

## THESIS / THÈSE

### MASTER EN SCIENCES ÉCONOMIQUES ORIENTATION GÉNÉRALE À FINALITÉ SPÉCIALISÉE

#### Les exportations de produits manufacturés des pays en voie de développement : théorie et faits

Martin, Georges

*Award date:*  
1969

*Awarding institution:*  
Universite de Namur

[Link to publication](#)

#### **General rights**

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

#### **Take down policy**

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix - Namur

Faculté des Sciences Economiques et Sociales

Année académique 1968-1969

---

***Les Exportations de Produits Manufacturés  
des Pays en Voie de Développement :  
Théorie et Faits***

Georges MARTIN

Mémoire présenté en vue  
de l'obtention du Grade de Licencié  
en Sciences Economiques et Sociales  
(Economie Publique)

Jury du Mémoire :  
MM. J.-P. Abraham  
R. D'Hoine



" Nous ne sommes pas de ceux qui méprisent dogmatiquement l'avoir au bénéfice de l'être; nous voulons au contraire pour chacun les moyens de l'avoir, pour qu'il possède la vie et l'être dans sa plénitude.

Là commence la Science économique qui supplante les trucs des complices de l'Etat violent ou des experts pour sociétés avares. "

François Perroux,

L'Economie des Jeunes Nations.



Qu'il me soit permis d'exprimer ici ma très vive gratitude à Monsieur Abraham qui m'a inspiré l'idée de ce mémoire et en a supervisé l'élaboration avec expérience et dévouement pendant une longue année. Ses critiques, ses encouragements et ses suggestions m'ont été d'un secours inappréciable dans la conduite à bonne fin de ce travail.

Ma reconnaissance va aussi à Monsieur D'Hoine qui a bien voulu lire ce texte et me faire part de ses réactions, ainsi qu'à Madame Lacroix, dont les conseils m'ont été particulièrement précieux pour la réalisation des calculs de la troisième partie.

J'adresse enfin tous mes remerciements aux fonctionnaires du G A T T, de l'U N C T A D, de l'O C D E, de la C E E et de la Délégation permanente de la Belgique auprès des Conférences économiques internationales qui ont accepté de me documenter dans certains domaines de mes recherches et, en se soumettant de bonne grâce à mes interviews, m'ont suggéré maintes pistes de réflexion.

G.M.



TABLE DES MATIERES

=====

	page
<u>Avant-Propos</u>	0.1
<u>Note sur la Terminologie</u>	0.5
<u>Première partie</u> - Exportations et stratégie de développement	1.1.
<u>Chapitre_1</u> - Les effets des exportations sur la croissance des pays sous-développés	1.1
Sect.1 - Les bienfaits "classiques" du commerce international	1.2
Sect.2 - Les trois modèles de Kindelberger	1.5.
Sect.3 - Les exportations "Leading sector"	1.9.
Sect.4 - Les exportations "balancing sector"	1.15.
Sect.5 - Les exportations "lagging sector"	1.21.
<u>Chapitre_2</u> - Comment dynamiser les exportations des PVD	1.27.
Sect.1 - Critique des stratégies anciennes	1.27.
Sect.2 - Le choix des produits exportables	1.42.
<u>Bibliographie</u>	B.1.1.
<u>Deuxième Partie</u> - Analyse de la composition et de la répartition géographique des exportations de produits manufacturés des pays en voie de développement depuis 1955	2.1.
<u>Note préliminaire</u>	
<u>Introduction</u> - Aperçu de l'évolution récente du commerce mondial et des échanges d'articles manufacturés entre pays développés	2.2.
<u>Chapitre_1</u> - Importations, par les PDEM, d'articles manufacturés et de produits semi-finis en provenance des PVD	2.12.
Sect.1 - Tendances générales	2.12.

Sect.2 - Détermination des groupes de produits dynamiques importés des PVD par les PDEM	2.28.
Observations finales	2.46.
<u>Chapitre 2</u> - Les exportations de produits manufacturés des PVD vers les autres parties du monde	2.49.
Sect.1 - Les exportations de produits manufacturés vers les pays socialistes	2.49.
Sect.2 - Les échanges de produits manufacturés entre PVD	2.57.
Observations finales	2.68.
<u>Bibliographie</u>	B.2.1.
<u>Troisième Partie</u> - Les obstacles à l'expansion des exportations de produits manufacturés des PVD vers les pays développés: description et remèdes	3.1.
<u>Note préliminaire</u>	3.1.
<u>Chapitre 1</u> - Les obstacles naturels et artificiels aux exportations de produits manufacturés des PVD vers les pays développés	3.2.
Sect.1 - Les obstacles inhérents à l'offre	3.2.
Sect.2 - Les obstacles liés à la demande	3.7.
<u>Chapitre 2</u> - La structure tarifaire des pays industrialisés: protection réelle et protection nominale	3.13.
Sect.1 - La théorie de la protection effective	3.13.
Sect.2 - Application de la théorie à la structure tarifaire des pays développés: les résultats des études antérieures	3.20.
Sect.3 - Une tentative d'estimation des résultats du Kennedy Round	3.25.
<u>Chapitre 3</u> - Deux voies d'amélioration de la situation actuelle	3.61.
Sect.1 - Les unions douanières entre PVD	3.62.



Sect.2 - Un système de préférences tarifaires	3.70
<u>Bibliographie</u>	B.3.1.
<u>Considérations Finales</u>	4.1.
<u>Annexe I</u> - Liste des tableaux insérés dans le texte	A.1.1.
<u>Annexe II</u> - Matrices d'échanges géographiques	A.2.1.
<u>Annexe III</u> - Tableaux et calculs afférents à la 3e partie	A.3.1.

## AVANT-PROPOS

=====

Ce mémoire s'efforce d'embrasser les différents aspects d'un problème d'une actualité brûlante: les exportations de produits manufacturés des pays en voie de développement. En effet, depuis une dizaine d'années environ, et surtout depuis la première session de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, tenue à Genève en 1964, un intérêt grandissant est porté dans divers milieux au problème de la relative stagnation des exportations des pays en voie de développement, dans laquelle beaucoup voient aujourd'hui un des principaux, sinon le principal obstacle structurel à une industrialisation plus rapide de ces pays. C'est, ni plus ni moins, l'actuelle division internationale du travail, héritage du système colonial, qui se trouve mise en question.

Nous nous sommes d'abord posé, d'un point de vue théorique, la question suivante: quel intérêt ont les pays en voie de développement à exporter des produits manufacturés? Pour y répondre, nous avons procédé en trois temps, nous demandant d'abord quel rôle des exportations dynamiques pourraient jouer dans la croissance d'un pays attardé, ensuite quel rôle les exportations ont effectivement joué jusqu'à présent dans ce domaine, enfin quelles modifications apporter à la structure actuelle des exportations des pays en voie de développement, pour leur permettre, (si l'on peut emprunter cette image à la mécanique), d'échanger le rôle de frein qui fut



trop souvent le leur par le passé, contre le rôle de moteur que d'aucuns souhaitent leur voir tenir.

Ensuite, nous avons fait, dans la seconde partie de cet exposé, le point historique de la situation: quels pays en voie de développement exportent déjà des quantités appréciables de produits manufacturés? Dans quels types de produits se sont-ils spécialisés? Quels sont, parmi les pays développés, leurs principaux clients? Leurs exportations de ces produits connaissent-elles une expansion plus encourageante que leurs exportations de produits primaires?

Enfin, au terme de cette description des courants commerciaux existants, nous nous sommes demandé ce qui pouvait les entraver ou, au contraire, les stimuler. Trois points ont particulièrement retenu notre attention dans cette dernière étape de notre démarche.

Le premier est la structure tarifaire des pays industriels, que certains économistes accusent de défavoriser systématiquement les pays en voie de développement dans leurs efforts actuels pour exporter davantage de produits plus élaborés. A cet égard, nous avons analysé la théorie de la protection effective, essai récent de formalisation de ces accusations; puis, nous avons tenté d'évaluer l'incidence des négociations Kennedy sur le niveau de la protection effective octroyée par le Royaume-Uni et la Communauté économique européenne à leurs industries déjà concurrencées par les exportations de produits manufacturés des pays en voie de développement, ou en passe de le devenir.

Les deux autres points sont les deux principales voies institutionnelles d'amélioration de la situation commerciale actuelle des pays en voie de développement, que les Conférences de Genève et de New Dehli ont mises en avant avec une insistance croissante: d'une part, un système unilatéral de préférences tarifaires octroyé par les pays industriels aux exportations de produits transformés des pays moins développés; de l'autre, un vaste mouvement d'intégration économique régionale des pays en voie de développement, qui abaisseraient progressivement entre eux les barrières protectionnistes dont ils se sont entourés pour la plupart sans discernement.

Notre analyse de ces différentes questions nous a aidé à prendre conscience de la complexité du problème traité et du danger de l'aborder sous un angle partiel. En effet, il nous a maintes fois été donné de constater, à la faveur de nos recherches et lectures, que des spéculations théoriques, d'égale rigueur en apparence, aboutissaient à des conclusions contradictoires, sinon diamétralement opposées. Cette observation, jointe au caractère trop souvent passionné des débats qui entourent ce problème aux implications concrètes graves et urgentes, n'ont pas manqué d'influer sur la prudence de nos conclusions. Dans celles-ci, l'observation empirique des faits a modéré dans une certaine mesure le pessimisme auquel avaient abouti nos réflexions théoriques. Nous le verrons, les difficultés à résoudre par les pays attardés pour diversifier et rendre plus dynamiques leurs exportations sont



énormes; il est néanmoins incontestable qu'un nombre, restreint encore, de pays en voie de développement sont en passe de surmonter ces difficultés. Dès lors rien ne nous empêche d'espérer que la voie ouverte par ces pionniers pourra être suivie demain ou après-demain par un beaucoup plus grand nombre.



## Note sur la terminologie

Par produits de base ou produits primaires, on entend généralement tout produit de l'agriculture, de la sylviculture, de la pêche ou de la chasse, et tout produit minéral, dont la valeur n'est due que pour une part marginale, (la transformation minimum exigée pour sa vente), à l'industrie manufacturière. Au sein de cette catégorie, on distingue souvent trois sous-groupes: les matières premières à usage industriel, les denrées alimentaires et les combustibles.

Les produits intermédiaires ou semi-finis sont des produits qui, bien qu'ayant déjà subi certaines transformations, parfois très importantes, doivent encore faire l'objet d'un traitement complémentaire ou être incorporés à d'autres produits pour devenir des biens de consommation ou d'équipement. Autrement dit, ce sont d'ordinaire des articles qui constituent en même temps des sorties et des entrées pour différentes industries manufacturières.

Enfin, la catégorie des produits finis comprend tous les articles destinés à la consommation finale des ménages et les biens d'équipement destinés aux ménages et aux autres secteurs de l'économie.

La distinction habituelle consistant à ranger dans la catégorie des produits primaires tous les articles figurant dans les sections 0 à 4 de la Classification Type du Commerce International sous sa forme révisée en 1961, et dans la catégorie des produits manufacturés (finis ou intermédiaires) tous les articles rangés dans les sections 5 à 8 de la même nomenclature,

est loin d'être parfaite. En réalité, si aucune ambiguïté ne pèse sur les sections 7 ("machines et matériel de transport") et 8 ("articles manufacturés divers"), il n'en va pas de même pour les autres. C'est ainsi que les sections 5 ("produits chimiques") et 6 ("articles manufacturés classés principalement d'après la matière première") contiennent un certain nombre de divisions dans lesquelles nous trouvons des produits n'ayant guère dépassé le stade primaire, alors que les sections 0 à 4 renferment divers produits transformés semi-finis et même finis, qui présentent un intérêt considérable pour les pays en voie de développement: tels sont, notamment, les produits alimentaires transformés, les boissons alcooliques, les tabacs manufacturés, certains produits en bois et en papier, et les produits dérivés du pétrole.

C'est la raison pour laquelle le secrétariat de la CNUCED a établi, en 1965, en collaboration avec le Bureau des Statistiques de l'ONU, une liste à la fois plus large et plus précise des "produits manufacturés" à laquelle nous nous référons aussi souvent que possible, spécialement dans la 2e partie de cet exposé. Les produits figurant sur cette liste (publiée dans le document TD/B/C.2/3 de la CNUCED) constituent un total dont il sera parfois utile, aux fins d'évaluer le degré réel d'industrialisation des pays intéressés, de déduire deux importants groupes d'articles à peine transformés, qui représentent près de la moitié de l'ensemble des "articles manufacturés", lato sensu, exportés à l'heure actuelle par les pays en voie de développement: il s'agit des produits dérivés du pétrole



(CTCI, 332) et des métaux communs non travaillés (CTCI, 682.1, 683.1, 685.1, 686.1, 687.1, et 689).

De manière générale, trois autres groupes d'articles sont encore écartés des chiffres globaux concernant les exportations des pays moins développés qu'il nous arrivera de citer: les perles fines et pierres gemmes (667) pour lesquelles les données statistiques sont très incomplètes; les machines génératrices à l'exception des machines électriques (711) dont les "exportations" par les PVD consistent le plus souvent en machines et moteurs renvoyés au pays d'origine pour entretien ou réparation; les navires et bateaux (735) qui sont surtout des produits de ré-exportation, non fabriqués sur place.

Par la suite, nous utiliserons presque toujours pour plus de brièveté, l'appellation "articles manufacturés" pour désigner indistinctement produits finis et produits intermédiaires, n'opérant une distinction qu'en cas de nécessité. Nous nous sommes toutefois servis incidemment du vocable "produits industriels" ou "produits transformés" dans le même sens que de l'appellation officielle "articles manufacturés".

D'autrepart, nous considérons dans cette étude comme pays en voie de développement les nations et territoires repris comme tels dans les statistiques de l'ONU, de la CNUCED et de l'OCDE. Une fois encore, cette classification n'est pas idéale, tant s'en faut, mais comme, à notre connaissance, aucun critère précis, indiscutable et accepté par tous de commun accord, n'a encore été élaboré pour déterminer en toute

objectivité la qualité de pays en voie de développement, des facteurs politiques et géographiques intervenant au même titre que les facteurs économiques, il nous a paru vain d'entrer dans ce débat.

Nous avons donc adopté la terminologie traditionnelle des Nations-Unies, distinguant trois grandes catégories de pays:

- la catégorie économique I ("Pays développés à économie de marché"), comprenant l'Amérique du Nord, l'Europe occidentale dans son entièreté, le Japon, l'Australie, la Nouvelle Zélande et l'Afrique du Sud.
- la catégorie économique II ("Pays en voie de développement") qui groupe tous les pays ne relevant pas des catégories I et III.
- la catégorie économique III ("Pays d'Europe orientale et d'Asie à économie centralement planifiée") qui englobe l'URSS, les autres pays socialistes d'Europe orientale (à l'exception de la Yougoslavie), la Chine continentale, la Mongolie, la Corée du Nord et le Vietnam du Nord.

Des ambiguïtés surgissent parfois. C'est ainsi que l'Afrique du Sud, l'Australie, la Nouvelle Zélande, voire même le Canada, sont rangés dans certaines statistiques aux côtés des PVD dans le groupe des "pays producteurs primaires", par opposition aux "pays industrialisés". D'autre part, figurent parmi les pays d'Europe méridionale classés dans les catégories I et III plusieurs cas marginaux, tels que l'Espagne, la Grèce, la Turquie (tous trois considérés par l'OCDE comme pays en voie



de développement), le Portugal, l'Albanie, la Bulgarie, qui ne sont guère plus industrialisés qu'un certain nombre de pays classés par l'ONU dans la catégorie II, comme la Yougoslavie, Israël, Hongkong, Taïwan, l'Inde, le Mexique, le Brésil, l'Argentine ou le Chili. Toutes les nations que nous venons d'énumérer pourraient légitimement figurer, avec quelques autres encore, dans une catégorie intermédiaire de pays "semi-industrialisés". Comme il n'en est rien dans les statistiques couramment publiées, nous nous sommes vus forcés de faire nôtres les vocables traditionnels, malgré leur grande imprécision.

Notons enfin les principales abréviations qui reviennent assez souvent dans le texte:

A E L E	Association Européenne de Libre Echange
C E E	Communauté Economique Européenne
C N U C E D	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
U N C T A D	United Nations Conference on Trade and Development
G A T T	General Agreement on Tariffs and Trade
O C D E	Organisation de Coopération et de Développement Economique
C T C I	Classification Type du Commerce International
N D B	Nomenclature de Bruxelles
P D E M	Pays développés à économie de marché
P S E O A	Pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie
P V D	Pays en voie de développement



PREMIERE PARTIE - Exportations et Stratégie

du Développement.

CHAPITRE 1 - Les effets des exportations sur la croissance  
+++++++  
des pays sous-développés

Dans ce chapitre, nous nous proposons d'analyser, selon une approche théorique, quel est l'impact que le secteur exportateur d'une économie - et en particulier d'une économie sous-développée - est appelé à exercer sur l'ensemble de celle-ci. Dans quelles conditions le commerce international jouera-t-il un rôle moteur, un rôle équilibrant, ou, au contraire, un rôle de frein, dans le contexte d'un effort global de croissance accélérée, telle est la question à laquelle nous nous efforcerons d'apporter quelques éléments de réponse dans les pages qui suivent.

Soulignons cependant qu'il sort de notre propos d'examiner ici de façon détaillée les obstacles internes à la diffusion des effets de croissance induits par les exportations. De nombreux auteurs [1][21] ont souligné cet aspect de la question dont l'importance ne nous échappe pas, mais nous croyons qu'il mériterait de constituer à lui seul le sujet d'un autre exposé. C'est pourquoi, dans la suite de ce travail, nous ne l'aborderons qu'incidemment, et jamais avec la moindre prétention exhaustive.

Sect. 1 - Les bienfaits "classiques" du commerce international.

A un moment où beaucoup de PVD élaborent et mettent en oeuvre d'ambitieux programmes d'industrialisation "import-substituting", il paraît opportun de rappeler les immenses avantages d'un développement "ouvert" sur un développement "autarcique"; avantages que la théorie classique du commerce international a clairement mis en lumière.

Ceci nous permettra, par la même occasion, de nous remettre en mémoire un certain nombre de principes de base que nous serons plus d'une fois amenés par la suite à nuancer ou à critiquer, quand nous aurons à nous demander pourquoi, en certaines circonstances, les faits les ont démentis, et pourquoi il est arrivé que ces principes entrent en conflit avec ceux énoncés par d'autres théories, notamment la théorie moderne de la croissance.

L'enseignement fondamental de la théorie des coûts comparatifs [20] peut se résumer comme suit: dans le cadre d'hypothèses bien définies, dont les moindres ne sont pas le plein emploi, la concurrence parfaite et l'immobilité internationale des facteurs de production, deux ou plusieurs pays, s'ouvrant au commerce, pourront grâce à leurs échanges mutuels, atteindre, sans aucune modification de la forme de leurs courbes de transformation respectives, mais par simple glissement le long de celles-ci, une courbe d'indifférence sociale correspondant à un niveau de satisfaction plus élevé pour les communautés nationales en cause. Dans cette optique purement statique, les



bénéfices du commerce international se confondent avec le mieux-être résultant, une fois pour toutes, de la réallocation plus efficiente des ressources disponibles au départ, provoquée par les nouveaux rapports de prix qui s'établissent entre les différents biens échangés, et les exportations n'ont d'autre utilité que de nous permettre d'acheter à l'extérieur d'autres denrées, à un prix plus bas qu'avant l'ouverture au commerce, quand nous devions les fabriquer nous-mêmes.

Découlant de cette théorie, le théorème de Heckscher et Ohlin [20] nous enseigne que la libre circulation des marchandises compense les effets de l'immobilité des facteurs <sup>(1)</sup> et conduit, sinon à une égalisation complète, du moins à un rapprochement de leurs prix d'un pays à l'autre. En effet, chaque partenaire aura tendance à se spécialiser dans la production et l'exportation des biens pour lesquels il est le plus avantage, c'est-à-dire ceux qui incorporent en grandes quantités les facteurs dont la rareté relative est la plus faible pour lui, ceci dans le but de pouvoir importer des produits requérant pour leur fabrication des facteurs abondants ailleurs mais rares et coûteux chez lui. Le commerce permet donc de pallier la rareté locale de certains facteurs de productions qui peuvent avoir, par ailleurs, une importance primordiale pour la croissance du pays considéré.

(1) Même si le capital échappe partiellement à cette immobilité, le travail, dans une large mesure, et surtout la terre et les ressources naturelles y restent soumis.

Là ne s'arrêtent pas, pour les classiques, les avantages de l'échange. A. Smith et S. Mill [24] notamment sont allés beaucoup plus loin dans ce domaine que D. Ricardo [24]. Pour le 1er nommé, le commerce international a deux utilités majeures:

- a - Permettre, malgré l'étroitesse du marché intérieur, une division plus efficace du travail et augmenter, par conséquent, la productivité des facteurs nationaux;
- b - permettre d'écouler le surplus du produit des facteurs nationaux, pour lequel il n'y a pas de demande domestique, et d'obtenir en contrepartie d'autres biens pour lesquels il existe une telle demande (passage d'une situation de sous-emploi à une situation de plein-emploi des ressources productives).

Dans cette optique, la spécialisation qu'engendre le commerce devient une force dynamique, puisqu'il ne s'agit plus d'un déplacement le long d'une courbe statique de possibilités de productions, mais d'un déplacement de cette courbe elle-même sous l'effet de l'élargissement du marché qui permet d'améliorer le processus de production, de vaincre les indivisibilités techniques et de réaliser des économies d'échelle.

A ces avantages, Mill [21] ajoute les bienfaits de l'"effet de démonstration": pour les pays qui n'en sont encore qu'aux premiers stades du développement, le commerce, par l'introduction de nouveaux besoins et l'accès à de nouvelles techniques, peut être le ferment d'une véritable révolution industrielle.

G. Haberler [10] a complété ce tableau en rappelant que le commerce international permet de se procurer les moyens matériels du développement par l'échange des biens à faible potentiel de



croissance contre d'autres à potentiel de croissance beaucoup plus élevé, (exportation de biens de consommation, importation de biens d'équipement, matières premières, etc.), qu'il est le plus puissant stimulant de la concurrence, donc de la productivité, et la cause principale de l'investissement international. En outre, la capacité d'épargne augmente lorsque s'accroît le revenu par l'allocation plus efficiente des ressources que provoque la spécialisation, l'incitation à investir est simultanément renforcée par la perspective des rendements croissants que promet la production pour les marchés extérieurs plus vastes, et cette production sur une plus grande échelle rend souvent profitable l'adoption de techniques plus avancées.

## Sect. 2 - Les trois modèles de Kindelberger.

Après ce rapide tour d'horizon des vertus essentielles que la théorie classique attribue au commerce international, facteur privilégié d'expansion et de mieux-être, il est permis de se demander pourquoi les effets stimulants que nous venons de décrire ont peu, ou pas du tout, joué en faveur des pays actuellement sous-développés<sup>(1)</sup>.

(1) Sur ce point, il faut se garder des généralisations superficielles et ne pas oublier que, parmi les pays qui forment aujourd'hui la "Périphérie", certains ont connu la pénétration occidentale et se sont, par conséquent, ouverts au commerce international et à l'économie de marché dès le début du 16<sup>e</sup> siècle (tel est le cas de l'Amérique latine), alors que d'autres (notamment les pays d'Afrique centrale), n'ont été colonisés qu'il y a une bonne cinquantaine d'années et n'ont donc même pas connu l'"âge d'or" des pays exportateurs de matières premières que les historiens de l'économie situent entre le début de la Révolution industrielle et la 1<sup>ère</sup> Guerre mondiale.



