

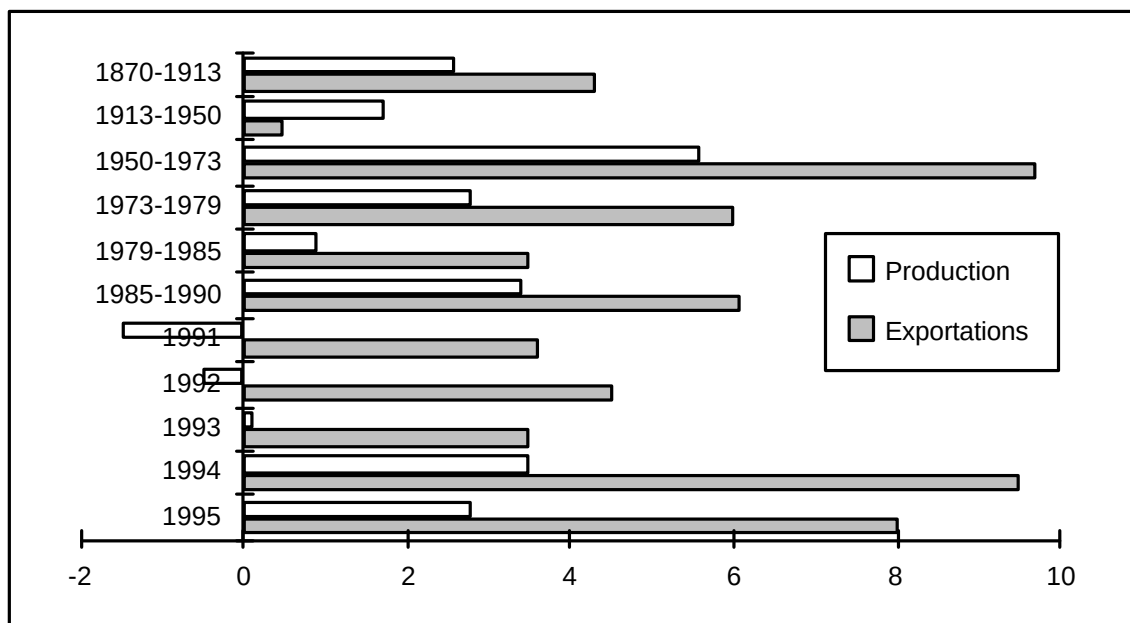
ECONOMIE INTERNATIONALE I

CHAPITRE 2

LES GRANDES TENDANCES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Depuis la fin du XIX^e siècle, le commerce international a crû à un rythme plus soutenu que la production mondiale. Seules les deux guerres mondiales et la Grande Dépression des années 1930 ont interrompu cette tendance (figure 1).

Figure 1 : croissance de la production mondiale et du volume des exportations mondiales de marchandises, 1870-1995 (variation annuelle en pourcentage)



Sources : Maddison (1982), OCDE, OMC (1996)

Entre 1950 et 1988, le commerce international de biens et services a crû deux fois plus vite que la production mondiale dont il représente aujourd'hui le tiers de la valeur. Tant le volume que la structure des échanges ont fortement évolué. Cependant, la croissance du commerce mondial s'est fortement ralentie entre

1973 et 1985. Une reprise semble s'amorcer depuis lors, malgré les résultats mitigés du début des années 1990.

1. LES GRANDS COURANTS COMMERCIAUX

Avant 1914, seules quelques puissances occidentales, dont la plus importante est le Royaume-Uni, contrôlent les échanges mondiaux. Suite à la Grande Dépression des années 1930 et aux deux guerres mondiales, les Etats-Unis vont dominer le marché occidental jusqu'à la fin des années 1950. L'Europe de l'Ouest redevient alors une puissance commerciale incontournable. Depuis les années 1970, un troisième pôle, le pôle asiatique emmené par le Japon, les Economies Dynamiques d'Asie (EDA) et aujourd'hui la Chine, tend à s'imposer. Les statistiques du commerce extérieur, disponibles depuis la fin du XIX^e siècle, mises à part celles des importations britanniques qui remontent au XIII^e siècle, permettent de distinguer trois grandes périodes.

1.1. Le premier boom : de la fin du XIX^e siècle à la première guerre mondiale

A la fin du XIX^e siècle, le commerce mondial est largement dominé par quelques puissances européennes et débouche sur une très nette Division Internationale du Travail (DIT). Cet essor du commerce mondial s'effectue malgré un retour certain au protectionnisme dès les années 1880. Seuls quelques pays comme le Royaume-Uni, le Danemark, et les Pays-Bas, pratiquent le libre-échange.

1.1.1 L'orientation des échanges

En 1913, 40% du commerce international de marchandises sont, en valeur, effectués au sein même de l'Europe, 35% entre l'Europe et le reste du monde, et seulement 25% entre pays non-européens. Au "commerce triangulaire" du XVIII^e siècle succède un commerce centré sur les pays européens dont le Royaume-Uni est le véritable vecteur d'expansion commerciale.

Deux grands facteurs peuvent expliquer la domination de l'Europe sur le commerce mondial. Tout d'abord, la révolution industrielle naît en Europe, plus particulièrement au Royaume-Uni et en Belgique. Les pays européens sont donc les premiers bénéficiaires des gains de productivité dus à l'amélioration des

techniques de production, de transport, et de communication. Les réseaux ferroviaires et de transports maritimes sont largement aux mains des Européens, et particulièrement des Britanniques, qui assurent une partie importante des transferts pour le compte d'autres pays. Enfin, les métropoles européennes se créent un "espace impérial" dans lequel, suite au "pacte colonial", elles privent les colonies de leur autonomie et se réservent la production de biens manufacturés.

Tableau 1 : part des grandes puissances commerçantes dans le commerce mondial en 1913 (en valeur et en %)

	<i>Importations</i>	<i>Exportations</i>	<i>Total</i>
Royaume-Uni	16	13,5	14,8
Allemagne	13	12,4	12,7
Etats-Unis	8,5	12,5	10,5
France	8,1	7,2	7,7
Belgique	4,6	3,9	4,3
Russie	4,2	3,9	4,1
Europe	-	-	57
Japon	1,8	1,7	1,7

Source : Ferrandéry (1996)

A la veille de la Première Guerre Mondiale, les cinq premières nations commerçantes assurent la moitié du commerce mondial (tableau 1). Les Etats-Unis, devenus la première puissance économique et industrielle du monde dans les années 1880, s'imposent progressivement sur le marché mondial. Le Japon commence à se créer des débouchés en Asie et surtout en Chine.

1.1.2 La nature des échanges

Suite à la révolution industrielle et à l'accélération du progrès technique, les Européens se lancent dans la construction de grands complexes industriels produisant à moindre coût des quantités croissantes de biens. Le recours au marché mondial devenant un impératif, les nations coloniales de l'Europe s'octroient le quasi-monopole des productions manufacturées exportables et "abandonnent" les ventes de produits primaires ou peu transformés aux pays dominés. Au commerce de *rareté* fondé sur la prédation et le pillage succède un commerce établi sur la domination impérialiste et la spécialisation.

Les structures de domination impérialiste freinent le développement d'industries dans les colonies. L'essor des échanges internationaux n'entraîne donc pas d'industrialisation généralisée. Il s'établit au contraire une division très nette des

tâches. A la veille de la Première Guerre Mondiale, les pays européens exportent essentiellement des produits manufacturés et importent des produits primaires (tableau 2). En 1913, 82% des produits manufacturés et 75% des produits primaires vendus dans le monde sont respectivement exportés et importés par des pays européens.

Tableau 2 : structure en valeur des échanges commerciaux pour les quatre plus grandes puissances commerciales en 1913

	Grande-Bretagne	Allemagne	Etats-Unis	France
<i>Importations</i>				
Produits manufacturés	20	13,5	24,5	19,5
Produits alimentaires	40	28,5	24	23
Matières premières et produits non finis	40	58	51,5	57,5
<i>Exportations</i>				
Produits manufacturés	68	67	26	59
Produits alimentaires	5,5	10,5	30	12,5
Matières premières et produits non finis	26,5	22,5	44	28,5

Source : Ferrandéry (1996)

Cependant, malgré leur statut d'économies dominantes, la plupart des pays européens enregistrent des balances commerciales déficitaires en raison de leur dépendance vis-à-vis de l'approvisionnement en matières premières.

1.2. La pause dans l'ouverture : l'entre-deux-guerres

La Grande Guerre marque le déclin relatif de l'Europe sur le marché mondial. La fin de la guerre n'est suivie d'aucun accroissement significatif des échanges mondiaux. Au cours des années 1930, le monde connaît un regain de protectionnisme, entraînant un recul important des échanges.

1.2.1 L'après-guerre

Malgré les efforts de reconstruction en Europe, les échanges mondiaux reprennent à un rythme d'accroissement deux fois inférieur à celui prévalant avant 1914. En outre, dès 1925, un net fléchissement de la conjoncture qui touche davantage l'Europe que les Etats-Unis et le Japon, met fin à tout espoir d'accroissement des échanges mondiaux.

Durant les années 1920, la structure des échanges se modifie peu : les produits primaires représentent encore 60% de la valeur des exportations mondiales (cfr tableau 10). Cependant, deux éléments annoncent des difficultés et une compétition accrue. En premier lieu, le net repli enregistré dans les exportations de textiles marque le début d'industrialisation de pays traditionnellement importateurs. En second lieu, les termes d'échange des pays exportateurs de matières premières, en particulier agricoles, commencent à se détériorer, favorisant à terme une diversification de leur production.

1.2.2 La Grande Dépression et le retour du protectionnisme

Suite au "jeudi noir" du 24 octobre 1929, qui marque l'effondrement de la bourse de Wall Street, l'atmosphère commerciale s'alourdit. Les pays industrialisés (PI) tentent d'exporter leur chômage en menant des politiques non coopératives d'encouragement aux exportations et de limitation des importations. D'une part, ils réduisent dans une forte proportion la valeur de leur monnaie au travers de dévaluations compétitives. D'autre part, ils élèvent des barrières douanières drastiques afin de préserver leurs productions industrielles de la concurrence des importations. Devant le rétrécissement des marchés, les prix nominaux s'effondrent. Entre 1929 et 1933, le volume du commerce mondial est divisé par 1,5 et sa valeur par 3.

Le commerce de produits manufacturés qui s'échangent essentiellement entre pays industrialisés est directement affecté par la hausse des tarifs douaniers. Malgré une certaine reprise après 1933, le volume des exportations des principaux pays commerçants en 1938 reste inférieur à celui de 1929 (tableau 3). En se réservant leur marché national, les pays industrialisés parviennent, en revanche, à mieux résister à l'érosion du prix de vente des produits manufacturés. Les Pays en Voie de Développement (PVD), gros exportateurs de matières premières, connaissent une situation inverse. En raison du besoin structurel des pays industrialisés en matières premières, les volumes échangés ne baissent que de 15% entre 1929 et 1932, contre 40% pour les produits manufacturés. Par contre, les exportateurs de matières premières, qui ne disposent pas de réel débouché national, sont forcés d'écouler leur production sur le marché mondial aux conditions de l'acheteur. Dès lors, les prix des matières premières baissent plus fortement que ceux des produits manufacturés.

