

## Le ralentissement du commerce mondial annonce un changement de tendance

Le ralentissement du commerce mondial ne s'explique pas seulement par l'atonie relative de la croissance mondiale et de l'investissement. Il marque aussi la fin d'une phase de développement extraordinairement rapide de l'éclatement des processus de production entre différents pays, voire différents continents. Ces dernières années, le fractionnement mondial des chaînes de valeur n'a plus été l'accélérateur d'échanges qu'il a été avant la crise. Après tout, ce processus ne peut, par nature, constituer qu'une phase transitoire appelée à se tempérer tôt ou tard. Le ralentissement des échanges mondiaux reflèterait alors l'entrée dans une nouvelle ère de la mondialisation.

La crise économique et financière récente a eu un impact très fort sur le commerce mondial : en 2009, alors que le PIB mondial diminuait d'environ 2 %, le volume des échanges de biens et services a chuté de plus de 10 %. Un fort rebond a suivi en 2010, avec une croissance de presque 13 % du commerce, quand le PIB mondial augmentait de 4,1 %. Les échanges commerciaux sont en général deux à trois fois plus volatils que le PIB ; on en connaît bien les raisons. Le commerce est en grande partie composé de biens manufacturés dont la demande est plus cyclique que celle des services et des produits agricoles. Les investissements, qui comprennent une proportion élevée d'importations, sont plus volatils que le reste de la demande<sup>1</sup>. Enfin, lors d'une crise financière aiguë comme celle de 2008-2009, la restriction des crédits commerciaux ou la détérioration des garanties (plus indispensables encore aux exportations qu'aux transactions nationales) limitent les échanges internationaux ; ce facteur a indéniablement joué au cours de la crise récente, même si les diagnostics sont partagés sur son ampleur<sup>2</sup>.

Depuis 2012, les échanges internationaux évoluent de façon moins heurtée, mais n'ont pas, pour autant, retrouvé leur tendance d'avant-crise. Étant donné la baisse du prix moyen des biens et services échangés, la valeur en dollars courants des échanges mondiaux a quasiment stagné au cours de ces trois dernières années. Pour le G7 pris dans son ensemble, la valeur trimestrielle totale des échanges de biens n'a d'ailleurs pas retrouvé son niveau maximum d'avant-crise (atteint au deuxième trimestre 2008). Ce constat interroge. S'agit-il d'une évolution cyclique, dans un contexte d'investissement toujours atone, ou bien faut-il voir là le signe d'une rupture structurelle, marquant une nouvelle étape de la mondialisation ?

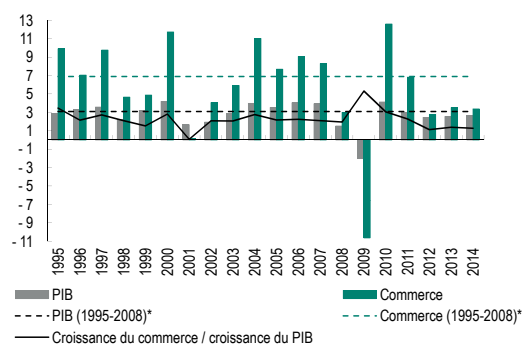
Cette *Lettre*<sup>3</sup> montre que le ralentissement du commerce n'est pas seulement le résultat d'évolutions cycliques. L'hypothèse d'une rupture plus durable est à privilégier, d'autant que le ralentissement a été plus marqué pour les flux commerciaux les plus impliqués dans les chaînes de valeur internationales.

1. M. Bussière, G. Callegari, F. Ghironi, G. Sestieri & N. Yamano, N. (2013), « Estimating Trade Elasticities: Demand Composition and the Trade Collapse of 2008-2009 », *American Economic Journal: Macroeconomics* 5(3), 118-51.

2. OMC (2013), *Rapport sur le commerce mondial 2013. Facteurs déterminant l'avenir du commerce mondial*, Organisation mondiale du commerce.

3. Ce travail a également fait l'objet d'un chapitre dans l'édition 2016 de l'ouvrage annuel du CEPII : *L'économie mondiale 2016*, qui paraîtra en septembre 2015 aux éditions La Découverte, dans la collection Repères.