Sur un mode plus réaliste et plus empirique que les économistes classiques, C. Kindelberger [15] a formalisé, à partir de nombreux exemples historiques, les différents types possibles de relations pouvant s'établir entre les exportations et la croissance, sous la forme de trois schémas généraux par référence auxquels nous essayerons de situer, dans les sections qui suivent, les grands courants de pensée contemporains qui se sont donné pour but de cerner le rôle attribuable aux exportations dans le processus de décollage économique des PVD.

Dans un cadre d'"export-led-growth", le secteur exportateur fait figure de secteur de pointe, de secteur "entraînant" de l'économie nationale, en ce sens que les plus puissants stimulants du développement interne viennent de l'extérieur. La croissance rapide des exportations entraîne un accroissement de la demande adressée par les activités exportatrices aux industries auxiliaires produisant les inputs dont les premières ont besoin. Il y aura une augmentation de la demande sur le marché des facteurs utilisés dans le secteur exportateur et les secteurs connexes, d'où une hausse du revenu et consécutivement, de l'épargne et de la demande pour d'autres produits de consommation finale. C'est le jeu en chaîne du multiplicateur de commerce extérieur qui est mis en branle. De plus, l'expansion de la demande étrangère permettra sans doute au secteur exportateur de bénéficier d'économies d'échelle qui lui permettront d'abaisser ses coûts, et il y aura là non seulement un effet cumulatif rendant les exportations du pays encore plus

concurrentielles sur les marchés extérieurs, mais en outre un stimulus pour d'autres entreprises nationales, existantes ou à créer, susceptibles d'utiliser comme inputs certains des biens produits par les activités exportatrices. Enfin, la croissance des exportations engendrera des pressions sur les capacités de production disponibles, offrant des occasions de s'investir au surplus d'épargne créé par la hausse du revenu, et incitant au progrès technique et à l'innovation. Exemples historiques: l'Angleterre jusqu'aux environs de 1875; à notre époque le relèvement de l'Allemagne occidentale après 1945 peut s'insérer dans le même schéma. Parmi les pays producteurs primaires, seuls peut-être certains gros exportateurs de pétrole semblent armés pour suivre une telle voie, sur la base de leurs exportations actuelles, à condition d'éliminer au préalable les obstacles structurels internes au décollage.

Le même secteur exportateur peut devenir "balancing", c'est-à-dire équilibrant, si, au lieu de jouer le rôle moteur que nous venons de décrire, il se contente d'exercer une fonction auxiliaire, ne servant plus qu'à compenser les besoins d'importation vitalement liés au processus de développement interne. Bien sûr, le secteur exportateur est toujours équilibrant par essence même, puisqu'il comble nécessairement ex post l'écart entre la production et la consommation domestiques, si nous ignorons les variations de stocks. Mais ce que Kindelberger veut dire ici, c'est que le commerce international est un moyen privilégié de résoudre un certain nombre de problèmes qu'équi-



libre inhérents à la croissance, quand celle-ci se réalise par le biais d'une industrialisation qui n'est possible qu'à condition de pouvoir importer de grosses quantités de matières premières, de produits intermédiaires et de biens d'équipement<sup>(1)</sup>, et de pouvoir écouler à l'extérieur les surplus créés par l'exiguïté du marché interne, non compatible avec les exigences d'une production efficiente. Un exemple historique: le Japon, pendant la phase initiale de son décollage, où les exportations n'entraînèrent pas la croissance, mais lui fournirent un support déterminant, particulièrement indispensable pour un pays aussi démuné de matières premières et de source d'énergie.

Enfin, au lieu d'être "leading" ou "balancing", le secteur exportateur peut devenir "lagging", lorsque les exportations n'exercent plus les effets bénéfiques esquissés plus haut, mais se maintiennent au contraire à un niveau durablement insuffisant, en conséquence d'une spécialisation exagérée et trop longtemps poussée dans des types de produits pour lesquels à un moment donné, la demande étrangère s'avère structurellement en stagnation ou en déclin<sup>(2)</sup>. Pour les pays placés dans une

(1) Il faut y ajouter dans certains cas des importations de biens alimentaires de première nécessité, lorsque l'agriculture locale est insuffisamment productive pour subvenir aux besoins d'un important prolétariat urbain.

(2) Le cas peut aussi se présenter d'une baisse de la compétitivité relative par rapport aux producteurs étrangers des mêmes biens que ceux qu'un pays exporte, mais, outre qu'il n'a pas toujours le caractère structurel (et donc la gravité) d'une spécialisation perverse, il concerne assez rarement la situation des PVD.

telle situation, les exportations constituent un frein au développement dans la mesure où l'aide financière étrangère qui pourrait, en tout ou en partie, compenser leur insuffisance, est limitée, aléatoire et coûteuse, ce qui implique une capacité d'importation trop faible et un marché trop étroit pour que bon nombre d'industries soient viables. Cette situation est typique de la majorité des PVD depuis bientôt un demi-siècle.

### Sect. 3 - Les exportations, "leading sector".

Le modèle d'"export-led growth" de Kindelberger prend toute sa signification dans une optique de croissance déséquilibrée. En fait, il ne constitue, peut-on dire, qu'un cas particulier de cette stratégie de développement plus générale dont A. Hirschman [11] fut l'un des principaux promoteurs.

Selon cette conception, le développement est un processus engendré et entretenu par une suite ininterrompue de déséquilibres qu'une politique de croissance adéquate doit s'efforcer de soutenir les plus longtemps possible par des investissements autonomes dans les secteurs stratégiques de l'économie (pôles de croissance). Le but poursuivi est de provoquer des pressions, tantôt de l'offre excédentaire, tantôt de la demande excédentaire, destinées à encourager d'autres investissements, induits ceux-ci, en amont ou en aval. L'idéal serait bien entendu d'investir dans les activités capables de susciter à la fois des "forward" et des "backward linkages", l'essentiel étant que les industries-clés possèdent une dimension suffisante pour rendre



techniquement possibles et économiquement rentables les investissements induits désirés.

Dans les programmes s'inspirant de cette optique de développement verticalement intégré, où l'on s'efforce donc de créer, par un effort massif et concentré en un petit nombre de points privilégiés, des unités de production de dimension relativement grande, étant donné le rôle stimulant attendu d'elles, il ne semble pas, à priori, que les industries orientées vers les marchés extérieurs doivent être systématiquement favorisées. Puisque le critère de base retenu pour orienter le choix des investissements à réaliser est celui de leur capacité potentielle à en induire un maximum d'autres, c'est plutôt la place occupée par l'industrie envisagée dans la matrice des relations inter-industrielles qui devrait être déterminante. Néanmoins, si, dans un PVD grand et peuplé, on peut imaginer des industries suffisamment puissantes pour exercer ces effets entraînants tout en ne travaillant qu'à satisfaire la demande intérieure, on conçoit mal la répétition du même phénomène dans les PVD petits et peu peuplés, qui, de très loin, sont les plus nombreux. Pour ces derniers, étant donné la contrainte constituée par l'étroitesse du marché domestique, des industries capables de répondre, au moins par une partie de leur output, à une demande étrangère importante et dynamique, risquent d'être les seules susceptibles de satisfaire au critère que nous avons défini, puisque la demande intérieure est à la fois trop limitée et en expansion trop lente dans la majorité des cas.

Il est clair par conséquent, que le secteur exportateur est

appelé, dans une telle stratégie de développement, à exercer prioritairement la fonction motrice et polarisante que Kindelberger décrivait dans son premier schéma, dans la mesure où il est généralement le seul secteur d'une économie sous-développée à pouvoir bénéficier (dans certaines conditions sur lesquelles nous reviendrons dans le chapitre 2) de vastes marchés en expansion rapide.

Ceci dit, la dimension et le taux de croissance ne sont pas les seuls facteurs dont dépend l'effet entraînant du secteur exportateur sur l'ensemble de l'économie. Toute expansion du secteur exportateur est potentiellement favorable à la croissance interne, mais la force et la rapidité avec lesquelles ce stimulant sera transmis aux autres secteurs dépendront tout autant des caractéristiques de la structure d'exportation et du degré d'imperfection du marché domestique. Pour préciser cette relation entre la nature des activités exportatrices et la puissance de leurs effets stimulants, nous reprendrons dans ses grandes lignes l'analyse approfondie de G. Meier [21], en la complétant sur quelques points.

Un accroissement des exportations a, comme nous l'avons vu, un effet direct sur la croissance de l'économie, par le jeu du multiplicateur du commerce international :

$$\Delta^+X = \Delta^+Y \Rightarrow \Delta^+C_d = c\Delta Y \text{ et } \Delta^+S = s\Delta Y, \text{ etc.}$$

Mais il faut en outre compter avec une série d'effets secondaires de grande importance.

Certains de ceux-ci sont associés à la forme des fonctions



de production des biens exportés. L'usage de coefficients de production différents pour produire différents types d'articles exportables entraîne des "backward linkage effects" qui varieront considérablement, et la demande induite adressée à d'autres secteurs de l'économie sera plus ou moins stimulante selon les cas. N'oublions d'ailleurs pas que de telles différences quant à l'effet entraînant sur l'économie domestique peuvent être sensibles non seulement entre différents types d'activités exportatrices, mais aussi entre les mêmes activités, quand les fonctions de production autorisent un degré élevé de substituabilité des inputs et que les pays où ces activités sont implantées sont différemment dotés en ressources naturelles et en facteurs de production.

Autre aspect, lié au précédent: la distribution du revenu créé par une augmentation des exportations variera fortement d'une activité exportatrice à l'autre, avec comme conséquence des propensions à épargner, à consommer et à importer fort diverses. Si les groupes sociaux favorisés par cette distribution ont une propension à épargner et à investir sur place une proportion importante de leur avoir, le secteur exportateur apportera une contribution plus effective au financement de la croissance des autres secteurs, la productivité plus ou moins grande des investissements rendus possibles par cette épargne et le choix des secteurs où les effectuer devant également être pris en considération.

De même, si la distribution des revenus du secteur exportateur favorise des groupes sociaux qui ont une propension beaucoup plus élevée à consommer des biens "home-produced" que des

produits d'importation, les fuites vers l'extérieur seront plus faibles, donc l'effet multiplicateur plus puissant et plus bénéfique à d'autres branches de l'économie domestique.

Précisément, l'élasticité plus ou moins grande de l'offre des secteurs soumis à cette pression accrue de la demande intérieure jouera également un rôle significatif, car, si elle est faible, il risque d'en résulter des effets inflationnistes qui réduiront la compétitivité des exportations et augmenteront la propension à importer.

Selon que le secteur exportateur utilisera des techniques de production modernes et aura une forte capacité d'assimilation des innovations importées ou, au contraire, qu'il n'utilisera que des techniques déjà en usage dans d'autres secteurs de l'économie et pourra se développer par un simple élargissement extensif de sa production, sans modifications fréquentes des méthodes traditionnelles, l'effet stimulant, à taux de croissance égal, sera plus ou moins intense.

De même que certaines industries, ayant d'abord travaillé uniquement pour le marché intérieur, peuvent un jour, l'expérience et les économies d'échelle aidant, devenir concurrentielles sur certains marchés extérieurs, de la même manière, certaines industries exportatrices produisant des biens intermédiaires seront plus aptes que d'autres à susciter à l'intérieur des "forward linkages" par un abaissement progressif de leurs prix. L'importance des économies externes créées par le secteur exportateur, en particulier dans les domaines de l'infrastructure de la formation des travailleurs, n'est pas à négliger non plus.



Enfin, plus fortes et moins prévisibles seront les fluctuations des recettes d'exportation, plus irrégulière et improvisée sera la croissance induite du secteur domestique, même si le taux de croissance moyen de ces recettes est satisfaisant.

En résumé, on peut s'attendre à un puissant effet d'entraînement du secteur exportateur sur le secteur domestique si:

- a - le taux de croissance du secteur exportateur est élevé et sa dimension importante, sans pour autant qu'il arrive à monopoliser les facteurs rares au détriment de branches de production socialement plus utiles;
- b - les effets direct du secteur exportateur sur le niveau de l'emploi et du revenu sont considérables;
- c - la distribution des revenus qu'il crée défavorise les groupes ayant la plus forte propension à importer, réduisant la dépendance extérieure et améliorant les termes de l'échange du pays concerné;
- d - les investissements résultant de l'épargne suscitée par ces revenus se dirigent vers des secteurs qui auront eux-même des effets d'entraînement puissants;
- e - la capacité d'absorption de l'économie à l'égard de ces investissements est suffisante, ce qui suppose un degré satisfaisant de mobilité des facteurs de production et de flexibilité dans l'allocation des ressources;
- f - l'élasticité de l'offre intérieure à la demande accrue est assez grande pour juguler l'inflation, tout en encourageant les efforts de productivité et le progrès

technique.

- g - les exportations se développent plus par des modifications apportées aux fonctions de production que par simple extension des processus traditionnels;
- k - les économies externes et les effets induits en amont et en aval sont nombreux et importants;
- i - les recettes en devises croissent de manière stable et continue, permettant un minimum de rigueur dans les prévisions des programmes de développement.

#### Sect. 4 - Les exportations "\_balancing\_sector"

D'autres lignes de pensée voient dans le secteur exportateur des économies attardées, le secteur équilibrant par excellence, sans lequel le secteur domestique est proprement inviable. C'est en particulier, la conclusion qui découle implicitement de la théorie de la croissance équilibrée, défendue par des économistes tels que Nurkse [27] et Rosenstein-Rodan [33].

Selon cette théorie, le problème central du développement industriel des PVD tient au fait, déjà souligné par Myrdal [26] que la demande intérieure doit être construite en même temps que l'offre. Aux côtés d'un secteur exportateur de type colonial, ordinairement hypertrophié, peu dynamique et dominé par le capital étranger, n'existe rien d'autre qu'un secteur de subsistance très arriéré.

La pauvreté du marché domestique décourage l'investisseur privé, national ou étranger, à placer ses capitaux dans une industrie isolée orientée vers les seuls besoins de ce marché



intérieur. La solution réside dans une structure équilibrée d'investissements , apte à stimuler la demande domestique grâce à la productivité accrue du travail fourni par une large couche de main d'oeuvre, et à diversifier simultanément l'offre capable de répondre à cette demande.

Le groupe d'industries ainsi créées doit être suffisamment large pour qu'elles puissent se soutenir mutuellement et combler ainsi progressivement le vide de l'économie domestique. A cette fin, les industries à favoriser seront les industries de biens de consommation susceptibles de créer à bref délai des marchés complémentaires pour les produits les unes des autres (interdépendance latérale au lieu de verticale). De cette manière, tout en passant d'un stade d'économie de subsistance à un stade d'économie de marché et en améliorant le pouvoir d'achat, la mobilité et le niveau d'emploi de la main d'oeuvre locale, les PVD accroîtront leur capacité d'adaptation aux fluctuations d'origine extérieure. Ils continueront aussi à profiter des avantages d'une division internationale du travail remise à jour, en fabriquant des biens manufacturés simples, dont ils pourront au besoin exporter une partie, et en important des biens d'équipement nécessitant davantage de capitaux et des techniques sophistiquées.

La principale critique adressée à cette théorie est celle-ci: il peut être vrai que l'offre, répartie avec discernement entre une gamme bien dosée de produits, créera sa propre demande, mais une offre massive de biens de consommation implique une demande non moins massive de facteurs de production, et, si

l'offre de biens de consommation est susceptible de créer sa propre demande, la demande de facteurs de production est malheureusement incapable de créer sa propre offre, moins encore dans un PVD que partout ailleurs. La hausse des coûts résultant de la concurrence sur le marché des facteurs risque dès lors de l'emporter sur les économies externes engendrées par cette industrialisation "horizontale". Qui plus est, une des causes essentielles de l'inflation et des difficultés de balance des paiements auxquelles se heurtent beaucoup de PVD est à rechercher dans les effets directs et indirects des plans de développement qui, se fixant des objectifs de croissance équilibrée, exigent un effort d'investissement global disproportionné par rapport au revenu national.

Ce sont précisément de telles objections qui mettent en relief l'appoint irremplaçable d'exportations dynamiques dans deux domaines. D'abord, comme moyen de lutter contre l'inflation et l'endettement en fournissant les devises qui permettent d'acheter comptant au moins une partie des équipements, des biens intermédiaires et des matières premières nécessaires à l'installation et au fonctionnement des nouvelles industries, ainsi que les produits de consommation pour lesquels l'offre domestique reste momentanément déficiente. Ensuite, en permettant de compléter la structure horizontale des industries de biens de consommation par certaines activités pour l'output desquelles il existe une demande locale, mais qui ne sont rentables, en raison d'indivisibilités techniques et de coûts décroissants, qu'à condition de produire en grande série et donc d'écouler à l'extérieur



le surplus que ne peut absorber le marché domestique.

La notion d'"exportabilité" qu'a définie Hirschman [1] constitue en quelque sorte le trait d'union entre les deux conceptions du rôle des exportations que nous venons d'exposer. L'aspect "leading" et l'aspect "balancing" s'y rejoignent en effet indissociablement, faisant apparaître assez artificielle une distinction trop nette des deux fonctions.

Imaginons, dans une économie, deux secteurs distincts: un secteur R dont la production peut se développer rapidement, et un secteur L dont la croissance est beaucoup plus lente. Ce dualisme, fait empirique dû, par exemple, à une réceptivité différente au progrès technique, se rencontre très fréquemment dans les économies peu développées. Si les deux secteurs sont interdépendants, les industries du secteur R auront besoin des produits de certaines activités du secteur L. En conséquence, dans l'absence de commerce extérieur, le taux de croissance du secteur R sera freiné par celui du secteur L, dans la mesure de la dépendance du premier vis à vis du second. R ne pourra donc poursuivre son expansion à un rythme optimal que dans trois hypothèses:

- 1° s'il devient autosuffisant (achats de tous les inputs uniquement à d'autres unités du même secteur);
- 2° si L réalise de gros efforts de productivité;
- 3° si, par le commerce extérieur, R peut compléter son approvisionnement à d'autres sources.

L'exportabilité de la production du secteur R prend une impor-

tance capitale quand il apparait que, dans un PVD, les deux premières solutions envisagées pour briser ce goulot d'étranglement sont irréalisables dans un horizon de temps rapproché. En effet, l'autosuffisance de secteur R (le jeune secteur industriel, composé en majeure partie d'industries de biens de consommation à fort contenu importé et d'industries de transformation des produits de base fournis par le secteur L) est tout aussi peu vraisemblable, à moyen terme, que la croissance accélérée du secteur L (le secteur primaire traditionnel, incapable de subvenir à la fois aux besoins alimentaires d'un important prolétariat et aux besoins en matières premières d'une industrie en expansion rapide).

L'exportabilité de la production du secteur R dépendra de 3 facteurs:

- capacité d'offrir à des prix compétitifs des produits déjà en usage à l'étranger, c'est à dire de conquérir, grâce à un avantage comparatif ou à un secours financier, une part du marché préexistant;
- capacité d'offrir des biens nouveaux, utiles et attrayants, c'est à dire de provoquer à son profit un déplacement ou une augmentation de la dépense totale du reste du monde;
- possibilité pour le secteur R du pays considéré de correspondre aux secteurs L d'autres pays, qui auront besoin de produits offerts par le premier pour réaliser les possibilités de croissance de leurs propres secteurs R.



De ces trois facteurs, seul le premier, semble-t-il, peut dans les conditions actuelles, bénéficier aux PVD<sup>(1)</sup>, mais par le fait même, s'impose la nécessité de l'exploiter à fond. L'exportation d'une partie de la production manufacturière apparaît donc comme la seule condition à laquelle les importations croissantes nécessitées par l'industrialisation des pays économiquement attardés seront automatiquement compensées par une croissance des exportations à un rythme comparable.

Cette argumentation rejoint partiellement celle des défenseurs d'une stratégie de développement déséquilibré, puisqu'elle part de l'hypothèse selon laquelle il existe dans l'économie deux secteurs se développant à un rythme différent, le plus dynamique, obligé par la force des choses d'exporter au moins une partie de sa production, étant susceptible d'entraîner le plus lent dans son sillage. Toutefois son originalité réside dans le fait qu'Hirschman envisage également l'autre aspect de la question, c'est-à-dire la force d'inertie du secteur attardé qui freine l'expansion du secteur de pointe, l'obligeant à importer une partie de ses inputs s'il veut exploiter à plein son potentiel de croissance. Si donc le "leading sector" de l'économie exporte, c'est essentiellement dans un but "balancing", car il n'y a pas d'autre moyen (sinon à long terme) de compen-

(1) Du moins dans leurs relations commerciales avec les pays avancés; toutefois, sur le plan des échanges entre PVD, la 3e possibilité n'est pas à exclure à priori. Il semble au contraire qu'il faille encourager par tous les moyens la création, entre PVD, des liens normaux de complémentarité que, jusqu'il n'y a guère, le type de relations exclusivement bilatérales impliqué par le système colonial rendait impossibles.

ser ses importations, qui croissent à un rythme plus rapide que celui de l'ensemble de l'économie. Autrement dit, même si c'est le secteur exportateur qui exerce le rôle de "leading sector", il fait partie de sa logique interne d'être obligé d'exporter pour pouvoir satisfaire les besoins d'importations inhérents au maintien du taux de croissance élevé qui fait précisément de lui le secteur de pointe.

#### Sect. 5 - Les exportations "lagging sector".

Dans les deux sections précédentes, nous avons précisé le rôle que les exportations devraient jouer dans les diverses stratégies de développement. En nous inspirant de l'argumentation d'Hirschman, nous sommes parvenus à la conclusion que les fonctions "leading" et "balancing" se rejoignent en fait, dans la mesure où les exportations, même quand elles émanent du secteur entraînant de l'économie (ce qui sera généralement le cas, au moins pour une partie d'entre elles), poursuivent en dernière analyse un objectif équilibrant. Toutefois, pour clore ce chapitre, il nous reste à voir dans quelle mesure la théorie a intégré non plus le rôle que devrait jouer, mais celui qu'a effectivement joué jusqu'à présent, dans la plupart des cas, le secteur exportateur: non le rôle de secteur moteur ou permissif de croissance, mais au contraire celui de secteur frein.

Les modèles de croissance s'efforçant d'intégrer les conditions propres aux économies sous-développées, prennent habi-



tuellement en considération trois grands types de contraintes:

- le "scarcity of skilled labor"; c'est-à-dire la disponibilité limitée de main d'oeuvre qualifiée, apte au travail industriel;
- le "savings gap", c'est-à-dire l'écart entre le montant d'investissement projeté et l'offre d'épargne domestique;
- le "trade gap" , c'est-à-dire l'écart entre la capacité d'exportation et les besoins d'importation.

Le modèle de Chenery et Strout [8] met particulièrement bien en lumière la filière des relations qui rendent si importante cette dernière contrainte: dans une économie sous-développée, la croissance est avant tout fonction du niveau d'investissement, lui-même fonction des disponibilités en biens de capital importables, dans la mesure où, au départ, les industries locales susceptibles de produire de tels biens font entièrement défaut. Les importations de biens de consommation étant considérées comme résiduelles, la capacité d'accumulation de capital sera directement dépendante de la capacité d'importation, cette dernière étant tributaire de la capacité d'exportation du pays, compte tenu du caractère limité, irrégulier et souvent onéreux des entrées de capitaux étrangers sous forme de dons, prêts ou investissement directs. Dans le modèle cité, cette relation explicative qui s'établit entre le taux de croissance des exportations et celui du produit intérieur, par le biais des investissements, est telle que, lorsque le premier augmente, le second varie dans le même sens, mais moins que proportionnellement, dans l'hypothèse vraisemblable d'un coefficient de

capital qui grandit avec le taux de croissance des investissements (productivité marginale décroissante).