Tableau 3 : volume des exportations des principales puissances commerciales pendant la Grande Dépression (1929 = 100)

	1932	1938
Royaume-Uni	62,5	85
Allemagne	59,5	65
Etats-Unis	44	75
France	58,5	57

Source : Ferrandéry (1996)

1.3. Le deuxième boom : l'après-guerre

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le commerce mondial s'accroît à un rythme deux fois supérieur à celui de la production mondiale. Pendant les trente années qui suivent la guerre, le volume des échanges internationaux progresse d'environ 8% par an. Seules les récessions de 1975 et 1982 provoquent une baisse du commerce mondial en volume. L'écart entre le rythme de croissance de la production et des exportations au niveau mondial semble même s'accroître depuis 1990. Ainsi, entre 1990 et 1993, on assiste à une forte croissance des exportations alors que la production industrielle mondiale stagne, voire diminue. En 1995, les exportations mondiales de marchandises progressent de 8% en volume, soit une progression presque trois fois plus rapide que celle de la production mondiale.

1.3.1 Le réseau du commerce mondial

Les pays industrialisés (Amérique du Nord, Europe occidentale, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande et Afrique du Sud) réalisent la part de loin la plus grande du commerce international (tableau 4 et figure 2). Plus de la moitié du commerce mondial s'effectue entre eux, soit environ 70% de leurs exportations. Environ un cinquième des exportations des PI est destiné aux PVD. Les échanges entre PI et PVD, considérés comme complémentaires (échanges de produits manufacturés contre des produits primaires), restent donc largement inférieurs à ceux qui sont effectués au sein même du groupe des PI, pourtant concurrents les uns des autres. Tant la théorie des débouchés, selon laquelle les PI tirent leur croissance de la vente de leurs surplus aux sociétés précapitalistes, que la théorie de l'indisponibilité, selon laquelle les pays exportent les produits disponibles chez eux contre des produits indisponibles, sont remises en question par la réalité. A l'intérieur du groupe des PI, la part du Japon progresse légèrement au

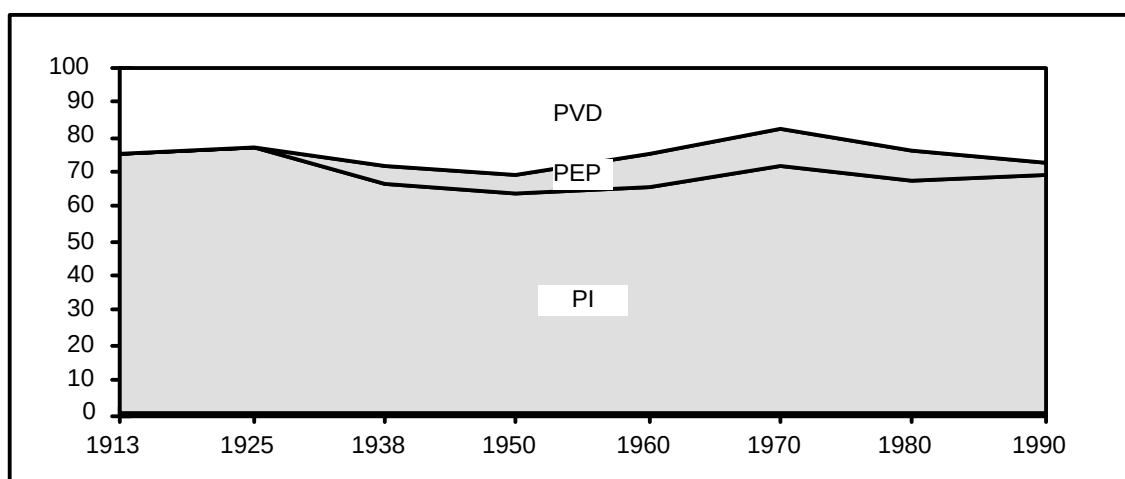
détriment de celle de l'Amérique du Nord, tandis que celle de l'UE est quasiment stable.

Tableau 4 : réseau du commerce mondial, 1963-1990 (en % des flux mondiaux)

de \ vers	PI		PVD		Est		Monde	
	1963	1990	1963	1990	1963	1990	1963	1990
PI	50,1	56,5	14,7	12,9	2,5	2,2	67,3	71,6
PVD	15,1	14,2	4,4	5,8	1,1	1,4	20,6	21,4
Est	2,3	2,7	1,7	1,7	8,1	2,6	12,1	7,0
Monde	67	73,4	20,8	20,4	11,7	6,2	100	100

Source : GATT

Figure 2 : répartition des exportations mondiales (en % de la valeur totale)



Source : GATT

Quant aux PVD, leur contribution au commerce international se redresse suite aux deux chocs pétroliers, celui de 1973-74 (quadruplement du prix du pétrole) et celui de 1979-80 (nouveau doublement des prix). Cependant, leur marginalisation ne cesse pas pour autant. Tout d'abord, les retombées positives, dont ont principalement bénéficié les pays de l'OPEP, disparaissent rapidement lors du "choc pétrolier à rebours" de 1986 (baisse de 50% du prix du pétrole au premier semestre). Ensuite, la forte augmentation de la part des PVD dans le commerce mondial de produits manufacturés (de 4% en 1970 à 18% en 1990) est en grande partie imputable aux "quatre dragons" (Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taïwan), qui représentent moins de 2% de la population du monde développé (tableau 5).

Tableau 5 : part des principaux PVD dans le commerce des produits manufacturés, 1970-1990.

	En % du commerce total des PVD			En % du commerce mondial		
	1970	1980	1990	1970	1980	1990
Hong Kong	29,9	15,7	17,5	1,2	1,7	3,1
Taïwan	14,3	15,2	14,4	0,6	1,6	2,5
Corée du Sud	7,8	13,7	14,0	0,3	1,4	2,5
Chine	3,9	7,5	10,2	0,2	0,8	1,8
Singapour	5,2	7,2	8,7	0,2	0,8	1,5
Mexique	n	4,2	6,0	n	0,4	1,1
Brésil	5,2	6,6	3,8	0,2	0,7	0,7
Malaisie	n	2,1	3,7	n	0,2	0,6
Thaïlande	n	1,4	3,4	n	0,1	0,6
Inde	n	3,8	3,2	n	0,4	0,5
<i>Total des 4 dragons</i>	57	51,9	54,5	2,3	5,5	9,6
<i>Total des 10 pays</i>	66,3	77,5	84,8	2,7	8,2	15,0
<i>Autres PVD</i>	33,7	22,5	15,2	1,4	2,4	2,7
<i>Total des PVD</i>	100	100	100	4,1	10,6	17,7

n = négligeable (proche de zéro)

Source : Sandretto (1993)

L'industrialisation rapide dans les années 1960 de quelques PVD, appelés désormais les "nouveaux pays industrialisés" (NPI), n'a pas mis fin au processus de marginalisation de l'ensemble des PVD. En effet, ce mouvement d'industrialisation reste géographiquement restreint. Sont principalement concernés les quatre dragons ou NPI d'Asie de la première génération, les NPI d'Asie de la deuxième génération (Indonésie, Thaïlande, Malaisie), quelques pays d'Amérique latine (Brésil, Argentine, Mexique), et dans une moindre mesure la Chine, l'Inde, le Pakistan, et les Philippines. En outre, les PVD devenus exportateurs de produits manufacturés, se concentrent souvent sur des productions courantes et banalisées, comme le textile de bas de gamme, dont le poids total dans les échanges mondiaux ne cesse de reculer (de 15% en 1950 à 9% en 1990), en raison de la baisse de leur prix. Ainsi, les quelques PVD qui ont réussi, au cours des années 1970 et 1980, à s'engager dans la production de produits manufacturés plus élaborés, ont modifié quelque peu les équilibres antérieurs sans provoquer pour autant le grand rééquilibrage rêvé par les partisans du nouvel ordre économique international (NOEI).

A la fin des années 1980, les pays à économie planifiée (PEP) enregistrent une contraction brutale de leur part dans les échanges mondiaux de marchandises (en 1990, elle est inférieure à 5%). Suite à l'effondrement du système d'économie

planifiée et au démantèlement en 1991 du CAEM (Conseil d'Aide Economique Mutuelle), l'ensemble du commerce intrarégional s'écroule et n'est pas compensé par le redéploiement vers l'Ouest. Il faut attendre 1994 pour que la reprise des échanges entre les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) s'amorce, et 1995 pour que le commerce extérieur connaisse une forte expansion, les exportations des PECO, exprimées en dollars, augmentant de quelque 27% en moyenne. L'ouverture économique des PECO pourrait ainsi renforcer le rééquilibrage commercial initié par l'émergence des NPI.

1.3.2 La polarisation des échanges

Gravitant autour du Japon, apparaît un nouveau pôle commercial constitué à l'origine des quatre dragons. Le commerce international est désormais centré sur trois grands pôles (la Triade) : Europe, Amérique du Nord et Asie du Sud-Est (figure 3 et tableau 6).

Figure 3 : le commerce mondial en 1993 (en %)¹

Source : ONU (1994)

Tableau 6 : structure régionale des exportations mondiales de marchandises, 1994 (en %)²

de vers	AN	AL	EO	ECE	Afrique	MO	Asie	Monde
AN	6,1	2,3	3,1	0,1	0,2	0,4	4,2	16,6
AL	2,2	0,9	0,8	-	0,1	-	0,4	4,5
EO	3,6	1,1	29,9	1,8	1,2	1,3	4,2	43,9
ECE	0,2	-	1,7	0,5	-	0,1	0,4	2,9
Afrique	0,3	-	1,2	-	0,2	-	0,3	2,2
MO	0,4	0,1	0,7	-	0,1	0,3	1,3	2,9
Asie	7,0	0,7	4,4	0,3	0,4	0,7	13,1	27,0
Monde	19,8	5,2	41,8	2,8	2,2	2,8	23,9	100

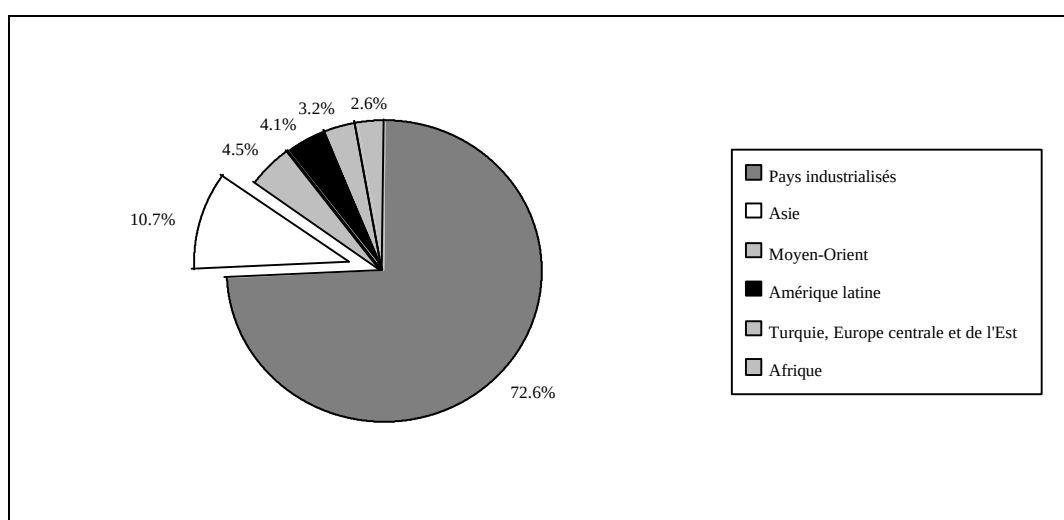
Source : OMC

L'asiatisation des échanges

Pendant des décennies, la zone atlantique constitue le centre du commerce mondial; l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale sont de loin les principaux partenaires commerciaux. Depuis les années 1980, le centre de gravité du commerce mondial tend à se déplacer vers l'Asie. Plusieurs indicateurs confirment ce processus d'asiatisation des échanges.

