



HAL
open science

Indexation des matières premières et développement. Rapport 1 : échange international

- Ministère de L'Industrie Et de L'Energie

► To cite this version:

- Ministère de L'Industrie Et de L'Energie. Indexation des matières premières et développement. Rapport 1 : échange international. [Rapport de recherche] Centre national de l'entrepreneuriat (CNE); Ministère de l'industrie et de l'énergie; Sema. 1977, pp.247 feuilles, figures, tableaux. hal-02185364

HAL Id: hal-02185364

<https://hal-lara.archives-ouvertes.fr/hal-02185364>

Submitted on 16 Jul 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

confidentiel
**ministère de l'industrie
et de l'énergie**

**indexation
des matières premières
et développement**

**rapport n° 1
échange international**



sema

marketing et modèles de décision

16-18, rue barbès, 92126 montrouge cedex
tél. 657.13.00

LG

LIP

1

**EXEMPLAIRE
CONFIDENTIEL**

40

MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DE L'ENERGIE

INDEXATION DES MATIERES PREMIERES
ET DEVELOPPEMENT

Rapport n°1 : ECHANGE INTERNATIONAL

- S E M A -

(Métra International)

Marketing et Modèles de Décision

P A R I S

- Avril 1977 -

ECHANGE INTERNATIONAL ET DEVELOPPEMENT

PLAN DU RAPPORT

	page :
INTRODUCTION : OBJET, DE L'ETUDE	I
<u>I - NATURE ET STRUCTURE DES ECHANGES INTERNATIONAUX</u>	5
1.1 - Panorama de l'économie mondiale	6
1.1.1 - Les principales disparités	7
1.1.2 - Nature et structure des échanges entre zones	14
1.1.3 - Les matières de base dans les échanges	24
1.1.4 - La nouvelle situation économique mondiale	32
- Les pays du Tiers Monde face à l'évolution de la situation économique internationale.	32
- Les pays du Tiers Monde face au problème de sous développement.	33
- La situation nouvelle du Tiers Monde.	35
- Les firmes multinationales dans les échanges internationaux.	39
1.1.5 - Les enjeux et les moyens essentiels du développement	41
- Les accords par produit.	47
- Les préférences	51
- La stabilisation des recettes d'exportation	53
- L'indexation sur les prix des produits d'importation et sur le coût de développement.	57
1.2 - Structure rétrospective des échanges par pays : 1913 - 1973	61
1.2.1 - Un outil d'analyse original	62
1.2.2 - Application au commerce international	65
1.2.3 - Rétrospective 1913-1926-1938-1948-1958-1968	69
1.2.4 - Situation actuelle	75
- Les facteurs explicatifs de la structure des échanges en 1973.	75
- Les relations commerciales entre pays.	76
Annexe I : Choix des données	78
Annexe II : Les méthodes d'analyse de données	82

	Page
1.3 - Analyse des échanges internationaux par grandes régions et par catégories de produits.	86
1.3.1 - Echanges internationaux et dépendances commerciales en 1969 et 1973.	90
1.3.1.1 - Structure bipolaire des échanges internationaux.	90
1.3.1.2 - Evolution de 1969 à 1973 : une dégradation des positions de l'Amérique du Nord et du Tiers Monde au profit du Japon et de l'Europe de l'Ouest.	100
1.3.2 - Echanges selon les catégories de produit : année 1973	106
1.3.2.1 - Le commerce international de produits alimentaires, boissons et tabacs en 1973.	106
1.3.2.2 - Le commerce international de matières de base en 1973.	113
1.3.2.3 - Le commerce international de combustibles en 1973.	119
1.3.2.4 - Le commerce international de produits chimiques en 1973.	125
1.3.2.5 - Le commerce international de biens d'équipement en 1973.	132
1.3.2.6 - Le commerce international de produits manufacturés de consommation en 1973.	140
1.3.2.7 - Conclusion et synthèse : l'analyse multi-sectorielle	147
2 - <u>THEORIE DU COMMERCE INTERNATIONAL</u>	157
2.1 - Bref historique	158
2.1.1 - L'avantage à l'échange : les points de vues classique et néoclassique.	159
2.1.1.1 - Le schéma de spécialisation de RICARDO : la théorie des coûts comparatifs.	160
2.1.1.2 - La version néoclassique.	161
2.1.1.3 - L'enchaînement des théories : tableaux de synthèse	166
2.1.1.4 - Les raisons du succès de la théorie des coûts comparatifs.	171
2.1.2 - L'échange inégal : le point de vue marxiste	172
2.1.2.1 - Le point de vue de K. MARX	172
2.1.2.2 - La thèse d'EMMANUEL	174
2.1.2.2.1 - Rappels théoriques	174
- Controverse entre la détermination des prix par la demande ou par les coûts de production.	

	- La transformation de la valeur en prix de production.	
2.1.2.2.2	- Problématique et hypothèse	177
2.1.2.2.3	- Résultats : il existe deux sortes d'échange inégal :	178
	- L'échange inégal au sens large provenant des disparités de composition organique du capital.	
	- L'échange inégal au sens strict provenant des différences de taux de plus value.	
2.1.2.2.4	- Conséquences et critiques	181
2.1.3	- Le rôle du commerce international dans le développement du capitalisme.	185
2.1.3.1	- La thèse de LENINE	186
2.1.3.2	- La thèse de R. LUXEMBURG	188
2.1.3.3	- Conséquences et critiques	189
2.1.3.4	- Tableaux de synthèse et limites de l'analyse contemporaine	191
2.2	- Critique des termes de l'échange et conséquences pour le Tiers Monde	195
	Intrôduction : Les termes de l'échange, une question controversée	196
2.2.1	- Comment l'échantillonnage sous-estime la dégradation ou surestime l'amélioration de l'indice des termes de l'échange (T.E.) des P.V.D.	198
2.2.1.1	- Rappel de quelques définitions	198
2.2.1.2	- La collecte des données et le choix de l'échantillon	200
2.2.1.3	- Biais introduit par l'échantillon sur l'indice dérivé des prix	201
2.2.1.4	- Conséquences pour les T.E. des P.V.D. : la dégradation sous-estimée et l'amélioration surestimée.	203
2.2.2	- Pourquoi ce qui est "perdu" par les uns n'est pas "gagné" par les autres et comment une nouvelle méthode de calcul lève cette contradiction	204
2.2.2.1	- La question des chiffres ou les chiffres en question	204
2.2.2.2	- De la critique des hypothèses de calcul des T.E. à un nouvel indice plus réaliste	207
	- Le nouvel indice confirme la détérioration de 1958 à 1972	
	- Le nouvel indice montre une détérioration plus forte	
	- Le nouvel indice donne une image plus repré-	

sentative de l'évolution comparée des termes de l'échange

- Les contradictions levées par le nouvel indice
- Le nouvel indice ne montre pas une amélioration des échanges "pétrole exclu".

2.2.2.3 - L'usage abusif des termes de l'échange entre produits. 216

2.2.3 - <u>Conclusion</u>	219
Annexe I : Généralités sur les indices	220
Annexe II : Correction pour couverture incomplète de l'indice	226
Annexe III : Biais introduit par l'échantillon sur l'indice dérivé des prix	228
Annexe IV : Part imputable à la correction du coefficient de couverture dans ce biais	231
Annexe V : Exemple théorique de détérioration cachée par l'échantillon	233
Annexe VI : Où se situe "l'avantage à l'échange" entre les PDC et les PVD	235
Annexe VII : Extraits choisis sur les termes de l'échange des produits de base	237
<u>CONCLUSION GENERALE</u>	240

INTRODUCTION : OBJET DE L'ETUDE

L'objectif de cette étude sur les matières premières et le développement est double, il vise :

- d'une part, à déterminer dans quelle mesure et dans quelles conditions l'indexation et tout autre mécanisme* (contingentements, stocks régulateurs, contrôle des circuits de distribution, etc ...) permettrait d'assurer pour le plus grand nombre possible de produits de base "des prix stables, rémunérateurs et équitables"**;
- d'autre part, rechercher des solutions pour la mise en place technique d'un schéma d'indexation permettant de respecter le principe de l'unicité du prix de chaque matière de base, mais aussi de tenir compte des particularités de chaque producteur (structure des échanges extérieurs, besoin de financement, potentiel de réserves de production etc ...).

La réalisation de ces objectifs passe par un certain nombre de résultats intermédiaires :

1) Analyse des échanges internationaux

La détermination des mécanismes permettant d'assurer aux matières de base des prix en relation avec les besoins de développement du Tiers Monde, implique une analyse des flux d'échanges entre les pays développés et le Tiers Monde par grandes régions et par catégories de produits qui doit être replacée dans le cadre d'une réflexion sur la théorie du commerce international.

Cette analyse globale des échanges sert de toile de fond à l'analyse produit par produit.

* La fixation des prix des matières de base n'est qu'un mécanisme parmi d'autres du contrôle des ressources.

** Résolution A II 1 - C.N.U.C.E.D - Deuxième Session - New-Delhi

2) Analyse produit par produit

Cette analyse porte sur une liste de plusieurs dizaines de matières de base minérales et agricoles, arrêtée en accord avec le Ministère de l'Industrie, elle concerne :

- . les perspectives d'offre et de demande
- . les mécanismes du marché
- . les contraintes technologiques et financières

et a pour but de mettre en avant par une sélection multicritère un panier de produits sur lequel l'indexation devrait porter en priorité.

3) Solutions d'indexation

En premier lieu, la recherche de solutions pour la mise en place de schémas d'indexation nécessite la connaissance préalable des conséquences de tels schémas notamment sur l'inflation, l'évolution technologique et le commerce international.

C'est compte tenu de la réponse à ces questions que l'on pourra préciser sur quels produits de base et de quelle manière l'indexation devrait porter en priorité.

Cette indexation doit être non seulement fondée sur des indices d'inflation importée mais aussi sur le coût de développement présent et futur des pays concernés et doit s'intégrer dans le cadre d'un modèle général d'avantage à l'échange.

Le présent rapport comprend deux parties :

- 1) Une analyse de la nature et de la structure des échanges internationaux où les échanges par pays et par grandes catégories de produits sont re-situés dans un panorama de l'économie mondiale.
- 2) Une présentation de la théorie du commerce international où sont rappelés les points de vues néoclassiques de l'avantage à l'échange et marxistes

de l'échange inégal ainsi que le rôle du commerce international dans le développement du capitalisme.

Cette partie comprend aussi une critique des termes de l'échange tels qu'ils sont actuellement calculés et propose un nouvel indice plus réaliste.

I - NATURE ET STRUCTURE DES ECHANGES INTERNATIONAUX

1.1 - PANORAMA DE L'ECONOMIE MONDIALE

1.1.1 - *Les principales disparités*

1.1.2 - *Nature et structure des échanges
entre zones*

1.1.3 - *Les matières de base dans les échanges*

1.1.4 - *La nouvelle situation économique mondiale*

1.1.5 - *Les enjeux et les moyens essentiels du
développement*

1.1 - PANORAMA DE L'ECONOMIE MONDIALE

1.1.1 - Les principales disparités

La comparaison des populations et des produits nationaux bruts des trois ensembles que forment les pays développés capitalistes, les pays socialistes et les pays du Tiers-Monde montre l'étendue des disparités entre ces trois zones* :

Les tableaux 1 et 2 permettent la comparaison des populations et des P.N.B. de ces trois ensembles de pays, pays développés capitalistes, pays socialistes et pays du Tiers-Monde.

Alors qu'en 1973, les pays développés capitalistes n'ont représenté que 20,5 % de la population mondiale, ils ont réalisé la même année 69 % du P.N.B. mondial.

* Les pays développés capitalistes comprennent :

- l'ensemble des pays européens non socialistes,
- les pays d'Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada)
- l'Afrique du Sud
- Israël
- le Japon
- l'Australie
- la Nouvelle-Zélande

Les pays socialistes comprennent :

- l'U.R.S.S.
- les pays de l'Europe de l'Est
- les pays socialistes d'Asie (Chine et Mongolie) à l'exception de la Corée du Nord et du Vietnam du Nord

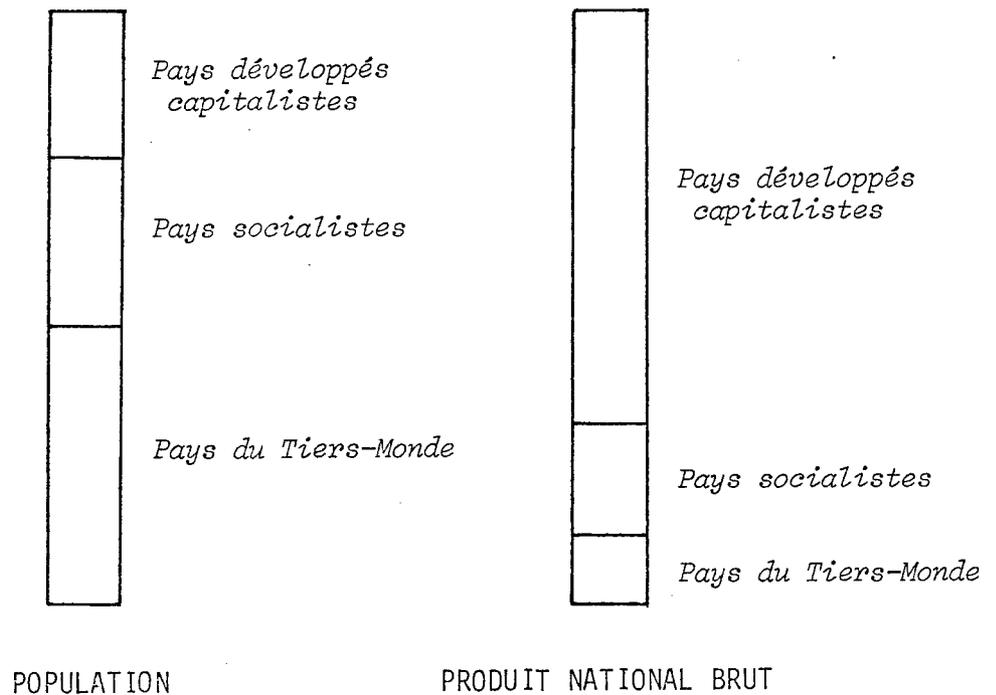
Le Tiers-Monde comprend :

- les pays d'Amérique Latine
- les pays d'Afrique (à l'exception de l'Afrique du Sud)
- les pays d'Asie (à l'exception des pays socialistes du Japon et d'Israël).

1 - Population et produit national brut

	POPULATION		PRODUIT NATIONAL BRUT		P.N.B. PAR TETE
	millions d'habitants	%	milliards de dollars	%	
PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES	755	20,5	2 302	69,0	3 049
PAYS SOCIALISTES	1 317	33,1	649	19,4	493
PAYS DU TIERS MONDE	1 707	46,4	389	11,6	228
MONDE	3 679	100,0	3 340	100,0	908

Année 1973

2 - Répartition de la population et du produit national brut

Source BIRD année 1973

Les pays socialistes ont compté avec la Chine notamment une population de 1 317 millions d'habitants soit le tiers (33,1 %) de la population mondiale. Pourtant ils n'ont réalisé que 19,4 % du P.N.B. mondial.

La situation du Tiers-Monde est demeurée en 1973 tout aussi difficile. Avec une population de 1 707 millions d'habitants (46,4 % et bientôt la moitié de l'humanité) ils ont contribué à la réalisation de 11,6 % du P.N.B. mondial.

Ces disparités* sont encore plus visibles quand est examiné l'indicateur du P.N.B. par tête : 3 049 dollars pour les pays développés capitalistes, 493 dollars pour les pays socialistes et 228 dollars pour les pays du Tiers-Monde.

Les cartes 3 et 4 donnent une représentation spatiale des populations et des P.N.B. des différents pays du monde et font apparaître les pays à forte population et les grandes puissances économiques.

Les disparités entre les trois zones se retrouvent dans leurs consommations respectives.

Le Tiers-Monde consomme moins que les pays développés capitalistes alors que sa population représente plus du double de celle de ces pays.

Les disparités dans la consommation des produits d'origine agricole sont ainsi considérables. La consommation par tête dans les pays sous-développés est inférieure à celle des pays développés pour tous les produits à l'exception du riz et des céréales secondaires qui constituent les aliments de base des populations du Tiers-Monde.

* Vers 1770, le produit global des pays sous-développés était quelque trois fois plus important que celui des pays développés, deux cents ans plus tard il est six fois moins important. Les estimations de P.N.B. par habitants donnent respectivement 210 et 170 dollars en 1770, 3300 et 340 dollars en 1970.

P.N.B. par habitant

en dollars 1970	1770	1870	1970
pays développés occidentaux	220	550	3300
pays sous-développés	170	160	340

Source : Paul BAÏROCH dans "revue Tiers-Monde" 1971.

5 - Consommation par tête de produits d'origine agricole
(en kilogrammes)

	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES	PAYS SOCIALISTES	PAYS DU TIERS-MONDE
Céréales secondaires	118,0	173,0	144,0
Blé	84,0	66,0	40,0
Riz	16,0	48,0	58,0
Coton	5,8	3,1	2,0
Sucre	40,0	14,0	12,0
Caoutchouc	8,2	1,4	0,5
Matières grasses	27,0	7,1	6,0
Viande	69,0	23,0	10,0
Lait et produits laitiers	254,0	84,0	45,0

Source : F.A.O. année 1970

L'écart entre pays développés capitalistes et pays du Tiers Monde est considérable à la lecture de certaines consommations:

- La consommation par tête de matières grasses :
27 kg contre 6 kg (rapport 4,5)
- La consommation par tête de lait et de produits laitiers :
254 kg contre 45 kg (rapport 5,6)
- La consommation par tête de viande :
69 kg contre 10 kg (rapport 6,9)

Cependant du fait de ses productions le Tiers-Monde occupe une place importante à la fois dans l'économie agricole mondiale et dans l'économie minière mondiale.

5 bis - Répartition de la production agricole en 1973 (en pourcentages)

	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES	PAYS SOCIALISTES	PAYS DU TIERS MONDE
Oeufs	42	17	41
Arachides	9	0	91
Maïs	56	10	34
Riz	2	36	62
Soja	69	1	30
Blé	36	44	30

La production agricole dans les pays du Tiers-Monde représente une fraction de la production agricole mondiale assez comparable à la fraction que représente sa population dans la population mondiale.

La situation de l'économie agricole dans le Tiers-Monde n'est toutefois pas brillante car l'agriculture occupe toujours une grande partie de la main d'oeuvre. Elle a donc une faible productivité que confirme la faible consommation d'engrais du Tiers-Monde.

Le Tiers-Monde réalise par ailleurs une fraction de la production minière mondiale bien supérieure à sa part du P.N.B. mondial (11,6 %). Ainsi de 1960 à 1970, le Tiers-Monde a produit 30 % de la production minière mondiale contre 45 % pour les pays développés capitalistes et 25 % pour les pays socialistes.

Le haut niveau de la production minière par ailleurs ne bénéficie guère au Tiers-Monde car les matières de base industrielles sont rarement valorisées sur place et donc exportées.

La dégradation de l'économie agricole du Tiers-Monde depuis 1972 fait que les recettes commerciales provenant de l'exportation des matières de base jouent désormais un rôle majeur dans le développement même du Tiers-Monde.

1.1.2 - Nature et structure des échanges entre zones

Les structures des exportations du groupe des pays développés et du Tiers-Monde ne sont aucunement comparables : les pays développés réalisent la plupart de leurs exportations dans leur zone tandis que les pays du Tiers-Monde destinent la plupart de leurs exportations aux pays industrialisés.

Les tableaux 6 et 7 indiquent pour l'année 1974, les volumes des exportations entre zones et leurs parts respectives dans le commerce mondial. La variété des documents utilisés pour construire les données statistiques conduit souvent à l'existence d'un résidu qui explique qu'une répartition en pourcentage des flux commerciaux ne conduit qu'approximativement à un total de 100.

6. Exportation en 1974 (en milliards de dollars)*

Vers de	Pays développés capitalistes	Pays socialistes	Pays du Tiers-Monde	Monde
Pays développés capitalistes	374,95	27,60	107,95	526,10
Pays socialistes	23,50	36,95	11,05	71,10
Pays du Tiers-Monde	171,90	8,45	47,35	232,80
Monde	582,40	73,20	169,60	848,20

7. Exportations en 1974 (en % des exportations mondiales)*

Vers de	Pays développés capitalistes	Pays socialistes	Pays du Tiers-Monde	Monde
Pays développés capitalistes	44,2	3,3	12,6	62,0
Pays socialistes	2,8	4,3	1,3	8,4
Pays du Tiers-Monde	20,3	1,0	5,6	27,4
Monde	68,7	8,6	20,0	100,0

*Source GATT : Le Commerce International en 1974/1975 - Genève 1975 -

La structure des échanges globaux entre les trois groupes de pays montre à l'évidence le fait que seuls les pays sous-développés ont des échanges orientés vers les deux autres groupes de pays alors que les pays capitalistes développés ou les pays socialistes commercent principalement avec les pays du groupe auquel ils appartiennent (tableaux 8 et 9).

8. Exportations des groupes de pays (en % des exportations du groupe) *

de \ Vers	Pays développés capitalistes	Pays socialistes	Pays du Tiers-Monde	Monde
Pays développés capitalistes	71,3	3,3	20,3	100,0
Pays socialistes	33,1	51,1	15,5	100,0
Pays du Tiers-Monde	73,8	3,6	20,3	100,0

9. Importations des groupes de pays (en % des importations du groupe) *

en provenance de \ de	Pays développés capitalistes	Pays socialistes	Pays du Tiers-Monde
Pays développés capitalistes	64,4	37,7	63,1
Pays socialistes	4,0	49,7	6,5
Pays du Tiers-Monde	29,5	11,6	27,9
Monde	100,0	100,0	100,0

* Source GATT : Le Commerce International en 1974/1975 - Genève 1975 -

En effet les pays développés capitalistes réalisent 71,3 % de leurs exportations avec les pays de leurs zones et 64,4 % de leurs importations proviennent également de pays de leurs zones. La situation est analogue pour le groupe des pays socialistes avec respectivement 51,1 % des exportations et 49,7 % des importations.

En revanche les pays du Tiers-Monde ont un commerce intra-zone d'un volume très inférieur à leur commerce inter-zone : 20,3 % des exportations vers leurs propres pays et 27,9 % des importations en provenance de pays de leurs zones. Leurs relations commerciales avec les pays socialistes demeurent limitées : 3,6 % de leurs exportations sont destinées aux pays socialistes et 6,5 % de leurs importations proviennent de ces pays. Mais les rapports commerciaux avec les pays développés capitalistes sont déterminants ; car ils absorbent 73,8 % de leurs exportations et constituent leurs plus gros fournisseurs : 63,1 % de leurs importations.

La structure des échanges entre zones selon les deux grandes catégories de produits : produits primaires et produits manufacturés est également très significative (tableaux 10 et 11).

*

10. Exportations de produits primaires en 1974 (en milliards de dollars)

de \ Vers	Pays développés capitalistes	Pays socialistes	Pays du Tiers-Monde	Monde
Pays développés capitalistes	94,10	4,90	18,60	118,95
Pays socialistes	13,15	11,35		24,50
Pays du Tiers-Monde	145,90	45,90		191,80
Monde	262,20	21,20	58,50	347,20

* Source GATT : Le Commerce International en 1974/1975 - Genève 1975 -

11. Exportations de produits manufacturés en 1974 (en milliards de dollars) *

Vers de	Pays développés capitalistes	Pays socialistes	Pays du Tiers-Monde	Monde
Pays développés capitalistes	276,00	22,45	84,60	397,70
Pays socialistes	9,80	33,40		42,60
Pays du Tiers-Monde	25,45	12,55		38,00
Monde	313,60	51,10	102,50	484,20

En effet 75,6 % des exportations des pays développés capitalistes sont constitués par des produits manufacturés tandis que ces produits manufacturés ne représentent pour les pays du Tiers-Monde que 16,3 % de leurs exportations totales contre 83,7 % pour les produits primaires. Les relations entre ces deux zones sont caractérisées en fait par :

- le volume élevé d'exportations de produits primaires des pays du Tiers-Monde à destination des pays capitalistes (145,90 milliards de dollars en 1974).
- le volume élevé d'exportations de produits manufacturés des pays développés capitalistes vers les pays du Tiers-Monde (84,60 milliards de dollars en 1974).

La dépendance commerciale des pays du Tiers-Monde à l'égard des pays développés capitalistes s'est accrue au cours des vingt dernières années.

Les tableaux 12, 13 et 14 indiquent pour les années 1958, 1968 et 1973, les volumes d'exportations entre deux zones : pays développés capitalistes et Tiers-Monde ainsi que leurs parts respectives dans le commerce mondial.

12. Exportations en 1958 (en milliards de dollars et en % des exportations totales) *

de \ Vers	Pays développés capitalistes	Pays du Tiers-Monde	Total des exportations
Pays développés capitalistes	47,88 52,2 %	20,48 22,2 %	68,36 74,4 %
Pays du Tiers-Monde	17,89 19,4 %	5,72 6,2 %	23,61 25,6 %
Total des importations	65,77 71,6 %	26,20 28,4 %	91,97 100,0 %

13. Exportations en 1968 (en milliards de dollars et en % des exportations totales) *

de \ Vers	Pays développés capitalistes	Pays du Tiers-Monde	Total des exportations
Pays développés capitalistes	126,92 62,9 %	33,69 16,7 %	160,61 79,5 %
Pays du Tiers-Monde	32,48 16,1 %	8,82 4,4 %	41,30 20,5 %
Total des importations	159,40 78,9 %	42,51 21,1 %	201,91 100,0 %

* Source : Annuaire Statistique des Nations-Unies sur le Commerce International 1973.

14. Exportations en 1973 (en milliards de dollars et en % des exportations totales)*

de \ Vers	Pays développés capitalistes	Pays du Tiers-Monde	Total des exportations
Pays développés capitalistes	310,82 63,9 %	74,37 15,1 %	385,19 79,0 %
Pays du Tiers-Monde	81,29 16,7 %	20,94 4,3 %	102,24 21,0 %
Total des importations	392,11 80,6 %	95,32 19,4 %	487,43 100,0 %

Les tableaux 15, 16 et 17 montrent ensuite pour les années 1958, 1968 et 1973 les parts respectives d'exportations et d'importations de chacune des deux zones selon la destination des exportations et la provenance des importations.

15. Exportations et importations des zones en 1958 (en %)

de \ Vers	Pays dev. cap.	Pays du T.M.	Total exp.
Pays dev. cap.	70	30	100
Pays du T.M.	76	24	100

de \ Vers	Pays dev. cap.	Pays du T.M.
Pays dev. cap.	73	78
Pays du T.M.	27	22
Total imp.	100	100

* Source : Annuaire Statistique des Nations-Unies sur le Commerce International 1973.

16. Exportations et importations des zones en 1968 (en %)

de \ Vers	Pays dev. cap.	Pays du T.M.	Total exp.
Pays dev. cap.	79	21	100
Pays du T.M.	79	21	100

de \ Vers	Pays dev. cap.	Pays du T.M.
Pays dev. cap.	80	79
Pays du T.M.	20	21
Total exp.	100	100

17. Exportations et importations des zones en 1973 (en %)

de \ Vers	Pays dev. cap.	Pays du T.M.	Total exp.
Pays dev. cap.	81	19	100
Pays du T.M.	79	21	100

de \ Vers	Pays dev. cap.	Pays du T.M.
Pays dev. cap.	79	78
Pays du T.M.	21	22
Total exp.	100	100

Les exportations des pays du Tiers Monde vers les pays de leur propre zone ont représenté une fraction de moins en moins importante du total de leurs exportations : 24 % en 1958, 21 % seulement en 1973. La part des importations de ces pays en provenance de leur zone est demeurée stable : 22 % en 1958 et en 1973. Dans l'ensemble, leur commerce inter-zone a progressé plus rapidement que leur commerce intra-zone. Ce dernier est passé de 6,2 % en 1958 à 4,3 % du commerce international en 1973.

Les prix du commerce international sont demeurés stables au cours de la période 1953-1968 alors que la hausse des prix intérieurs des pays développés a atteint 2 à 3 % par an.

Alors que de 1953 à 1968, la moyenne pondérée des hausses des prix intérieurs des pays développés capitalistes a été de 2 à 3 % par an*, les prix du commerce international sont restés quasiment stables. Chaque pays a commencé à exporter les produits pour lesquels il était déjà le plus compétitif et s'est efforcé d'abandonner ou de moderniser les secteurs dans lesquels sa position était devenue défavorable. Seuls les produits les plus compétitifs ont été exportés ainsi la hausse des prix intérieurs ne s'est pas répercutée sur le plan international.

Ce phénomène qui a résulté du développement de la spécialisation internationale s'est interrompu en 1969 en raison d'une pause dans la libération des échanges.

Une analyse plus fine montre qu'en fait le prix des produits manufacturés s'est accru légèrement, tandis que celui des matières premières a baissé.

Ce serait se laisser abuser que de croire que la relative stabilité des prix du commerce international n'a pu conduire à des évolutions sensibles des termes de l'échange de certains pays ou certains groupes de pays. Un examen de détail des données statistiques pour la période 1960-1968 indique qu'à l'évidence le prix des produits manufacturés a progressé légèrement tandis que celui des matières de base a baissé. Une analyse encore plus fine montre une augmentation nettement plus considérable du prix des biens d'équipement comparativement au prix des biens de consommation. (tableaux 18 et 19).

Tous ces éléments permettent de conclure qu'une évolution sensible des termes de l'échange de certains pays ou certains groupes de pays a pu se produire en raison de la structure particulière de leurs exportations et de leurs importations.**

* Source : Centre Français du Commerce Extérieur : Croissance mondiale et stratégie de spécialisation : analyse multinationale à l'horizon 1985 : Paris 1976.

** Cf. (22), notre partie consacrée aux termes de l'échange.

18 - Indices de prix à l'exportation de certaines catégories
de produits

1960 = 100

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Matières de base exportées par le Tiers Monde I_1	100	94	91	92	94	93	93	90	89
Biens d'équipement exportés par les pays développés vers le Tiers-Monde I_2	100	101	102	103	104	107	108	111	113
Produits industriels exportés par le Tiers Monde vers les pays développés)	100	100	99	100	102	104	106	105	104

19 - Indice des termes de l'échange

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
$\frac{I_1}{I_2} \times 100$	100	93	89	89	90	87	86	81	79

1.1.3 - Les matières de base dans Les échanges

Le commerce mondial des matières de base représente une part importante du commerce mondial quoique secondaire par rapport aux autres produits.

Les matières de base représentent en 1973 ^{*} :

- 25,6 % des exportations totales des pays développés et des pays sous-développés si les combustibles ne figurent pas sur la liste des matières de base.
- 36,7 % de ces exportations si les combustibles sont compris dans l'ensemble des matières de base.

Les exportations de produits primaires (combustibles inclus) représentent en 1973 un volume de 169,39 milliards de dollars et en 1974 un volume de 310,75 milliards de dollars* (pays socialistes exclus).

- Les exportations des pays développés s'établissent à 89,38 milliards de dollars en 1973 et 118,95 milliards de dollars, soit respectivement 52,8 et 38,3 % des exportations mondiales de produits primaires.
- Les exportations des pays sous-développés s'élèvent à 80,01 milliards de dollars en 1973 et 191,80 milliards de dollars en 1974, soit respectivement 47,2 % et 61,7 % des exportations mondiales de produits primaires.

Les pays développés ne se limitent donc pas à un rôle d'importateur. De même les pays sous-développés ne sont pas seulement exportateurs mais très souvent importateurs.

* Source : Commission des Communautés Européennes : le dossier des matières premières. Bruxelles 1976.

Les exportations de matières de base demeurent le gagne-pain du Tiers-Monde tandis qu'elles ne constituent qu'un simple supplément de recettes pour les pays développés.

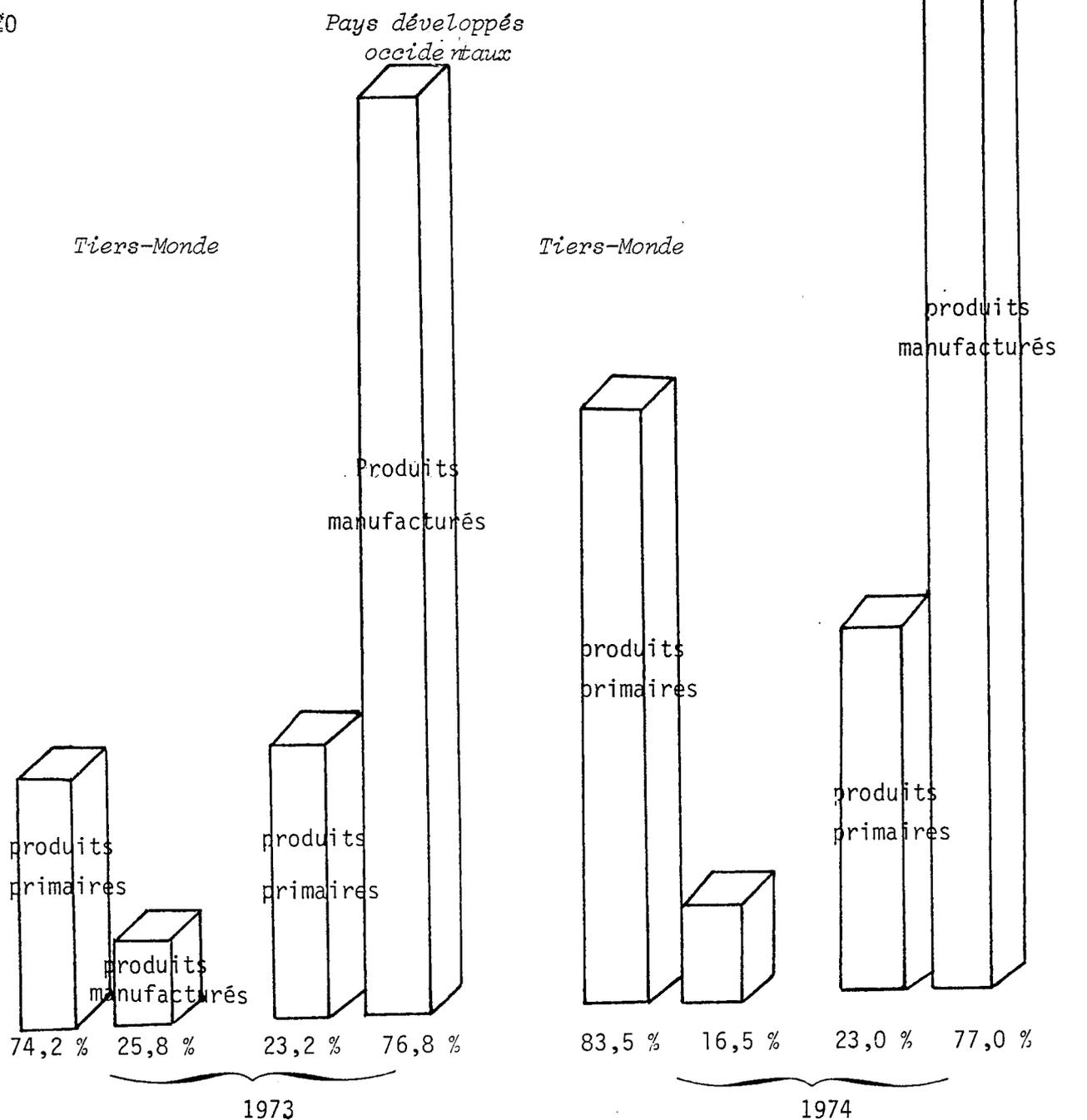
Les exportations de produits primaires représentent en 1973 :

- 74,2 % des exportations du Tiers-Monde
(34,3 % combustibles exclus)
- 23,2 % des exportations des pays développés occidentaux
(19,6 % combustibles exclus)

Pour l'année 1974 ces produits primaires représentent :

- 83,5 % des exportations du Tiers-Monde
- 23,0 % des exportations des pays développés occidentaux

Tableau 20



21. Exportations totales et par grandes catégories de produits

		1973		1974	
		Millards de dollars f.o.b.	%	Millards de dollars f.o.b.	%
PAYS DU TIERS MONDE	Produits primaires	80,01	74,2	191,80	83,5
	Produits manufacturés	272,65	25,8	38,00	16,5
	total	107,86	100,0	229,80	100,0
PAYS DE- VELOPPES CAPITA- LISTES	Produits primaires	89,38	23,2	118,95	23,0
	Produits manufacturés	295,97	76,8	397,70	77,0
	total	385,35	100,0	516,65	100,0

Source : GATT : le commerce international en 1974/1975 - Genève 1975 -

Les exportations de produits primaires ou matières de base constituent donc l'essentiel des ventes des pays sous-développés tandis que pour les pays développés, ces exportations, quoique non négligeables, représentent une part beaucoup plus faible de leurs exportations. Cela explique pourquoi les pays sous-développés recherchent des schémas d'indexation des matières premières.

En effet, les exportations de produits manufacturés représentent, en 1973, 76,8 % des exportations des PDC * dont 18 % seulement sont exportés vers les PVD. En revanche, les matières premières représentent 74 % des exportations de PVD dont 76 % sont destinés aux PDC.

* P.D.C = Pays Développés Capitalistes

P.V.D = Pays en Voie de Développement

Les pays développés sont souvent les principaux producteurs de certaines matières de base et cette situation rend le Tiers-Monde parfois dépendant des exportations des pays développés.*

Le marché mondial des céréales (qui occupent le premier rang parmi les produits alimentaires échangés dans le commerce international) demeure aux mains d'un petit groupe de pays de l'Hémisphère Nord. A l'intérieur de ce club les Etats-Unis ont une place prépondérante. Elle représente en 1972 :

- Pour le blé : 12,5 % de la production mondiale et 47 % des exportations mondiales.
- Pour le maïs : 47 % de la production mondiale et 61 % des exportations mondiales.

Les Etats-Unis ne sont guère concurrencés pour le soja. Leur part représente en 1972 :

- 66 % de la production mondiale.
- 95 % des exportations mondiales de graines de soja.

La situation du marché du blé est significative ; en 1973 la consommation était la suivante :

- 28,5 % pour les pays capitalistes développés (755 millions d'habitants),
- 38,4 % pour les pays socialistes (1 317 millions d'habitants),
- 39,1 % pour les pays sous-développés (1 707 millions d'habitants).

Les pays sous-développés consomment globalement plus que les pays capitalistes et produisent beaucoup moins, ce résultat n'est évidemment pas vrai par tête.

* Référence SEMA : Ministère de l'Industrie et de l'Energie

"l'Algérie face à l'évolution mondiale" - 1976 -

La dépendance des pays développés en ce qui concerne leur approvisionnement en matières de base est très variable et n'est apparemment importante que dans un nombre très limité de produits.

Le rôle des pays du Tiers-Monde dans la production et la consommation mondiale est très variable suivant les minerais ainsi que l'indique le tableau 22 (voir page suivante) qui fait apparaître l'importance relative des trois ensembles de pays dans les réserves, la production minière ou métallurgique et la consommation (de métal, d'engrais phosphaté ou potassique et de soufre).

Pour l'étain et la bauxite, le Tiers-Monde joue un rôle prépondérant avec une production égale aux trois quarts ou à la moitié de la production mondiale. La production de ces pays dépasse encore le quart de la production mondiale en ce qui concerne le cuivre, le phosphate et le fer. Elle est inférieure à ce seuil pour tous les autres minerais.

L'examen des exportations des 65 produits de base recensés par la C.N.U.C.E.D. est riche d'enseignements.*

- Les pays sous-développés réalisent plus de 60 % des exportations mondiales de 18 de ces produits : arachide, bauxite, cacao, café, caoutchouc, coprah, étain, huile d'arachide, huile de coprah, huile de palme, huile de palmiste, jute, minerai d'étain, palmiste, pétrole brut, sisal, sucre, thé.
- Les pays sous-développés réalisent entre 30 et 60 % des exportations mondiales de 10 de ces produits : bois d'oeuvre, coton, cuivre, engrais bruts, fruits, minerai de cuivre, minerai de fer, minerai de manganèse, produits pétroliers, tourteaux et farines d'oléagineux.
- Les pays sous-développés réalisent moins de 30 % des exportations mondiales de 37 de ces produits : aluminium, bacon, beurre, blé, bois de trituration, charbon, cuirs, fourrures, fromages, graine de lin, huile de coton, huile de lin, huile de soja, huile d'olive, huiles et graisses d'origine animale, laine, lait, lin, maïs, minerai de nickel, minerai de plomb, minerai de zinc, nickel, oeuf, orge, pâte de bois, plomb, poissons, riz, soja, tabac, viande bovine, viande de mouton, viande de porc, vin, volailles, zinc.

* Source : le dossier des matières premières C.E.E. - 1976

22 - Réserves productions et consommations de matières
de base minérales en pourcentage par zone

1973

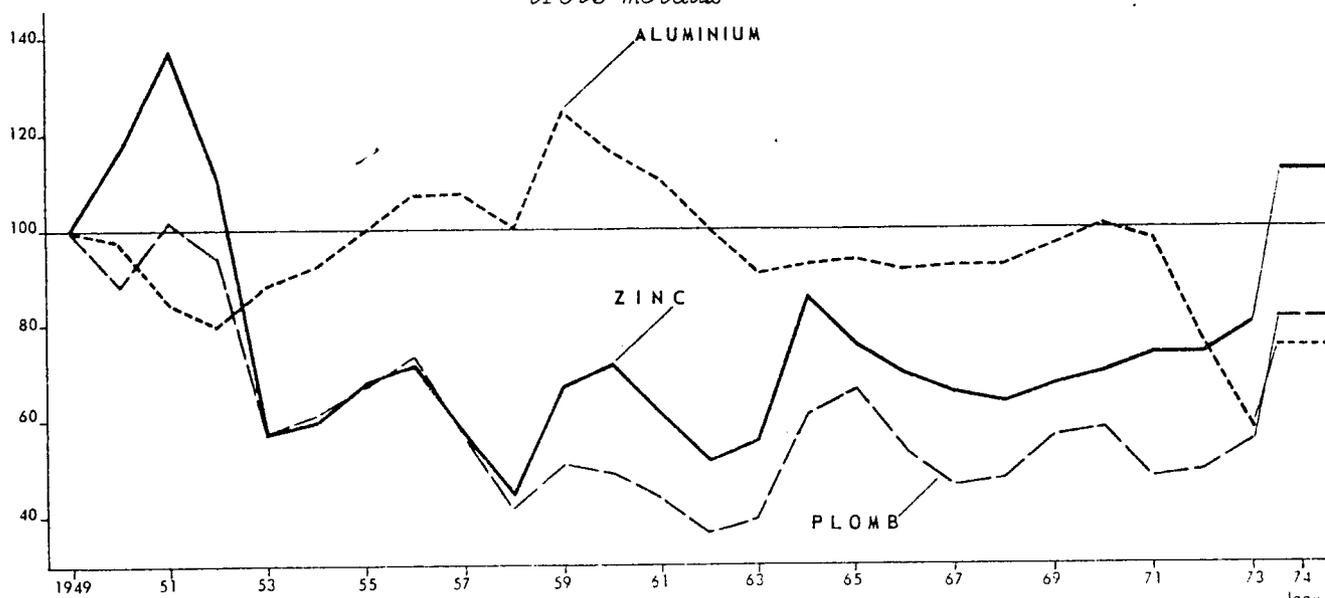
	Réserves (1)	Production		Consom- mation (4)	(2)-(4)
		minérai (2)	métal (3)		
<u>Aluminium</u>					
- Pays développés capitalistes	38	36	74	76	- 40
- Pays socialistes	6	14	20	18,5	- 4,5
- Pays du Tiers-Monde	56	50	6	5,5	+ 44,5
<u>Cuivre</u>					
- Pays développés capitalistes	44	44	61	74,5	- 30
- Pays socialistes	11	20	21	21	- 1
- Pays du Tiers-Monde	45	36	18	4,5	+ 31,5
<u>Etain</u>					
- Pays développés capitalistes	2	9	21	73	- 64
- Pays socialistes	33	15	15	20	- 5
- Pays du Tiers-Monde	65	76	64	7	+ 69
<u>Fer</u>					
- Pays développés capitalistes	36	40	64	60	- 20
- Pays socialistes	38	34	32	32	+ 2
- Pays du Tiers-Monde	26	26	4	8	+ 18
<u>Nickel</u>					
- Pays développés capitalistes	66	67	68	73	- 6
- Pays socialistes	3	25	27	26	- 1
- Pays du Tiers-Monde	31	8	5	1	+ 7
<u>Plomb</u>					
- Pays développés capitalistes	71	55	64	66,5	- 11,5
- Pays socialistes	16	26	25	26,5	- 0,5
- Pays du Tiers-Monde					
<u>Zinc</u>					
- Pays développés capitalistes	58	59	70	71,5	- 12,5
- Pays socialistes	16	22	23	21	+ 1
- Pays du Tiers-Monde	26	19	7	7,5	+ 11,5
<u>Phosphates</u>					
- Pays développés capitalistes	37	48	-	66	- 18
- Pays socialistes	18	25	-	24	+ 1
- Pays du Tiers-Monde	55	27	-	10	+ 17
<u>Potasse</u>					
- Pays développés capitalistes	50	63	-	60	+ 3
- Pays socialistes	48	35	-	32	+ 3
- Pays du Tiers-Monde	2	2	-	8	- 6
<u>Soufre</u>					
- Pays développés capitalistes	21	63,5	-	63	+ 0,5
- Pays socialistes	11	29	-	28	+ 1
- Pays du Tiers-Monde	68	4,5	-	9	- 1,5
<u>Tous minerais</u>					
- Pays développés capitalistes	-	45	-	69	- 24
- Pays socialistes	-	25	-	25	0
- Pays du Tiers-Monde	-	30	-	6	+ 24

Ce qui a été précédemment souligné à propos des minerais demeure vrai pour les autres matières de base : la dépendance des pays développés n'est vraiment importante que dans un nombre de cas très limité.

A long terme, les pays sous-développés subissent une dégradation de leur pouvoir d'achat car les prix des matières de base dont ces pays sont exportateurs ne progressent pas aussi rapidement que les prix des produits manufacturés dont ils sont importateurs.

Une étude de la C.N.U.C.E.D.* décrit l'évolution du pouvoir d'achat des pays sous-développés pris dans leur ensemble au cours de la période 1952-1973 en comparant les prix de 28 produits de base aux prix des produits manufacturés. Elle met en évidence le fait que les pays sous-développés subissent une dégradation annuelle de leur pouvoir d'achat égale à 2,2 %. Cette perte est encore plus importante pour les pays traditionnellement exportateurs de cacao, café, coton, laine. Et seuls les pays exportateurs de cuivre et d'étain peuvent voir se maintenir ou s'améliorer leurs termes de l'échange.

23 - Evolution du pouvoir d'achat de trois métaux



Source : Annales des mines - Janvier 1975

* T.D. 138 et TD 138-1. Rapport du Secrétariat de la C.N.U.C.E.D.

Le graphique 23 représente l'évolution du pouvoir d'achat de quelques matières premières minérales et montre une dégradation récente et importante pour l'aluminium, une dégradation persistante et profonde pour le plomb et le zinc jusqu'en 1973.

Surclassé par les pays développés qui exportent plus de matières premières que lui, le Tiers-Monde n'offre à l'exportation qu'une gamme limitée de produits de base :

- 2 produits représentent la moitié des exportations : le pétrole et les produits dérivés.
- 7 produits représentent les trois quarts des exportations du Tiers-Monde.

Bien qu'il ne soit pas un gros importateur de produits de base, le Tiers-Monde subit le poids d'importations de produits alimentaires qui représentent à eux seuls la moitié de ses importations de produits primaires.

Le Tiers-Monde n'est pas un gros importateur de produits de base : son faible niveau d'industrialisation et de développement et l'importance de ses propres ressources empêchent un développement de ses importations :

- Les matières de base représentent seulement 30 % des importations totales des pays sous-développés. (30,25 milliards de dollars f.o.b. sur un montant total d'importations de 102,80 milliards de dollars en 1973).
- Les autres produits - essentiellement les produits manufacturés - représentent au contraire 70 % des importations de ces pays. (67,31 milliards de dollars en 1973).

Mais les produits alimentaires représentent une fraction importante (la moitié) des importations de produits de base (15,72 milliards de dollars en 1973).

1.1.4 - La nouvelle situation économique mondiale

1.1.4.1 - Les pays du Tiers-Monde face à l'évolution de la situation économique internationale

Les pays du Tiers-Monde ont été confrontés depuis 1971 à des situations extérieures de nature à freiner et à remettre en cause leur stratégie de développement : l'effondrement du système monétaire international, l'accentuation des pressions inflationnistes, la hausse des prix des produits manufacturés et la diminution des aides accordées par les pays développés.

L'accumulation des déficits de la balance des paiements américaine a abouti en 1971 à l'effondrement du système monétaire international et notamment à l'abandon de la convertibilité du dollar en or, aux dévaluations du dollar et à l'instauration de taux de change flottants.

Cette situation a accentué les pressions inflationnistes dans les économies des pays développés capitalistes et la détérioration de l'équilibre alimentaire mondial. De plus, la réévaluation des stocks d'or est venu en 1972 aggraver les déséquilibres monétaires.

Les conséquences de l'inflation généralisée ont alors été pour les pays du Tiers-Monde :

- l'érosion du pouvoir d'achat des pays sous-développés du fait que la plupart des transactions portant sur des produits exportés par le Tiers-Monde sont établies sur la base d'un prix exprimé en dollars ;
- la détérioration des réserves de change des pays producteurs qui avaient accumulé des actifs en contre-partie de richesses naturelles épuisables.

Parallèlement les prix des produits manufacturés et des biens d'équipement nécessaires à l'industrialisation ont connu une progression spectaculaire (le prix unitaire des importations du Tiers-Monde exprimé en dollars a subi une hausse de 6 % en 1971, 9 % en 1972 et 24 % en 1973).

Les conséquences fâcheuses d'une telle détérioration ont cependant été freinées par le développement des exportations qui ont augmenté de 1971 à 1973 en volume de 17 % par an et l'excédent commercial global est passé alors de 2 milliards de dollars en 1971 à 11 milliards en 1973.

Le transfert de ressources des pays développés vers le Tiers-Monde non seulement a marqué une pause mais a diminué si on examine l'évolution de l'aide officielle.