D'autrepart, comme l'a fait fort judicieusement remarqué Maizels [19], l'écart entre la capacité d'exportation et les besoins d'importation a une véritable priorité logique et pratique sur les deux autres contraintes considérées. En effet la pénurie de main d'oeuvre qualifiée n'est pas une véritable contrainte au départ: elle ne devient d'ordinaire un goulot d'étranglement effectif que lorsque le taux de croissance interne approche d'un certain plafond critique. De plus si, un PVD parvient à exporter davantage, il en résulte pour lui la possibilité de payer par ses propres moyens une proportion plus importante des biens d'équipement qu'il doit importer, et, corrélativement, de consacrer en priorité l'aide financière obtenue par ailleurs à des investissements de nature éducative et sanitaire, propres à améliorer la qualité économique de la main d'oeuvre.

Il faut ajouter à cela qu'une réduction du "trade gap" grâce à un taux de croissance plus élevé des exportations aura simultanément un effet favorable sur le "savings gap", en augmentant le revenu des facteurs de production utilisés par les activités exportatrices, donc également de leur épargne, qu'un système adéquat d'encouragements fiscaux et autres pourra orienter vers les investissements souhaités.

Bien qu'il apparaisse donc que le trade gap, dû à la stagnation des exportations des PVD allant de pair avec l'accroissement rapide de leurs besoins d'importations, a une importance



primordiale, puisque son élimination atténuerait dans le même temps de façon très sensible l'acuité des deux autres contraintes de base, il n'en demeure pas moins que le frein à la croissance constitué par un secteur exportateur insuffisamment dynamique est un des goulots d'étranglement les plus difficiles à briser. En effet, le taux de croissance des exportation est lié à l'action combinée de deux facteurs: l'élasticité de la demande étrangère et celle de l'offre nationale. La première, étant largement exogène, échappe au contrôle des responsables de la politique économique dans les PVD. H.G. Johnson [12], en particulier, a montré comment, même si un PVD possède un avantage comparatif réel dans la production d'un certain type de produits et si tous les obstacles internes à la transmission efficace des effets stimulants du commerce sont levés, les exportations de ce pays ne seront jamais qu'un faible adjuvant de son développement, si elles ne peuvent espérer bénéficier d'une demande étrangère en forte expansion, autrement dit, dans la terminologie de l'auteur, si la croissance des principaux clients du pays en question est "anti-trade" ou, à fortiori, "ultra-anti-trade biased". Il est évident que, sur ce point, des conflits risquent de surgir dans les problèmes d'allocation optimale des ressources, car les activités exportatrices susceptibles de répondre le plus adéquatement à une demande étrangère en forte expansion ne sont pas forcément les mêmes que celles qui apparaissent techniquement et sociologiquement de nature à exercer à l'intérieur les effets entraînants les plus puissants.

D'autre part, l'élasticité de l'offre nationale de produits

exportables est fonction de la relative abondance, dans le pays, des facteurs que les activités exportatrices utilisent en grandes quantités, ou de la possibilité de suppléer éventuellement à leur insuffisance par l'importation, sans que cela entraîne un alourdissement prohibitif des coûts de production de ces activités. Donc, dès que l'élasticité de l'offre nationale devient insuffisante au point de freiner l'essor des exportations, on entre dans un nouveau cercle vicieux, puisqu'il n'est possible de briser ce goulot d'étranglement que par des importations accrues, elles-mêmes fonction de la capacité d'exportation du pays, insuffisante par hypothèse, ce qui nous ramène à notre point de départ. Dans pareille situation, des importations accrues, fournissant au secteur exportateur les inputs qui font défaut, permettront bien sûr à celui-ci de développer sa production, mais le trade gap ne s'en trouvera réduit que dans la proportion, généralement faible, de la valeur ajoutée des activités exportatrices; seul le surplus de devises ainsi créé pourra être utilisé à l'achat à l'extérieur de biens nécessaires au développement du secteur domestique. On comprend que la croissance de ce dernier s'en trouvera sérieusement ralentie.

En conclusion, nous avons montré dans ce chapitre l'importance primordiale du secteur exportateur dans le processus de croissance d'un pays économiquement attardé. Il peut constituer un obstacle grave au développement si sa propre expansion est insuffisante, car celle-ci détermine dans une mesure appréciable la capacité du pays d'importer les biens indispensables



à son industrialisation , qu'il est incapable de produire sur place. Mais le secteur exportateur peut aussi jouer un rôle capital dans l'élimination d'autres goulots d'étranglement fondamentaux dès le moment où il cesse lui-même d'être un "lagging sector". C'est ce qui le fait apparaître comme un des points névralgiques par où attaquer avec le plus de chances de succès l'enchevêtrement de cercles vicieux dans lequel se débattent la plupart des économies sous développées. Comment rendre ce secteur plus dynamique est, par conséquent, la question que nous nous poserons dans le chapitre 2.

CHAPITRE 2 - Comment dynamiser les exportations des PVD.  
+++++

Ce chapitre sera divisé en deux parties:

- Dans un premier temps, à partir de l'hypothèse de base, admise sans critique, selon laquelle l'industrialisation entendue dans son sens le plus large est l'instrument privilégié et irremplaçable du processus de mutation structurelle qu'implique le développement économique, nous voudrions démontrer comment on aboutit inévitablement à la nécessité, pour un PVD qui entre dans ce processus, de trouver le moyen d'exporter une partie de sa production manufacturière.
- Dans une seconde étape, étant admise cette conclusion sur la nécessité du caractère "extraverti" d'un développement industriel efficient, nous essayerons de définir les critères permettant de déterminer dans quelles voies orienter prioritairement la diversification indispensable du secteur exportateur des PVD, de manière à éviter, dans la mesure du possible, la répétition des déconvenues qui accompagnèrent tant la spécialisation exclusivement primaire que la politique d'industrialisation par le remplacement des importations.

Sect. 1 - Critique des stratégies anciennes.

Avant tout s'impose un bref rappel des caractéristiques de la structure actuelle des exportations des PVD. Celle-ci présente,



en général, les traits suivants:

- les exportations constituent une proportion anormalement élevée du produit national;
- elles portent essentiellement sur des produits primaires, agricoles et miniers, et sont concentrées, pour chaque pays pris individuellement, sur un très petit nombre de ceux-ci;
- les recettes provenant de ces exportations sont marquées à la fois d'une grande instabilité dans le temps et d'un taux de croissance moyen relativement faible, si on le compare aux exportations mondiales de produits manufacturés;
- enfin, selon certains auteurs (mais les experts sont plus partagés sur ce dernier point), le pouvoir d'achat des exportations de produits primaires des PVD en termes de produits manufacturés importables des pays développés a structurellement tendance à se détériorer.

Les causes immédiates d'une telle situation sont bien connues.

Nous citerons en ordre principal:

- le progrès technique qui répand l'usage d'un nombre croissant de substituts synthétiques aux matières premières traditionnelles et permet la mise au point de nouvelles méthodes de production visant à réduire les besoins en matières premières, à en remplacer certaines par d'autres plus économiques, à accroître les taux de récupération et de réutilisation des déchets et ainsi de suite;
- l'élasticité traditionnellement faible, tant au prix

qu'au revenu, de la demande pour les denrées alimentaires, y compris les denrées tropicales qui ont cessé pour la plupart d'être des produits de luxe;

- la protection abusive dont, pour des motifs politiques et sociaux plus qu'économiques, le secteur agricole fait l'objet dans presque tous les pays développés;
- la production croissante de matières premières à l'intérieur de ces mêmes pays;
- les taxes à but purement fiscal qui frappent souvent la consommation de produits exportés par les PVD;
- la transformation profonde des structures de production et de consommation dans les pays industriels, qui fabriquent des articles de plus en plus complexes, où la part de la valeur ajoutée par les facteurs domestiques ne cesse de croître par rapport à celle des matières importées, et qui consacrent une proportion croissante de leur revenu à l'achat de biens et services "home-produced".

Ce qui rend particulièrement sombre ce tableau sommaire, c'est le fait, souligné par Maizels [18], qu'aucune des grandes tendances mentionnées ne semble avoir un caractère réversible<sup>(1)</sup>.

(1) Quand on se place au niveau des PVD considérés comme un ensemble, car il est évident qu'il y aura toujours des exceptions à la règle et que demain, quelques PVD seront peut-être les heureux bénéficiaires de l'épuisement de certaines ressources naturelles dans les pays développés ou d'une découverte scientifique imprévisible: des "accidents" comme la vogue du pétrole, de la bauxite ou de l'uranium peuvent encore se reproduire, mais ils ne seront jamais à la base d'une solution globale et durable du problème qui nous préoccupe.



On ne peut envisager une amélioration de la situation que sur deux points:

- si, comme il est permis d'espérer, le processus d'industrialisation qui s'est amorcé avec un certain succès dans un groupe encore restreint de PVD s'accélère et s'élargit progressivement, une demande supplémentaire de matières premières émanera sans doute de ces pays, les plus avancés du groupe des mal lotis, demande dont bénéficieront en grande partie les moins avancés;
- si, d'autre part, le niveau de vie des pays de l'Est continue de s'élever, comme il l'a fait depuis vingt ans, il est probable que, tôt ou tard, leur consommation d'un certain nombre de denrées tropicales, encore relativement rationnées à l'heure actuelle, se développera dans des proportions substantielles.

Ces deux facteurs sont importants, mais on peut difficilement prévoir dans quels délais et avec quelle force ils joueront. Il ressort donc de ce tour d'horizon qu'une croissance rapide et régulière basée exclusivement sur l'exportation de produits primaires ne paraît plus possible de nos jours, sinon dans quelques rares exceptions (par exemple, les producteurs de pétrole ...).

Cette constatation pessimiste a amené de nombreux économistes à critiquer sévèrement, à divers titres, cette spécialisation des PVD et les facteurs qui l'ont amenée. Les mouvements internationaux de facteurs de production qui marquèrent une grande partie du 19<sup>e</sup> et le début du 20<sup>e</sup> siècle sont responsables de la structure

de production tout à fait déséquilibrée que connaissent aujourd'hui la majorité des PVD: une enclave moderne, le secteur exportateur, îlot de développement isolé, dont les activités furent déterminées par les seuls besoins de la métropole, coexiste avec un secteur domestique arriéré à la productivité très inférieure. Les effets multiplicateurs des investissements étrangers furent réduits au minimum par le rapatriement massif des profits créés par l'exploitation des ressources locales. Les produits manufacturés offerts aux travailleurs indigènes en contre-partie de leurs bas salaires furent systématiquement importés de la métropole, quand bien même leur production locale eût été parfaitement possible. On a critiqué aussi les conséquences perverses des effets de démonstration exercés par les standards de consommation des pays riches, qui eurent pour résultat de gonfler dans les pays pauvres la propension à consommer aux dépens de l'accumulation de capital, réduisant l'épargne domestique et faussant la structure des importations. Un autre grief, déjà évoqué, mais dont nous expliciterons ici l'intéressant fondement théorique, est la détérioration des termes d'échanges des PVD, que des économistes tels que Prebisch [29], Singer [35] et Myrdal [26] expliquent de la manière suivante: les élasticités au prix et au revenu de la demande pour les produits manufacturés sont structurellement plus élevés que les élasticités correspondantes pour les produits primaires; en outre, les hausses de productivité ont une incidence divergente sur les prix respectifs des produits et des facteurs de production selon qu'on se trouve dans un pays industriel (où, la main d'oeuvre étant relativement rare et bien



organisée, de telles hausses se traduisent normalement par des hausses de salaire), ou au contraire dans un PVD (où, la main d'oeuvre étant sous-employée et l'action syndicale faible, le même phénomène aboutit à des baisses de prix des produits exportés).

Mais plus fondamentalement, c'est la division même du travail sur le plan international sous sa forme présente qui doit être, selon nous, remise en question. Nous nous inspirons ici de la critique lucide qu'en font W.Travis [37] et I. Sachs [34] .

Dans la plupart des cas, la forte proportion de produits primaires dans les exportations des PVD donne l'impression fautive qu'il s'agit de pays particulièrement riches en terres et ressources naturelles. Cependant, les exportations de produits primaires des pays développés représentent à l'heure actuelle environ la moitié des exportations mondiales de ces produits, ce qui indique bien qu'on ne peut parler d'un quelconque avantage comparatif dont les PVD bénéficieraient dans ce domaine, mais que le commerce de ces produits est simplement déterminé par les hasards de la répartition des ressources naturelles dans les différentes parties du monde, beaucoup de pays industrialisés étant d'ailleurs nettement favorisés à cet égard par leur climat tempéré et leur sol fertile. La situation actuelle, qui a pris les apparences d'une spécialisation, n'est donc, dans une large mesure, que le reflet du refus des pays riches de laisser entrer chez eux des produits qui concurrenceraient leurs propres industries manufacturières et leur souci de protéger, par une habile politique commerciale, les privilèges monopolistiques liés à leur avance

initiale dans le domaine de l'industrialisation. Il n'y a pas eu de réallocation des ressources et spécialisation plus efficiente grâce au commerce entre pays développés et PVD, pas plus qu'il n'y a eu, sauf cas exceptionnels, échanges de biens tendant systématiquement à compenser l'immobilité des facteurs de production. En règle générale, le commerce a uniquement été le moyen, pour des économies coloniales dominantes, de développer leurs propres exportations traditionnelles vers de nouveaux marchés et de se procurer des ressources nécessaires à leur expansion. A cette fin, ce sont les facteurs de productions qui se sont déplacés, le capital et le travail émigrant vers les pays neufs et les matières premières suivant le chemin inverse, au gré des intérêts du plus fort.

Quand bien même on voudrait, malgré ce que nous venons d'écrire, expliquer la situation des PVD exportateurs de produits primaires et importateurs de produits manufacturés en termes de coûts comparatifs, on se heurterait, qu'on le veuille ou non, à une difficulté insurmontable. En effet, la théorie des coûts comparatifs repose implicitement sur l'hypothèse d'une demande élastique et de prix stables. On ne peut parler d'avantage comparatif que tant qu'un pays a effectivement le choix entre l'alternative consistant à accroître ses exportations et celle consistant à se lancer dans une politique de substitution aux importations. Si, étant donné les caractéristiques de la demande étrangère, la première solution cesse d'être concrètement réalisable, il est évident que la notion même d'avantage comparatif perd toute signification pratique. Par conséquent, on doit ad-



mettre que la structure du commerce extérieur des PVD est, en majeure partie, le résultat d'effets de domination et de différences de coûts absolus, qui offrent peu de rapports avec les lois classiques de la théorie du commerce international.

En résumé, l'idée que nous défendons est celle-ci: une "spécialisation" exclusive dans le domaine des produits primaires n'a guère de sens. On ne peut parler dans ce cas d'une véritable spécialisation fondée sur un avantage comparatif réel, car tout pays ouvert à l'économie de marché et à la civilisation industrielle exploite dans la mesure du possible - et exporte ordinairement en grande partie - les matières premières qu'il possède, et importe celles dont il est dépourvu. Il n'y a là que des avantages absolus, liés à l'existence ou à l'absence de ressources naturelles, immobiles par définition. La meilleure preuve que le commerce des produits primaires repose habituellement <sup>(1)</sup> sur la complémentarité naturelle des pays et non sur de quelconques coûts relatifs comparés, réside dans les obstacles artificiels dérisoires opposés à la libre circulation internationale de ces produits. La spécialisation ne prend sa pleine signification que quand on parle de produits manufacturés; dans ce cas, il y a en effet possibilité de gains par réallocation des ressources, quand un pays se met à fabriquer et exporter tels articles et à en importer d'autres, qu'il a la possibilité matérielle de produire lui-même, mais qu'il

(1) C'est-à-dire, à l'exclusion du cas exceptionnel où les partenaires sont capables de produire les mêmes biens primaires, ce qui se présente rarement entre pays industriels et sous-développés.

peut importer à meilleur compte grâce aux recettes de ses exportations. Au contraire, si au départ, il n'y a pas possibilité matérielle de concurrence entre les partenaires, il n'est pas non plus question d'avantages comparatifs ni de coûts relatifs. D'ailleurs, quand bien même il en serait question, on ne peut, de toute façon, déduire l'existence d'une spécialisation efficiente, basée sur des avantages réels, à partir de flux commerciaux observables sous un régime très éloigné du libre-échange.

Dès lors, n'exporter que des produits primaires ne veut pas dire être exceptionnellement favorisé dans ce type de production, cela signifie être exceptionnellement défavorisé (pour une large part artificiellement, comme nous le démontrerons dans la 3e partie) dans le domaine de la production industrielle, et s'en être tenu, contraint par les circonstances, à n'exploiter qu'un seul aspect de sa richesse économique potentielle. Mais très rares sont les pays à ce point favorisés par la nature qu'ils puissent baser tout leur développement sur ce seul type de production et d'exportation. Ce n'est pas, loin s'en faut, le cas de la majorité des PVD, que rien ne prédispose à suivre cette voie.

Tout au contraire, bon nombre d'entre eux n'ont d'autre planche de salut que l'industrialisation orientée vers les marchés extérieurs, car, étant pauvres en terres fertiles, possédant des ressources naturelles peu nombreuses ou sans avenir et devant faire face à une croissance démographique explosive, ils sont contraints, tant pour donner du travail à leur population que pour la nourrir, de devenir exportateurs nets de produits



manufacturés et importateurs nets de denrées alimentaires et de matières premières.

Les défenseurs de la théorie des coûts comparatifs objecteront qu'en pareil cas, la véritable question à trancher est de savoir si les PVD ne sont pas relativement ~~plus~~ défavorisés encore dans le domaine de la production manufacturière que dans celui de la production primaire. Il paraît facile de leur répondre que le problème ne s'est jamais posé en ces termes de comparaison interne entre deux types de production, du moins jusqu'il y a un petit nombre d'années; car, à l'époque de la colonisation, il n'était pas évidemment question pour les PVD s'ouvrant au commerce international de se mettre à exporter des articles manufacturés et, par la suite, les métropoles se sont bien gardées, dans l'immense majorité des cas, de leur fournir les moyens d'accéder à une situation où la comparaison fût effectivement à envisager.

Mais on peut aller plus loin, en affirmant que, même si pareille comparaison devient aujourd'hui possible pour certains PVD, elle ne présente pas grand intérêt, dans la mesure où la plupart des biens primaires qu'exportent ces pays ne peuvent être produits dans les pays industriels importateurs, d'où il découle qu'une des branches de la comparaison en termes de coûts relatifs fait défaut et que, dans le chef d'un des deux partenaires au moins, il n'y a donc pas de spécialisation plus efficiente possible.

A cet égard, le cas de pays comme le Canada, l'Australie, la Nouvelle Zélande, l'Afrique du Sud et, dans une moindre mesure,

l'Argentine, est tout à fait exceptionnel et ne peut en rien contredire ce qui précède. Les pays en cause ont en effet profité de circonstances qu'on ne retrouve pas dans les autres anciennes colonies: ils sont riches en terres fertiles, et surtout, ils sont dotés d'un climat relativement tempéré; de surcroît, ils ont bénéficié, de la part de certaines puissances coloniales, d'un appoint en capitaux et en main d'oeuvre beaucoup plus considérable que la plupart des autres pays de la Périphérie. La réunion de ces différents facteurs a dès lors rendu concevable pour ces pays ce qui ne l'était guère pour les autres PVD: produire le même genre de biens, primaires et secondaires, que lesdites puissances coloniales. Ces pays se sont donc spécialisés dans la production de denrées agricoles tempérées (blé, viande, laine, bois) pour laquelle ils avaient un avantage relatif par rapport aux pays européens. Dans une telle conjoncture, les conditions qui permettent à la loi des coûts comparatifs de jouer se trouvaient à nouveau réunies, mais on ne peut invoquer pareil exemple pour défendre la thèse selon laquelle la "spécialisation" actuelle des PVD dans les productions primaires trouverait, elle aussi, son fondement et sa justification dans le jeu de cette loi.

La gamme des moyens par lesquels les PVD peuvent tenter de remédier à cet état de choses, dont ils ont hérité malgré eux, est des plus limitée. En fait, elle se réduit à deux grandes options qui pourraient être poursuivies de manière complémentaire, n'était le problème aigu d'allocation optimale des



ressources rares.

La première , celle qui, au cours des vingt dernières années, a paru la meilleure solution à bon nombre de PVD, est l'industrialisation "import-substituting". Considérant comme irrémédiable la stagnation des exportation de produits de base, les promoteurs du système ont défendu la thèse selon laquelle il n'était possible de résoudre les difficultés de balance des paiements qu'en se lançant dans une politique d'industrialisation destinée à remplacer systématiquement par la production locale les produits précédemment importés. Cette politique ne tarda pas à montrer ses graves lacunes. Après une phase euphorique de rattrapage, au cours de laquelle la production intérieure se substituait aux anciennes importations à l'abri de barrières douanières prohibitives, le développement des nouvelles industries connut un essoufflement rapide lorsqu'il devint tributaire de la seule augmentation "naturelle" de la demande domestique. L'étroitesse du marché protégé ôtait efficacité et dynamisme aux industries en question. Le plus souvent, les problèmes de balance des paiements subsistaient, aussi aigus qu'auparavant, car non seulement les industries "import saving" s'avéraient aussi incapables qu'insoucieuses d'exporter, mais de surcroît les importations consistaient désormais pour une part importante en matières premières, biens intermédiaires et autres inputs indispensables à la survie de ces activités, et dans cette mesure même, incompressibles. Enfin, devant les grands projets industriels, le secteur exportateur traditionnel est passé au second plan des préoccupations, ce qui, à moyen terme, constituait une grave

erreur, étant donné que ce dernier restait quand même, de très loin, la principale source des devises indispensables à la réalisation de tous les plans envisagés. La nouvelle politique oubliera souvent cette vérité, et, selon l'expression de Myint [23], elle se servit du secteur exportateur uniquement comme "vache à lait", le frappant de lourdes taxes pour subventionner un secteur domestique à la limite de la rentabilité, et hypothéquant encore davantage, s'il en était besoin, sa faible compétitivité<sup>(1)</sup>. Même dans les pays où l'industrialisation import-substituting a été couronnée d'un succès relatif au point de vue réduction du déficit commercial, il a bien fallu convenir après quelques années que la poursuite du processus devenait exagérément onéreuse une fois atteint le stade où les produits importés à remplacer par ceux de nouvelles industries nationales devenaient des articles nécessitant, pour leur fabrication efficiente, des capitaux considérables, des techniques sophistiquées, d'importantes économies externes et des équipements indivisibles de grande dimension. Autrement dit, la politique d'industrialisation import-replacing a abouti, tôt ou tard, à un nouveau blocage.

(1) Même quand il n'est pas artificiellement pénalisé par des mesures de cette espèce, le secteur exportateur subit fréquemment le contrecoup négatif d'une politique d'industrialisation import-substituting, soit qu'une partie des facteurs de production intérieurs soit attirée du secteur exportateur vers le secteur import-replacing par les recettes élevées que permet à celui-ci la protection dont il fait l'objet, soit que les coûts du secteur exportateur soient alourdis par le renchérissement du prix des produits import-replacing.