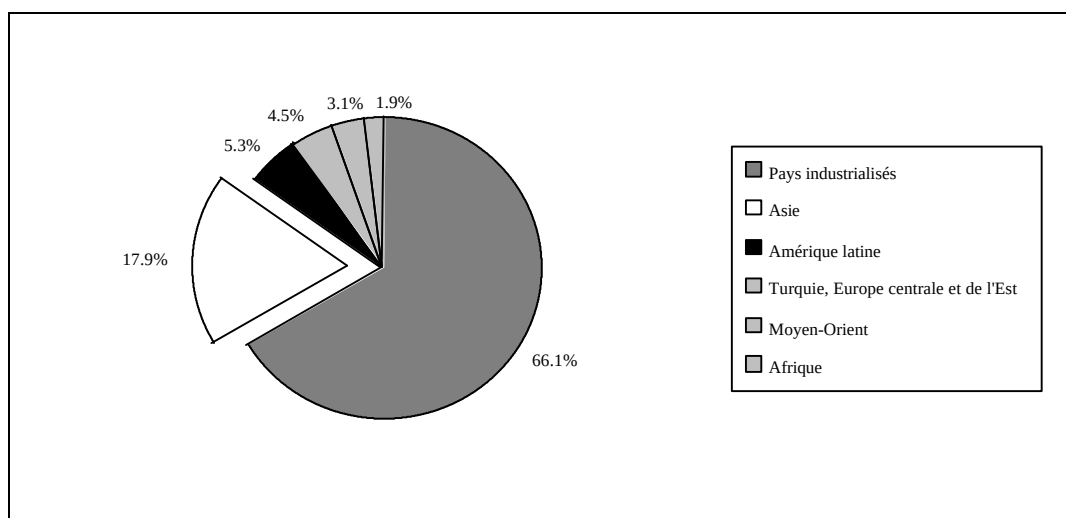
1. Bien que plus des deux tiers des exportations mondiales de marchandises proviennent des PI (en réalité les pays de l'OCDE), la part de l'Asie (Japon exclu) dans les exportations mondiales de marchandises a fortement progressé depuis une dizaine d'années (figures 4a et 4b).³

Figure 4a : répartition géographique des exportations mondiales de marchandises en 1986



Source : FMI

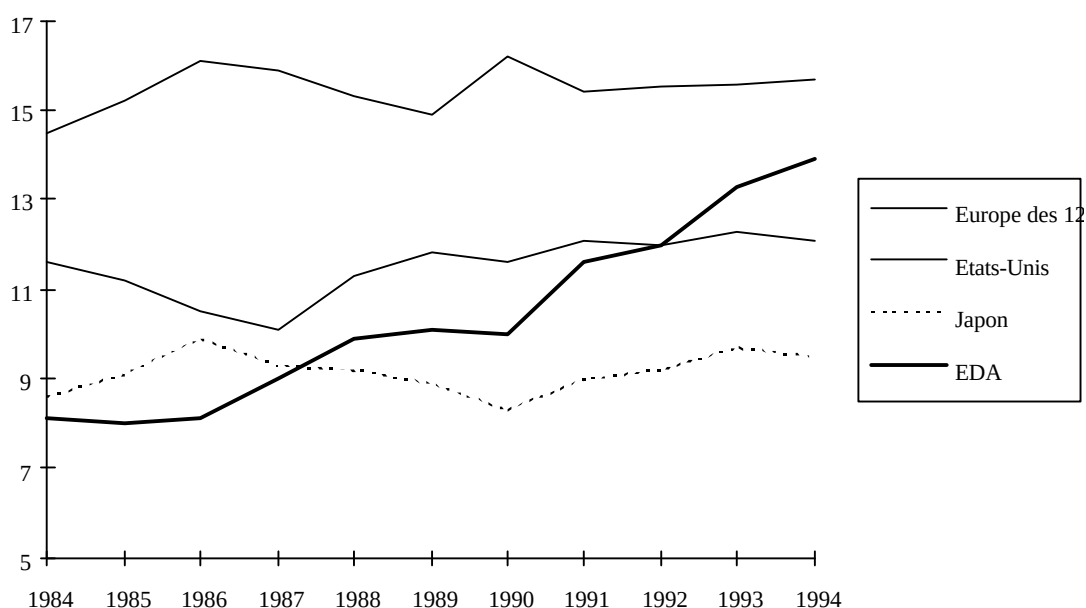
Figure 4b : répartition géographique des exportations mondiales de marchandises en 1994



Source : FMI

Au sein même de l'Asie, la part des EDA dans les exportations mondiales a fortement progressé : de 8,1% en 1984, elle est passée à 13,8% en 1994 (figure 5). Par contre, les parts des Etats-Unis et de l'Europe, à l'exclusion du commerce intra-communautaire, ont relativement stagné. L'Union Européenne reste néanmoins le plus grand exportateur mondial de marchandises, avec une part de 15,4% en 1994.

Figure 5 : répartition géographique des exportations mondiales de marchandises par grandes zones d'échanges (en pourcentage)



Source : FMI

2. Depuis 1984, les flux commerciaux trans-pacifiques dépassent les échanges transatlantiques, alors qu'au début des années 1960, ils leur étaient 2,5 fois inférieurs. Ainsi, pour la première fois en 1993, les Etats-Unis exportent davantage vers l'Asie que vers l'Europe (tableau 6). De même, le principal marché à l'exportation pour les produits manufacturés japonais ne sont plus les USA mais les EDA (les quatre dragons et les NPI d'Asie de la seconde génération). Leur part dans l'ensemble des exportations japonaises est passée de 18% en 1986 à 32% en 1994 (figure 6).

Figure 6 : répartition géographique des exportations japonaises de marchandises (en %)



Source : FMI

Plusieurs facteurs expliquent la progression des pays asiatiques. Tout d'abord, la récession économique du début des années 1990, qui a frappé la plupart des pays de l'OCDE n'a pas affectée les EDA. Ces pays ont continué à enregistrer des taux de croissance souvent supérieurs à 5%. La politique des pouvoirs publics, axée essentiellement sur une croissance économique soutenue par les exportations, a été un élément déterminant dans cette performance. En second lieu, l'offre de produits s'est considérablement améliorée. D'une production d'assez faible qualité, à forte intensité laboristique, les EDA sont passées à une production de grande qualité et à haut contenu technologique. Enfin, ces pays ont mis sur pied des programmes d'ajustement économique dont l'élément essentiel a été l'ouverture des frontières.

La multiplication des accords régionaux

La polarisation des échanges est accentuée par la multiplication des accords commerciaux entre groupes de pays. Depuis la seconde moitié des années 1980, plusieurs accords commerciaux importants ont vu le jour :-

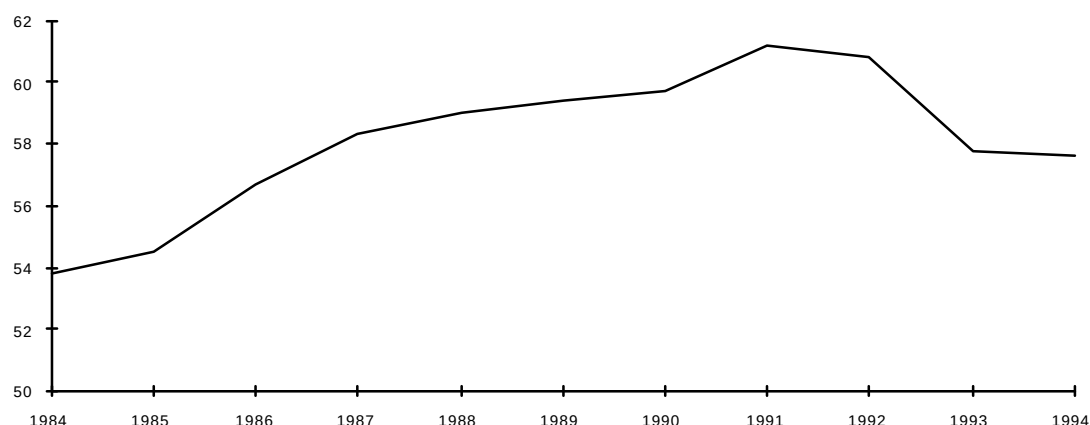
- a. le NAFTA (North American Free Trade Agreement), regroupant le Canada, les Etats-Unis, et le Mexique;
- b. le MERCOSUR (Southern Cone Common Market), regroupant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay, et le Chili;
- c. l'AFTA (ASEAN -Association of South East Asian Nations- Free Trade Agreement), regroupant Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour, et la Thaïlande.

Obtenir des économies d'échelle est l'un des principaux objectifs à l'origine de toute intégration économique régionale. L'argument de l'industrie naissante est aussi fréquemment invoqué. Une libéralisation des échanges commerciaux pratiquée au niveau régional, associée à un protectionnisme à l'égard des pays non membres, permettrait au tissu industriel régional de se développer avant d'entrer en concurrence avec les industries extérieures à la région en question.

Le niveau d'intégration atteint dans les différentes régions du monde varie sensiblement. D'une part, certaines unions économiques, telle l'UE, visent à une harmonisation poussée de leur politique macro-économique. D'autre part, des blocs commerciaux, tel le NAFTA, constituent des zones de libre-échange dans lesquelles chaque membre a la faculté de mener sa propre politique commerciale à l'égard des pays non-membres. En Asie, divers accords commerciaux ont été conclus par le passé. L'ASEAN, créé en 1967, en constitue le principal aboutissement. Au départ, cette association n'impliquait aucune intégration économique et politique. Depuis quelques années, la collaboration économique a été renforcée avec la signature de l'AFTA et de plusieurs accords militaires. Malgré une intégration plus poussée, la part des exportations intra-ASEAN dans le total de ses exportations n'a pas progressé de manière significative. Le processus de suppression des entraves au commerce a été ralenti non seulement par un manque d'engagement des différents gouvernements mais surtout par une faible complémentarité sur le plan économique.