L'évolution de la situation économique et monétaire mondiale a ainsi remis en cause les programmes de développement lancés dans de nombreux pays du Tiers-Monde. L'incertitude qui a régné et continue à régner en ce qui concerne les recettes d'exportation utilisées pour le développement constitue une des préoccupations majeures du Tiers-Monde.

1.1.4.2 - Les pays du Tiers-Monde face au problème du sous-développement

Mais c'est aussi parce que les transformations de l'économie agricole se sont révélées insuffisantes dans la période que les pays du Tiers-Monde ont été obligés de chercher en commun et dans le cadre des institutions internationales les moyens propres à résoudre les problèmes les plus urgents du sous-développement.

C'est à partir des années 1970 que l'échec des politiques de développement agricole est devenu patent. Si la sécheresse, les inondations et les autres calamités climatiques ont alors été la source de nombreuses difficultés, elles n'ont en fait contribué qu'à révéler l'insuccès des différents programmes lancés dans le cadre de la "révolution verte".

Les aides accordées dans le cadre des programmes de la F.A.O. ont abouti paradoxalement à une modification des schémas d'utilisation des terres se traduisant par une réduction des surfaces consacrées à la production domestique, par conséquent à l'augmentation de la dépendance alimentaire vis-à-vis des pays développés. Certains pays ont dû en outre réclamer de nouvelles aides financières pour maintenir les importations d'engrais et la dynamique de la "révolution verte". La mécanisation a par ailleurs aggravé le sous-emploi agricole sans pour autant consacrer des augmentations.

importantes de rendement en raison des difficultés rencontrées dans la mise en place de systèmes d'irrigation adéquates.

Par ailleurs les aides alimentaires systématiques accordées par les pays développés ont parfois concurrencé certaines productions locales et dans certains cas les bénéficiaires de l'aide ont abandonné les projets de développement de leur agriculture pour consacrer un maximum de ressources à la mise en place d'une infrastructure industrielle.

L'aide internationale quelque soit la forme qu'elle ait prise (financement de programmes, aide alimentaire directe) a généralement abouti à accroître la dépendance des pays du Tiers-Monde à l'égard des pays développés capitalistes et n'a guère contribué à résoudre les problèmes de l'économie agricole.

Les perspectives dans ce domaine paraissent assez peu encourageantes. La F.A.O. dans son rapport : "La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture" de Juillet 1975 indiquait que le déficit net en céréales du Tiers-Monde risquait d'atteindre en 1985 un total de 85 millions de tonnes contre 16 millions de tonnes au cours des campagnes 1969/1971.

A la conférence mondiale sur l'alimentation qui s'est tenue à Rome en Novembre 1974 les pays du Tiers-Monde ont commencé par revendiquer l'établissement d'un nouvel ordre économique qui leur permette d'assurer progressivement la couverture de leurs besoins alimentaires.

Mais la décision de création d'un Fonds International de Développement Agricole (FIDA) qui aurait été financé par les pays développés et les pays de l'OPEP s'est heurtée aux réticences de pays développés qui ont difficilement accepté que le Tiers-Monde pût être libre de décider de l'utilisation de l'aide à l'agriculture et à l'alimentation.

A partir de 1972, les prix et la demande de produits de la part des pays développés ont connu un essor relativement important. La balance commerciale des pays africains devenait excédentaire tandis que le déficit commercial des pays asiatiques et latino-américains diminuait. Ainsi la balance du Tiers-Monde est redevenue excédentaire en 1972 et son solde créditeur a dépassé 12 milliards de dollars en 1973.

24 - Tiers-Monde : exportations, importations et balance commerciale

(en milliards de dollars courants)

	1970	1971	1972	1973
Exportations F.O.B.	54,2	61,5	73,6	108,3
Importations C.A.F.	56,4	64	71,4	96,0
Balance	- 2,2	- 2,5	2,2	12,3

Source : Fonds Monétaire International.

L'apparition d'excédents commerciaux, la poursuite des investissements réalisés par les firmes multinationales en Afrique, en Asie et en Amérique latine et le maintien d'une aide internationale ont conduit à une augmentation des réserves internationales qui sont passées de 5 milliards de dollars en 1971 à 9 milliards en 1972, 12 milliards en 1973 et plus de 30 milliards en 1974.

1.1.4.3 - La situation nouvelle du Tiers-Monde

Malgré l'augmentation de leurs excédents commerciaux et la croissance de leurs réserves internationales, les pays du Tiers-Monde ont connu depuis 1971 un endettement croissant qui a abouti à l'aggravation du sous-développement.

Malgré la croissance des ressources tirées de l'exportation qui a été obtenue à partir de 1974 d'une augmentation des revenus pétroliers, la dette extérieure du Tiers-Monde a continué d'augmenter. Par ailleurs les conditions générales de la dette se sont durcies du fait que les prêts publics ont souvent cédé la place à des prêts privés et que les pays du Tiers-Monde ont été ainsi plus directement frappés par la hausse des taux d'intérêts.

Pour que le relèvement du prix du pétrole se réalise en 1973, il n'a pas seulement fallu que les pays exportateurs disposent d'avantages considérables (relative faiblesse des stocks de pétrole dans les pays développés capitalistes, faibles possibilités de substitution à court terme du pétrole, possession de réserves de change importantes), il a encore fallu que ces pays exportateurs aient pris conscience de leur solidarité et que les pays développés n'aient pu réagir collectivement à l'action des pays exportateurs.

Les pays exportateurs de pétrole ont disposé en 1973 d'atouts exceptionnels :

- A court terme, les possibilités de substitution du pétrole étaient limitées : représentant plus de la moitié de l'énergie primaire consommée par les pays développés capitalistes, le pétrole importé ne pouvait être remplacé à bref délai par d'autres sources d'énergie.
- Les stocks de pétrole se situaient à un niveau relativement bas : représentant souvent moins de trois mois de consommation, ces stocks ne suffisaient pas à éliminer les risques d'une rupture d'approvisionnement du marché de consommation en cas de difficulté avec les pays producteurs.
- Leurs réserves de change n'étaient plus négligeables : Elles auraient permis à certains pays de l'O.P.E.P. de supporter sans trop de difficulté pendant de longs mois la charge financière résultant d'une réduction des livraisons.

Mais ces seules conditions ne suffisent pas à expliquer le réajustement des prix du pétrole de l'automne 1973 et du début de l'année 1974. Elles ont néanmoins été l'occasion pour les pays de l'OPEP de prendre conscience de leur solidarité.

Par ailleurs, les pays développés capitalistes n'ont pas su réagir collectivement à l'action des pays exportateurs. Si les mesures décidées par l'O.P.E.P. ont porté atteinte à l'ensemble des pays développés, incontestablement un tel renversement de situation est alors apparu relativement avantageux aux Etats-Unis, aux importantes réserves d'or noir, à l'inverse de l'Europe et du Japon. Sans réduire la "crise du pétrole" à une manoeuvre américaine et sans nier la prédisposition de l'Europe et du Japon à se mettre sous la couverture américaine, il faut cependant constater que l'Europe et le Japon ont alors eu leurs économies atteintes de plein fouet.

Même si au cours de l'hiver 1974, le contrôle du marché pétrolier a commencé à échapper aux Etats-Unis, les pays de l'O.P.E.P. ont su profiter des rivalités opposant aux Etats-Unis, l'Europe capitaliste et le Japon : ils ont pu exploiter les atouts exceptionnels qu'ont constitué pour eux la dépendance énergétique des économies capitalistes et l'accumulation de ressources financières non négligeables si elles ne sont pas considérables eu égard à celles des pays développés.

L'inflation a constitué le moyen privilégié du monde développé capitaliste pour combattre les réajustements de prix des matières de base vendues par le Tiers-Monde : en effet, avant même les hausses de produits pétroliers, les pays développés effaçaient les conséquences des hausses de prix des matières de base de l'année 1973.

L'inflation intérieure qui peut être mesurée par l'évolution de l'indice des prix à la consommation mesure très imparfaitement l'impact des hausses de prix sur les économies du Tiers-Monde.

L'évolution de l'indice des prix à l'exportation d'un certain nombre de pays développés fournit au contraire de bien meilleurs renseignements *. Entre l'année 1972 et l'année 1974, il a indiqué une augmentation des prix à l'exportation de :

- 49 % pour le Japon
- 19 % pour la République Fédérale Allemande
- 47 % pour les Etats-Unis
- 39 % pour la France

Par ailleurs, l'accélération progressive du rythme d'accroissement des prix internationaux qui ont rejoint les prix intérieurs, avant de les dépasser à partir de 1973 et qui a résulté d'une évolution en profondeur de la spécialisation internationale, a aggravé la situation des pays du Tiers-Monde.

Ainsi la majeure partie des recettes supplémentaires consécutives à la hausse des prix des matières de base (pétrole exclu) en 1973 : 11 milliards de dollars ont été consacrés au coût supplémentaire des importations de produits manufacturés qui ont coûté au Tiers-Monde en 1973 environ 4,5 milliards de dollars de plus qu'en 1972 et des importations de produits alimentaires en 1973 (environ 5 milliards de dollars de plus qu'en 1972).

On comprend ainsi à l'examen de la situation des paiements en 1974, l'aisance relative avec laquelle, dans l'ensemble, les pays importateurs de pétrole ont financé leurs déficits comme le montre le fait que ces pays ont même enregistré une augmentation de leurs réserves de moyens de paiement extérieurs. Cette situation a été rendue possible au premier chef par la progression très forte du crédit international, tant public que privé.

* Source yearbook of international trade 1974.

1.1.4.4 - Les firmes multinationales dans les échanges internationaux

L'évolution contemporaine a conduit à accroître l'interdépendance de tous les pays, mais plus encore des nations industrialisées en même temps que la prééminence de l'économie américaine à l'intérieur du monde occidental.

De l'essor prodigieux des investissements extérieurs des U.S.A., il résulte que l'industrie américaine à l'étranger est devenue la "troisième puissance économique mondiale". De plus, le chiffre d'affaires de la General Motors est supérieur au P.N.B. de la Belgique et du Luxembourg réunis, celui de Ford excède celui de la Norvège. Certains avancent même que si le rythme de développement actuel se maintient les firmes multinationales contrôleront en 1980 près de la moitié de la production des pays du monde libre* et les trois quarts des échanges mondiaux.

Comme le souligne R. SANDRETTO "la tendance à la multinationalisation est indissociable des asymétries internationales et notamment de l'inégal développement des économies nationales : différences de salaires, de niveaux de vie, des structures de la consommation, écarts technologiques ...

L'explication proposée par Raymond VERNON** à partir de l'étude du "cycle du produit" pourrait fournir en ce sens une analyse éclairante".

Dans la mesure où ces sociétés exportent plus que les autres, leur croissance apparaît comme un des facteurs essentiels du développement du commerce mondial : l'exportation du capital ne freine pas l'exportation des marchandises, elle la précède.

* Charles P. KINDELBERGER in "Les investissements des Etats-Unis dans le Monde". CALMANN LEVY - Paris, 1971, page 247.

** René SANDRETTO in "inégalités transnationales" Editions du CNRS. 1976 page 176.

Dans ces conditions, une fraction de plus en plus importante des échanges internationaux est en fait constituée par des échanges entre firmes multinationales. Ainsi, par exemple, une part difficilement quantifiable - des importations et des exportations des U.S.A. est induite par des opérations d'achat et de vente effectuées par les filiales étrangères d'entreprises américaines. A ce propos, Christopher LAYTON* estime qu'en 1965 les exportations des entreprises américaines établies en Europe représentaient un peu moins du quart des ventes réalisées dans les pays d'implantation.

En conséquence, ce qui apparaît dans les statistiques officielles comme du commerce inter-nations n'est en réalité bien souvent q'un échange interne entre deux sociétés étrangères d'une même firme multinationale et cet échange se fait selon des règles de prix propres à l'entreprise qui n'ont rien à voir avec les cours mondiaux**.

Nous avons conscience de ce phénomène multinational dans les échanges internationaux mais il faut faire flèche du bois que l'on a et les statistiques du commerce international ne permettent guère d'étudier cette question.

* "L'Europe et les investissements américains", collection Idées, GALLIMARD, Paris, 1968.

** Ainsi, NESTLE a ses propres taux de change entre filiales qui sont déconnectés des cours officiels des monnaies.

1.1.5 - Les enjeux et les moyens essentiels du développement

C'est aux Nations-Unies qu'on été définis pour les deux décennies 1961 - 1970 et 1971 - 1980 des objectifs de développement pour les nations du Tiers-Monde.

La première décennie du Développement des Nations Unies 1961 - 1970 avait deux objectifs principaux :

- une croissance du produit national brut des pays sous-développés au moins égale à 5 % par an
- un apport des pays développés aux pays sous-développés au moins égale à 1 % du produit national brut des premiers pays.

La seconde décennie du développement des Nations-Unies 1971 - 1980 avait trois objectifs principaux :

- une croissance du produit national brut des pays sous-développés au moins égale à 6 % par an
- un apport des pays développés aux pays sous-développés au moins égale à 1 % du produit national brut des premiers pays
- la part de l'aide publique dans cet apport au moins égale à 0,70 % du produit national brut des pays développés.

Alors qu'une partie des objectifs de la première décennie avaient été atteints, l'écart entre les réalisations et les objectifs est devenu très sensible au cours des premières années de la deuxième décennie :

- le deuxième objectif n'a pu ainsi être réalisé : l'apport total n'a représenté que 0,74 % du produit national brut des pays développés au cours des années 1970 - 1972 (tableau 25).
- le troisième objectif n'a pu non plus être atteint : l'aide publique au développement n'a représenté que 0,33 % du produit national brut des pays développés au cours des années 1970 - 1972. (tableau 26).

25. COURANTS DE RESSOURCES FINANCIÈRES

TABLEAU I
Objectif de 1% : résultats obtenus par les pays membres du CAD^a, 1961-1973
(En pourcentage du PNB)

Pays	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	Montant total des apports (en millions de dollars) 1973
Allemagne (République fédérale d')	0,92	0,70	0,58	0,57	0,56	0,51	0,86	1,11	0,97	0,61	0,67	0,48	0,39	1 365,9
Australie	0,54	0,41	0,49	0,53	0,59	0,64	0,87	0,88	0,69	1,10	1,33	0,94	0,52	332,2
Autriche	0,06	0,16	—	0,19	0,52	0,33	0,40	0,52	0,46	0,42	0,46	0,18	0,55	152,7
Belgique	1,32	0,91	1,21	0,96	1,05	0,91	0,79	1,07	0,92	1,09	1,02	1,15	0,98	448,7
Canada	0,22	0,29	0,28	0,33	0,36	0,50	0,44	0,49	0,46	0,68	0,91	0,89	0,82	978,0
Danemark	0,35	0,16	0,02	0,19	0,14	0,25	0,28	0,74	0,80	0,51	0,73	0,55	0,58	161,3
Etats-Unis d'Amérique	0,77	0,70	0,70	0,69	0,74	0,61	0,65	0,62	0,45	0,54	0,58	0,57	0,54	7 044,0
France	2,03	1,89	1,52	1,46	1,30	1,19	1,08	1,27	1,17	1,11	0,90	0,95	1,08	2 750,6
Italie	0,47	0,76	0,57	0,35	0,39	0,76	0,33	0,64	0,94	0,71	0,74	0,53	0,34	467,0
Japon	0,57	0,37	0,34	0,35	0,49	0,56	0,61	0,64	0,72	0,87	0,92	0,92	1,38	5 682,6
Norvège	0,23	0,08	0,24	0,22	0,38	0,15	0,33	0,67	0,42	0,57	0,49	0,34	0,48	89,5
Nouvelle-Zélande ^b	0,21	0,21	0,26	0,32	0,36	0,33	0,33	0,30	33,4
Pays-Bas	1,66	0,88	0,87	0,66	1,16	1,16	0,85	1,01	1,27	1,31	1,15	1,55	0,90	534,4
Portugal	1,63	1,41	1,65	1,57	0,74	0,73	1,40	0,78	1,78	1,14	2,08	2,60	2,24	235,3
Royaume-Uni	1,09	0,88	0,74	0,91	0,96	0,82	0,72	0,68	0,92	0,90	0,93	0,88	0,57	983,0
Suède	0,13	0,21	0,28	0,40	0,34	0,43	0,43	0,46	0,65	0,59	0,58	0,57	0,64	319,0
Suisse	2,09	1,45	1,30	0,66	1,07	0,57	0,81	1,10	0,50	0,55	0,89	0,49	0,62	256,6
TOTAL CAD	0,86	0,75	0,70	0,69	0,74	0,66	0,68	0,73	0,65	0,69	0,72	0,69	0,70	21 834,2

Sources : OCDE, *Aide au développement*, Paris, examens se rapportant à diverses années; OCDE, *Coopération pour le développement*. — Examen 1974 Paris, 1974; et renseignements fournis par le secrétariat de l'OCDE.

^a Apport net de ressources financières aux pays en développement d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie et aux institutions multilatérales, en pourcentage du PNB aux prix du marché.

^b La Nouvelle-Zélande est devenue membre du CAD en 1973.

26. Objectif de l'aide publique au développement : résultats obtenus
par les pays membres du CAD, 1969-1973
(En pourcentage du PNB)

Pays ^a	Moyenne 1961-1962 ^b	1969	1970	1971	1972	1973	Moyenne 1969-1973
Portugal	1,50	1,29	0,67	1,42	1,79	0,59	1,13
France	1,31	0,65	0,64	0,65	0,66	0,58	0,63
Pays-Bas	0,47	0,49	0,61	0,58	0,67	0,52	0,58
Australie	0,44	0,56	0,59	0,53	0,59	0,44	0,53
Belgique	0,65	0,49	0,46	0,50	0,55	0,51	0,50
Suède	0,09	0,43	0,37	0,43	0,48	0,56	0,46
Danemark	0,11	0,38	0,37	0,42	0,45	0,47	0,43
Canada	0,13	0,33	0,42	0,42	0,47	0,43	0,42
Norvège	0,14	0,30	0,32	0,33	0,42	0,46	0,38
Royaume-Uni	0,56	0,37	0,34	0,40	0,38	0,34	0,36
Allemagne (République fédérale d') ..	0,45	0,33	0,30	0,33	0,30	0,28	0,30
Etats-Unis d'Amérique	0,56	0,32	0,30	0,31	0,28	0,23	0,28
Japon	0,18	0,26	0,23	0,23	0,21	0,24	0,23
Nouvelle-Zélande	0,22	0,22	0,23	0,25	0,24	0,24
Suisse	0,07	0,16	0,15	0,12	0,21	0,16	0,16
Italie	0,17	0,09	0,16	0,15	0,08	0,11	0,12
Autriche	0,07	0,10	0,07	0,08	0,08	0,14	0,10
TOTAL CAD	0,53	0,35	0,33	0,34	0,33	0,30	0,33

Sources : OCDE, *Aide au développement. — Examen 1972*, Paris, 1972; OCDE, *Coopération pour le développement. — Examen 1974*, Paris, 1974; et renseignements fournis par le secrétariat de l'OCDE.

^a Par ordre décroissant de la moyenne des résultats de la période 1969-1973.

^b Y compris les apports à des pays d'Europe.

Les objectifs définis par les Nations-Unies demeuraient cependant très modestes: en effet ni les rapatriements de capitaux, ni les sorties financières au titre des intérêts, des dividendes et des bénéfices ne sont soustraits du calcul de l'apport financier. Le calcul du transfert net c'est-à-dire la soustraction des bénéfices du total des investissements privés (investissements directs et investissements bilatéraux de portefeuille) fait apparaître une ponction croissante des pays du Tiers-Monde (360 millions de dollars en 1965 et 1250 millions de dollars en 1969).

La réalisation des objectifs des décennies du Développement des Nations Unies ne garantit pas un transfert réel de ressources des pays développés capitalistes vers les pays sous-développés et peut très bien s'inscrire comme par le passé dans un système d'exploitation du Tiers-Monde par ces pays.

En effet, les précédents tableaux du Comité d'Aide au Développement entretiennent une constante ambiguïté entre les deux notions d'aide et de flux financiers alors qu'il paraît évident que de nombreux flux financiers ne constituent en rien des aides et que certaines aides ne donnent pas lieu à des flux financiers.

Les crédits à l'exportation, pour ne prendre qu'un exemple, ne sont pas des aides puisque, de l'aveu même des membres du Comité, ils "sont essentiellement fournis en vue de promouvoir les exportations des pays développés et non de favoriser le développement".

Les autres apports de capitaux privés dans le Tiers-Monde en provenance des pays capitalistes sont constitués d'investissements directs et d'investissements de portefeuille. Les premiers sont les plus importants mais ne sont pas considérables lorsqu'on les compare à ceux réalisés dans les pays industrialisés. Par contre la quasi-totalité des profits réalisés dans le Tiers-Monde sont rapatriés. Ils n'apparaissent qu'en partie dans les balances des paiements des pays développés capitalistes sous la rubrique "revenu des investissements" qui indique des rapatriements d'un montant de 6800 millions de dollars en 1968 pour l'ensemble de ces pays c'est-à-dire encore très inférieur à la réalité.

L'aide publique ne ressort généralement pas de considérations humanitaires mais correspond souvent à la nécessité d'apporter au Tiers-Monde les devises qui lui manquent pour assurer le transfert des profits de capitaux privés et permet ainsi au système d'exploitation de se reproduire sans trop de heurts. L'aide publique bilatérale est constituée d'une part de dons, d'autre part de prêts portant intérêt et remboursables par annuité, mais la part des dons a diminué considérablement jusqu'en 1973 et celle des prêts a augmenté en proportion. L'aide multilatérale est principalement accordée par la Banque Mondiale (BIRD) et deux de ses filiales : elle est orientée en fonction de facteurs stratégiques (Vietnam du Sud jusqu'en 1975, Corée du Sud) et est généralement consacrée au financement de travaux d'infrastructures indispensables à l'établissement et au développement des activités de sociétés étrangères.

L'aide publique alimente la dette publique du Tiers-Monde qui représente chaque année environ 70 % des flux réels de capitaux au titre de l'aide bilatérale et multilatérale. Lorsqu'un pays ne peut plus faire face aux engagements résultant de sa dette extérieure - c'est le cas du Chili - les représentants des pays créanciers constituent un consortium d'aide qui accorde à ce pays un moratoire et un réétalement de la dette selon un plan de consolidation à long terme et qui le place sous la tutelle des pays créanciers.

C'est dans le cadre de la Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement (C.N.U.C.E.D.) qu'ont été étudiés les moyens propres à réaliser les nouveaux objectifs dans le cadre de la stratégie internationale du développement.

La Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement a étudié une série de mesures ayant pour objectif de réunir les conditions d'un développement des pays du Tiers-Monde ; ce sont :

- une refonte du système monétaire et commercial international
- une coopération commerciale économique entre les pays en voie de développement et les pays socialistes d'Europe Orientale
- des mesures spéciales en faveur des pays les moins avancés sans littoral ou insulaires
- un renforcement de la coopération économique entre pays en voie de développement.

En fait l'élément essentiel de la stratégie internationale de développement est constitué par une réorientation de la politique économique internationale à partir d'une transformation profonde du système monétaire et commercial international.

A côté de mesures telles que la promotion de compagnies maritimes nationales dans les pays du Tiers-Monde, le contrôle des opérations maritimes et le développement de marchés nationaux de l'assurance qui peuvent paraître très secondaires, la C.N.U.C.E.D. préconise l'abandon des conditions restrictives à un réel transfert technologique, l'expansion et la diversification des exportations d'articles manufacturés, une réforme monétaire internationale et un programme sur les produits de base.

Pour favoriser l'acquisition de capital technologique par les pays du Tiers-Monde la C.N.U.C.E.D. propose une révision du système international des brevets et l'abandon de pratiques restrictives imposant des coûts indirects élevés aux pays importateurs de techniques.

La C.N.U.C.E.D. oeuvre par ailleurs pour ouvrir davantage les marchés des pays développés aux articles manufacturés du Tiers-Monde en demandant la suppression, bien plus encore que les droits de douane, de tous les obstacles non tarifaires toujours maintenus par les pays industrialisés.

L'absence de système monétaire international non seulement fait courir le risque d'un recours généralisé à des restrictions commerciales mais a déjà abouti à une spoliation des revenus monétaires des pays du Tiers-Monde. La C.N.U.C.E.D. préconise donc la reconstruction d'un système monétaire international accompagnée de changements appropriés dans les quote-parts des pays dans les institutions et l'établissement d'un lien entre la création de DTS et les ressources financières additionnelles pour le développement.

Enfin, la C.N.U.C.E.D. a convenu de donner une priorité au secteur des échanges des produits de base qui constituent la plus grande partie des recettes d'exportation du Tiers-Monde. Le "programme intégré" d'une portée très générale préconise :

- La constitution d'un ensemble de dispositifs internationaux pour le stockage d'une large gamme de produits de base.

- La création d'un fonds commun de financement de ces stocks.
- L'élaboration d'un système d'engagements multilatéraux d'achats et de ventes.
- L'amélioration des accords de financement compensatoire (F.M.I. notamment).
- L'adoption de mesures commerciales assurant la valorisation des matières de base dans les pays producteurs.

Le "programme intégré" de la C.N.U.C.E.D. ne se comprend que dans le cadre des expériences menées ou des solutions proposées depuis vingt ans pour assurer aux pays du Tiers-Monde les ressources indispensables au financement de leur développement.

Ces expériences et ces solutions ont été les suivantes :

- les accords par produits
- les préférences
- la stabilisation des recettes d'exportation
- l'indexation sur le coût des importations
- l'indexation sur le coût de développement

1.1.5.1 - Les accords par produit

Des accords par produit ont été quelquefois conclus pour éviter les fluctuations excessives des cours mais ils ont plus intéressé les économies des pays développés que les économies du Tiers-Monde ou n'ont pas eu de caractère durable en raison du refus des grands pays consommateurs de souscrire à des engagements visant à garantir la stabilité des prix d'exportation des pays producteurs.

Depuis plus de vingt ans, certes toute une série d'accords ont été conclus aboutissant à une certaine stabilité des prix des matières de base. Les accords passés à propos du blé, du cacao, du café et du sucre sont les seuls qui ont dépassé le niveau des principes.

- Les accords successifs sur le blé ont longtemps évité au prix du blé les fluctuations des autres matières de base mais ont en fait servi la politique américaine qui a eu pour objet depuis la seconde guerre mondiale d'adapter le niveau de la production intérieure à la demande mondiale solvable de façon à maximiser les profits des firmes américaines d'exportation et limiter le déficit de la balance commerciale. Les accords sont alors apparus bien plus comme des décisions unilatérales des Etats-Unis qui, contrôlant en 1972 47 % des exportations mondiales, ont pu de cette façon acquérir la maîtrise totale du marché et disputer à l'Europe certains de ses clients traditionnels. Ces accords ont seulement fourni la couverture internationale à la politique de production et de stockage du gouvernement des Etats-Unis (mise en réserves subventionnées des terres cultivables, financement de stocks régulateurs) abandonnée en 1973 lorsqu'elle est devenue sans objet pour les Etats-Unis, vidant les accords de leur contenu.

- L'accord signé récemment sur le cacao qui a défini des contingents annuels d'exportation et mis en place un stock régulateur financé par la perception d'une taxe à l'exportation risque de ne pas avoir de suite en raison de l'opposition des Etats-Unis premier importateur et de la Côte d'Ivoire troisième exportateur.

- Un nouvel accord sur le café a été conclu en décembre 1975 après l'échec du premier accord de 1968 : il a mis en place un système de contingentements à l'exportation dont les montants ont été calculés à partir des niveaux de production et des volumes de stocks des pays.

- L'accord de 1956 sur l'étain constamment renouvelé a constitué et demeure un des meilleurs exemples d'accord sur la stabilisation du prix d'une matière de base : stock régulateur, prix d'intervention (c'est-à-dire définitions de prix-planchers et

de prix-plafonds), contrôle des exportations par un Conseil International, actions communes pour accroître la production en cas de pénurie. Mais la situation du marché de l'étain est exceptionnelle du fait que quatre pays : la Bolivie, l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande réalisent l'essentiel de la production mondiale.

- Divers accords sur le sucre ont abouti à la création de plusieurs marchés privilégiés, les Etats-Unis et l'Union Soviétique passant des contrats d'approvisionnement préférentiels avec de gros producteurs, la Communauté Européenne dans le cadre de l'accord de Lomé s'engageant à acheter annuellement une certaine quantité de sucre de canne aux pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique à des prix garantis.

Ces accords mettent donc en oeuvre toute une série d'instruments :

- Mécanismes financiers : taxes à l'exportation et à l'importation dont les montants sont affectés au financement de stocks régulateurs ou à la commercialisation du produit.
- Stocks régulateurs qui permettent d'intervenir de manière conjoncturelle sur les marchés.
- Contingements à l'exportation variant en fonction de l'évolution des prix.
- Contrats d'approvisionnement à long terme assortis de clauses de prix.
- Accords entre producteurs et consommateurs sur la définition d'une fourchette de prix.

Ils demeurent néanmoins limités à quelques produits (où le contenu de ces accords ne dépasse pas le simple échange d'informations entre producteurs et consommateurs) intéressant surtout les pays développés capitalistes qui voient dans ces accords le moyen de freiner les poussées inflationnistes provoquées par d'amples fluctuations des cours.

Quand le contenu de ces accords traduit une volonté réelle d'assurer aux pays du Tiers-Monde une stabilité de leurs recettes d'exportation tirées d'une matière de base, il n'est pas rare que les pays consommateurs le combattent (accords sur le cacao, les huiles, etc).

Les accords par produit pourraient garantir aux pays du Tiers-Monde une stabilité des prix des matières de base à l'exportation mais ne garantissent pas nécessairement la stabilité des recettes d'exportation.

Les accords par produit ont eu généralement pour seul objet la stabilité des prix de ces matières de base mais n'ont jamais assuré aux producteurs la stabilité des quantités exportées et à fortiori celle de ses recettes d'exportation.

Or la Commission des Communautés Européennes étudiant les variations des quantités, des prix et des recettes d'exportation d'un certain nombre de produits de base exportées par les pays du Tiers-Monde relève que sur les 44 cas examinés on compte :

- 28 cas où les fluctuations de quantités sont supérieures aux fluctuations des prix
- 16 cas où les variations de prix sont supérieures aux variations de quantités.

D'une manière générale il apparaît que les fluctuations de quantités sont plus importantes que les variations de prix. Ces fluctuations de quantités dépendent en effet de toute une série de facteurs allant des variations de prix, aux conditions climatiques et aux chutes de production dues à des conflits et à des bouleversements sociaux.

Aussi, la stabilisation des prix ne suffit pas à elle seule à assurer la stabilisation des recettes d'exportation des pays du Tiers Monde et, par suite au développement des pays exportateurs de matières de base.

1.1.5.2 - Les préférences

En conséquence, les pays du Tiers-Monde ont cherché à obtenir des pays consommateurs un traitement préférentiel ou l'entrée en franchise des importations en provenance de leurs pays de façon à obtenir, concurrentement à une stabilisation des prix, une augmentation du volume de leurs exportations.

Les exportations des pays du Tiers-Monde vers les pays développés se heurtent souvent à des obstacles tarifaires ou non tarifaires élevés. Comme l'exportation des matières de base présente un intérêt considérable pour ces pays, l'abaissement des barrières douanières et l'octroi par les pays développés de conditions préférentielles à l'entrée des produits en provenance du Tiers-Monde revêt une importance non négligeable.

C'est ainsi qu'a été négocié sous les auspices de la C.N.U.C.E.D. et mis en application par la plupart des pays développés un système généralisé de préférences.

La Communauté Européenne a ainsi étendu à un grand nombre de pays du Tiers-Monde un système de préférences. La deuxième Convention de Yaoundé signée le 29 Juillet 1969 a mis en place un système autorisant l'importation sans restriction et en exemption de droits de douanes ou taxes d'effet équivalent d'un certain nombre de produits originaires de 18 pays africains associés (pays de l'Union douanière et économique d'Afrique Centrale, de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest, Tchad, Mauritanie, Burundi, Madagascar, Rwanda, Somalie, Zaïre. L'accord d'Arusha signée le 24 Septembre 1969 a étendu les préférences aux états de la Communauté d'Afrique de l'Est. La même année ont été signés avec le Maroc et la Tunisie des accords d'association prévoyant l'importation dans la Communauté, sans restrictions et en exemption de droits de douane de certains produits industriels originaires de ces pays et l'octroi d'une marge préférentielle importante à leurs exportations de produits agricoles.

Les pays développés se sont toujours opposés à une généralisation du système de préférences et en particulier à une extension de ce système aux matières de base.

Cependant il faut remarquer que la plupart des produits exportés par les pays africains associés n'ont jamais été couverts par le système de préférences. En effet, la deuxième Convention de Yaoundé et l'Accord d'Arusha n'ont jamais concerné que quelques produits agricoles et parmi les produits industriels ils ne se sont intéressés qu'aux articles manufacturés et semi-finis* excluant les métaux communs et la plus grande partie des matières de base qui ont toujours constitué l'essentiel des exportations de ces pays.

En 1970, sur le montant total (699 millions de dollars) des importations de la Communauté en provenance des pays partie prenante à la Convention de Yaoundé, la fraction correspondant à des achats de produits visés par le schéma de la Communauté s'est situé autour de 30 millions de dollars seulement. La situation a été comparable pour les importations (49 millions de dollars) en provenance des parties à l'accord d'Arusha autour de 2,5 millions de dollars. Ces préférences n'ont donc toujours concerné guère plus de 5 % du total des importations de la Communauté en provenance de ces pays et n'ont, en conséquence, apporté qu'un maigre supplément de recettes.

* Les préférences accordées aux exportations de produits manufacturés du Tiers-Monde ne font souvent que renforcer la spécialisation du Tiers-Monde dans des productions non rentables (Cf. Pierre JALEE - Le pillage du Tiers-Monde - MASPERO).

1.1.5.3 - La stabilisation des recettes d'exportation

En conséquence les pays du Tiers-Monde ont cherché à négocier avec les pays consommateurs la mise en place de systèmes ayant pour objet la stabilité de ces recettes ; ces négociations ont abouti à deux formules assez différentes de stabilisation des recettes d'exportation : le système de financement compensatoire du Fonds Monétaire International et le "stabex" institué par la Convention de Lomé.

En 1968, le Fonds Monétaire International a institué un système de financement compensatoire ayant pour objet la stabilisation des recettes commerciales du Tiers-Monde provenant de l'exportation de matières de base mais les règles de fonctionnement du système sont demeurées assez restrictives - la compensation n'étant pas automatique et dépendant de l'état de la balance des paiements du pays - et une partie non négligeable des fonds n'a jamais été utilisée.

Le 28 Février 1975 a été signé à Lomé une Convention entre la Communauté Européenne et 46 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (A.C.P.) qui a apporté, aux pays du Tiers-Monde associés, une certaine protection contre une baisse des recettes d'exportation à destination de la Communauté.

Ces deux systèmes n'apportent cependant aucune solution satisfaisante pour le Tiers-Monde au problème posé par la dégradation du pouvoir d'achat des produits importés.

La stabilisation des recettes d'exportation du Tiers-Monde demeure partielle :

- Le système du F.M.I. et le "stabex" ne mettent pas le Tiers-Monde à l'abri d'une détérioration à long terme du niveau des recettes d'exportation : en effet le niveau de référence se rapporte à une période de référence elle-même mobile dans le temps ; aussi des recettes d'exportations si basses soient-elles deviennent la norme de demain.

- Le système du F.M.I. verse aux pays du Tiers-Monde des compensations qui sont strictement limitées et dépendent des quote-parts du pays au F.M.I. et dont le versement n'est nullement automatique : il ne garantit donc même pas la stabilité des recettes au niveau de référence.
- Le "stabex" ne couvre pas non plus la totalité des recettes commerciales du Tiers-Monde mais seulement celles provenant de l'exportation par les A.C.P. de 29 produits de base à destination de la seule Communauté Européenne (sauf exceptions) et des seuils sont fixés pour déclencher les transferts compensatoires ainsi qu'un plafond annuel de transferts de 75 millions d'unités de compte.

Les deux systèmes peuvent jouer un certain rôle dans une conjoncture relativement calme mais seraient incapables de faire face à une baisse générale des prix des matières de base.

Par ailleurs, en raison des poussées inflationnistes et de la hausse rapide des produits manufacturés, la stabilisation des recettes telle qu'elle a été et est assurée par le mécanisme du F.M.I. et le stabex ne garantit nullement aux pays du Tiers-Monde le maintien du pouvoir d'achat des produits.

A supposer même qu'il y ait stabilisation totale des recettes d'exportation, le fait que cette stabilisation s'opère sur la base des valeurs courantes ne préserve pas les pays producteurs d'une détérioration plus ou moins rapide des termes de l'échange.

Il est assez significatif que lors de la mise en place du système du F.M.I. et au cours des négociations de Lomé, la question de la stabilisation du pouvoir d'achat des pays du Tiers-Monde ait été écartée des discussions par les pays développés.

27. Tableau comparatif du mécanisme du F.M.I. et de "stabex"

	Système de financement compensatoire du Fonds Monétaire International	Stabex de la Convention de Lomé
Date de signature de l'accord	1968	1975
Pays bénéficiaires	Tous les pays du Tiers-Monde	46 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
Produits concernés	La totalité des matières de base exportées vers le reste du monde	29 produits de base exportés vers la communauté (sauf exceptions)
Dotations du fonds	3 milliards DTS initialement + 1 milliard DTS à partir du 1er Janvier 1976	375 millions d'unités de compte durant cinq ans * (1 u.c. = 1,20 U.S. \$)
Nature de la compensation	Prêts à 3 ou 5 ans à intérêts fixes	Avances remboursables ou non selon le cas
Conditions de versement	Un déficit de la valeur réelle des exportations par rapport aux cinq années entourant l'année d'application. **	Montant des exportations inférieur de 7,5 % au niveau de référence *** (2,5 % pour les 24 pays les plus pauvres) et représentant au moins 7,5 % des recettes d'exportation de l'Etat. (2,5 % pour les 24 pays les plus pauvres)
Conditions de remboursement	Remboursement à échéance du prêt ou par anticipation lorsque la valeur des exportations dépasse la norme	Remboursement quand les recettes d'exportation dépassent le niveau de référence (sauf pour les 24 pays les plus pauvres).

* Le montant des avances est limité par année à 75 millions d'unités de compte sauf circonstances exceptionnelles. Cependant les reliquats peuvent être utilisés l'année suivante.

** La valeur réelle des exportations des deux années précédant l'année d'application et celles de l'année d'application sont connues. En revanche celles des deux années suivantes ne le sont pas et font l'objet de prévisions.

*** Le niveau de référence est défini comme la "moyenne mobile des recettes d'exportation procurées à chaque état ACP par ses exportations à destination de la Communauté au cours des quatre années qui précèdent chaque année d'application".

Le "stabex" issu de la Convention de Lomé ne répond pas aux revendications du Tiers-Monde pour des prix "rémunérateurs" et contre la dégradation permanente des termes de l'échange et favorise le maintien de liens de type colonial entre la Communauté et les A.C.P.

L'accord de Lomé ne tient compte en fait que des cours monétaires des produits exportés et ne s'intéresse pas à la relation entre prix des produits exportés et prix des produits importés. Son objet n'est nullement le maintien du pouvoir d'achat du Tiers-Monde.

Le seul correctif partiel à cette détérioration provient du fait que le remboursement des avances se fera sans intérêt et sans terme fixe mais il s'agit d'une piètre compensation.

L'accord de Lomé, par ailleurs, n'entend pas fixer un niveau de prix acceptable pour le Tiers-Monde c'est-à-dire un niveau de prix qui procure à l'ensemble de ces pays les ressources nécessaires au développement.

Par contre, le "stabex" du fait de son fonctionnement privilégie dangereusement les pays les plus engagés dans la voie des échanges en augmentant leur dépendance commerciale. Les transferts compensatoires n'interviennent que si 7,5 % des recettes d'exportation de l'Etat sont concernées par la baisse d'une matière de base : le système aboutit donc à entraver l'effort de diversification des exportations.

Enfin, les exportations de produits transformés ne bénéficient pas des mesures de stabilisation. Aussi le "stabex" est-il de nature à décourager la valorisation des matières de base, les pays du Tiers-Monde se refusant à prendre le risque de nouvelles baisses de recettes. L'accord aboutit alors à figer une situation où pays du Tiers-Monde et pays développés se répartissent les rôles : les premiers demeurant des exportateurs de matières de base et les seconds des exportateurs de produits manufacturés.

En définitive le "stabex" constitue simplement une aide aux balances des Etats associés dans le cadre de l'accord. Son objet principal est d'éviter une crise majeure donc de réduire les risques d'affrontements entre la Communauté et ses fournisseurs de matière de base. Il apporte aux pays développés la légitimation implicite par le Tiers Monde des forces structurelles du marché dans la condamnation exclusive des mouvements conjoncturels (en évacuant le problème de la détérioration du pouvoir d'achat à long terme des pays producteurs).

1.1.5.4 - L'indexation sur les prix des produits d'importation et sur le coût de développement

Seuls les différents procédés d'indexation sur les prix des produits d'importation sont en mesure de protéger les économies des pays du Tiers Monde d'une dégradation permanente des termes de l'échange dans la mesure où ces procédés aboutiront à une augmentation des prix des matières de base importées par ces pays à un taux identique ou supérieur à la hausse des prix de leurs importations.

Aucun schéma d'indexation d'un produit de base n'a été élaboré et appliqué à ce jour mais il est possible de concevoir en fait deux procédés d'indexation :

- L'indexation directe appliquée sur les matières de base qui vise à aligner la hausse des prix des matières premières sur l'augmentation des prix des importations du Tiers Monde.
- L'indexation indirecte qui consiste à procéder à des transferts financiers correspondant au fléchissement des prix du marché des divers produits par rapport au niveau de référence indexé sur le prix des importations.

Les deux formules sont en fait assez dissemblables :

- L'indexation directe suppose la capacité des pays producteurs à maîtriser les volumes de la matière de base indexée offerts sur le marché et conduit à des hausses de prix qui bénéficient indistinctement aux producteurs des pays du Tiers Monde et aux producteurs des pays développés.

- L'indexation indirecte suppose à la différence de l'indexation directe une série d'accords négociés avec les pays développés tandis que le procédé précédent peut être mis en oeuvre par des associations de producteurs prenant le contrôle d'un marché.

Mais l'indexation des prix des matières de base sur les prix des produits d'importation qui est un des moyens essentiels du développement ne constitue pas la solution de ce problème car se posent aussi les questions telles que celles relatives à l'acquisition du capital technologique.

L'acquisition d'un minimum de technologie par les pays du Tiers Monde apparaît clairement comme la condition préalable à tout progrès en ce qui concerne l'augmentation de la quantité et la qualité de la production agricole et industrielle. Cette acquisition ne doit pas se limiter ni aux technologies de pointe ni à des actes purement techniques, mais comprendre au contraire tout à la fois les actes de production d'innovation et de gestion.

En effet, l'insuffisance d'accumulation de capital technologique demeure aujourd'hui une des principales entraves au développement dans la mesure où l'inexpérience des responsables d'entreprises dans les pays du Tiers Monde fait que l'acte d'investissement peut difficilement être pleinement valorisé.

Il ne suffit pas que le Tiers Monde bénéficie des recettes d'exportation qui lui permettent de maintenir ses importations de biens d'équipement mais il doit aussi disposer des ressources et des conditions favorisant l'acquisition de capital technologique.

L'indexation sur les prix des produits d'importation ne tient pas compte du coût d'acquisition du capital technologique, qui est une composante du coût de développement.

Le coût d'un acte d'investissement est élevé pour un pays sous-développé car il comprend non seulement les coûts afférents à la formation du personnel, à l'organisation de la production et à l'infrastructure mais aussi les pertes causées par l'inefficacité technique et administrative (surcoût de l'investissement, allongement des délais de réalisation, insuffisance de productivité du matériel et des hommes etc). Un acte de développement fait, par conséquent, apparaître pour un pays sous-développé un coût de revient à la production sensiblement plus élevé que celui d'un pays développé.

Cette différence de coût tient essentiellement à l'insuffisance de capital technologique accumulé et l'ensemble de ces différences de coûts ou surcoûts constitue le coût d'acquisition du capital technologique.

Il est bien entendu que le développement a pour résultat de réduire puis de faire disparaître ces surcoûts mais il est clair aussi que le Tiers-Monde doit en échange de l'exportation des matières de base nécessaires au fonctionnement des appareils de production des pays développés réunir les moyens et les conditions d'acquisition du capital technologique.

Pour réduire une partie des coûts du développement, il convient que le Tiers-Monde s'arme pour mettre fin aux diverses pratiques néo-colonialistes que sont :

- le déploiement des barrières juridiques élevées autour de la technologie (brevets, licences, secret industriel ...) qui aboutissent à freiner la diffusion du progrès industriel dans les pays sous-développés
- la division internationale du travail qui limite le transfert technologique à une partie marginale du processus de transformation des produits et exclut de ce fait les pays sous-développés de l'acquisition d'un capital technologique
- l'exode de cerveaux qui sont formés à grands frais par les pays sous-développés.

Mais il paraît peu probable que le Tiers Monde puisse s'opposer avec une totale efficacité à ces pratiques restrictives. Aussi, doit-il aujourd'hui mettre en place des schémas d'indexation du prix des matières de base sur le coût de développement de façon à limiter les répercussions négatives de ces pratiques sur le développement :

Il est alors nécessaire de proposer une nouvelle conception de l'indexation qui tendrait à dépasser les simples notions d'inflation et de protection des recettes d'exportation pour appréhender celle plus pertinente de coût de développement.

C'est pourquoi nous nous proposons dans cette étude d'étudier les possibilités, les limites, les conséquences et les conditions de réalisation d'une telle conception de l'indexation généralisée au plus grand nombre possible de matières de base.

*
* *

Dans cette première partie du rapport, consacrée à la nature et à la structure des échanges internationaux, il nous a semblé important de commencer par rappeler les principaux traits caractéristiques :

- des disparités de développement;
- des échanges entre zones et de la place des matières de base dans ces échanges;
- de la nouvelle situation économique internationale et de ses enjeux.

Néanmoins, cette vision globale de la situation actuelle appelle un éclairage rétrospectif et une analyse plus fine des échanges par catégories de produits. C'est précisément l'objet des deux sections suivantes :

- 1.2 - structure rétrospective des échanges par pays 1913-1973
- 1.3 - analyse des échanges internationaux par grandes régions et par catégories de produits.

1.2 - STRUCTURE RETROSPECTIVE DES ECHANGES PAR PAYS 1913-1973

1.2.1 - *Un outil d'analyse original*

1.2.2 - *Application au Commerce International*

1.2.3 - *Rétrospective 1913-1926-1938-1948-1958-1968*

1.2.4 - *La situation actuelle (1974)*

Annexe I : Choix des données

*Annexe II: Les méthodes d'analyse
des données*

1.2.1 - Un outil d'analyse original

Bon nombre d'études concernant les échanges internationaux portent sur l'analyse de tableaux d'échanges où les pays figurent à la fois en lignes et en colonnes et où une case du tableau renseigne sur le volume des exportations du pays en ligne vers le pays en colonne.

Dans la plupart des cas, cette analyse consiste à commenter les chiffres de chaque tableau, et à mettre en avant quelques résultats marquants.

Or, un tableau d'échanges entre 50 partenaires contient $49 \times 50 = 2450$ valeurs, et recèle de ce fait une grande quantité d'informations. Et il est difficile, même pour le lecteur averti, de déceler à l'oeil nu, par exemple, la structure des échanges que décrit cette nuée de chiffres : partenaires dominants ou dominés, concurrents, complémentaires, satellites, existence de blocs commerciaux, etc. Il est donc nécessaire d'avoir recours à des outils d'analyse performants. Les méthodes d'analyse des données fournissent justement des représentations synthétiques de vastes ensembles de valeurs numériques (*).

Les échanges internationaux, par les liaisons complexes qu'ils impliquent, et par la masse de données qu'ils fournissent, offrent un terrain d'application particulièrement riche à l'analyse factorielle des correspondances (**), notamment pour les raisons suivantes :

- Les données si elles ne sont pas toujours homogènes, sont nombreuses et se présentent souvent de façon claire sous forme de tableaux.

* Cf. rapport SEMA "L'Algérie face à l'évolution mondiale". Rapport n° 2, annexe N° 3, p. 200 à 204.

** Cf. "l'analyse des correspondances appliquée au commerce international". J.P. BOURY, P. COHENDET. Mémoire de D.E.S. - Université de Paris I. 1972.

- Les travaux effectués jusqu'à présent sur ce sujet avaient pour but :

- . Soit de décrire par les moyens bien connus de statistique descriptive (histogramme, etc) la conjoncture commerciale des pays sans chercher à les placer dans une structure plus globale.
- . Soit de mettre au point des modèles élaborés de planification ou de prévisions quantitatives des échanges internationaux qui reposent plus ou moins implicitement sur une stabilité des structures.
- . Soit de vérifier empiriquement les théories du commerce international (surtout pour la théorie néo-classique).

Pour chacune de ces approches une étude des structures utilisant des méthodes telles que l'analyse des correspondances, pourrait permettre de clarifier et de préciser le domaine étudié. C'est cette optique que nous avons choisie. Cela implique :

- . De renoncer à priori, dans un premier stade d'analyse, à s'appuyer sur un modèle ou sur une théorie.
- . De prendre les chiffres, source principale d'information, tels qu'ils sont fournis^(*).

Dans le cas des échanges internationaux entre N partenaires, ces chiffres se présentent sous la forme d'un tableau carré $N \times N$, chaque pays ou groupe de pays étant considéré comme importateur et exportateur. (Il y a de ce fait $2 \times N$ individus à représenter).

* YEARBOOK of International Trade Statistics 1974 - United Nations -

Chaque case du tableau (sauf les cases diagonales, vides) contient un nombre positif, qui représente le montant par exemple des exportations de l'Afrique en voie de développement vers la Communauté Européenne, exprimé en dollars. De plus, la somme des éléments d'une rangée (ligne ou colonne) a un sens : importations ou exportations globales d'un pays. Chaque rangée fournit ainsi le profil des pays considérés.

Dans le cas du commerce international, la connaissance des exportations d'un pays vers un autre pays n'a qu'une valeur indicative assez faible. Mais l'ensemble des données de l'année considérée sur les exportations de ce pays vers les autres pays fournit une indication relativement précise du profil des exportations de ce pays qui peut ainsi être comparé au profil des exportations des autres pays. A partir du tableau donnant l'ensemble des profils d'exportations, on peut donc chercher à extraire une typologie des comportements commerciaux, et, en faisant ces analyses à différentes périodes, on peut déceler des mécanismes d'évolution dans la dynamique de ces comportements.