L'autre alternative offerte aux PVD est la suivante: puisque les exportations traditionnelles stagnent, au lieu de s'attacher à réduire les importations, pourquoi ne pas tenter de diversifier la structure du secteur exportateur, afin d'augmenter sa faculté d'adaptation à l'évolution de la demande mondiale, d'élargir sa clientèle et de stabiliser ses recettes? Pour atteindre ce but, il y a, une fois encore, deux moyens. Le premier consiste à élargir l'éventail des matières premières traditionnellement offertes, en adjoignant à celles pour lesquelles la demande ne croît plus que faiblement, d'autres produits primaires bénéficiant d'une demande plus dynamique. Ceci exige un effort de prospection et de mise en valeur systématique, l'acclimatation de nouvelles variétés de cultures, des dépenses de recherche pour trouver de nouvelles utilisations aux anciens produits, en améliorer la qualité et en comprimer les coûts de production. Une telle politique peut être couronnée de succès mais, étant directement tributaire de facteurs exclusivement naturels (climat, genre de sol, etc.), elle ne peut être considérée comme une règle d'application générale. Dès lors, dans l'hypothèse vraisemblablement la plus fréquente, où les ressources naturelles sont défailtantes pour opérer une telle reconversion, il ne reste qu'une solution: essayer d'exporter des produits manufacturés.

Non seulement, comme nous venons de le voir, cette dernière solution sera dans de nombreux cas la seule concrètement réalisable, mais on peut véritablement parler de solution optimale. L'alternative la plus saine, pour l'avenir, n'est-elle pas en



effet la réorientation des investissements vers des industries capables d'exporter tout ou partie de leur production, en profitant, autant que possible, d'une élasticité et d'un taux de croissance plus favorables de la demande étrangère? Une telle réorientation de l'industrialisation serait économiquement beaucoup plus efficiente: seules des industries vraiment concurrentielles pourraient se faire une place sur les marchés extérieurs, ce qui imposerait une allocation beaucoup plus sélective et plus rationnelle des ressources que dans le cas d'une stratégie d'"importsubstitution" se doublant inévitablement d'un protectionnisme qui exclut les bienfaits de la concurrence. Il redeviendrait en même temps possible, grâce au dynamisme nouveau d'un secteur exportateur participant à l'expansion rapide des échanges mondiaux de produits manufacturés, d'acheter à l'extérieur des produits moins chers et de meilleure qualité que ceux que seraient capables d'offrir sur le marché domestique la plupart des industries import-replacing.

Enfin, un secteur exportateur secondaire est susceptible d'exercer sur l'économie domestique des effets d'entraînement beaucoup plus vigoureux qu'un secteur exportateur primaire, même diversifié, aux points de vue assimilation du progrès technique, organisation de la gestion, transformation des structures sociales, formation de la main d'oeuvre aux méthodes de production modernes, etc. (1)

(1) Notons à ce propos l'observation de Myrdal [26] selon laquelle on a vu fréquemment l'industrialisation créer une technologie qui trouvait ensuite des applications dans l'agriculture, mais très rarement le phénomène inverse.



Nous avons critiqué tour à tour la spécialisation "coloniale" limitée aux produits primaires qui, en réalité, n'est pas une véritable spécialisation efficiente résultant du libre jeu des lois du marché, et de l'industrialisation "import-substituting", qui est une solution de facilité au goulot d'étranglement de la balance commerciale et débouche nécessairement, à plus ou moins longue échéance, sur un nouveau blocage. Nous avons montré non seulement les avantages, mais la quasi-nécessité d'une industrialisation beaucoup plus orientée vers l'exportation, solution qui apparaissait déjà en filigrane derrière les conclusions de notre premier chapitre. Il nous reste maintenant à nous demander quels genres de produits manufacturés les PVD paraissent le plus aptes à exporter avec succès. Cette réflexion fera l'objet de la seconde section de ce chapitre.

## Sect. 2 - Le choix des produits exportables.

Le retard des PVD dans le domaine industriel leur impose une contrainte de base: celle de se tailler une place sur des marchés déjà existants. Dès lors, quels sont les types de produits manufacturés grâce auxquels ils peuvent espérer améliorer durablement la situation de leur commerce extérieur? On peut envisager cette question sous deux angles partiels qui, en théorie, devraient se compléter en une synthèse harmonieuse, mais dans la réalité concrète, risquent souvent de déboucher sur des conclusions contradictoires.

La première optique consiste à examiner quels genres de

produits réunissent les conditions permettant une élasticité satisfaisante de l'offre domestique.

L'autre volet de notre réflexion visera évidemment à déterminer dans quels secteurs la demande étrangère à laquelle peuvent espérer répondre les PVD s'avère la plus dynamique.

Les produits qui satisfont à la fois aux critères définis en réponse à ces deux préoccupations seront les plus aptes à atteindre l'objectif visé.

En règle générale, un PVD est pauvre en capital et en travail qualifié, et riche en certains produits de base et en main d'oeuvre à bas prix, mais à faible productivité industrielle.

La transformation des matières premières produites sur place afin de les exporter sous une forme plus élaborée, généralement à l'état de produits semi-finis, paraît être un premier pas logique dans la voie de l'industrialisation pour la plupart des PVD. Pour ce genre d'activités, ces pays possèdent un avantage comparatif probable par rapport aux pays industriels, dû au poids sensiblement moindre des coûts de transport et à la suppression d'un certain nombre de coûteux intermédiaires. Outre le fait d'accroître les recettes d'exportation en ajoutant un appréciable pourcentage de valeur aux denrées précédemment exportées à l'état brut, cette politique offre de substantiels avantages sur le plan interne, sous la forme d'une augmentation de l'emploi et du revenu national et d'une amélioration du niveau technique de la main d'oeuvre et des cadres. Toutefois, elle se heurte à divers obstacles:



- les barrières tarifaires et contingentaires mises en place par les pays développés, qui voient leur hauteur croître proportionnellement au degré d'élaboration des produits importés;
- les perspectives de la demande pour les produits semi-finis, qui ne sont, dans de nombreux cas, guère plus favorables que pour les matières premières dont ils sont issus, ce qui impliquerait un gain de recettes une fois pour toutes et ensuite, une croissance aussi lente que par le passé;
- l'évolution des conditions de transport maritime, qui rend de moins en moins coûteuse, pour les pays industriels, l'importation de matières premières pondéreuses, même d'origine très lointaine, et, dans cette mesure, défavorise la transformation de ces matières sur les lieux de leur extraction;
- enfin, en cas de production liée, l'absence de débouchés locaux pour les sous-produits résultant des opérations de transformation, laquelle mettra souvent les industries de ce genre dans une position défavorable par rapport à celles établies dans les pays développés.

En tout état de cause, deux conditions minimales doivent être réunies par les industries de transformation des produits primaires qui voudraient d'établir dans les PVD:

- 1° La quantité de produits primaires antérieurement exportés à l'état brut doit être suffisante pour permettre à une industrie de transformation de travailler à des

conditions techniquement rentables, à moins qu'il y ait possibilité d'importer la différence de l'extérieur, pour atteindre le plein emploi de cette capacité minimale (ce qui renforcerait d'ailleurs, contrairement aux apparences, l'effet net "foreign exchange saving" de l'opération).

- 2° La valeur du surplus de devises obtenu grâce à l'exportation des produits primaires sous une forme plus élaborée doit faire plus que compenser la perte de devises éventuelle occasionnée par l'achat à l'extérieur de certains inputs et équipements nécessaires au fonctionnement des industries de transformation.

L'autre facteur relativement abondant est le travail peu qualifié. Du bas prix du travail dans les PVD, on déduit généralement que ces pays ont un avantage comparatif dans les industries "labor-intensive". En fait, "abondance de main d'oeuvre" n'a de sens que si cette main d'oeuvre possède, ou est capable d'acquiescer dans des délais et moyennant un coût limités, le minimum de qualités économiques qui en fera le facteur effectivement complémentaire d'une technologie industrielle moderne. Or, on connaît la rareté des cadres supérieurs et, plus encore, des qualifications intermédiaires, dans la plupart des PVD, de même que la très faible mobilité géographique et professionnelle de la grande masse de la population active de ces mêmes pays. Ceci dit, la médiocre productivité du travail s'appliquant de manière uniforme



aux industries "capital-intensive" comme aux industries "labor-intensive", ces dernières restent néanmoins les plus favorisées, dans la mesure où elles font davantage appel au facteur de production le moins cher. Pour cette raison, et parce que l'expansion des exportations constitue une exigence urgente et un problème de maximisation à partir des ressources disponibles, on aura intérêt, si l'on considère l'aspect "offre" de la question comme nous le faisons pour le moment, à promouvoir, au moins dans la phase initiale, les industries faisant appel le moins possible non seulement au capital, facteur rare par excellence, mais aussi à une abondante main d'oeuvre qualifiée.

Le travail à bas prix joue également un rôle de première importance dans la théorie défendue par R.Vernon [38], selon laquelle les PVD pourraient devenir, à un stade avancé du cycle de vie des produits industriels, un lieu d'implantation privilégié pour les entreprises fabriquant ces produits.

La connaissance n'est pas un bien d'une mobilité parfaite. L'entrepreneur qui se trouve à l'intérieur d'un marché donné est plus apte que tout autre à percevoir la possibilité d'introduire avec succès un nouveau produit sur ce marché. Celui-ci, une fois adopté, sera d'abord exporté vers les pays bénéficiant d'une structure de demande et de revenu analogue à celle du pays innovateur. Puis, par le jeu de l'effet de démonstration, son usage se répandra sur un nombre croissant de marchés. Ce n'est que lorsque le produit en question arrivera à sa "maturité" - après un laps de temps plus ou moins long selon les cas - et que, dans d'autres pays, des entrepreneurs commenceront à s'intéresser à sa production, que la

menace constituée par cette concurrence poussera les producteurs initiaux, pour ne pas perdre ces marchés extérieurs, à consentir des investissements directs dans les pays concernés pour pouvoir bénéficier des mêmes conditions de coûts et de protection que leurs concurrents. C'est ainsi que, dans la logique de ce processus, il peut arriver un moment où, la pression de la concurrence devenant de plus en plus forte, et le produit ayant atteint un stade suffisamment avancé de standardisation, certains PVD peuvent offrir un avantage comparatif pour sa fabrication, non seulement pour les besoins restreints du marché local ou même régional, mais surtout pour l'exportation vers d'autres pays, où certains facteurs entrant dans sa fabrication sont plus coûteux. C'est ce qui oblige le produit en question à présenter une fonction de production requérant dans ses inputs une part substantielle de travail peu qualifié, car le coût très bas de la main d'oeuvre dans les PVD sera le principal, sinon l'unique attrait capable de déterminer l'investisseur étranger à prendre les risques que comporte une telle implantation. Outre cet aspect, d'autres facteurs entreront également en ligne de compte:

- Déjà citée, la standardisation du produit "mûr" implique un marché organisé, d'accès facile, aux traditions bien établies, réduisant au minimum les problèmes de commercialisation si délicats pour les jeunes pays industriels.
- Etant donné la faible infrastructure du pays d'implantation, il faut aussi tenir compte du fait que seuls auront une chance de succès les produits dont le processus de production ne nécessite pas un environnement



industriel très avancé et d'importantes économies externes, l'idéal étant ce que Vernon appelle "a vertical-integrated self-sustaining basis".

- le facteur distance n'est pas, lui non plus, à négliger. Il jouera même à un double point de vue: d'une part, les produits pondéreux dont la valeur est faible en comparaison du volume, seront défavorisés par rapport à ceux dont la valeur unitaire est suffisante pour absorber des coûts de transport importants; d'autre part, les produits qui ont des caractéristiques non encore stabilisées et difficilement précisables de loin conviendront moins bien que ceux qui sont descriptibles d'après des normes sans ambiguïté et craignent moins une rapide obsolescence due, par exemple, aux changements de mode.
- Enfin, l'élasticité-prix de la demande pour l'output des firmes individuelles produisant le bien en question devra être relativement élevée, sans quoi il n'y aura pas d'incitation assez forte pour justifier l'implantation dans un PVD qui offre le seul avantage d'un coût de production légèrement inférieur.

Telles sont, selon Vernon, les différentes caractéristiques que devront réunir les produits manufacturés les plus aptes à être exportés avec succès par les PVD. On pourrait faire diverses objections à cette théorie qui se propose d'expliquer les flux internationaux de commerce et d'investissement par le cycle de vie des produits industriels. La première de ces objections est

l'absence, d'ailleurs reconnue par l'auteur, d'une confirmation empirique déterminante apportée par l'observation de la structure actuelle du commerce international. Peut-être le processus n'est-il pas encore suffisamment avancé pour qu'on puisse en observer les résultats sur une grande échelle, surtout en ce qui concerne sa phase terminale, touchant directement les PVD. Peut-être aussi des facteurs artificiels comme la structure tarifaire des pays développés et la surévaluation du taux de change de nombreux PVD se combinent-ils pour contracarrer l'évolution spontanée des flux internationaux de capitaux et de marchandises. La deuxième critique qu'on peut formuler est que Vernon semble envisager exclusivement les exportations d'articles manufacturés rendues possibles par des investissements directs d'origine privée émanant des firmes de certains pays industrialisés désireuses d'associer leur technologie à la main d'oeuvre à bas prix des PVD pour profiter de l'avantage comparatif constitué par cette dernière. Cela signifie que les investisseurs étrangers tiendraient entièrement sous leur coupe les industries exportatrices des PVD, car on voit mal comment un tel système pourrait prendre corps à l'initiative de ces derniers.

Mais il nous semble devoir formuler une troisième critique, sans doute beaucoup plus grave encore. Si les PVD veulent aujourd'hui développer leurs exportations de produits manufacturés, n'est-ce pas avant tout parce qu'il espèrent sortir, par ce biais, de la stagnation à laquelle les condamnent les perspectives peu encourageantes ouvertes à leurs exportations traditionnelles de produits primaires? Or, à quel résultat aboutirait-on en suivant une ligne de conduite comme celle proposée par Vernon? D'une part



les centres industriels garderaient un avantage comparatif écrasant pour la production de tous les biens nouveaux, pour lesquels la demande totale croît le plus rapidement; d'autre part, les pays de la Périphérie devraient se contenter d'exporter des produits techniquement moins élaborés, arrivés le plus souvent à un stade de maturité proche du déclin, pour lesquels, par conséquent, la demande sur les marchés des pays avancés ne connaît plus qu'une faible expansion. Qui plus est, les biens en question sont habituellement produits dans les pays développés par des industries traditionnelles à faible rentabilité, employant une main d'oeuvre abondante et faisant par conséquent l'objet d'une protection beaucoup plus élevée que les activités de pointes, (cf. la situation du textile).

Comme nous l'avons vu plus haut, des critiques analogues peuvent être adressées à la formule consistant à promouvoir la transformation sur place des matières premières: faible valeur ajoutée, politique tarifaire des pays développés neutralisant l'avantage comparatif des PVD et perspectives d'avenir de la demande guère plus favorable, dans de nombreux cas, que pour les produits de base à l'état brut. Devant ce constat peu encourageant, une question se pose: notre manière d'aborder le problème en nous souciant prioritairement de l'élasticité de l'offre des PVD, ce qui nous amène à leur conseiller de produire des biens incorporant de préférence leurs facteurs de production actuellement les plus abondants, n'est-elle pas dangereuse dans la mesure où elle les pousse à dépenser beaucoup de ressources pour conquérir une place sur des marchés qui risquent de présenter, avant longtemps, des

possibilités d'expansion aussi réduites que leurs marchés traditionnels?

Certains économistes ont pris conscience de ce problème, et lui ont proposé des voies de solution plus ou moins radicales. Une idée intéressante est celle défendue notamment par R. Prebisch [30]. Plus un produit manufacturé est neuf et techniquement complexe, plus élevé sera pour ce produit l'élasticité-revenu de la demande dans les pays développés, un accroissement de la demande, au delà d'un certain seuil de revenu, consistant en majeure partie à ajouter de nouveaux articles à la gamme de ceux déjà consommés. Au contraire, plus un produit constitue une composante traditionnelle du "panier" des consommateurs, plus il s'adresse d'ordinaire aux couches de consommateurs à revenus relativement bas, plus l'élasticité-revenu de la demande pour ce produit sera donc faible dans les pays dont le niveau de vie s'élève rapidement et plus grand sera le risque de le voir abandonné au profit d'autres articles plus récents.

Ceci est vrai surtout des biens de consommation finale. Or, il est clair que, dans ce domaine, la plupart des produits les plus dynamiques paraissent techniquement trop élaborés pour pouvoir être exportés à des conditions concurrentielles par les PVD qui ne disposent encore, pour ceux-ci, d'aucun marché intérieur. Il n'en reste pas moins que, si l'élasticité-revenu de la demande pour ce type d'articles est largement supérieure à l'unité, l'élasticité correspondante pour les biens intermédiaires entrant dans leur fabrication ne doit pas être tellement inférieure.



En tout cas, elle sera vraisemblablement supérieure, dans les pays avancés, à l'élasticité de la demande tant pour les produits primaires traditionnels que pour la plupart des produits de consommation finale de qualité médiocre à forte intensité de travail exportables par un nombre croissant de PVD.

Outre qu'ils sont fréquemment "resource-based", ces biens intermédiaires répondent à des normes bien définies et internationalement comparables, sont peu sensibles aux changements de goût des consommateurs, et ne requièrent pas, pour leur commercialisation, les techniques les plus poussées du marketing. Ils possèdent donc les avantages de la standardisation dont Vernon [38] soulignait déjà l'importance. Pour des produits très diversifiés, comme c'est souvent le cas des biens de consommation, le producteur se trouve confronté à un grand nombre de petits marchés aux exigences variées, ce qui réduit les possibilités de spécialisation et rend les économies d'échelle plus difficiles à atteindre. De même, la diversification prête plus facilement le flanc aux formalités douanières et aux réglementations intérieures tatillonnes et discriminatoires. Les biens intermédiaires échappent en grande partie à de tels inconvénients. Une gamme variée de produits de ce type sont nécessaires aux industries des pays avancés dont l'expansion rapide répond à une demande dynamique. Parmi ceux-ci, il en est sans doute un certain nombre que les PVD seraient parfaitement capables de produire à des conditions compétitives. Ne peut-on, dès lors, envisager, dans pareille optique, l'instauration d'une forme nouvelle de sous-traitance à l'échelle internationale, les inconvénients de la distance

étant neutralisés par les avantages de la standardisation?

une telle formule présenterait de très gros avantages:

- Les produits manufacturés offerts par les PVD iraient au devant d'une demande en expansion, au lieu de se heurter, sur les marchés des pays industriels, à la concurrence d'industries en déclin exceptionnellement protégées, donc les problèmes d'ajustement posés aux pays importateurs seraient moins aigus et leur résistance moins vive.
- De véritables liens de complémentarité s'instaureraient entre pays développés et moins développés, au lieu des actuelles relations de concurrence qui, en raison du rapport des forces en présence, jouent généralement en défaveur des seconds.
- Enfin, les ventes des PVD se trouveraient directement liées au processus de production de certaines industries des pays avancés, ce qui supprimerait les problèmes de marketing inséparables d'exportations portant sur des produits de consommation finale.

Par ailleurs, en ce qui concerne les produits de consommation finale, certaines industries peuvent paraître vieillissantes parce que la demande pour leurs outputs ne croît plus que faiblement dans les pays avancés; mais n'oublions pas que l'élasticité au revenu de la demande pour de tels produits sera d'ordinaire beaucoup plus élevée dans les pays à bas revenu par tête que dans les pays à haut niveau de vie. Un immense réservoir potentiel de demande existe encore dans la Périphérie pour une



série d'articles dont les pays riches sont déjà saturés ou presque. Cela signifie que les industries qui se sont implantées dans les PVD pour produire ce genre d'articles ne sont pas nécessairement condamnées à la stagnation à brève échéance, à condition qu'elles s'avèrent capables, au fur et à mesure que s'élèvera le pouvoir d'achat des consommateurs du Tiers-Monde, de concurrencer les industries des pays évolués pour répondre à la demande de ces consommateurs.

Ceci nous amène à dépasser les thèses respectives de Vernon et Prebisch, en retenant à la fois les aspects les plus positifs de l'une et de l'autre, qui nous paraissent pouvoir se conjuguer dans une structure dualiste du secteur exportateur des pays en voie de développement, basée sur l'utilisation finale des biens produits: elle consisterait, pour les industries exportatrices des PVD, à se spécialiser tantôt dans la production d'articles de consommation finale à bas prix, répondant aux besoins de la clientèle, peu riche et peu exigeante sur la qualité, du marché régional, tantôt dans la fabrication de biens intermédiaires hautement standardisés, susceptibles d'être produits sur une grande échelle et écoulés avec un minimum de problèmes de commercialisation, quand elles s'adressent au contraire à la clientèle des pays développés.

Cependant, certaines théories récentes [5] [7] [22] [25] [27] , s'écartant de l'orthodoxie classique en matière de politique commerciale, trouvent la voie que nous venons de proposer encore trop contraignante et trop peu dynamique pour les PVD. Selon

les défenseurs de ces idées, la théorie de la croissance doit primer la théorie des coûts comparatifs, dans la mesure où cette dernière est fondamentalement statique et incapable de prendre en compte une série d'éléments de grande importance, parce que ceux-ci sont inquantifiables ou extérieurs aux mécanismes du marché :

- Les effets de transformation structurelle, en particulier sur la plan socio-politique, liés au choix de tel modèle d'industrialisation plutôt que tel autre.
- L'importance capitale des économies externes et des effets induits en amont et en aval, dont il résulte que, dans la pratique, ce ne sont pas, le plus souvent, deux investissements alternatifs qu'il faut considérer, mais deux combinaisons alternatives d'investissements, qui ne seront rentables qu'à condition d'être réalisés en groupe.
- Les imperfections du marché, à cause desquelles le prix de certains facteurs peut ne pas refléter du tout leur véritable coût d'opportunité social, ou bien changer considérablement en un laps de temps limité sous l'effet du développement et renverser les avantages comparatifs observables au départ<sup>(1)</sup>, sans que les ressources productives aient la mobilité suffisante pour suivre pareille évolution.

(1) Ceci peut se vérifier, en particulier, à propos des bas salaires, avantage comparatif temporaire par excellence, parce que, dans une large mesure, inversement proportionnel au niveau de développement atteint.



- L'aptitude limitée des décideurs politiques à prévoir les changements dans les conditions d'offre et demande, qui constitue une prime à la flexibilité dans le choix des stratégies de développement et un argument de poids contre une spécialisation trop poussée du secteur exportateur en fonction des avantages comparatifs du moment.

Ces objections disparates peuvent, croyons-nous, se résumer de la manière suivante: raisonnant dans le cadre d'un schéma statique, négligeant le fait qu'on est très loin d'une situation de libre-échange et de concurrence parfaite, et oubliant surtout que le développement implique, de par son essence même, la volonté et la capacité de transformer les proportions de facteurs existantes, en particulier par l'augmentation de la part du capital et par l'adoption des techniques importées, la plupart des économistes poussent à tort les PVD à se spécialiser dans les activités absorbant la plus grande quantité possible de leurs facteurs relativement abondants: travail peu qualifié et matières premières produites sur place. Or, tout à l'opposé de cette tendance qui ne vise qu'à renforcer les structures existantes, ne faudrait-il pas, pour insuffler aux exportations d'un pays le dynamisme déstabilisant seul capable d'arracher l'économie intérieure à son équilibre à bas niveau, augmenter au maximum la capacité d'adaptation de son offre à l'évolution de la demande mondiale?

