond à la traditionnelle "courbe d'Engel". Cependant, la théorie envisage aussi la possibilité d'une substitution entre biens de luxe et biens de nécessité, lorsque le revenu varie ; une hausse du revenu peut ainsi s'accompagner d'une hausse de la proportion de biens de luxe consommés par chaque individu. M. Bils et P. Klenow (2001) ont développé un modèle théorique où le choix du consommateur se porte à la fois sur la qualité des produits consommés et sur leur quantité¹⁰. Une augmentation de revenu est alors associée à une hausse de la consommation de produits haut de gamme ; les résultats d'une enquête menée aux États-Unis confirment cette relation qui peut être qualifiée de "courbe d'Engel qualité". Un modèle proposé

par P. Fajgelbaum et *al.* parvient à un résultat comparable en adoptant une autre approche. Les consommateurs sont, ici, caractérisés par des revenus et des goûts différents ; quand les revenus augmentent, la fraction des consommateurs achetant du haut de gamme augmente aussi¹¹.

Pour vérifier si une baisse de revenu est bien associée à une plus forte baisse des importations de variétés de haut de gamme, nous estimons une équation d'importation sur la période 1996-2007 sur un échantillon de 184 pays. Nous approximons les variations de revenu par celles du PIB¹². Les données de commerce international proviennent de la base BACI du CEPIL. Nous effectuons les calculs de valeurs unitaires au niveau de désagrégation le plus fin de cette base (six chiffres en Système Harmonisé, soit près de 6 000 catégories de produits). Nous estimons ensuite les équations de demande d'importation pour chaque niveau de désagrégation à quatre chiffres. Le graphique 3 reporte la médiane des élasticités obtenues, en considérant l'ensemble des coefficients (autant de coefficients que de catégories de produits SH4). Les résultats présentés correspondent aux estimations réalisées sur l'ensemble des pays de l'échantillon, puis uniquement sur les pays de l'OCDE ou les pays émergents.

Les résultats confirment qu'une hausse du revenu entraîne une augmentation des quantités importées qui diffère selon la gamme. L'élasticité-revenu des importations de haut de gamme est près de 60% plus élevée que celle des importations bas de gamme, pour l'ensemble de l'échantillon, comme pour les pays de l'OCDE ou les pays émergents. Quelle que soit la gamme cependant, l'élasticité-revenu des importations est partout supérieure à l'unité. Ceci signifie qu'en cas de baisse du revenu,

Graphique 3 – Élasticités-revenu des importations selon leur gamme Résultats des estimations sur la période 1996-2007



Note : L'élasticité-revenu des importations est le pourcentage de hausse des importations lorsque le revenu augmente de 1%.
Source : BACI, calculs des auteurs.

9. Le niveau de désagrégation des données européennes correspond à une nomenclature combinée (NC) à 8 chiffres, couvrant plus de 8 000 catégories de produits tous secteurs confondus.

10. M. Bils & P. Klenow (2001), "Quantifying quality growth", *The American Economic Review* 91 (4): 1006-1030.

11. P. Fajgelbaum, G. M. Grossman & E. Helpman, "Income distribution, product quality and international trade", *mimeo*.

12. Les données de PIB et de taux de change proviennent des "World Development Indicators" de la Banque mondiale.

les importations diminuent plus que le PIB. Le graphique 3 montre aussi que l'élasticité-revenu des pays de l'OCDE est, pour les deux gammes, supérieure à celle des pays émergents. Ajouté à la récession observée dans les économies avancées, ce résultat contribue à expliquer l'effondrement récent du commerce mondial : les pays dont la demande d'importation est la plus élastique aux variations du revenu sont également ceux qui connaissent un recul du PIB.

En appliquant ces élasticités estimées sur la période 1996-2007 à la baisse de la production mondiale prévue pour l'année 2009, nous obtenons, toutes choses égales par ailleurs, un recul du volume du commerce mondial de 1,6% pour les variétés bas de gamme et de 2,6% pour les variétés haut de gamme. Ces chiffres, d'un ordre de grandeur nettement plus faible que celui prévu pour l'ensemble du commerce mondial en 2009 soulignent encore une fois le caractère exceptionnel de la récession récente et de la réaction des échanges mondiaux. Ces élasticités nous permettent néanmoins d'illustrer comment la réaction différenciée des importations de haut et de bas de gamme à la variation du revenu se répercute sur les différents exportateurs.