1.2.2 - Application au commerce international

Dans le cas des échanges internationaux entre N partenaires, le profil d'exportation de chaque pays peut être représenté par un point (le point exportation) dans un espace à N dimensions, les coordonnées de ce point indiquant la valeur des exportations de ce pays vers chacun des autres pays. Le profil d'importation de chaque pays peut être représenté de la même façon par un point importation.

Comme il est difficile sinon impossible de se représenter le nuage de points dans un espace à N dimensions, il convient de rechercher, par une méthode appropriée, l'axe, traversant ce nuage, qui explique le mieux la forme du nuage (l'axe d'allongement maximum du nuage ou axe d'inertie) ; cet axe est appelé premier axe factoriel, puis de rechercher ensuite le deuxième axe qui ait la plus grande signification et ainsi de suite.

Il est alors possible de projeter le nuage de points sur les plans déterminés par des axes factoriels ; ces plans sont eux-mêmes appelés plans factoriels.

C'est cette méthode d'analyse factorielle des correspondances qui est choisie pour l'étude du commerce international.

La méthode aboutit à la représentation dans un ou plusieurs plans factoriels des différents profils d'exportation ou d'importation (qui sont des points dans le plan). Les axes déterminant ces plans ont par ailleurs une signification qui doit être interprétée et "expliquée". La proximité des différents points (pays, produits) entre eux doit permettre de comparer des profils ou mettre en évidence des relations entre pays.

Interprétation des axes

La projection des points profils d'exportation ou d'importation sur le premier axe factoriel est l'opération fondamentale de l'analyse factorielle : cet axe est l'expression d'un facteur commun à l'ensemble

des échanges internationaux, et grâce auxquels les différents pays se structurent, s'ordonnent, se regroupent pour donner au système analysé une certaine cohérence.

En général, le premier axe factoriel rassemble seulement une fraction de l'information totale. Il faut compléter l'analyse en utilisant les axes suivants, correspondant à d'autres facteurs d'explication. On retient alors un nombre limité d'axes factoriels, ce qui se traduit par des projections des points représentatifs dans des plans formés par le 1er et le 2ème axe (plan factoriel principal), puis par le 1er et le 3ème axe, le 2ème et le 3ème etc.

L'interprétation d'un axe, dans toute analyse de ce genre, se fait en observant les points qui sont situés à chacune des extrémités de l'axe et en recherchant dans la structure d'exportation ou d'importation des pays (selon qu'il s'agit de points importations ou de points exportations) ce qui oppose les pays en question.

Etude de la proximité des points entre eux

La proximité de deux points exportation signifie que deux pays ont une même structure d'exportation. Ils tendent à avoir les mêmes clients, et à la limite - particulièrement si ces pays ont un poids économique fort -, se trouvent en concurrence (*) du point de vue de l'exportation. La proximité de deux points importation signifie réciproquement que deux pays, ayant même structure d'importation, tendent à avoir les mêmes fournisseurs, et constituent, à la limite, des pôles d'attraction concurrents.

La proximité d'un point exportation et d'un point importation souligne l'existence de liens commerciaux importants en montrant quel est le fournisseur et quel est le client.

Il est clair que si un pays a son point exportation proche du point importation d'un autre pays, et si la réciproque est vraie, alors on peut dire que la "distance commerciale" de ces deux pays est faible. En d'autres termes, l'intensité de leurs échanges commerciaux est forte. Il y a sans doute par cette analyse un moyen de mesurer les

 (*) Cette concurrence peut se traduire soit par une rivalité effective, soit conduire à une alliance.

"distances commerciales" de plusieurs pays entre eux, mais nous n'avons pas pour l'instant retenu ce point de vue, l'analyse factorielle des correspondances étant employée ici dans un but de visualisation et de synthèse.

L'observation des résultats a montré que l'interprétation des axes principaux se ramène souvent à deux types de dispositions :

- 1°) Apparition d'un pays "dominant" lorsque sur un axe apparaît à une extrémité le point exportation d'un pays (généralement de poids économique très fort), et à l'autre extrémité son point importation.

De plus :

- . Autour de son point exportation, se groupent un certain nombre de points importations de pays (qui peuvent donc être considérés comme clients du pays dominant).
- . Réciproquement, autour du point importation de ce dernier, se groupent un certain nombre de points exportations de pays qui jouent donc le rôle de fournisseurs du pays dominant.
- . Ce terme de "dominant" paraît d'autant plus justifié que très fréquemment un nombre important de pays se trouvent à la fois clients et fournisseurs du pays dit "dominant".

Ce dernier exerce donc une influence commerciale extrêmement forte vis-à-vis de pays que l'on peut qualifier de "satellites". Un exemple de tels axes est donné par le schéma suivant, où sont mises en évidence les extrémités de l'axe :

IMPC	. IMPD	.EXPA
· (EXP.X)	. IMPE	EXPC (IMP.X)
IMPA	· IMPF	.EXPB
. IMPB	EXPX	.EXPE
	EXPX	. EXPD

Sur cet axe, le rôle dominant du pays X vis-à-vis des pays A, B, C, D, E, apparaît nettement. Les points importations et exportations des autres pays considérés se répartissent le long de cet axe, dont l'interprétation économique est claire : c'est "le commerce du pays X".

Une généralisation de ce type de structure apparaît lorsque l'on trouve en présence plusieurs pays dominants sur le même axe, selon le schéma suivant :

IMPC	.IMPD	EXPC	.EXPE
(EXP.X)	* .IMPE	* (IMP.X)	.EXPD
IMPA*(EXP.Y)	.IMPF	*(IMP.Y.)	.EXPF
.IMPB	.EXPB	.EXPA	

Les pays X et Y (généralement de "poids" économique fort) ont le même ensemble de fournisseurs et le même ensemble de clients. Ils représentent donc deux pôles d'attraction identiques et dans une large mesure concurrents, vis-à-vis de cet ensemble de pays. L'interprétation de cet axe pourrait être : "concurrence des pays X et Y".

2°) Apparition de "blocs commerciaux"

Un autre type, assez fréquent, d'axes se présente selon le schéma suivant :

.IMPB	(1)	(2)	.IMPY
.EXPA		.EXPY	.EXPX
.IMPC	.IMPA	.EXPZ	.IMPX
.EXPB	.EXPC	.IMPZ	
.IMPD			

Dans cette disposition, on observe l'opposition des blocs 1 et 2 :

- le bloc 1 composé des pays A, B, C.
- le bloc 2 composé des pays X, Y, Z.

Cet axe s'appellera opposition du bloc 1 et du bloc 2.

Possédant maintenant la "clef" de l'interprétation des regroupements, nous pouvons aborder la "lecture" des cartes fournies par les plans factoriels.

1.2.3 - Rétrospective 1913-1926-1938-1948-1958-1968

La rétrospective du commerce international a pour objectif de déceler, à partir de l'analyse de tableaux import-export entre pays ou groupes de pays les modifications survenues dans la structure des échanges internationaux entre une cinquantaine de pays ou groupes de pays, au cours des cinquante dernières années (de 1913 à 1968).

Sur cette période, l'apparition puis la disparition d'empires commerciaux, l'émergence de nouveaux pôles, l'évolution des relations internationales, sont autant de facteurs qui nous ont conduit à raisonner sur des pays plutôt que sur des groupes : considérer la Communauté Européenne comme un tout n'a pas grand sens à une époque où les principaux pays européens avaient des relations commerciales surtout orientées vers leurs colonies. Par contre, il est beaucoup plus réaliste de suivre l'évolution de chacun des pays de l'Europe, et de retrouver, étape par étape, la structure actuelle du commerce international. Pour ce faire, nous étudierons le commerce international à différentes époques : 1913, 1926, 1938, 1948, 1958 et 1968, puis nous en déduirons les mécanismes d'évolution sous-jacents.*

- 1913 : La Grande Bretagne et les autres

La Grande Bretagne apparaît comme pays pôle, entourée de satellites (Inde, Nouvelle Zélande, Australie, Afrique du Sud).

L'Allemagne est partiellement en concurrence avec les Etats-Unis, qui sont largement dépendants de la Grande-Bretagne. Les autres pays d'Europe ont un comportement équilibré. Le Japon, lié à la Chine, a une position très particulière. Enfin, le commerce des Etats-Unis paraît assez original, en ce sens qu'il se réalise avec des pays ayant des relations commerciales aussi bien avec l'Allemagne qu'avec le Royaume-Uni.

* Les schémas sur lesquels s'appuient les développements qui vont suivre sont présentés dans l'étude de J.P. BOURY et P. COHENDET (op.cité). Seuls figurent en annexe I les schémas correspondant à l'analyse de la situation actuelle.

- 1926 : Les Etats-Unis face à la Grande-Bretagne

Le principal axe commercial est celui du Royaume-Uni, qui entre en concurrence avec celui des Etats-Unis, surtout pour les exportations. L'empire des Etats-Unis se structure autour du Canada et des pays d'Amérique Latine. On note une opposition entre le bloc Amérique-Asie et le bloc européen. On assiste également à un courant d'échanges intra-européen.

Cependant, l'existence de barrières douanières se traduit par un rapprochement général des structures d'importations d'une part, et d'exportations d'autre part : les comportements des agents tendent à devenir moins hétérogènes. Le commerce Chine-Japon reste toujours à part.

- 1938 : La concurrence des quatre grandes puissances. La montée de l'Allemagne et du Japon.

La Grande Bretagne, l'Allemagne, la France et les Etats-Unis dominent chacun une part du commerce international et tous les autres pays entretiennent des relations privilégiées d'échange avec un ou plusieurs des quatre grands, qui sont souvent concurrents.

Le commerce des Etats-Unis se distingue nettement de celui des trois autres puissances, de par ses liens avec le Canada et l'Amérique Centrale. Pour les autres pays avec lesquels ils commercent, il est en concurrence surtout avec l'Allemagne.

Le Japon prend de l'importance, ses exportations se concentrant sur la Chine, mais aussi sur l'Inde et l'Indonésie. Ses importations le lient aux U.S.A. et à la Chine.

La puissance de l'Allemagne ressort très bien au niveau des exportations. Les pays-clients forment un groupe compact, et comprennent des pays comme le Danemark ou le Brésil, qui sont habituellement dans la zone d'influence des autres pays dominants.

On retrouve l'opposition Asie-Amérique à l'Europe. Cependant, le commerce asiatique reste à l'écart à cause de son originalité.

La France présente un commerce relativement proche de celui de ses concurrents européens, mais différencié par les relations qu'elle entretient avec ses colonies.

- 1948 : L'empire américain se constitue

Les Etats-Unis apparaissent en pays dominant un groupe de pays (Amérique Centrale et Latine, Canada, Chine) qui sont leurs clients et fournisseurs exclusifs. La position du Royaume-Uni et de la France est celle de pays concurrents, avec avantage pour le premier, du fait de son empire colonial. L'Italie entre également en concurrence avec eux.

Le commerce des pays de l'Est commence à se structurer nettement autour de l'U.R.S.S., mais reste très démarqué du Commerce International.

L'Allemagne et le Japon n'ont pas de rôle moteur, et se partagent entre plusieurs zones d'influence, le Japon étant cependant très dépendant des Etats-Unis.

On observe également le regroupement de la Scandinavie, et le rôle particulier du Danemark.

- 1958 : Le monde à deux blocs

La représentation la plus explicative du monde commercial en 1958 est celle d'un monde séparé en deux blocs : bloc socialiste, y compris la Chine, et bloc des pays capitalistes avec leurs satellites (Amérique Latine, Afrique, Moyen-Orient). Quelques pays ont un rôle de "charnière" : Finlande, Grèce, Indonésie.

Les Etats-Unis, ayant des relations commerciales beaucoup plus étendues que les pays européens, sont en concurrence avec eux dans certains cas. Cependant, chaque grande nation garde une sphère d'influence spécifique.

Outre l'opposition entre les deux blocs, cette époque se caractérise donc par une structure concurrence-complémentarité au sein du bloc capitaliste. Ainsi, le marché allemand (pays scandinaves, Pays-Bas, certains pays d'Amérique Latine) est assez différencié du marché japonais (Australie, Asie, Inde, Afrique du Sud, Iran), lui-même relativement lié au marché britannique et français.

- 1968 : La pérennité des structures face à la mondialisation du commerce international.

L'analyse des clichés de 1968 ne révèle pas de changements importants par rapport à la période précédente.

Le commerce international reste caractérisé par la division politique du monde en deux blocs.

Cependant, quelques évolutions apparaissent nettement :

- La Chine se différencie du bloc soviétique et se rapproche du Japon.
- Le commerce du bloc soviétique apparaît avec des partenaires privilégiés comme l'Inde et l'Irak.
- Mis à part le bloc soviétique, les échanges s'internationalisent de plus en plus, et pour les principaux pays les profils d'exportation et d'importation tendent à devenir de plus en plus voisins. Une exception de taille : les Etats-Unis, qui gardent dans leur sphère propre les pays d'Amérique Centrale et Latine (Vénézuéla, Brésil) et, dans une moindre mesure, le Japon.

Sans doute faut-il voir dans cette mondialisation croissante des échanges internationaux les premiers résultats de l'accession à l'indépendance de nombre de pays du Tiers Monde, et les germes des

grands accords internationaux : extension des accords de Yaoundé vers la future convention de Lomé, par exemple.

Synthèse - les grandes évolutions

Le phénomène principal, qui sous-tend toute l'évolution du commerce international est une destructuration-restructuration, qui partant des empires coloniaux, aboutit à l'apparition d'un commerce mondial très complexe.

Cette évolution passe tout d'abord par l'émergence des Etats-Unis, (1928) puis de l'Allemagne (1938). La deuxième guerre mondiale consacre la suprématie des U.S.A., et l'apparition d'un monde à deux blocs. Le deuxième point marquant de cette évolution est l'apparition, au sein du bloc capitaliste, d'une Europe où des pays concurrents essaient de contrecarrer l'influence américaine par un redéploiement commercial vers leurs anciennes colonies. L'opposition entre le bloc Asie-Amérique et l'Europe, décelée dès 1926, se transforme en une opposition entre l'Est et l'Ouest, et une opposition entre l'Amérique et l'Europe. Cette dernière opposition se traduit par l'apparition d'un redéploiement Europe-reste du monde, aboutissant à une interpénétration et une internationalisation croissante des échanges au niveau mondial.

Quelques tendances plus spécifiques se dessinent en fin de période :

- L'ascension de l'URSS, qui s'est dégagée de l'emprise de l'Allemagne et de la Grande-Bretagne, et qui a créé un axe original d'échanges.
- Le Japon s'affirme aux dépens du marché britannique, et bien que restant dans l'orbite américaine, joue de plus en plus un rôle de pivot (Est-Ouest et Nord-Sud).
- Il faut également noter que l'Afrique a jusqu'à présent gardé une position d'inertie à l'intérieur de la même structure, passant du colonialisme classique à un néo-colonialisme commercial.

Cependant, le rapprochement des structures d'importation et d'exportation montre une évolution d'une situation de dépendance marquée vers une situation de partenaire.

Il s'agit maintenant de confirmer ou d'infirmier ces évolutions en examinant le commerce international en 1973, par une analyse portant sur 60 pays (Cf. annexe I et le tableau joint à ce rapport "structure des échanges internationaux en 1973".)

1.2.4 - Situation actuelle

I.2.4.I - Les facteurs explicatifs de la structure des échanges en 1973*

L'axe 1, qui est celui correspondant au facteur le plus représentatif du Commerce International, ne relève pas d'axes commerciaux. La plupart des points imports sont très proches des points exports correspondants. Par contre, la répartition des pays, projetés sur cet axe, est assez significative : on trouve à gauche les pays capitalistes (U.S.A. et partenaires, Asie du Sud-Est) puis l'Europe, et dans la partie droite, assez séparés, les pays du COMECON.

En 1973, le facteur le plus explicatif des relations commerciales internationales est donc encore l'existence d'un monde à deux blocs. On remarque le rôle particulier joué par certains pays-charnières : Irak, Yougoslavie, Finlande et Inde, qui apparaissent comme ayant des liens commerciaux aussi bien avec l'Est qu'avec l'Ouest. Par ailleurs, la Chine se trouve dans le groupe des pays capitalistes ; ce qui s'explique par le choix de ses partenaires commerciaux.

L'axe 2, est plus difficile à interpréter : le facteur explicatif serait la similarité des structures entre importation et exportation pour chaque pays : on trouve d'un côté de l'axe les pays - pôles (U.S.A., U.R.S.S., Japon) et leurs satellites, et de l'autre côté les pays sans empires commerciaux bien caractérisés : Europe, et dans une moindre mesure certains pays d'Afrique et d'Amérique du Sud. On remarque la position "centrale" de la Grande-Bretagne, dont l'empire commercial se désagrège, et qui reste cependant démarquée de l'Europe.

Le deuxième facteur explicatif du Commerce International serait alors l'existence de deux groupes de pays, les uns étant dans un système commercial bilatéral, les autres ayant des échanges beaucoup plus diversifiés : C'est l'opposition Europe-autres grandes puissances.

* Cf. schémas figurant en annexe I de cette partie.

Les axes 3 et 4 confirment cette typologie, en mettant en évidence respectivement l'axe du commerce des Etats-Unis, et l'axe du commerce des pays de l'Est.

I.2.4.2 - Les relations commerciales entre pays

L'analyse des différents plans factoriels fait apparaître certains regroupements :

- La zone commerciale américaine comprend le Canada, le Mexique, la Colombie, le Vénézuéla, le Pérou, et, dans une moindre mesure, le Brésil, le Japon, Israël, Hong Kong et les Philippines. Cette zone est caractéristique de la structure en pays "dominant" (cf. 1.2.2).
- La zone commerciale asiatique a une structure moins caractérisée, et comprend le Japon, l'Indonésie, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Thaïlande, la Malaisie, Singapour, la Corée. La Chine est assez proche de cette zone, sans en faire partie, et apparaît comme un partenaire du Japon. (Cf. axes 3/4).

L'influence américaine se fait sentir, soit directement (Philippines, Hong-Kong), soit par l'intermédiaire du Japon.

- La zone Européenne est extrêmement homogène. Il n'y a pas de pays dominant, et la plupart des pays ont une structure commerciale très équilibrée (grande proximité des points imports et exports). Les pays d'Europe ont donc entre eux des relations commerciales solides et complémentaires. Il faut certainement voir là les effets du traité de Rome.

Au sein du bloc européen, on note les pays scandinaves (au centre), et des pays méditerranéens (à la périphérie) : Grèce, Algérie, Maroc, Espagne, Portugal, Italie, Turquie, Lybie.

Cette structure en "boule" s'oppose fondamentalement à la structure axiale des autres zones commerciales : les empires coloniaux ont pratiquement disparus^(*), et l'Europe apparaît comme un troisième bloc, formé de pays à la fois complémentaires et concurrents, ayant une position assez centrale dans le Commerce International.

- La zone commerciale soviétique (où figure l'Egypte) est très à part du Commerce International, cependant la Yougoslavie et la Finlande apparaissent comme des intermédiaires entre l'Europe et les pays de l'Est.
- Quelques pays restent en dehors de ces zones : L'Arabie Saoudite, le Koweït, l'Irak. La part importante des exportations pétrolières de ces pays explique sans doute leur position "transitoire". L'Irak, en particulier, a son point "Export" proche de l'Europe et son point "Import" dans la zone soviétique : c'est un fournisseur de l'Europe et un client des pays de l'Est. L'Inde occupe aussi une position assez marginale, située à mi-chemin entre la zone asiatique et la zone soviétique du fait de son rapprochement avec l'U.R.S.S.. De même, le Brésil et Israël sont à la frontière de la zone américaine, sans en faire vraiment partie, et sont "attirés" par l'Europe.

En résumé, le Commerce International en 1973 est dominé par deux facteurs principaux : le partage du monde en deux blocs, et l'opposition entre les blocs commerciaux (U.S.A., U.R.S.S.) et l'Europe.

Le déploiement Europe-reste du monde se confirme donc. La situation en 1973 est donc dans le prolongement de celle de 1968. Seuls quelques pays du Tiers-Monde, parmi les mieux nantis, sont parvenus à jouer un rôle significatif, et il faut attendre encore quelques années pour voir, au travers des échanges internationaux, si il y aura ou non émergence effective de zones économiques du Tiers-Monde.

(*) On remarque cependant la proximité de quelques pays africains, ayant gardé des relations commerciales avec leurs anciens pays de tutelle : Zaïre-Belgique, France-République de Côte d'Ivoire.

ANNEXE I - CHOIX DES DONNEES

I - Analyse rétrospective

Nous nous sommes appuyés sur les analyses factorielles réalisées par J.P. BOURY et P. COHENDET (cf. bibliographie), à partir de données fournies par différents organismes (Société des Nations, Direction of International Trade, ONU Yearbook of International Trade), et portant sur les 42 pays pour lesquels on disposait de séries complètes.

2 - Situation actuelle

L'analyse de la situation actuelle porte sur 60 pays, tels que leurs exportations f.o.b soient supérieures à 800 millions de dollars*. Les exportations ont été prises telles quelles** les importations ont été calculées à partir des exportations de tous les pays vers un pays donné. On a ainsi supprimé la distorsion entre valeurs f.o.b. et valeurs c.a.f.

Chaque pays est représenté par deux ou trois lettres précédées de la lettre E ou I suivant qu'il s'agit de ses exportations ou importations.

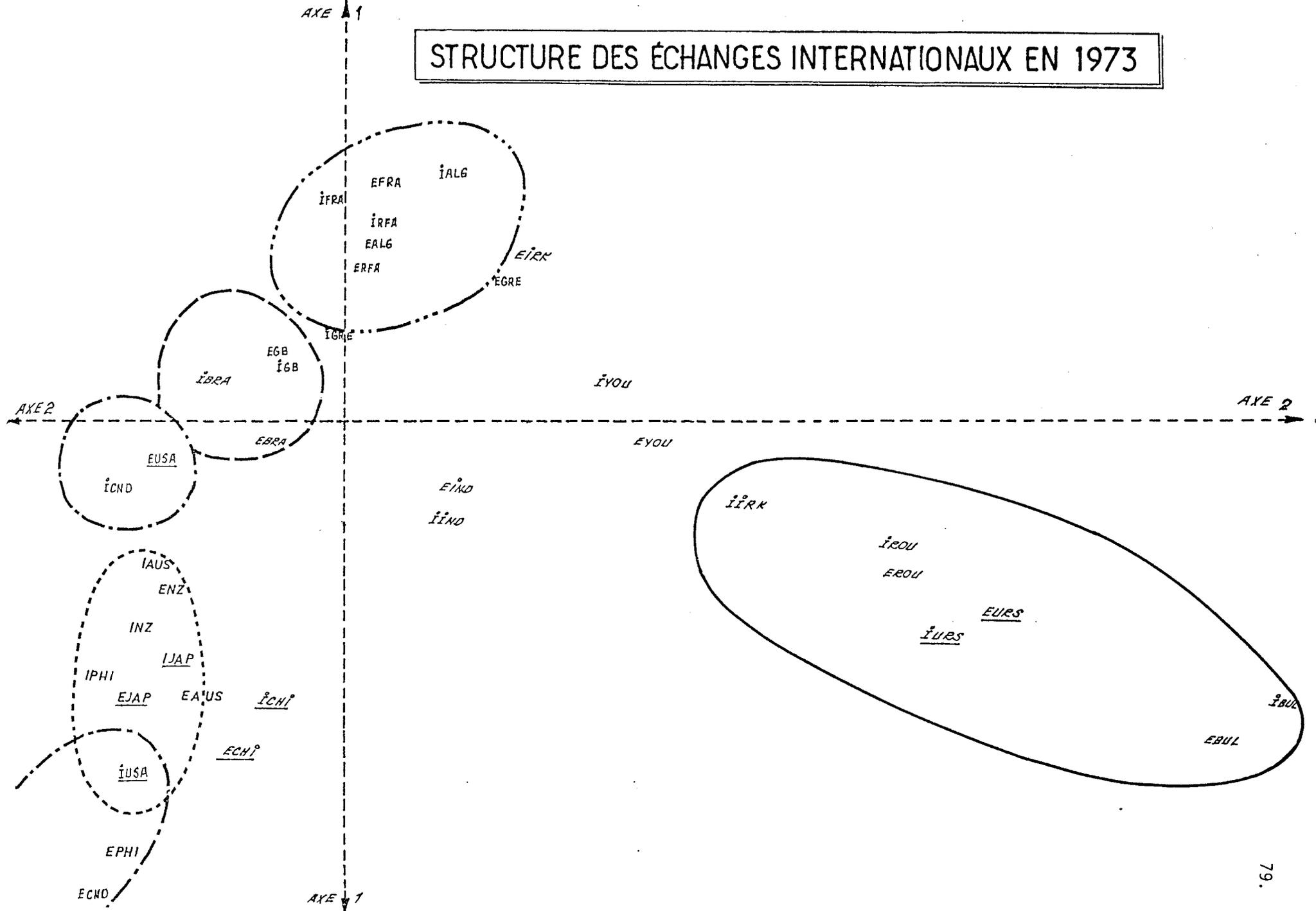
Le code adopté est le suivant :

USA, RFA, FRAnce, AUStralie, BRAsil, JAPon, Great Britain, CHIne,
PHIllippines, INDe, IRak, GREce, CaNaDa, URSS, ROUmanie, BULgarie,
PERou, VENezuela, MEXique, ESPagne, DaNeMark, HONgrie, CORée,
New Zeland, POLand, RDA, EGYpte, COLombie, Hong Kong, etc ...

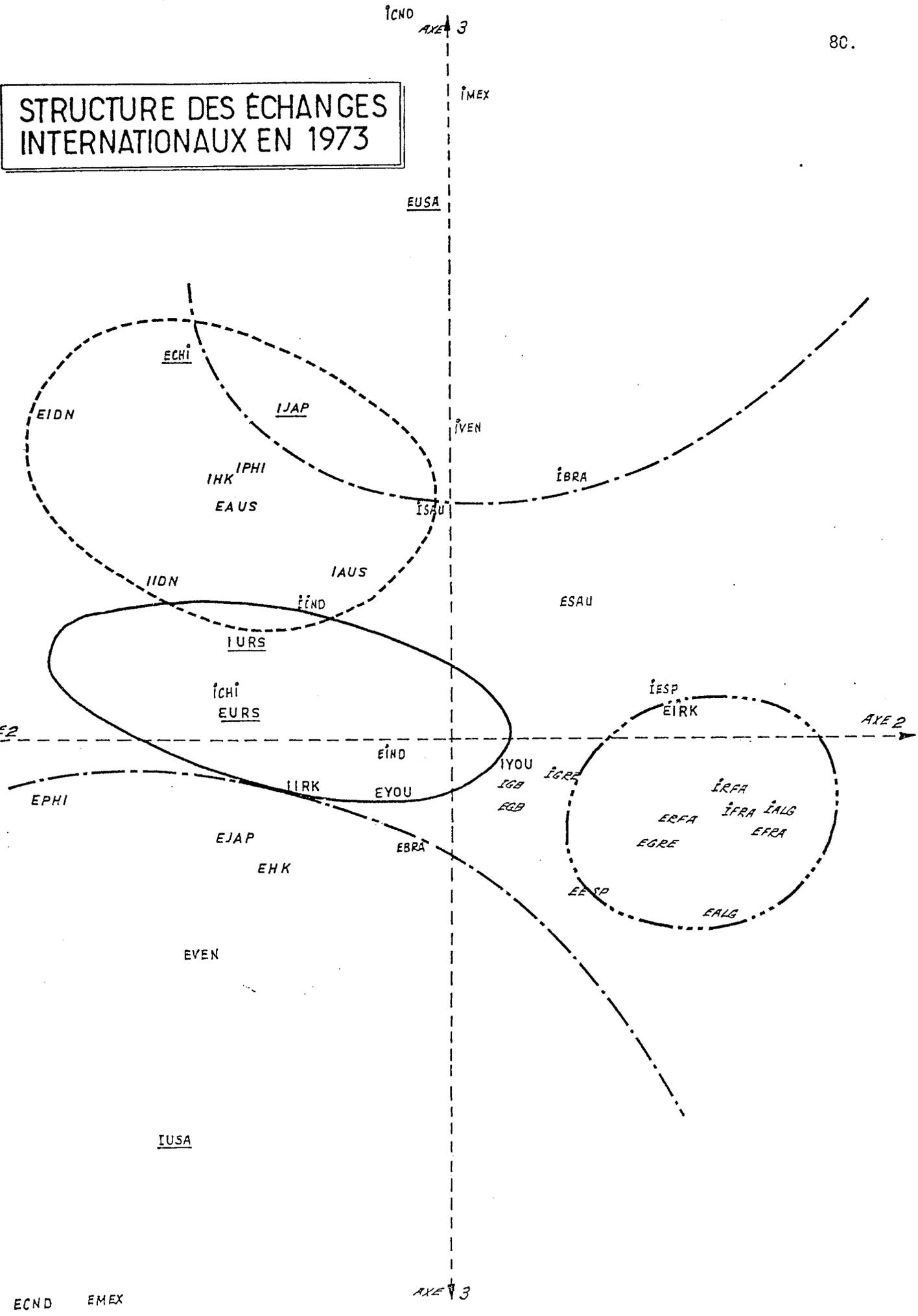
 * Ce qui couvre environ 93 % du commerce international en 1973.

** dans le Yearbook of International Trade Statistics.

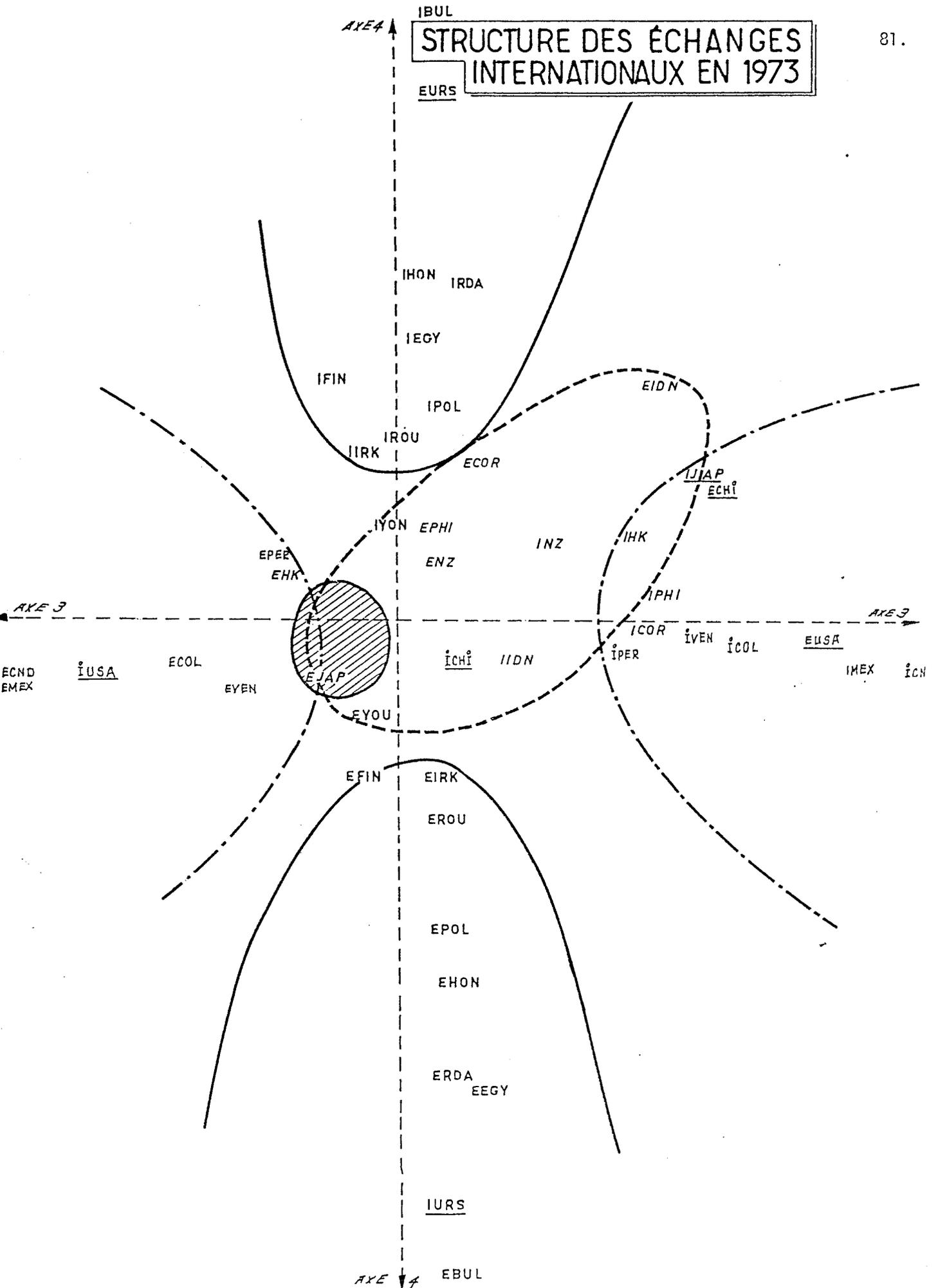
STRUCTURE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX EN 1973



STRUCTURE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX EN 1973



STRUCTURE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX EN 1973



ANNEXE II - LES METHODES D'ANALYSE DE DONNEES

2.1 - OBJET DE L'ANALYSE DES DONNEES

Les méthodes d'analyse des données fournissent des représentations synthétiques de vastes ensembles de valeurs numériques.

Les principales techniques d'analyse : analyse en composante principale, analyse en composante principale normée, analyse des correspondances... ont en commun quelques résultats généraux désignés sous le terme d'analyse générale.

2.2 - ANALYSE GENERALE

Soit un tableau de n observations et de p variables représenté par une matrice X où :

- x_{ij} désigne la i -ème observation de la j -ème variable,
- X_{0j} désigne le vecteur-colonne des n observations de la variable j ,
- X_{iv} désigne le vecteur-ligne des p variables de l'observation i .

On peut écrire la matrice et sa transposée sous la forme :

- $X = (X_{01}, X_{02}, \dots, X_{0p})$,
- $X' = (X_{1v}, X_{2v}, \dots, X_{nv})$.

a) Ajustement par un sous-espace vectoriel dans R^p

On cherche la droite qui ajuste le mieux le nuage de points-observations. Soit U un vecteur unitaire porté par cette droite.

La projection du point X_{iv} s'écrit

$$- U' X_{iv} = \sum_{j=1}^p U_j X_{ij}$$

On veut que la somme des carrés des projections soit maximum : il faut donc rechercher U tel que :

$$\sum_{i=1}^p \{U' X_{iV}\}^2 \text{ soit maximum,}$$

c'est-à-dire $U'X'XU$ maximum avec la contrainte $U'U = 1$ puisque U est unitaire.

b) Calcul du maximum

En utilisant les règles de dérivation matricielles et les multiplicateurs de Lagrange, on démontre que le maximum est une valeur propre de $X'X$.

L'annulation des dérivées de $U'X'XU - \lambda(U'U-1)$ par rapport aux composantes U_i donne la relation.

$$2 X'XU - 2\lambda U = 0, \text{ soit } X'X = \lambda U$$

U est un vecteur propre de la matrice $X'X$.

Le maximum cherché est donc la plus grande valeur propre de $X'X$.

c) Reconstitution du tableau de départ

Il est possible de retrouver les positions des points d'un nuage de R^p à partir d'un nombre restreint de facteurs.

On a une reconstitution approchée du tableau de données numériques X en se limitant aux deux premiers facteurs. Dans la mesure où on se limite à ces facteurs, il est intéressant de projeter les points-observations sur le plan déterminé par les facteurs afin de visualiser les données.

2.3 - ANALYSES SPECIFIQUES

La nature des données à analyser exige parfois des transformations préliminaires sur ces données. Cette exigence donne lieu à des analyses spécifiques.

a) Analyse en composante principale (programme PRINCA)

Les variables pouvant être très hétérogènes quant à leurs moyennes, le tableau soumis à l'analyse générale sera le tableau de terme général

$$x'_{ij} = x_{ij} - \bar{x}_j \quad \text{où} \quad \bar{x}_j = \sum_{j=1}^p \frac{x_j}{p}$$

b) Analyse en composante principale normée (programme PRINCA-variante)

Les variables pouvant être très hétérogènes non seulement quant à leurs moyennes mais aussi quant à leur dispersion, le tableau soumis à l'analyse générale sera le tableau de terme général

$$x'_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j} \quad \text{où} \quad \left\{ \begin{array}{l} \bar{x}_j = \sum_{j=1}^p \frac{x_j}{p} \\ \sigma_j \text{ écart type de la } j\text{-ème variable.} \end{array} \right.$$

c) Analyse des correspondances (programme ANAFACO)

Le tableau de départ X est un tableau de dépendance.

La recherche des facteurs aboutit à diagonaliser la matrice $X'X$ et à définir le tableau soumis à l'analyse générale par le terme général

$$x'_{ij} = \frac{x_{ij} - X_{iv} X_{oj}}{\sqrt{X_{iv} X_{oj}}}$$

Références bibliographiques

- Benzécri (JP) - L'analyse des données
tome I : La taxinomie
tome II : L'analyse des correspondances
Paris, Dunod 1973
- Bertier (P), Bouroche (JM) - Analyse des données multidimensionnelles
Paris, PUF, 1975
- Lebart (L), Fénélon (JP) - Statistique et informatique appliquées
Paris, Dunod, 1971.

Références SEMA

- Bertier (P), Donio (J), Bouroche (JM) - Programmes de structuration de données I (rapport de recherche n° 52), 1970
volume principal
annexes
- Bertier (P), Bouroche (JM) - Programmes de structuration de données II (rapport de recherche n° 59), 1972
- Bertier (P), Bouroche (JM), Scaglia (D) - Des méthodes nouvelles pour des études nouvelles : deux ans d'utilisation de la bibliothèque des programmes PSD (revue METRA XI n° 4, 1972).

1.3 - ANALYSE DES ECHANGES INTERNATIONAUX PAR GRANDES
REGIONS ET PAR CATEGORIES DE PRODUITS

1.3.1 - Echanges internationaux et dépendances
commerciales en 1969 et 1973

1.3.2 - Echanges selon les catégories de produits :
année 1973

1.3 - ANALYSE DES ECHANGES INTERNATIONAUX PAR GRANDES REGIONS ET PAR CATEGORIES DE PRODUITS

Nous allons successivement procéder à une analyse de dépendance entre régions pour les échanges globaux et par catégories de produits.

La structure en valeur du commerce international est généralement représentée dans des matrices d'exportation-importation qui recensent l'ensemble des flux d'échange entre pays ou zones géographiques.

Une partition du monde selon les trois zones envisagées dans la partie 1.1 étant insuffisante pour l'analyse, le monde est divisé en quatorze zones géographiques qui forment des entités économiques, politiques ou culturelles.

Les pays développés capitalistes comprennent :

- les pays européens capitalistes à l'exclusion de la C.E.E. et de l'A.E.L.E.,
- la Communauté Economique Européenne (C.E.E.) à neuf pays,
- l'Association Européenne de Libre-Echange (A.E.L.E.),
- l'Afrique du Sud,
- le Canada,
- les Etats-Unis,
- le Japon,
- l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Les pays du Tiers-Monde comprennent :

- l'Afrique (à l'exception de l'Afrique du Sud),
- l'Amérique Latine,
- le Proche et Moyen-Orient,
- l'Extrême-Orient.

Les pays socialistes comprennent :

- les pays socialistes d'Asie,
- les pays socialistes d'Europe et l'U.R.S.S.

Les matrices d'échanges globaux pour les années 1969 et 1973 sont suivies par des matrices décrivant les flux de certaines catégories de produits (catégories ONU) :

- produits alimentaires, boissons et tabacs : 0 et 1,
- matières de base (combustibles exclus) : 2 et 4,
- combustibles : 3,
- produits chimiques : 5,
- biens d'équipement : 7,
- produits manufacturés de consommation : 6 et 8.

L'analyse des flux d'échanges a pour objet :

- la mise en évidence des principaux marchés de produits (principaux importateurs, volume du commerce intrazone, taux de croissance des flux commerciaux, etc),
- les principales puissances exportatrices (pays ou zones à balance commerciale excédentaire, leurs principaux marchés, leurs principaux fournisseurs),
- les situations de domination ou de dépendance commerciale.

Ces dernières sont représentables par des tableaux "principaux clients" et "principaux fournisseurs" d'un pays. La synthèse des tableaux de ces deux types est effectuée par un graphe de "dépendance commerciale".

Dans ce graphe, $\boxed{A} \rightarrow \boxed{B}$ signifie que B dépend commercialement de A parce que celui-ci est son principal client et son principal fournisseur (une flèche en traits pointillés indique une dépendance commerciale plus relative, dans le sens où B n'est qu'un des principaux clients de A ou que A n'est qu'un des principaux fournisseurs de B).

Néanmoins, il faut insister sur le caractère très relatif de ce critère. En effet, l'absence de "dépendance", au sens défini ci-dessus n'exclut pas une autre relation de dépendance tout aussi importante du type "fournisseur principal" ou "client principal" qui est mise en évidence dans les tableaux "principaux clients", "principaux fournisseurs".

Ainsi dans notre esprit la lecture de tableaux est au moins aussi importante que celle des graphes.

La présence d'une flèche de dépendance correspondant à notre définition ne fait que relever une double relation client-fournisseur. C'est pourquoi dans certains cas, comme le pétrole, où il y a peu de double relation "client-fournisseur" on présente les graphes principaux fournisseurs et/ou clients correspondants aux tableaux du même nom.

1.3.1 - Echanges internationaux et dépendances commerciales en 1969 et 1973

On examinera d'abord la structure des échanges internationaux en 1973, dont on verra qu'elle est caractérisée par une bipolarisation des échanges autour de la C.E.E. et des Etats-Unis.

Une analyse rétrospective de l'évolution de 1969 à 1973 montrera ensuite que la dépendance de la plupart des pays du Tiers-Monde semble s'être accrue de 1969 en 1973, cependant que les Etats-Unis perdaient une partie de leur pouvoir au profit du Japon et de l'Europe.

1.3.1.1 - Structure bipolaire des échanges internationaux

Organisation générale : la C.E.E. et les Etats-Unis dominent la plus grande partie du monde.

En 1969 comme en 1973, la structure des échanges inter-zones est divisée en deux grands pôles d'échanges, l'un dominé par la C.E.E. (Europe des 9), et l'autre dominé par les Etats-Unis.

- . La C.E.E. a dans sa mouvance l'A.E.L.E., les autres pays européens, l'Afrique du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, l'Afrique, le Proche-Orient, les pays socialistes d'Europe et l'U.R.S.S.
- . Les Etats-Unis ont dans leur mouvance le Canada, le Japon, l'Amérique Latine et l'Extrême Orient.
- . L'Asie socialiste est relativement isolée. Elle entretient quelques relations commerciales avec le Japon, l'Extrême Orient, l'U.R.S.S., mais également avec la C.E.E. et les Etats-Unis.

L'Europe, première puissance commerciale

L'Europe capitaliste occupe dans l'ensemble des échanges internationaux une place de tout premier plan.

TABLEAU 1 : PRINCIPAUX ACHETEURS (CLIENTS) EN 1969*

PRINCIPAUX CLIENTS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autres pays européens	1		1											2	
C.E.E.	2			1		2			3						
A.E.L.E.	3		1			2								3	
Afrique du Sud	4		1												
Canada	5		2			1									
U.S.A.	6		1		2				3						
Japon	7		3			1						2			
Australie et Nouvelle Zélande	8		1			3	2								
Afrique	9		1			2								3	
Amérique	10		2			1									
Proche et Moyen- Orient	11		1				2								
Extrême Orient	12		2			1	3								
Asie	13											1			
Europe et URSS	14	3	1	2											

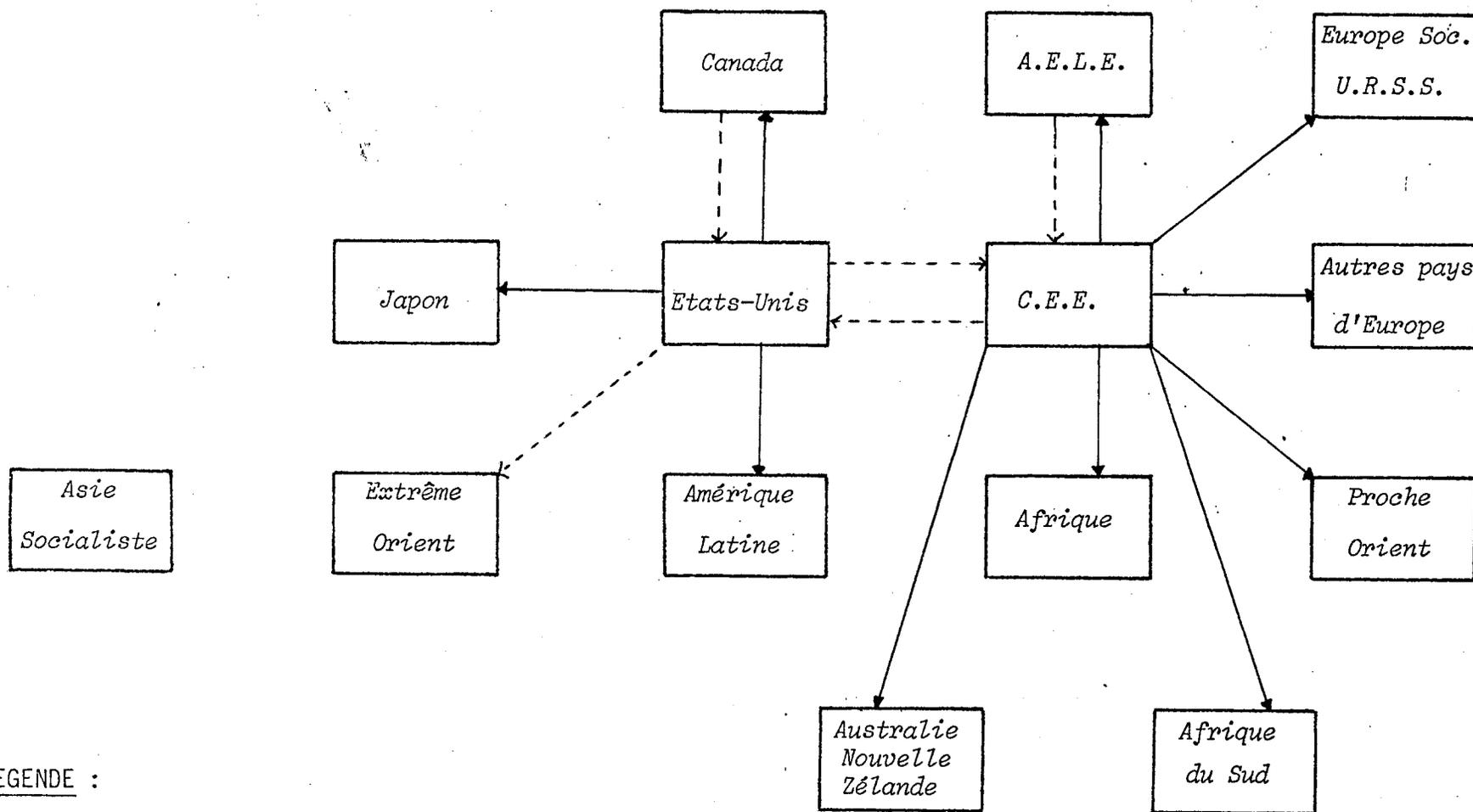
* Les chiffres figurant dans les cases signifiant que la région en ligne pour 1er, 2ème, 3ème client telle ou telle région en colonne.

TABLEAU 2 : PRINCIPAUX VENDEURS (FOURNISSEURS) EN 1969*

EXPORTATIONS	VERS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX						PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES			
			EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTRÊME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
			Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	Autres pays européens	1	1				3								2	
	C.E.E.	2		2			1			3						
	A.E.L.E.	3	1				2								3	
	Afrique du Sud	4	1				2	3								
	Canada	5	2				1									
	U.S.A.	6	2			1		4		3						
	Japon	7					1				3	2				
	Australie et Nouvelle Zélande	8	1				2	3								
	Afrique	9	1				2	2								
	Amérique	10	2				1									
	Proche et Moyen- Orient	11	1				2								3	
	Extrême Orient	12	3				2	1								
	Asie	13	2					3							1	
	Europe et U.R.S.S.	14	1	2								3				

* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en colonne est le 1er, 2ème, 3ème fournisseur de la région en ligne.

GRAPHE N° 3 : DOMINANCES COMMERCIALES EN 1969



LEGENDE :



Signifie que A est à la fois principal client et fournisseur de B.



Signifie que A est principal client et second fournisseur, ou second client et principal fournisseur de B.