Graphique 1 – Taux de croissance en volume du PIB et des exportations de biens et services, 1995-2014, en %



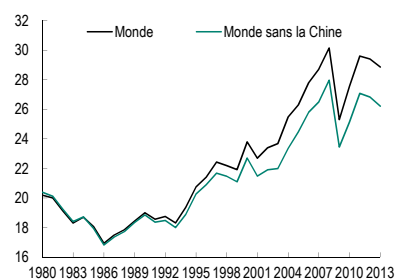
\* Taux de croissance annuel moyen.  
Source : Calculs à partir des données du *World Economic Outlook*, FMI, avril 2015.

## ■ Un rythme de croissance en deçà de celui d'avant-crise

La première explication au ralentissement du commerce mondial tient à l'atonie de la croissance du PIB. Il s'agit naturellement d'un déterminant de première importance, mais le ralentissement du PIB est moins marqué que celui du commerce. La croissance récente du PIB mondial, de 2,4 % à 2,6 % entre 2012 et 2014, diffère assez peu de sa moyenne sur la période 1995-2008 (3,1 %, graphique 1). Il en va tout autrement des échanges mondiaux de biens et services, dont la croissance en volume n'a pas dépassé 3,5 % au cours des trois dernières années, contre 6,9 % en moyenne au cours des années 1995-2008. Alors que la croissance du commerce mondial était deux fois plus élevée que celle du PIB avant la crise, elle peine aujourd'hui à la dépasser ; la progression du seul commerce de marchandises a même été moins élevée que celle du PIB en 2012 et 2013, et à peine égale en 2014. La faiblesse mondiale de l'investissement peut constituer l'une des explications de la baisse de l'élasticité du commerce à la croissance. Cependant, il ne semble pas que les changements intervenus dans la composition de la demande aient joué un rôle déterminant dans l'évolution de cette élasticité : pas plus la hausse de la part de l'investissement dans les années 2000, avant la crise, que sa baisse ultérieure<sup>4</sup>.

Le commerce de la Chine, compte tenu de son poids et des transformations importantes qu'il a connues récemment<sup>5</sup>, a joué un rôle important dans l'évolution globale. Mais, hors commerce chinois, l'évolution du taux d'ouverture mondial rompt aussi avec la tendance d'avant-crise (graphique 2). La crise de la zone euro a également joué un rôle notable, puisqu'elle s'est traduite par des performances de croissance très médiocres pour une zone de première importance commerciale. De fait, le commerce intra-européen en volume n'a progressé entre 2012 et 2014 que de 0,4 % par an en moyenne. Exclure le commerce intra-européen rehausse de quelques dixièmes de pourcentage le chiffre moyen

Graphique 2 – Taux d'ouverture mondial, 1980-2013, en %



Note : Le taux d'ouverture est la moyenne des exportations et importations mondiales de biens et services, en pourcentage du PIB mondial, calculé aux taux de change de marché. Pour le « Monde sans la Chine », les exportations et les importations de la Chine sont ignorées.  
Source : Calculs des auteurs à partir de Chelem, CEPPII.

de croissance du commerce mondial, de 3,5 % à 3,8 %. Ce dernier chiffre reste sensiblement inférieur à la moyenne de 7,2 % de la période précédant la crise.

Il faut cependant souligner que la tendance d'avant-crise n'était pas celle d'un rythme de croisière : le fait que la croissance des échanges commerciaux dépasse durablement celle du revenu n'a rien de naturel. Le taux d'ouverture mondial a d'ailleurs légèrement diminué au cours des années 1980. Sa forte augmentation de 18 % à 30 % entre 1993 et 2008 tient à la baisse des coûts de transports, à l'amélioration des infrastructures, à la baisse des coûts et à l'augmentation de la qualité des télécommunications, ainsi qu'à l'abaissement des protections commerciales et à des politiques économiques favorables à l'extraversion. La moindre concentration internationale des revenus dans le monde – liée à la croissance relativement forte des pays en développement – a également joué un rôle : une plus grande dispersion de la richesse mondiale entre différents pays a mécaniquement tendance à augmenter les échanges internationaux. Ces différentes tendances se sont conjuguées sur la quinzaine d'années précédant la crise, mais elles n'ont guère de raison de se poursuivre, du moins au même rythme. Le coup d'arrêt à la progression du taux d'ouverture mondial – il s'établit autour de 29 % depuis 2011 – pourrait donc ne pas être un simple creux conjoncturel. Peut-être annonce-t-il un changement de tendance.