Mais comment agir concrètement en ce sens? Ne retombe-t-on pas inévitablement dans le cercle vicieux qui rend si complexe

la situation commerciale des PVD: quand on refuse la solution consistant à produire des articles manufacturés "labor-intensive" pour lesquels l'offre des PVD est très élastique, mais la demande des pays industrialisés relativement peu dynamique et entravée de surcroît par une politique tarifaire défavorable, n'est-on pas aussitôt confronté au problème inverse: à quoi bon produire des biens répondant à une demande extérieur très élastique au revenu - c'est-à-dire essentiellement des biens à forte intensité de capital et de travail hautement qualifié - si, en raison de la pénurie de certains facteurs de production, l'offre est incapable de soutenir durablement une telle demande?

Une solution partielle à ce dilemme réside sans doute dans la relativité de la notion d'"intensivité de facteur" qu'a démontré R. Robinson [32]. En effet, une classification sans équivoque des produits d'après leur intensité de tel ou tel facteur devient impossible dès que nous avons affaire à des fonctions de production n'imposant pas des proportions absolument fixes entre les différents inputs. il se peut fort bien qu'étant donné les prix relatifs différents imposés dans deux pays, A et B, par leur dotations respectives en facteurs de production, la production du bien X soit plus "capital-intensive" que celle du bien Y dans le pays A, alors que, dans le pays B au contraire, la fabrication du bien X est celle qui demande la plus forte intensité de travail: tout dépendra de la forme des isoquants pour les productions considérées.

Il n'est donc pas possible d'associer plus longtemps de manière absolue et systématique telle dotation relative en facteurs



de production à une spécialisation dans tel type de produits. On peut croire qu'il y a là, dans certains cas, une planche de salut pour les PVD. En effet, la plupart des techniques de production sont nées dans les pays industriels, en réponse à des raretés perçues dans ces pays. Elles portent donc la marque des conditions propres à leur milieu d'origine. Dès lors, il semble que, à condition d'avoir affaire à des fonctions de production relativement souples, les PVD peuvent briser, pour un certain nombre de biens, le cercle vicieux auquel ils sont confrontés, en rendant au maximum "labor-intensive" des produits qui, dans les pays industrialisés, sont fabriqués selon un processus de production "capital-intensive", qui n'est pas forcément le seul réalisable, mais simplement celui qui convenait le mieux dans le cadre du pays d'origine. Bien sûr, ceci n'est pas sans soulever de grosses difficultés: au lieu d'adopter passivement et de copier servilement les techniques importées des pays développés, il s'agira, chaque fois que c'est possible, de les transformer et de les réajuster en quelque sorte aux conditions propres au milieu économique récepteur. Ceci n'est pas une solution générale au problème posé, mais cette façon de l'aborder peut offrir en certaines circonstances, un moyen de sortir de l'ornière.

Dans les autres cas, c'est-à-dire lorsque les fonctions de production des articles considérés ne se prêtent pas à cette sorte d'ajustement, la solution ne réside-t-elle pas, tout simplement, dans le fait de consacrer en priorité une proportion beaucoup plus importante des ressources rares disponibles - capital et travail qualifié - aux industries fabriquant des biens destinés

à être vendus aux pays développés? Autrement dit, nous débouchons sur une nouvelle dichotomie, nettement plus révolutionnaire que la première, et basée cette fois, non plus sur l'utilisation finale des biens produits - biens intermédiaires par opposition à biens de consommation finale - mais sur la nature des fonctions de production:

- exportation vers les pays développés de produits manufacturés relativement complexes et "capital-intensive" capables de répondre à leur demande dans les secteurs où celle-ci connaît l'expansion la plus forte;
- fabrication de produits manufacturés simples et "labor-intensive" incorporant les facteurs les plus abondants, pour les besoins du marché domestique et régional, par des industries se satisfaisant d'une expansion plus lente et de plus longue haleine, que la création de zones de libre échange entre PVD voisins pourrait favoriser puissamment.

Les conclusions fort encourageantes du chapitre de la seconde partie consacré aux produits manufacturés jeunes et dynamiques exportés depuis peu par certains PVD tendent à indiquer que cette dernière solution est peut-être moins utopique qu'il n'y paraît à première vue.

Toutefois, nous avons raisonné jusqu'ici dans l'abstrait. Aussi pourrions nous, pour clore ce chapitre, sortir de l'hypothèse exagérément simplificatrice qui nous a permis, tout au long des pages qui précèdent, de parler des pays en voie de



développement en général, en les plaçant tous sur le même pied. Il serait plus réaliste d'opérer au moins une double distinction des plus grossières, la première d'après la taille économique, la seconde d'après le degré d'industrialisation, des pays en question.

Il est certain que les petits PVD peu peuplés ne pourront pas, et n'auront d'ailleurs aucun intérêt à suivre, la politique commerciale à laquelle se rangeront les grands pays riches en population et en ressources naturelles. Les premiers devront, par la force des choses, adopter une politique de développement beaucoup plus "extravertie" que les seconds, et ceci non seulement dans une phase initiale transitoire, mais même à long terme. Pour les petits pays qui ne disposent ni d'un réservoir de main-d'oeuvre inépuisable ni d'un éventail varié de matières premières transformables, et qui, en raison de l'exiguïté de leur marché intérieur, doivent presque nécessairement attribuer au secteur exportateur le rôle entraînant et polarisant dans leur économie le second dualisme que nous avons proposé aura la préférence, au moins comme objectif à viser dans les limites concrètement réalisables. En effet, l'industrialisation est, dans leur cas, une nécessité d'autant plus aiguë qu'ils ne peuvent envisager une notable diversification de leur secteur primaire. Les biens manufacturés qu'ils produisent doivent répondre à une demande aussi dynamique que possible de la part des pays avancés; ils pourront cependant être complétés par d'autres, davantage adaptés aux besoins locaux, pour lesquels l'union douanière régionale sera l'exutoire privilégié à l'inefficience inhérente à la trop

petite dimension.

Au contraire, pour le grand PVD, le secteur exportateur exercera plus fréquemment la fonction "balancing". Etant donné le vaste marché intérieur dont il dispose, un tel pays peut en effet envisager une politique de substitution aux importations relativement efficace, à condition d'être sélective et de s'inspirer de critères qui tiennent compte autant des effets d'entraînement que des effets "foreign-exchange saving". Cette politique se traduirait par la création progressive d'une gamme d'industries de biens de consommation "labor-intensive" à rayonnement local ou régional. En même temps, comme un grand pays a de plus fortes chances de disposer d'un éventail assez varié de matières premières, il s'en trouvera vraisemblablement quelques unes susceptibles d'être transformées en produits intermédiaires répondant à la demande d'industries à taux de croissance élevé situés dans les pays développés, ce qui devrait lui permettre de compenser le contenu importé de ses industries de biens de consommation.

En un mot, les petits pays en voie de développement semblent plutôt prédisposés à suivre une politique de développement déséquilibré, faisant appel à une demande extérieure très dynamique pour leurs produits d'exportation, cependant que les grands PVD sont aptes à s'engager dans une stratégie de développement équilibré, dans le cadre de laquelle les exportations de produits manufacturés auront pour premier objectif de pallier les pertes de devises occasionnés par une industrialisation davantage orientée vers les besoins du marché intérieur (1) p.62.



Par ailleurs, on doit tempérer le caractère trop radical des conclusions qui précèdent par la considération du niveau de développement industriel atteint par les pays en question. Il faut en effet reconnaître que les voies de diversification que nous avons préconisées - et en particulier la dernière, c'est-à-dire le second dualisme qui fait largement abstraction des conditions de l'offre pour privilégier celles de la demande - ne paraissent accessibles qu'aux pays qui possèdent déjà les conditions minimales préalables au démarrage, soit, essentiellement, une infrastructure de base, un embryon de marché organisé et de vie urbaine, une agriculture relativement productive et certaines industries légères utilisant les services d'une main d'oeuvre indigène. En revanche, pour ce qui concerne les plus attardés d'entre les PVD qui en sont encore à un stade d'économie pré-industrielle, il n'est guère réaliste de les voir accéder dans un horizon de temps rapproché à une large industria-

- (1) Il n'est nullement question d'exclure à priori, pour les petits PVD, l'exportation de produits intermédiaires, ni, pour les grands PVD, l'exportation de produits à forte intensité de capital. Les deux solutions n'ont rien d'incompatible. Nous remarquons simplement que l'une peut avoir sur l'autre une certaine priorité, dans la mesure où elle paraît théoriquement mieux adaptée aux conditions propres à l'un ou l'autre des deux types de pays concernés: la taille économique n'est pas le seul facteur entrant en ligne de compte dans le choix des produits exportables; par ses implications en ce qui concerne la dimension du marché intérieur, l'abondance du facteur travail, la variété des ressources naturelles, le rôle économique assigné au secteur exportateur, nous croyons toutefois qu'elle exerce une influence réelle sur ce choix, au delà de l'option initiale entre industrialisation orientée vers l'exportation ou vers le remplacement des importations, qu'elle détermine bien sûr de façon plus directe encore.

lisation susceptible d'apporter une contribution substantielle à leurs exportations vers les pays développés. La tâche la plus immédiate qui s'impose à eux est la transformation de leurs structures économiques et sociales, de manière à créer progressivement un mode de vie en l'absence duquel l'aide financière et technique reçue de l'extérieur restera inassimilable. Pour ces pays-là, les objectifs industriels devraient être au départ relativement modestes: création d'activités du type quasi-artisanal, visant essentiellement les marchés locaux ou voisins, et, sur le plan du commerce des articles manufacturés avec les pays développés, il semble qu'on ne puisse envisager dans un avenir prévisible que la transformation plus ou moins poussée des produits du sol traditionnels agricoles et miniers. Quant aux ressources rares en hommes et en capital, elles devraient être dévolues prioritairement, à moyen terme, à l'amélioration de la technologie et de l'organisation de leurs activités primaires et à l'élargissement progressif de celles-ci...

A la lumière de ces ultimes réflexions, nous devons donc conclure qu'une généralisation trop hâtive des solutions proposées serait dangereuse et qu'en tout cas, il n'existe pas de stratégie-type à suggérer à tout pays en voie de développement comme moyen infaillible d'arracher ses exportations à leur stagnation.



## BIBLIOGRAPHIE

=====

1. R. BARRE - Les Echanges internationaux comme Dynamisme de la Croissance, Revue Economique, janv. 1965, pp. 105-26.
2. J. BHAGWATI - International Trade and Economic Expansion, Amer. Econ. Rev., dec. 1958, pp. 941-53.
3. - L'Economie des Pays-Sous-développés (trad.), Paris, 1966.
4. - Imonisering Growth: a Geometrical Note, Readings in International Economics, Vol. XI, 1968.
5. M. BYE - Changements structureles internes exigés par la Croissance et l'Equilibre dans les Echanges internationaux, Cahiers de l'ISEA, P 11, nov. 1965, pp. 261 - 99.
6. H. CHENERY - Patterns of Industrial Growth, Amer. Econ. Rev., sept. 1960, pp. 624 - 54.
7. - Comparative Advantage and Develpment Policy, Amer. Econ. Rev. mars 1961, pp. 18-48.
8. H. CHENERY ET A. STROUT - Foreign Assistance and Economic Development, Amer. Econ. Rev., sept. 1966, vol. 56, n°4.
9. R. GENDARME - La Pauvreté des Nations, Paris 1963.
10. G. HABERLER - International Trade and Economic Development, Cairo, 1959.
11. A. Hirschman - Stratégie du Développement économique (trad.) Paris, 1964.
12. H. Johnson - International Trade and Economic Growth, Londres 1958.

13. - L'Influence du Progrès Technique sur les Changements dans les Coûts comparés, Cahiers de l'ISEA, P 11, nov. 1965, pp. 161-84.
14. - The World Economy at the Crossroads, Oxford, 1966.
15. P. KINDELBERGER - Foreign Trade and the National Economy, Londres 1962.
16. G. DE LACHARRIERE - Commerce Extérieur et Sous-développement, Paris, 1964.
17. S. LINDER - An Essay on Trade and Transformation, New York, 1961.
18. A. MAIZELS - Industrial Growth and World Trade, Cambridge, 1963.
19. -Exports and Economic Growth of Developing Countries, Cambridge, 1968.
20. G. MARCY - Economie Internationale, Paris, 1965.
21. G. MEIER - The International Economics of Development, Londres 1968.
22. H. MYINT - Les Arguments en faveur d'une Assistance aux Industries naissantes dans le cadre de la Théorie dynamique du Commerce extérieur, Cahiers de l'ISEA, P 11, nov. 1965, pp. 319-48.
23. -Les Politiques du développement (trad.), Paris, 1966
24. -The Classical Theory of International Trade and the Under-developed Countries, Readings in International Economics, Vol. XI, 1968.
25. G. MYRDAL - Economic Theory and Underdeveloped Regions, Londres 1957.



26. - Une Economie Internationale (trad.) Paris, 1958.
27. R. NURKSE - Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford, 1953.
28. I. PATEL - La Politique de Commerce et de Paiements adaptée aux Economies en Voie de Développement, Cahiers de l'ISEA, P 11, nov. 1965, pp. 569-600.
29. R. PREBISCH - Commercial Policy in the Underdeveloped Countries, Amer. Econ. Rev., mai 1959, pp. 251-73.
30. -Towards a new Trade Policy for Development, New York, 1964.
31. A. REGNIER - Les Revendications économiques du Tiers-Monde, Cahiers Economiques de Bruxelles, 1965, pp. 191-242.
32. R. ROBINSON - Factor Proportions and Comparative Advantage, Readings in International Economics, Vol XI, 1968.
33. P. ROSENSTEIN-RODAN - Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe, Econ. Journ., sept. 1943, pp. 205-16.
34. I. SACHS - Foreign Trade and Economic Development of Underdeveloped Countries, Bombay, 1965.
35. W. SINGER - The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries, Americ. Econ. Rev., mai 1950, pp. 473-85.
36. -International Development: Growth and Change, New York 1964.
37. W. TRAVIS - The Theory of Trade and Protection, Harvard, 1964.

38. R. VERNON - International Investment and International Trade in the Product Cycle, Quart. Journ. of Econ., mai 1966, pp. 190-207.
39. J. WEILLER - L'Economie internationale depuis 1950, Paris, 1965.



DEUXIEME PARTIE

=====

ANALYSE DE LA COMPOSITION ET DE LA  
REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES EXPOR-  
TATIONS DES PRODUITS MANUFACTURES  
DES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT  
DEPUIS 1955.

=====

Note préliminaire

Après avoir, dans la première partie de cet exposé, montré, sur le plan théorique, l'intérêt et la nécessité pour les PVD de diversifier et de rendre plus dynamiques leurs exportations en y introduisant une proportion croissante de produits manufacturés, nous voudrions maintenant faire le point de la question sous l'angle historique et statistique.

Nous examinerons donc, dans les pages qui suivent, l'évolution de la composition et de la destination des exportations des produits manufacturés des PVD au cours des quinze dernières années.

Après avoir brièvement situé cette évolution dans le cadre du commerce mondial nous nous pencherons dans le chapitre 1er, sur les exportation de produits manufacturés des PVD vers les pays développés à économie de marché, lesquelles constituent, de très loin, le courant le plus important (près de 70% des exportations totales de produits manufacturés des PVD). Puis, dans un second chapitre, nous compléterons le tableau par une analyse plus rapide des échanges des PVD entre eux et avec les pays à économie planifiée,

qui nous permettra d'acquérir une vue d'ensemble de la situation actuelle.

Nous nous sommes efforcés, dans toute la mesure du possible, de rassembler les données quantitatives détaillées dans les tableaux, afin d'alléger la lecture du texte proprement dit, qui, par le fait même, se limite le plus souvent à décrire les tendances générale des phénomènes étudiés.

La base de notre documentation nous fut fournie par une série d'études très détaillées réalisées par la Commission des Articles manufacturés de la C.N.U.C.E.D. On en trouvera la liste dans la bibliographie. Cette source de renseignements privilégiée a été complétée par quelques documents non publiés de l'O.C.D.E. que nous avons reçus en prêt.

Introduction - Aperçu de l'évolution récente du commerce mondial et des échanges d'articles manufacturés entre pays développés.

Depuis 1945, le commerce mondial s'est développé à un rythme beaucoup plus rapide que la production, alors que le phénomène inverse avait été observé dans l'entre-deux-guerres.

Sa composition a subi une transformation profonde, les échanges de produits manufacturés s'accroissent de 1,5 à 2 fois plus vite que les échanges de produits primaires. Parallèlement, les termes de l'échange entre produits primaires et manufacturés se sont fortement détériorés pour



les premiers par rapport aux seconds au cours des années '50. A cet égard, on peut cependant parler d'une stabilisation et même d'un léger retournement de tendance depuis 1958-60.

Non seulement les exportations mondiales de produits primaires ont augmenté beaucoup moins vite que celles de produits manufacturés, mais à l'intérieur même du premier secteur, la part relative des pays pour lesquels ces produits primaires constituent la majeure partie de leurs exportations est en régression sensible. Cette tendance est d'ailleurs bien plus nette encore si l'on fait abstraction des produits pétroliers, pour ne considérer que les denrées alimentaires et les matières premières industrielles.

(cf. tableau 2-1).

Si l'on distingue trois groupes de pays, (1), - les pays industriels à économie de marché, les pays socialistes et les pays exportateurs de produits primaires - on est frappé par la grande dépendance commerciale des derniers nommés vis à vis des pays industriels à économie de marché, lesquels absorbent environ 70% de leurs exportations. Au contraire, pour les deux autres groupes, la situation est fondamentalement différente, la part de leurs échanges mutuels dans leur commerce total étant voisine de 65% pour les pays socialistes et de 75% pour les pays développés occidentaux.

(1) Définition de A. Maizels ("Industrial Growth and World Trade", p.393):

pays industriels à économie de marché = Amérique du Nd, Europe Occid. et Japon - pays socialistes = URSS, Chine Continentale, et leurs satellites européens et asiatiques  
- pays exportateurs de produits primaires = reste du monde.

Toutefois, bien qu'encore faibles en valeur absolue, les exportations des pays producteurs primaires vers les pays de l'Est constituent depuis une quinzaine d'années un des courants les plus dynamiques du commerce mondial.

(cf. tableaux 2-1 et 2-2).

Durant la période 1955 - 1965, que nous étudierons plus particulièrement dans ce chapitre, le commerce mondial de tous les produits (sections 0 à 9 de la C T C I) a enregistré un taux moyen de croissance annuelle de 7,2%. L'expansion fut plus rapide dans la 2e moitié de la période considérée que dans la 1ère.

Alors que la part relative des pays développés à économie de marché dans le commerce mondial passait de 64 à 68%, et celle des pays à économie planifiée de 10 à 12%, la part des pays sous développés a fléchi de façon considérable, tombant de 26 à moins de 20% (cf. tableau 2-3).

Le commerce mondial des articles manufacturés et semi-finis (sections 5 à 8 de la C T C I) s'est accru pendant cette décennie à un taux annuel de 9,2%, contre 4,8% pour le commerce des produits primaires (sections 0 à 4 de la C T C I). En conséquence, la part des produits finis dans le commerce mondial total est passée, pendant la période 1955-65 de 49 à 59% (cf. tableau 2-4 A).

Les pays à économie de marché ont continué à dominer de très loin le commerce mondial des produits manufacturés. Malgré un faible déclin, leur part relative est restée supérieure à 80%. La part des pays sous-développés est tombée



de 6,6 à 5,8%, avec cependant une légère amélioration depuis 1958, date à laquelle le plancher de 5% avait été atteint. Quant à la part des pays socialistes, elle a augmenté régulièrement jusqu'en 1962, passant de 10,2 à 13,3%, avant de connaître un tassement, retombant en 1965 à 12,1%. (cf. tableau 2-4 B).

Les pays développés à économie de marché, qui continuent à offrir les principaux débouchés pour les produits manufacturés, ont triplé approximativement leurs achats dans le même temps que les deux autres groupes ne faisaient que les doubler.

L'analyse des échanges de produits industriels entre les pays développés met en relief l'importance croissante des secteurs où la technique a réalisé les plus de progrès: machines, matériel de transport et produits chimiques. Ils ont représenté ensemble 46% de la demande totale d'importations de produits finis et semi-finis des pays développés à économie de marché en 1965, contre 35% en 1955.

Contrairement à ce qu'on pourrait croire, la part des textiles est demeurée stable tout au long de la période étudiée: environ 9% du même total en 1965 comme en 1955. Cependant, de nouveaux articles, à base de fibres artificielles ont pris dans ces échanges une importance rapidement croissante aux dépens des produits plus traditionnels de ce secteur, et en particulier des tissus de coton, pour lesquels les échanges mutuels entre pays développés à économie de marché ont même diminué en valeur absolue entre

1960 et 1965.

Les autres grandes branches (fer, acier, métaux non ferreux; produits dérivés du pétrole; produits agricoles transformés; produits du bois, y compris meubles et papier) ont vu leur importance relative diminuer plus ou moins substantiellement. In globo, elles représentaient, en 1955, 41% des échanges de produits manufacturés entre pays développés à économie de marché. En 1965, elles ne faisaient plus que 29% de ce total (cf. tableau 2-5).

Les tableaux qui suivent illustrent et complètent sur certains points ce que nous venons d'écrire. C'est dans ce cadre général, dont nous avons cru utile de rappeler brièvement les principaux traits, que prend place le phénomène nouveau qui fera l'objet d'une analyse détaillée dans la suite de ce chapitre: celui qui voit un nombre croissant de pays traditionnellement exportateurs de matières premières ou de produits agricoles remettre en question la division internationale du travail héritée du système colonial, dans la mesure où ils manifestent la volonté et la capacité de produire et de vendre sur les marchés mondiaux une gamme de plus en plus étendue d'articles manufacturés.



Tableau 2-1 - Exportations de produits primaires et manufacturés en provenance des pays industriels, des pays exportateurs de produits primaires, et des pays socialistes, 1953-60.

	<u>Exportations en 1960</u> <u>en provenance</u>			<u>Changements par rapport</u> <u>à 1953</u>		
	des pays indus- triels  (milliards dollars)	des pays produc- teurs primai- res  (milliards dollars)	des pays socia- listes  (milliards dollars)	pays indus- triels  (pourcentages)	pays produc- teurs primai- res  (pourcentages)	pays socia- listes  (pourcentages)
Denrées alimentaires (CTCI, 0-1)	11,5	10,5	2,6	+ 44	+ 10	---
Matières premières industri- elles (CTCI, 2 et 4)	8,4	8,4	2,2	+ 71	+ 24	---
Combustibles (CTCI, 3)	3,3	7,7	1,7	+ 23	+ 63	---
Total prod. primaires	23,2	26,6	6,5	+ 49	+ 26	---
Produits manufacturés (CTCI, 5 à 8)	55,3	4,4	8,4	+ 93	+ 41	---
Total général, dont:	79,6	31,3	15,0	+ 73	+ 28	+ 90
Exp. vers pays indust.	52,4	21,8	2,8	+ 86	+ 24	+ 134
pays prod. prim.	23,9	7,6	1,3	+ 51	+ 23	+ 195
pays socialistes	2,8	1,4	10,8	+ 218	+ 243	+ 76

Source: Industrial Growth and World Trade, A. Maizels, 1965

Tableau 2-2 - Variations de la valeur des échanges entre les trois grands groupes de pays, 1950-1966.