Tableau 4 - STRUCTURE DU COMMERCE INTERNATIONAL EN 1973
(en pourcentages)

EXPORTATIONS	VERS	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		TOTAL DONT PVD 9 + 10 + 11 + 12		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE			EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
	1	0.014	0.788	0.132	0.005	0.015	0.188	0.020	0.007	0.104	0.093	0.063	0.020	0.013	0.225	1,7	0,28
	2	1.559	19.750	4.589	0.445	0.429	2.801	0.508	0.431	1.720	1.221	0.999	0.906	0.152	1.434	36,9	4,846
	3	0.275	3.216	1.235	0.048	0.081	0.434	0.125	0.063	0.238	0.231	0.136	0.147	0.029	0.409	6,7	0,752
	4	0.011	0.324	0.020	0.000	0.015	0.042	0.063	0.008	0.091	0.012	0.004	0.022	0.000	0.001	0,6	0,129
	5	0.030	0.563	0.064	0.011	0.0	3.060	0.322	0.050	0.025	0.143	0.022	0.089	0.054	0.069	4,5	0,279
	6	0.352	2.928	0.399	0.134	2.653	0.000	1.462	0.300	0.270	1.757	0.395	1.174	0.123	0.322	12,3	3,596
	7	0.134	0.787	0.236	0.107	0.179	1.707	0.000	0.261	0.443	0.477	0.288	1.596	0.206	0.145	6,6	2,804
	8	0.049	0.472	0.024	0.026	0.058	0.275	0.617	0.134	0.017	0.038	0.033	0.207	0.027	0.081	2,1	0,295
	9	0.159	2.036	0.145	0.007	0.044	0.391	0.184	0.007	0.154	0.145	0.033	0.072	0.034	0.206	3,6	
	10	0.141	1.217	0.159	0.009	0.164	1.961	0.281	0.008	0.051	0.735	0.043	0.077	0.030	0.240	5,1	3,794
	11	0.182	1.911	0.195	0.073	0.052	0.227	0.904	0.060	0.102	0.231	0.277	0.399	0.017	0.102	4,7	
	12	0.042	0.962	0.087	0.016	0.102	1.244	1.255	0.136	0.113	0.074	0.120	1.160	0.048	0.177	5,5	
	13	0.005	0.116	0.016	0.000	0.009	0.011	0.179	0.017	0.052	0.018	0.018	0.275	0.000	0.161	0,9	0,363
	14	0.279	1.350	0.454	0.000	0.026	0.093	0.175	0.009	0.225	0.234	0.235	0.134	0.277	5.352	8,8	0,828
	TOTAL	3,2	36,4	7,8	0,9	3,8	12,4	6,1	1,5	3,6	5,4	2,7	6,3	1,0	8,9	100	18,0
	DONT PVD	0,524	6,126	0,586	0,105	0,362	3,823	2.624	0,211	3.794			0,129	0,725		19,0	

TABLEAU 5 : PRINCIPAUX ACHETEURS (CLIENTS) EN 1973 *

PRINCIPAUX CLIENTS	VERS	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
DE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Autres pays européens	1		1												2
C.E.E.	2	4		1					2				3		
A.E.L.E.	3		1						2						3
Afrique du Sud	4		1												
Canada	5		2						1	3					
U.S.A.	6		1			2			4		3				
Japon	7		3						1				2		
Australie et Nouvelle Zélande	8		2						3	1					
Afrique	9		1						2						3
Amérique	10		2						1	3					
Proche et Moyen- Orient	11		1						2				3		
Extrême Orient	12		3						2	1					
Asie	13								2				1		3
Europe et U.R.S.S.	14	3	1	2										4	

* Les chiffres figurant dans les cases signifiant que la région en ligne a pour 1er, 2ème, 3ème client telle ou telle région en colonne.

TABLEAU 6 : PRINCIPAUX VENDEURS (FOURNISSEURS) EN 1973*

EXPORTATIONS	VERS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
			EUROPE			AFRIQUE	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
			Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.	SUD										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
	Autres pays européens	1	1	4			2								3	
	C.E.E.	2		1			2			3		4				
	A.E.L.E.	3	1				3								2	
	Afrique du Sud	4	1				2	3								
	Canada	5	2				1									
	U.S.A.	6	2			1		4			3					
	Japon	7					1				3	2				
	Australie et Nouvelle Zélande	8	1				2	3								
	Afrique	9	1				3	2								
	Amérique	10	2				1	3								
	Proche et Moyen-Orient	11	1				2	3								
	Extrême Orient	12	3				2									
	Asie	13	3					2							1	
	Europe et U.R.S.S.	14	1	2			3									

* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en colonne est le 1er, 2ème, 3ème fournisseur de la région en ligne.

- . L'Europe capitaliste apparaît comme une vaste zone d'échanges puisque le seul commerce entre pays de cette zone représente en 1969 29,1 % et en 1973 31,5 % du volume des échanges internationaux.
- . L'Europe capitaliste apparaît comme une grande puissance exportatrice puisque ses exportations représentent en 1969 43,8 % et en 1973 45,3 % des exportations mondiales. Les échanges entre l'Europe capitaliste et le reste du monde représentent en 1969 14,7 % et en 1973 13,8 % des échanges internationaux.

Néanmoins, les échanges intracommunautaires de l'Europe des Neuf représentent à eux seuls en 1969 17,9 % et en 1973 19,7 % du commerce mondial.

- . La C.E.E. absorbe près de la moitié des exportations de l'A.E.L.E., des autres pays européens, du Proche-Orient, et plus de la moitié des exportations africaines.
- . La C.E.E. est le principal fournisseur des autres pays capitalistes européens, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, de l'Afrique du Sud, de l'Afrique, du Proche et Moyen-Orient des pays socialistes européens et de l'U.R.S.S. (par exemple 47,2 % des importations africaines et 37,1 % des importations des pays du Proche et du Moyen-Orient sont originaires de la C.E.E. en 1973).

La C.E.E. se trouve en position beaucoup plus forte qu'on ne le croît généralement.

- . La C.E.E. est le principal client et le second fournisseur des Etats-Unis, alors que ceux-ci ne sont que second client et second fournisseur de la C.E.E.
- . Les échanges entre la C.E.E. et son principal client et fournisseur ; l'A.E.L.E., sont très supérieurs aux échanges entre C.E.E. et Etats-Unis alors que les échanges entre les Etats-Unis et leur principal client : le Canada, sont très voisins des échanges entre Etats-Unis et C.E.E.

- . Les exportations des Etats-Unis vers la C.E.E. représentent 23,8 % de leurs exportations totales, cependant que les exportations de la C.E.E. vers les Etats-Unis représentent 7,6 % de leurs exportations totales et 16,3 % de leurs exportations hors-zone.

Les Etats-Unis dominent le continent américain et le Japon.

Les Etats-Unis sont les principaux clients du Canada (68 % des exportations canadiennes en 1973), de l'Amérique Latine (38,5 %), et du Japon (26 %), mais également leurs principaux fournisseurs (69,7 % des importations du Canada, 32,5 % des importations de l'Amérique Latine, 24 % des importations japonaises).

La dépendance à l'égard de la C.E.E. ou des Etats-Unis est plus forte pour les pays du Tiers-Monde que pour les pays développés.

Les pays développés occidentaux dominés par la C.E.E. ou les Etats-Unis disposent en général d'une relative liberté d'action, grâce à leur puissance commerciale (A.E.L.E., Canada), ou grâce à la diversité de leurs marchés (Japon, Australie et Nouvelle-Zélande).

- . L'A.E.L.E. est le premier client et le second fournisseur de la C.E.E.
- . Le Canada est le second client et le premier fournisseur des Etats-Unis.
- . Le Japon est le principal fournisseur et le principal client de l'Extrême-Orient, il fournit en 1973 25,3 % des importations de l'Extrême-Orient et absorbe 22,8 % de ses exportations. Il est suivi de près par les Etats-Unis (18,6 % et 22,6 %).
- . Si le principal fournisseur de l'Australie est toujours la C.E.E., son principal client est maintenant le Japon.

A l'inverse des pays développés, les pays du Tiers-Monde sont en général très fortement assujettis à la zone qui les domine.

- . L'Afrique dirige en 1973 65 % de ses exportations vers l'Europe, dont 55,6 % vers la C.E.E.
- . L'Amérique Latine effectue en 1973 44,6 % de ses exportations hors-zones vers les Etats-Unis.
- . Le Proche-Orient effectue en 1973 52 % de ses exportations hors-zone vers l'Europe, dont 43,4 % vers la C.E.E.

Le cas particulier de l'Europe de l'Est et de l'U.R.S.S. : Isolement ou dépendance ?

Les échanges intra-zone des pays socialistes européens et de l'U.R.S.S. sont très supérieurs à leurs échanges hors-zone. Leur commerce hors-zone s'effectue principalement avec la C.E.E.

- . Les échanges intra-zone des pays socialistes européens et de l'U.R.S.S. représentent en 1973 60 % de leurs exportations.
- . Les échanges avec la C.E.E. représentent en 1973 38,9 % des exportations hors-zone des pays socialistes européens et de l'U.R.S.S., et 40,4 % de leurs importations.

1.3.1.2 - Evolution de 1969 à 1973 : une dégradation des positions de l'Amérique du Nord et du Tiers-Monde au profit du Japon et de l'Europe de l'Ouest.

La puissance commerciale de l'Amérique du Nord semble avoir diminué de 1969 à 1973.

- . De 1969 à 1973, la part des exportations du Canada dans les échanges internationaux passe de 5,1 % à 4,5 %, ce qui représente une baisse de 11,8 % en valeur relative.

Cette perte de poids est principalement due à la diminution de l'importance des échanges entre Etats-Unis et Canada dans les échanges internationaux.

- . De 1969 à 1973, la part des exportations des Etats-Unis dans les échanges internationaux passe de 13,8 % à 12,3 %. Cette perte de poids est due à la baisse, en valeur relative, de la part de marché des Etats-Unis au Canada, dans la C.E.E. et en Amérique Latine.

Etant un moins gros fournisseur, les Etats-Unis deviennent également un moins gros client, sauf pour l'Amérique Latine :

8 - Part des exportations à destination des Etats-Unis dans le total des exportations de certaines zones géographiques

	1969	1973
Canada	71,3 %	68,0 %
Japon	31,3 %	26,0 %
Amérique Latine	33,4 %	38,5 %
Tiers Monde	18,8 %	20,3 %

Mais les nations du Tiers-Monde d'Extrême-Orient développent à présent leurs exportations vers le Japon (22,7 % vers le Japon contre 22,5 % vers les Etats-Unis en 1973) alors qu'en 1969 les Etats-Unis étaient leurs principaux clients.

La part de l'Afrique et de l'Europe de l'Est est en régression

- . De 1969 à 1973, les exportations hors-zone de l'Afrique sont passées de 3,9 % à 3,4 % : l'Afrique a vu baisser de 21 % sa part de marché dans la C.E.E. (son principal client), et de 17 % sa part de marché dans les pays de l'Europe de l'Est et l'U.R.S.S. (son 3ème client en 1969).

Cette perte n'a pas été compensée par l'augmentation de la part de marché de l'Afrique aux Etats-Unis et en Amérique Latine.

- . La situation de l'Amérique Latine s'est également dégradée de 1969 à 1973.
- . De 1969 à 1973, la part des exportations hors-zone de l'Europe socialiste et de l'U.R.S.S. dans les échanges mondiaux passe de 3,8 % à 3,4 %. Ces derniers ont perdu du poids dans à peu près tous les pays du monde et en particulier dans les pays

européens autres que la C.E.E. et l'A.E.L.E., dans le Tiers-Monde et en Asie.

Le Japon : croissance et diversification

Les exportations et importations japonaises croissent de 1969 à 1973 plus rapidement que l'ensemble du commerce international.

De 1969 à 1973 les échanges extérieurs du Japon croissent très rapidement.

- . Les exportations passent de 15.916 millions de dollars en 1969 (6,0 % des exportations mondiales) à 36 731 millions de dollars en 1973 (6,6 % des exportations mondiales).
- . Les importations croissent également très rapidement : de 12.441 millions de dollars en 1969 (4,7 % des importations mondiales) à 34 091 millions de dollars en 1973 (6,1 % des importations mondiales).

Il devient ainsi le premier client de nombreux pays d'Asie et d'Océanie.

Bien que les Etats-Unis soient pour le Japon ses premiers clients, celui-ci diversifie de plus en plus ses exportations d'abord vers les pays asiatiques ensuite vers l'Europe.

La part des deux principaux clients dans le total des exportations japonaises décline de 1969 à 1973 passant de 31,3 % à 25,9 % en ce qui concerne les Etats-Unis et de 27,7 % à 24,2 % en ce qui concerne les nations d'Extrême-Orient. Mais les exportations vers l'Europe capitaliste progressent très rapidement passant de 2.060 millions de dollars en 1969 à 6.470 millions de dollars en 1973 soit un triplement en quatre ans (de 12,8 % à 17,5 % des exportations japonaises).

Les parts de l'Afrique et de l'Amérique Latine dans les exportations japonaises progressent également de façon significative : de 5,4 % à 6,7 % pour l'Afrique, de 5,5 % à 7,2 % pour l'Amérique Latine.

Malgré la croissance de ses échanges, l'Orient est toujours, et peut être même encore plus, en position de dépendance.

Les débouchés hors-zone du Proche et Moyen-Orient et de l'Extrême-Orient se sont considérablement accrus de 1969 à 1973.

- . Les exportations hors-zone du Proche et Moyen Orient sont passées de 3,1 % des échanges internationaux en 1969 à 4,4 % en 1973, soit une augmentation de 41,9 %.

Cependant le Proche et Moyen Orient sont toujours fortement dominés par la C.E.E., qui leur fournit 37 % de ses importations et leurs achète plus de 40 % de leur production.

- . Dans le même temps, les exportations hors-zone de l'Extrême Orient sont passées de 3,6 à 4,3 % des échanges internationaux, soit une augmentation de 19,4 %. Mais en même temps cette zone est entrée dans la mouvance du Japon (graphes 1 et 2).

De 1969 à 1973, le poids de la C.E.E. s'est accru, cependant que la structure de ses importations et de ses exportations se modifiait.

- . Le commerce intra-zone de la C.E.E. s'est accru, passant de 17,9 % du commerce international en 1969, à 19,7 % en 1973. C'est probablement la conséquence de l'entrée du Royaume-Uni dans la C.E.E.
- . Inversement, la part des exportations hors-zone de la C.E.E. dans les exportations totales a légèrement diminué : de 17,7 % en 1969 à 17,2 % en 1973.

9 - Part des exportations à destination de la C.E.E. dans le total des exportations de certaines zones géographiques

	1969	1973
Autres pays européens	39,3 %	46,4 %
A.E.L.E.	48,9 %	48,0 %
Etats-Unis	25,7 %	23,9 %
Afrique	63,0 %	56,5 %
Proche et Moyen-Orient	44,7 %	40,7 %
Pays socialistes européens } et l'U.R.S.S.	12,1 %	15,3 %
Tiers Monde	35,7 %	32,2 %

Les pays capitalistes européens n'appartenant pas à une union économique ainsi que l'Europe de l'Est et l'U.R.S.S. développent donc leurs exportations vers la C.E.E., contrairement à ce que font les pays du Tiers-Monde et les Etats-Unis. Pour ces derniers pays, la diversification des exportations s'accompagne d'une réduction du poids relatif de la C.E.E.

- . L'Australie et la Nouvelle-Zélande réalisent en 1973 30,1 % de leurs exportations vers le Japon et 23,0 % seulement de leurs exportations vers la C.E.E. qui était en 1969 le principal client :

C'est là la conséquence de l'entrée du Royaume-Uni dans le marché commun, ce qui oblige ce pays à abandonner les préférences accordées aux produits australiens et néo-zélandais.

- . L'Afrique, les pays du Proche et du Moyen-Orient, les autres pays européens et l'U.R.S.S. dépendent toujours aussi fortement de la C.E.E. qui constitue leur principal marché et leur premier fournisseur.

La modification de la structure du commerce international de 1969 à 1973 semble avoir profité à l'A.E.L.E. :

- . Les Etats-Unis ont perdu leur place de premier fournisseur de la C.E.E., au profit de l'A.E.L.E.
- . De ce fait, cette dernière se trouve maintenant en interaction avec la C.E.E.

Conclusion :

De 1969 à 1973, la perte de poids commercial des Etats-Unis, l'émergence du Japon et la croissance de la part de la C.E.E. et de l'Orient dans les échanges internationaux ont modifié le réseau des dominances au profit du Japon et de la C.E.E. De nouvelles modifications sont à prévoir, et l'étude des échanges par groupe de produits permettra de mieux les cerner.

1.3.2 - Echanges selon les catégories de produits : année 1973

Si l'analyse des échanges globaux des années 1969 et 1973 laisse apparaître la prédominance des trois marchés européen, américain et japonais, elle ne montre pas les marchés des grandes catégories de produits.

L'examen des matrices d'exportation-importation pour chaque grande catégorie de produits s'accompagne de tableaux indiquant les principaux clients, les principaux fournisseurs de chaque zone et les éventuelles dépendances commerciales.

1.3.2.1 - Le commerce international de produits alimentaires, boissons et tabacs en 1973.

En 1973, la Communauté Economique Européenne et les Etats-Unis constituent à la fois les principaux exportateurs et les principaux importateurs de produits alimentaires, boissons et tabacs.

10 - Principales zones exportatrices et principales zones importatrices de produits alimentaires, boissons et tabacs en 1973.

Principales zones exportatrices	Millions de dollars	% exp.	Principales zones importatrices	Millions de dollars	% imp.
Communauté Economique Européenne	23 175	31,5	Communauté Economique Européenne	30 975	42,1
Etats-Unis	12 216	16,6	Etats-Unis	8 541	11,6
Amérique Latine	9 811	13,3	Europe de l'Est et URSS	6 504	8,8
Europe de l'Est et URSS	4 828	6,6	Japon	5 474	7,4
Extrême-Orient	4 422	6,0	Extrême-Orient	5 411	7,4
Afrique	4 234	5,8	Tiers Monde		17,5
Tiers Monde		26,6			

11 - Principales zones excédentaires et principales zones déficitaires en produits alimentaires, boissons et tabacs en 1973.

Principales zones excédentaires	Solde commercial (millions dollars)	Principales zones déficitaires	Solde commercial (millions dollars)
Amérique latine	+ 6 854	Communauté Economique Européenne	- 7 800
Australie et Nouvelle Zélande	+ 3 735	Japon	- 4 658
États-Unis	+ 3 675		

Principaux fournisseurs et principaux clients.

Les principaux clients de produits alimentaires, boissons et tabacs sont la C.E.E., les Etats-Unis (malgré leur excédent) et derrière eux le Japon puis l'Europe de l'Est.

Les principaux fournisseurs sont la C.E.E. (malgré son déficit), les Etats-Unis, l'Amérique Latine et, à un moindre degré, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

- . Le commerce intracommunautaire européen de produits alimentaires, boissons et tabacs est considérable et représente une part croissante du commerce international (21,3 % du commerce international en 1973 contre 18,8 % en 1969) de même que celui de l'Europe capitaliste toute entière (28,3 % du commerce international en 1973 contre 25,7 % en 1969).
- . La C.E.E. est le principal client des autres pays européens, des Etats-Unis, de l'Amérique latine, de l'Afrique, du Proche et Moyen-Orient et des pays de l'Est.
- . Malgré son déficit, la C.E.E. est le principal fournisseur du reste de l'Europe capitaliste, de l'Afrique (45,9 % des importations africaines sont originaires de la C.E.E.) du Proche et Moyen-Orient, de l'Afrique du Sud, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

Tableau 12 - STRUCTURE DES ECHANGES DE PRODUITS ALIMENTAIRES

BOISSONS ET TABACS EN 1973

(en pourcentages)

EXPORTATIONS DE	VERS	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		TOTAL		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.	DONT PVD	
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.												9 + 10	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	+ 11	+ 12
	1	0.109	1.397	0.231	0.003	0.033	0.285	0.069	0.018	0.090	0.977	0.027	0.003	0.0	0.224	3,0	0,197
	2	0.720	21.254	2.188	0.075	0.272	1.862	0.381	0.136	1.699	0.747	0.625	0.544	0.068	0.924	31,5	3,615
	3	0.122	1.345	0.530	0.010	0.062	0.353	0.087	0.016	0.114	0.986	0.027	0.024	0.0	0.197	3,0	0,251
	4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0,0	0
	5	0.629	0.815	0.053	0.003	0.0	1.373	0.564	0.018	0.073	0.319	0.034	0.251	0.272	0.462	4,3	0,677
	6	0.656	4.009	0.476	0.054	1.101	0.0	2.623	0.076	0.564	1.998	0.469	2.405	0.557	1.604	16,6	5,436
	7	0.627	0.163	0.020	0.010	0.053	0.367	0.0	0.041	0.046	0.924	0.029	0.326	0.0	0.003	1,1	0,423
	8	0.691	1.291	0.972	0.015	0.340	1.400	1.155	0.098	0.977	0.197	0.133	0.571	0.088	0.092	5,6	0,978
	9	0.204	2.976	0.258	0.016	0.096	0.775	0.197	0.027	0.394	0.933	0.156	0.163	0.037	0.421	5,8	4,137
	10	0.741	4.661	0.632	0.012	0.163	3.914	0.707	0.016	0.251	0.231	0.258	0.295	0.170	1.277	13,3	
	11	0.645	0.523	0.105	0.0	0.007	0.170	0.022	0.004	0.948	0.004	0.306	0.035	0.027	0.190	1,5	
	12	0.656	1.169	0.053	0.016	0.060	0.951	1.318	0.082	0.126	0.912	0.245	1.576	0.005	0.340	6,0	
	13	0.622	0.190	0.019	0.0	0.010	0.008	0.258	0.005	0.077	0.924	0.022	0.951	0.0	0.251	1,8	1,074
	14	0.299	1.889	0.414	0.0	0.014	0.149	0.058	0.007	0.143	0.265	0.102	0.204	0.163	2.854	6,6	0,714
	TOTAL	3,1	42,1	5,1	0,2	2,2	11,5	7,4	0,5	3,7	4,0	2,4	7,4	1,4	8,8	100	17,5
	DONT PVD	1,046	9,329	1,048	0,044	0,326	5,810	2,244	0,129	4,137			0,239	2,228	26,6		

TABLEAU 13 : PRINCIPAUX VENDEURS (FOURNISSEURS) DE PRODUITS ALIMENTAIRES, BOISSONS ET TABACS EN 1973*

EXPORTATIONS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE-ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
VERS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autres pays européens	1		2				3				1				
C.E.E.	2						2			3	1				
A.E.L.E.	3		1				3				2				
Afrique du Sud	4														
Canada	5		3				1		2						
U.S.A.	6		2						3		1				
Japon	7						1		3			2			
Australie et Nouvelle Zélande	8		1												
Afrique	9		1				2				3				
Amérique	10		2			3	1								
Proche et Moyen-Orient	11		1				2				3				
Extrême Orient	12						1		3					2	
Asie	13					2	1				3				
Europe et U.R.S.S.	14		3				1				2				

* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en colonne est le 1er, 2ème, 3ème fournisseur de produits alimentaires, boissons et tabacs à la région en ligne.

TABLEAU 14 : PRINCIPAUX ACHETEURS (CLIENTS) DES PRODUITS ALIMENTAIRES,
BOISSONS ET TABACS EN 1973

PRINCIPAUX CLIENTS		PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
DE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Autres pays européens	1	1	3			2								4	
C.E.E.	2		1			2			3						
A.E.L.E.	3	1				2								3	
Afrique du Sud	4														
Canada	5	2				1	3								
U.S.A.	6	1					2					3			
Japon	7	3				1						2			
Australie et Nouvelle Zélande	8	2				1	3								
Afrique	9	1				2								3	
Amérique	10	1				2								3	
Proche et Moyen- Orient	11	1				3								2	
Extrême Orient	12	2				3	1								
Asie	13						2					1		3	
Europe et U.R.S.S.	14	3	1	2											

* Les chiffres figurant dans les cases signifiant que la région en ligne a pour 1er, 2ème, 3ème client telle ou telle région en colonne.

- . Les Etats-Unis sont les principaux clients du Canada, de l'Australie et de la Nouvelle Zélande, et les principaux fournisseurs du Canada (avec 50,3 % des importations canadiennes en provenance des Etats-Unis), de la plupart des nations asiatiques et des pays socialistes.
- . Le Japon est un client important des pays bordant le pacifique, excepté l'U.R.S.S. et l'Amérique Latine.
- . L'Europe de l'Est et l'U.R.S.S. sont des clients importants pour l'Europe de l'Ouest, l'Afrique, l'Amérique Latine et le Proche et Moyen-Orient.
- . L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont des fournisseurs importants dans la zone économiquement dominée par les Etats-Unis (Canada, Etats-Unis, Japon, Extrême-Orient).
- . L'Amérique Latine est le principal fournisseur de l'Europe de l'Ouest (et en particulier de la C.E.E.), des Etats-Unis, et un fournisseur important des pays socialistes et des pays du Tiers-Monde (excepté l'Extrême-Orient).

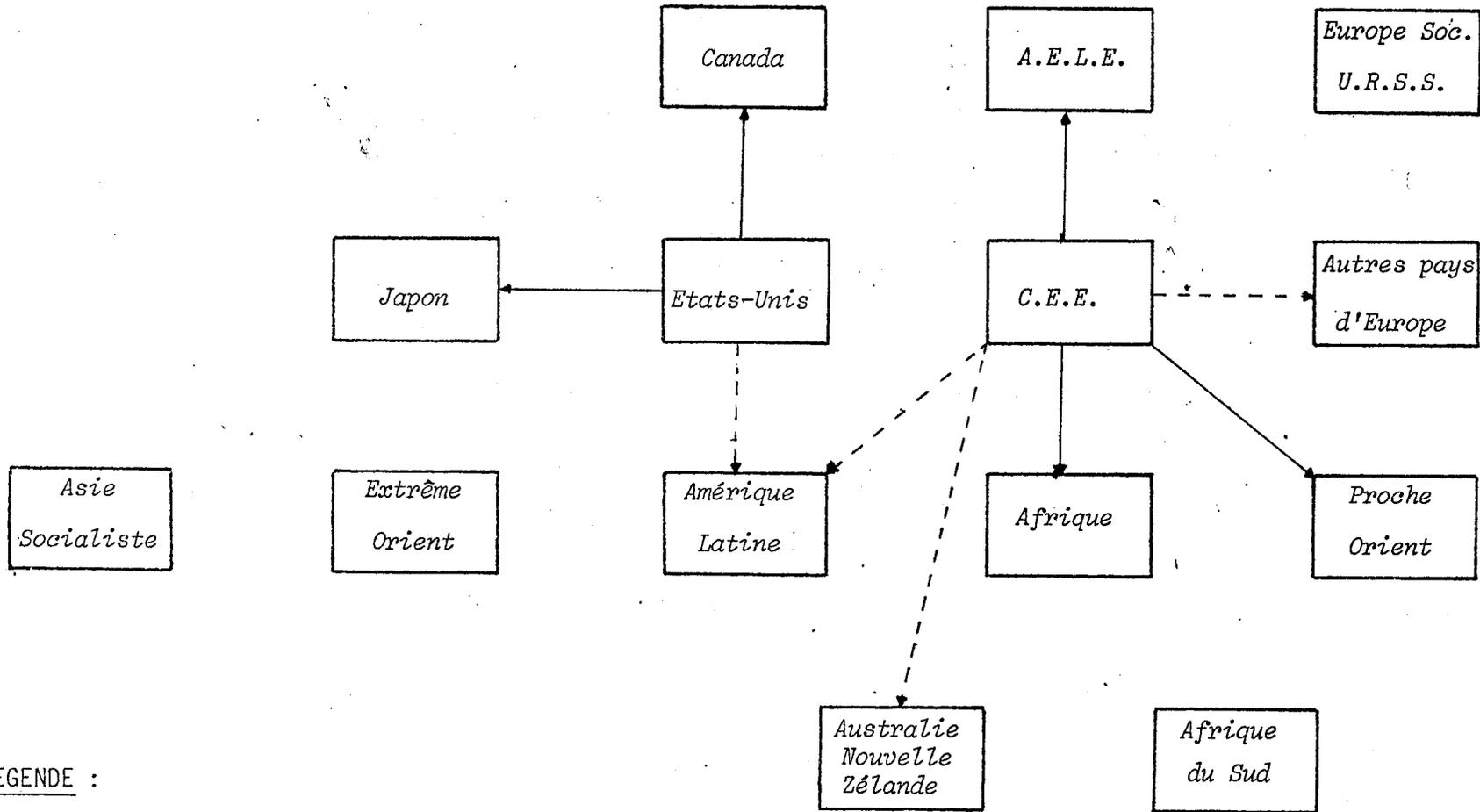
Dominances commerciales

La C.E.E. domine fortement l'A.E.L.E., l'Afrique et le Proche-Orient, cependant que les Etats-Unis dominent fortement le Canada et le Japon.

L'Amérique Latine est le théâtre d'une lutte d'influence entre la C.E.E. (son principal client) et les Etats-Unis (son principal fournisseur).

Chose plus étonnante, l'Australie, qui est un fournisseur important des pays de la zone contrôlée par les Etats-Unis, reste relativement dominée par la C.E.E.

En effet, la C.E.E. est restée le second client et le principal fournisseur de l'Australie en produits alimentaires, boissons et tabacs, bien que les échanges entre Australie et C.E.E. ne représentent qu'une faible partie des exportations et des importations de la C.E.E.



LEGENDE :



Signifie que A est à la fois principal client et fournisseur de B.



Signifie que A est principal client et second fournisseur, ou second client et principal fournisseur de B.

1.3.2.2 - Le commerce international de matières de base en 1973

A partir du tableau n° 18 on peut mettre en évidence les principales zones exportatrices et/ou importatrices de matières de base en 1973. C'est l'objet du tableau 16 qui montre que la Communauté Economique Européenne se présente à la fois comme un grand exportateur et un grand importateur, de même que le Tiers-Monde, l'Australie et la Nouvelle-Zélande doivent seulement être regardés comme des exportateurs, le Japon comme un importateur.

On peut aussi repérer les principales zones excédentaires et déficitaires de matières de base. A ce titre, le tableau 17 montre que l'Océanie et le continent américain sont les principales zones à balance commerciale excédentaire, alors que le Japon et la Communauté Economique Européenne ont des soldes commerciaux déficitaires. Le solde de la balance commerciale des pays du Tiers-Monde est globalement fortement positif.

Tableau 16

Principales zones exportatrices	Millions de dollars	% exp. mat base	Principales zones importatrices	Millions de dollars	% exp. mat base
Etats-Unis	8.883	16,1	Communauté Economique Européenne	22 584	39,0
Communauté Economique Européenne	8 580	15,5	Japon	9.624	17,4
Extrême Orient	6.842	12,4			
Canada	5.810	10,5			
TOTAL		54,5			56,4
Tiers Monde		26,8 %			11,9 %

Tableau 17

Principales zones excédentaires	Solde commercial (millions dollars)	Principales zones déficitaires	Solde commercial (millions dollars)
Canada	+ 4.955	Communauté Economique Européenne	- 12.954
Etats-Unis	+ 3.721	Japon	- 8.910
Australie et Nouvelle Zélande	+ 3.481		
Amérique latine	+ 2.325		
Tiers Monde	+ 9.248		

Tableau 18 - STRUCTURE DES ECHANGES DE MATIERES DE BASE (COMBUSTIBLES EXCLUS) EN 1973
(en pourcentages)

EXPORTATIONS DE	VERS	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		TOTAL DONT PVD 9 + 10		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S	+ 11 + 12	
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
	1	0.0	0.729	0.119	0.0	0.000	0.071	0.019	0.019	0.112	0.041	0.041	0.010	0.0	0,234	1,6	0,204
	2	0.789	10.694	1.560	0.064	0.008	0.433	0.195	0.070	0.322	0.165	0.159	0.136	0.029	0,551	15,5	0,782
	3	0.556	6.044	0.611	0.031	0.019	0.158	0.076	0.034	0.126	0.117	0.063	0.044	0.056	0,388	8,2	0,355
	4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0,0	0
	5	0.424	2.334	0.348	0.020	0.0	5.19	1.900	0.142	0.014	0.129	0.019	0.187	0.025	0,054	10,5	0,354
	6	0.670	4.813	0.348	0.076	1.285	0.0	4.615	0.263	0.229	1.067	0.107	1.791	0.322	0,425	16,1	3,194
	7	0.012	0.151	0.124	0.036	0.010	0.005	0.0	0.047	0.015	0.046	0.063	0.636	0.053	0,019	1,3	0,760
	8	0.281	2.078	0.079	0.022	0.022	0.208	3.149	0.128	0.027	0.027	0.067	0.316	0.099	0,686	7,2	0,437
	9	0.424	3.438	0.254	0.020	0.029	0.229	0.475	0.019	0.204	0.059	0.051	0.305	0.212	0,731	6,7	5.143
	10	0.153	2.986	0.305	0.032	0.122	1.375	1.302	0.017	0.037	0.534	0.047	0.212	0.063	0,515	7,8	
	11	0.002	0.615	0.144	0.008	0.002	0.254	0.168	0.012	0.044	0.003	0.229	0.161	0.120	0,361	2,3	
	12	0.171	2.298	0.117	0.025	0.090	1.102	3.836	0.166	0.159	0.158	0.109	2.931	0.373	0,677	12,4	
	13	0.003	0.407	0.047	0.0	0.005	0.027	0.636	0.010	0.020	0.010	0.029	0.168	0.0	0,388	1,8	0,227
	14	0.325	2.312	0.614	0.0	0.010	0.036	0.939	0.001	0.199	0.143	0.093	0.060	0.158	3,709	8,6	0,495
	TOTAL	3,1	39,0	5,4	0,3	1,8	9,3	17,4	0,9	1,6	2,6	1,1	7,1	1,6	8,8	100	11,9
	DONT PVD	0,84	9.337	0.822	0.085	0.243	2.960	5.862	0.214	5.143			0.768	2.284		26,8	

TABLEAU 19 : PRINCIPAUX VENDEURS (FOURNISSEURS) DE MATIERES DE BASE (COMBUSTIBLES EXCLUS) EN 1973*

EXPORTATIONS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.	DU SUD										
VERS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Autres pays européens	1		1				2								3
C.E.E.	2			1			2			4					3
A.E.L.E.	3		1			2	2								
Afrique du Sud	4						1								
Canada	5						1								
U.S.A.	6					1				2		3			
Japon	7					4	1		3			2			
Australie et Nouvelle Zélande	8						1					2			
Afrique	9		1				2								
Amérique	10		2				1								
Proche et Moyen- Orient	11		1												
Extrême Orient	12						1	2							
Asie	13						2			3		1			
Europe et U.R.S.S.	14								2	1		3			

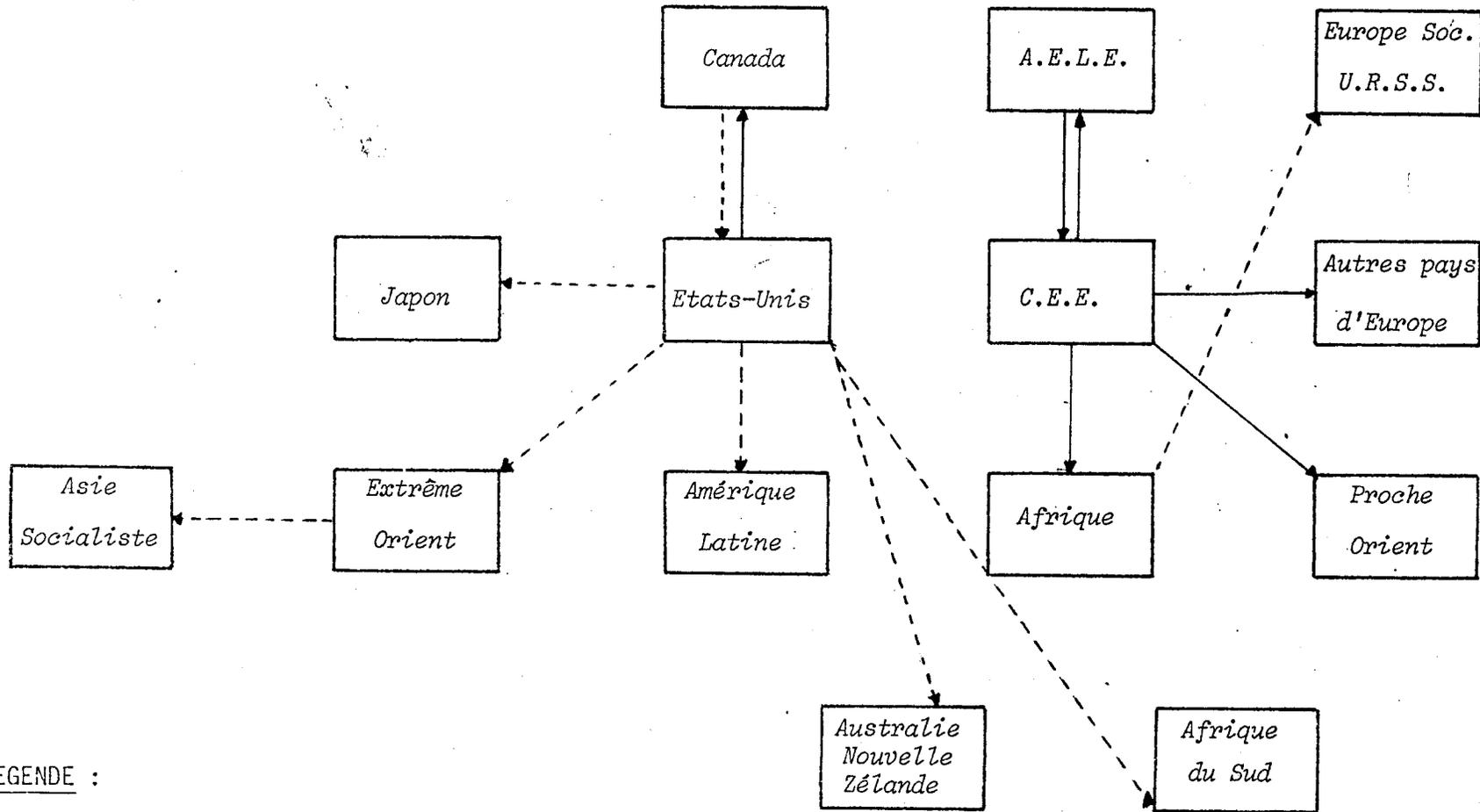
* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en colonne est le 1er, 2ème, 3ème fournisseur de matières de base à la région en ligne.

TABLEAU 20 : PRINCIPAUX ACHETEURS (CLIENTS) DE MATIERES DE BASE (COMBUSTIBLES EXCLUS) EN 1973 *

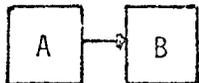
PRINCIPAUX CLIENTS		PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE-ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
DE		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autres pays européens	1		1												2
C.E.E.	2	2		1											3
A.E.L.E.	3	3	1												2
Afrique du Sud	4														
Canada	5		2				1	3							
U.S.A.	6		1					2					3		
Japon	7		2										1		
Australie et Nouvelle Zélande	8		2					1							3
Afrique	9		1					3							2
Amérique	10		1				2	3							
Proche et Moyen-Orient	11		1				3								2
Extrême Orient	12		2				3	1							
Asie	13		2					1							3
Europe et U.R.S.S.	14		1	3				2							

* Les chiffres figurant dans les cases signifiant que la région en ligne a pour 1er, 2ème, 3ème client telle ou telle région en colonne.

21 - DOMINANCES COMMERCIALES : MATIERES DE BASE (COMBUSTIBLES EXCLUS)



LEGENDE :



Signifie que A est à la fois principal client et fournisseur de B.



Signifie que A est principal fournisseur de B.

Principaux clients et principaux fournisseurs (tableaux 19 et 20).

A l'examen de ces tableaux on constate que les deux principales zones déficitaires la C.E.E. et le Japon constituent les principaux clients des autres régions géographiques à l'exception du Canada qui exporte la moitié de sa production vers les U.S.A.

. la C.E.E. est le débouché principal pour les exportations de matières de base, du reste de l'Europe, des Etats-Unis, de l'Amérique Latine, de l'Afrique, Proche et Moyen-Orient et des pays socialistes européens.

. le Japon est le débouché principal pour les exportations océaniques et asiatiques de matières de base

. les exportations hors zone de l'Europe de l'Est sont très concentrées (vers l'Europe de l'Ouest) cependant que leurs importations de matières premières sont d'origines très diverses.

En outre, la C.E.E. est le principal fournisseur de matières de base des autres pays de l'Europe de l'Ouest, de l'Afrique et du Proche et Moyen-Orient.

Par ailleurs, les Etats-Unis sont les principaux fournisseurs de matières de base pour l'Afrique du Sud, le Canada, le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Amérique du Sud et l'Extrême Orient et les seconds fournisseurs pour la C.E.E., l'Afrique et l'Asie.

Dépendance et interdépendance

Comme le montre le graphe n° 21 contrairement à une idée reçue, la C.E.E. exerce par le biais de ses importations de matières de base une certaine domination commerciale en Afrique, au Proche et Moyen-Orient, sur certains pays européens, ses rapports avec

l'A.E.L.E. traduisent cependant plus une interdépendance qu'une dépendance.

Dans le graphe 2 1, on a représenté dans les dominances faibles uniquement les relations principal fournisseur (sans réciprocité). En effet, certains pays fortement exportateurs, comme les Etats-Unis et l'Afrique, peuvent dominer des pays dont ils ne sont pas clients. Ainsi, les Etats-Unis dominent le Japon, et l'Afrique domine l'Europe de l'Est.

1.3.2.3 - Le commerce international de combustibles en 1973

Les principaux importateurs de combustibles sont les pays développés capitalistes, et en particulier la C.E.E., les Etats-Unis et le Japon. Les principaux exportateurs sont le Proche-Orient (36 %) et l'Afrique (15,8 %).

Tableau 22 - Principales zones importatrices de combustibles en 1973

	Importations (en millions de dollars)	Part dans les importations mondiales (%)	Solde commer- cial (en mil- lions dollars)
Communauté Economique Européenne	23 431	36,9	-15 507
Etats-Unis	10 660	16,8	- 8 992
Japon	8 093	12,8	- 8 002
Association Européenne de Libre Echange	3 835	6,0	- 3 065

Les principales zones excédentaires sont outre le Proche et Moyen-Orient et l'Afrique, l'Amérique Latine, l'Europe de l'Est et l'U.R.S.S. ainsi que le Canada.

La C.E.E., bien qu'étant la zone la plus fortement déficitaire (24 % des échanges internationaux viennent combler le déficit énergétique de la C.E.E.), s'inscrit également parmi les principaux exportateurs. Sans que ses exportations ne soient, de très loin, comparables à celles du Tiers Monde (respectivement 12,5 % et 68,9 % du commerce international), elle connaît un fort trafic interne et exporte principalement vers l'A.E.L.E. (Il s'agit principalement d'exportation de charbon par la R.F.A. et de gaz naturel par les Pays-Bas).

Tableau 23 - STRUCTURE DES ECHANGES DE COMBUSTIBLES EN 1973
(en pourcentages)

EXPORTATIONS DE	VERS	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		TOTAL			
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.	DONT PVD 9 + 10		
		Autres pays européens	C.E.F.	A.E.L.E.												1	2	3
	1	0,0	0,465	0,047	0,002	0,0	0,095	0,0	0,0	0,016	0,005	0,065	0,0	0,0	0,019	0,7	0,86	
	2	0,047	8,639	2,286	0,025	0,009	0,512	0,008	0,008	0,284	0,092	0,123	0,020	0,002	0,136	12,5	0,52	
	3	0,091	0,339	0,236	0,0	0,0	0,008	0,0	0,0	0,008	0,093	0,002	0,0	0,0	0,027	1,2	0,013	
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	
	5	0,0	0,005	0,002	0,0	0,0	3,610	0,268	0,0	0,0	0,011	0,005	0,0	0,0	0,0	3,9	0,016	
	6	0,102	0,575	0,055	0,013	0,563	0,0	0,788	0,025	0,020	0,386	0,022	0,065	0,0	0,009	2,6	0,493	
	7	0,0	0,005	0,0	0,002	0,0	0,028	0,0	0,003	0,0	0,020	0,0	0,085	0,0	0,0	0,1	0,105	
	8	0,014	0,058	0,0	0,002	0,0	0,005	0,717	0,068	0,0	0,092	0,002	0,030	0,0	0,0	0,9	0,034	
	9	0,069	8,450	0,497	0,013	0,236	2,176	0,307	0,002	0,370	0,497	0,013	0,236	0,0	0,307	15,8	} 11,478	
	10	0,119	0,757	0,189	0,003	1,960	8,229	0,043	0,0	0,063	1,955	0,0	0,024	0,0	0,003	12,4		
	11	1,419	15,213	1,397	0,607	0,449	1,498	7,788	0,504	0,646	2,918	1,104	3,248	0,005	0,292	36,2		
	12	0,024	0,129	0,020	0,0	0,0	0,536	2,554	0,098	0,046	0,117	0,022	1,119	0,005	0,022	4,7		
	13	0,0	0,092	0,002	0,0	0,0	0,0	0,073	0,0	0,0	0,003	0,0	0,019	0,0	0,0	0,1	0,021	
	14	0,426	2,302	1,324	0,0	0,0	0,109	0,213	0,0	0,137	0,260	0,009	0,060	0,166	3,794	8,8	0,466	
	TOTAL	3,6	36,9	6,0	0,7	2,3	16,8	12,8	0,7	1,6	5,4	1,4	4,9	0,2	4,6	100	14,0	
	DONT PVD	1,913	24,549	2,093	0,623	1,725	12,439	10,692	0,604	11,478				2,186	0,624	68,9		

TABLEAU 24 : PRINCIPAUX VENDEURS (FOURNISSEURS) DE COMBUSTIBLES EN 1973*

EXPORTATIONS VERS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autres pays européens	1		2						3		1				
C.E.E.	2								2		1			3	
A.E.L.E.	3	1									2			3	
Afrique du Sud	4										1				
Canada	5									1	3				
U.S.A.	6				2				3	1					
Japon	7					3					1	2			
Australie et Nouvelle Zélande	8										1				
Afrique	9		2								1			3	
Amérique	10					3			2		1				
Proche et Moyen- Orient	11														
Extrême Orient	12								2		1				
Asie	13													1	
Europe et U.R.S.S.	14								1		2				

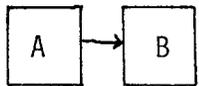
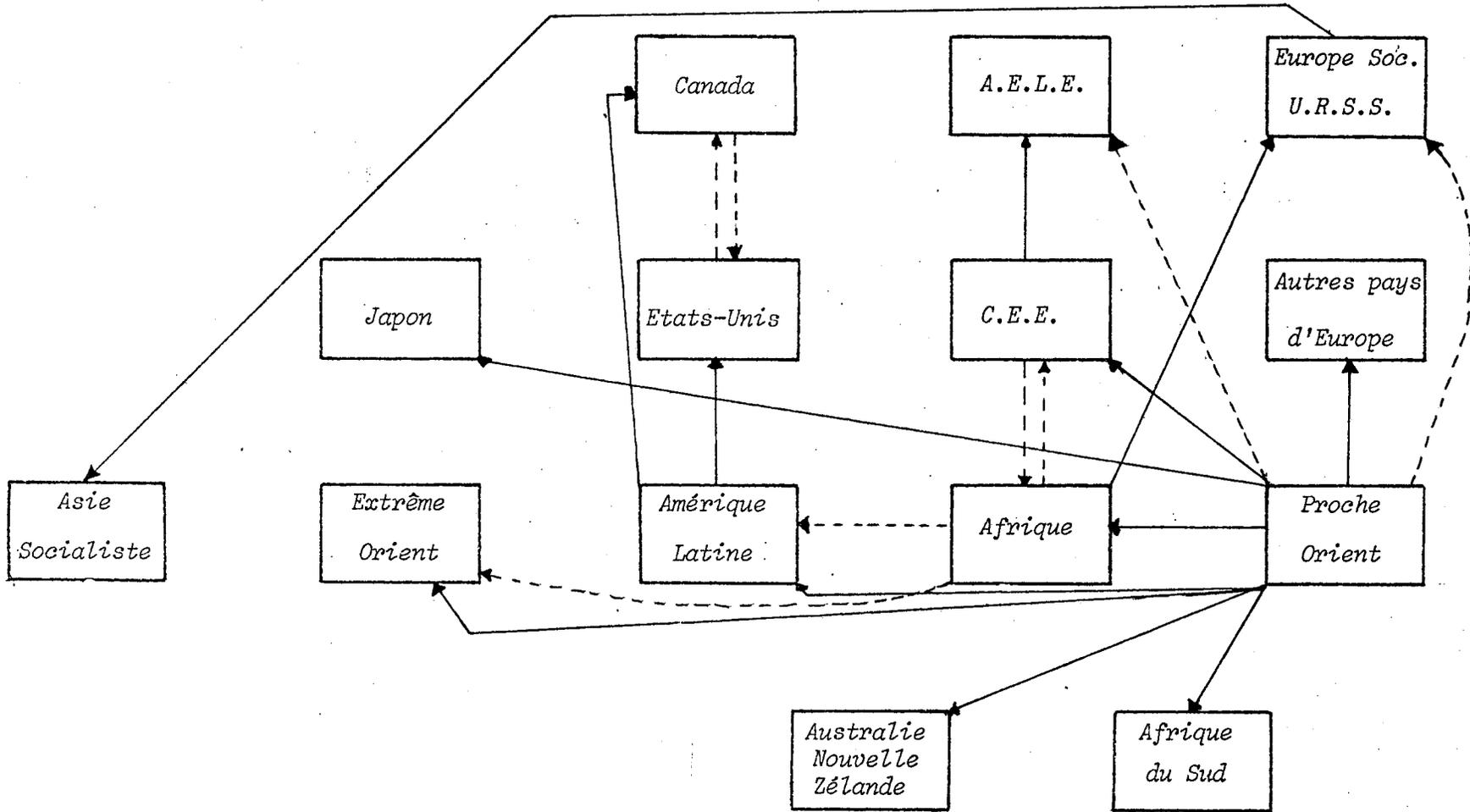
* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en colonne est le 1er, 2ème, 3ème fournisseur de combustibles à la région en ligne.

TABLEAU 25 : PRINCIPAUX ACHETEURS (CLIENTS) DE COMBUSTIBLES EN 1973*

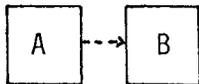
PRINCIPAUX CLIENTS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTRÊME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autres pays européens	1		1												
C.E.E.	2	3		1			2								
A.E.L.E.	3	1	2												
Afrique du Sud	4														
Canada	5						1	2							
U.S.A.	6		2			3		1							
Japon	7														
Australie et Nouvelle Zélande	8							1							
Afrique	9		1				2						2		
Amérique	10		3			2	1								
Proche et Moyen- Orient	11		1					2				3			
Extrême Orient	12		3				2	1							
Asie	13														
Europe et U.R.S.S.	14	3	1	2											

* Les chiffres figurant dans les cases signifiant que la région en ligne a pour 1er, 2ème, 3ème client telle ou telle région en colonne.

26 - DEPENDANCE "FOURNISSEUR" COMBUSTIBLES



Signifie que A est principal fournisseur de B



Signifie que A est second fournisseur de B

Cinq grands flux représentent presque 50 % des échanges internationaux :

- les exportations du Proche et Moyen-Orient vers la C.E.E. : 9.650 millions de dollars soit 15,2 % du commerce mondial de combustibles ;
- les échanges entre pays de la C.E.E. : 5.480 millions de dollars, soit 8,6 % ;
- les exportations des pays africains vers la C.E.E. : 5.360 millions de dollars soit 8,5 % ;
- les exportations de l'Amérique Latine vers les Etats-Unis : 5.220 millions de dollars soit 8,2 % ;
- les exportations du Proche et Moyen-Orient vers le Japon : 4.940 millions de dollars soit 7,8 %.