■ La spécialisation en gamme affecte l'évolution des exportations

4 Appliquées aux prévisions de croissance des différents pays en 2009, les élasticités estimées nous permettent de quantifier l'évolution des importations de haut et de bas de gamme de chaque pays. Nous en déduisons, à partir de leur composition par gamme, l'évolution des exportations de chacun de leurs partenaires. Les résultats de cet exercice sont fournis pour une sélection de pays dans le tableau 1.

Les variations du PIB des pays importateurs ont un effet sensiblement différent sur les pays exportateurs selon que ceux-ci sont spécialisés sur le haut ou le bas de gamme. Ainsi, la contraction de 6,2% de la demande au Japon en 2009 implique, toutes choses égales par ailleurs, une baisse de 17% des exportations de l'Allemagne ou de la France et de seulement 14,7%, de celles de la Chine. Lorsque la variation de demande est positive (en 2009, c'est le cas en Chine et en Inde), les exportations de haut de gamme sont celles qui augmentent le plus : sur le marché

Tableau 1 – Variation des quantités échangées correspondant aux variations de PIB en 2009 (taux annuels en %)

	Importateurs							
	Allemagne	France	États-Unis	Japon	Royaume-Uni	Brésil	Chine	
Exportateurs	Allemagne	-	-8,0	-7,7	-16,9	-11,0	-1,7	9,1
	France	-14,6	-	-7,5	-17,0	-10,4	-1,7	9,0
	États-Unis	-14,5	-8,1	-	-16,7	-10,8	-1,7	8,5
	Japon	-14,8	-8,1	-7,6	-	-10,6	-1,8	8,3
	Royaume-Uni	-14,9	-7,8	-7,8	-16,7	-	-1,8	8,8
	Brésil	-14,2	-7,2	-7,1	-15,7	-10,1	-	9,3
	Chine	-13,1	-7,0	-6,5	-14,7	-9,5	-1,5	-
	Inde	-13,7	-7,3	-7,1	-16,0	-9,8	-1,6	9,2
Prévisions de PIB	-5,6	-3,0	-2,8	-6,2	-4,1	-1,3	6,5	

Note : Les pays sont classés par ordre alphabétique, en distinguant pays avancés et pays émergents.
Source : BACI et FMI, calculs des auteurs.

indien, les exportations de l'Allemagne ou de la France (+6,2%) progressent plus que celles de la Chine (+5%). Sur le marché chinois, on remarque que la progression des exportations de l'Inde (+9,2%) est comparable à celle de pays considérés habituellement comme exportateurs de haut de gamme, l'Allemagne par exemple (+9,1%). Ceci signifie que, sur ce marché, la part des variétés de haut de gamme est à peu près la même dans les exportations de l'Inde et de l'Allemagne.

Soulignons que la différence de réaction des exportations calculées ici, qui peut dépasser deux points de pourcentage entre exportateurs, est uniquement due à leur spécialisation en gamme. Comme nous l'avons vu, d'autres facteurs ont pu intervenir pour accentuer le recul des échanges, tels que les variations de change ou les barrières à l'entrée.

Que peut-on attendre de la reprise de l'activité mondiale ? Les variations de revenus affectent davantage les échanges de variétés haut de gamme que les échanges de variétés bas de gamme. Cette relation, qui a pénalisé les exportateurs de haut de gamme au cours de la récession, devrait les favoriser lors de la reprise. Plus généralement, nos résultats suggèrent que les exportations de haut de gamme sont plus sensibles aux variations de revenus, et donc plus sensibles aux cycles économiques. Les politiques qui encouragent une spécialisation sur du plus haut de gamme peuvent donc rendre les exportations plus volatiles.

Antoine Berthou & Charlotte Emlinger
antoine.berthou@cepii.fr
charlotte.emlinger@cepii.fr

LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 2009
RÉDACTION
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 :
Agnès Bénassy-Quéré

RÉDACTION EN CHEF :
Agnès Chevallier

GRAPHIQUES :
Didier Boivin

RÉALISATION :
Laure Boivin

DIFFUSION :
La Documentation française.

ABONNEMENT (11 numéros)
France 49,50 € TTC
Europe 51,30 € TTC
DOM-TOM (HT, avion éco.)
50,20 € HT
Autres pays (HT, avion éco.)
51,20 € HT
Supl. avion rapide 0,90 €

Adresser votre commande à :

La Documentation française,
124, rue Henri Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex
Tél. : 01 40 15 70 00

Le CEPII est sur le WEB
son adresse : www.cepii.fr
ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD

23 octobre 2009
Imprimé en France par le
Centre d'Analyse Stratégique

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