L'Union Européenne, qui a accueilli trois nouveaux membres au début de 1995 (Autriche, Finlande, Suède), incarne le modèle par excellence en matière de régionalisation. La part des exportations intra-européennes représente près de 60% des exportations totales de l'UE (figure 7).

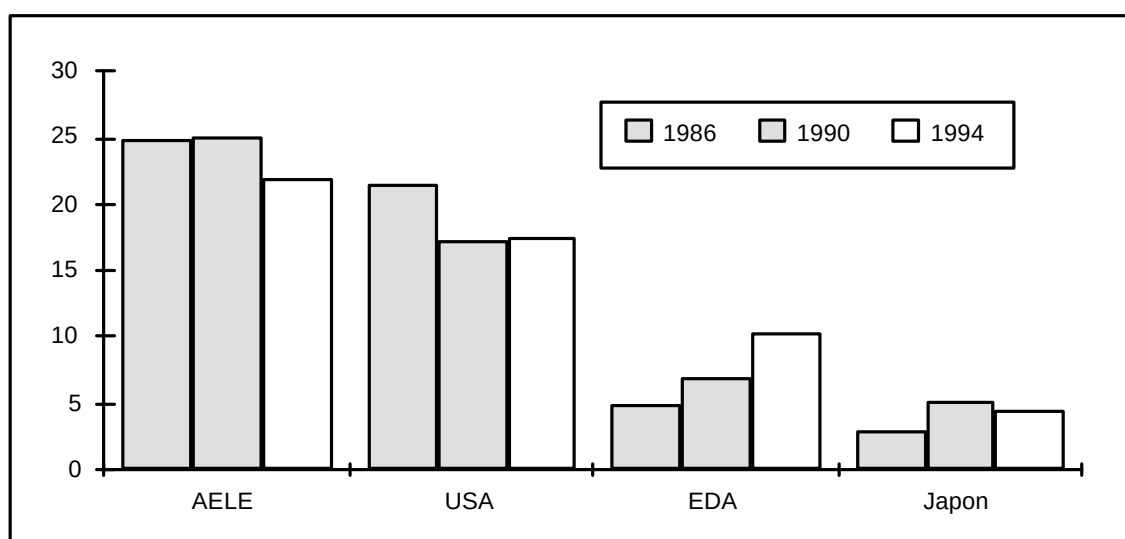
Figure 7 : exportations intra-européennes (en % des exportations totales de l'UE)



Source : FMI

Cependant, la tendance à la hausse des échanges intra-communautaires est interrompue depuis 1992. L'évolution des marchés hors UE explique cette stabilisation. En effet, bien que les marchés traditionnels, tels les USA et l'AELE (Finlande, Islande, Norvège, Suède, Autriche, Suisse), perdent du terrain, la part relative des EDA a doublé en dix ans (figure 8).

Figure 8 : distribution géographique des exportations extra-européennes (en % de leur total)

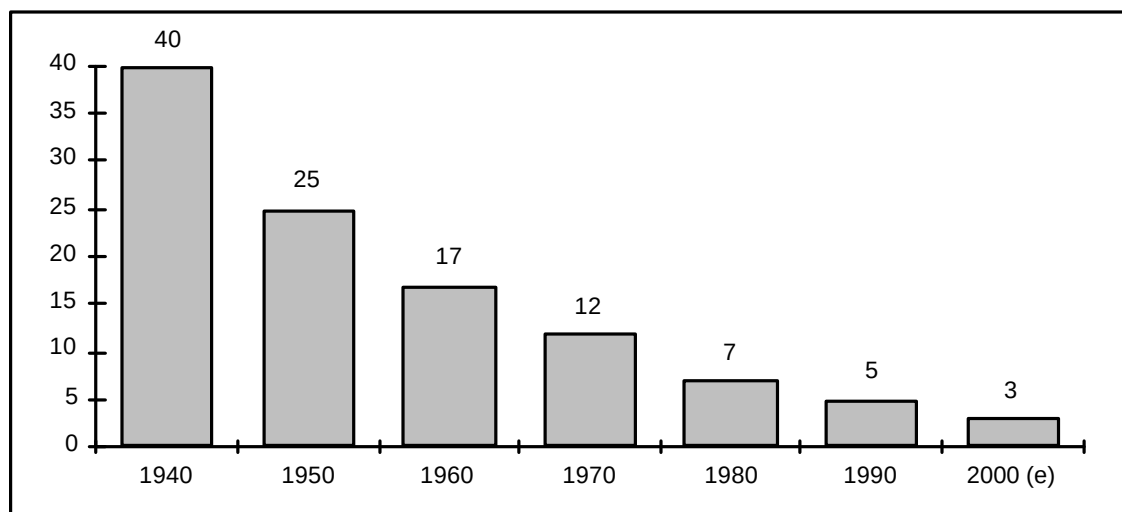


Source : FMI

1.3.3 La libéralisation du commerce

La libéralisation du commerce mondial est devenue une stratégie politique généralisée. En effet, un nombre croissant de pays est convaincu que l'expansion du commerce international peut contribuer à l'amélioration du bien-être. La libéralisation du commerce mondial a été le point de départ de plusieurs séries de négociations menées dans le cadre du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Celles-ci avaient pour but de promouvoir le commerce mondial en supprimant progressivement les multiples obstacles liés aux échanges commerciaux : tarifs douaniers, quotas, pratiques de dumping, etc (figure 9). Divers organismes ont été créés afin de régler les problèmes en matière d'imperfection de la concurrence.

Figure 9 : évolution du tarif douanier moyen dans les pays industrialisés, 1940-2000 (en %)



Source : GATT

En dépit de plusieurs rounds de négociations, de nombreuses mesures protectionnistes subsistaient. En 1986, un nouveau round de négociations, appelé l'Uruguay Round, est organisé. Il ne s'est officiellement clôturé qu'en avril 1994. Ses deux principaux résultats furent la réduction des tarifs douaniers pour les produits industriels et l'élargissement des divers champs d'application sur lesquels portait l'accord de libre-échange (tableau 7). L'agriculture, les échanges de services, les droits sur la propriété intellectuelle et le secteur financier se trouvaient ainsi soumis, pour la première fois, à la réglementation du GATT.

Tableau 7 : impact de l'Uruguay Round sur les réductions de tarifs douaniers dans les échanges entre les pays industrialisés.

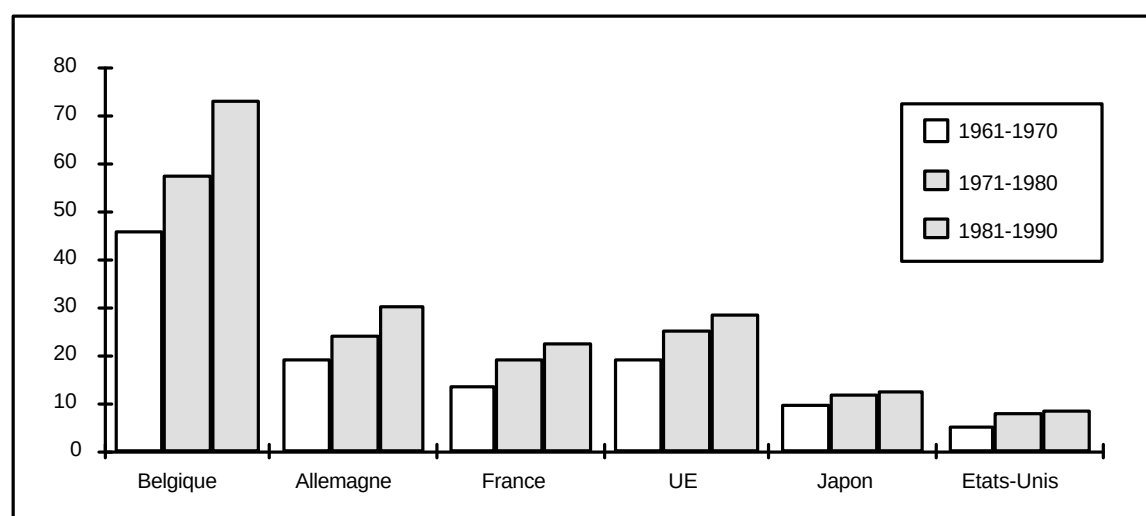
Secteurs	Pourcentage de baisse
Bois et papier	69
Métaux	59
Mécanique	58
Autres produits manufacturés	56
Minerais	52
Matériel électrique	47
Chimie et photographie	42
Produits agricoles	37
Produits de la pêche	26
Matériel de transport	23
Textile	22
Maroquinerie	18
Cuir, caoutchouc	11

Source : GATT

1.3.4 L'intégration croissante de l'économie mondiale

Dans un cadre favorable au développement des échanges internationaux, il n'est guère surprenant de constater une extraversion croissante des économies, ce qui signifie qu'une part croissante de leur production de biens et services est consacrée à l'exportation (figure 10 et tableau 8). Cette tendance à l'intégration de l'économie mondiale est généralement désignée par le terme d'*internationalisation*. Il faut cependant noter que les pays industrialisés ne sont pas plus ouverts aujourd'hui qu'ils ne l'étaient avant 1914. En effet, la part des échanges de marchandises dans le PIB des principaux pays industriels n'est, en règle général, pas plus élevée qu'elle ne l'était alors (figure 11).⁴

Figure 10 : taux d'ouverture sur l'extérieur, 1960-1990 (exportations de b. et s. en % du PIB)



Source : Commission des communautés européennes (1993)

Tableau 8 : taux d'ouverture sur l'extérieur (exportations de biens et services en % du PIB)

Pays et groupes de pays	1970	1991
<i>Pays industrialisés</i>		
Belgique	52	73
Pays-Bas	42	54
Allemagne de l'Ouest	21	34
Canada	23	25
Royaume-Uni	23	24
France	16	23
Italie	16	20
Australie	14	18
Etats-Unis	6	11
Japon	11	10
<i>Pays en voie de développement</i>		
Argentine	9	11
Chili	15	36
Chine	3	20
Corée du Sud	14	29
Inde	4	9
Iran	24	20
Kenya	30	27
Mexique	6	16
Nigeria	8	36
Singapour	102	185

Source : Banque Mondiale

Figure 11 : taux d'ouverture sur l'extérieur (exportations et importations de marchandises en % du PIB à prix courants)

Source : Maddison (1982), OCDE

Bien que le processus d'internationalisation ne soit pas récent, il s'accompagne d'une nouvelle problématique : il oblige à envisager d'autres éléments que celui de l'importance croissante du commerce international.