Groupes de produits et courants commerciaux	Valeur des échanges en milliards de dollars f.o.b.			Variations annuelles moyennes en %		Indice 1966/1958
	1950	1958	1966	1950/58	1958/66	
<b>A. Produits primaires</b> (CTCI, 0-4)						
PDEM vers PDEM	11,8	17,8	30,2	5,2	6,9	+ 70 <sup>2</sup>
PDEM vers PVD	2,3	3,9	5,6	6,5	4,7	+ 44
PDEM vers Monde		23,7	37,4			+ 58
PVD vers PDEM	11,9	16,1	22,9	3,9	4,5	+ 42
PVD vers PVD	4,2	4,6	5,8	1,1	3,0	+ 26
PVD <sup>1</sup> vers PSEOA		0,8	2,0			+ 150
PVD vers Monde		21,5	30,7			+ 43
PSEOA vers PVD		0,4	1,1			+ 175
PSEOA vers Monde		5,5	8,8			+ 60
Monde vers Monde		50,7	76,9			+ 52
<b>B. Produits manufacturés</b> (CTCI, 5-8)						
PDEM vers PDEM	13,0	28,3	73,7	10,3	12,7	+ 160
PDEM vers PVD	8,0	15,0	22,6	8,2	5,2	+ 51
PDEM vers monde		46,8	100,3			+ 114
PVD vers PDEM	1,4	1,8	4,8	3,5	13,7	+ 167
PVD <sup>1</sup> vers PVD	0,8	1,0	2,0	2,4	10,0	+ 100
PVD <sup>1</sup> vers PSEOA	—	0,1	0,3		21,3	+ 200
PVD vers Monde	2,2	2,9	7,1			+ 145
PSEOA vers PVD		0,6	2,1		16,0	+ 250
PSEOA vers Monde		6,5	13,7			+ 111
Monde vers Monde		56,2	121,1			+ 115
<b>C. Tous produits</b> (CTCI, 0-8)						
PDEM vers PDEM	24,8	46,1	103,9	8,2	10,4	+ 125
PDEM vers PVD	10,3	18,9	28,2	7,4	4,7	+ 49
PDEM vers Monde		70,5	137,7			+ 95
PVD vers PDEM	13,3	17,9	27,7	3,9	5,7	+ 55
PVD <sup>1</sup> vers PVD	5,2	5,6	7,9	1,4	4,3	+ 39
PVD <sup>1</sup> vers PSEOA		0,9	2,4		13,6	+ 166
PVD vers Monde		24,4	37,8			+ 55
PSEOA vers PVD		1,0	3,2		14,1	+ 220
PSEOA vers Monde		12,0	22,5			+ 88
Monde vers Monde		106,9	198,0			+ 85

Jougoslavie non comprise - 2. pourcentages d'accroissement par rapport à 1958.



Tableau 2-3 - Répartition du commerce mondial par région, 1950-65  
(pourcentages, prix courants)

<u>Exportations</u> vers	PDEM			PVD			PSEO A			Monde		
	50	60	65	50	60	65	50	60	65	50	60	65
de <u>P D E M</u>	38,9	48,7	51,5	20,0	15,3	14,1	1,9	2,7	2,7	60,8	66,7	68,3
<u>P V D</u>	21,4	15,8	14,5	8,5	4,0	4,1	0,6	1,0	1,3	30,5	20,8	19,9
<u>P S E O A</u>	2,1	2,5	2,6	0,8	1,0	1,6	5,8	9,0	7,6	8,7	12,5	11,8
<u>Monde</u>	62,4	67,0	68,6	29,3	20,3	19,3	8,3	12,7	11,6	100,0	100,0	100,0

Note: P D E M = Amérique du Nord, Europe Occidentale, Japon, Australie, Nouvelle Zélande  
Afrique du Sud.

: P S E O A = Europe Orientale, Chine Continentale, Mongolie, Corée du Nord,  
Vietnam du Nord

PVD = Reste du Monde (y compris Yougoslavie et Israël)

Sources : Proceedings of the U.N.C.T.A.D., Vol. 4, 1964

Huitième congrès Flamand des Sciences Economiques, tome 1, 1967.

Tableau 2-4 A - Accroissement des exportations d'articles manufacturés et de produits semi-finis, (CTCI, 5-8).

	Commerce des articles manuf. en % du commerce de tous les produits	Pourcentage moyen d'accroissement du commerce des art. manuf.		
		55 - 60	60 - 65	55 - 65
Pays développés à économie de marché				
1955	63,6			
1965	70,3	8,6	9,4	9,0
Pays en voie de développement				
1955	12,8			
1965	17,4	4,9	10,6	7,7
Pays à économie planifiée				
1955	49,0			
1965	61,1	12,9	9,4	11,1

Source: ONU, Bulletin mensuel de statistiques.

Tableau 2-4 B - Part des articles manufacturés et des produits semi-finis dans les exportations mondiales, (CTCI, 5 à 8)

Année	Commerce mondial	En millions de dollars			En % du total mondial		
		Pays dév. à écon. de m.	Pays en voie de dévelop.	Pays à économie planif.	Pays dév. à écon. de m.	Pays en voie de dévelop.	Pays à économie planif.
1955	45620	37960	3030	4630	83,2	6,6	10,2
1960	69710	57390	3840	8430	82,3	5,5	12,2
1965	109620	90010	6350	13260	82,1	5,8	12,1

Source: ONU, Bulletin mensuel de statistiques.



Tableau 2-5 - Echanges d'articles manufacturés et de produits semi-finis entre pays développés à économie de marché, par groupes de produits. (Millions de dollars US)

Catégories de produits		1955		1965		
		Importations en provenance des pays dév.	Pourcentage total par catégorie	Importations en provenance des pays dév.	Pourcentage du total par catégorie	Indice 1955 = 100
Total des importations en prov. des PDEM	valeur	22.059	100	65.941	100	295
	% des import. de toutes provenances	81,1		86,0		
dont:						
Machines et matériel de transport		5.965	27,0	23.804	36,1	399
Produits chimiques		1.907	8,6	6.687	10,1	351
Produits du bois (Y compris meubles et papier)		3.404	15,5	6.199	9,4	182
Textiles (y compris vêtements)		1.866	8,5	5.667	8,6	304
Fer et acier		1.873	8,6	5.073	7,7	271
Métaux non Ferreux		1.722	7,8	3.478	5,3	202
Produits agricoles		1.312	5,9	2.955	4,5	225
Produits dérivés du pétrole		736	3,3	1.358	2,0	185
Total pour les catégories énumérées		18.784	85,2	55.221	83,7	294

Source: ONU, Commodity Trade Statistics, série D

OCDE, Commerce Extérieur, série C - Commerce par produits.

CHAPITRE 1 - Importations, par les pays développés à  
 ++++++++ économie de marché, d'articles manufac-  
rés et de produits semi-finis en prove-  
nance des pays en voie de développement.

Sect. 1 - Tendances générales.

En 1966, la valeur totale des articles manufacturés et produits semi-finis (1) achetés par les P D E M aux P V D a été de 7,9 milliards de dollars, soit 9,3% de la totali-  
té des importations d'articles de ce genre effectués par ces pays, contre 12,3% en 1955.

Si l'on exclut les métaux communs non travaillés, les produits dérivés du pétrole et les navires (2), la valeur totale de ces importations est ramenée, en 1966, à 4,1 milliards de dollars, soit 5,4% des importations globales de ces produits effectués cette années-là par les PDEM, contre 6% en 1955.

Prises dans leur ensemble, les importations d'articles manufacturés achetés par les P D E M aux P V D ont donc augmenté un peu moins vite que celles provenant d'autres fournisseurs. Toutefois, le recul relatif fut beaucoup moins accentué dans la seconde moitié de la période. Cette tendance

(1) Définition large: tous les produits des sections 5 à 8 de la CTIC (à l'exception des perles fines et pierres gemmes), plus les articles manufacturés figurant dans les sections 0 à 4 en particulier les préparations alimentaires et les dérivés du pétrole.

(2) En effet, il s'agit essentiellement de matières premières à peine ouvrées ou de produits de réexportation.



est le résultat de mouvements particuliers souvent divergents que nous allons analyser maintenant, d'abord sous l'angle géographique, puis sous celui de la composition par produits.

### 1) Structure géographique du commerce

#### a - Pays importateurs

En 1965, cinq P D E M ont absorbé près de 80% des importations d'articles manufacturés en provenance des P V D effectuées par ce groupe: il s'agit des Etats Unis (35%), du Royaume Uni (18,5%) de la République fédérale d'Allemagne (12,5%), de la France (10,5%) et du Japon (3%).

Pris dans leur ensemble, leur part relative a peu changé au cours de la décennie vous revue et le taux annuel moyen d'accroissement de leurs achats a été voisin de 10%, ce qui est à peu près la moyenne générale des P D E M. Toutefois, les tendances qui se sont manifestées, pour la période 1961-65, dans les importations de ces cinq pays examinés séparément, accusent de fortes divergences, que mettent en relief les tableaux 2-6 et 2-7: rapide progression pour les Etats Unis, le Japon, et l'Allemagne fédérale; recul relatif pour le Royaume Uni; recul absolu pour la France.

Tableau 2-6 - Part relative des importations de produits manufacturés des PVD dans les importations totales de ces produits, pour les cinq principaux PDEM, 1961-65 (pourcentages)

	France	Allemagne	Roy. Uni	E.U.	Japon
1961	13,4(14,8)	4,5(8,5)	11,1(17,0)	9,4(18,4)	4,1(11,6)
1965	6,7( 8,4)	5,2(7,5)	9,1(13,9)	10,6(19,0)	6,0(18,3)
Taux de croissance annuel moyen 1961-1965	-3,0(-0,3)	19,9(11,5)	3,4( 3,3)	18,6(15,3)	18,7(20,8)

Source: CNUCED, doc<sup>t</sup>. TD/10/Supp. 1

Note : les chiffres entre parenthèses indiquent les pourcentages et taux de croissance correspondants lorsque les métaux communs non travaillés et les produits dérivés du pétrole sont inclus dans les produits manufacturés.

D'autre part, il est intéressant de constater que, dans certains pays développés, et pour certains types de produits, les P V D occupent déjà une place importante sur le marché des importations: ainsi, pour les textiles aux Etats Unis et au Royaume Uni; pour les produits chimiques aux Etats Unis; pour les préparations alimentaires, aux Etats Unis et dans la C.E.E. (pour plus de détails, voir aussi le tableau 2-14 infra).



Tableau 2-7 - Importations d'articles manufacturés en provenance des PVD dans les principaux PDEM, par grandes catégories de produits, 1961-65

(en millions de dollars c.i.f. et en % des importations totales)

Catégories de produits	Aluminium (total) et métaux travaillés		Prod. alimentaires, boissons tabacs		Textiles et vêtements		Produits chimiques		Autres produits (1)		Total		
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	
Total PDEM	61	165	3,3	696	21,1	684	15,7	222	4,9	612	2,3	2378	5,4
	65	244	3,2	740	16,9	1199	16,7	333	4,5	1070	2,5	3585	5,2
dont:													
Etats Unis	61	29	4,7	114	16,2	261	33,1	71	15,7	161	3,7	637	9,4
	65	60	3,6	168	18,3	493	36,8	123	15,7	413	5,8	1257	10,6
C.E.E	61	66	3,0	401	40,5	100	6,1	84	4,8	149	1,9	800	5,0
	65	114	3,8	366	25,4	247	8,2	81	2,7	255	1,8	1062	4,1
Royaume Uni	61	19	5,4	130	12,6	182	34,0	30	6,4	222	7,7	583	11,1
	65	18	3,6	125	10,3	219	37,8	43	5,4	261	6,2	666	9,1

Source: OCDE, Commerce extérieur - Série C - Commerce par produits

(1) principalement fer et acier, machines et matériel de transport, articles en cuir en bois, en papier, en caoutchouc.

Tableau 2-8 - Part des importations en provenance des PVD dans les importations totales de principaux PDEM, pour 28 produits(2), en 1966

(nombre de produits et part médiane du marché)

Part en pourcentage	France	Allema- gne	Roy.Uni	E.U.	Japon	19 PDEM (1)
Moins de 10%	15	13	10	4	14	10
de 10 à 19%	2	9	8	7	6	7
de 20 à 39%	3	4	3	10	3	10
40% et plus	8	2	7	7	5	1
	11	6	10	17	8	11
total	28	28	28	28	28	28
part médiane en %	9	11	14	27	9	15

Source: CNUCED, doc<sup>t</sup>. TD/B/C.2/51/supp. 1.

- (1) Etats Unis, Canada, Japon, Australie, Nelle Zélande, CEE, AELE (y compris Finlande)
- (2) Les 28 principaux groupes d'articles manufacturés (CTCI, indicatif à 3 chiffres) dont la valeur d'importation atteignait au moins 20 millions de dollars en 1963, pour les marchés de 19 pays industriels considérés dans leur ensemble.

Le tableau 2-8 montre que, pour la liste des 28 principaux groupes d'articles manufacturés exportés par les PVD, la part-type de marché(1) est un peu plus élevée au Royaume Uni qu'au Allemagne, en France ou au Japon mais beaucoup moins élevée qu'aux Etats Unis. Ceci nous est confirmé par la lecture du tableau 2-9; la part des importations de produits manufacturés en provenance des PVD, tant dans les importations totales en provenance de ces derniers pays que dans les importa-

(1) La médiane des 28 parts relatives, abstraction faite de toute pondération.



tions globales de toutes provenances, est nettement supérieure pour les USA que pour les pays de l'AELE ou ceux de la CEE. Ceci, notons le, malgré l'absence, dans le cas des Etats Unis, d'accords préférentiels de grande envergure les unissant à certains groupes de PVD, comme il en existe entre la CEE et les Etats Africains associés ou entre la Grande Bretagne et les nations du Commonwealth.

Tableau 2-9 - Les importations de produits manufacturés des Etats Unis, de la CEE et de l'AELE en provenance des PVD, en pourcentage de divers totaux, en 1966.

	Etats Unis	C.E.E.	A.E.L.E.	Total
<u>Valeur des importations</u> (10 <sup>9</sup> dollars)	2,0	1,7	1,4	5,1
<u>Part des pourcentages dans:</u>				
a) les importations totales	8,0	3,1(5,3) *	4,1(5,1)	4,5
b) les importations tot. de produits manuf.	13,3	5,6(13,4)	7,2(9,6)	7,9
c) les importations tot. en provenance des PVD	26,3	14,7	22,6	20,3

Source: Calculs personnels, d'après R.Stern et J.Smith, Transatlantic Differences on Trade and Tariffs (Preliminary draft)

\* les chiffres entre parenthèses indiquent les pourcentages lorsqu'on fait abstraction du commerce intrarégional pour ne considérer que les importations des 2 zones en provenance du R.d.M.

Toutefois, il ne faut pas négliger les rapports commerciaux étroits entretenus par les Etats Unis, pour des raisons politiques et stratégiques autant qu'économiques, avec divers pays d'Extrême Orient et d'Amérique Latine, dont certains déjà semi-industrialisés. De plus, il convient de rappeler que les U.S.A. consomment moins de produits importés que les autres pays industriels cités, les articles en provenance des P V D tiennent probablement, en moyenne, une place moindre dans la consommation totale des Etats Unis que dans celle du Royaume Uni ou même de la CEE.

b - Pays en voie de développement exportateurs

Nous venons de le voir: une forte concentration caractérise la répartition géographique des exportations de produits manufacturés des P V D à destination des P D E M, puisqu'un seul de leurs clients prend à son actif un gros tiers de leurs exportations, et 5 pays développés plus des trois quarts de celles-ci.

Côté exportateurs, nous observons le même phénomène. Lorsqu'on classe les P V D d'après la valeur de leurs exportations de produits manufacturés à destination des P D E M, on constate une gamme de variation très étendue.

Alors qu'un certain nombre de pays n'ont aucune exportation d'articles manufacturés enregistré,



Hong Kong a exporté en 1967 pour plus de 900 millions de dollars d'articles manufacturés à destination des P D E M, soit environ 20% de toutes les exportations du groupe. Les cinq premiers exportateurs - Hong Kong, Inde, Yougoslavie, Mexique et Taïwan - ont mis à leur compte près de 50% du total. Quelques 24 pays ont effectué, en 1966, 83% de toutes les exportations de produits manufacturés des PVD et, tandis que leurs exportations augmentaient en valeur de plus de 80% entre 1960 et 1966, les exportations des autres P V D (environ soixante-dix) ne se sont accrues que de 50% dans le même laps de temps. Enfin, à peine 46 P V D (moins de la moitié) ont exporté pour 10 millions de dollars ou plus d'articles manufacturés à destination de P D E M pendant au moins une année de la période 1960-66: parmi eux, 14 pays d'Amérique latine, 12 pays d'Asie du Sud et de l'Est, 9 pays d'Afrique noire, 6 pays du Moyen Orient, 4 pays d'Afrique du Nord et 1 pays d'Europe.

Les Pays d'Extrême Orient occupent une position dominante (52% des importations totales d'articles manufacturés des pays de l'O C D E en provenance des P V D en 1967). Sur la période 1960-67, ce sont pourtant les pays d'Afrique noire qui ont connu le taux de croissance le plus élevé pour les ex-

portations des produits manufacturés vers l'OCDE: 23% par an en moyenne, à partir, il est vrai, d'une base fort modeste.

Tableau 2-10 - Importations d'articles manufacturés par les PDEM par principaux pays d'origine en 1966  
(millions de dollars)

Total A (1)		Total B (2)	
<u>Pays d'origine</u>	<u>Valeur</u>	<u>Pays d'origine</u>	<u>Valeur</u>
1. Hongkong	859	1. Hongkong	859
2. Inde	452	2. Venezuela	581
3. Yougoslavie	296	3. Zambie	556
4. Mexique	230	4. Chili	551
5. Taïwan	186	5. Inde	457
6. Algérie	163	6. Congo Kinshasa	396
7. Brésil	160	7. Yougoslavie	327
8. Argentine	122	8. Mexique	303
9. Pakistan	121	9. Malaisie/Singapour	292
10. Iran	107	10. Pérou	225
11. Corée du Sud	102	11. Trinidad et Tobago	219
12. Philippines	97	12. Taïwan	188
13. Israël	81	13. Algérie	170
14. Malaisie/Singapour	70	14. Iran	169
15. Maroc	67	15. Brésil	161
Total PVD	4115		7876

Sources: ONU, Commodity Trade Statistics, serie D

OCDE, Statistiques du Commerce extérieur, série C

(1) Total A = Total B - produits pétroliers et métaux communs non travaillés

(2) Total B = tous les produits manufacturés, sauf perles fines et pierres gemmes, bateaux et navires, et machines génératrices autres que les machines électriques.

Il y a là néanmoins un indice de diversification qui n'est d'ailleurs pas isolé: en 1967, 11 PVD



ont exporté pour plus de 100 millions de dollars d'articles manufacturés vers les pays de l'O C DE, contre 3 seulement en 1960; la même année, 33 P V D ont dépassé le cap des 20 millions de dollars contre 14 seulement en 1960. On peut donc parler d'un progrès très sensible dans la diversification des fournisseurs.

Comme le tableau 2-10 permet d'en juger, on obtient des listes de pays largement différentes selon que les métaux communs et les produits dérivés du pétrole sont ou non incorporés dans les produits manufacturés. Le Venezuela et la Trinité et Tobago grâce au pétrole, la Zambie, le Chili et le Congo grâce au cuivre, la Malaisie grâce à l'étain, le Pérou grâce au plomb, au zinc et à l'argent, font sous le total B (cf. note tableau 2-10), un bond en avant dans la hiérarchie des exportateurs, alors que d'autres pays, bien plus avancés sur le plan de l'industrialisation, disparaissent du groupe de tête quand on adopte cette définition large des produits manufacturés. Le total A s'avère donc généralement plus significatif quant au degré réel de développement industriel des pays considérés.

Si d'autre part, on s'avisait de pondérer les chiffres d'exportation du total A par la population des différents pays énumérés pour calculer les exportations de produits manufacturés par

habitant, on obtiendrait encore une liste toute différente, Hong Kong conservant bien sûr le 1er rang, mais ses suivants immédiats devenant Israël, la Yougoslavie, l'Algérie et Taïwan, alors que l'Inde, le Mexique, le Brésil et le Pakistan subiraient un gros recul.

Enfin, la considération du tableau 2-11 permet de constater le remarquable dynamisme des pays d'Asie du Sud et de l'Est: pour la période 1960-66, cinq d'entre eux - Corée, Taïwan, Hong Kong, Pakistan et Philippines - ont connu des taux de croissance annuelle supérieurs à 14% pour leurs exportations d'articles du total A à destination des P D E M . Dès lors, la part des cinq pays dans les exportations totales de produits manufacturés des P V D vers les P D E M est passé de 18 à 33% en l'espace de 7 ans. Le Chili, la Guinée, Israël, la Yougoslavie et le Mexique ont également réalisé des performances nettement supérieures au taux de croissance moyen, voisin de 10%. Au contraire, les 4 pays d'Afrique du Nord, - Algérie, Tunisie, Maroc, R.A.U. - ont tous subi un recul sensible de leur part relative (tombée pour le groupe, de 17% du total en 1960 à 7% en 1966).

L'Inde(1) et l'Argentine ont connu le même sort.

(1) Toutefois, il faut tenir compte du fait que l'Inde a fortement développé ses échanges avec les pays socialistes au cours des dernières années. (cf. chapitre 2, section 1)



Tableau 2-11 - Principaux PVD exportateurs d'articles manufacturés à destination des PDEM(1), classés d'après les taux de croissance des dites exportations sur la période 1960-66

Pays	Taux de croissance de tendance	Pourcentage <sup>du</sup> total des export. de prod. manuf. des PVD à destination des PDEM	
		1960	1966
1. Rép. de Corée	92,3	0,2	2,5
2. Taïwan	38,8	1,1	4,5
3. Chili	29,7	0,6	0,8
4. Guinée	20,6	0,3	0,6
5. Hong Kong	19,7	13,6	20,9
6. Pakistan	17,9	1,7	2,9
7. Israël	15,5	1,6	2,0
8. Yougoslavie	14,7	5,5	7,2
9. Mexique	14,4	4,3	5,6
10. Philippines	14,1	1,8	2,4
11. Jamaïque	13,7	1,1	1,3
12. Ghana	13,5	0,7	0,9
13. Iran	11,6	2,5	2,6
14. Malaisie	9,0	1,8	1,7
15. Brésil	8,5	4,2	3,9
16. Pérou	6,3	0,9	0,7
17. Thaïlande	5,9	1,3	0,8
18. Inde	4,8	15,1	11,0
19. Maroc	4,0	2,6	1,6
20. Cameroun	3,8	1,0	0,7
21. Argentine	2,6	4,0	3,0
22. R.A.U.	0,9	1,0	0,5
23. Tunisie	- 8,7	1,4	0,7
24. Algérie	- 9,4	11,8	4,0
Total pour ces pays	-----	80,1	82,7
Autres PVD	-----	19,9	17,3
Ensembles des PVD	10,3	100,0	100,0

Sources: ONU, Commodity Trade Statistics, Serie D

OCDE, Statistiques du Commerce Extérieur, Série C

(1) les 24 PVD dont la valeur moyenne des exportations de produits manufacturés pendant la période 1960-66 a atteint ou dépassé 20 millions de dollars.