## ■ Les enseignements du modèle de gravité

Étant donné la variété et la complexité des facteurs potentiellement à l'œuvre, une analyse plus structurée est nécessaire pour évaluer dans quelle mesure les évolutions récentes relèvent non pas d'éléments conjoncturels, mais d'une rupture de tendance durable<sup>6</sup>. Le modèle de gravité, très utilisé par les spécialistes du commerce international, constitue pour ce faire un cadre utile d'analyse

4. C. Constantinescu, A. Mattoo & M. Ruta (2015), « The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural? », *IMF Working Paper* 15/6, janvier.

5. F. Lemoine & D. Únal (2015), « Mutations du commerce extérieur chinois », *La lettre du CEPPII*, n° 352, mars.

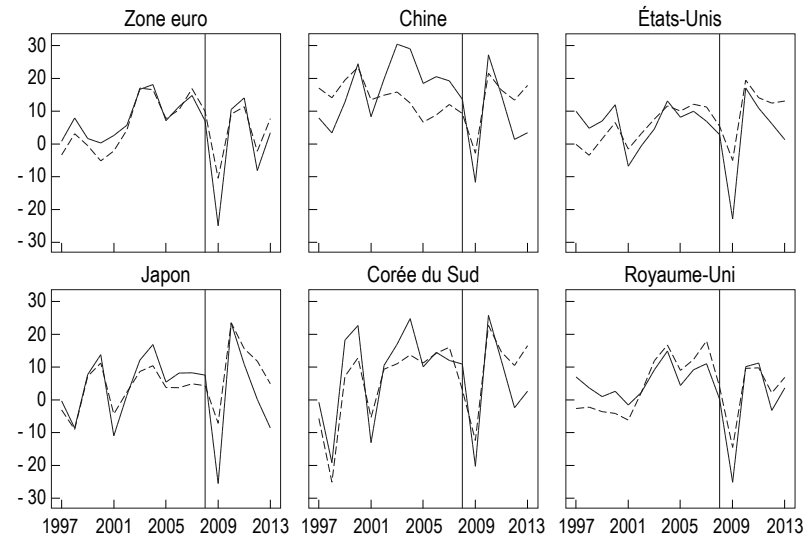
6. Cette Lettre s'appuie sur le travail de Matthieu Crozet, Charlotte Emlinger et Sébastien Jean (2015), « On the gravity of the trade slowdown », in *The Global Trade Slowdown: A New Normal?*, édité par B. Hoekman, VoxEU-CEPR.

quantitative. Il fait dépendre la valeur des échanges des caractéristiques des partenaires commerciaux et des facteurs influençant les échanges bilatéraux. Outre des facteurs communs à l'ensemble des pays et des secteurs (liés à l'évolution des prix et de la richesse au niveau mondial et au progrès technique), ce cadre identifie trois déterminants principaux de la valeur des échanges : les facteurs d'offre, identifiés à la valeur ajoutée industrielle ; ceux de demande, mesurés par le PIB ; l'existence éventuelle d'un accord commercial.

Nos estimations, réalisées sur la période précédant la crise (1995-2008), montrent qu'à une croissance de 1 % du PIB des pays partenaires était associée, toutes choses égales par ailleurs, une augmentation de la valeur de leurs échanges commerciaux de 1,4 % à court terme et de 1,7 % à long terme. Ces estimations peuvent être utilisées pour évaluer ce qu'aurait été, à relation inchangée entre le commerce et ses déterminants, les échanges après la crise

compte tenu de la croissance économique des différents pays et de l'éventuelle entrée en vigueur de nouveaux accords commerciaux. Les résultats obtenus sont nettement supérieurs aux valeurs observées : alors que l'extrapolation du modèle estimé avant crise laissait attendre une croissance de 8 % par an en 2012 et 2013, la valeur en dollars du commerce mondial a stagné. Cette tendance au ralentissement, relativement aux comportements passés, s'observe pour la plupart des pays : parmi les vingt premiers pays du monde par la valeur de leur commerce (en considérant la zone euro comme un seul pays), seuls le Mexique et l'Inde font exception. Parmi les six premières puissances commerciales, l'écart entre valeurs estimées et observées est toujours positif (graphique 3). Pour la zone euro, dont la croissance du commerce extérieur (y compris intra-zone) a été faible, et même fortement négative en 2012, la faiblesse de l'écart peut étonner. Ce résultat montre que l'atonie du commerce s'explique essentiellement par la faiblesse de la croissance et non par un problème spécifique aux échanges. Tel n'est pas le cas aux États-Unis, au Japon, en Corée et surtout en Chine : pour ces quatre pays, la valeur du commerce observée est très en deçà de ce que laissent attendre les évolutions de leur croissance et les comportements passés. Le phénomène est particulièrement marqué pour la Chine, où la croissance du commerce en valeur est inférieure de 13 points de pourcentage en 2012 et 2013 à celle prédite. Avant la crise, la Chine se démarquait par l'exceptionnel dynamisme de son commerce, dont la croissance excédait largement les valeurs prédites par le modèle.