Tout d'abord, depuis la fin des années 1960, la *transnationalisation* de l'économie mondiale se traduit par un *flux croissant d'investissements directs*, donnant lieu à des délocalisations, des fusions-acquisitions, des joint-ventures internationales, etc. Les effets sur le commerce international de la croissance des investissements directs peuvent être interprétés de différentes manières. D'une part, les investissements directs peuvent constituer une alternative aux exportations. Ils visent à déplacer des unités de production à l'étranger ou à en installer de nouvelles afin de prendre pied sur le marché local et de s'y développer. Au cours de la phase initiale, le pays d'origine peut continuer à exporter les biens d'investissement nécessaires à la nouvelle unité de production. Parallèlement à la mise en route de la production, les exportations finissent par se tarir graduellement. D'autre part, les investissements directs peuvent être réalisés dans le but d'alimenter le marché intérieur à partir de l'étranger. Ils ont pour effet d'accroître davantage le commerce international. Dans la pratique, il est difficile de faire la distinction entre ces deux formes d'investissements.

Ces dernières années, les flux sortants d'investissements ont connu une forte progression dans plusieurs pays de l'OCDE (tableau 9). Le principal pôle d'attraction est l'Asie de l'Est.

Tableau 9 : investissements directs (en % du PNB)

	Flux sortant		Flux entrant	
	84-88	89-94	84-88	89-94
Allemagne	0,9	1,1	0,1	0,2
Etats-Unis	0,4	0,7	0,9	0,7
France	0,8	1,5	0,5	0,9
Japon	0,7	0,9	-	-
Pays-Bas	2,2	4,1	1,0	2,0
Royaume-Uni	3,2	2,5	1,5	2,2
UEBL	1,2	3,3	1,4	4,4

Source : OCDE

Ensuite, l'économie mondiale se *globalise*. Les progrès technologiques en matière de transports et de communications, s'ajoutant à la libéralisation des échanges et des flux de capitaux, ont accentué le *morcellement géographique* de la production. Chaque phase de traitement ou de transformation, voire même l'achèvement des tâches administratives les plus simples, tend à être mise en oeuvre dans le pays qui possède le rapport coût/bénéfice le plus faible. L'avantage pour le consommateur est évident. La diminution des coûts de production se traduira par une baisse du prix des produits, améliorant ainsi le pouvoir d'achat du

consommateur. Cependant, ce phénomène de globalisation peut avoir des effets négatifs sur le marché de l'emploi. Les emplois peu qualifiés subissent en premier lieu l'influence de la concurrence accrue de pays qui, il y a quinze ans à peine, ne jouaient aucun rôle sur la scène internationale. La concentration des répercussions négatives sur un segment particulier du marché de l'emploi, ajoutée aux difficultés de reconversion de ces travailleurs, rendent très douloureux les mécanismes de redistribution des ressources et d'optimisation du bien-être.

2. LES ECHANGES DE MARCHANDISES

Au cours des années 1960, les produits manufacturés deviennent la composante majeure du commerce mondial de marchandises. La part des produits primaires, provenant des industries agro-alimentaire et extractive (minéraux et minerais, métaux non-ferreux, combustibles), atteignait encore 60% juste avant 1940; elle est aujourd'hui réduite au quart (tableau 10).

Tableau 10 : composition des exportations mondiales, 1880-1994 (en % de la valeur totale)

	1880	1900	1913	1928	1938	1948	1960	1970	1980	1994
Produits primaires	63,5	64,5	63	61,2	63,3	56	50	40	37	28
Produits manufacturés	26,5	25,5	27	28,8	26,7	44	50	60	63	72

Source : Ferrandéry (1996)

Cette évolution fondamentale dans la structure par produit s'accompagne d'un profond changement dans la structure des échanges. La DIT traditionnelle, selon laquelle les pays industrialisés exportent des produits manufacturés et importent des produits primaires en provenance des PVD, fait place, après la Seconde Guerre mondiale, à une DIT plus complexe, dans laquelle les rapports de concurrence entre le Nord et le Sud s'accroissent. Quant à la structure par pays, bien que le peloton de tête reste stable depuis l'après-guerre, elle indique la montée en force des NPI d'Asie du Sud-Est.

2.1. La structure par produit

La structure par produit du commerce mondial de marchandises a radicalement changé au cours des quinze dernières années (tableau 11).

Tableau 11 : composition des exportations mondiales de marchandises, 1980-1994 (en % de la valeur totale)

	1980	1994
<i>Agro-alimentaire</i>	14,7	11,9
Alimentation	11,0	9,3
Matières premières	3,7	2,6
<i>Industries extractives</i>	27,7	10,7
Minerai de fer et autres minéraux	2,1	1,2
Métaux non-ferreux	2,5	1,9
Produits pétroliers	23,0	7,6
<i>Produits manufacturés</i>	53,9	74,3
Acier et métaux	3,8	2,9
Chimie	7,0	9,3
Autres produits semi-finis	6,7	7,8
Matériel de transport	25,8	38,8
Matériel de bureau et communication	4,2	11,5
Véhicules automobiles	6,5	9,6
Autres machines	15,2	17,7
Textile	2,7	3,1
Habillement	2,0	3,4
Autres produits de consommation	5,8	9,1
<i>Autres produits non spécifiés</i>	3,7	3,1

Source : OMC

2.1.1 Les produits manufacturés

Les échanges de produits manufacturés évoluent au fil des différentes révolutions technologiques. Au XIX^e siècle, ils concernent essentiellement des produits textiles et la métallurgie de base. Au début du XX^e siècle, ils intègrent le matériel électrique, les biens d'équipement, et les produits chimiques. Aujourd'hui, ils accordent une large place au matériel de transport, aux produits électroniques, chimiques et pharmaceutiques. Avec la révolution de l'information, la part des équipements de bureau et de télécommunications a plus que doublé en moins de quinze ans (tableau 11).

2.1.2 Les produits primaires

La réduction du poids des échanges de produits primaires dans le commerce mondial de marchandises, tant en volume qu'en valeur, provient des *produits agricoles*, dont la part s'est réduite considérablement depuis la Seconde Guerre mondiale (tableau 12). D'une part, les termes de l'échange ont été défavorables aux produits agricoles. D'autre part, plusieurs grands PVD, comme l'Inde ou la Chine, accèdent à l'autosuffisance alimentaire, alors que la plupart des PI, tels

que les Etats-Unis et l'UE, deviennent de plus en plus excédentaires en certains produits (céréales, sucre). Seul le Japon reste un grand importateur de produits agricoles.

Tableau 12 : exportations mondiales de marchandises par produit (en % de la valeur totale)

	1950-1960	1978	1993
Produits primaires	54	37	25
Produits agricoles	37	16	12
Produits des industries extractives	17	21	13
Produits manufacturés	45	60	72
Autres produits non spécifiés	1	3	3

Source : ONU

La relative stabilité du poids des *produits des industries extractives* dans le commerce mondial de marchandises s'explique par le fait que les pays dépourvus de richesses du sous-sol sont maintenus en situation de dépendance. A la suite des deux chocs pétroliers, le poids de ces produits s'accroît fortement, avant de revenir, lors du choc pétrolier à rebours de 1985-86, au niveau de la fin des années 1960 (tableaux 11 et 12).

2.2. La structure des échanges

Dans l'ancienne DIT, la complémentarité de la structure du commerce mondial est parfaite : les PVD approvisionnent en produits primaires les PI et reçoivent en contrepartie des produits manufacturés. Cela correspond aux rapports de dépendance entre métropoles et colonies, qui prévalent jusqu'à la fin des années 1950. Suite à la décolonisation et à l'émergence des NPI, une nouvelle structure d'échanges entre PI et PVD, appelée la nouvelle DIT, semble s'imposer.

Les partisans de la nouvelle DIT font valoir deux arguments. D'une part, les produits manufacturés constituent dorénavant la composante majeure des exportations des PVD (figure 12b). Les exportations de produits manufacturés ne peuvent donc plus être entièrement assimilés aux exportations des PI. D'autre part, les PI jouent un rôle déterminant sur le marché mondial des produits primaires puisqu'ils en sont les plus gros producteurs et exportateurs (tableau 13). Les Etats-Unis, le Canada, et la Russie sont, en effet, les trois plus importants producteurs de nombreux produits agricoles et miniers, tels que le pétrole, le gaz

naturel, l'uranium, le cuivre, le plomb, le zinc, l'aluminium, le blé, le maïs, l'orge, le coton, etc. Il n'y aurait donc plus d'adéquation parfaite entre exportations mondiales de produits primaires et exportations des PVD. Dans la nouvelle DIT, la distinction se fait non plus entre produits primaires et manufacturés mais bien entre produits à haute technologie et produits fortement utilisateurs de main-d'oeuvre.

Figure 12a : exportations du Nord vers le Sud, 1990 (en % de la valeur totale des exportations)