Si on exclut les flux commerciaux inter-zones, aucune autre zone géographique ne réalise une fraction aussi importante des exportations mondiales - quelle que soit la catégorie de produits que l'on considère - que le Proche et Moyen-Orient pour les combustibles.

Principaux vendeurs et principaux clients

Le Proche et Moyen-Orient est le principal fournisseur de combustibles de la plupart des zones, à l'exception du continent Nord-Américain qui a pour principal fournisseur l'Amérique Latine, et des pays socialistes qui ont pour principal fournisseur l'U.R.S.S.

Le Canada a pratiquement comme l'Amérique Latine un seul et unique client puisque 92,6 % de ses exportations sont réalisés vers les Etats-Unis. Ceux-ci sont relativement de faibles exportateurs vers l'Europe, le Canada et le Japon.

Les exportations des pays de l'Europe de l'Est et de l'U.R.S.S. en dehors de leur zone ne sont plus négligeables puisqu'elles représentent en 1973 : 3.175 millions de dollars soit 5,0 % du commerce mondial de combustibles. Elles sont principalement orientées vers les pays de l'Europe Occidentale (2.570 millions de dollars d'exportations en 1973).

Dépendance d'approvisionnement

Dans le graphe de dépendance fournisseur (graphe 26), on a tenu compte uniquement des relations "principal fournisseur" ou "second fournisseur". En effet le déséquilibre des échanges est tel que la notion de "principal client" perd une grande partie de sa signification.

Par rapport au schéma des dépendances globales, on constate que la C.E.E., les Etats-Unis et le Japon ont perdu la plus grande partie de leur pouvoir : la structure des échanges de combustibles est donc le principal point faible de ces économies.

Trois zones dominant pratiquement tout le reste du monde : le Proche Orient, l'Afrique et l'Amérique Latine ; on mesure, sur le graphe des dominances, l'impact que pourrait avoir une unité d'action de ces trois zones.

Il faut cependant garder à l'esprit que d'autres considérations que celles mises en évidence par ce graphe doivent entrer en ligne de compte : Ainsi, l'existence des multinationales et les aspects financiers des échanges.

1.3.2.4 - Le commerce international de produits chimiques en 1973

Les exportations de produits chimiques appartiennent toujours au groupe des pays développés capitalistes alors que parmi les importateurs se trouvent aussi bien des pays du Tiers Monde que des pays développés.

Tableau 27 - STRUCTURE DES ECHANGES DE PRODUITS CHIMIQUES EN 1973
(en pourcentages)

EXPLOITATIONS DE	VERS	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		TOTAL DONT PVD 9 + 10		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.		
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.													
	1	0,0	0,509	0,611	0,005	0,013	0,089	0,025	0,005	0,064	0,076	0,076	0,038	0,015	0,293	1,8	0,254
	2	3,082	27,634	6,826	0,700	0,446	2,318	1,426	0,879	2,725	3,209	1,808	2,139	0,306	2,496	56,0	9,881
	3	0,484	3,489	1,350	0,097	0,076	0,420	0,357	0,122	0,344	0,586	0,280	0,013	0,061	0,726	8,4	1,223
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0
	5	0,015	0,230	0,023	0,010	0,0	1,261	0,076	0,046	0,098	0,094	0,015	0,087	0,003	0,003	1,9	0,204
	6	0,245	3,973	0,586	0,216	2,139	0,0	1,605	0,535	0,211	3,184	0,280	1,477	0,020	0,076	14,6	5,152
	7	0,556	0,873	0,097	0,053	0,046	0,061	0,0	0,267	0,048	0,255	0,064	2,547	0,573	0,176	4,8	2,914
	8	0,003	0,120	0,043	0,038	0,079	0,408	0,150	0,191	0,010	0,003	0,051	0,102	0,0	0,0	1,2	0,166
	9	0,348	0,206	0,025	0,0	0,0	0,003	0,0	0,0	0,066	0,025	0,005	0,033	0,005	0,071	0,5	2,461
	10	0,020	0,420	0,069	0,005	0,013	0,433	0,059	0,008	0,003	0,815	0,0	0,031	0,003	0,019	1,9	
	11	0,0	0,020	0,005	0,031	0,0	0,005	0,0	0,0	0,038	0,005	0,148	0,227	0,005	0,029	0,5	
	12	0,004	0,004	0,005	0,005	0,000	0,107	0,227	0,048	0,056	0,013	0,028	0,968	0,013	0,039	1,6	
	13	0,593	0,117	0,015	0,0	0,003	0,020	0,115	0,015	0,046	0,015	0,005	0,155	0,0	0,051	0,6	0,635
	14	0,216	0,891	0,344	0,0	0,018	0,053	0,076	0,010	0,120	0,171	0,117	0,191	0,163	3,671	6,2	0,599
	TOTAL	4,2	38,3	10,0	1,2	2,8	5,2	4,1	2,1	3,7	8,5	2,9	8,0	1,2	7,8	100	23,5
	DONT PVD	0,076	0,73	0,164	0,041	0,013	0,548	0,286	0,056	2,461				0,026	0,139		4,5

TABLEAU 28 : PRINCIPAUX VENDEURS (FOURNISSEURS) DE PRODUITS CHIMIQUES EN 1973*

EXPORTATIONS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
VERS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autres pays européens	1		1	2			3								
C.E.E.	2			2			1								3
A.E.L.E.	3	2	1				3								
Afrique du Sud	4		1				2								
Canada	5		2				1								
U.S.A.	6		1			2				3					
Japon	7		2	3			1								
Australie et Nouvelle Zélande	8		1				2	3							
Afrique	9		1	2			3								
Amérique	10		1	3			2								
Proche et Moyen- Orient	11		1	2			2								
Extrême Orient	12		2				3	1							
Asie	13		2					1							3
Europe et U.R.S.S.	14	3	1	2											

* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en colonne est le 1er, 2ème, 3ème, fournisseur de produits chimiques de la région en ligne.

TABLEAU 29 : PRINCIPAUX ACHETEURS (CLIENTS) DE PRODUITS CHIMIQUES EN 1973*

PRINCIPAUX CLIENTS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Autres pays européens	1	2	1											3	
C.E.E.	2	3	1							2					
A.E.L.E.	3	1								3				2	
Afrique du Sud	4														
Canada	5	2													
U.S.A.	6	1			3					2					
Japon	7	2										1	2		
Australie et Nouvelle Zélande	8	1													
Afrique	9	1													
Amérique	10	2							1						
Proche et Moyen- Orient	11											1			
Extrême Orient	12														
Asie	13														
Europe et U.R.S.S.	14	3	1	2								1			

* Les chiffres figurant dans les cases signifiant que la région en ligne a pour 1er, 2ème, 3ème client telle ou telle région en colonne.

Tableau 30 - Principales zones exportatrices et principales zones importatrices de produits chimiques en 1973

Principales zones exportatrices	Millions de dollars	% exp.	Principales zones importatrices	Millions de dollars	% Imp.
Communauté Economique Européenne	21 985	56,0	Communauté Economique Européenne	15 045	38,3
Etats-Unis	5 716	14,6	AELE	3 926	10,0
AELE	3 300	8,4	Amérique latine	3 318	8,5
			Extrême-Orient	3 144	8,0
			Europe de l'Est et URSS	3 065	7,8
			Tiers Monde		23,5

S'agissant du commerce de produits chimiques, il est significatif de constater que les pays industrialisés ont une balance excédentaire et les nations du Tiers-Monde une balance très largement déficitaire.

La balance commerciale de ces produits n'est réellement excédentaire que pour deux zones géographiques :

- la C.E.E. (excédent des exportations sur les importations de 6.940 millions de dollars, soit 18 % des échanges internationaux de produits chimiques) ;
- les Etats-Unis (excédent des exportations sur les importations de 3.683 millions de dollars, soit 9,4 % des échanges internationaux de produits chimiques).

La balance commerciale de ces produits est toujours déficitaire pour les zones du Tiers-Monde :

- l'Amérique Latine (excédent des importations sur les exportations de 2.577 millions de dollars, soit 6,6 % des échanges internationaux de produits chimiques) ;
- l'Extrême-Orient (excédent des importations sur les exportations de 2.514 millions de dollars, soit 6,4 % des échanges internationaux de produits chimiques).

- l'Afrique (excédent des importations sur les exportations de 1.276 millions de dollars, soit 3,2 % des échanges internationaux de produits chimiques).

Principaux clients et fournisseurs

Sur ce marché, qui va principalement de pays hautement développés à pays moins développés, l'offre est très concentrée et la demande très dispersée.

La C.E.E. est le principal ou le second fournisseur de toutes les autres zones. Elle est également le premier client de l'A.E.L.E., des Etats-Unis, de l'Australie, de l'Afrique et des pays socialistes d'Europe et d'U.R.S.S.

Tableau 31 - Part des produits originaires de la C.E.E. dans le total des importations de produits chimiques de certaines zones géographiques en 1973

Zones	%
Autres pays d'Europe Occidentale	73,6
Afrique	72,9
AELE	68,3
Proche et Moyen-Orient	62,8
Afrique du Sud	60,3
Etats-Unis	44,8
Australie et Nouvelle-Zélande	41,3
Amérique latine	38,0
Tiers Monde	42,0

Les Etats-Unis sont parmi les principaux fournisseurs de toutes les zones non-socialistes. Ils sont également les principaux clients du Canada et de l'Amérique Latine.

Le Japon est le principal fournisseur de l'Extrême-Orient et de l'Asie, et le premier client de l'Extrême-Orient.

- . Bien que déficitaire, l'A.E.L.E. est un important fournisseur de l'Europe, de l'Afrique, du Proche Orient et des pays socialistes d'Europe et d'U.R.S.S. Elle est le premier client de l'Europe de l'Ouest.
- . L'Europe socialiste et l'U.R.S.S. commercent activement avec l'Europe de l'Ouest.

Dominances commerciales

On remarque principalement que sur le marché des produits chimiques la C.E.E. domine fortement les Etats-Unis et leur dispute la dominance de l'Amérique Latine.

Le Japon domine fortement l'Extrême-Orient, dont les importations sont loin d'être négligeables (8 % des exportations mondiales).

Malgré son déficit, l'A.E.L.E. réussit à dominer faiblement la C.E.E. et les autres pays européens.

1.3.2.5 - Le commerce international de biens d'équipement en 1973

En matière de biens d'équipement, les principaux exportateurs demeurent généralement les principaux importateurs.

Les pays d'Europe Occidentale, l'Amérique du Nord, le Japon et les pays de l'Europe de l'Est et l'U.R.S.S., autrement dit les seuls pays industrialisés, représentent 96,7 % de l'offre et 74,7 % de la demande de biens d'équipements.

Tableau 33 - Principales zones exportatrices et principales zones importatrices de biens d'équipement en 1973

Principales zones exportatrices	Millions de dollars	% exp.	Principales zones importatrices	Millions de dollars	% exp.
Communauté Economique Européenne	72 910	44,5	Communauté Economique Européenne		28,9
Etats-Unis		16,3	Etats-Unis		13,3
Europe de l'Est et l'URSS		10,5	Europe de l'Est et l'URSS		10,9
AELE		7,1	AELE		9,9

De même que pour les produits chimiques, les pays à balance commerciale de biens d'équipement excédentaire appartiennent au groupe des pays développés et les pays à balance commerciale déficitaire au groupe du Tiers Monde

Si les pays développés capitalistes demeurent de gros importateurs de biens d'équipement, le volume considérable de leurs exportations leur permet de conserver une balance commerciale excédentaire; ce qui n'est pas le cas des pays du Tiers-Monde qui exportent peu de biens d'équipement. On remarque en particulier que les quatre principales zones déficitaires sont les quatre zones du Tiers Monde.

Tableau 34 - Principales zones excédentaires et principales zones déficitaires de biens d'équipement en 1973

Principales zones excédentaires	Solde commercial (millions de dollars)	Principales zones déficitaires	Solde commercial (millions de dollars)
Communauté Economique Européenne	+ 25 633	Amérique latine	- 9 606
Japon	+ 15 360	Afrique	- 8 533
Etats-Unis	+ 4 868	Extrême-Orient	- 6 582
		Proche et Moyen-Orient	- 5 394

Principaux fournisseurs et principaux clients

Les échanges entre certains pays développés sont très importants :

- . Le commerce intra-communautaire de la C.E.E. représente 32 650 millions de dollars et 19,9 % du commerce international.
- . Le commerce entre pays européens capitalistes représente 56.212 millions de dollars et 34,3 % du commerce international.
- . Le commerce entre le Canada et les Etats-Unis représente 15.680 millions de dollars et 9,6 % du commerce international.

La C.E.E. est la première puissance exportatrice : son excédent commercial en matière de biens d'équipement est 5,3 fois plus élevé que celui des Etats-Unis. De la sorte, la C.E.E. est le premier fournisseur de nombreuses zones géographiques.

Tableau 35 - STRUCTURE DES ECHANGES DE BIENS D'EQUIPEMENT EN 1973
(en pourcentages)

EXPORTATIONS DE	VERS	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		TOTAL DONT PVD 9 + 10		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.	+ 11 + 12	
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.													
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14				
1	0,0	0,373	1,363	0,0	0,006	0,049	0,006	0,093	0,147	0,140	0,058	0,040	0,023	0,165	2,4	0,385	
2	2,234	19,945	5,846	0,898	0,586	4,166	0,495	0,684	2,414	1,979	1,631	1,497	0,134	1,826	44,5	6,224	
3	0,385	2,798	1,393	0,073	0,116	0,519	0,110	0,082	0,493	0,354	0,168	0,146	0,013	0,507	7,1	1,124	
4	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,0	0,004	
5	0,047	0,192	0,029	0,015	0,0	4,245	0,013	0,034	0,032	0,134	0,032	0,045	0,001	0,004	4,8	0,243	
6	0,415	3,525	0,531	0,229	5,333	0,0	0,910	0,446	0,421	2,437	0,605	1,246	0,042	0,165	16,3	4,709	
7	0,299	1,381	0,513	0,195	0,310	3,097	0,0	0,367	1,209	0,922	0,367	2,059	0,128	0,205	11,1	4,557	
8	0,001	0,040	0,002	0,053	0,005	0,043	0,009	0,140	0,007	0,016	0,007	0,125	0,0	0,0	0,4	0,155	
9	0,002	0,020	0,0	0,0	0,001	0,001	0,0	0,0	0,020	0,001	0,002	0,002	0,004	0,004	0,1	0,991	
10	0,003	0,038	0,004	0,004	0,005	0,324	0,013	0,002	0,015	0,266	0,001	0,009	0,0	0,002	0,7		
11	0,002	0,029	0,001	0,0	0,0	0,005	0,0	0,0	0,012	0,0	0,082	0,001	0,0	0,0	0,1		
12	0,011	0,214	0,013	0,002	0,051	0,061	0,107	0,038	0,038	0,027	0,032	0,483	0,004	0,007	1,9		
13	0,001	0,002	0,0	0,0	0,0	0,0	0,001	0,001	0,012	0,007	0,002	0,024	0,0	0,011	0,1	0,045	
14	0,239	0,324	0,183	0,0	0,010	0,021	0,012	0,004	0,336	0,269	0,440	0,180	0,452	0,027	10,5	1,255	
TOTAL DONT PVD	3,6	28,9	9,9	1,5	6,4	13,3	1,7	1,8	5,3	7,8	3,4	5,9	0,8	10,9	100	19,7	
	0,018	0,301	0,018	0,006	0,057	1,191	0,120	0,040	0,991				0,008	0,013	2,8		

TABLEAU 36 : PRINCIPAUX VENDEURS (FOURNISSEURS) DE BIENS D'EQUIPEMENT EN 1973*

EXPORTATIONS	VERS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX						PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES			
			EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A.	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
			Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14			
Autres pays européens	1		1	3			2									
C.E.E.	2			2			1	3								
A.E.L.E.	3	2	1				3									
Afrique du Sud	4		1				2	3								
Canada	5		2				1	3								
U.S.A.	6		2			1		3								
Japon	7		2				1									
Australie et Nouvelle Zélande	8		1				2	3								
Afrique	9		1				3	2								
Amérique	10		2				1	3								
Proche et Moyen- Orient	11		1				2							3		
Extrême Orient	12		2				3	1								
Asie	13		2					3						1		
Europe et U.R.S.S.	14		1	2				3								

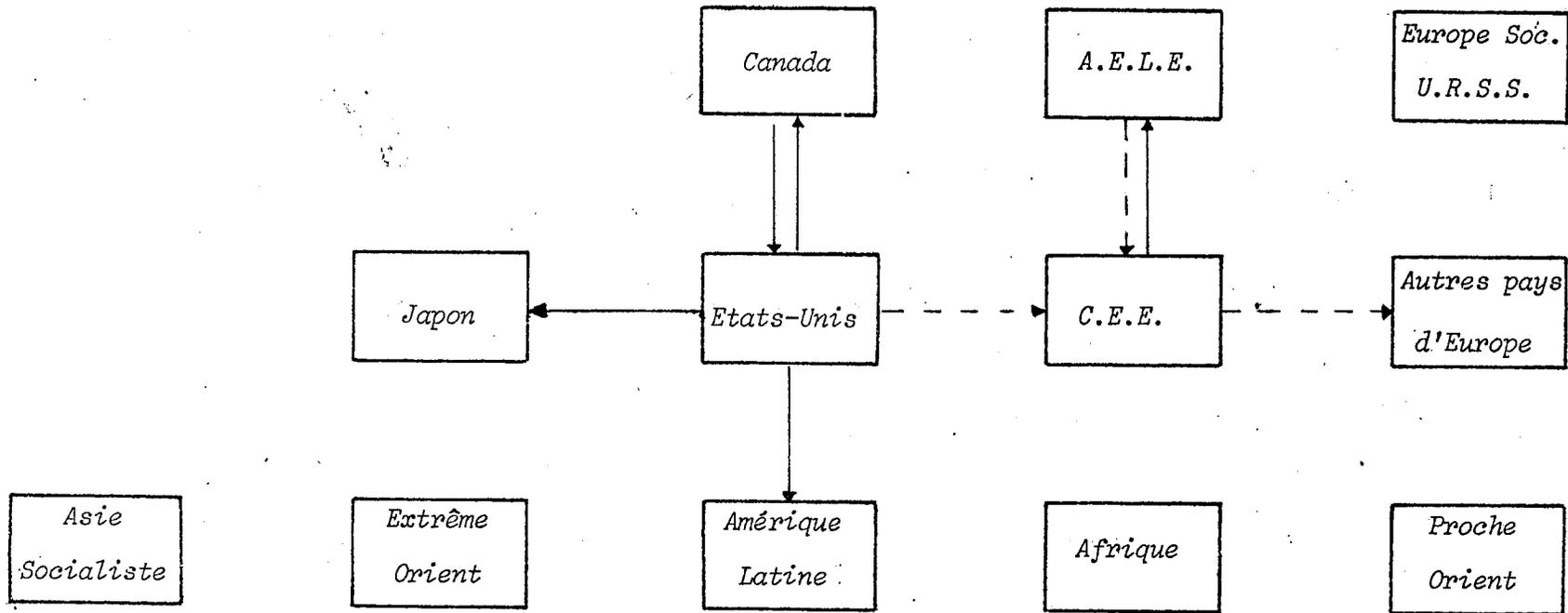
* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en colonne est le 1er, 2ème, 3ème, fournisseur de biens d'équipement à la région en ligne.

TABLEAU 37 : PRINCIPAUX ACHETEURS (CLIENTS) DE BIENS D'EQUIPEMENT EN 1973*

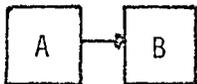
PRINCIPAUX CLIENTS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES	
		EUROPE		AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Autres pays européens	1		2	1										3
C.E.E.	2	4		1					2			3		
A.E.L.E.	3	3	1						2					
Afrique du Sud	4													
Canada	5								2					
U.S.A.	6								2			1		
Japon	7								3					
Australie et Nouvelle Zélande	8													
Afrique	9													
Amérique	10								1					
Proche et Moyen- Orient	11													
Extrême Orient	12								2					
Asie	13													
Europe et U.R.S.S.	14													

* Les chiffres figurant dans les cases signifiant que la région en ligne a pour 1er, 2ème, 3ème client telle ou telle région en colonne.

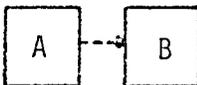
38 - DOMINANCES COMMERCIALES : BIENS D'EQUIPEMENT



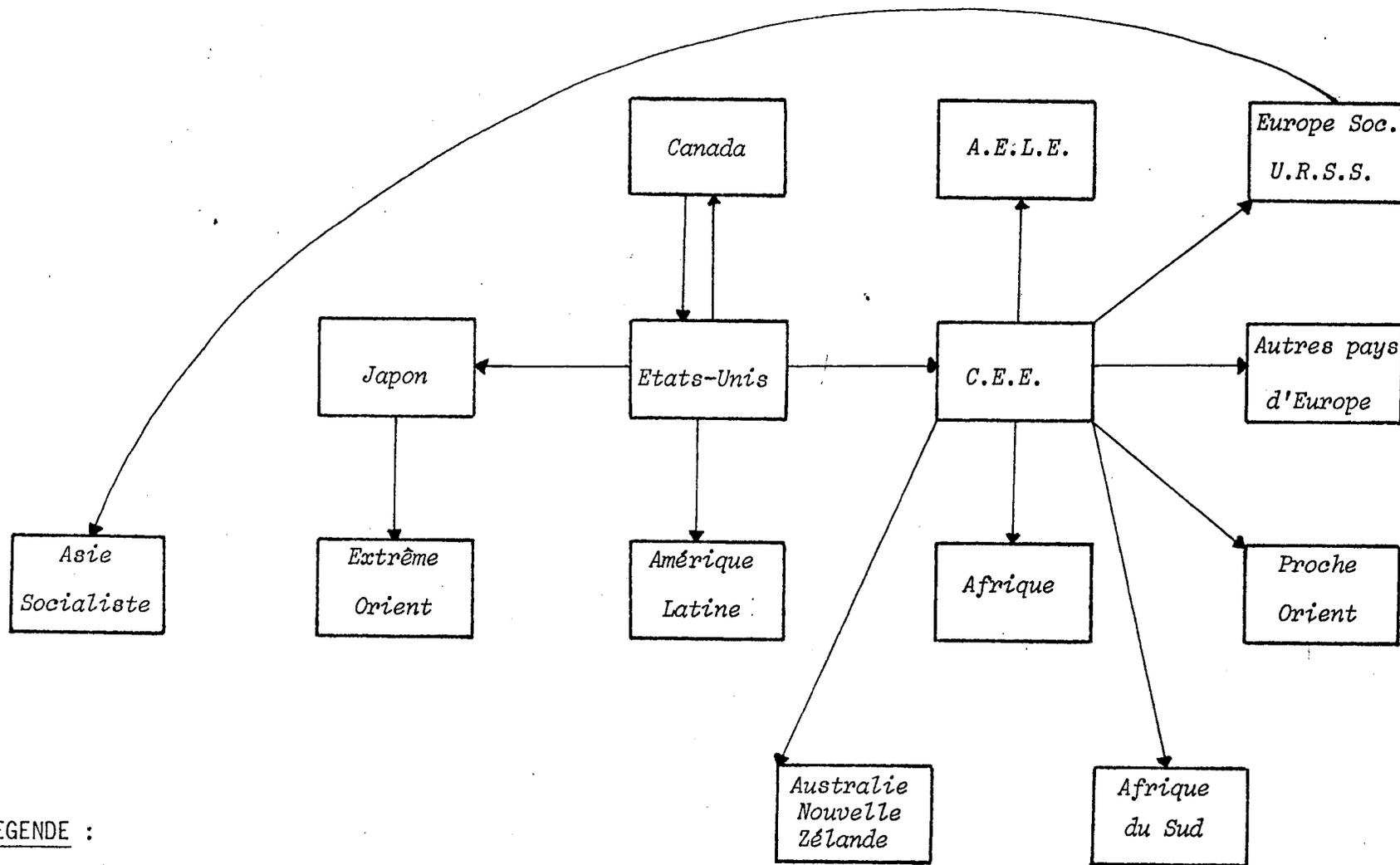
LEGENDE :



Signifie que A est à la fois principal client et fournisseur de B.



Signifie que A est principal client et second fournisseur, ou second client et principal fournisseur de B.



LEGENDE :



Signifie que A est principal fournisseur de B

Tableau 40 - Part des produits originaires de la C.E.E. dans les importations de biens d'équipement de certaines zones géographiques.

Zones	%
Autres pays d'Europe occidentale	61,4
AELE	59,2
Afrique	49,6
Proche et Moyent-Orient	47,6
Australie et Nouvelle-Zélande	36,0

Les Etats-Unis sont les principaux fournisseurs du Canada, du Japon et de l'Amérique Latine, mais aussi leur principal client.

Le commerce entre Etats-Unis et Europe Occidentale est très actif.

Le Japon, qui importe extrêmement peu de biens d'équipement, est un fournisseur important de la plupart des zones.

On notera également que l'Extrême-Orient est le principal client de l'Océanie, et le second client du Japon.

Enfin l'U.R.S.S. et les pays socialistes, qui trouvent généralement leur clientèle et leurs fournisseurs en Europe capitaliste, exportent principalement vers l'Asie socialiste, le Proche et Moyen Orient et l'Afrique.

Dominances

Les pays développés sont plus interdépendants que dépendants : c'est le cas des Etats-Unis et du Canada, de la C.E.E. et de l'A.E.L.E., mais également des Etats-Unis et de la C.E.E. : Car si, sur le graphe 38, les Etats-Unis dominent relativement la C.E.E., il faut également remarquer que la C.E.E. domine fortement le continent Nord-Américain*, dont elle est le principal fournisseur et client.

Le cas du Japon est un peu particulier, puisque celui-ci exporte sept fois plus qu'il n'importe.

* C'est-à-dire l'ensemble agrégé Canada plus USA.

Comme la plupart des autres catégories de produits on relève la dépendance commerciale de l'Amérique Latine à l'égard des Etats-Unis.

Si dans le graphe de dépendance commerciale, il apparaît que l'Europe domine peu de zones géographiques, la raison en est que les exportations de biens d'équipement par le Tiers Monde sont négligeables en volume et que le fait pour une zone géographique d'être le principal client de tel ou tel pays du Tiers Monde, ne revêt pas une grande signification; aucun marché n'étant essentiel au Tiers Monde peu de relations de dépendance peuvent apparaître ce qui n'empêche pas le Tiers Monde d'être très dépendant sur ce plan. (graphe 39).

1.3.2.6 - Le commerce international de produits manufacturés de consommation en 1973

La C.E.E. et les autres pays de l'Europe Occidentale réalisent plus de la moitié des exportations et comptent pour la moitié des importations mondiales. Les pays du Tiers Monde sont parfois d'importants exportateurs (Extrême Orient).

Tableau 4.1 - Principales zones exportatrices et principales zones importatrices de produits manufacturés de consommation en 1973

Principales zones exportatrices	Millions de dollars	% exp.	Principales zones importatrices	Millions de dollars	% imp.
Communauté Economique Européenne	70 340	45,3	Communauté Economique Européenne	61 465	39,6
AELE		9,6	Etats-Unis	60 278	13,0
Japon		9,3	AELE		9,5
Extrême-Orient		8,2	Europe de l'Est et URSS		8,4
Europe de l'Est et URSS		7,8			
Etats-Unis		7,1			
Tiers Monde		13,6	Tiers Monde		15,9

Trois zones géographiques (C.E.E., Japon et Extrême-Orient) ont une balance commerciale de produits manufacturés de consommation excédentaire tandis que les autres régions du monde et en particulier les Etats-Unis ont une balance commerciale déficitaire

Tableau 42 - Principales zones à balance commerciale de produits manufacturés excédentaires ou déficitaires en 1973

Principales zones excédentaires	Millions de dollars	Principales zones déficitaires	Millions de dollars
Communauté Economique Européenne	+ 8 875	Etats-Unis	- 9 273
Japon	+ 8 536	Proche et Moyen-Orient	- 3 404
Extrême-Orient	+ 3 567	Amérique latine	- 2 908
		Afrique	- 1 582
		Australie et Nouvelle-Zélande	- 1 552

Principaux fournisseurs et principaux clients :

Pour les pays exportateurs, les pays de la C.E.E. et les Etats-Unis constituent sans aucun doute les principaux marchés :

- la C.E.E. constitue le premier marché extérieur des autres pays européens, de l'A.E.L.E., des pays de l'Est et de l'U.R.S.S., de l'Afrique, du Proche et Moyen-Orient, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande ;
- les Etats-Unis constituent le premier marché du Japon et des pays d'Extrême-Orient, du Canada et de l'Amérique Latine.

La C.E.E. est le fournisseur quasi universel en matières de produits manufacturés de consommation :

- 1er fournisseur des autres pays de l'Europe capitaliste (62 % de leurs importations),
- 1er fournisseur de l'Afrique (54,6 %),
- 1er fournisseur de l'Afrique du Sud (50,4 %),

Tableau 43 - STRUCTURE DES ECHANGES DE PRODUITS MANUFACTURES DE CONSOMMATION EN 1973
(en pourcentages)

EXPORTATIONS DE	VERS	PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		TOTAL DONT PVD 9 + 10	
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE		
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	+ 11
1	0,526	0,973	0,189	0,013	0,039	0,405	0,026	0,010	0,119	0,119	0,003	0,013	0,017	0,350	2,4	0,344
2	1,661	25,115	5,920	0,405	0,631	3,764	0,676	0,008	1,667	0,991	0,978	0,804	0,283	1,479	45,3	4,440
3	0,279	4,787	2,040	0,058	0,122	0,676	0,174	0,087	0,228	0,222	0,183	0,212	0,093	0,515	9,6	0,845
4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0
5	0,013	0,534	0,039	0,012	0,0	2,214	0,071	0,058	0,012	0,148	0,021	0,060	0,053	0,003	3,2	0,241
6	0,593	1,757	0,319	0,113	1,892	0,0	0,650	0,222	0,997	1,223	0,145	0,521	0,005	0,045	7,1	1,986
7	0,138	1,042	0,248	0,145	0,267	2,426	0,0	0,438	0,277	0,631	0,562	2,426	0,431	0,245	9,3	3,926
8	0,0	0,206	0,010	0,010	0,007	0,074	0,151	0,164	0,006	0,017	0,019	0,177	0,017	0,002	0,9	0,210
9	0,119	1,152	0,080	0,002	0,003	0,060	0,254	0,003	0,100	0,050	0,018	0,046	0,019	0,125	2,0	2,728
10	0,059	0,605	0,064	0,008	0,033	0,811	0,151	0,008	0,008	0,547	0,015	0,020	0,005	0,069	2,4	
11	0,015	0,167	0,033	0,004	0,001	0,021	0,003	0,002	0,040	0,0	0,187	0,009	0,0	0,024	0,5	
12	0,042	1,763	0,209	0,037	0,248	2,419	1,287	0,280	0,212	0,122	0,219	1,133	0,021	0,299	8,2	0,591
13	0,005	0,151	0,027	0,0	0,025	0,020	0,219	0,059	0,116	0,035	0,041	0,396	0,0	0,273	1,4	
14	0,245	1,293	0,367	0,0	0,004	0,158	0,151	0,021	0,171	0,148	0,194	0,084	0,183	4,685	7,8	0,599
TOTAL DONT PVD	2,6	39,6	9,5	0,8	3,3	13,0	3,8	1,8	3,1	4,3	2,7	5,9	1,1	8,4	100	15,9
	0,215	3,687	0,386	0,051	0,285	3,311	1,695	0,293	2,728				0,044	0,403	13,1	

TABLEAU 44 : PRINCIPAUX VENDEURS (FOURNISSEURS) DE PRODUITS MANUFACTURES DE CONSOMMATION EN 1973*

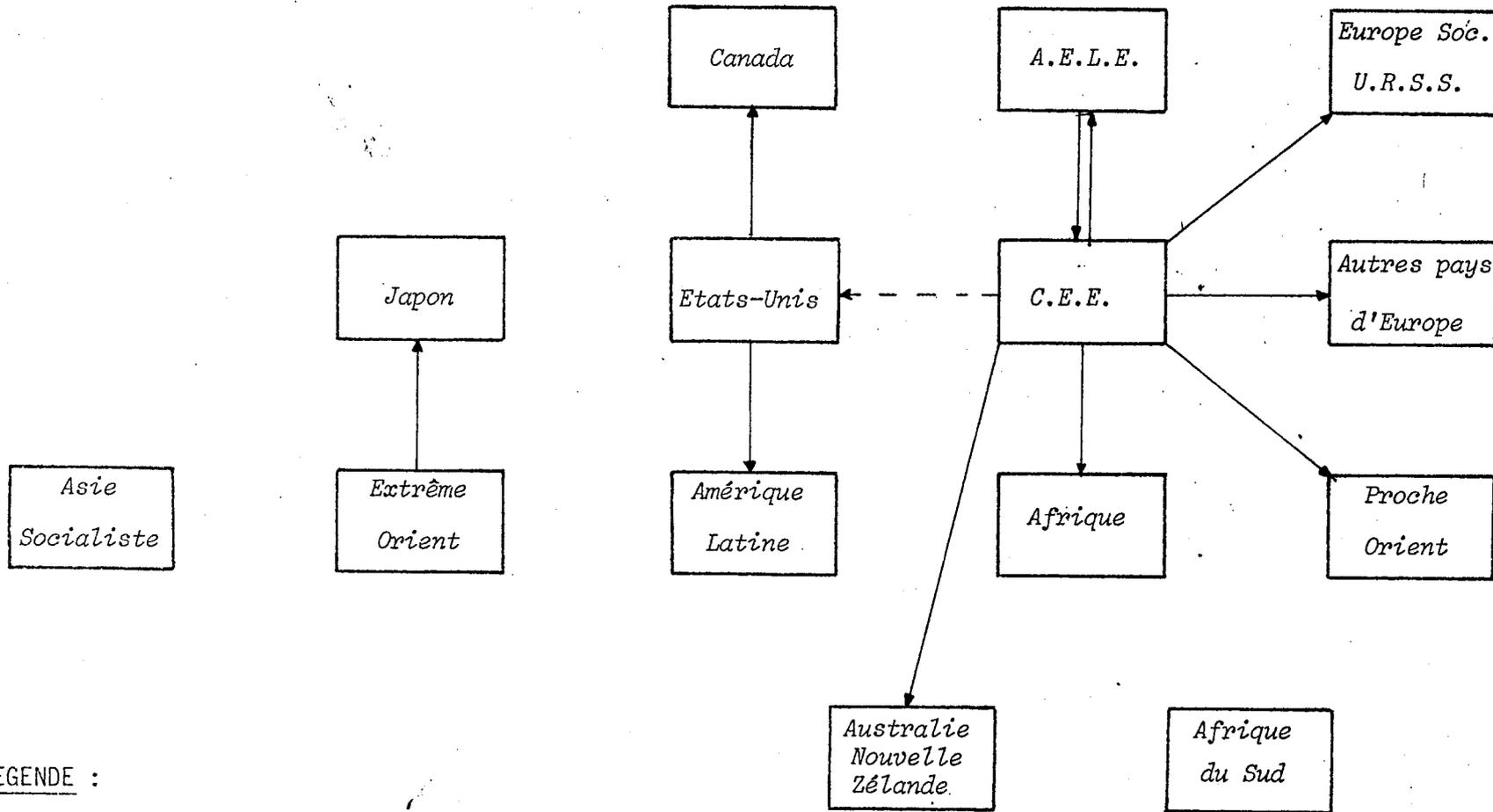
EXPORTATIONS	VERS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX						PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES			
			EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
			Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14			
Autres pays européens	1		1	2										3		
C.E.E.	2			1						3		5		2	4	
A.E.L.E.	3		1							3					2	
Afrique du Sud	4		1								2					
Canada	5		2											1	3	
U.S.A.	6		1											2		
Japon	7		2											3		
Australie et Nouvelle Zélande	8		1											2		
Afrique	9		1	3										2		
Amérique	10		2											1	3	
Proche et Moyen- Orient	11		1											2		
Extrême Orient	12		2											3		
Asie	13		2											1		
Europe et U.R.S.S.	14	3	1	2											3	

* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en colonne est le 1er, 2ème, 3ème fournisseur de produits manufacturés de consommation à la région en ligne.

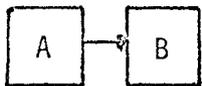
TABLEAU 45 : PRINCIPAUX ACHETEURS (CLIENTS) DE PRODUITS MANUFACTURES DE CONSOMMATION EN 1973*

PRINCIPAUX CLIENTS	DE	PAYS DEVELOPPES OCCIDENTAUX							PAYS DU TIERS MONDE				PAYS SOCIALISTES		
		EUROPE			AFRIQUE DU SUD	CANADA	U.S.A	JAPON	AUSTRALIE ET NOUVELLE- ZELANDE	AFRIQUE	AMERIQUE	PROCHE ET MOYEN ORIENT	EXTREME ORIENT	ASIE	EUROPE ET U.R.S.S.
		Autres pays européens	C.E.E.	A.E.L.E.											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
Autres pays européens	1		1											3	
C.E.E.	2			1					4					3	
A.E.L.E.	3		1											3	
Afrique du Sud	4														
Canada	5		2							3					
U.S.A.	6		2		1					3					
Japon	7		3			1						1			
Australie et Nouvelle Zélande	8		1				3					2			
Afrique	9		1					2						3	
Amérique	10		2						1	3					
Proche et Moyen- Orient	11		1												
Extrême Orient	12		2						1	3					
Asie	13											1		2	
Europe et U.R.S.S.	14	3	1	2											

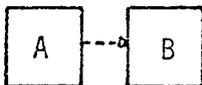
* Les chiffres figurant dans les cases signifient que la région en ligne a pour 1er, 2ème, 3ème client telle ou telle région en colonne.



LEGENDE :



Signifie que A est à la fois principal client et fournisseur de B.



Signifie que A est principal client et second fournisseur, ou second client et principal fournisseur de B.

- 1er fournisseur des pays du Proche et Moyen-Orient (62 %),
- 1er fournisseur des Etats-Unis (28,9 %),
- 1er fournisseur des pays de l'Europe de l'Est et de l'U.R.S.S. (22,3 %).

Les exportations du Japon sont plus importantes et plus diversifiées que celles des Etats-Unis.

En 1973, l'excédent commercial du Japon (8.536 millions de dollars) n'est que très légèrement inférieur à celui de la C.E.E. (8.875 millions de dollars).

Si les marchés d'Amérique du Nord et d'Extrême-Orient constituent les principaux débouchés des produits japonais, les autres pays capitalistes développés sont également des clients importants. De plus le Japon commerce activement avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

L'Extrême-Orient est le premier fournisseur du Japon, et en outre le second fournisseur de la C.E.E. et un fournisseur non négligeable des pays du pacifique et du Proche et Moyen-Orient.

Dominances commerciales

Les produits manufacturés de consommation sont un des domaines privilégiés de la C.E.E., qui domine presque quatre continents sur cinq. On doit noter également l'émergence de l'Extrême-Orient et de la zone d'influence relativement réduite des Etats-Unis.

La C.E.E. est en forte interaction avec l'A.E.L.E. . La "domination commerciale" de la C.E.E. s'exerce sur les autres pays européens, l'U.R.S.S., l'Afrique, les pays du Proche et Moyen-Orient, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et dans une moindre mesure sur les Etats-Unis.

La domination commerciale des Etats-Unis s'exerce semble-t-il sur le seul continent américain.

Mais le Japon dépend des nations d'Extrême Orient qui constituent pour lui ses principaux clients et fournisseurs.

1.3.2.7 - Conclusion et synthèse : L'analyse multi-sectorielle

Conclusion : les dominances multi-sectorielle

L'étude des dominances commerciales par type de produit complète celle des dominances globales en permettant une analyse des principales forces et faiblesses des quatorze zones distinguées. L'apport de cette analyse est d'autant plus intéressant que ses résultats sont parfois contre-intuitifs. Nous nous proposons en guise de conclusion d'étudier les dominances multi-sectorielles.

Jusqu'ici, en effet, on a examiné deux types de dominances commerciales :

- . la dominance commerciale "tous produits" : une région A domine une région B lorsque A est principal fournisseur et important client, ou principal client et important fournisseur de B globalement ;
- . la dominance commerciale "sectorielle" : une région A domine une région B pour une catégorie de produits lorsque, dans cette catégorie de produits, A est principal fournisseur et important client, ou principal client et important fournisseur de B.

On se propose maintenant d'étudier un troisième type de dominance commerciale : la dominance "multi-sectorielle" qui apparaît lorsqu'une région A est principal fournisseur d'une région B pour une catégorie de produits, et principal client de B pour une autre catégorie de produits.

Le principe de la dominance commerciale multi-sectorielle est le suivant :

Lorsqu'un pays A est principal fournisseur d'un pays B pour un produit x, et qu'en même temps A est principal client de B pour un autre produit y, on peut dire que A exerce une dominance commerciale sur B car A dispose d'une influence à court terme sur l'économie de B par l'intermédiaire du produit x, et de plus peut mobiliser en sa faveur, dans le pays B, les producteurs du produit y. De la sorte, le pays A dispose dans le pays B d'un moyen de pression qu'il peut utiliser pour conserver sa place de premier fournisseur de produit x.

On a défini, dans le graphe des dominances multi-sectorielles, trois types de dominances :

- A domine fortement B si A est principal fournisseur et principal client de B pour la plupart des types de produits.
- A domine moyennement B si A est principal fournisseur de B pour plusieurs types de produits et principal client de B pour plusieurs types de produits.
- A domine faiblement B si A est principal fournisseur de B pour au moins un type de produit, et principal client de B pour au moins un type de produit.

Un cas particulier est celui de l'Afrique du Sud, dont les exportations sont trop faibles pour apparaître dans les tableaux structurels par type de produit. On a pris en compte le fait que la C.E.E. était le principal client de l'Afrique du Sud pour ses exportations globales.

Il est intéressant de comparer le graphe ainsi obtenu au graphe des dominances globales présenté au paragraphe 1.3.1 (graphe n° 7).

Les dominances multi-sectorielles sont moins fortes que les dominances globales. Mais en contre-partie, le graphe de dominances multi-sectorielles fait apparaître des liaisons qui n'étaient pas perceptibles dans le graphe des dominances globales :

On remarque d'abord que l'Asie socialiste a perdu son isolement dans le graphe des dominances multi-sectorielles ; plus précisément, elle dépend commercialement de l'Extrême Orient et du Japon, deux pays situés dans la mouvance des Etats-Unis.

On remarque également que les Etats-Unis dominent commercialement l'Extrême Orient dans le graphe des dominances multi-sectorielles, ce qui tendrait à prouver qu'ils n'ont pas abandonné au Japon le pouvoir qu'ils détenaient en 1969.

Enfin, la possibilité de représenter trois niveaux de dépendance permet de mieux nuancer la représentation des dominances.

On constate par exemple que les Etats-Unis dominent l'Amérique Latine plus fortement que le Japon et que l'interaction entre C.E.E. et A.E.L.E. est marquée par la prédominance de la C.E.E.

Il convient de rappeler, pour finir, que le critère de dominance commerciale ici examiné n'est pas le seul critère concevable. En conséquence, les conclusions qu'on en tire doivent être corrigées par d'autres considérations, comme on l'a vu notamment à propos du Proche Orient.

- Synthèse par catégorie de produits

1) Produits alimentaires, boissons et tabacs* :

- Caractéristiques principales du marché
 - . Influence prépondérante de la nature du sol.
 - . Il n'existe pas de lien apparent entre la balance commerciale et le niveau de développement.
 - . Régions en fort excédent : USA, Océanie, Amérique Latine.
 - . Régions en fort déficit : C.E.E., Japon.
- Régions en position stratégique (dominante) : C.E.E., Etats-Unis.
- Régions en situation de forte dépendance : A.E.L.E., Afrique, Proche Orient (dominés par la C.E.E.), Canada, Japon (dominés par les Etats-Unis).
- Principaux flux : Amérique latine vers C.E.E. (4,6 % des échanges internationaux), U.S.A. vers C.E.E. (4 %), Amérique latine vers U.S.A. (3,9 %), U.S.A. vers Japon (2,6 %).

2) Matières de base (combustibles exclus)

- Caractéristiques principales du marché :
 - . L'offre dépend des richesses naturelles, mais la demande est liée au niveau de développement.
 - . Régions en fort excédent : Canada, U.S.A., Australie et Nouvelle Zélande, Tiers Monde (en particulier l'Amérique latine)
 - . Régions en fort déficit : C.E.E., Japon
- Régions en position stratégique (dominante) : C.E.E., Etats-Unis, A.E.L.E., et plus faiblement Afrique et Extrême Orient.
- Régions en situation de dépendance : autres pays d'Europe, Afrique, Proche Orient (dominés par la C.E.E.) ; Afrique du Sud, Océanie,

* Cette rubrique comprend les matières de base agricoles.

Japon, Amérique latine, Extrême Orient dominés par la C.E.E. ; l'Europe de l'Est dominée par l'Afrique ; Asie socialiste dominée par l'Extrême Orient.

- Principaux flux : A.E.L.E. vers C.E.E. (6,0 % des échanges internationaux), Canada vers U.S.A. (5,2 %), U.S.A. vers C.E.E. (4,8 %), U.S.A. vers Japon (4,6 %), Extrême Orient vers Japon (3,8 %).

3) Combustibles

- Caractéristiques principales du marché :
 - . Prépondérance du Tiers-Monde.
 - . Régions en fort excédent : Tiers Monde (69 % des exportations mondiales), Europe socialiste.
 - . Régions en fort déficit : Toutes les autres sauf l'Océanie.
- Régions en position stratégiques (dominante) Proche Orient, et à un degré moindre Afrique et Amérique latine.
- Régions en situation de forte dépendance : tous les pays à balance déficitaire en pétrole les Etats-Unis et le Canada sont dominés par l'Amérique latine ; l'Europe de l'Est est dominée par l'Afrique ; les autres régions sont dominées par le Proche Orient.
- Principaux flux : Proche et Moyen Orient vers C.E.E. (15,2 % du commerce mondial de combustibles), Afrique vers C.E.E. (8,5 %), Amérique latine vers U.S.A. (8,2 %), Proche et Moyen Orient vers Japon (7,8 %).

4) Produits chimiques

- Caractéristiques principales du marché :
 - . Les échanges vont principalement de pays développés à pays moins développés.
 - . Régions en fort excédent : C.E.E., Etats-Unis.
 - . Régions en fort déficit : Toutes les autres régions, et en particulier le Tiers Monde (23,5 des importations et 4,5 des exportations mondiales).

- Régions en position stratégiques (dominante) : C.E.E., Etats-Unis, Japon.
- Régions en situation de forte dépendance : Canada (dominé par les U.S.A.), Océanie, Europe socialiste (dominés par la C.E.E.), Extrême Orient (dominé par le Japon).
- Principaux flux : C.E.E. vers A.E.L.E. (6,8 % des échanges internationaux), U.S.A. vers C.E.E. (4 %), A.E.L.E. vers C.E.E. (3,4 %), C.E.E. vers Amérique latine (3,2 %), U.S.A. vers Amérique latine (3,2 %).

5) Biens d'équipement

- Caractéristiques principales du marché :
 - . Fort trafic entre pays développés.
 - . Les pays développés représentent 96,7 % de l'offre.
 - . Régions en fort excédent : C.E.E., Japon, U.S.A.
 - . Régions en fort déficit : toutes les régions du Tiers-Monde.
- Régions en position stratégique : U.S.A., C.E.E. et plus faiblement : Japon, Europe de l'Est.
- Régions en situation de forte dépendance : toutes les autres régions.
- Principaux flux : C.E.E. vers A.E.L.E. (9,8 % des échanges internationaux), U.S.A. vers Canada (9,3 %), Canada vers U.S.A. (4,2 %), C.E.E. vers U.S.A. (4,2 %).

6) Produits manufacturés de consommation

- Caractéristiques principales du marché :
 - . "Point fort" de l'Europe Occidentale et du Japon, mais aussi de certains pays en voie de développement.
 - . Régions en fort excédent : C.E.E., Japon, Extrême Orient.
 - . Région en fort déficit : U.S.A., Proche et Moyen Orient, Amérique latine, Afrique, Australie et Nouvelle Zélande.
- Régions en position stratégique (dominante) : C.E.E., U.S.A., Extrême Orient.

- Régions en situation de dépendance : Autres pays européens, Océanie, Afrique, Proche Orient, Europe socialiste (dominés par la C.E.E.), Canada, Amérique latine (dominés par les Etats-Unis), Japon (dominé par l'Extrême Orient).
- Principaux flux : C.E.E. vers A.E.L.E. (5 % du commerce mondial), A.E.L.E. vers C.E.E. (4,8 %), C.E.E. vers Etats-Unis (3,8 %), Extrême Orient vers Etats-Unis (2,4 %).

- Synthèse par région

1) Les pays développés occidentaux sont en excédent dans les domaines suivants : produits chimiques, biens d'équipement. Sont en équilibre pour : alimentation, produits manufacturés de consommation. Sont en déficit pour les combustibles (leur principal point faible) et pour les matières de base. Les leaders sont les Etats-Unis, la C.E.E. et le Japon.

- Les Etats-Unis : Excédentaires en alimentation, matières de base, produits chimiques ; déficitaires en combustibles ; fortement dominants pour les matières de base et les biens d'équipement.

Les Etats-Unis dominant presque toujours le Canada et souvent l'Amérique latine ; beaucoup plus rarement le Japon et l'Extrême-Orient.

- La C.E.E. fortement excédentaire en produits chimiques, biens d'équipement, produits manufacturés de consommation.

Déficitaire en alimentation, matières de base et surtout en combustibles.

Fortement dominante pour les produits chimiques, biens d'équipement, produits manufacturés de consommation, et à un moindre degré pour les matières de base.

Dominée par le Proche Orient et l'Afrique pour le combustible.

La C.E.E. domine presque toujours le reste de l'Europe de l'Ouest et souvent l'Europe de l'Est, l'Afrique, le Proche et Moyen Orient.

- Le Japon : fortement excédentaire en biens d'équipement et produits manufacturés de consommation.

Très fortement déficitaire en alimentation, matières de base, combustible.

Dominé par le Proche Orient pour le combustible, par l'Extrême Orient pour les produits manufacturés de consommation, par les Etats-Unis pour les biens d'équipement et l'alimentation.

Sauf pour le combustible, le Japon a toujours plusieurs fournisseurs importants et plusieurs clients importants.