## 2) Structure des échanges par grandes catégories de produits

---

Comme nous le notions dans l'introduction à cette partie, la structure des importations de toutes provenances des P D E M montre que, pour ce qui est des articles manufacturés, ce sont les machines et le matériel de transport qui viennent en tête de très loin, suivis par les produits chimiques. C'est aussi dans ces 2 secteurs que la croissance des importations a été la plus rapide au cours de la période 1955-65.

De nettes différences apparaissent si l'on considère la part des importations en provenance des PVD dans les importations totales de P D E M par catégorie de produits. Grosso modo, la structure des importations d'articles manufacturés achetés par les P D E M aux P V D est la suivante: du montant total (environ 7,9 milliards de dollars en 1966), les produits dérivés du pétrole et les métaux non ferreux non travaillés représentent la moitié (les premiers un peu moins et les seconds un peu plus de 25%). La moitié restante se subdivise en produits textiles (15%), denrées alimentaires transformées (10%), produits du bois (6%) produits chimiques (5%) et articles manufacturés divers.

La principale conclusion qui se dégage de cette description sommaire est que les produits résultants de la transformation directe des ressources naturelles occupent une place prépondérante dans les importations



provenant des P V D. Toutefois la part relative de ces produits a diminué sensiblement au cours des années considérées, à l'avantage d'articles subissant une transformation plus poussée.

Parmi les produits qui ne résultent pas directement de la transformation de matières premières, l'augmentation la plus sensible, en chiffres absolus comme en pourcentage, a porté sur un secteur déjà traditionnel: celui des articles textiles, qui ont enregistré un taux moyen de croissance annuelle de plus de 17% entre 1955 et 1965, doublant presque leur part relative dans le total des importations de produits manufacturés. Les produits du bois (y compris les meubles et la pâte à papier) ont, eux aussi, connu un taux de croissance nettement supérieur à la moyenne. Les importations de produits chimiques vendus par les P V D n'ont pas suivi la tendance à l'expansion constatée dans ce secteur si l'on tient compte des importations en provenance d'autres sources. La part des produits chimiques dans les importations totales d'articles manufacturés en provenance des P V D n'a pratiquement pas changé (environ 5% du total B en 1965 comme en 1955). Cette tendance défavorable est attribuable essentiellement au fléchissement qui s'est produit pendant les 5 premières années; à partir de 1960, par contre, les importations de produits chimiques en provenance des P V D ont progressé plus vite encore que les importations d'autres sources.

Quant aux importations de machines et de matériel de transport, elles ne sont encore que marginales, bien qu'elles aient quintuplé en valeur entre 1955 et 1965. Cet accroissement perd de son intérêt si l'on tient compte du fait que ce secteur d'exportation avait une base de départ minuscule, que son taux de croissance a été beaucoup plus élevé entre 1955 et 1960 qu'entre 1960 et 1965, et qu'un de ses principaux éléments est constitué, dans les statistiques citées, par les navires et bateaux qui, en réalité, sont surtout des produits de réexportation.

Les statistiques d'importation de l'O C D E nous fournissent toutefois des indices de diversification encourageants. Alors qu'en 1956, seulement 17 groupes de produits manufacturés (CTCI, 3 chiffres) étaient importés par les pays de l'O C D E en provenance des P V D pour des montants égaux ou supérieurs à 20 millions de dollars, ce nombre est passé à 28 en 1967. Les tableaux 2-12 et 2-13 confirment cette évolution. Soulignons le fait que les produits figurant dans la section 7 de la CTCI (machines et matériel de transport, les bateaux, cette fois étant exclus) ont triplé en 7 ans leur part relative dans les exportations totales des produits manufacturés des P V D à destination de l'O C D E. On remarquera aussi que l'importance des "préparations alimentaires" (essentiellement, produits agricoles simplement transformés) a fortement décru,



Tableau 2-12 - Tendence des exportations des PVD vers la zone de l'OCDE

(sections CTCl; millions de dollars US; indice 1960 = 100)

	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		Total	
	Sect. 0-1 (groupes sélect)		Sect. 5		Sect. 6 (sauf 68)		Sect. 7 (sauf 73)		Sect. 8		Val.	Ind.
	Val.	Ind.	Val.	Ind.	Val.	Ind.	Val.	Ind.	Val.	Ind.	Val.	Ind.
1960	341	100	214	100	726	100	40	100	312	100	1633	100
1964	456	134	281	131	1241	171	103	258	662	212	2748	168
1967	586	172	445	208	1794	247	257	642	1106	354	4188	256
Taux moyen annuel de croissance 1960/67	8%		11%		13,5%		30,5%		20%		14,5%	

- (1) préparations alimentaires, boissons, tabacs  
 (2) produits chimiques  
 (3) produits manufacturés classés d'après la matière première (-métaux non ferreux)  
 (4) machines et matériel de transport (-matériel de transport)  
 (5) articles manufacturés divers

Tableau 2-13 - Les importations de produits manufacturés de l'OCDE en provenance des PVD en pourcentage par grandes catégories de produits.

Année	Sect. 0-1 (groupes sél)	Sect. 5	Sect. 6 (-68)	Sect. 7 (-73)	Sect. 8	Total
1960	21	13	45	2	19	100
1967	14	11	43	6	26	100

Source: études à distribution limitée de l'OCDE

alors que celle des produits figurant dans la section 8 (vêtements, chaussures, meubles, jouets, articles de sport et de voyage, etc.) a augmenté dans une proportion considérable: il s'agit encore, le plus souvent, de produits d'industries légères, mais l'éventail des articles qu'offrent celles-ci est de plus en plus large.

Ceci nous amène à tenter une analyse plus raffinée de ces différents groupes de produits. Les grandes tendances que nous venons de décrire ne peuvent suffire à déterminer quels sont les articles ou groupes d'articles importés des PVD par les PDEM qui semblent offrir les perspectives d'avenir les plus encourageantes. Il convient donc de compléter notre étude sectorielle par un examen détaillé qui nous permettra de préciser les types de produits pour lesquels la demande d'importation paraît la plus dynamique.

Sect. 2. - Détermination des groupes de produits dynamiques importés des P V D par les P D E M.

- 1) Les produits déjà exportés en grandes quantités par les P V D

---

Si l'on exclut les produits dérivés du pétrole et les métaux communs non travaillés, on constate que, en 1965, 19 groupes de produits ont représenté près de 75% de la valeur totale des importations d'articles manu-



facturés en provenance des PVD dans les PDEM.

Par ordre d'importance décroissante, ces produits sont les suivants:

<u>Produits</u> (entre parenthèses, l'indicatif CTCI)	Valeur des importations en 1965 (millions de dollars)
1.Vêtements (841)	432
2.Tissus autres que le coton(653)	252
3.Bois équarris ou dégrossis(243)	216
4.Boissons alcooliques(112)	200
5.Tissus de coton(652)	194
6.Préparations et conserves de fruits(053)	154
7.Préparations et conserves de viandes(013)	143
8.Tapis et tapisseries(657)	138
9.Placages et contreplaqué(631)	118
10.Cuirs préparés(611)	97
11.Articles façonnés en textile,n.d.a.*(656)	91
12.Articles manufacturés,n.d.a.**(899)	91
13.Produits chimiques inorganiques(513)	86
14.Préparations et conserves de légumes(055)	78
15.Fonte(671)	65
16.Voitures d'enfants, jeux, jouets(894)	65
17.Préparations et conserves de poissons(032)	62
18.Filés et fils textiles(651)	56
19.Huiles essentiellement utilisées en parfumerie et confiserie(551)	53

En 1965, les 19 produits importés des P V D que nous venons d'énumérer ont représenté un sixième de la valeur totale des importations de ces produits dans les P D E M, alors que les importations totales d'articles manufacturés en provenance des P V D ne représentaient, cette même année, qu'un vingtième des importations totales d'articles manufacturés des P D E M.

\* principalement sacs, sachets, couvertures, lingerie, tentes, etc.  
 \*\*principalement articles de vannerie, de mercerie et de toilette, bougies, allumettes, parapluies, brosses, postiches, etc.

Cette concentration s'est même accentuée au cours des dernières années<sup>(1)</sup>: alors que la part des importations d'articles manufacturés provenant des P V D dans les importations globales de ces produits par les P D E M a légèrement régressé (de 6% en 1955 à 5,2% en 1965), celle des 19 principaux produits cités a sensiblement augmenté (passant de 16 à 18%). Ces tendances divergentes appellent un certain nombre de commentaires:

- les exportations des P V D sont en grande partie composées de quelques groupes de produits dont la fabrication n'exige que des techniques simples ou une transformation peu poussée de matières premières "home-produced": c'est le cas de la plupart des produits que nous venons énumérer;
- alors que ces produits perdent de l'importance dans les échanges entre P D E M, les P V D, d'une part, en deviennent davantage tributaires, et d'autre part,

(1)

Il n'y a là aucune contradiction avec les indices de diversification relevés plus haut. Il faut opérer une distinction entre, d'une part, une vingtaine de produits traditionnels peu sophistiqués dont la part relative dans les importations totales des PDEM augmente, parce qu'il s'agit de produits pour lesquels les échanges entre PDEM ne connaissent qu'une faible expansion, et d'autre part, une gamme de plus en plus étoffée de nouveaux articles qui, tout en accroissant leur importance relative dans les exportations totales de produits manufacturés des PVD, n'ont encore qu'un poids très faible dans les importations de toutes provenances des PDEM, précisément parce que les échanges de ces articles entre PDEM sont beaucoup plus dynamiques que dans le cas des articles du premier groupe.



fournissent une proportion plus grande des importations des P D E M;

- ces deux observations confirment la tendance à une nouvelle division internationale du travail, le commerce des P D E M étant de plus en plus axé sur les produits dont la fabrication implique des techniques complexes, alors qu'en ce qui concerne certains articles manufacturés plus simples provenant souvent de la transformation directe de ressources naturelles, la part relative des P V D dans les importations totales de ces pays a tendance à augmenter.

Comme nous le montre d'ailleurs le tableau 2-14, cette part est déjà considérable pour certains produits, sur les marchés de divers pays développés.

2) Les produits dont les importations en provenance des P V D sont caractérisées par les taux de croissance les plus élevés

On peut relever, dans la liste de toutes les importations de produits manufacturés en provenance des P V D, 38 groupes de produits pour lesquels le taux de croissance a été supérieur au taux médian calculé pour l'ensemble de ces importations, soit 10,8% par an, entre 1955 et 1965.

Les groupes retenus sont répartissables en 2 listes. La première comprend les produits dont les importations

Tableau 2-14 - Part des PVD dans les importations totales de certains articles manufacturés par les principaux PDEM, 1966 (pourcentages)

Codede la CTCI	Description des produits	France	Allemagne	Royaume Uni	Etats Unis	Japon
013	Cons. et prép. viandes	31	18	25	24	37
032	Cons. et prép. poissons	47	15	6	18	61
052	Fruits séchés	9	13	8	78	17
053	Cons. et prép. de fruits	68	20	21	62	76
055	Cons. et prép. légumes	65	40	9	31	40
072.3	Beurre et pâte cacao	87	7	51	89	50
112	Boissons alcooliques	82	9	5	1	3
551	Huiles essentielles	40	6	18	40	19
611	Cuir	47	20	60	34	70
631	Placages, contreplaqués	23	10	11	46	12
652	Tissus de coton	9	7	50	44	7
653	Tissus autres que coton	1	1	17	45	9
656	Sacs, sachets, lingerie	21	26	50	29	12
657	Couvre-parquets	17	41	51	30	33
671	Fonte brute	53	11	1	12	4
841	Vêtements	2	22	49	37	24
894	Jouets, articles de sports	2	8	42	16	4

Source: CNUCED, doc<sup>t</sup> TD/B/C.2/51/Supp. 1, pg 36

Note: ont été relevés les groupes de produits pour lesquels les PVD détiennent un tiers du marché ou davantage dans au moins un des cinq principaux PDEM importateurs de leurs produits



s'élevaient, dès 1955, à plus de 10 millions de dollars; elle est donc essentiellement composée de groupes traditionnels, à l'origine de courants commerciaux solidement établis. La seconde liste (que nous présenterons sous deux aspects différents) réunit les articles d'importation considérés comme nouveaux, c'est à dire ceux dont en 1955, les importations représentaient moins de 10 millions de dollars.

Sur la 1ère liste figurent 12 groupes de produits que nous énumérons ci-dessous:

	<u>Taux de croissance annuel moyen, 1955-65 (%)</u>
1. Vêtements(841)	28,8
2. Placages et contreplaqués(631)	21,0
3. Articles manufacturés divers(893/99)	19,7
4. Tissus de coton(652)	18,5
5. Produits textiles n.d.a.(656)	18,2
6. Tapis et tapisseries(657)	14,5
7. Chaussons(851)	12,5
8. Filés et fils textiles(651)	12,2
9. Préparations et conserves de fruits(053)	11,7
10. Produits chimiques inorganiques(513/15)	10,9
11. Argent et platine(681)	10,8
12. Préparations et conserves de légumes(055)	10,7

Dix de ces douze groupes traditionnels dynamiques figuraient déjà sur la liste des 19 produits principaux énumérés plus haut (pg.2.29.). Les articles textiles (5 groupes) y occupent une place prépondérante. Bien que les données disponibles ne permettent pas de pousser la décomposition assez loin pour identifier avec précision les articles dont il s'agit, dans l'ensemble les industries qui les produisent paraissent être pour la plupart des indus-

tries à fort coefficient de main d'oeuvre et à faible intensité de capital. Ne figurent pas sur cette liste divers produits tels que les boissons alcooliques, les conserves de viande, le bois équarri et le cuir, dont les importations atteignent des chiffres considérables. Dans les deux derniers cas, le fait s'explique en partie par le taux de croissance élevé des importations de certains articles obtenus grâce à une transformation plus poussée des mêmes produits de base (placages, contreplaqués, meubles, chaussures, articles de voyage).

En ce qui concerne les produits dynamiques "nouveaux" (moins de 10 millions de dollars en 1955), on constate que 26 groupes ont enregistré des taux de croissance annuelle supérieurs à la moyenne entre 1955 et 1965. Pour les 15 produits qui suivent, ce taux fut même supérieur à 20%:

	Taux de croissance annuel moyen, 1955-65 (%)
1. Aluminium(684)	48,9
2. Appareils pour l'enregistrement et la reproduction du son(891)	43,2
3. Horlogerie(864)	33,5
4. Pâte à papier(251)	31,1
5. Appareils de plomberie, de chauffage et d'éclairage(812)	30,2
6. Articles de voyage, sacs à main(831)	29,0
7. Verrerie(665)	29,0
8. Jeux, jouets, articles de sport(894)	29,0
9. Instruments scientifiques, médicaux d'optique, etc. (861)	28,2
10. Préparations alimentaires, n.d.a.*(099)	27,6



11.Articles manufacturés en cuir(612)	26,2
12.Engrais manufacturés(561)	23,9
13.Bijouterie, orfèvrerie(897)	22,7
14.Articles minéraux manufacturés,n.d.a.** (663)	21,0
15.Verre(664)	20,5

\* principalement vinaigres, levures, sauces, potages préparés, etc.  
 \*\*principalement ouvrages en céramique, amiante, mica, plâtre, etc.

Les importations de toutes les provenances des PDEM, pour ces 15 groupes de produits les plus dynamiques, se sont chiffrés en 1965 à 7,4 milliards de dollars, soit près de 10% des importations totales d'articles manufacturés effectués par ces pays.

Les importations en provenance des PVD n'ont représenté que 3% de cette somme, ce qui indique, dans une certaine mesure, l'ampleur de l'expansion que ces importations sont susceptibles de prendre.

On peut dresser une troisième liste en relevant, parmi les mêmes 26 nouveaux groupes dynamiques, non plus ceux qui ont connu la croissance la plus rapide, mais ceux dont, en 1965, les importations ont dépassé le seuil des 10 millions de dollars. Nous en trouvons 14 dans ce cas.

Valeur des importations  
en 1965(millions de dollars)

1.Fer et acier*(67)	95,6
2.Jeux, jouets articles de sport(894)	64,6
3.Produits pharmaceutiques(541)	39,3
4.Articles manufacturés en métal,n.d.a.** (69)	33,9
5.Meubles(821)	30,8
6.Engrais manufacturés(561)	28,1
7.Aluminium(684)	26,8
8.Articles de voyage, sacs à main(831)	24,3
9.Articles manufacturés en bois(632)	18,3
10.Appareils de plomberie, chauffage, d'éclairage(812)	16,5

11. Pâte à papier(251)	14,1
12. Bijouterie(897)	13,1
13. Instruments scientifiques, médicaux, etc. (861)	10,8
14. Chaux, ciment, etc.(661)	10,5

\* La division 67 dans son ensemble représentait déjà plus de 10 millions de dollars en 1955. Elle comprend toutefois plusieurs positions à 3 chiffres qui, séparément, n'atteignaient pas ce montant, mais pour lesquelles les statistiques disponibles ne permettaient pas une décomposition plus fine.

\*\*Principalement, récipients, câbles, outils, coutellerie, articles de ménage.

Remarquons que plusieurs articles parmi ceux que nous venons d'énumérer, sont fabriqués par des industries à fort coefficient de capital qui, jusqu'il y a peu, n'existaient que dans les pays industrialisés: industries de l'aluminium, du fer, et de l'acier, du verre, de la pâte à papier, des engrais chimiques, des produits pharmaceutiques, etc. On peut encore mentionner une série de produits très divers qui, bien qu'exportés jusqu'à présent en quantité très faible, sont le reflet de la même évolution: appareils sanitaires, instruments de musique, instruments scientifiques, récepteurs radio, articles d'horlogerie et de coutellerie, articles d'usage domestique en matière plastique et en métal, imprimés, etc.

Une étude de la CNUCED, plus récente mais moins détaillée que celles citées plus haut, révèle que les produits manufacturés dont les exportations par les P V D vers les P D E M s'élevaient à moins de 1 million de dollars en 1960, et ont dépassé ce montant



entre '60 et '66, ont vu leur valeur globale multipliée par 16 dans cet intervalle de 6 ans, prenant à leur actif 27% de l'accroissement de toutes les exportations d'articles manufacturés des PVD vers les PDEM, produits pétroliers et métaux communs exclus.

3) Répartition géographique des principaux groupes de produits dynamiques importés des PVD.

Les tendances générales dégagées au début de ce chapitre font apparaître des écarts notables entre les différents PDEM en ce qui concerne le rythme auquel ces pays augmentent leurs importations de produits manufacturés provenant des PVD. Pour ces derniers, des différences marquées sont ressorties sur le plan des performances exportatrices. Il semble donc utile d'indiquer, sur base des renseignements disponibles, quelle est la structure géographique des échanges portant sur les principaux produits dynamiques que nous venons d'identifier.

Dans le tableau qui suit, nous nous sommes intéressés successivement aux produits traditionnels et aux nouvelles voies d'exportations, ce qui nous a permis de faire quelques constatations importantes. En particulier, une relation assez nette apparaît entre la diversification par produits et la diversification par pays, relation dont se ressent la répartition géographique des pays exportateurs.

Parmi les 25 P V D que nous avons mentionnés comme fournisseurs notables de l'un ou l'autre produit traditionnel, nous relevons 10 pays d'Asie du Sud et de l'Est (surtout Taïwan, Hongkong, la Corée du Sud, l'Inde, les Philippines et le Pakistan), 6 pays méditerranéens et du Moyen Orient (surtout Israël, la Yougoslavie, la R.A.U. et le Maroc), 5 pays d'Afrique noire et 4 pays d'Amérique latine (surtout le Mexique).

Parmi les 30 P V D que nous avons mentionnés comme fournisseurs notables de l'un ou l'autre produit nouveau, nous relevons les noms de 12 pays d'Amérique latine (surtout le Mexique, le Brésil, le Chili, la Colombie, les Antilles néerlandaises et la Trinité), 7 pays méditerranéens et du Moyen Orient (surtout la Yougoslavie, Israël, l'Algérie, le Maroc), 6 pays d'Asie du Sud et de l'Est (surtout Hongkong, l'Inde, le Pakistan et Taïwan) et 5 pays d'Afrique noire (surtout la Rhodésie).

On voit donc que, si les pays d'Asie du Sud et de l'Est, qui furent les premiers P V D à exporter des articles manufacturés en quantités importantes, dominent de très loin le marché des produits traditionnels, les pays d'Amérique latine ont pris une part substantielle dans l'évolution récente vers une plus grande diversification de l'offre.

D'autrepart, il ressort aussi du tableau 2-15 que, parmi les P V D dont les exportations de produits



manufacturés ont connu la plus forte expansion au cours de ces dernières années, certains ont progressé surtout grâce à leurs ventes de produits traditionnels (Taïwan; Corée, Philippines) d'autres surtout grâce à leur ventes de produits nouveaux (Mexique, Brésil, Chili), d'autres enfin en jouant avec succès sur les deux tableaux, (Yougoslavie, Hongkong, Inde, Pakistan, Israël).

Enfin, côté importateurs, si, pour les produits traditionnels, le Royaume Uni et la C E E sont cités aussi souvent que les Etats Unis comme clients importants, il n'en va plus de même pour les produits nouveaux: les Etats Unis y semblent beaucoup plus ouverts que les autres P D E M. Ils sont en effet mentionnés 15 fois, contre 10 citations pour le Royaume Uni, 5 pour l'Allemagne (le plus "ouvert" des pays de la C E E aux exportations nouvelles des P V D) et 2 pour le Japon et l'Australie.

Nous ne sommes pas entrés dans les détails pour une gamme de produits de la petite industrie - verrerie, poterie, coutellerie, articles en cuir, en caoutchouc, en matière plastique - pour lesquels il suffira de savoir que les Etats Unis, le Royaume Uni, et secondairement, l'Allemagne, offrent certains débouchés dont Hongkong, Taïwan, l'Inde, la Yougoslavie et quelques pays d'Amérique latine furent une fois encore les premiers à tirer parti.

En annexe, on trouvera une vingtaine de matrices

construites à partir des statistiques de l'O C D E pour 1966: elles décrivent la structure des courants commerciaux, en cette année récente, pour les principaux produits traditionnels et nouveaux, exportés par les P V D vers les P D E M.