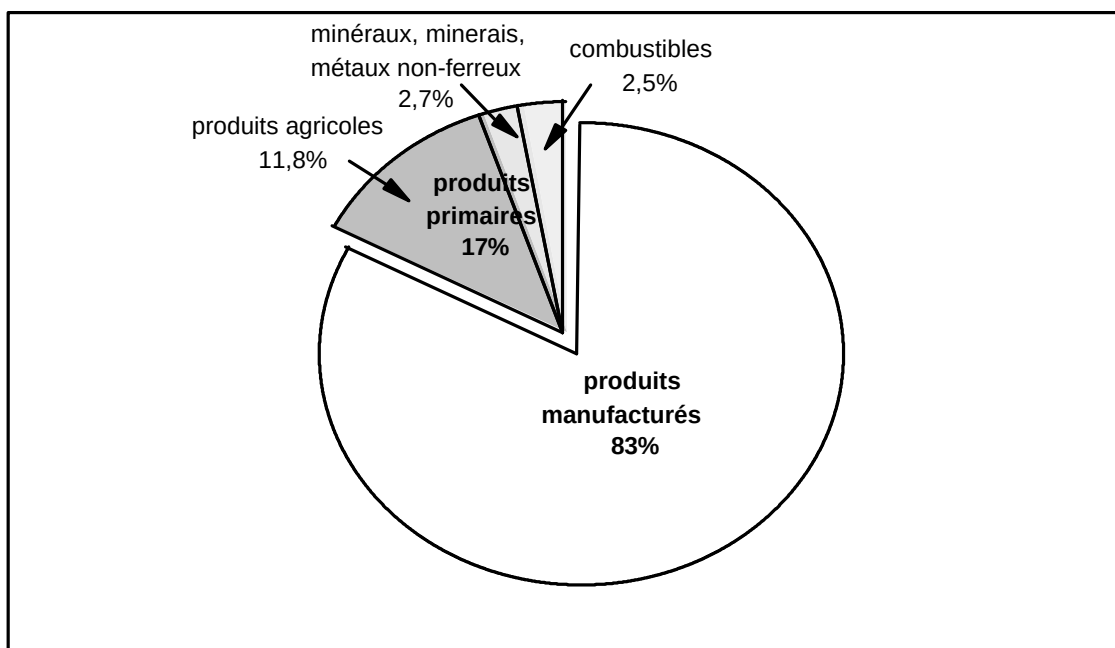
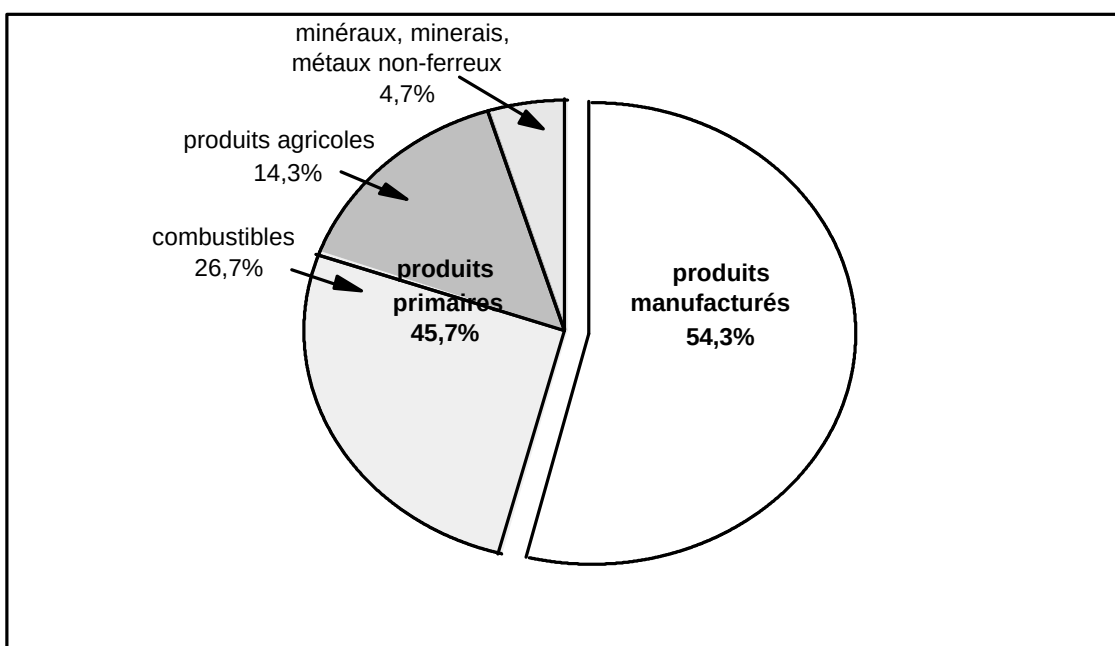


Figure 12b : exportations du Sud vers le Nord, 1990 (en % de la valeur totale des exportations)



Source : ONU

Tableau 13 : les quinze premiers exportateurs de produits primaires (pétrole exclu) en 1980 et 1990 (en % de la valeur des exportations mondiales)

	1980	1990
Etats-Unis	15,0	16,0
Canada	9,5	11,0
Pays-Bas	3,5	5,5
Ex-URSS	5,5	4,5
Allemagne	3,0	4,0
Suède	4,0	4,0
Malaisie	5,5	4,0
France	3,5	3,5
Australie	3,5	3,5
Finlande	3,5	2,5
Chine	1,5	2,0
Royaume-Uni	2,0	2,0
Belgique-Luxembourg	1,5	2,0
Autriche	2,0	2,0
Nouvelle-Zélande	2,0	2,0
<i>Total des 15 pays</i>	<i>65,5</i>	<i>68</i>

Source : GATT

Les détracteurs de la nouvelle DIT affirment que seul un petit nombre de pays, principalement en Asie, est concerné par le mouvement d'industrialisation en cours dans les PVD. Ainsi, en 1990, les quatre dargons qui ne représentent que 2% de la population des PVD, assuraient à eux seuls plus de la moitié des exportations de produits manufacturés provenant des PVD (tableau 5). Pour l'heure, la grande majorité de la population des PVD vit encore de la production et de l'exportation de matières premières. La plupart des PVD n'exportent même qu'un petit nombre de produits (tableau 14).

Tableau 14 : hyperspécialisation des PVD en 1990 (part des industries alimentaire et extractive pour quelques produits, en % de la valeur des exportations totales)

<i>Produits alimentaires</i>	<i>Minerais</i>	<i>Pétrole brut</i>
Ouganda (café) 96,1	Niger (uranium) 83,2	Nigéria 91,5
Burundi (café) 82,9	Zambie (cuivre) 82,6	Angola 90,1
Rwanda (café) 80,1	Nlle-Calédonie (nickel) 61,0	Irak 89,7
Somalie (bétail) 74,8	Libéria (fer) 51,1	Oman 88,3
Cuba (sucre) 74,7	Mauritanie (fer) 39,0	Iran 88,2
Rép. dominic. (fruits) 67,4	Zaïre (cuivre) 38,1	Libye 81,7
Malawi (tabac brut) 66,1		Emirats Arabes Unis 73,0
Ethiopie (café) 61,5		Congo 72,7
Salvador (café) 59,6		Qatar 72,7
Cap-Vert (poisson) 54,8		Arabie Saoudite 65,2
Fidji (sucre) 51,9		Gabon 61,3
Togo (engrais) 51,5		
Tchad (coton) 47,8		

Source : ONU

En outre, même si les PI sont les plus gros producteurs et exportateurs de produits primaires, ils restent tributaires des fournitures des PVD pour leur approvisionnement énergétique (pétrole) et pour de nombreux minerais (étain, bauxite, chrome, cobalt, phosphates, fer). Si les PI doivent désormais affronter la concurrence de quelques NPI d'Asie, la spécialisation des régions en développement reste fondamentalement inchangée (à l'exception de la région asiatique) puisqu'elle continue de reposer en grande partie sur les produits primaires (tableau 15).

Tableau 15 : composition des exportations de marchandises dans les grandes régions en développement (en % de la valeur totale)

	Afrique		Proche-Orient		Amérique latine		Asie	
	1970	1990	1970	1990	1970	1990	1970	1990
Produits primaires	86	78	91	80	88	66	58	26
Produits primaires hors pétrole	63	31	11	6	64	40	49	16
Pétrole	23	47	80	74	24	26	9	10
Produits manufacturés	14	22	9	20	12	34	42	74

Source : FMI

2.3. La structure par pays

Le commerce mondial de marchandises est dominé par les trois centres de gravité de la Triade : Etats-Unis, Allemagne, et Japon (tableau 16). Si on rapporte les exportations/importations de chaque pays au nombre d'habitants, ce sont les pays dont le marché domestique est relativement réduit qui arrivent en tête (tableau 17). Notons que Singapour joue le rôle de plaque tournante des échanges internationaux en Asie. Environ 40% de ses importations de biens et services font l'objet de réexportations.

Tableau 17 : les dix principaux exportateurs et importateurs de marchandises relativement au nombre d'habitants, 1995 (en dollars)

Pays exportateurs	Exportations par habitant (en \$)	Pays importateurs	Importations par habitant (en \$)
Singapour	39533	Singapour	41567
Hong Kong	28967	Hong Kong	32933
Belgique - Lux.	16590	Belgique - Lux.	15250
Pays-Bas	13167	Pays-Bas	11833
Suisse	11614	Suisse	11457
Norvège	10450	Danemark	8620
Irlande	10425	Autriche	8413
Danemark	9880	Norvège	8150
Suède	8867	Suède	7122
Finlande	7880	Canada	5924

Source : OMC, Banque Mondiale

Tableau 16 : les principaux exportateurs et importateurs de marchandises en 1995 (Milliards de dollars et pourcentage)

Pays exportateurs		Valeur	Part	Pays importateurs		Valeur	Part
1	Etats-Unis	583,6	11,6	1	Etats-Unis	770,8	15,0
2	Allemagne	506,4	10,1	2	Allemagne	441,7	8,6
3	Japon	443,0	8,8	3	Japon	335,9	6,5
4	France	285,6	5,7	4	France	272,4	5,3
5	Royaume-Uni	239,9	4,8	5	Royaume-Uni	267,7	5,2
6	Italie	234,4	4,7	6	Italie	203,4	3,9
7	Pays-Bas	197,5	3,9	7	Hong Kong	197,6	3,8
8	Canada	192,1	3,9	8	Pays-Bas	177,5	3,4
9	Hong Kong	173,8	3,5	9	Canada	171,8	3,4
10	Belgique - Lux.	165,9	3,3	10	Belgique - Lux.	152,5	3,0
11	Chine	148,8	3,0	11	Rép. de Corée	135,1	2,6
12	Rép. de Corée	125,2	2,5	12	Chine	132,0	2,6
13	Singapour	118,6	2,4	13	Singapour	124,7	2,4
14	Taiwan	111,4	2,2	14	Espagne	115,2	2,2
15	Espagne	92,1	1,8	15	Taiwan	103,8	2,0
16	Suisse	81,3	1,6	16	Suisse	80,2	1,6
17	Suède	79,8	1,6	17	Malaisie	77,7	1,5
18	Mexique	79,8	1,6	18	Mexique	72,5	1,4
19	Malaisie	74,0	1,5	19	Thaïlande	69,1	1,3
20	Féd. Russe	64,8	1,3	20	Autriche	67,3	1,3
21	Autriche	58,1	1,2	21	Suède	64,1	1,3
22	Thaïlande	55,8	1,1	22	Australie	59,9	1,2
23	Australie	53,0	1,1	23	Brésil	54,0	1,0
24	Danemark	49,4	1,0	24	Danemark	43,1	0,8
25	Brésil	46,8	0,9	25	Indonésie	42,2	0,8
Monde		5020,0	100	Monde		5160,0	100

Source : OMC (1996)

3. LES ECHANGES DE SERVICES

Depuis un quart de siècle, le commerce international de services a pris un essor spectaculaire. Selon les statistiques officielles, il équivaldrait aujourd'hui à environ un quart de la valeur du commerce mondial de marchandises, contre 15% au début des années 1970.

Il se pourrait que l'extrême imprécision des informations disponibles induise à une forte sous-évaluation des flux de services. D'une part, les prestations internes aux firmes multinationales (par exemple, les fournitures d'expertises) feraient l'objet d'évaluations largement inférieures à la réalité. D'autre part, il faudrait tenir compte des investissements directs à l'étranger (IDE). En effet, de nombreux services ne peuvent pas être exportés comme de simples marchandises (par exemple, les prestations hôtelières), et sont donc produits sur place grâce aux IDE.