2) Le Tiers Monde

- Fortement excédentaire en matières de base et en combustibles, L'Amérique latine est fortement excédentaire en produits alimentaires. L'Extrême Orient est excédentaire en produits manufacturés de consommation.
- Fortement déficitaire en produits chimiques et biens d'équipement.
- Le Proche Orient, l'Afrique et l'Amérique latine dominent le reste du monde pour les combustibles.
- L'Afrique et le Proche Orient sont en général dominés par la C.E.E., l'Amérique latine par les Etats-Unis (mais elle a d'importants débouchés en Europe pour l'alimentation et les matières de base).

L'Extrême Orient occupe une position un peu à part dans le groupe des pays du Tiers Monde : il est déficitaire en alimentation excédentaire en produits manufacturés de consommation. Il est dominé par les Etats-Unis ou par le Japon pour plusieurs catégories de produits, et domine le Japon pour les produits manufacturés de consommation.

3) Les pays socialistes

- Excédentaires en produits manufacturés de consommation. Les pays d'Europe sont excédentaires en combustibles, et déficitaires en alimentation, matières de base, produits chimiques.
- Les pays socialistes d'Europe sont dominés par la C.E.E. pour les

produits chimiques et les produits manufacturés de consommation.

L'Asie socialiste est dominée par l'Europe socialiste pour les biens d'équipement et pour les combustibles.

2 - THEORIE DU COMMERCE INTERNATIONAL

2.1 - BREF HISTORIQUE

2.1.1 - *L'avantage à l'échange : les points de vues classique et néoclassique*

2.1.2 - *L'échange inégal : le point de vue marxiste*

2.1.3 - *Le rôle du commerce international dans le développement du capitalisme*

2.1 - BREF HISTORIQUE

Dans les pages suivantes nous présentons les deux approches classiques, néoclassiques et marxistes. Nous montrons tout d'abord comment les néoclassiques ont repris le schéma de RICARDO et à quels paradoxes cette récupération les a conduit. Ensuite, nous présentons l'analyse qui a permis à MARX et surtout à EMMANUEL de mettre en évidence l'échange inégal à partir du schéma de RICARDO.

Enfin, nous dépassons ce cadre de réflexion statistique sur l'avantage ou l'inégalité à l'échange, en analysant le rôle du commerce extérieur dans le développement du mode de production capitaliste tel qu'il apparaît notamment dans les thèses de V. LENINE et Rosa LUXEMBURG.

Dans la mesure du possible nous nous attacherons à préciser pour chaque école les démonstrations, les hypothèses implicites ou explicites auxquelles elle fait référence, les résultats qu'elle obtient, les critiques qu'elle mérite.

Nota : Pour rédiger cette partie nous nous sommes appuyés notamment sur les travaux suivants :

- A. EMMANUEL : L'échange inégal.
- B. LASSUDRIE-DUCHENE : - Cours sur l'économie internationale PARIS I.
- Echange et croissance.
- R. BARRE : Economie politique, tome II, 1964.
- R. SANDRETTO : Inégalités transnationales. Editions du CNRS 1976.

2.1.1 - L'avantage à l'échange : les points de vue classique et néoclassique

Les théories néoclassiques des échanges internationaux ont repris le schéma classique de RICARDO en cherchant à l'améliorer, le compléter et le formaliser.

L'exposé détaillé de toutes les variantes théoriques d'un auteur à l'autre serait long, fastidieux et à la limite sans intérêt pour l'objet de notre étude qui est de comprendre comment s'articulent les hypothèses et les résultats théoriques et quelle est la "philosophie" qu'ils véhiculent.

Aussi, après avoir présenté le schéma classique de RICARDO et la version qu'en donnent les néoclassiques nous nous attacherons à lire l'histoire des théories classiques et néoclassiques du commerce international dans un tableau synthétique, où, pour chaque théorie (auteur), sont explicitées la problématique, les hypothèses et les résultats ainsi que les conséquences de ces théories et les critiques qu'elles suscitent.

2.1.1.1 - Le schéma de spécialisation de RICARDO : la théorie des coûts comparatifs.

Le premier des économistes de l'Ecole classique anglaise, Adam Smith, s'est interrogé sur les raisons de l'échange international. Il applique à cet échange les principes de liberté et de division du travail, qui dominent la "Richesse des Nations" :

"Si un pays étranger, écrit-il, peut fournir un article moins cher que nous ne pouvons le faire, il vaut mieux l'acheter avec une partie de notre propre industrie, utilisée à produire ce qui nous est avantageux. L'industrie du pays n'est certainement pas utilisée au mieux de ses intérêts lorsque ... elle sert à produire un objet qui peut être acheté ailleurs à meilleur compte".

Selon A. Smith, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel il jouit d'un avantage absolu ; un pays a intérêt à exporter un produit, si celui-ci est obtenu à un coût plus faible qu'à l'étranger et vice-versa.

Dans le chapitre VII des principes (Ière édition, 1817), RICARDO va montrer qu'il peut être avantageux à une nation d'importer un bien, même si ce bien peut être produit à l'intérieur du pays à un coût plus faible qu'à l'étranger. Ce ne sont pas, en effet, les coûts absolus de production, qui sont importants dans la détermination des marchandises qu'un pays peut importer ou exporter avantageusement, mais ce sont les coûts comparatifs de production ; en régime de libre échange, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens qui lui coûtent relativement moins cher en temps de travail et importer ceux pour la production desquels les pays étrangers possèdent un avantage comparatif.

Dans l'exemple célèbre de RICARDO l'Angleterre se spécialise dans le drap, produit pour lequel elle a un avantage comparatif, puisqu'en termes d'heures de travail le drap anglais est relativement moins cher que le vin anglais. Inversement le vin portugais coûte moins cher que le drap portugais, par conséquent le Portugal se spécialise dans le vin.

En effet, le Portugal peut produire l'unité de vin en 80 heures et l'unité de drap en 90, alors que l'Angleterre produit le premier en 120 et le second en 100. Et ce qui intéresse surtout RICARDO c'est qu'après les spécialisations respectives l'ensemble Portugal-Angleterre produit le tout en 360 heures au lieu de 390.

Heures de travail	Avant la spécialisation			Après la spécialisation		
	Vin	Drap	Total	Vin	Drap	Total
Portugal	80	90	170	160		160
Angleterre	120	100	220		200	200
			390			360

Tant que l'échange a lieu dans les limites $1 \text{ vin} = 8/9 \text{ drap}$
 $1 \text{ vin} = \frac{12}{10} \text{ drap}$ chaque pays gagne au commerce.

Néanmoins comme le souligne A. EMMANUEL, il ne s'agit là que d'un second best "l'optimum absolu serait que les anglais se transportassent avec leur capitaux au Portugal" pour produire le vin et le drap, dans ce cas 340 heures suffiraient pour la production totale.

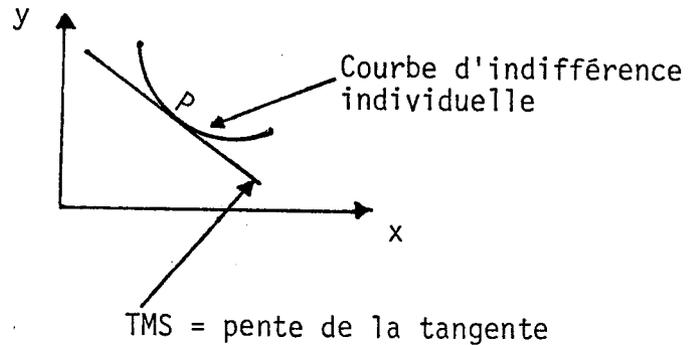
2.1.1.2 - La version néoclassique

Les néoclassiques, tout en rejetant la loi de la valeur-travail* retrouvent les conclusions de RICARDO en s'appuyant sur les instruments conceptuels suivants :

- les courbes d'indifférence individuelle à la consommation. Une courbe individuelle d'indifférence à la consommation représente les diverses combinaisons de deux biens x et y qui procurent à un individu donné des satisfactions identiques.

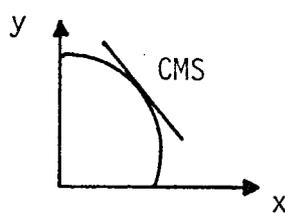
* Cf. rappels théoriques 21.221

- les taux marginaux de substitution (TMS) de x à y au point P est la quantité de y à laquelle le consommateur doit renoncer pour obtenir une unité supplémentaire de x en conservant la même satisfaction.

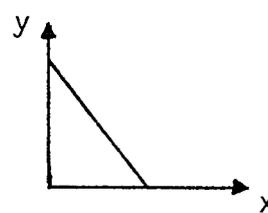


- les courbes d'indifférences collectives obtenues par sommation des courbes individuelles. Ce qui n'a de sens, comme l'a montré Hicks, que lorsque les conditions suivantes sont réunies :
 - . identité des goûts et des revenus des membres de la collectivité,
 - . répartition initiale optimale des biens x et y entre les individus (TMS égaux),
 - . maintien de la répartition optimale lorsqu'on suppose des variations ultérieures des quantités possédées.
- les courbes de possibilité de production introduites par HABERLER en 1930 et LERNER en 1932, indiquent les combinaisons de deux produits qu'un pays peut produire indifféremment avec un stock de facteurs de production dont on suppose le plein emploi.
- les coûts marginaux de substitution (CMS) ou coûts d'opportunité c'est-à-dire la quantité de bien y à laquelle il faut renoncer pour produire une unité supplémentaire de bien x.

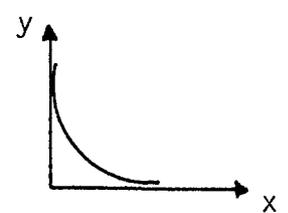
- Courbes de possibilité de production -



Coûts croissants



Coûts constants



Coûts décroissants

L'analyse de RICARDO se confinait dans le monde des coûts constants. Enfin, le travail était considéré comme une donnée première et l'on s'interdisait tout glissement des structures de production sous la pression de la demande.

La démonstration d'HABERLER* menée en termes de coûts de substitution permet en partie d'échapper à ces objections.

Chaque nation se présente comme un complexe de facteur auquel est associée une courbe de possibilité de production. Le coût de production ne s'exprime plus alors en termes de facteurs mais en termes de produit il est conçu comme une renonciation à un emploi alternatif.

- Le schéma de spécialisation en coûts croissants.

Supposons tout d'abord deux économies fermées, l'Angleterre et les Etats-Unis produisant deux biens : le drap et le blé.

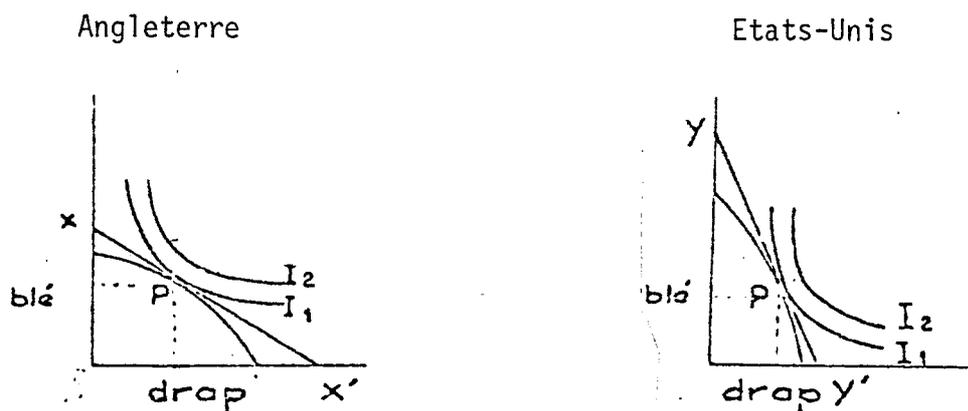
Dans le cas d'une économie fermée seule la combinaison de consommation rencontrant une combinaison semblable de production peut être satisfaite. La compatibilité des deux courbes se situe au point P de tangence. Le taux de substitution en vigueur à ce point deviendra le prix relatif du marché.

La courbe indique des alternatives de consommations plus avantageuses, mais qui ne peuvent être satisfaites dans le cadre de l'économie nationale. Elles le seront en recourant au commerce international.

Comme dans le schéma ricardien, les courants commerciaux et les spécialisations qu'il suppose vont naître d'une confrontation des prix ou des coûts relatifs, les premiers adhérant aux seconds, étant donnée l'hypothèse d'une concurrence complète. On admettra, que cette confrontation s'est révélée favorable au drap anglais.

* Gottfried HABERLER the theory of international trade 1950.

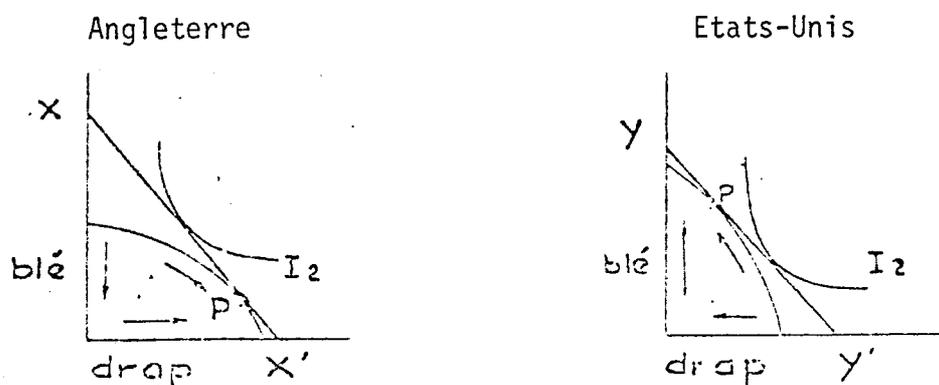
SITUATION SANS RELATIONS INTERNATIONALES



Les tangentes xx' et yy' qui expriment les prix relatifs dans les deux pays, avant l'échange international montrent clairement les avantages respectifs. Le drap étant porté dans les deux pays en abscisses, une droite plus penchée pour l'Angleterre indique que cette dernière est obligée de sacrifier beaucoup plus de drap que les U.S.A. pour obtenir une même quantité de blé. Celui-ci est, par rapport au drap, cher en Angleterre et bon marché aux U.S.A. Ou si l'on veut, le drap est relativement bon marché en Angleterre.

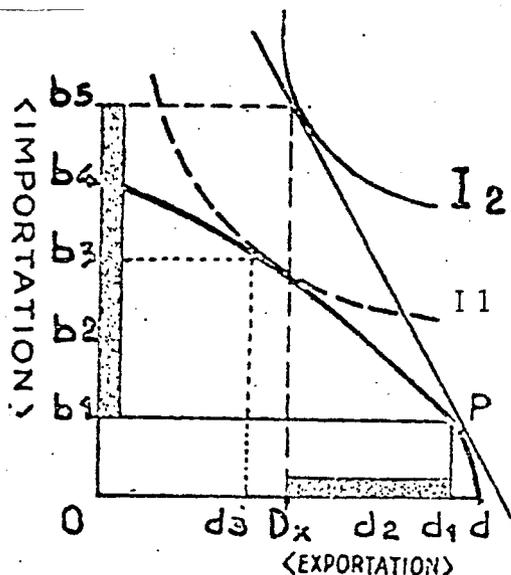
En se spécialisant dans le drap, l'Angleterre s'expose nécessairement à une production de plus en plus coûteuse. Le prix relatif du drap augmente en Angleterre. Il en va de même pour celui du blé aux Etats-Unis. Les deux mouvements symétriques se poursuivront jusqu'à la concordance des prix relatifs, indiquée ci-dessous : xx' et yy' sont dès lors parallèles. Les deux pays sont spécialisés partiellement et leurs courbes d'indifférence satisfaites sont plus élevées.

SITUATION AVEC RELATIONS INTERNATIONALES



Le gain de l'échange est d'autant plus grand pour un pays que le rapport international diffère d'avantage de son rapport d'isolement.

Le caractère avantageux de l'équilibre réalisé peut être examiné sur le seul schéma anglais. La consommation anglaise est désormais de Ob_5 blé et ODx drap, soit des quantités supérieures à celles de l'autarcie (Ob_3 Od_3). Elles laissent disponible Dx d_1 d'exportation compensant b_1 b_5 d'importation.



Ce schéma, comme celui de RICARDO, fournit ainsi une norme de spécialisation et en démontre les mérites, mais par une autre voie.

Sans doute peut-on reprocher à cette démonstration de constituer un jeu par trop théorique. On s'inquiètera, entre autres, du recours aux courbes d'indifférence collectives qui impliquent un raisonnement en termes de satisfaction ou de bien-être. La démonstration suppose que les courbes, avant et après l'échange international, sont parallèles, et donc que le bien-être est plus élevé en 2 qu'en 1. Or, d'une situation à l'autre, le revenu a non seulement changé dans son montant mais dans sa répartition. Les courbes collectives, obtenues par addition des courbes individuelles, peuvent alors se couper et nous interdire de porter un jugement sur le nouvel état de bien-être. On éludera la difficulté en assimilant la nation à un grand être collectif ayant sa propre échelle de préférence. C'est dire le haut degré d'abstraction que l'on est obligé d'adopter.

En fait, cette démonstration ne prétend pas être plus qu'un exercice d'école. Elle répond au schéma ricardien en remplaçant le concept de la valeur travail par une série d'abstractions qui ne sont acceptables que sous des hypothèses très restrictives et à l'aide d'instruments d'analyse que le théoricien peut difficilement manier (courbes d'indifférence collectives) et qui, à plus forte raison, échappent à l'emprise statistique.

2.1.1.3 - L'enchaînement des théories : tableaux de synthèse

PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESES	RESULTATS	CONSEQUENCES ET CRITIQUES
<p><u>RICARDO</u> :</p> <p>Principes d'économie politique :</p> <p><u>Pourquoi y a-t-il avantage à l'échange ?</u></p> <p>H1 : Concurrence parfaite, pas d'intervention, libre fixation des prix et des salaires</p> <p>H2 : Mobilité des produits</p> <p>H3 : Immobilité des facteurs sur le plan international (notamment le capital).</p> <p>H4 : Les salaires peuvent être identiques (minimum vital).</p> <p>H5 : Rendements constants.</p> <p>H6 : Harmonie des échanges.</p> <p>H7 : "Le principe qui règle la valeur relative des choses dans un pays (loi de la valeur) ne règle pas celle des articles échangés entre deux ou plusieurs pays".</p> <p>RICARDO principes p. 94 et 95</p>	<p><u>Théorie des coûts comparatifs.</u></p> <p>Ex : Angleterre et Portugal</p> <p>R1 : La cause de la spécialisation et l'origine de l'avantage est la différence de coûts comparatifs.</p> <p>R2 : La différence de coûts comparatifs s'explique par l'immobilité de facteurs et en partie aussi par la taille des marchés intérieurs.</p> <p>En conséquence l'échange est surtout favorable aux petits pays (cf. paradoxe de STUART. Mill)</p> <p>R3 : Les prix relatifs de l'échange ne sont pas gouvernés par les coûts relatifs de production.</p> <p>R4 : Tant que les prix relatifs de l'échange se situent dans la fourchette des coûts relatifs dans les deux pays, chaque pays a avantage à l'échange.</p>	<p>C1 : Théorie statique explique l'échange à un moment donné mais pas son évolution.</p> <p>C2 : Contradiction entre l'hypothèse de rendements constants (H5) et la cause des différences de coûts comparatifs R2.</p> <p>C3 : En conséquence RICARDO n'explique pas vraiment la différence entre les coûts de production.</p> <p>C4 : Ne considère que l'offre et pas la demande internationale.</p> <p>C5 : Ne détermine pas le taux de change des marchandises sur le plan international cf. R4.</p> <p>C6 : Le schéma de RICARDO fait exception à la valeur travail. Exception qui a été assimilée par les marginalistes à un reniement et explique en partie la fortune de la loi des coûts comparatifs.</p> <p>C7 : Les rendements sont rarement constants. Dans ces conditions les coûts comparatifs peuvent conduire à une spécialisation perverse, c'est-à-dire à rendements décroissants.</p> <p>C8 : En cas de rendements non proportionnels il n'est pas sûr qu'il y ait un avantage à l'échange (cf. paradoxe de Graham).</p> <p>C9 : L'avantage de longue période ne coïncide pas nécessairement avec l'avantage immédiat et un pays qui n'a pas d'industrie même si ses coûts de production sont élevés, peut avoir intérêt à protéger des industries naissantes dont les coûts futurs sont décroissants.</p>

STUART MILL : Principes d'économie politique

- 1) Reprend les hypothèses de RICARDO et cherche à améliorer son schéma en répondant à C4 et C5.

"Le problème consiste à indiquer les causes qui déterminent la proportion suivant laquelle les draps d'Angleterre s'échangeront contre les toiles d'Allemagne".

J. STUART MILL : principes d'économie politique, p. 175-176 de la version française.

- 2) Met en évidence les vertues correctrices du commerce international.

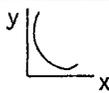
STUART MILL s'appuie sur le principe général d'équilibre exposé entre l'offre et la demande et il conclut que le taux de change et par conséquent l'avantage retiré de l'échange dépend des conditions de production et de l'intensité de la demande.

Paradoxe de STUART-MILL

Les pays "riches" dans leurs relations avec les pays pauvres sont comparativement désavantagés en raison de l'importance de leur demande (vaste marché intérieur) qui modifie à leurs dépens les termes de l'échange.

- 1) Mêmes critiques que RICARDO exceptées C4 et C5.

- 2) La richesse constitue un handicap, la pauvreté un avantage.

PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESES	RESULTATS	CONSEQUENCES ET CRITIQUES
<p>Tout en rejetant la loi de la valeur travail, retrouvent les conclusions de RICARDO en améliorant son schéma (introduction de rendements non constants) et en le formalisant.</p> <p>. L'introduction des coûts d'opportunités par HABERLER (1930/1950) et LERNER (1932)</p> <p>H₁ : <u>Existence de courbes d'utilités collectives et individuelles</u>  et taux marginaux de substitution.</p> <p>H₂ : Existence de courbes de possibilités de production à rendements non constants </p> <p>H₃ : Existence de coûts d'opportunités = coûts marginaux de substitution.</p> <p>. L'introduction des proportions et des rémunérations de facteurs (HECKSCHER-OHLIN)</p> <p>Deux pays, deux facteurs homogènes de qualité identique, climat de concurrence, pas de coût de transport, fonctions identiques de production.</p> <p>Est relativement abondant le facteur qui coûte le meilleur marché.</p> <p>Schéma néoclassique final de SAMUELSON</p>	<p>Cause de spécialisation = différence de coûts d'opportunité.</p> <p>Le gain à l'échange pour un pays est d'autant plus grand que le taux d'échange international diffère davantage de ses coûts d'opportunité.</p> <p><u>Loi des proportions de facteurs</u> L'échange international est un échange de facteurs abondant contre les facteurs rares. Un pays exporte les produits dont la fabrication nécessite une grande quantité du facteur qu'il possède en abondance.</p> <p>Cause de spécialisation = ≠ de coûts relatifs = ≠ rareté relative des facteurs.</p> <p>Dans ce schéma sont identiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les coûts relatifs des produits. - Les prix relatifs des facteurs. - Les combinaisons quantitatives. 	<p>Les courbes d'utilité peuvent se couper (démonstration de HICKS et SCITOVSKY).</p> <p>Hypothèses trop restrictives (concurrence pure et parfaite).</p> <p>Fonction</p> <p>Paradoxe de LEONTIEF (cf. Infra)</p> <p>L'égalité des coûts relatifs des produits (due à l'échange) suppose celle des raretés relatives des facteurs.</p> <p>En conséquence l'échange international tend à supprimer la cause qui l'engendre c'est-à-dire l'inégalité des rémunérations de facteurs.</p>

"Paradoxe" C'est l'étiquette sous laquelle la science économique range avec intérêt, amusement et courtoisie distante, toutes les choses qui sont trop solides pour être rejetées purement et simplement, trop contrariantes pour être adoptées.

A. EMMANUEL - L'ECHANGE INEGAL p. 33

Paradoxe de GRAHAM

Remise en cause des coûts constants.

Paradoxe de STUART MILL :

Les vertus correctrices du commerce international.

Paradoxe de LEONTIEF :

Appliquer la loi des proportions de facteurs aux U.S.A.

GRAHAM montre qu'il existe des combinaisons de coûts de production croissants et décroissants où il n'y a pas avantage à l'échange. Ce qui est gagné par un pays est inférieur à ce qui est perdu par l'autre.

"Les pays "riches" dans leurs relations commerciales avec les pays pauvres sont comparativement désavantagés en raison de l'importance de leur demande (vaste marché intérieur) qui modifie à leurs dépens les termes de l'échange".

Si l'économie U.S. obéit à la loi des proportions de facteurs alors elle est riche en travail et pauvre en capital. En effet, les U.S.A. exportent des produits à forte composition organique de travail et importent des produits à forte composition organique de capital. Pourtant, par rapport aux U.S.A. l'étranger utilise un travail plus abondant et moins cher et un capital plus rare et plus onéreux.

Les néoclassiques considèrent que l'exemple de GRAHAM est trop particulier. C'est une exception qui ne remet pas en cause la règle de l'avantage à l'échange.

Les faits contredisent cette théorie.

"Explication" arbitraire par le fait que l'unité de travail U.S. représente selon W. LEONTIEF trois fois l'unité de travail étranger. Autre explication qui lève le paradoxe et que ne donne pas LEONTIEF : ce qui est abondant aux USA c'est le travail cher ce qui est rare c'est le travail bon marché. Ainsi, l'on retrouve l'échange inégal.

2.1.1.4 - Les raisons de la fortune de la théorie des coûts comparatifs

Le schéma de spécialisation internationale de RICARDO est sans doute la pièce la moins contestée de son oeuvre par les néoclassiques.

En effet :

- Les néoclassiques ont retrouvé les conclusions de RICARDO mais à partir de concepts comme l'optimum parétien, les lois d'offre et de demande qui n'ont plus rien à voir avec la loi de la valeur travail de RICARDO mais qui se prêtent bien aux spéculations mathématiques et théoriques.
- Les marxistes ont vu dans l'avantage comparatif un mécanisme d'échange inégal de valeur travail.

En fait, l'extraordinaire fortune de la théorie des coûts comparatifs s'explique surtout par le fait que les néoclassiques y ont vu de la part du père de la loi de la valeur un reniement de la valeur travail qui a fait leur affaire. En effet, dans le schéma de RICARDO sur le plan externe, contrairement à ce qui se passe sur le plan interne, ce ne sont plus les conditions de production qui déterminent les échanges mais les échanges qui déterminent la production. En d'autres termes, ce ne sont plus les salaires et les taux de profits qui expliquent les prix mais les prix, déterminés par l'offre et la demande internationale, qui expliquent les salaires ce qui rejoint la théorie néoclassique qui, quant à elle, s'applique à la fois à la fixation des prix internes et externes*.

 * Les salaires n'étant rien d'autre que le prix de la force de travail lui-même déterminé par l'offre et la demande de main d'oeuvre.

2.1.2 - L'échange inégal : le point de vue marxiste

"Même à considérer la théorie de RICARDO ... trois journées de travail d'un pays peuvent s'échanger contre une seule journée de tel autre ... Dans ce cas le pays riche exploite le pays pauvre même si ce dernier gagne à l'échange".

K. MARX. Histoire des doctrines économiques. Ed. Coste. Tome VII page 93.

2.1.2.1 - Le point de vue de K. MARX

Entre la théorie classique de la spécialisation internationale (RICARDO, St MILL) et l'analyse marxiste MARX, EMMANUEL il y a à la fois continuité et rupture.

Il y a continuité dans la mesure où c'est la valeur-travail qui sert d'unité de mesure de l'avantage comparatif.

Il y a rupture dans la mesure où dans l'analyse marxiste, conformément à la loi de la valeur, ce sont les conditions de production qui déterminent les échanges et non les échanges qui déterminent la production comme le laisse supposer RICARDO et comme le pensent les néoclassiques.

En outre, la rupture porte aussi la vision du monde des échanges. Pour les classiques l'échange international est un lieu d'harmonie où chacun trouve un intérêt réciproque.

Pour les marxistes l'échange international est inégal et signifie : pillage de la plus value de certains pays par d'autres.

L'échange inégal est inscrit au coeur même de la théorie des coûts comparatifs. Si ce fait ne constitue pas une entrave, c'est que le pays le moins avancé trouve malgré cela un intérêt immédiat à accepter l'échange "fournissant plus de travail en nature qu'il n'en reçoit, il obtient la marchandise à meilleur compte qu'il ne pourrait la produire lui-même.*

* Le Capital, livre III, tome 1, Editions Sociales. Paris 1971, page 250.

Par ailleurs, MARX récuse le caractère statique des coûts comparatifs. Ceux-ci ne traduisent que l'état monétaire des différences d'évolution des forces productives mondiales et ne doivent pas conduire à une spécialisation qui serait inadaptée à l'évolution future. "A un moment donné, la loi des coûts comparatifs cristallise les positions acquises dans le développement économique, MARX n'acceptant cette loi que comme effet de cristallisation"* .

Enfin, MARX considère la loi des coûts comparatifs comme un mécanisme de domination. En effet, les coûts comparatifs conduisent à imposer une spécialisation inégale, c'est-à-dire à une division du travail conforme aux intérêts des pays développés.

Le pays écrit MARX, où "la fabrique a acquis une certaine assiette et un certain degré de maturité (...) acquiert une élasticité et une faculté de s'étendre". Le commerce extérieur lui fournit "des armes pour la conquête des marchés étrangers. En ruinant par la concurrence leur main-d'oeuvre indigène, l'industrie mécanique les transforme forcément en champ de production des matières premières dont elle a besoin. C'est ainsi que l'Inde a été contrainte de produire du coton, de la laine, de l'indigo, etc ..., pour la Grande Bretagne ...".

En définitive, "une nouvelle spécialisation, imposée par les sièges principaux de la grande industrie, convertit de cette façon une partie du globe en champ de production agricole pour l'autre partie qui devient par excellence, le champ de production industriel"**. Cependant, le point de vue de MARX reste incomplet et fragmentaire il faut se souvenir qu'il n'a jamais écrit le chapitre sur le commerce extérieur qu'il voulait insérer dans le Capital.

* Christian PALLOIX : "La signification des coûts comparatifs ou l'inégalité des échanges et du développement économique". Thèse complémentaire - Grenoble - 1966, p. 168.

** Karl MARX : "Le Capital". Livre I, Tome II, p. 131-132.

Aussi les néoclassiques ont pu pendant longtemps voir dans la théorie de RICARDO un argument de poids pour réfuter en bloc la valeur-travail et la théorie des prix de production interne d'une économie capitaliste puisque apparemment celles-ci ne s'appliquaient plus au plan international.

C'est précisément l'objet de la thèse d'EMMANUEL que de "tenter ce qu'OHLIN reprochait avec raison aux partisans de la valeur-travail de ne pas avoir fait : intégrer la valeur internationale dans la théorie générale de la valeur".*

2.1.2.2 - La thèse d'EMMANUEL

2.1.2.2.1 - Rappels théoriques

a) - Controverse entre la détermination des prix par la demande ou par les coûts de production.

Pour faire court, on pourrait dire que ce qui divise le plus les économistes c'est la question de savoir si ce sont les prix qui déterminent la valeur ou la valeur qui détermine les prix.**

Pour les néoclassiques (SAMUELSON) les prix sont déterminés par la confrontation de l'offre et de la demande sur le marché ; en particulier, ce sont les prix qui déterminent la valeur et fixent les rémunérations de facteurs (coûts de production) et notamment les salaires.

Pour les marxistes comme pour les classiques ce sont les rémunérations de facteurs qui déterminent les prix de production.

* EMMANUEL, op. cité page 53.

** C'est d'ailleurs pourquoi le mot valeur n'a pas le même sens pour tout le monde.

En effet, le prix d'équilibre chez les classiques (prix naturel ou prix de revient chez SMITH et RICARDO ; prix de production chez MARX) n'est pas le prix auquel la demande égale l'offre. Le prix d'équilibre d'un produit c'est celui auquel la branche le produisant se trouve en équilibre, c'est-à-dire, lorsque les mouvements de facteurs de et vers la branche en question s'arrêtent complètement. Ainsi, l'équilibre c'est le point où la rémunération de l'unité de facteur est égale dans toutes les conditions (en particulier il y a péréquation des taux de profits).

Comme l'écrit J.S. MILL*, "il est par conséquent correct de dire que la valeur des choses dont la quantité peut être augmentée à loisir ne dépend pas (sauf accidentellement et pendant le temps nécessaire à la production de s'ajuster) de l'offre et de la demande. Au contraire ce sont l'offre et la demande qui dépendent de leur valeur".

Dans la pensée Marxiste "la valeur est la quantité de travail socialement nécessaire à la production dans un état donné de la technique et de la structure de l'industrie mais aussi dans un état donné du marché" (H. DENIS). Et comme ce ne sont pas les prix qui déterminent la valeur, il faut introduire, par le biais de la rémunération identique des facteurs, un schéma de la transformation de la valeur-travail en prix de production.

b) - La transformation de la valeur en prix de production

La valeur est définie comme la somme de deux variables, travail payé $(c + v)^{**}$ et travail impayé (m) , elle demeure constante quel que soit le niveau des rémunérations (v) . Une modification générale des salaires ne peut qu'entraîner une modification aussi générale, mais en sens inverse de la "plus-value". Les valeurs

* In principle of political economy. 1867 p. 276

** avec c = capital constant ou travail passé cristallisé

v = capital variable (les salaires)

m = la plus value, $\frac{m}{v}$ = le taux de plus value

$k = c/v =$ composition organique du capital = valeur des moyens de production
avance en salaires

ne changent pas, et si les prix étaient réglés sur les valeurs ils ne changeraient pas non plus.

Reprenons la théorie des prix de production telle que MARX la formule dans le chapitre IX du livre III du capital

Branches	c	v	m	V	T	p	L	E
	Capital Constant	Capital Variable	Plus- Value	Valeur $c+v+m$	Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	Profit $T(c+v)$	Prix de produc. $c+v+p$	transfert $L - V$
I	80	20	20	120	20 %	20	120	0
II	90	10	10	110		20	120	+ 10
III	70	30	30	130		20	120	- 10
	240	60	60	360		60	360	0

Dans cet ensemble de trois branches la valeur ajoutée est de 120, ($\Sigma v + \Sigma m$), dont les salaires absorbent la moitié et les profits l'autre moitié.

Le prix de production (L) ou prix d'équilibre n'est pas identique à la valeur mais il est tel que les deux facteurs travail et capital sont rémunérés à taux égal et qu'il n'y a plus de transfert de facteur d'une branche à l'autre.

Ainsi, pour que la production capitaliste se développe, il faut que les profits de chaque branche soient proportionnels non pas à la plus value créée mais au capital total engagé par chaque capitaliste.

Dans l'exemple proposé par MARX le taux de plus value ($\frac{m}{v}$) est de 100 % dans chaque branche et le taux de profit de 20 %. Mais la composition organique du capital c/v étant différente, le prix de production ($c + v + p$) n'est pas identique à la valeur, il y a transfert de plus value d'une branche à l'autre (ici 10 de III vers II).

L'apport d'EMMANUEL est précisément d'avoir transposé sur le plan des rapports internationaux la théorie marxiste des prix de production dont le domaine d'application avait été jusqu'alors limité au seul cadre national.

2.1.2.2.2 - Problématique et hypothèses

Si nous appliquons au schéma précédent une augmentation de $x\%$ du taux des salaires, le taux de profit global en sera affecté et par conséquent les prix de production vont changer. Mais si le niveau des salaires est déterminant pour le niveau des prix, la question fondamentale qui se pose A. EMMANUEL est de savoir à quel niveau se fixent les prix.

Dans la théorie de RICARDO, l'immobilité du capital, c'est-à-dire, sa rémunération différenciée d'un pays à l'autre, est une condition nécessaire et suffisante au fonctionnement de la loi des coûts comparatifs. Ainsi la loi peut jouer même si les travailleurs sont mobiles, en effet, ces derniers sont rémunérés au minimum vital universel nécessaire à la reproduction de leur force de travail.

A. EMMANUEL renverse les hypothèses de RICARDO. Il constate, à juste titre, que le capital international est de plus en plus mobile et montre que l'avantage comparatif s'explique par les différences de rémunération du facteur travail d'un pays à l'autre.

En effet, le salaire minimum nécessaire à la reproduction de la force de travail n'est pas uniquement déterminé par des facteurs biologiques mais aussi par des facteurs sociologiques et historiques qui conditionnent les besoins, et si le minimum vital* varie peu dans le temps, il varie énormément dans l'espace en fonction des niveaux de développement.

La moyenne des salaires des PDC est actuellement environ 15 à 30 fois la moyenne des P.V.D. . Ces écarts étaient inconnus jusqu'au milieu du XIX^{ème} siècle.

* Le minimum vital n'est pas une notion naturelle mais sociale et évolutive ... il évolue au même rythme que "les besoins qui sont sans bornes et extensibles". Cf. le Capital, livre I, tome I page 174 et les Grundrisse.

Aujourd'hui comme le souligne A. EMMANUEL "il y a les salaires de subsistance et les autres"*

2.1.2.2.3 - Résultats : il existe deux sortes d'échange inégal

En transposant sur le plan international la théorie des prix de production A. EMMANUEL montre deux sortes d'échange inégal :

- l'échange inégal au sens large
- l'échange inégal au sens strict

a) - L'échange inégal au sens large provenant des disparités de composition organique du capital entre les pays.

Dans le but d'isoler l'influence des compositions organiques, considérons deux pays, A et B, constitués chacun de deux secteurs. Les taux de plus-value nationaux sont supposés identiques et égaux à 100 %.

Si nous reprenons l'exemple numérique de MARX :

Pays A

Branches	c	v	m	V	T	p	L	E
	Capital Constant	Capital Variable	Plus- Value	Valeur c+v+m	Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	Profit T(c+v)	Prix de produc. c+v+p	transfert E = L - v
I	80	20	20	120	20 %	20	120	0
II	90	10	10	110		20	120	+ 10
III	70	30	30	130		20	120	- 10
	240	60	60	360		60	360	0

En autarcie nous constatons qu'un transfert de plus-value se produit de la branche III à la branche II puisque celle-là, sur une plus-value produite de 30, ne réalise qu'un profit de 20, tandis que celle-ci, sur une plus-value de 10, réalise le même profit de 20.

* Op cité page 98.

Supposons cependant que le pays A entre en contact avec le pays B composé également de trois branches et ayant le même taux de plus-value (même taux général de salaires), mais des compositions organiques différentes. Par exemple :

Pays B

Branches	c	v	m	V	T	p	L	E
I	40	20	20	80	$33 \frac{1}{3} \%$	20	80	0
II	50	10	10	70		20	80	+ 10
III	30	30	30	90		20	80	- 10
	120	60	60	240		60	240	0

Dans le pays B ont lieu les mêmes transferts de plus-value qu'en A.

Dans l'hypothèse d'immobilité des capitaux (taux de profit différents en A et en B).

L'agrégat des trois articles de B s'échange, bien sûr, au taux de 360 pour 240 contre l'agrégat des trois articles de A, mais ce faisant, B échange 120 unités de son travail national vivant contre 120 unités du travail de A.

Supposons maintenant que la libre circulation des capitaux s'établisse entre les deux systèmes et que par suite la péréquation des profits ait lieu. Cette péréquation s'exprimera ainsi dans l'ensemble des deux systèmes :

Ensemble (A, B)

Branches	c Capital Constant	v Capital Variable	m Plus- Value	V Valeur c+v+m	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	p Profit T(c+v)	L Prix de produc. c+v+p	E L - v
I A	80	20	20	120	25 %	25	125	+ 5
II A	90	10	10	110		25	125	+ 15
III A	70	30	30	130		25	125	- 5
I B	40	20	20	80		15	75	- 5
II B	50	10	10	70		15	75	+ 5
III B	30	30	30	90		15	75	- 15
	360	120	120	600		120	600	

Dans ce cas, l'agrégat national des marchandises produites en A s'échange contre la marchandise composite du pays B dans le rapport $375 (A) = 225 (B)$.

Ensemble agrégé

Pays	c	v	m	V	T	p	L	E
	Capital Constant	Capital Variable	Plus- Value	Valeur $c+v+m$	Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	Profit $T(c+v)$	Prix de produc. $c+v+p$	
A	240	60	60	360	25 %	75	375	+ 15
B	120	60	60	240		45	225	- 15
	360	120	120	600		120	600	0

Les deux pays, au lieu d'échanger leurs articles composites imaginaires au taux de $360 B = 240 A$, selon leurs valeurs, les échantent au taux de $375 B = 225 A$. Comme on a supposé que les valeurs nominales des travaux passés de A et de B, respectivement 240 et 120, expriment déjà des prix de production et par suite s'échantent au pair, la différence ne peut concerner que les valeurs ajoutées, qui, au lieu de s'échanger $120 B = 120 A$, s'échantent $135 B = 105 A$, c'est-à-dire qu'une heure de travail vivant de B s'échange contre $\frac{21}{27}$ heures de travail de A.

Ainsi, en termes de quantités de travail (socialement) nécessaires à leur production, l'échange des marchandises s'effectue à l'avantage du pays à forte composition organique c/v et conduit à un transfert de plus-value en sa faveur.

b) - L'échange inégal au sens strict provenant des différences de taux de plus-value.

Dans l'analyse précédente, l'identité supposée avait pour objet de révéler l'effet propre à la différence de composition organique du capital : l'échange inégal au sens large.

Partant de l'hypothèse d'un travail internationalement immobile A. EMMANUEL montre que l'existence de taux de plus-value différents (écarts entre les minimums vitaux) est à l'origine d'une autre forme d'échange inégal : l'échange inégal au sens strict.

Si par exemple, les salaires du pays A (développé) sont cinq fois plus élevés qu'en B (pays sous-développé), avec une même somme de capitaux engagés et consommés, on obtient un schéma du type :

Pays	Capital total engagé K	Capital constant consommé c	v	m	v	R*	T	P	L	E L - V.
A	240	50	100	20	170	150	25 %	60	210	+ 40
B	240	50	20	100	170	70		60	130	- 40

Bien que les marchandises composites aient coûté la même quantité de travail vivant (120) et passé (50), elles ne s'échangeront pas au pair, selon les valeurs : 1 A = 1 B, mais en raison des prix de production, dans le rapport 210 B = 130 A, d'où un transfert de plus-value de B vers A.

Une heure de travail du premier pays s'échange en moyenne contre 13/21 heures du second, alors que rien ne diffère d'un pays à l'autre, sinon la rémunération de la force de travail, ce qui permet à EMMANUEL de conclure :

"Il devient clair que l'inégalité des salaires en tant que telle et toutes choses étant égales, provoque à elle seule l'inégalité de l'échange".**

En d'autres termes, "l'exploitation d'une nation par une autre" est d'autant plus importante que la différence de salaires entre les deux pays est élevée.

2.1.2.2.4 - Conséquences et critiques =====

Tout d'abord, il faut constater que l'échange inégal au sens large n'est pas spécifique au commerce international, il apparaît dans tout échange qu'il soit interne ou externe comme le montre le schéma de la transformation de la valeur en prix de production. Cf. (2.1.2.2.1).

Ensuite, on peut reprocher à A. EMMANUEL de considérer, dans l'échange inégal au sens strict, les salaires comme une variable exogène ; or,

* R = Coût de production c + v.

** L'échange inégal op. cité page 111.

toute variation des salaires modifie la composition organique du capital. Par conséquent, ce qui apparaît comme un échange inégal. au sens strict n'est-il pas parfois une forme déguisée de sens large ?

Mais toutes ces remarques sont relativement secondaires et l'apport d'EMMANUEL ne se résume pas seulement à l'élégante transposition du schéma de la valeur sur le plan international. En effet, A. EMMANUEL tire toutes les conséquences de sa démonstration et aboutit à des conclusions innacceptables pour un orthodoxe marxiste* qu'on en juge !

- Les salaires constituent la cause et l'exploitation extérieure l'effet, affirme EMMANUEL, "dès cet instant, consciemment ou inconsciemment l'initiative appartient à la classe ouvrière ; ce sont ses revendications qui deviennent l'élément moteur de l'antagonisme mondial"**.
- Dans les pays avancés, la lutte syndicale pour l'accroissement des salaires crée la base d'une exploitation du prolétariat des pays dominés.

"Lorsque l'importance relative de l'exploitation nationale, qu'une classe ouvrière subit du fait de son appartenance au "prolétariat", diminue continûment par rapport à celle dont elle jouit du fait de son appartenance à une nation privilégiée, un moment arrive où l'objectif de l'augmentation du revenu national en termes absolus l'emporte sur celui de l'amélioration relative de la part de chacun. Dès cet instant, le pacte national cesse d'être contesté dans son principe, si violente et radicale que la lutte pour le partage du gâteau puisse être. Alors un front commun de fait, sinon une solidarité, des ouvriers et des capitalistes des pays nantis à l'égard des nations pauvres, coexiste avec une lutte syndicale intérieure pour le partage du butin. Dans ces conditions, cette lutte syndicale doit prendre

* C'est à dessein que nous écrivons orthodoxe marxiste. Pour nous il n'y a pas de marxisme orthodoxe à opposer à un marxisme qui ne le serait pas, il n'y a que des orthodoxes marxistes ou non.

** "L'échange inégal", op. cit., p. 218.

de plus en plus l'allure d'un règlement de comptes entre associés (...). Le syndicalisme militant dégénère en "trade unionisme", puis en corporatisme et à la limite en "racket"*.

L'échange inégal, écrit Samir AMIN, signifie donc que "la bourgeoisie du centre, la seule qui existe à l'échelle du système mondial exploite le prolétariat partout, au centre et à la périphérie mais qu'elle exploite celui de la périphérie plus brutalement encore et que cela est possible parce que le mécanisme objectif sur lequel se fonde l'unité qui la lie à son propre prolétariat (...) et limite son exploitation au centre, ne fonctionne pas à la périphérie"**.

C. BETTELHEIM tout en ayant préfacé le livre d'EMMANUEL rejette non pas la démonstration d'EMMANUEL mais ses conclusions, il ne peut accepter que la lutte des nations se substitue à la lutte des classes - qui nous enseigne qu'il n'y a que deux catégories : les exploités et les exploités. Par conséquent, on ne peut être à la fois exploité et exploitateur -. Nous ne trancherons pas cette question.

Le Paradoxe de BETTELHEIM

Il n'est pas sûr qu'EMMANUEL ait raison de dire que les salaires étant plus élevés dans les P.D.C. cela implique que le taux de plus-value est plus élevé dans les P.V.D. que dans les P.D.C.

En effet, il faut comparer ce qui peut l'être ; et si l'on admet que la productivité du travail s'améliore avec le développement des forces productives, cela signifie qu'en même temps le rapport entre surtravail et travail nécessaire augmente et le taux d'exploitation s'accroît. Ainsi, et c'est le paradoxe de BETTELHEIM, il se pourrait que l'échange international soit inégal pour les PDC dans la mesure où l'écart relatif des salaires serait inférieur aux différences relatives de productivité entre les P.D.C. et les P.V.D.

* "L'échange inégal". p. 209-210.

** "Le développement inégal". Les Editions de Minuit. Paris, 1973, p. 169.

Pour BETTELHEIM même si les travailleurs des P.D.C. vivent mieux que ceux des P.V.D., ils sont relativement plus exploités mais de façon plus "intensive, raffinée et civilisée, donc plus efficace".

Cette proposition de BETTELHEIM n'est pas sans intérêt, elle mériterait d'être vérifiée par exemple en comparant le rapport masse salariale/produit national entre pays à niveaux de développement différents.

En tout état de cause A. EMMANUEL pousse trop loin son raisonnement et devient prisonnier de son modèle lorsqu'il dit qu'il suffirait pour faire disparaître l'échange inégal d'élever les salaires dans les P.V.D. au niveau de celui des P.D.C. Ainsi, il suffirait de dépenser pour s'enrichir et A. EMMANUEL prend l'exemple des ex-colonies britanniques pour noter que celle qui s'est le moins développée, l'Afrique du Sud, est précisément celle où les salaires sont les plus bas. Mais comme le fait remarquer C. BETTELHEIM "les pays impérialistes sont-ils puissants parce qu'ils consomment trop, ou consomment-t-ils beaucoup parce qu'ils sont puissants"*

Néanmoins, même si A. EMMANUEL va trop loin, sa démonstration pose des questions fondamentales qui ne peuvent laisser indifférent. La lutte des classes a-t-elle fait place à la lutte des nations ? les ouvriers des P.D.C. lorsqu'ils font grève pour être augmentés contribuent-ils à renforcer l'exploitation du Tiers Monde ? etc ... et le redéploiement industriel des multinationales vers les P.V.D. s'éclaire d'un nouveau jour. "Dans le meilleur des cas il s'agit de la rencontre d'une productivité quasi occidentale avec des salaires encore exotiques". (A. EMMANUEL, op. cité p. 117).

Finalement la question de savoir si ce sont les salaires qui déterminent les prix ou l'inverse comme l'affirment les néoclassiques est fondamentale et à cet égard les économistes occidentaux n'ont pas peur de la contradiction. "Selon les besoins de la cause, le prix normal

* Préface à l'échange inégal, op. cité p. 20.

du cacao détermine les bas salaires des planteurs ghanéens et personne n'y peut rien, tandis que ce sont les salaires anormaux des viticulteurs italiens qui déterminent le bas prix de leur vin et il convient d'interdire son importation en France".*

Ainsi d'un côté les P.V.D. doivent se soumettre à la loi du marché et de l'autre les P.D.C. parlent de concurrence déloyale des bas salaires de dumping social lorsque leurs intérêts sont en cause.

En conclusion, même si l'échange inégal au sens strict défini par A. EMMANUEL est une "illusion d'optique", la différence des niveaux de développement et des compositions organiques de capital induit incontestablement un échange inégal au sens large entre P.V.D. et P.D.C. Mais cette inégalité n'est pas spécifique au commerce international, elle apparaît dans tout échange qu'il soit intérieur ou extérieur.

2.1.3 - Le rôle du commerce international dans le développement du capitalisme

Pour les économistes néoclassiques il y a un avantage à l'échange international qui résulte de la différence de coûts comparatifs entre les pays. Pour les économistes marxistes, l'échange international est avant tout inégal même si - ce qui n'est pas sûr - chacun y trouve un avantage.

Mais ce débat reste statique et synchronique, il ne concerne que la nature des échanges à un moment donné du temps. Il convient maintenant de mettre en évidence le rôle des échanges internationaux dans le développement du mode de production capitaliste. (M.P.C.)**.