Graphique 3 – Niveaux « prédits » et observés du taux de croissance du commerce extérieur en valeur, par pays 1998-2013



Source : M. Crozet et al., (2015), *op. cit.*

Note : La ligne pleine représente le taux de croissance observé du commerce en valeur du pays, la ligne pointillée la valeur prédite par le modèle de gravité décrit dans le texte. Les six pays les plus importants par la valeur de leur commerce en 2013 sont représentés ici (en considérant la zone euro comme un seul pays), par ordre décroissant de valeur. Le commerce de la zone euro comprend l'intra-zone. La ligne verticale indique l'année 2008, dernière année prise en compte dans l'estimation du modèle économétrique « avant-crise ».

## ■ Une résurgence du protectionnisme ?

La rupture de tendance étant commune à la grande majorité des pays, il faut rechercher son explication dans des facteurs structurels transversaux. La résurgence du protectionnisme pourrait être l'un d'eux. Les crises sont des périodes propices aux réflexes protectionnistes, gouvernements et entreprises cherchant à compenser le recul de la demande par une diminution des parts étrangères sur le marché national. Conscients des risques d'engrenages inhérents aux conflits commerciaux, les pays du G-20 s'étaient d'ailleurs solennellement engagés lors du sommet de Londres, en avril 2009, à « rejeter le protectionnisme ».

Cet engagement n'a pas empêché certaines réactions protectionnistes : augmentations de droits de douane, multiplication d'enquêtes anti-dumping, restriction aux producteurs nationaux du bénéfice des mesures de relance, régulations discriminatoires... Environ 600 mesures de ce type auraient été prises chaque année dans le monde depuis 2008<sup>7</sup>, amenant certains observateurs à parler de « protectionnisme trouble » (*murky protectionism*). Cependant, selon l'OMC, parmi ces mesures protectionnistes, celles en vigueur en 2014 couvraient moins de 4 % des importations mondiales<sup>8</sup>. En outre, une analyse détaillée portant sur l'année 2012 a montré que de nouvelles mesures de libéralisation étaient aussi entrées en vigueur et qu'elles couvraient une part des échanges proche de celle concernée par les mesures restrictives. Au total, si l'augmentation des mesures protectionnistes dans le contexte de la crise est

7. S. J. Evenett (2014), *The Global Trade Disorder. The 14th GTA Report*, CEPR, septembre.

8. OMC (2014), *Rapport sur le commerce mondial 2014. Commerce et développement : tendances récentes et rôle de l'OMC*, Organisation mondiale du commerce.

avérée, elle est loin de pouvoir expliquer l'écart entre la croissance du commerce et son niveau prédit par le modèle de gravité.

## ■ Un essoufflement de la dynamique liée au fractionnement international des chaînes de valeur

Un second facteur potentiel de changement structurel est lié aux chaînes de valeur mondiales. On désigne par ce terme la fragmentation du processus de production en un grand nombre de tâches effectuées dans des pays différents pour tirer le meilleur parti des différences de qualifications, de technologies, de disponibilités d'intrants et de prix des facteurs. La chaîne des tâches productives, sources de valeur ajoutée, décomposée de plus en plus finement entre pays, induit des échanges internationaux croissants. Ce processus a joué un rôle central dans l'accélération du commerce mondial dans les années 1990 et 2000. Il se traduit notamment par le fait que les exportations incorporent une part croissante d'intrants, et donc de valeur ajoutée, importés. On peut ainsi distinguer, dans les exportations de chaque pays, la valeur ajoutée qui a été importée et celle produite dans le pays lui-même : stable aux environs de 15 % en moyenne mondiale dans les années 1970 et 1980, la part de la valeur ajoutée importée atteint actuellement 25 % à 30 %<sup>9</sup>.