En dépit de la forte tertiarisation des PI, la part des échanges de services dans le total des échanges mondiaux est longtemps restée faible en raison du cloisonnement des marchés nationaux. La diversité des réglementations nationales, l'existence de monopoles (télécommunications, distribution du courrier), voire de quotas (secteur audio-visuel), ont freiné le développement des échanges de services. Cependant, le commerce de services est amené à peser de plus en plus lourdement dans les échanges mondiaux. D'une part, la maîtrise de certains services, tels que ceux liés à l'ingénierie et à la gestion, conditionne de plus en plus la compétitivité d'un grand nombre de branches. D'autre part, de nouveaux services échangeables apparaissent régulièrement et se développent très rapidement, tels que ceux accessibles par le biais des réseaux du câble et du téléphone (télématique et autoroutes de l'information).

3.1. La structure par service

La balance des paiements fait une distinction nette entre les services traditionnels (services non facteur) et les revenus de facteurs de production (services facteur). Les *services non facteur* reposent sur une prestation. Ils regroupent l'ensemble des activités immatérielles proposées par les firmes (tableau 18). Quant aux *services facteur*, il s'agit globalement de flux financiers de retour : revenus des investissements extérieurs, revenus de prêts consentis à l'étranger, bénéfices des filiales extérieures, revenus du travail transférés, ou revenus de brevets et licences exploités à l'étranger.

Tableau 18 : les différents types de services⁵

Services non facteur	Services facteur
Transports	Intérêts et dividendes
Assurances	Salaires
Grands travaux	
Coopération technique	
Travail à façon	
Brevets et redevances	
Services de gestion	
Voyages	

Source : OMC

Si les services liés aux transports et au tourisme représentent toujours la composante essentielle des flux de services, leur part se réduit : de 66% en 1980,

elle passe à 55% en 1993. En effet, bien que la circulation des biens et des personnes progresse, les coûts de transports ne cessent de se réduire.

3.2. La structure des échanges

La domination des PI dans le commerce mondial de services est encore plus accentuée que dans le commerce mondial de marchandises. Les PI réalisent plus de 80% des échanges de services contre environ 70% des échanges de marchandises. Les PI sont ainsi parvenus à compenser les parts perdues dans le commerce des produits manufacturés par une position dominante dans le domaine des services, dont la croissance est deux fois plus rapide. Leur domination est encore accrue par le fait qu'ils sont les principaux fournisseurs d'IDE dans les services. Ainsi, les entreprises américaines de services vendent presque autant par l'intermédiaire de leurs filiales locales que par exportation.

La percée des NPI d'Asie qui réalisent environ 6% du commerce mondial de services, infléchit quelque peu le mouvement de marginalisation des PVD. Les activités de Hong Kong et Singapour dans le domaine de la finance et des transports maritime et aérien sont à cet égard particulièrement significatives. D'une manière générale, les facilités actuelles de transferts d'information poussent un certain nombre de multinationales à délocaliser une partie de leurs activités vers des PVD où les coûts de la main d'oeuvre sont moindres. Cela se vérifie dans les secteurs des saisies de données, avec des pays comme la Thaïlande, la Malaisie, ou les Philippines, et dans le secteur de production de logiciels, avec des pays comme l'Inde ou la Roumanie.

Les échanges de services sont donc appelés à se multiplier dans le monde, principalement par le biais de stratégies multinationales et d'IDE. Une telle évolution rend l'observation et le contrôle de ces flux plus difficiles et risque, dès lors, de ralentir le processus de libéralisation des services.

3.3. La structure par pays

Les Etats-Unis et la France sont les deux plus importants exportateurs nets de services (tableau 19). Globalement, les principaux exportateurs nets de services exercent une certaine attractivité touristique (France, Italie, Espagne, Etats-Unis, Suisse, Autriche) et, plus rarement, se spécialisent dans les services de haut

niveau : la finance, l'ingénierie, l'audit, ou le conseil (Etats-Unis et France). Quant aux principaux importateurs nets, il s'agit le plus souvent de puissances industrielles, à faible attractivité touristique et peu exportatrices de services autres que financiers (Allemagne et Japon).

Tableau 19 : les principaux exportateurs et importateurs de services commerciaux en 1995 (Milliards de dollars et pourcentage)

Pays exportateurs				Pays importateurs			
		Valeur	Part			Valeur	Part
1	Etats-Unis	178,2	16,5	1	Etats-Unis	125,0	11,4
2	France	89,1	8,3	2	Allemagne	109,2	11,0
3	Italie	59,1	5,5	3	Japon	98,8	10,3
4	Royaume-Uni	58,6	5,4	4	France	69,9	6,6
5	Japon	57,2	5,3	5	Italie	58,0	5,5
6	Allemagne	53,1	4,9	6	Royaume-Uni	50,8	4,5
7	Pays-Bas	39,6	3,7	7	Pays-Bas	38,0	3,6
8	Belgique - Lux.	36,3	3,4	8	Belgique - Lux.	33,8	3,3
9	Espagne	33,7	3,1	9	Canada	26,1	2,4
10	Hong Kong	31,6	2,9	10	Autriche	21,3	2,0
11	Autriche	28,8	2,7	11	Taiwan	21,1	2,0
12	Singapour	22,9	2,1	12	Rép. de Corée	20,2	1,9
13	Suisse	22,8	2,1	13	Hong Kong	18,4	1,8
14	Rép. de Corée	18,8	1,7	14	Espagne	18,4	1,8
15	Canada	18,4	1,7	15	Thaïlande	15,9	1,5
16	Chine	16,2	1,5	16	Chine	15,7	1,4
17	Australie	14,1	1,3	17	Australie	15,5	1,4
18	Taiwan	13,5	1,2	18	Suède	14,4	1,4
19	Danemark	13,4	1,2	19	Norvège	14,3	1,4
20	Suède	13,4	1,2	20	Féd. russe	13,8	1,3
21	Norvège	13,0	1,2	21	Singapour	12,9	1,3
22	Thaïlande	11,3	1,0	22	Suisse	12,7	1,2
23	Turquie	10,7	1,0	23	Arabie Saoudite	12,5	1,1
24	Grèce	9,1	0,8	24	Mexique	12,1	1,1
25	Mexique	8,6	0,8	25	Danemark	12,0	1,1
Monde		1077,1	100	Monde		1042,7	100

Source : OMC

Tableau 20 : les dix principaux exportateurs et importateurs de services commerciaux relativement au nombre d'habitants, 1995 (en dollars)

Pays exportateurs	Exportations par habitant (en \$)	Pays importateurs	Importations par habitant (en \$)
Singapour	7633	Singapour	4300
Hong Kong	5267	Norvège	3575
Belgique - Lux.	3630	Belgique - Lux.	3380
Autriche	3600	Hong Kong	3067
Suisse	3257	Autriche	2663
Norvège	3250	Pays-Bas	2533
Danemark	2680	Danemark	2400
Pays-Bas	2640	Suisse	1814
France	1536	Israël	1600
Suède	1489	Suède	1600

Source : OMC, Banque Mondiale

4. LES FLUX INTERNATIONAUX DE CAPITAUX

Les transactions internationales regroupent non seulement les échanges de biens et services, mais aussi les flux internationaux de capitaux, c'est-à-dire les prêts, investissements de portefeuille, et investissements directs effectués à l'étranger.

4.1. La nature des flux de capitaux

Les *prêts* sont des transferts de capitaux remboursés à échéance moyennant le paiement d'intérêts. Il peut s'agir de prêts privés, tels que les prêts bancaires, ou de prêts publics, tels que les aides publiques au développement (APD) accordées par les Etats ou organismes internationaux. Les *investissements de portefeuille* correspondent à des achats de titres financiers étrangers, tels que les actions et obligations, effectués dans le but de percevoir des revenus de placement, tels que les dividendes et intérêts. Enfin, les *investissements directs* conduisent à l'acquisition d'un droit de propriété dans le but de contrôler l'activité d'une société à l'étranger. Cette volonté d'attachement durable se traduit soit par l'implantation de nouvelles filiales, soit par le rachat d'entreprises locales existantes.

4.2. L'orientation des flux de capitaux

A la veille de la Première Guerre mondiale, l'Europe est le grand banquier du monde. Environ 70% des flux de capitaux proviennent des trois grandes puissances économiques et politiques d'Europe : Royaume-Uni (40%), France (20%), Allemagne (10%). Suite à la Première Guerre mondiale, l'Allemagne perd tous ses avoirs à l'étranger, la France plus de 50% et le Royaume-Uni 25%. Un nouvel équilibre émerge, dont les Etats-Unis sont le principal bénéficiaire. En 1919, les Etats-Unis disposent du second plus important stock d'investissements extérieurs privés au monde (montant cumulé de tous les investissements antérieurs).

4.2.1 La domination unilatérale des Etats-Unis

L'Europe entière cherche à régler ses dettes de guerre et à financer sa reconstruction. Les alliés européens doivent rembourser au gouvernement

américain l'aide financière accordée durant la guerre, et l'Allemagne est condamnée à verser des dommages de guerre exorbitants (30 milliards de dollars-or). Dès lors, les capitaux anglo-saxons privés gagnent rapidement l'Europe et entrent en force en Allemagne. Cependant, suite à la crise boursière de 1929, leur rapatriement massif provoque l'effondrement du système bancaire et financier européen, déjà très fragile. L'Allemagne et ses satellites économiques sont particulièrement touchés. Les années 1930 se caractérisent par un protectionnisme généralisé. Si les placements extérieurs mondiaux stagnent entre 1913 et 1938, ils prennent de plus en plus la forme de rachats d'entreprises ou de créations de filiales visant à contourner les barrières protectionnistes. Les firmes américaines sont déjà très actives dans ce domaine des investissements directs à l'étranger (IDE).

La domination américaine se confirme après la Seconde Guerre mondiale et persiste jusqu'au milieu des années 1970. Elle se traduit d'abord par une importante aide publique : le plan Marshall (1948-1952) porte environ sur 15 milliards de dollars. Par la suite, les transferts de capitaux publics américains se poursuivent sous forme de dépenses militaires, aussi bien en Europe occidentale qu'au Japon. Ce sont cependant les capitaux américains privés, plus particulièrement les IDE effectués par les firmes américaines, qui jouent le plus grand rôle. Les IDE états-unis se concentrent au Canada, en Europe de l'Ouest et en Amérique latine, principalement dans le secteur manufacturier et dans celui des hydrocarbures.

4.2.2 Vers une mondialisation discriminatoire

La persistance du déséquilibre croissant de la balance des paiements met fin à l'hégémonie des Etats-Unis, qui deviennent alors gros demandeurs de capitaux extérieurs. Les flux de capitaux commencent à *s'entrecroiser*, et les hausses brutales du prix du pétrole en 1974 et 1979 ne font qu'accélérer ce processus d'entrelacement. En effet, les pays exportateurs de pétrole, qui enregistrent de colossaux excédents des balances des paiements (400 milliards entre 1974 et 1981), injectent plusieurs centaines de milliards de dollars dans les banques européennes et états-uniennes, qui elles-même placent ces fonds dans les bourses occidentales, en obligations d'Etat, en investissements immobiliers et sous forme de prêts bancaires octroyés aux PVD.