* A. EMMANUEL. "La stabilisation". Revue Tiers Monde n° 66. Avril/Juin 1976, page 264.

** Nous limitons volontairement notre analyse aux économistes marxistes. En effet, dans la pensée néoclassique le marché extérieur est un marché comme un autre et ne joue pas un rôle particulier.

Un relevé exhaustif des différentes approches dépasserait le cadre de cet exposé. C'est pourquoi nous allons circonscrire notre analyse à une présentation synthétique des thèses de V. LENINE* et R. LUXEMBURG** c'est-à-dire des deux principaux courants de pensée auxquels se rattachent la plupart des thèses contemporaines qui d'ailleurs sont plus complémentaires qu'antinomiques.

2.1.3.1 - La thèse de LENINE

La concurrence effrénée que se livrent les capitalistes pour maintenir leur profit moyen malgré la loi de la baisse tendancielle du taux de profit les conduit à substituer progressivement le capital au travail. Cette augmentation de la composition organique du capital est nécessaire pour conserver ou récupérer le maximum de la plus-value produite, non seulement au sein d'une branche mais aussi dans les autres. (Cf. 2.1.2 - théorie des prix de production).

Pour réaliser le même profit moyen, il faut grandir, produire plus, et par conséquent exporter. Mais la libre concurrence, comme toute guerre, n'a qu'un temps, les vaincus disparaissent et des monopoles se constituent, c'est la loi de l'évolution du M.P.C. A ce stade monopoliste, l'exportation de capital devient une nécessité comme l'écrit V. LENINE : "ce qui caractérisait l'ancien capitalisme où régnait la libre concurrence, c'est l'exportation des marchandises. Ce qui caractérise le capitalisme actuel, où règnent les monopoles, c'est l'exportation des capitaux*** et LENINE explique deux pages plus loin : "la nécessité de l'exportation des capitaux est due à la maturité excessive du capitalisme de certains pays où les placements avantageux font défaut".****

* "L'impérialisme, stade suprême du capitalisme". 1916 Editions du Progrès 1969.

** "L'accumulation du capital". T1 et T2. Petite collection MASPERO - PARIS 1969.

*** Op cité p. 85

**** Op cité p. 87

L'exportation de capital fait partie des cinq caractères fondamentaux de l'impérialisme mentionnés par V.LENINE *.

- 1) "Concentration de la production et du capital parvenue à un degré de développement si élevé qu'elle crée les monopoles, dont le rôle est décisif dans la vie économique".
- 2) "Fusion du capital bancaire et du capital industriel et création, sur la base de ce "capital financier" d'une oligarchie financière".
- 3) "L'exportation des capitaux, à la différence de l'exportation des marchandises, prend une importance toute particulière".
- 4) La "fusion d'unions internationales monopolistes de capitalistes se partagent le monde" et,
- 5) "Fin du partage territorial du globe entre les grandes puissances capitalistes".

Le rôle du commerce international

Le marché extérieur est une nécessité vitale pour les activités les plus progressives qui, augmentant sans limites et surtout plus vite que les autres leur production, doivent étendre leur marché, d'où la nécessité du commerce extérieur pour accroître les débouchés mais aussi, ne l'oublions pas, comme source d'approvisionnement en matières premières et comme moyen de pression sur le marché interne.

Fondamentalement, la fonction du commerce international est de remédier au déséquilibre de la croissance entre les différents secteurs, en particulier, entre le secteur I (biens de production) et le secteur II (biens de consommation) tels qu'ils sont définis dans les schémas de reproduction de K. MARX.

Ainsi, pour LENINE "le capitalisme ne peut subsister et se développer sans étendre constamment sa sphère de domination" **

* Op. cité p. 124

** Cf. "Le développement du capitalisme en Russie".

En conséquence, la conquête de la périphérie et l'extraversion et la spécialisation qui en résultent sont une nécessité pour le développement du centre.

2.1.3.2 - La thèse de Rosa LUXEMBURG

Les "marxistes légaux" de la fin du XIXème siècle, comme Tougan BARANOVSKI, s'appuyaient sur les schémas de reproduction du livre II du capital pour montrer qu'il pouvait y avoir une croissance équilibrée et infinie du capital. R. LUXEMBURG ne souscrit pas à ce raisonnement qui lui semble insuffisant, en effet, pour que l'accumulation ait lieu il faut aussi que la production se réalise. En d'autres termes, l'accumulation ne peut se développer que s'il y a une demande solvable capable d'absorber l'offre additionnelle de production.

Or, le capital variable engagé par les capitalistes (salaires, usure du matériel) ne couvre pas toute la valeur des marchandises produites, il faut par conséquent trouver un acquéreur pour la portion de marchandises correspondant à la plus value capitaliste.

Tougan BARANOVSKI pense que les capitalistes peuvent s'acheter les uns aux autres ces biens de consommation excédentaires. R. LUXEMBURG réfute ce raisonnement qu'elle qualifie de "manège de foire". En effet, la consommation superflue est contraire au comportement d'accumulation du capitaliste, la vraie solution est dans les débouchés extérieurs. Mais de ce fait, le capitalisme s'engage dans une impasse car au fur et à mesure qu'il étend sur le monde entier sa domination absolue, le M.P.C. se prive progressivement des sphères d'accumulation indispensables à sa survie, il appauvrit son "sol nourricier", et en détruisant "l'économie naturelle" pour y instaurer "l'économie marchande" puis en se substituant à celle-ci, il précipite sa propre ruine.

C'est cette dernière étape du développement du M.P.C. qui constitue "la phase impérialiste de l'accumulation (ou phase de concurrence mondiale du capital), celle de l'industrialisation et de l'émancipation capitaliste de l'arrière pays aux dépens duquel le capital réalisait jusque là sa plus-value"*.

* R. LUXEMBURG op. cité. Tome II p. 87.

Cette conception est différente de celle de LENINE.

Ainsi pour R. LUXEMBURG, le commerce extérieur n'est qu'un exutoire momentané à la crise de surproduction et à la contradiction inhérente au M.P.C. entre accumulation et absorption.

2.1.3.3 - Conséquences et critiques

Les deux thèses évoquées ci-dessus convergent dans leurs conclusions : Le commerce extérieur est une solution provisoire aux contradictions internes du M.P.C. mais elles divergent quant à leur point de départ explicatif :

- V. LENINE voit notamment dans le commerce extérieur un exutoire à la chute tendancielle du taux de profit.
- R. LUXEMBURG voit dans le commerce extérieur un exutoire momentané à la contradiction entre accumulation croissante et absorption limitée.

C'est peut être, l'absence de référence au stade monopoliste, contrairement à LENINE, qui conduit R. LUXEMBURG à s'arrêter à la contradiction-accumulation-absorption alors que celle-ci n'est pas confirmée par l'histoire récente. En particulier, le capitalisme monopoliste d'Etat, notamment depuis J.M. KEYNES, intervient pour réguler et accroître les débouchés par :

- l'augmentation des revenus des travailleurs,
- le gaspillage institutionnel (dépenses d'armement, publicités)
- la planification et la consommation collective.

Par ailleurs, sur le plan théorique le schéma de R. LUXEMBURG est un peu manichéen, en effet, en se développant à l'extérieur le M.P.C. ne détruit pas nécessairement son "sol nourricier" ; bien au contraire, on peut penser qu'il l'entretient et le perpétue par l'échange inégal et le pillage de sorte que le sous développement de la périphérie permet toujours l'accumulation et le développement au centre.

Néanmoins, il faut reconnaître que la contradiction accumulation-absorption relevée par R. LUXEMBURG n'a rien d'une illusion d'optique comme l'illustre le fait que de nos jours, la plupart des économies occidentales tournent en deçà de leur capacité de production.

Les analyses de MARX, LENINE et Rosa LUXEMBURG montrent le caractère progressif, révolutionnaire du M.P.C. qui ne peut exister "sans révolutionner constamment les instruments de production et donc les rapports de production, c'est-à-dire l'ensemble des rapports sociaux".*

Les causes de cette structuration-déstructuration permanente, à savoir la chute tendancielle du taux de profit et la contradiction absorption-accumulation, sont inhérentes au M.P.C. et interdépendantes. Dans ce contexte, la conquête des débouchés extérieurs est bien une nécessité vitale pour éviter l'éclatement des contradictions internes et le commerce extérieur un exutoire.

Mais l'aspect fondamental du stade monopoliste du M.P.C., ignoré par R. LUXEMBURG et mis en évidence par V. LENINE, c'est l'exportation de capital qui permet d'élargir les sources d'approvisionnement, de stimuler les échanges internationaux et de créer aussi de nouveaux marchés d'absorption. En outre, l'exportation de capital engendre une spécialisation inégale qui permet un transfert massif, au centre, de la plus value produite dans la périphérie.**

* Karl MARX, Friedrich ENGELS : "manifeste du parti communiste" - Classiques du marxisme, édition bilingue - Editions Sociales Paris, 1970, p. 41.

** "Si les libres échangistes ne peuvent pas comprendre comment un pays peut s'enrichir aux dépens de l'autre, nous ne devons pas en être étonnés, puisque les mêmes messieurs ne veulent non plus comprendre comment, dans l'intérieur d'un pays, une classe peut s'enrichir aux dépens d'une autre classe".

K. MARX, Discours sur la question du libre échange, in "Misère de la philosophie", Editions Sociales, Paris, 1961.

2.1.3.4 - Tableaux de synthèse et limites de l'analyse contemporaine

Le lecteur trouvera dans les tableaux ci-joints une présentation synthétique (hypothèses, résultats, conséquences et critiques) résumant les développements ci-dessus à propos de l'échange inégal et du rôle du commerce international dans les échanges.

Par ailleurs, il nous semble utile de dire quelques mots de l'analyse contemporaine surtout pour mettre en lumière les limites qu'elle rencontre.

L'analyse contemporaine, celle de Samir AMIN, EMMANUEL, PALLOIX, BARAN et SWEEZY, en dépit de multiples divergences met surtout l'accent sur le rôle de l'Etat et des firmes multinationales (théories du capitalisme monopoliste d'Etat, national et mondial), dans le fonctionnement du capitalisme.

Les divisions se traduisent notamment par des conceptions opposées quant à la nature des antagonismes sociaux et quant au lieu autour duquel ils s'articulent, et cette question est liée de façon étroite au problème de la lutte des classes : rivalité d'un prolétariat et d'une bourgeoisie mondiale (BETTELHEIM, PALLOIX ...), contradiction entre pays riches et pays pauvres (EMMANUEL) ou bien encore comme chez Samir AMIN, distinction entre les classes ouvrières et capitalistes du centre et de la périphérie, dont les affrontements présentent, ici et là, des conditions différentes.

Les marxistes contemporains, en appliquant au stade monopoliste, la théorie des prix de production, sont conduits, comme les néoclassiques, à admettre qu'en dépit de l'imperfection croissante de la concurrence, celle-ci doit tendre à produire les mêmes effets que le capitalisme concurrentiel. C'est une hypothèse très forte qui réduit la portée explicative de la théorie elle-même.

De plus, même si le passage de valeurs aux prix de production reste, en schéma non concurrentiel, conforme à la théorie des prix de production, la théorie marxiste n'explique toujours pas comment l'on passe des prix de production aux prix du marché. Marx pensait que ces derniers n'étaient qu'une "manifestation superficielle de l'écono-

mie bourgeoise" en est-il toujours ainsi ?

En tout état de cause, le grand mérite de l'analyse marxiste est d'avoir mis en relief le rôle des forces et des agents dans l'évolution et la transformation du M.P.C. . Cette lecture en termes de rapports de force nous semble bien adaptée pour comprendre le capitalisme. D'ailleurs la force n'est-elle pas à l'origine même du capital comme l'illustre le dialogue de GOETHE repris par MARX : "Le maître d'école : dis-moi donc d'où la fortune de ton père lui est venue

.....

L'enfant : du grand-père.

Le maître d'école : et à celui-ci ?

L'enfant : du bisaïeul

Le maître d'école : et à ce dernier ?

L'enfant : il l'a prise".

"Le Capital". L. I, T. III, p. 154.

PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESES	RESULTATS	CONSEQUENCES ET CRITIQUES
<p>A. EMMANUEL</p> <p>"L'échange inégal". MASPERO.</p> <p><u>Transposer sur le plan international la théorie des prix de production.</u> contrairement à ce qu'avait fait RICARDO.</p> <p>- Rejet de l'hypothèse ricardienne du coût physiologique de la force de travail.</p>	<p>Il y a deux sortes d'échange inégal :</p> <p>1) <u>L'échange inégal au sens large :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le transfert de plus value s'effectue en faveur du pays à composition organique élevée. - Le pays à forte composition organique obtient plus de travail étranger qu'il ne cède de travail domestique. <p>2) <u>L'échange inégal au sens strict</u></p> <p>Le transfert s'effectue du pays à fort taux de plus value (bas salaires) vers le pays à faible taux d'exploitation.</p> <p>Dans les pays riches la lutte syndicale pour l'augmentation des salaires renforce l'exploitation du prolétariat des pays dominés.</p>	<p>L'échange inégal au sens large n'est pas spécifique au commerce international mais à lieu pour tout échange qu'il soit interne ou externe.</p> <p>Il suffit d'augmenter les salaires dans les P.V.D. pour supprimer l'inégalité.</p> <p><u>Critiques de C. BETTELHEIM.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - le salaire n'est pas une variable indépendante que l'on peut faire varier seule. - La lutte des nations ne peut être substituée à la lutte des classes. - même si les travailleurs des P.D.C. sont mieux payés que ceux des P.V.D. ils sont exploités de manière plus intensive dans la mesure où l'écart de productivité du travail entre P.D.C. et P.V.D. est plus grand que l'écart des salaires. C'est le paradoxe de BETTELHEIM. S'il y a échange inégal c'est aux dépens des P.D.C.

PROBLEMATIQUE ET HYPOTHESES	RESULTATS	CONSEQUENCES ET CRITIQUES
<p><u>V. LENINE</u></p> <p>"L'impérialisme stade suprême du capitalisme".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Loi de la chute tendancielle du taux de profit. - Concurrence entre capitalistes puis stade monopoliste. - Substitution progressive du capital au travail. - Déséquilibre de croissance entre les différents secteurs (I et II). 	<p>Pour réaliser le même profit moyen il faut produire plus et exporter des biens dans la phase concurrentielle, du capital dans la phase monopoliste.</p> <p>Le commerce extérieur est un exutoire à la chute tendancielle du taux de profit.</p>	<p>"Le capitalisme ne peut subsister et se développer sans étendre constamment sa sphère de domination".</p> <p>L'exportation de capital permet un transfert massif de plus value.</p>
<p><u>R. LUXEMBURG</u></p> <p>"L'accumulation du capital".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contradiction entre l'accumulation croissante et l'absorption limitée. - Critique du "manège de foire" de T. BARANOVSKY où les capitalistes achètent entre eux ce qu'ils ne peuvent réaliser ailleurs. 	<p>Débouchés extérieurs = exutoire <u>momentané</u> à la contradiction "accumulation-absorption".</p> <p>Cette solution est provisoire parce que le M.P.C. détruit son "sol nourricier" (la périphérie) ainsi le M.P.C. est condamné.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Absence de référence au stade monopoliste et à l'interventionnisme de l'Etat. - Plutôt que détruit, le sol nourricier n'est-il pas seulement entretenu dans un sous-développement relatif permanent suffisant pour permettre l'accumulation au centre ? - Il est vrai cependant que les économies occidentales tournent en deçà de leurs capacités productives.

2.2. - *CRITIQUE DES TERMES DE L'ECHANGE ET CONSEQUENCES POUR
LE TIERS MONDE*

2.2.1 - *Comment l'échantillonnage sous-estime la dégradation ou surestime l'amélioration de l'indice des termes de l'échange (T.E.) des P.V.D.*

2.2.2 - *Pourquoi ce qui est "perdu" par les uns n'est pas "gagné" par les autres et comment une nouvelle méthode de calcul lève cette contradiction.*

Introduction : les termes de l'échange, une question controversée

La question des termes de l'échange est un élément central du débat sur les relations entre PVD et PDC. L'observation sur longue période des termes de l'échange d'un pays ou d'un groupe de pays se heurte à plusieurs difficultés d'ordre essentiellement statistique sur lesquelles sont venus se greffer (ou se cacher) des choix théoriques le plus souvent implicites.

L'idée selon laquelle les termes de l'échange des pays en voie de développement se seraient dégradés est partagée par un nombre sans cesse croissant d'experts internationaux. Il semble paradoxal que dans le même temps certaines séries statistiques publiées à ce sujet par des services officiels mettent en évidence une évolution des termes de l'échange favorable aux pays en voie de développement.

L'indice des termes de l'échange d'un pays est généralement défini comme le rapport de l'indice des prix à l'exportation et de l'indice des prix à l'importation. Toutefois, cette définition ne donne aucune précision sur les investigations statistiques qui conduisent à l'élaboration de cet indice et encore bien moins sur les biais introduits par les difficultés d'ordre statistique que présente la collecte des chiffres pris en compte.

Sans prétendre faire le tour de la question, nous allons montrer :

D'une part, comment le biais systématique lié à la méthode de calcul des termes de l'échange (échantillonnage) conduit à sous-estimer la dégradation de la situation du Tiers-Monde ou à en surestimer l'amélioration.

D'autre part, pourquoi ce qui est "perdu" par les uns n'est pas nécessairement "gagné" par les autres.

Nous proposons une nouvelle méthode de calcul permettant de lever la contradiction précédente. Le nouvel indice obtenu confirme la détérioration des termes de l'échange des PVD dans la période 1958-1972, mais la révèle plus forte qu'on ne l'admet généralement à la lumière des autres méthodes de calcul. En outre, le nouvel indice montre que les termes de l'échange "pétrole exclu" des P.V.D. ne se sont pas améliorés depuis 1958 contrairement à ce qui est souvent avancé dans la littérature spécialisée. Par

ailleurs, nous dénonçons l'abus fréquent qui consiste à calculer des termes de l'échange entre produits et non entre pays.

Soulignons enfin que notre propos n'est pas de déterminer si les termes de l'échange constituent un bon ou un mauvais indicateur*. Notre ambition est de montrer que si l'on veut s'en servir il faut réviser les méthodes de calcul actuelles.

* ce que nous ferons ultérieurement.

2.2.1 - Comment l'échantillonnage sous-estime la dégradation ou surestime l'amélioration de l'indice des termes de l'échange des P.V.D.

2.2.1.1 - Rappel de quelques définitions

Un indice est un rapport entre deux valeurs d'une grandeur prise à deux époques différentes.

On définit ainsi :

- L'indice élémentaire des valeurs moyennes ou indice de valeur.

On définit cet indice comme suit :

$$I_v = \frac{\frac{\sum PQ}{n}}{\frac{\sum P_0 Q_0}{n}} = \frac{\sum PQ}{\sum P_0 Q_0}$$

$\left[\begin{array}{l} P \text{ étant le prix à l'époque courante} \\ Q \text{ les quantités à l'époque courante} \\ P_0 \text{ le prix à l'époque de base} \\ Q_0 \text{ les quantités à l'époque de base} \\ n = \text{nombre de produits} \end{array} \right.$

On ne peut calculer d'indice élémentaire global de quantités moyennes car les quantités prises en compte ne sont pas toujours sommables.

- L'indice de LASPEYRES des quantités

$$L_Q = \frac{\sum P_0 Q_1}{\sum P_0 Q_0}$$

- L'indice de PAASCHE des prix

$$P_p = \frac{\sum Q_1 P_1}{\sum Q_1 P_0}$$

On en déduit immédiatement que :

$$I_v = P_p \times L_q$$

indice de valeur = Indice de PAASCHE des prix x indice de LASPEYRES des quantités.

Ainsi

$$P_p (1/0) = \frac{I_v (1/0)}{L_q (1/0)} \equiv \frac{\frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_0}}{\frac{\sum P_0 Q_1}{\sum P_0 Q_0}}$$

C'est donc à partir de cette formule théorique que l'on calcule l'indice des prix à l'importation (respectivement à l'exportation) d'un pays donné. Cet indice s'appelle "indice dérivé des prix" ou "indice de valeurs moyennes" à l'importation (respectivement à l'exportation). Car il est obtenu indirectement par le rapport de l'indice élémentaire de valeur à l'import (respectivement à l'export) et de l'indice de LASPEYRE des quantités à l'import (respectivement à l'export). C'est un indice de PAASCHE des prix à l'importation (respectivement à l'exportation).

Ainsi nous sommes en mesure de définir l'indice des termes de l'échange* d'un pays donné qui est le rapport de l'indice dérivé des prix à l'exportation et de l'indice dérivé des prix à l'importation.

$$I (1/0) = \frac{P (1/0)_p \text{ export}}{P (1/0)_p \text{ import}}$$

A la vue de cette formule il paraîtrait tout à fait légitime de s'étonner que l'indice de PAASCHE des prix considérés ne soit pas directement calculé. Autrement dit à quoi sert cet artifice de calcul qui nécessite l'introduction d'un indice de LASPEYRE des quantités pour obtenir l'indice dérivé des prix ?

* Il est aussi baptisé "indice de troc net" par les experts de la C.N.U.C.E.D.

La première réponse qui peut être avancée est qu'à l'époque courante les statistiques du Commerce Extérieur sont incapables de fournir une estimation exacte du prix P_1 d'un produit donné. Par contre la quantité Q_1 est enregistrée par les statistiques douanières qui élaborent en outre, la valeur totale $\sum P_1 Q_1$ (des exports ou des imports) sur laquelle portent les échanges extérieurs ainsi que la quantité Q_1 de chaque produit. On comprend ainsi que ces deux données auxquelles sont ajoutées celles de $P_0 Q_0$ et P_0 pour chaque produit permettent d'obtenir I_V et L_Q directement, et par conséquent P_p de façon dérivée.

2.2.1.2 - La collecte des données et le choix de l'échantillon

Au premier examen, il paraît facile d'établir un indice de LASPEYRE des quantités du Commerce Extérieur. Car l'ensemble (ou le domaine) des marchandises du Commerce International a fait l'objet de "spécifications très fines qui sont bien définies et stables au cours du temps". Mais les difficultés auxquelles on se heurte dans le relevé des grandeurs prises en considération deviennent insurmontables compte tenu du nombre considérable de rubriques de la nomenclature (1300 environ). Il faudrait pouvoir désigner pour les marchandises de chaque rubrique, leur origine (pour les exportations) et leur destination (pour les importations) ainsi que les valeurs et les quantités qui leur sont respectivement attribuées.

Afin que soit possible le calcul de l'indice dérivé des prix à l'importation ou à l'exportation on restreint l'ensemble des marchandises du Commerce International du pays considéré à un sous-ensemble "représentatif". De quelle façon doit-on constituer cet échantillon et que peut-on dire de sa "représentativité" ?

La composition de cet échantillon s'établit en sélectionnant les produits qui au cours de l'année de base représentent en valeur une part suffisamment importante des échanges.

Dans une première phase de sélection on élimine d'après les données brutes de l'année de base les produits dont la part en valeur dans le total des exportations et des importations est inférieure à un certain seuil (environ quelques millièmes). On regroupe les marchandises retenues en agrégats relativement homogènes. Puis, on retient parmi les produits de chaque agrégat un sous-ensemble ou noyau d'articles témoins. Enfin dans une seconde phase on réitère la procédure de sélection en excluant parmi les noyaux ainsi formés ceux dont la part en valeur de l'ensemble des articles témoins est inférieure à un nouveau seuil. On déduit un échantillon relativement exhaustif qui couvre en valeur environ 80 % du total des transactions (importations ou exportations).

On fait alors l'hypothèse que le critère de détermination de l'échantillon constitue un ensemble "représentatif" des échanges. (On reviendra ultérieurement sur cette hypothèse)

Si la part du commerce des marchandises non utilisée pour le calcul de l'indice était constante, la variation en volume de la totalité des échanges serait proportionnelle à celle des transactions portant sur les produits de l'échantillon. Mais le taux de couverture de l'indice (c'est-à-dire le rapport en valeur des produits pris en considération de l'échantillon à l'ensemble des produits échangés), varie dans le temps, et plus précisément a tendance à baisser en moyenne. De ce fait l'indice ne mesure pas la variation de quantités relatives à une même part des échanges. Ainsi on a recours à une correction pour couverture incomplète de l'indice dont l'exposé figure en annexe II.

2.2.1.3 - Biais introduit par l'échantillon sur l'indice dérivé des prix

Soit E l'ensemble de toutes les marchandises échangées

Soit R l'ensemble des marchandises de l'échantillon

Soit H l'ensemble des marchandises exclues de l'échantillon

H et R forment une partition de E

P_E l'indice de PAASCHE des prix de E

P_R l'indice de PAASCHE des prix de R

P_H l'indice de PAASCHE des prix de H

On démontre, ce qui est intuitif, mais non évident*, que :

l'égalité $P_E = P_R$ est équivalente à l'égalité $P_H = P_R$.

* Cf. annexe III.

Quelle signification immédiate peut-on donner à ce résultat ?

Tout d'abord, l'hypothèse implicite que l'on fait en calculant l'indice dérivé des prix (ou de valeurs moyennes) calculé sur un échantillon, est que l'indice des prix (de PAASCHE) des produits exclus de cet échantillon soit égal à l'indice que l'on cherche à estimer. En d'autres termes "les prix" de l'ensemble des produits exclus varient comme ceux de l'ensemble des produits échangés. Or ce n'est précisément pas la préoccupation qui régit la procédure de sélection. En effet, les deux degrés de cette procédure réalisée à l'époque de base confèrent aux marchandises rejetées deux caractéristiques :

- D'une part une faible part en valeur des transactions.
- D'autre part une spécification mal définie, du fait de l'agrégation en noyaux d'articles témoins.

C'est pourquoi on observe une forte proportion de produits manufacturés dans la liste des marchandises qui n'appartiennent pas à l'échantillon. Or on constate par ailleurs que ce sont justement ces produits qui subissent les plus fortes augmentations de prix.

On démontre aussi* que :

$$P_H > P_E \implies P_R < P_E$$

L'interprétation de cette implication est immédiate : si les prix des produits exclus de l'échantillon augmentent (en moyenne pondérée de PAASCHE) davantage que ceux de l'ensemble total des produits alors l'indice dérivé des prix calculés sur l'échantillon sousestime celui qui serait calculé sur l'ensemble des produits.

* Cf. annexe III

C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles le coefficient de couverture tend à diminuer dans le temps. Dès lors on comprend aisément que l'on puisse remettre en question "la représentativité" de l'échantillon et par conséquent la fiabilité de l'indice*. En effet, les fortes hausses des produits manufacturés ne serépercutent pas suffisamment sur l'indice dérivé de prix à l'exportation et sur l'indice dérivé des prix à l'importation.

2.2.1.4 - Conséquences pour les T.E. des P.V.D. : la dégradation sous-estimée et l'amélioration surestimée.

A ce stade de l'analyse aucune conclusion sur l'incidence de ce biais dans le calcul de l'indice des termes de l'échange ne peut être raisonnablement tirée.

Considérons l'ensemble des marchandises exportées et importées ayant fait l'objet de transactions commerciales dans les P.V.D.

En ce qui concerne l'exportation, le panier de marchandises exclues de l'échantillon se compose principalement de quelques produits manufacturés et de produits de l'artisanat "informel" donc mal spécifiés.

En ce qui concerne l'importation, ce panier se compose d'une multitude de produits manufacturés finis et intégrant une forte valeur ajoutée. La moyenne pondérée (de PAASCHE) de l'augmentation de leurs prix est significativement supérieure à celle qui serait obtenue pour l'ensemble des produits importés. Tandis que la même comparaison conduirait pour le moins que l'on puisse dire à une majoration moins tangible dans le cas des exportations.

Ainsi, l'écart relatif de l'indice dérivé des prix des produits exclus de l'échantillon, et celui de l'ensemble des produits est plus grand à l'importation qu'à l'exportation, en conséquence l'estimation de l'indice des termes de l'échange majore la vraie valeur de cet indice.

Par conséquent le calcul de l'indice des termes de l'échange dans les pays du Tiers Monde tend à surestimer "l'augmentation de leur pouvoir d'achat" ou plus vraisemblablement à en atténuer la dégradation.

* D'ailleurs nous montrons en annexe IV que le biais résultant simultanément d'une omission délibérée du choix de l'échantillon et de la correction conduirait dans certains cas à une estimation meilleure des termes de l'échange des PVD.

Le corollaire de cette assertion serait que l'évolution du pouvoir d'achat des pays développés soit sous-estimé. Mais l'implication qui conduit à cette nouvelle conclusion nécessite certaines réserves. En effet, dans le cas des pays capitalistes développés, les structures à l'importation et à l'exportation des paniers de produits exclus de l'échantillon sont moins dissemblables que pour les P.V.D.. Ceci s'explique par la forte part du volume des échanges entre pays développés dans le commerce mondial.

2.2.2 - Pourquoi ce qui est "perdu" par les uns n'est pas "gagné" par les autres et comment une nouvelle méthode de calcul lève cette contradiction.

Après avoir rappelé les principaux éléments qui expliquent la controverse des termes de l'échange nous proposons un nouvel indice plus réaliste qui montre notamment pour la période 1958-1972 une détérioration plus forte qu'elle n'apparaît dans les autres calculs. Ces derniers sont biaisés par le fait qu'ils ne distinguent pas les intraéchanges des échanges entre zones. Dans un dernier point, nous dénonçons l'abus fréquent qui consiste à calculer des termes de l'échange entre produits et non entre pays.

2.2.2.1 - La question des chiffres ou les chiffres en question

Les termes de l'échange pour un pays ou un groupe de pays sont définis comme le rapport des indices de prix à l'exportation et des indices de prix à l'importation. S'il est le plus souvent admis au sein du Tiers Monde et démontré qu'il y a une détérioration des termes de l'échange des P.V.D.* cette thèse n'est pas toujours acceptée par les pays occidentaux dans la mesure où cette détérioration n'apparaît pas toujours nettement dans des statistiques officielles ne concernant qu'une courte période** et c'est même parfois le contraire que certains économistes occidentaux avancent comme conclusion de leurs calculs***.

* Rapport du Secrétariat de la C.N.U.C.E.D. TD 138 et TD 138/1. Evolution à long terme des termes de l'échange.

** Cf. Year book of international trade ONU (période 1962-1974).

*** "Les termes de l'échange" par H. D'HEROUVILLE, Chef de la Division "Economies étrangères" de l'I.N.S.E.E. - ECO et STATISTIQUE N° 67 Mai 1975.

Mais comme le souligne H. D'HEROUVILLE, lui-même, la conclusion à laquelle on arrive, amélioration ou dégradation, dépend du choix de l'année de référence. Et, cet argument n'est pas sans valeur puisqu'à partir de la base 100 = 1938 ce statisticien montre que "les termes de l'échange des pays en voie de développement et des pays développés depuis 1948 ont connu des évolutions contrastées selon les périodes. Au total, il apparaît cependant que les termes de l'échange des pays en voie de développement ne se seraient pas dégradés au cours des trente dernières années". Ceci infirme les résultats obtenus par les Nations Unies* où la dégradation est incontestable à partir de la base 100 = 1950.

Néanmoins, si le choix de l'année 1950 est discutable, celui de 1938 l'est encore plus, en effet, comme le souligne la C.N.U.C.E.D "Au début des années 1950 les prix des produits exportés par les pays de production primaire étaient deux fois et demie à trois fois supérieurs aux prix très bas de la fin des années 30, mais ne dépassaient que de 15 % ceux de la période 1924-1928 à la veille de la grande crise".**

Finalement, nous retiendrons que le calcul des termes de l'échange doit être fait sur une période assez longue pour traduire les tendances mais suffisamment restreinte pour conserver une certaine homogénéité (parenté) entre les structures des échanges de la période c'est-à-dire 15-20 ans.

A cet égard les séries "pétrole exclu"*** proposées par le tableau I sont significatives puisqu'elles couvrent la période 1954-1970 et elles montrent une dégradation sensible pour les PVD dans cette période respectivement 115 à 107 et 123 à 107, néanmoins celle-ci n'est pas continue dans la période et ne concerne que les échanges pétrole exclu.

* Source : Nations-Unies (Bulletin mensuel de statistique) ;
Finances et Développement, vol. 11, n° 1 (Mars 1974).

** OP cité (page 84).

*** On peut se demander pourquoi les instances internationales ont pris l'habitude de faire des calculs pétrole exclu. Est-il jamais arrivé de faire pour les PDC des calculs produits manufacturés exclus.

Il y a dégradation de 1954 à 1958 et rattrapage partiel de 1962 à 1970. L'on comprend ainsi pourquoi H. D'HEROUVILLE peut écrire* à propos des PVD que "les termes globaux de l'échange depuis 1958 environ affectés par le retard des prix du pétrole, ont baissé, alors que, pétrole exclu, leur moyenne a monté**".

Comparaison des indices des prix à l'exportation et à l'importation et des termes de l'échange des pays en voie de développement^a; Bureau de statistique des Nations Unies (BSNU) et secrétariat de la CNUCED

(Base : 1963 = 100)

Pétrole exclu

Année	Prix à l'exportation		Prix à l'importation		Termes de l'échange	
	BSNU ^a	CNUCED ^a	BSNU ^a	CNUCED ^a	BSNU ^a	CNUCED ^a
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (1) / (3)	(6) = (2) / (4)
1954.	112	117	97	95	115	123
1955.	112	117	97	95	115	123
1956.	110	115	98	98	112	117
1957.	108	111	101	101	107	110
1958.	103	104	100	100	103	104
1959.	101	102	99	98	102	104
1960.	103	103	100	100	103	103
1961.	99	97	100	100	99	97
1962.	96	96	99	100	97	96
1963.	100	100	100	100	100	100
1964.	105	107	102	101	103	106
1965.	105	106	103	103	102	103
1966.	107	111	104	104	103	107
1967.	106	110	104	105	102	105
1968.	105	111	103	104	102	107
1969.	112	117	104	107	108	109
1970.	116	121	108	113	107	107

Sources : BSNU, *Bulletin mensuel de statistique*, numéros de janvier et de novembre. CNUCED, estimations du secrétariat.

- * A l'exclusion des échanges avec les pays socialistes.
- * A l'exclusion des combustibles.
- * A l'exclusion des pays grands exportateurs de pétrole.
- * Exportations des régions développées et des régions en voie de développement à destination de régions en voie de développement.

Tableau I

En outre, indépendamment du choix de l'année de référence, le calcul des termes de l'échange pose des difficultés statistiques nombreuses et importantes (problèmes de raccordements d'indices, d'évolution de

* OP cité

** A partir d'un autre indice plus réaliste nous allons montrer le contraire, c'est-à-dire, que même pétrole exclu ils ne se sont pas améliorés dans la période 1958-1973.

la structure des échanges^{*}, de représentativité de l'échantillon^{**} de comptabilisation c.a.f ou f.o.b, problèmes d'agrégation des produits et des pays, de modifications de parités monétaires etc...).

Mais ces différences subtiles sont finalement secondaires si l'on considère que tous ces calculs s'appuient sur une hypothèse de travail non fondée à savoir que pour établir les termes de l'échange d'une zone avec une autre l'on tient compte des échanges intra-zones^{***}. La remise en cause de cette méthode de calcul des termes de l'échange conduit à de nouveaux résultats.

2.2.2.2 - De la critique des hypothèses de calcul des termes de l'échange à un nouvel indice plus réaliste.

Rappelons que les termes de l'échange pour un pays ou un groupe de pays sont définis comme le rapport des indices de prix à l'exportation et à l'importation.

Considérons les échanges entre les pays développés capitalistes (PDC) et les pays en voie de développement (PVD).

Export de	Vers	PDC	PVD
	PDC	A	B
	PVD	C	D

A, B, C, D volumes d'échanges entre les zones

$I(A), I(B), I(C), I(D)$
les indices de prix

* Pour certaines classes de produits hétérogènes dont la qualité moyenne peut varier considérablement dans le temps, toute variation des valeurs unitaires peut refléter des changements de la qualité plutôt que des prix.

** Cf. notre première partie consacrée à ce point où nous montrons que l'échantillon retenu sous-estime la détérioration des termes de l'échange du PVD. En effet, ce que l'échantillon rejette ce sont des produits appartenant à des nomenclatures très éclatées c'est-à-dire une infinité de petits produits manufacturés se situant en fin de chaîne de production et ayant une forte valeur ajoutée. A contrario, les matières de base sont bien recensées et l'échantillon les comprend presque toutes.

Les organismes officiels ont coutume de calculer deux séries de termes de l'échange :

$$T_1 = \frac{I (A + B)}{I (A + C)} \quad \text{pour les PDC} \quad \text{cf. tableau II}$$

$$T_2 = \frac{I (C + D)}{I (B + D)} \quad \text{pour les PVD} \quad \text{cf. tableau II}$$

Les rapports commerciaux des PDC sont surtout internes, les importations des uns étant pour une grande part les exportations des autres ; ce volume d'échange mutuel représentant plus des 4/5 de celui des transactions de toutes les économies de marché "les termes de l'échange des PDC ne sont guère affectés par la variation propre de ceux des PVD". OP cité page 27. Eco et Statistique.

Les indices T_1 et T_2 sont critiquables, dans la mesure où ils ne sont pas symétriques (la détérioration des termes de l'échange des PVD ne se traduit pas nécessairement par une amélioration de ceux des PDC : cf. tableau II. - période 1969-1972).

Pour que les calculs aient un sens il faut nécessairement que la détérioration des uns soit équivalente à l'amélioration des autres. Ce qui est perdu par les PVD ne peut être que gagné par les PDC*. C'est pourquoi nous proposons un nouvel indice**, qui, comme on va le voir, reflète mieux les fluctuations des termes de l'échange, que T_1 et T_2 sous-estiment.

Pour les PVD

$$T_3 = \frac{\text{Indice de prix des exports des PVD vers les PDC}}{\text{Indice de prix des exports des PDC vers les PVD}}$$

$$\text{et } T_4 = 1/T_3 \text{ pour les PDC}$$

* Rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme.

** Les calculs sont fait f.o.b. puisque l'on ne considère que les exportations.

Les différents indices de termes de l'échange

ANNEES	I (B)	I (C)	I (A+B)	I (A+C)	I (C+D)	I (B+D)	T ₁ (PDC)	T ₂ (PVD)	T ₃ (PVD)	T ₄ (PDC)
1958	98	106	98	100	106	100	0,98	1,06	1,082	92,4
1960	99	103	99	99	103	100	1,00	1,03	1,04	96,2
1961	100	99	99	99	100	100	1,01	1,00	0,99	1,01
1962	99	97	99	98	98	99	1,00	0,99	0,98	1,02
1963	100	100	100	100	100	100	1,00	1,00	1,00	1,00
1964	102	103	102	102	103	102	1,00	1,01	1,01	0,99
1965	103	102	103	103	103	103	1,00	1,00	0,99	1,01
1966	104	104	105	105	104	104	1,00	1,00	1,00	1,00
1967	105	103	105	104	103	104	1,01	0,99	0,98	1,02
1968	104	103	104	103	103	103	1,01	1,00	0,99	1,01
1969	105	107	107	107	106	104	1,00	1,02	1,02	0,98
1970	109	109	113	113	109	108	1,00	1,01	1,00	1,00
1971	117	116	120	120	116	117	1,00	1,00	0,99	1,01
1972	128	126	130	130	126	127	1,00	0,99	0,98	1,02
1973	155	168	157	159	167	157	0,99	1,06	1,084	92,00

Tableau II

Source : Yearbook of international trade statistics. ONU 1974. Tableau spécial D page 58.

avec $T_1 = \frac{I(A+B)}{I(A+C)}$

pour les PVD $T_2 = \frac{I(C+D)}{I(B+D)}$

pour les PDC

$$T_4 = \frac{I(B)}{I(C)}$$

$$T_3 = \frac{I(C)}{I(B)}$$

Commentaires

a) Le nouvel indice confirme la détérioration de 1958 à 1972

quel que soit l'indice retenu T₂ ou T₃ et T₁ ou T₄ la détérioration des termes de l'échange des PVD pour la période 1958-1972 se confirme. A ce titre, 1973 n'a été qu'un rattrapage par rapport à 1958.

b) Le nouvel indice montre une détérioration plus forte

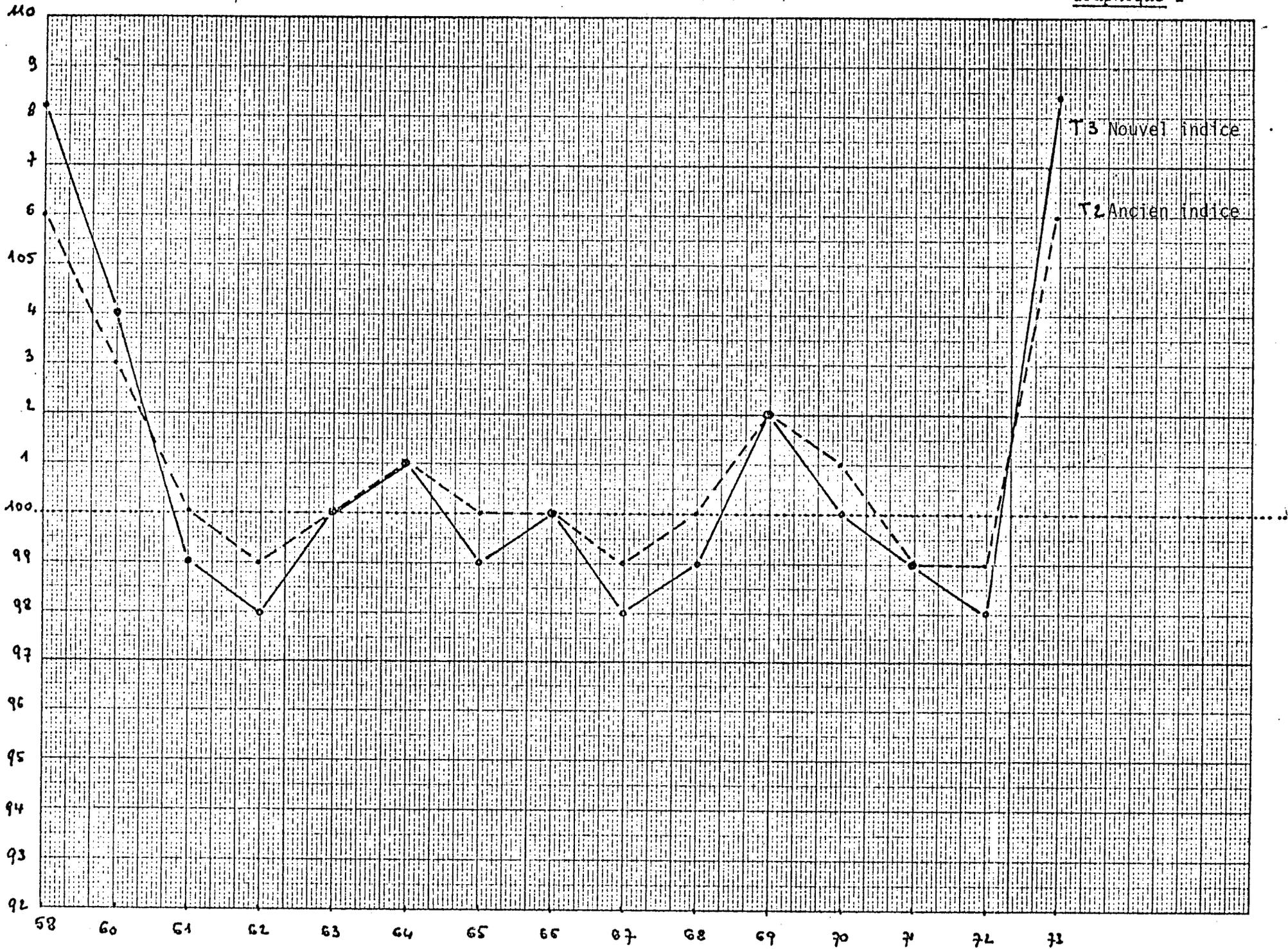
Dans tous les cas, le fait de tenir compte des intraéchanges conduit à amortir les fluctuations et à sous estimer aussi bien la détérioration que l'amélioration comme l'illustrent les graphiques I et II où sont comparées les évolutions respectives de T₂ et T₃ et de T₁ et T₄. On constate en particulier que la détérioration de la situation des PVD de 1958 à 1972 est plus forte pour le nouvel indice T₃ que pour l'ancien T₂ (respectivement de 103 à 98 au lieu de 106 à 99). A l'inverse, l'amélioration des termes de l'échange des PDC est incontestable avec le nouvel indice T₄ (de 92,4 en 1958 à 102 en 1972) alors qu'elle était presque inexistante avec l'ancien indice T₁ (de 98 en 1958 à 100 en 1972).

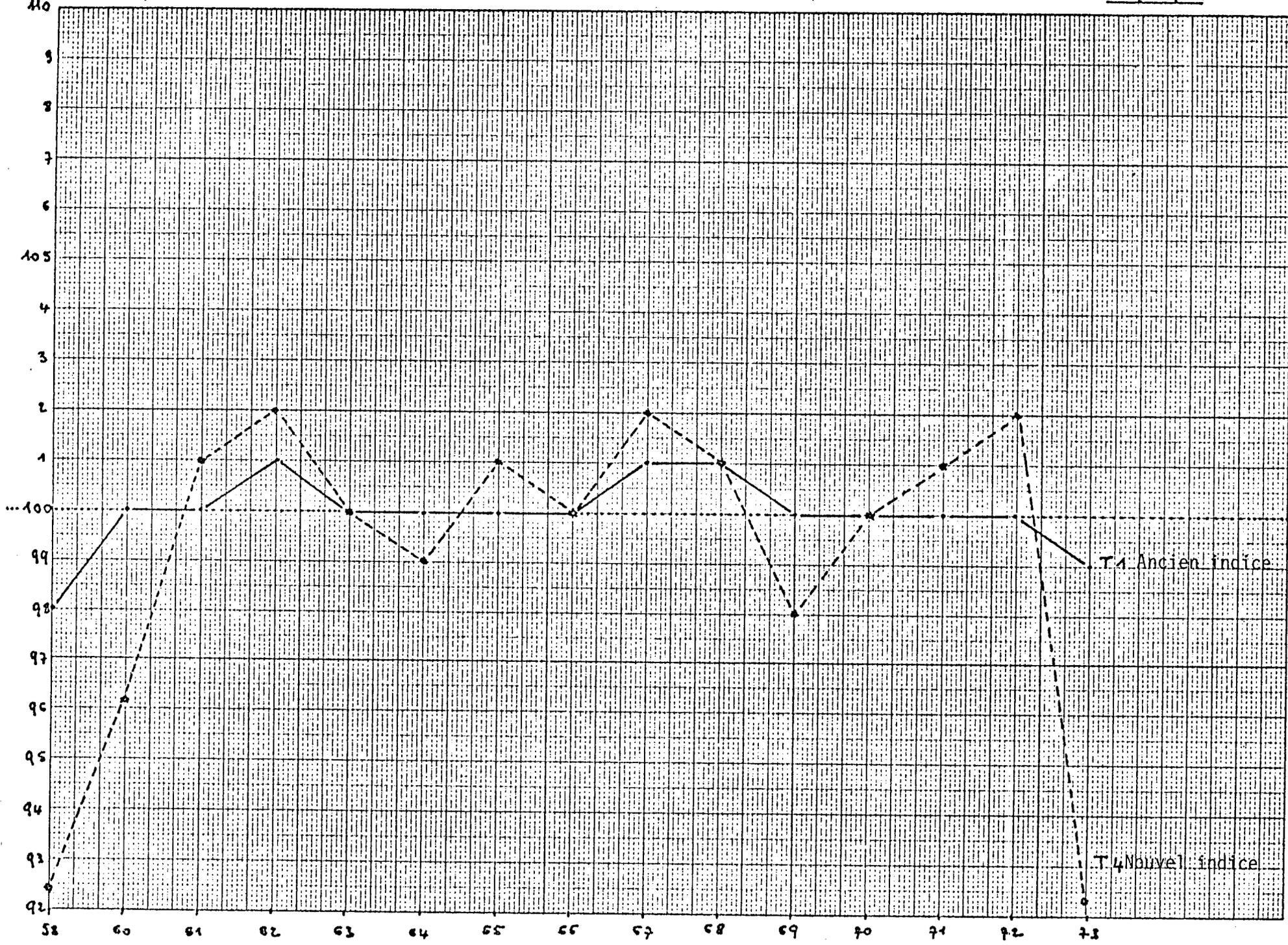
Il faut aussi remarquer que l'évolution de T₂ est très voisine de celle de T₃ ce qui est moins vrai si l'on compare T₁ à T₄. Le biais introduit par les intraéchanges est moins important pour les PVD que pour les PDC tout simplement parce que leurs intraéchanges ne représentent qu'une faible partie de leur commerce.

c) Le nouvel indice donne une image plus représentative de l'évolution comparée des termes de l'échange.

En effet, si l'évolution des termes de l'échange, pour un pays ou un groupe de pays donnés, est intéressante à suivre, l'évolution comparée des termes de l'échange des groupes en relation commerciale est significative de l'avantage acquis par l'un ou l'autre partenaire.

A cet égard, le rapport T₁/T₂ (ou T₄/T₃) permet de mesurer cette évolution.





La comparaison de l'évolution de ces deux rapports montre que les indicateurs T_1 et T_2 sous-estiment le désavantage subi par les PVD sur la période 1958-1972 du fait de l'évolution relative de leurs termes de l'échange respectifs. même si dans les deux cas 1973 à été un rattrapage.

Tableau III

ANNEES	T_1/T_2	T_4/T_3
1958	0,92	0,85
1960	0,97	0,92
1961	1,01	1,02
1962	1,01	1,04
1963	1,00	1,00
1964	0,99	0,98
1965	1,00	1,02
1966	1,00	1,00
1967	1,02	1,04
1968	1,01	1,02
1969	0,98	0,96
1970	0,99	1,00
1971	1,01	1,02
1972	1,01	1,04
1973	0,93	0,85

Le tableau III montre en effet que l'évolution a été favorable aux PDC entre 1958 et 1972, les indices T_1 et T_2 montrant une évolution moins rapide que T_4 et T_3 . La rupture de 1973 est ainsi une réaction des PVD à cette évolution.

d) Les contradictions levées par le nouvel indice

L'examen du graphique IIIoü sont rapprochées les évolutions respectives des anciens termes de l'échange des PDC T_1 et des PVD T_2 qui sont, rappelons le, calculés en tenant compte des intraéchanges, montre qu'il peut y avoir une détérioration pour les PVD sans que cela se traduise par une amélioration pour les PDC c'est le cas entre 1964 et 1965 et 1969 et 1971.