L'OCDE a développé un indicateur permettant d'évaluer le degré d'implication dans les chaînes de valeur mondiales : l'indicateur mesure, par pays et par secteur, la proportion du commerce qui s'inscrit dans une chaîne de production éclatée entre différents pays<sup>10</sup>. Partant de cet indicateur, nous répartissons les flux bilatéraux de commerce par secteurs en trois catégories selon que l'implication des deux partenaires dans les chaînes de valeur mondiales du secteur considéré est faible (relativement à la médiane des pays et des secteurs), moyenne ou forte. Nous observons alors que, lorsque l'implication dans les chaînes de valeur est faible, la croissance observée du flux d'échanges sur les années 2012-2013 est à peine inférieure à ce que laissent attendre ses déterminants (1,5 %, contre 2,8 %, en moyenne). L'écart est plus important pour

une implication moyenne dans les chaînes de valeur (1,0 % contre 6,5 %), et il très élevé pour une implication forte (-0,6 % contre 9,1 %). Ce constat est d'autant plus frappant que la tendance inverse prévalait avant la crise : les flux commerciaux avaient tendance à croître plus rapidement lorsque l'implication dans les chaînes de valeur mondiales était forte que lorsqu'elle était faible, et même plus rapidement que ne le laissait présager la croissance des pays partenaires.

Ces résultats suggèrent que, au-delà de la faiblesse relative de la croissance et surtout de l'atonie persistante de l'investissement, les évolutions récentes du commerce mondial pourraient provenir d'un ralentissement de la dynamique liée au fractionnement des chaînes de valeur mondiales et constituer ainsi une rupture durable. Faute d'un recul suffisant, cette conclusion reste à confirmer, mais il paraît naturel que les gains liés à l'extension internationale des chaînes de production tendent à s'amenuiser au fur et à mesure de l'avancée du processus : les arbitrages les plus profitables ont déjà été effectués, les moteurs de ce mouvement (baisse des coûts de transports et de coordination distante) sont sujets à des rendements décroissants, et les politiques économiques ne peuvent être indéfiniment rendues plus favorables à l'extraversion.

En outre, la période récente a souligné que la division internationale fine des processus productifs peut aussi être un facteur de fragilité qui, perçu comme tel, peut limiter son approfondissement. Le tremblement de terre au Japon en 2011 ou les inondations en Thaïlande au cours de la même année ont ainsi perturbé l'activité d'usines parfois situées à l'autre bout du monde, en particulier dans l'industrie électronique. La crise économique et financière a aussi montré à quel point la transmission des crises macroéconomiques et financières peut être puissante et rapide dans ce contexte.

Sébastien Jean  
beatrice.postec@cepil.fr

9. R. C. Johnson (2014), « Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research », *The Journal of Economic Perspectives* 28(2), 119-142.  
10. K. D. Backer & S. Miroudot (2013), « Mapping Global Value Chains », *Working Paper* 159, OCDE.

## La Lettre du

CEPII

© CEPII, PARIS, 2015

RÉDACTION :  
Centre d'études prospectives  
et d'informations internationales  
113, rue de Grenelle  
75700 Paris SP 07

Tél. : 01 53 68 55 00  
www.cepil.fr

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :  
Sébastien Jean

RÉDACTION EN CHEF :  
Agnès Chevallier & Sophie Piton

RÉALISATION :  
Sophie de Salée

DIFFUSION :  
DILA  
Direction de l'information  
légale et administrative

ABONNEMENT (11 numéros)  
France 60 € TTC  
Europe 62 € TTC  
DOM-TOM (HT, avion éco.) 60,80 € HT  
Autres pays (HT, avion éco.) 61,90 € HT  
Supl. avion rapide 0,90 €

Adresser votre commande à :  
Direction de l'information légale  
et administrative (DILA)  
23, rue d'Estrées - 75345 Paris cedex 07  
commande@ladocumentationfrancaise.fr  
Tél. : 01 40 15 70 01

ISSN 0243-1947  
CCP n° 1462 AD

Septembre 2015  
Imprimé en France par la DSAF  
Pôle conception graphique-fabrication

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

RECHERCHE ET EXPERTISE  
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