Dans le même temps, les entreprises cherchent à acquérir une dimension internationale par la création et l'acquisition de filiales à l'étranger. Durant les années 1980, les IDE connaissent un essor extrêmement vif puisqu'ils ont plus que quadruplé : de 55 milliards de dollars en 1980, ils passent à 240 en 1990. Cette multiplication des firmes multinationales, devenues les principaux acteurs de la vie financière internationale, s'accompagne d'une répartition nouvelle du stock mondial d'IDE (tableau 21). Alors que la part des Etats-Unis s'élevait encore à 45% à la fin des années 1970, elle ne totalise plus que 25% en 1992. La domination des Etats-Unis s'est estompée et fait place au schéma classique de la Triade au sein de laquelle sont concentrés plus de 90% du stock mondial d'IDE.

Tableau 21 : répartition du stock mondial d'IDE évalué en dollar courant (en %)

Pays d'origine	1980	1992
Europe	44	51
Royaume-Uni	14,5	12
RFA / Allemagne	8	9
France	4,5	7,5
Pays-Bas	8	7
Suisse	5	5
Etats-Unis	42	25,5
Japon	5	12,5
Autres	9	11

Source : Ferrandéry (1996)

Malgré un certain essor des IDE dans plusieurs PVD (Chine, Vietnam), ce processus de mondialisation des flux de capitaux reste cantonné aux seuls PI. En effet, les PVD ne bénéficient environ que de 20% de la totalité des investissements extérieurs des PI. Cette marginalisation des PVD s'explique en partie par la politique laxiste de prêts, mise en place suite à l'apport massif de capitaux d'origine pétrolière, qui déboucha, dès 1982 (Mexique), sur une crise de l'endettement du Tiers-Monde.

5. LES ECHANGES INTERNATIONAUX DE LA BELGIQUE

La forte extraversion de l'économie belge s'accompagne d'une importante concentration de ses échanges internationaux sur les pays limitrophes.

5.1. Une forte extraversion de l'économie

Le commerce extérieur de l'UEBL a enregistré, au cours des décennies écoulées, une croissance moyenne environ deux fois supérieure à celle du PIB (tableau 22).

Tableau 22 : croissance moyenne du commerce extérieur et du PNB de l'UEBL, 1961-1995 (en % et à prix constants)

	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-1995
Exportations	9,3	5,6	4,5	4,4
Importations	8,6	5,9	4,0	4,2
PNB	4,9	3,3	1,9	1,3

Source : ICN

La croissance moyenne, tant pour les exportations que pour les importations, a cependant diminué par rapport aux années 1960 et 1970. La forte croissance enregistrée au cours de cette période était principalement attribuable à la libéralisation du commerce international au niveau mondial, renforcée par la mise en place de la Communauté Economique Européenne en 1958. L'effet positif sur le commerce intra-communautaire de la création du Marché Intérieur en janvier 1993, n'apparaît pas d'emblée dans les statistiques. La récession et la difficile reprise économique, tant au niveau belge qu'européen, en ont contrebalancé les effets positifs.

Toutes les économies industrielles sont devenues plus ouvertes dans l'après-guerre, parallèlement à la spécialisation et à la libéralisation du commerce international. Dans les pays de la CE, cette tendance à l'internationalisation fut renforcée par le processus d'intégration européenne. Le degré d'ouverture de la Belgique a augmenté dans une mesure beaucoup plus prononcée que chez ses principaux partenaires européens (tableau 23). A partir des années 1970, la Belgique est devenue l'économie la plus ouverte des EUR6, supplantant les Pays-Bas.

Tableau 23 : évolution du degré d'ouverture (exportations de biens et services rapportées à la somme du PIB et des importations)

	1953	1960	1973	1981	1990	1994	1953-94
Belgique	24,59	26,14	36,25	40,14	43,18	42,90	18,31
Pays-Bas	35,36	35,62	31,93	36,55	36,23	30,50	-4,86
Allemagne de l'Ouest	16,83	20,41	18,37	22,46	25,35	18,77	1,95
France	12,68	13,90	14,45	18,27	18,41	16,81	4,13
Italie	10,60	14,69	14,57	18,64	17,24	16,37	5,77
Royaume-Uni	18,58	18,72	18,79	21,54	19,19	21,33	2,76
5PC	18,81	20,67	19,62	23,49	23,28	20,76	1,95
EUR6	19,77	21,58	22,39	26,27	26,60	24,45	4,68

Sources : Kredietbank

5.2. Une forte concentration des échanges internationaux

L'internationalisation croissante de l'économie belge est allée de pair avec une concentration marquée et accrue de ses échanges internationaux sur le groupe restreint des pays voisins (tableau 24). Les cinq principaux partenaires commerciaux européens de l'UEBL représentaient en 1953 un peu moins de la moitié de ses importations et exportations totales. Depuis le début des années 90, leur part dans le total des échanges de l'UEBL varie entre 65% et 70%.

Tableau 24 : orientation géographique du commerce international de l'UEBL (en % des importations et exportations totales de l'UEBL)

	1953	1960	1973	1981	1990	1994
Importations venant des 5PC	47,9	55,6	70,2	60,5	70,1	67,6
Exportations vers les 5PC	46,5	56,4	71,9	67,9	70,4	66,7

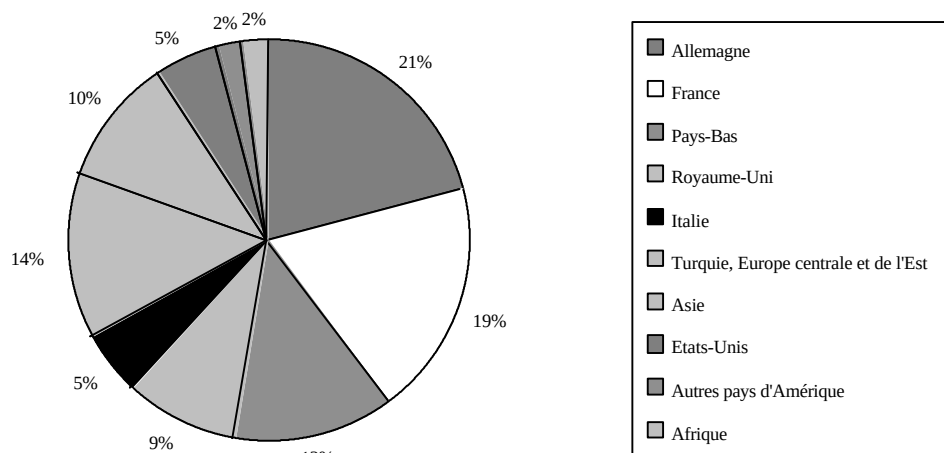
Source : INS

Plus de la moitié du commerce international de marchandises de l'UEBL s'effectue avec trois pays : Allemagne, France, et Pays-Bas (figures 13 et 14).

5.3. Une forte dépendance de l'activité économique

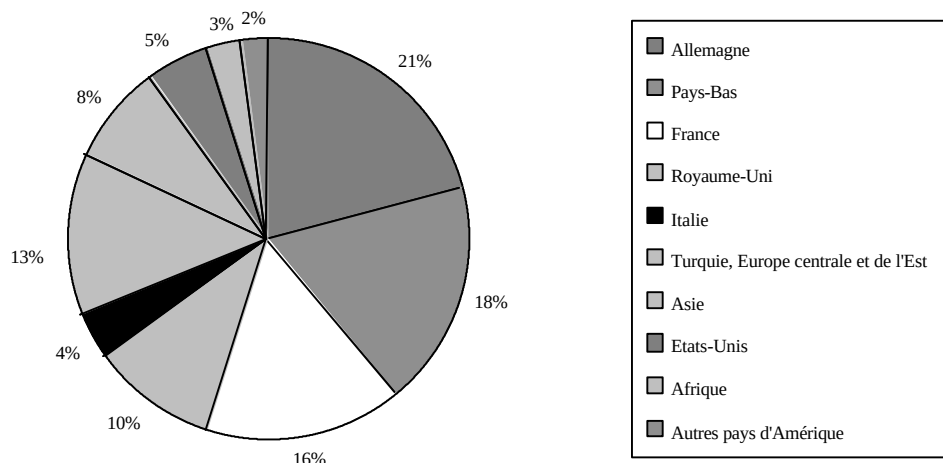
Le degré d'ouverture accru et la forte concentration géographique des échanges de l'UEBL implique une forte dépendance du développement de ses activités économiques par rapport à la conjoncture de ses partenaires européens et à l'évolution de la compétitivité.

Figure 13 : répartition géographique des exportations de marchandises de l'UEBL en 1994



Source : INS

Figure 14 : répartition géographique des importations de marchandises de l'UEBL en 1994



Source : INS

La réforme de la Loi de 1989 sur la compétitivité doit non seulement porter sur le problème crucial de la fixation du niveau des salaires et de la maîtrise du coût du travail, mais aussi sur des aspects plus structurels de la compétitivité. Une réorientation du tissu économique vieillissant dans certains domaines est indispensable à long terme si l'on veut assurer la survie des entreprises belges sur les marchés internationaux. Le rôle des pouvoirs publics est à cet égard considérable.

5.4. Aperçu sectoriel du commerce extérieur belge

NOTES

¹ Les flux inférieurs à 1% du commerce mondial ne sont pas repris.

² Les abréviations utilisées sont les suivantes: AN = Amérique du Nord; AL = Amérique latine; EO = Europe de l'Ouest; ECE = Europe centrale et orientale; MO = Moyen-Orient.

³ Les pays suivants sont membres de l'OCDE: Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie.

⁴ Le *taux d'ouverture* d'une économie peut se calculer de plusieurs manières. Le plus souvent, les exportations de biens et services sont rapportées au PIB. On peut également rapporter la somme des exportations et importations de biens et services sur le PIB. Enfin, une méthode plus subtile consiste à rapporter les exportations de biens et services sur l'ensemble des moyens de la nation, c'est-à-dire la somme du PIB et des importations de biens et services.

⁵ Les grands travaux correspondent à la construction d'infrastructures (routes, barrages, etc.). La coopération technique représente les activités de conseil, de formation, d'entretien, etc. Le travail à façon rassemble les services qui sont rendus à partir des commandes en provenance de l'étranger (par exemple, le retraitement en Belgique de matières irradiées en provenance de centrales nucléaires étrangères).

BIBLIOGRAPHIE

Adda, J. (1996), *La mondialisation de l'économie*, deux volumes, La Découverte, Repères, Paris.

Ferrandéry, J. L. (1996), *Le point sur la mondialisation*, PUF, Major, Paris, 162 p.

Maddison, J. (1982), *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press, New York.

Sandretto, R. (1993), *Le commerce international*, Armand Collin, Cursus, Paris, 192 p.

Teulon, F. (1997), *La nouvelle économie mondiale*, 3ème édition, PUF, Major, Paris, 453 p.