En revanche, le nouvel indice T_3 montre à l'évidence, pour ces périodes, une détérioration de 2 % et de 3 % de la situation des PVD qui se traduit par une amélioration du même montant pour les PDC (T_4).

On peut même imaginer avec les anciens indices une situation où il y aurait détérioration ou amélioration simultanée pour les PVD et les PDC. Le cas d'école ci-dessous montre par exemple une détérioration de 5 % des termes de l'échange des PVD qui se traduit par une détérioration de 1 % de ceux des PDC !!!

Indice
période

	I (A)	I (B)	I (C)	I (D)	I (A+B)	I (A+C)	I (C+D)	I (B+D)	T_1	T_2	T_3
0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1	99	106	104	99	100	101	100	105	99	95	98

	PDC	PVD
PDC	A	B
PVD	C	D

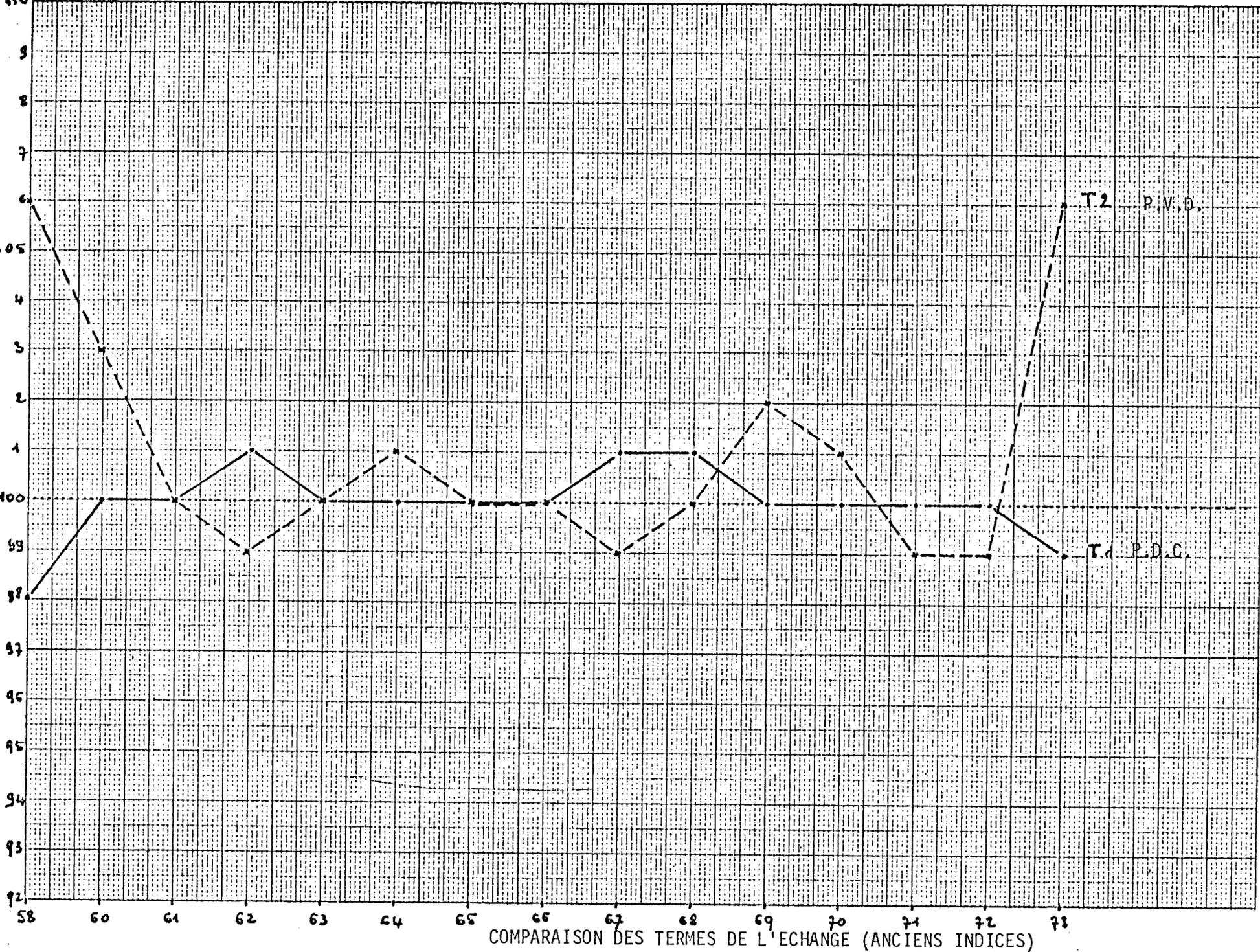
Les seules contraintes à respecter étant :

$$I(A+B) \in [I(A), I(B)]$$

$$I(A+C) \in [I(A), I(C)]$$

$$I(C+D) \in [I(C), I(D)]$$

$$I(B+D) \in [I(B), I(A)]$$



COMPARAISON DES TERMES DE L'ECHANGE (ANCIENS INDICES)

e) Le nouvel indice ne montre pas une amélioration des échanges "pétrole exclu"

Le même calcul fait en raisonnant "pétrole exclu" à partir des mêmes sources statistiques (en enlevant la catégorie 6 de la nomenclature SCTI à la fois dans C et dans B conduit à un nouvel indice $\frac{I(C')}{I(B')}$ dont l'évolution de 1958 à 1973 montre (cf. tableau IV) que contrairement à ce qui est souvent avancé les termes de l'échange des PVD "pétrole exclu" ne se sont pas améliorés dans la période 1958-1973 et même très légèrement dégradés jusqu'en 1970. contrairement à ce qu'avance la CNUCED (cf. tableau 1).

Indice des termes de l'échange des PVD "pétrole exclu"

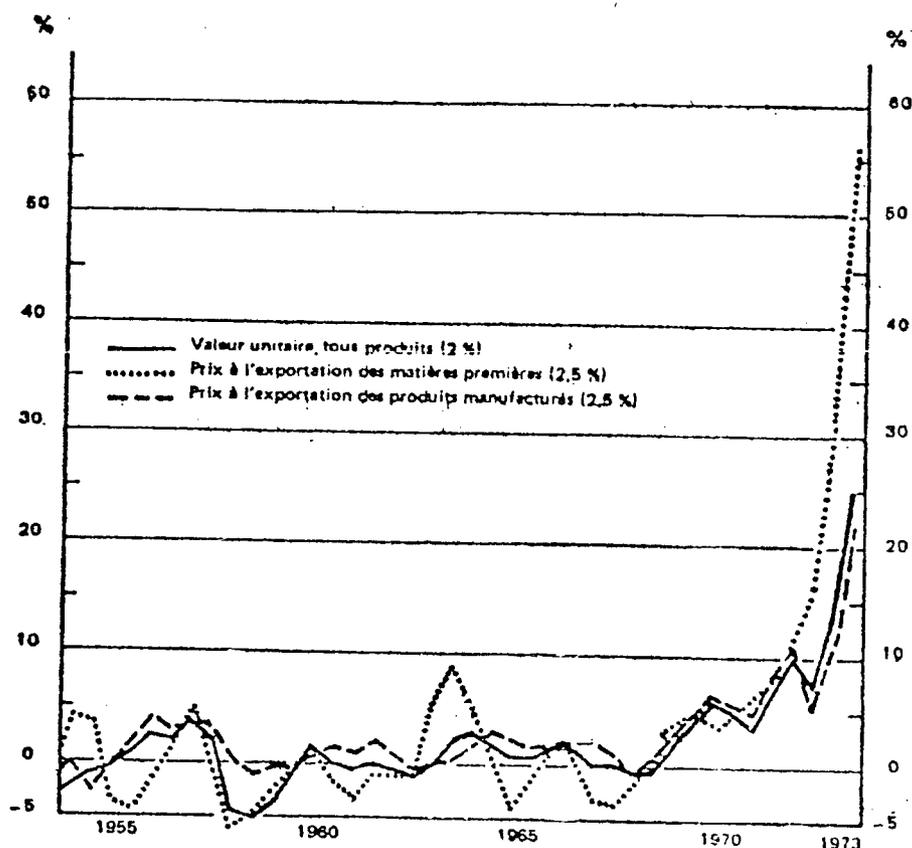
1958	1966	1970	1973
1,05	1,04	1,04	1,05

Tableau IV

2.2.2.3 - L'usage abusif des termes de l'échange entre produits

Avant de conclure sur cette partie consacrée aux termes de l'échange en chiffres, il nous semble utile de mentionner l'abus fréquent (et d'autant plus regrettable qu'il est souvent volontaire) qui consiste à calculer des termes de l'échange entre produits et non plus entre pays.

Ces calculs comparent le plus souvent les indices de prix des produits manufacturés à ceux des produits de base.



Graphique IV

Évolution des prix à l'exportation
des matières premières
et des produits manufacturés¹

Source: Banque des règlements internationaux (44^e rapport annuel, 10 juin 1974).

1. Variations moyennes par semestre par rapport à la période correspondante de l'année précédente. Les prix sont exprimés en dollars E.U. Les chiffres entre parenthèses correspondent aux taux moyens de croissance pour la période 1953-1973.

Pour constater qu'après la guerre de Corée et jusqu'à la fin de 1971, il n'y a pas eu de divergence notable entre la tendance des prix à l'exportation (exprimés en dollars) des matières premières et celle des produits manufacturés^{1*}. Le graphique IV matérialise ce parallélisme approximatif.

L'abus consiste à assimiler les PVD aux exportateurs de matières premières et les PDC aux exportateurs de produits manufacturés, ce qui en réalité est faux : non seulement les PDC sont exportateurs de matières premières, qu'ils font payer de plus en plus cher, comme le blé mais les pays du Tiers Monde sont aussi de plus en plus exportateurs de produits manufacturés peu valorisés (textiles, matériel ferroviaire) dont les PDC abandonnent peu à peu la fabrication pour se spécialiser dans des productions plus rentables comme l'illustre le tableau V.

* BRI 44^e rapport annuel (10 Juin 1974) page 104.

Base 100 en 1958

	1969	1970	1971	1972
Pays développés vers les pays en voie de développement :				
Section 5 (produits chimiques).....	82	83	87	92
Sections 6 + 8 (demi-produits et produits manufacturés divers).....	107	112	122	131
Section 7 (machines et matériel de transport).....	117	121	131	150
Pays en voie de développement vers les pays développés :				
Sections 5 + 6 + 7 + 8 ¹	146	156	144	145
1. Pour les pays en voie de développement, il n'est pas distingué entre les sections.				

Tableau V.

*Indices de la valeur unitaire
des exportations
de produits manufacturés
en 1971 et 1972
(par secteurs
de la nomenclature CTCI)*

Source : Annuaire statistique des Nations-Unies

2.2.3 - Conclusion

La procédure de collecte des données statistiques visant à l'élaboration des indices du commerce extérieur conduit, dans la plupart des cas, à estimer l'évolution des termes de l'échange de manière plus optimiste qu'elle ne l'est réellement dans les pays du Tiers Monde.

Par ailleurs le calcul de cet indice effectué pour un ensemble de pays, sans tenir compte des intraéchanges, permet de rétablir la symétrie, jusqu'alors imperceptible, entre ce qui est perdu par les uns et ce qui est gagné par les autres. Ainsi le nouvel indice des termes de l'échange entre les PVD et les PDC révèle une détérioration de la situation de ces premiers dans la période de 1958-1972 plus accusée que ne le suggèrent les indicateurs classiques, et ne conduit en aucun cas à une amélioration de cette situation même pétrole exclu.

Enfin, au delà de ces critiques il convient d'insister sur le fait que même si la notion de termes de l'échange suffit à mettre en évidence le préjudice subi par les PVD depuis vingt-cinq ans, elle ne suffit pas à en exprimer la nature véritable.

En effet, l'évolution des prix du commerce extérieur ne peut être considérée isolément : un pays vendant peu et achetant beaucoup subit un déficit de sa balance commerciale, et le fait que les termes de l'échange lui soient favorables ne change rien à cette constatation. A l'inverse, il "s'enrichit" en vendant plus qu'il n'achète, même si les termes de l'échange lui sont défavorables : il peut s'agir alors d'un véritable pillage de ses ressources propres.

D'où la nécessité de concevoir un nouvel indicateur résultant d'un fondement économique cohérent et tenant compte à la fois des termes de l'échange, des indices de quantité du commerce extérieur et de l'évolution du taux de couverture de la balance commerciale : mais c'est là l'objet d'une autre recherche qu'il semblerait opportun de mener lors de la recherche de solutions d'indexation.

ANNEXE I - GENERALITES SUR LES INDICES

11. Les indices élémentaires

Les nombres indices (ou indices) ont pour objet de décrire les séries statistiques de manière synthétique.

L'indice élémentaire est un rapport entre deux valeurs d'une grandeur simple étant prises à deux époques différentes. L'indice élémentaire est relatif, donc sans dimension et vérifie de nombreuses propriétés*. C'est une propriété de base essentielle pour le calcul des indices synthétiques qui font intervenir des grandeurs de natures différentes ne pouvant pas se mesurer avec une même unité.

-
- On considérera dans toutes les formules théoriques du texte, des indices de base 1 à l'époque de référence.
 - Les indices de base 100 qui leur correspondent s'obtiennent en multipliant respectivement chaque indice de base 1 par 100.

$$- I_{1/0} = \frac{x_1}{x_0}$$

L'indice élémentaire vérifie les propriétés suivantes :

1) Identité $I_{0/0} = 1$

2) Réversibilité $I_{1/0} = \frac{1}{I_{0/1}}$

3) Homogénéité : car il est indépendant des unités utilisées dans l'évaluation des quantités.

4) Détermination : l'indice ne peut devenir nul, indéfini ou indéterminé

5) Transitivité : En considérant 3 situations 2, 1 et 0

$$\text{on a } I_{2/0} = I_{2/1} \times I_{1/0}$$

$$\Rightarrow I_{2/1} = \frac{I_{2/0}}{I_{1/0}}$$

6) Factorité

si g, h et k sont des grandeurs
 $g = h \times k$

alors l'indice de la grandeur produit est égal au produit des indices des grandeurs facteurs :

$$I_{1/0}(g) = I_{1/0}(h) \times I_{1/0}(k)$$

en application : valeur = prix x quantité.

12. Les indices synthétiques

Le statisticien a bien plus souvent l'occasion de mesurer des variations d'une grandeur complexe que celle d'une grandeur simple et ces variations doivent être mesurées de façon synthétique pour être plus accessibles à l'esprit. Pour ce faire il introduit pour l'ensemble des indices élémentaires pris en compte la notion de moyenne. Il va sans dire que toute autre notion de caractéristique de tendance centrale comme la médiane serait aussi significative.

Il y a deux méthodes pour y parvenir :

1) L'indice élémentaire des valeurs moyennes ou indice de valeur.

On définit cet indice comme suit :

$$I_v = \frac{\frac{\sum PQ}{n}}{\frac{\sum P_0 Q_0}{n}} = \frac{\sum PQ}{\sum P_0 Q_0}$$

$\left[\begin{array}{l} P \text{ étant le prix à l'époque courante} \\ Q \text{ les quantités à l'époque courante} \\ P_0 \text{ le prix à l'époque de base} \\ Q_0 \text{ les quantités à l'époque de base} \\ n = \text{nombre de produits} \end{array} \right.$

On ne peut calculer d'indice élémentaire global de quantités moyennes car les quantités prises en compte ne sont pas toujours sommables.

2) La moyenne d'indice élémentaire.

Pour pallier ces difficultés on calcule des moyennes d'indices élémentaires purs comme dans le cas de :

- . l'indice de la production industrielle
- . l'indice des prix à la consommation familiale.

Il apparaît opportun de moduler la variation de chaque grandeur simple par son importance respective dans le complexe. On calcule donc une moyenne pondérée.

Quel type de pondération doit-on retenir ? et quel critère doit-on adopter pour mesurer l'importance relative des grandeurs simples ?

On pourrait se servir aussi bien de moyenne arithmétique ou de moyenne géométrique, indirectement on se sert aussi de la moyenne géométrique.

Le choix de la pondération est assez arbitraire. Cependant en statistiques économiques où les grandeurs sont les prix et les quantités physiques liés par la relation Valeur = P x Q, le critère objectif qui s'impose est la valeur elle-même. Elle est sommable :

$$I_P = \frac{\sum_{\alpha \in A} \beta^\alpha \frac{P_1^\alpha}{P_0^\alpha}}{\sum \beta^\alpha}$$

et Soit un produit α

A	l'ensemble des produits
β^α	Coefficient de pondération
P_1	Prix à l'époque courante
P_0^α	Prix à l'époque de base

$$I_Q = \frac{\sum_{\alpha \in A} \beta^\alpha \frac{Q_1^\alpha}{Q_0^\alpha}}{\sum \beta^\alpha}$$

Chaque coefficient de pondération peut s'exprimer sous la forme

$$\frac{\beta^\alpha}{\sum \beta^\alpha}$$

dans les indices couramment utilisés on prend :

$$\beta^\alpha = P^\alpha Q^\alpha$$

13. Les indices de LASPEYRE et de PAASCHE

On prend comme structure de pondération la structure des valeurs de l'année de base d'où L_P (et L_Q) indices de LASPEYRE des prix (respectivement des quantités) considérés à l'époque 1 et ayant pour base l'époque 0.

$$L_P = \frac{\sum_{\alpha \in A} P_0^\alpha Q_0^\alpha \frac{P_1^\alpha}{P_0^\alpha}}{\sum_{\alpha \in A} P_0^\alpha Q_0^\alpha} \left[\begin{array}{l} L_P = \text{Indice de LASPEYRE des prix} \\ L_Q = \text{Indice de LASPEYRE des quantités} \end{array} \right.$$

Pour plus de simplicité nous omettrons l'indicage α des produits considérés d'où :

$$L_P = \frac{\sum P_0 Q_0 \frac{P_1}{P_0}}{\sum P_0 Q_0} \quad \text{et} \quad L_Q = \frac{\sum P_0 Q_0 \frac{Q_1}{Q_0}}{\sum P_0 Q_0} \quad (1)$$

En simplifiant les numérateurs, nous obtenons les formules (2) de LASPEYRE.

$$L_P = \frac{\sum Q_0 P_1}{\sum Q_0 P_0} \quad \text{et} \quad L_Q = \frac{\sum P_0 Q_1}{\sum P_0 Q_0}$$

L'interprétation de la formule (1) de LASPEYRE est très simple. Elle apparaît comme la moyenne arithmétique des indices simples des grandeurs considérées, pondérées par le système des valeurs de la situation de base. L'interprétation de la formule (2) de LASPEYRE des prix (respectivement des quantités) est moins aisée. Elle apparaît comme la comparaison de deux valeurs l'une réelle $\sum Q_0 P_1$ (resp $\sum P_0 Q_1$) associant prix et quantités à des situations différentes.

En conséquence de la formule (1) on peut dire que le système de pondération est figé et ne tient pas compte des modifications des structures en valeur intervenues depuis l'époque de base.

Nous exprimons l'indice de PAASCHE comme moyenne harmonique des indices élémentaires de prix (ou de quantités).

$$P_p = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_1 Q_1 \frac{P_0}{P_1}} \quad \text{et} \quad P_q = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum Q_1 P_1 \frac{Q_0}{Q_1}}$$

C'est la moyenne harmonique d'indices élémentaires pondérée par la structure des valeurs de l'année courante. Le fait que l'indice élémentaire fasse intervenir l'année de base au numérateur, suscite quelques remarques. Mais précisons tout de suite que PAASCHE ne se proposait pas de construire un indice sur les années à venir mais de calculer un indice rétrospectif sur un petit nombre d'années.

L'indice de PAASCHE s'appuie sur un autre système de valeur constamment actualisé et fondé sur la structure des valeurs de l'année 1

d'où les formules (3) de PAASCHE des prix et des quantités :

$$P_p = \frac{\sum Q_1 P_1}{\sum Q_1 P_0} \quad \text{et} \quad P_q = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_1 Q_0} \quad (3)$$

L'interprétation est proche de celle de l'indice de LASPEYRE (2).

Dans l'indice des prix (respectivement des quantités). Il s'agit aussi des rapports de valeurs qui comparent une valeur réelle à l'époque courante $\sum P_1 Q_1$ au numérateur cette fois-ci à une valeur fictive combinant prix et quantité $\sum Q_1 P_0$ (respectivement $\sum Q_0 P_1$) de situations différentes.

On peut bien sûr se demander si l'indice de PAASCHE ne peut s'interpréter comme une moyenne pondérée comparable aux formules (1) de LASPEYRE.

Il suffit de faire apparaître des indices simples au numérateur :

$$P_p = \frac{\sum Q_1 P_0 \frac{P_1}{P_0}}{\sum Q_1 P_0} \quad \text{et} \quad P_q = \frac{\sum P_1 Q_0 \frac{Q_1}{Q_0}}{\sum P_1 Q_0} \quad (4)$$

Ainsi les formules (4) de PAASCHE font apparaître P comme une moyenne arithmétique d'indices élémentaires pondérés par une structure fictive des valeurs.

ANNEXE II - CORRECTION POUR COUVERTURE INCOMPLETE DE L'INDICE

Nous noterons \sum la sommation portant sur tous les produits échangés
 et S la sommation portant sur les produits retenus dans
 l'échantillon.

Le coefficient de couverture relatif à l'année de base C_0 est :

$$C_0 = \frac{S p_0 q_0}{\sum p_0 q_0} \quad (\text{environ } 80 \%)$$

et le coefficient de couverture relatif à l'année courante est :

$$C_1 = \frac{S p_1 q_1}{\sum p_1 q_1} \quad (1)$$

L'indice brut des quantités pour l'année courante est :

$$L'_q = \frac{S p_0 q_1}{S p_0 q_0} \quad (2)$$

L'indice corrigé des prix obtenu est :

$$L_q = L'_q \frac{C_0}{C_1} \quad (3)$$

La critique que l'on peut amorcer concernant ce calcul porte sur deux points.

Tout d'abord, en se fixant comme objectif le maintien à un niveau constant du taux de couverture, on ignore tout à fait dans cette simple péréquation les modifications qui auraient pu intervenir dans la structure des prix et des valeurs des produits rejetés. En outre, rien ne prouve que cette liste de produits non représentés et obtenue à l'époque de base ne serait pas modifiée d'une manière fondamentale, si on appliquait à l'époque courante la procédure de choix des produits. Ce qui représenterait un travail considérable car on ne connaît pas la valeur des transactions sur un produit donné à l'époque courante.

D'après les formules de définition il s'obtient par le quotient de l'indice élémentaire de volume portant sur la totalité des échanges et fourni directement par les statistiques douanières, et de l'indice des quantités (LASPEYRE) corrigé comme ci-dessus.

d'où d'après (6)

$$P_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0} \bigg/ \frac{\sum p_0 q_1}{\sum p_0 q_0} \times \frac{C_0}{C_1} \quad (4)$$

d'ou on déduit compte tenu des formules 1 et 2 :

$$P_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \quad (5)$$

Cette nouvelle formule permettra de déterminer le biais systématique introduit par le choix de l'échantillon. Il s'agira ultérieurement de mettre en évidence la façon dont cette déviation se répercute sur la valeur de l'indice des termes de l'échange des pays en voie de développement, ainsi que l'effet réel de la correction du coefficient de couverture sur cette répercussion. (Annexes III et IV).

ANNEXE III - BIAIS INTRODUIT PAR L'ECHANTILLON SUR L'INDICE DERIVE
DES PRIX

Soit E l'ensemble de toutes les marchandises échangées

Soit R l'ensemble des marchandises de l'échantillon

Soit H l'ensemble des marchandises exclues de l'échantillon

H et R forment une partition de E

Appelons \sum_E la sommation portant sur E

et \sum_R la sommation portant sur R

\sum_H la sommation portant sur H

$P_E = P_E p$ l'indice réel obtenu si on avait considéré E

$P_R = P_R p$ l'indice obtenu dans la formule (10)

$$P_E = P_E p = \frac{\sum_E p q}{\sum_E p_0 q} \quad \text{et} \quad P_R = P_R p = \frac{\sum_R p q}{\sum_R p_0 q} \quad (I)$$

Notons $V = \sum_E p q$ et $V_R = \sum_R p q$

On calcule alors P_E en fonction de P_R .

$$P_E = \frac{\sum_R p q + \sum_H p q}{\sum_R p_0 q + \sum_H p_0 q}$$

D'où

$$\frac{\sum_R p q}{\sum_R p_0 q + \sum_H p_0 q} = P_E - \frac{\sum_H p q}{\sum_E p_0 q}$$

En prenant l'inverse de chaque membre :

$$\frac{1}{P_R} = \frac{1}{P_E \left(1 - \frac{\sum_H p q}{V}\right)} - \frac{\sum_H p_0 q}{V - \sum_H p q} \quad (2)$$

En réduisant le second membre et en repassant à l'inverse on obtient :

$$P_R = \frac{P_E \left(1 - \frac{\sum_H p q}{V}\right) \left(V - \sum_H p q\right)}{\left(V - \sum_H p q\right) - \left(1 - \frac{\sum_H p q}{V}\right) P_E \sum_H p q}$$

Après des transformations élémentaires.

On obtient :

$$\frac{P_R}{P_E} = \frac{1 - \frac{\sum_H p q}{V}}{1 - \frac{\sum_H p_0 q}{\sum_E p_0 q}} \quad (3)$$

On calcule ensuite la variation relative de l'indice ; soit :

$$\frac{P_R}{P_E} - 1 = \frac{P_R - P_E}{P_E} = \frac{\frac{\sum_H p_0 q}{\sum_E p_0 q} - \frac{\sum_H p q}{V}}{\left(1 - \frac{\sum_H p_0 q}{\sum_E p_0 q}\right)} \quad (4)$$

P_R est égal à P_E quand le second membre de l'expression (4) est nul.

C'est-à-dire, après transformation élémentaire, quand l'expression (5) est nulle.

$$\frac{V}{\sum_E p_0 q} - \frac{\sum_H p q}{\sum_H p_0 q} = P_E - P_H \quad (5)$$

donc l'égalité $P_E = P_R$ est équivalente à l'égalité $P_H = P_R$.

En transformant (14) on obtient (16)

$$\frac{P_R - P_E}{P_E} = \frac{V_H}{V} \frac{P_E - P_H}{P_H - P_E} \frac{V_H}{V} \quad (6)$$

La négativité du numérateur implique la positivité du dénominateur et par conséquent implique celle de l'expression toute entière.

En d'autres termes :

$$P_H > P_E \implies P_R < P_E \quad (7)$$

ANNEXE IV - PART IMPUTABLE A LA CORRECTION DU COEFFICIENT DE COUVERTURE
DANS LE BIAIS

Il reste à évaluer la part imputable à la correction effectuée sur les coefficients de couverture, dans l'apparition du biais ci-dessus défini.

L'indice dérivé des prix peut se mettre sous la forme :

$$P_p = P'_p \times \frac{C_1}{C_0}$$

avec

$$P'_p = \frac{\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}}{\frac{S_{p_0 q_1}}{S_{p_0 q_0}}}$$

P'_p est l'indice brut dérivé des prix c'est-à-dire obtenu à partir de l'indice non corrigé (brut) de LASPEYRE des quantités. (Formule 3', annexe II)

Or le coefficient de couverture C tend à diminuer dans le temps.

Le rapport $\frac{C_1}{C_0}$ est toujours inférieur à l'unité. Cette remarque demeure valable que l'on considère les biens importés ou les biens exportés. Toutefois le coefficient de couverture des produits importés par les P.V.D. diminue plus sensiblement que celui des produits exportés. Ceci s'explique par le fait que les besoins d'importation engendrés par le développement ou l'effet de démonstration constituent une part en valeur grandissante d'importation d'une multitude de "petits" produits finis exclus de l'échantillon. Aussi notons :

$$\left(\frac{C_1}{C_0}\right)_e \quad \text{le rapport pour l'exportation}$$

et $\left(\frac{C_1}{C_0}\right)_i \quad \text{le rapport pour l'importation}$

On obtient I l'indice des termes de l'échange :

$$I = I' \times \frac{\left(\frac{C_1}{C_0}\right)_e}{\left(\frac{C_1}{C_0}\right)_i}$$

I' étant l'indice brut (non corrigé) des termes de l'échange.

Compte tenu de la remarque précédente :

$$\left(\frac{C_1}{C_0}\right)_i < \left(\frac{C_1}{C_0}\right)_e \quad \text{donc} \quad I > I'$$

L'interprétation de cette inégalité est que la correction effectuée sur le taux de couverture n'atténue pas la déviation due au choix de l'échantillon. Et que le biais résultant simultanément d'une omission délibérée de cette correction et du choix de l'échantillon conduirait à une estimation dans certains cas meilleure de l'indice des termes de l'échange dans les pays en voie de développement.

ANNEXE V - EXEMPLE THEORIQUE DE DETERIORATION CACHEE PAR L'ECHANTILLON

Afin d'illustrer les conclusions théoriques sur l'incidence de ce biais, calculons l'indice des termes de l'échange d'un pays dont les séries tout à fait imaginaires sur les importations et les exportations sont résumées dans les tableaux suivants :

Tableau 1

Produits de l'échantillon	Produit 1	Prix	1	2	Exportation
		Quantité	45	9	
Produits exclus	Produit 2	Prix	1	5	Importation
		Quantité	2	1	
Période		Année de référence base 100	Année courante		
Produits de l'échantillon	Produit 3	Prix	2	4	Importation
		Quantité	40	10	
Produits exclus	Produit 4	Prix	1	7	Importation
		Quantité	2	3	

Les produits 2 et 4 dont les parts respectives en valeur des exportations et des importations 4,3 % et 2,3 % sont exclus des échantillons.

En fait nous pourrions interpréter chaque produit comme étant l'ensemble des produits de l'échantillon retenu ou des marchandises exclues relativement à l'importation ou à l'exportation (comme l'indique le tableau 1).

Le tableau 3 indique les indices dérivés des prix et l'indice de l'échange élaborés d'après les deux méthodes de calcul.

Méthode 1 indice tous produits

Méthode 2 indice calculé sur l'échantillon.

Les coefficients de couverture sont résumés dans le tableau 2.

Tableau 2 : Coefficients de couverture en pourcentage

	Période C ₀ base 100	Période C ₁ courante	C ₀ /C ₁
Exportation	95,7	78,2	1,22
Importation	97,6	65,6	1,49

Tableau 3 : Indices dérivés des prix du Commerce Extérieur
et termes de l'échange (base 100)

	Exportation	Importation	T E
Méthode 1	230	265	87
Méthode 2	200	200	100

D'après la méthode 3, les termes de l'échange n'auraient pas évolué entre la période de base 100 et la période courante, alors qu'ils se seraient effectivement détériorés de 13 %.

On rappelle que $\frac{P_H}{P_E} = \frac{\text{indice des prix des produits exclus}}{\text{indice des prix tous produits}}$

est égal :

à 2,17 à l'exportation
à 2,54 à l'importation

ANNEXE VI : OU SE SITUE "L'AVANTAGE A L'ECHANGE" ENTRE LES PDC ET LES PVD

Indices de prix des échanges et rapports*

ANNEES	I (B)	I (A)	I (C)	I (D)	$\frac{I (C)}{I (B)}$	$\frac{I (C)}{I (D)}$	$\frac{I (A)}{I (C)}$	$\frac{I (B)}{I (A)}$	$\frac{I (D)}{I (B)}$
	1958	98	99	106	106	1,082	1,00	0,93	0,99
1960	99	98	103	104	1,04	0,99	0,95		1,05
1961	100	99	99	100	0,99		1,00		1,00
1962	99	95	97	99	0,98		0,98	1,04	1,00
1963	100	100	100	100	1,00		1,00	1,00	1,00
1964	102	102	103	102	1,01		0,99	1,00	1,00
1965	103	104	102	103	0,99		0,98	0,99	1,00
1966	104	105	104	103	1,00		1,01	0,99	0,99
1967	105	104	103	102	0,98		1,01	1,01	0,97
1968	104	103	103	101	0,99	0,98	1,00	1,01	0,97
1969	105	107	107	104	1,02	0,97	1,00	0,98	0,99
1970	109	114	109	106	1,00	0,97	1,05	0,96	0,97
1971	117	121	116	115	0,99	0,99	1,04	0,97	0,98
1972	128	131	126	125	0,98	1,008	1,04	0,98	0,98
1973	155	157	168	162	1,084	1,037	0,93	0,99	1,04

Tableau I

Source : Yearbook of international trade statistics. ONU 1974. Tableau spécial D page 58.

Dans le tableau Inous présentons d'autres résultats qui viennent éclairer les conclusions précédentes.

- le rapport $\frac{I (C)}{I (D)}$ des prix exportations des PVD vers les PDC et vers eux-mêmes diminue légèrement ce qui signifie que les PVD ont de plus en plus intérêt à exporter chez eux, c'est-à-dire à se spécialiser dans les productions qui correspondent à leurs besoins d'importations en provenance des PDC.

* avec les volumes d'échanges A, B, C, D,

- A : les intra-échanges entre PDC
- B : les exportations des PDC vers les PDC
- C : les exportations des PVD vers les PDC
- D : les intra-échanges entre PVD.

- le rapport $\frac{I(A)}{I(C)}$ des prix importations des PDC en provenance d'eux-mêmes et en provenance des PVD croit fortement ce qui signifie que cela coûte de plus en plus cher aux PDC d'importer de chez eux ; on comprend dès lors pourquoi ils préfèrent au nom du redéploiement industriel que certains produits soient fabriqués dans les PVD et exportés dans les PDC (c'est l'échange inégal), on comprend également leur hostilité à toute forme d'indexation des produits exportés par les PVD, sur les produits exportés par les PDC vers les PVD.
- le rapport $\frac{I(B)}{I(A)}$ des prix des exportations des PDC vers les PVD et vers eux-mêmes varie dans les deux sens mais assez peu. Ce qui signifie que les PDC cherchent autant à exporter chez eux que vers les PVD (1973 à cet égard n'a guère eu d'effet).
- Le rapport $\frac{I(D)}{I(B)}$ des prix des importations des PVD en provenance d'eux-mêmes et en provenance des PDC décroît fortement dans la période et ne retrouve même pas en 1973 son niveau 1958 ce qui signifie qu'il coûte de plus en plus cher aux PVD d'importer des PDC, c'est-à-dire que les PVD ont de plus en plus intérêt à importer de chez eux. cf. $\frac{I(A)}{I(D)}$

ANNEXE VII - EXTRAITS CHOISIS SUR LES TERMES DE L'ECHANGE DES PRODUITS
DE BASE : L'APPARENTE CONTRADICTION ENTRE LA THEORIE ET LA
PRATIQUE

Les produits de base sont-ils du fait de conditions d'élasticités (prix, demande, revenu) spécifiques condamnés à voir leurs termes de l'échange se dégrader par rapport aux produits manufacturés ?

C'est précisément à cette question que A. EMMANUEL consacre les pages 45 à 50 de son ouvrage. Nous proposons ici quelques extraits choisis qui donnent un éclairage nouveau à cette question.

"Ce sont Myrdal et Nurkse qui ont attiré les premiers ou plus systématiquement l'attention sur une élasticité-prix inférieure à l'unité de la demande des produits primaires. Ils ont été suivis avec plus ou moins de variations par Singer, Prebisch, A. Lewis, etc ..."

"Autant une faible élasticité-prix de la demande est catastrophique en cas de baisse, autant elle peut être bénéfique en cas de hausse. Une demande inélastique par rapport aux prix signifie en termes vulgaires qu'on peut vendre la même quantité ou à peu près, quel que soit le prix. Dès lors l'étude de cette élasticité, aussi utile qu'elle soit pour expliquer la stagnation de l'écoulement en dépit de la baisse des prix, n'est d'aucun secours pour rendre compte de la baisse même des prix. Tant qu'on laisse de côté l'élasticité de l'offre, c'est-à-dire les coûts (et on est bien obligé de le faire si l'on tient les facteurs pour non-concurrents), on raisonne en cercle.

On a appelé alors à la rescousse la faible élasticité-revenu de la demande pour les produits primaires, selon l'ancienne loi d'Engel, oubliant un peu que la plupart des produits agricoles du Tiers Monde sont des produits de luxe dont l'élasticité-revenu de la demande est particulièrement grande.

Subsidiairement on évoque les produits de substitution, ainsi que les économies de matière qu'ont permises les progrès de l'industrie de transformation. Mais comme le remarque très justement S.B. LINDER, "il n'est pas suffisant de montrer que le taux d'augmentation de la demande a décliné. Dès lors qu'il y a eu une augmentation quelconque en termes absolus, le commerce actuel aurait dû être plus lucratif que celui du XIX^e siècle. Seule une baisse absolue de la demande eût dégradé la situation"...

Mais ce n'est pas tout. Lorsque Nurkse et son école expliquent la détérioration des termes de l'échange des producteurs des produits primaires par la diminution de la demande au XX^e siècle par rapport au XIX^e, ils sont obligés d'admettre une série interminable d'exceptions. Le prix du bois a monté malgré les produits de substitution et la baisse relative de la demande ; celui du charbon n'a pas baissé ou très peu ; la consommation du pétrole a fait un bond impressionnant, mais son prix a fait une chute tout aussi impressionnante ; les termes de l'échange - tout au moins factoriels - de pays agricoles, tels que l'Australie et la Nouvelle Zélande, ne se sont nullement détériorés, bien au contraire ; les produits textiles, bien que produits manufacturés ont baissés, etc ...

"Il est troublant de constater, que tous les économistes, depuis l'aube de la science jusqu'aux temps modernes, chaque fois qu'ils ont voulu traiter l'affaire théoriquement, c'est-à-dire a priori, partant des mêmes causes dont ils avaient pleinement conscience, ont abouti à des prévisions nettement opposées - pessimistes sans réserve quant au prix des produits manufacturés et optimistes sans hésitation quant aux prix des produits primaires.....

Les classiques étaient probablement les plus catégoriques dans cette prévision universelle de hausse constante des prix des produits primaires. Ils en ont fait la base de leur loi d'augmentation perpétuelle des rentes et de baisse tendancielle du taux de profit par le truchement de l'augmentation du coût des subsistances et des salaires.

Ainsi J. St. MILL a pu déclarer : "les valeurs d'échange des articles manufacturés, comparées avec les produits de l'agriculture et des mines, à mesure que progressent la population et l'industrie, ont une tendance certaine et décisive à tomber"....

Malthus y souscrit à la section VII du chapitre II, ainsi qu'à la section VI du chapitre III de ses Principes.

Même son de cloche chez Ricardo : "Avec les prix des produits manufacturés toujours diminuant et ceux des produits bruts toujours augmentant, à mesure que la société progresse, une telle disproportion est à la longue créée dans leurs valeurs relatives, que dans les pays riches, un travailleur peut, en ne sacrifiant qu'une petite quantité de sa nourriture, pourvoir

libéralement à tous ses autres besoins"*.

Les produits primaires comme le cacao, le café ou l'arachide ne sont pas plus primaires que la viande ou les produits laitiers. Pourtant les prix des uns baissent, ceux des autres montent, et la seule caractéristique commune des uns et des autres, c'est qu'ils sont respectivement les produits de pays pauvres et ceux de pays riches.

Le textile était jadis un des piliers de la richesse des pays industrialisés, le cheval de bataille de l'Angleterre ; depuis qu'il est devenu la spécialisation des pays pauvres, ses prix suffisent à peine à procurer un salaire de misère aux ouvriers qui le produisent et un profit moyen aux capitaux qui s'y investissent, quoique la technique employée soit la plus moderne. Faut-il supposer que par une coïncidence extraordinaire, au même moment où avait lieu le changement de localisation, les élasticités de la demande se renversaient ?

Y a-t-il vraiment des produits maudits, ou bien, pour certaines raisons que le dogme de l'immobilité des facteurs nous empêche de voir, une certaine catégorie de pays, quoi qu'ils entreprennent et quoi qu'ils exportent, échangent toujours plus de travail national pour moins de travail étranger ? C'est la question la plus fondamentale parmi celles auxquelles nous aurons à répondre dans cette étude.

* David Ricardo, Principles of Political Economy and Taxation, 3^e éd., Londres 1821, Chap. V pp. 52.55.

C O N C L U S I O N

G E N E R A L E

L'analyse globale des échanges internationaux par régions et par catégories de produits et l'éclairage théorique sur le commerce international sont deux étapes nécessaires pour la réalisation de cette étude sur "l'indexation des matières premières et le développement", elles vont servir de toile de fond aux étapes suivantes, c'est-à-dire à l'analyse produit par produit et à la recherche de solutions d'indexation qui font l'objet des prochains rapports.

Afin d'éclairer ces nouvelles recherches, il nous semble judicieux de rappeler quelques uns des résultats les plus marquants auxquels nous avons abouti jusqu'ici, sur le plan des échanges, de la théorie et de l'expérience des accords par produit, afin d'en tirer les conclusions qui s'imposent du point de vue de l'indexation des matières de base.

1 - LES ECHANGES INTERNATIONAUX

1.1 - Résultats

Au-delà des disparités classiques entre pays développés et le Tiers Monde en termes de population et de produits nationaux nous avons mis en évidence le fait que les structures des échanges entre PVD et PD ne sont aucunement comparables. En effet, les pays développés réalisent la plupart de leurs exportations dans leur zone (75 %) tandis que les pays du Tiers Monde destinent la majeure partie de leurs exportations aux pays industrialisés (80 %). De plus, la dépendance commerciale des PVD à l'égard des PD s'est accentuée jusqu'en 1973 *. L'évolution a été strictement inverse en ce qui concerne les pays développés capitalistes : il y a eu un accroissement de la part des exportations intra-zone et une diminution de la part des importations en provenance des PVD.

- Le commerce mondial de matières de base représente une part importante du commerce mondial mais secondaire par rapport aux produits manufacturés et si les PVD n'ont pas toujours été (en valeur) les principaux exportateurs de matières premières, leurs exportations de produits primaires ont toujours représenté la part principale de leurs exportations (70 à 80 %).

* On ne sait pas encore si, à cet égard, 1974 est une rupture accidentelle ou structurelle.

A l'inverse, les exportations de produits manufacturés représentent en 1973 plus de 75 % des exportations des pays développés capitalistes dont 18 % seulement sont exportés vers les PVD.

En outre, les PVD ne représentent qu'environ 7 % des exportations mondiales de produits manufacturés dont seulement 21 % sont destinés aux intra-échanges ce qui ne couvre que 10 % des importations des PVD en produits manufacturés.

- L'analyse rétrospective des échanges par pays de 1913 à 1973 a montré que l'évolution des échanges ne suit qu'avec retard l'évolution géopolitique. Aujourd'hui encore, des empires commerciaux subsistent malgré la disparition des colonies. En 1973, le facteur le plus explicatif des échanges internationaux reste l'existence d'un monde à deux blocs EST-OUEST ou socialiste et à économie de marché au sein desquels se réalisent la plupart des échanges. Ce résultat doit être nuancé par le rôle particulier de l'Europe de l'Ouest qui est devenue la plaque tournante des échanges internationaux alors que les U.S.A. et l'U.R.S.S. réalisent l'essentiel de leurs échanges avec les pays de leur zone d'influence régionale et politique.

En ce qui concerne le Tiers Monde, seuls quelques pays, parmi les mieux nantis, sont parvenus à jouer un rôle significatif; et il faudra attendre quelques années pour voir, au travers des échanges internationaux, s'il y aura ou non émergence effective de zones économiques du Tiers Monde.

- L'analyse des flux d'échanges par grandes régions et par catégories de produits a montré que les pays développés occidentaux sont par rapport au Tiers Monde :
 - en excédent pour les produits chimiques, les biens d'équipement;
 - en équilibre pour l'alimentation, les produits manufacturés de consommation;
 - en déficit pour les combustibles et les matières de base.

Les PVD sont évidemment fortement excédentaires en matières de base et combustibles, mais d'autres résultats sont assez remarquables, par exemple :

- l'Amérique Latine est fortement excédentaire en produits alimentaires
- l'Extrême Orient est excédentaire en produits manufacturés de consommation.

Mais le résultat le plus intéressant de l'analyse des relations entre pays principaux clients et principaux fournisseurs est sans doute le rôle clé de l'Europe Occidentale qui, parce qu'elle est dépendante de l'extérieur, joue un rôle vital pour l'économie des autres régions puisqu'elle est souvent à la fois leur principal débouché et leur principal fournisseur.

1.2 - Conclusions

Des résultats précédents, on peut tirer les enseignements suivants pour l'indexation des matières de base.

- . L'indexation est d'autant plus vitale pour les PVD que 90 % de leurs produits manufacturés proviennent des PDC; la hausse des prix des produits manufacturés précipite en effet la détérioration des termes de l'échange des pays du Tiers Monde alors qu'elle est pratiquement sans influence sur ceux des pays développés capitalistes puisque leurs structures d'exportation sont assez comparables à leurs structures d'importation (par grandes catégories de produits).
- . En outre, compte tenu de la nature et de la structure des échanges des PVD et des PDC, une indexation des matières de base exportées par les PVD représenterait un changement profond pour ces derniers puisqu'elle concernerait l'essentiel de leurs exportations. En revanche, les PDC qui réalisent entre eux la majeure partie de leurs échanges seraient beaucoup moins sensibles à une telle indexation.

- . La CEE joue un rôle de plaque tournante des échanges puisqu'elle est souvent à la fois le principal fournisseur et le principal client des autres régions du monde pour un grand nombre de produits. Ce rôle particulier révèle que l'Europe, bien que dépendante sur le plan de ses approvisionnements en produits primaires, pourrait néanmoins répercuter sur ses clients une éventuelle indexation des matières de base.
- . La faible place en valeur des matières de base dans les échanges internationaux ne reflète pas du tout le caractère stratégique et fondamental de certaines d'entre elles. Il ne faut pas oublier que derrière les chiffres, se cachent certainement des produits de base qui, par leur caractère stratégique, joueront demain un rôle de premier plan.
- . L'arme alimentaire que possèdent potentiellement les PDC n'est pas sans répondant possible de la part des PVD; ainsi l'Amérique Latine est fortement excédentaire sur ce plan notamment pour la viande.

2 - THEORIE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Dans les échanges internationaux, comme ailleurs, il faut se méfier des idées reçues, témoin les termes de l'échange : avant de s'interroger sur la dégradation ou non des termes de l'échange du Tiers Monde, il convenait d'abord de s'interroger sur la méthode de calcul : nous avons découvert qu'elle biaise les résultats en tenant compte des intra-échanges, c'est pourquoi nous avons proposé une nouvelle méthode de calcul où la détérioration des uns est équivalente à l'amélioration des autres.

Toute chose est vraie et son contraire aussi, ce qui compte c'est savoir dans quelle proportion elle l'est et ne l'est pas. A ce titre, les théories du commerce international sont toutes "vraies" pour la partie des phénomènes qu'elles expliquent réellement, l'erreur consiste à vouloir établir des lois générales à partir de propriétés particulières.

Ainsi, le modèle néoclassique est surtout critiquable par le caractère restrictif de ses hypothèses qui en font un schéma peu explicatif et déformé de la réalité. Dans ces conditions la théorie néoclassique n'a qu'une seule raison d'être : servir de rempart idéologique et mettre en avant l'avantage comparatif pour mieux cacher l'échange inégal.

On comprend ainsi pourquoi la question de la détérioration des termes de l'échange des PVD est biaisée sinon évacuée puisque la théorie enseigne que chacun retire un avantage de l'échange.

Dans cet univers parfait où il n'y a de détérioration pour personne mais avantage pour tous, l'indexation ne peut être qu'inflationniste et elle est un sujet tabou.

K.MARX et A. EMMANUEL ont bien mis en évidence le caractère inégal de l'échange (une partie de la plus-value produite par les uns est gagnée par les autres).

R. LUXEMBOURG et V. LENINE ont montré que le rôle du commerce international est de servir d'exutoire aux contradictions internes du mode de production capitaliste (chute tendancielle du taux de profit, accumulation croissante et absorption limitée).

Cependant, contrairement à R. LUXEMBOURG, nous ne pensons pas que l'extension des débouchés n'est qu'un exutoire momentané, en effet, l'échange inégal ne détruit pas son "sol nourricier" mais renforce les différences de développement qui lui permettent de se perpétuer.

Dès lors, indexer les matières de base, c'est-à-dire réduire l'inégalité de l'échange, signifierait le renforcement des contradictions du capitalisme qui ne trouveraient plus dans le commerce extérieur, un exutoire suffisant. On comprend ainsi pourquoi l'indexation est "inacceptable" par les Pays Développés Capitalistes.

3 - LES ACCORDS PAR PRODUIT

La plupart des tentatives entreprises jusqu'ici en vue d'organiser le marché mondial (accords par produit, préférences généralisées, etc.) sont restées vaines. Le commerce international, inégal selon les uns, réciproquement avantageux selon les autres, fait l'objet de controverses sans fins comme par exemple sur les termes de l'échange.

Les Accords de LOME et le système "STABEX" qui sont souvent présentés comme des progrès sont en réalité extrêmement critiquables. A cet égard, l'échec des discussions sur le fonds commun proposées par le programme intégré de la C.N.U.C.E.D. qui se sont tenues en Mars 1977 à Genève, révèle le refus des pays développés d'instaurer un nouvel ordre économique mondial.

Les accords conclus jusqu'ici pour certains produits entre les PVD et PDC présentent pour ces derniers plusieurs avantages :

- ils permettent d'étouffer dans l'oeuf la création d'éventuelles associations de producteurs;
- ils tentent d'assurer une sécurité des approvisionnements.

En revanche, pour les PVD, ils sont très insuffisants, en effet :

- ils ne préviennent pas les crises et cessent de fonctionner lorsqu'elles se produisent;
- ils visent à stabiliser les recettes nominales et non en valeur unitaire, ce qui permet une dégradation continue des termes de l'échange, et dans le meilleur des cas ils ne représentent que le maintien d'un statu-quo inégal.

En conclusion, les PVD n'ont rien à attendre d'accords par produit qui sous prétexte de lutter contre les fluctuations imposent une stabilisation-dégradation.

Dans ces conditions, l'indexation des matières de base semble par contre, représenter pour les PVD le meilleur rempart possible contre l'inflation générée par les PDC.

metra

bruxelles francfort genève londres madrid milan paris téhéran