Tableau 2-15 - Répartition géographique des principaux groupes de produits dynamiques exportés par les PVD vers les PDEM

Catégories de produits avec code CTCI	Export. des PVD vers PDEM 1965 (10 <sup>6</sup> \$)	Taux de croissance 1955-1965 (*1961-1966)	Principaux fournisseurs			Principaux acheteurs		
			Pays	Export. 1961 (10 <sup>6</sup> \$)	Export. 1965 (10 <sup>6</sup> \$)	Pays	Import. 1961 (10 <sup>6</sup> \$)	Import. 1965 (10 <sup>6</sup> \$)
<u>A) Produits dynamiques traditionnels</u>								
<u>a) produits textiles</u>								
Vêtements(841)	432	28,8	Hongkong Philippines Yougoslavie Corée du Sd Taiwan	124 23 8 — 4	301 30 25 17 16	Etats Unis Allemagne Roy. Uni		
Tissus de coton (652)	194	18,5	Hongkong Inde Pakistan Yougoslavie Taiwan Corée duSd	40 48	70 64	Roy. uni Etats Unis Australie C.E.E.	19	69 63
Tapis, tapisseries (657)	138	14,5	Iran Inde Afghanistan Pakistan Hongkong Algérie Maroc	45 17 7	88 19 12	C.E.E. Roy. Uni Etats Unis	30 20 9	70 22 16
Filés et fils textiles (651)	56	12,2	Inde	21	18	C.E.E.(stt. All.)	15	19

			Israël		7	Etats Unis	3	7
			Hongkong		2			
			Colombie		2			
b) <u>produits agricoles transformé</u>								
Préparations et conserves de fruits (053)	154	11,7	Taiwan	11	23	C.E.E.	31	51
			Israël	8	19	Etats Unis	20	39
			Mexique	7	15	Roy. Uni	30	37
			Philippines			Japon	10	17
			Jamaïque					
			Malaisie					
			Maroc					
			Yougoslavie					
			Côte d'Ivoire					
Préparations et conserves de légumes (055)	78	10,7	Taiwan	3	31	C.E.E.	34	43
			Thaïlande	22	12	Etats Unis	14	23
			Indonésie			Roy. Uni		
			Algérie			Japon		
			R.A.U.					
c) <u>autres groupes de produits dynamiques</u>								
Placages et contreplaqués (631)	118	21,0	Philippines	13	29	Etats Unis		81
			Taiwan	5	22	Roy. Uni	11	19
			Corée du Sd	1	15	C.E.E.	6	9
			Israël					
			Un.douan.					
			Equat.					
			Brésil					
			Ghana					
			Nigéria					
			Congo Kins- hasa					
Articles manufacturés divers (899)	91	19,7	Hongkong		73	Etats Unis	28	66
			Yougoslavie			Roy. Uni	8	6
			Mexique			Allem. Occ.	1	4
			Corée du Sd					
			Taiwan					



Chaussures (851)	43	12,5	Hongkong Corée du Sd Taiwan Yougoslavie Inde	16	24	Roy. Uni Etats Unis C.E.E.	11 7 4	16 11 10
B) <u>Produits dynamiques</u> <u>nouveaux</u>								
a) <u>Métaux</u>								
Fonte brute (671)	61	8,7*	Rhodésie Inde Brésil Yougoslavie		14 11 8 6	C.E.E. Japon Etats Unis Roy. Uni	12 — 20 3	25 19 13 4
Fer et acier (672/73)	35	16,5	Mexique Inde Equateur Yougoslavie Brésil Venezuela			Etats Unis C.E.E. Autriche Danemark		19
Aluminium (684)	27	48,9	Cameroun Yougoslavie		22 5	France Etats Unis	18 3	14 10
Cuivre travaillé (682.2)	56	68,4*	Chili Yougoslavie Mexique Algérie Rhodésie		42 9	Etats Unis Allem. Occ. Japon		15 11 8
b) <u>produits chimiques</u>								
Produits chimiques inorganiques (513/14)	86	21,9	Jamaïque Guinée Guyane Trinité et Tobago Antilles Neerl.		22 20	Etats Unis Norvège		30 27

Produits médicaux et pharmaceutiques (541)	40	17,1	Mexique Panama Brésil Algérie			Etats Unis		20
Engrais manufacturés (561)	28	23,9	Chili Israël Antilles Neerl. Trinité et Tobago Colombie Argentine Brésil R.A.U. Thaïlande		13 6	Etats Unis CEE		13 6
c) <u>autres produits de la grande industrie</u>								
Pâte à papier (251)	16,5	31,1	Yougoslavie Maroc Tunisie			CEE Roy. Uni		10
Ciment (661.2)	10,5	15,5*	Colombie Mexique Yougoslavie			Etats Unis CEE Roy. Uni		7,5
d) <u>produits d'industries diverses</u>								
Voitures d'enfants jouets, etc. (894)	65	29,0	Hongkong Pakistan Yougoslavie	17	55	Etats Unis Roy. Uni Allem. Occ. Canada Australie	7 9	24 20
Appareils de télé- communications (724)	40	46,9*	Hongkong Taiwan Yougoslavie Corée du Sd Mexique		24 5	Etats Unis Roy. Uni Allem. Occ.		30 5



Meubles (821)	31	18,4	Yougoslavie	20	Etats Unis	13
			Hongkong	6	CEE(stt.All.	10
			Mexique		Roy. Uni	4
			Taiwan			
Articles de voyage sacs à main, valises (831)	24	29,0	Hongkong	22	Etats Unis	16
			Yougoslavie		Roy. Uni	
			Liban		Allemagne	
			Maroc		Australie	
Articles de bijou- terie (897)	13	22,7	Hongkong	10	Etats Unis	6
			Inde		Roy.Uni	3
Appareils et ins- truments scienti- fiques et médicaux etc. (861)	11	28,2	Hongkong	5	Roy. Uni	5
			Pakistan		Etats Unis	2
			Inde		CEE	2
			Israël			
			Côte d'Ivoi- re			
			Nigéria			
Perles fines et pierres gemmes, <sup>1</sup> (667)	365	---	Israël	98	Roy. Uni	150
			Sierra Leone	66	Etats Unis	37
			Angola	28	CEE	32
			Inde	28		
			Congo	24		
			Kinshasa			
			Hongkong	22		
			Un.douan.	18		
			Equat.			
			Tanzanie	18		

Source: CNUCED, doc<sup>t</sup> TD/B/C.2/47

<sup>1</sup> Pour ce dernier groupe, des données statistiques déficientes, n'ont pas permis de calculer un taux de croissance comme pour les autres produits. Cependant, vu son importance quantitative, nous avons cru utile de le mentionner dans ce tableau, en notant que, sauf pour Israël et Hongkong, les exportations des PVD sont surtout composées de pierres non travaillées.

### Observations finales.

Concluons ce chapitre par quelques brefs commentaires de synthèse. Tout d'abord, nous avons pu constater que la demande d'articles manufacturés fabriqués par les P V D porte encore, en majeure partie, sur une gamme assez étroite de produits traditionnels, tels que les métaux communs, les produits dérivés du pétrole, les préparations alimentaires, les textiles, les cuirs, les contre-plaqués, et autres produits, fréquemment "resource-based", dont la fabrication fait entrer en jeu des techniques simples de la transformation et requiert une main d'oeuvre abondante mais peu formée.

Bien qu'il soit souvent difficile d'opérer une distinction précise entre les 2 catégories de biens, il semble que, dans le total des articles manufacturés achetés par les PDEM aux PVD, la part relative des produits intermédiaires par rapport à celle des produits finis est sensiblement plus importante que dans les importations de toutes provenances des P D E M. Ceci est encore plus vrai si l'on reprend, des produits manufacturés, la définition la plus courante - sections 5 à 8 de la CTCI - qui d'une part, exclut toutes les préparations alimentaires, produits de consommation finale, et d'autre part, englobe les métaux communs, travaillés ou non, produits semi-finis par excellence.

Cependant, une indiscutable diversification est en cours, tant sur le plan des pays exportateurs que celui des produits offerts<sup>(1)</sup>; sous ce dernier rapport, on peut affirmer qu'elle va de pair avec une sophistication plus poussée de ces pro-



duits. Le fait est patent, même pour les groupes de produits traditionnels: ainsi voit-on dans les cas des textiles, la part des vêtements et des tapis s'accroître rapidement par rapport à celle des filés et des tissus non façonnés. Mais ces progrès du point de vue de l'élaboration sont encore plus manifestes pour les articles nouvellement exportés, dont le plus grand nombre nécessitent, pour leur fabrication, une proportion de capital beaucoup plus forte que celle requise par les produits traditionnels. Référons-nous, à cet égard, à la liste particulièrement éloquente des 15 nouveaux groupes de produits dont les ventes aux PDEM avaient enregistré, sur une période de 10 ans, un taux annuel moyen d'accroissement supérieur à 20% (cf. 2.34 - 2.35). La part des PVD dans le commerce de tels produits est encore extrêmement faible, mais il semble qu'elle puisse croître dans des proportions considérables, sans causer pour autant aux PDEM des problèmes structurels graves, car la demande internationale est le plus souvent importante et dynamique.

Toutefois, en ce qui concerne le matériel de transport et les biens d'équipement, dont la fabrication exige à la fois une technologie de pointe et une main d'oeuvre hautement qualifiée, il faut reconnaître que les progrès ont été plus que modestes.

Pour ce qui est de la répartition géographique, l'expan-

(1) pg.46 - Dans une certaine mesure, les 2 phénomènes paraissent liés, les nouveaux produits étant fréquemment vendus par de nouveaux fournisseurs, comme l'a montré le tableau 2-15

sion comme la diversification ont été, dans une large mesure, limitées à un groupe assez restreint de PVD : Hongkong, bien sûr, en tout premier lieu, puis Taïwan, la République de Corée, la Yougoslavie, Israël et quelques pays d'Amérique latine. Alors que les pays d'Afrique du Nord plafonnaient tous, sans exception, ceux d'Afrique noire, au contraire, ont manifesté des premiers signes encourageants de progrès mais, comme ils partaient d'une base quasi nulle, leur contribution au volume total des exportations de produits manufacturés des PVD est encore minime, en comparaison des parts respectives des pays d'Amérique latine, et surtout, d'Extrême Orient.

Côté importateurs enfin, la tendance la plus frappante de ces dernières années a été la diversification et l'augmentation rapide des achats nord-américains (la part des USA et du Canada dans les importations totales de produits manufacturés de l'OCDE provenant des PVD est passé de 40 à 44% entre 1960 et 1967). Le même phénomène est observable, à une plus petite échelle, dans les cas de l'Allemagne fédérale et du Japon.



CHAPITRE 2 - Les exportations de produits manufacturés  
 ++++++++  
des pays en voie de développement vers les  
autres parties du monde.

Sect. 1 - Les exportations de produits manufacturés vers  
 les pays socialistes.

1) Tendances générales

De 1955 à 1966, le commerce entre les PVD et les pays socialistes a constitué le secteur le plus dynamique de tous les courants commerciaux dans le monde. Durant cette période, la valeur totale des exportations des PVD (non compris la Yougoslavie) vers les PSEOA est passé de 0,6 à 2,4 milliards de dollars, soit un taux moyen de croissance de près de 14% par an, largement supérieur à celui des exportations globales des PVD vers les PDEM, qui, entre 1950 et 1958, fut inférieur à 4%, et entre 1958 et 1966, voisin de 6%. Cependant, même en 1966, la valeur totale des exportations des PVD vers les PSEOA ne représentait pas encore le dixième des exportations des PVD vers les PDEM (cf. tableau 2.2.).

Bien que les pays socialistes aient absorbé, en 1964, moins de 10% des exportations totales de produits agricoles et de matières premières des PVD, leurs achats ont représenté environ 25% de l'accroissement total de ces exportations vers toutes les destinations entre 1960 et cette date. Mais les exportations d'articles

manufacturés (CTCI,5-8) ont connu une avance encore plus spectaculaire: négligeables en 1955, elles ont atteint 640 millions de dollars en 1966 (270 millions de dollars si l'on ne tient pas compte de la Yougoslavie) En conséquence, la part des produits manufacturés dans le total des importations des pays socialistes en provenance des PVD a fortement augmenté, passant de 13 à 23% entre 1961 et 1966, cependant que, dans le même laps de temps, la part des pays socialistes dans les exportations totales d'articles manufacturés des PVD passait de 5 à 8% (cf. tableau 2.16)

Tableau 2-16 - Exportations des PVD à destination des pays socialistes d'Europe orientale et d'Asie (PSEOA), 1961 - 66

Année	Valeur des exportations (millions de dollars f.o.b.)				Export. d'art. manif. des PVD vers les PSEOA	
	Total	Articles manufacturés			en % des exp. tot. vers PSEOA	en % des exp. tot. d'art. man. des PVD
		Total(1)	Textiles (2)	(2)/(1)		
51	1666	218	35	0,16	13,1	5,1
54	2248	381	112	0,29	16,9	6,2
56	2799	637	151	0,23	22,8	7,8

(1) = CTCI, section 5 à 8

(2) = CTCI, division 65

Sources: ONU, Bulletin mensuel de statistique, et Commodity Trade Statistics, série D.

Malgré cette croissance rapide, la valeur absolue de ces échanges n'est pas encore très importante.



Pour s'en faire une idée, il suffit de se rappeler qu'en 1965, les seuls pays de la CEE ont importé en provenance des PVD environ deux fois autant de produits manufacturés que les pays socialistes d'Europe Orientale (1), dont la production industrielle globale est pourtant le double, en volume, de celle de la CEE.

2) Composition par catégories de produits

Les produits importés par les pays socialistes peuvent être groupés en 3 grandes catégories.

La première, quantitativement la plus importante à l'heure actuelle, comprend des articles manufacturés déjà traditionnellement exportés par les PVD: Filés et tissus de coton et de laine, articles de jute et cuir, vêtements, bonneterie, tapis, chaussures.

Dans la seconde catégorie entrent des produits qui font partie depuis relativement peu de temps des exportations des PVD et témoignent du même effort de diversification que celui qu'il nous a été donné d'observer dans les exportations des PVD vers les PDEM. Citons en ordre principal, les piles, les pneumatiques, le petit outillage, les brosses, les articles de sport, les cosmétiques, les produits pharmaceutiques, les réfrigérateurs, les moteurs Diesel, les jus de fruits et les

(1) On ne possède guère de détails sur la composition et la distribution des échanges entre la Chine Continentale, la Mongolie, la Corée du Nd et le Vietnam du Nd d'une part, et les PVD de l'autre. Il semble toutefois que ces échanges, qui représentent un peu plus d'un cinquième des échanges globaux entre PSEOA et PVD, ont crû, entre 1960 et 1965, à un taux annuel de l'ordre de 15%

vins. L'Inde a vendu récemment à la Hongrie 500 wagons de chemin de fer, et à la Bulgarie des produits chimiques et des châssis et accessoires d'automobiles.

La troisième catégorie, dont le volume actuel est très limité, est susceptible de prendre dans l'avenir une importance grandissante. Elle comprend des produits dont l'importation est prévue dans le cadre d'accords de coopération industrielle entre certains PVD et certains pays socialistes (URSS, Pologne, Tchécoslovaquie, Allemagne de l'Est), ces derniers se déclarant prêts, aux termes de ces ententes, à consacrer les fonds provenant du remboursement des crédits consentis par eux, à l'achat d'articles fabriqués par les entreprises construites au moyen desdits crédits. Les importations de cuirs effectués par l'URSS en provenance du Pakistan et ses achats d'acier à l'Algérie relèvent de conventions de cette nature.

### 3) Répartition géographique.

La Yougoslavie occupe une place prépondérante dans les exportations d'articles manufacturés des PVD vers les PSEOA. Sa part dans le total était supérieure à 60% en 1965. A maints égards, la structure des échanges entre la Yougoslavie et les pays du Bloc socialiste ressemble de plus en plus à celle des échanges commerciaux entre pays développés: la proportion de produits manufacturés dans les exportations de Yougoslavie vers ces pays est passé de 71% en 1961 à 82% en 1966. Cela signifie que



si les exportations de produits manufacturés des PVD à destination des PSEOA représentaient, en 1966, 23% de leurs exportations totales vers le Bloc socialiste, la proportion réelle était de 11% seulement pour l'ensemble des PVD, la Yougoslavie exclue (1).

Tableau 2-17 - Exportations d'articles manufacturés des PVD vers les PSEOA (millions de dollars US)

Articles	1961	1963	1965
<u>En provenance de Yougoslavie</u>			
Produits chimiques, machines matériel de transport (CTCI 5-7)	68	63	188
Autres produits (CTCI, 6 et 8)	56	74	158
Total	124	137	346
<u>En provenance des autres PVD</u>			
Produits chimiques, machines, matériel de transport	6	7	22
Autres produits	70	100	190
Total	76	107	212
<u>En provenance de tous les PVD</u>			
Produits chimiques, machines matériel de transport	74	70	210
Autres produits	126	174	348
Total général	<u>200</u>	<u>244</u>	<u>558</u>

Sources: ONU, Bulletin mensuel de statistiques, et Commodity Trade Statistics, série D.

(1) Pourcentage nettement inférieur à ceux que nous avons cité pour les principaux PDEM, pour lesquels il était le plus souvent de l'ordre de 15 à 25%. N'oublions cependant pas qu'il s'accroît beaucoup plus vite dans les pays socialistes.

La part des textiles dans les exportations totales d'articles manufacturés des PVD vers les PSEOA est considérable (23% en 1966). En valeur, les ventes d'articles textiles (surtout en coton et jute) ont plus que quadruplé en l'espace de 5 ans. La quasi totalité de cette augmentation incombe aux PVD autres que la Yougoslavie pour lesquels cette catégorie représentait en 1966 plus de 54% de leurs exportations totales de produits manufacturés vers les PSEOA, alors que ce pourcentage n'était que 1,3% pour la Yougoslavie, dont les exportations de produits manufacturés consistaient pour plus de moitié en produits chimiques et machines de divers types.

On possède peu de renseignements sur l'importance relative des PVD autres que la Yougoslavie, comme exportateurs d'articles manufacturés vers les PSEOA. Toutefois on peut affirmer avec certitude que trois pays, l'Inde, la République Arabe Unie et Cuba, dominant d'assez loin le lot, d'ailleurs très limité, des pays qui peuvent prétendre à ce titre. Avec la Yougoslavie, ils entrent à quatre pour plus de 80% dans le total.

A peine une douzaine d'autres pays méritent la mention, pour avoir signé récemment, avec certains Etats de l'Est, des accords commerciaux bilatéraux ou, plus rarement, multilatéraux, faisant une place de quelque importance à leurs exportations de produits manufacturés. Il s'agit de 5 Etats Africains (l'Algérie, le Ghana, la Guinée,



le Soudan et la Tanzanie), 6 Etats asiatiques, (l'Irak, l'Iran, la Syrie, l'Afghanistan, le Pakistan et Ceylan) et un Etat sud-américain (le Brésil).

Parmi les pays socialistes, l'Union Soviétique constitue le débouché le plus important, ainsi qu'on pouvait s'y attendre. Elle a absorbé, en 1965, environ la moitié des importations totales d'articles manufacturés des pays d'Europe orientale en provenance des PVD, ce qui la situe, en chiffres absolus, à peu près au même niveau que la France. La Tchécoslovaquie, à qui l'Inde vend des cuirs tannés et de la toile de jute en quantités appréciables, et l'Allemagne orientale, grosse acheteuse des textiles de coton égyptiens, sont les autres principaux marchés. On constate donc que la concentration des exportations de produits manufacturés des PVD vers les PSEOA est extrêmement poussée, tant en ce qui concerne leur origine que leur destination.

#### 4) Conclusions

Etant donné que, d'une part, les économie socialistes connaissent, dans l'ensemble, une expansion rapide, plus rapide que celle de la majorité des PDEM, et que, d'autre part, aucun pays socialiste, à l'exception de l'URSS et de la Chine, ne réunit les conditions économiques et naturelles d'un développement autarcique, il paraît réaliste d'espérer que, dans les années à venir, les taux de croissance des importations de ces pays en provenance des PVD se maintiendront aux niveaux élevés qui

furent les leurs au cours de la période que nous avons examinée.

En particulier, dans le domaine des articles manufacturés, la nécessité mieux perçue d'une participation plus poussée à la division internationale du travail, condition sine qua non d'une spécialisation industrielle efficace, jointe à l'élévation constante du niveau de vie, devraient inciter les pays socialistes à prévoir dans leurs plans les ajustements structurels, moins pénibles pour eux en raison de leur croissance plus soutenue, qui leur permettraient de s'ouvrir beaucoup plus largement encore à une gamme de produits des industries légères que les PVD sont maintenant capables d'exporter à des conditions de prix et de qualité compétitives.

A cet égard, soulignons le fait que l'expansion qu'ont connue les échanges entre PVD et PSEOA au cours de ces dernières années a été obtenue en grande partie au moyen d'accords commerciaux bilatéraux à moyen ou à long terme (70% à plus de 3 ans), qui, pour la plupart, comprenaient des listes de produits dont les contingents étaient précisés. Au double point de vue de l'équilibre de la balance commerciale (croissance parallèle des achats et des ventes) et de la cohérence des plans de développement, (stabilité et prévisibilité des recettes d'exportation), cette forme de commerce offre d'incontestables avantages pour les PVD.

La formule des crédits remboursables par la vente, au



pays prêteur, d'une partie de la production des usines dont ils ont permis la construction, sorte de "tied loans" inversés, en ce sens que c'est le pays prêteur qui est tenu d'acheter pour un certain montant de marchandises au pays bénéficiaire, offre également un grand attrait pour les PVD qui s'efforcent de remédier à leurs difficultés de balance de paiements en développant et en diversifiant leurs exportations de produits industriels. Il est en effet souvent plus difficile de pénétrer sur un nouveau marché que de s'y maintenir par la suite. L'idée n'a cependant pas encore fait l'objet d'une large application et nous ne pouvons donc en apprécier les fruits.

## Sect. 2 - Les échanges de produits manufacturés entre PVD

### 1) Tendances générales

En 1966, les échanges entre PVD se sont chiffrés, au total, à 7,9 milliards de dollars, chiffre supérieur de 52% à celui de 1950. Le taux de croissance annuelle moyen entre 1958 et 1966 fut de 4,3%, nettement supérieur à celui de 1,4% que l'on avait enregistré pour la période 1950-58, mais bien plus faible que ceux observés pour les exportations des PVD vers les PDEM et vers les PSEOA pendant la même période (cf. tableau 2-2). Cette croissance modeste s'est traduite par une diminution de la part des échanges entre PVD, tant

dans le commerce mondial (de 8% en 1950 à 4% en 1965) que dans le commerce total des PVD (de 24,5% en 1955 à 21% en 1965).

Les échanges d'articles manufacturés entre PVD ont augmenté de 158% entre 1950 et 1966, avec un taux de croissance moyen de 2,4% entre 1950 et 1958, et de 10% entre 1958 et 1966, pour dépasser, en cette dernière année, le chiffre de 2 milliards de dollars.<sup>(1)</sup>

Si l'on exclut de cette somme les métaux communs, (division 67 et 68 de la CTCI sauf 681: argent et platine), on obtient pour 1965 le montant de 1,8 milliards de dollars, soit 22% du commerce total entre PVD, contre 16% seulement en 1955. L'accroissement des échanges de produits manufacturés entre PVD a néanmoins été très inférieur à celui des exportations totales de ces produits, comme nous le montre le tableau 2-18. Cette tendance reflète en partie le souci croissant des PVD d'accroître prioritairement leurs ventes aux PDEM, afin de pouvoir financer leurs besoins toujours plus grands de produits importés de ces pays. Mais elle est plus encore la conséquence des politiques similaires de remplacement des importations par des produits nationaux appliquées par de nombreux PVD. Enfin, les grandes distances séparant les PVD d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine, et la médiocrité des moyens de communications entre

(1) Faute de données statistiques plus satisfaisantes, nous prenons ici, des produits manufacturés, la définition la plus grossière, c'est à dire: sections 5 à 8 de la CTCI.



PVD voisins, rendent le commerce tant intercontinental qu'intra-régional couteux et incommode, et accentuent encore cette tendance.

2) Composition des échanges entre PVD.

La composition des échanges d'articles manufacturés entre PVD offre de grandes ressemblances avec celle de leurs exportations totales de ces produits, pour autant qu'on exclue les métaux communs qui ont un poids beaucoup plus faible dans les échanges mutuels des PVD, (13% du total CTCIn 5 à 8) que dans leurs exportations globales (31% du même total). Cette réserve faite, dans les deux cas, les principaux produits exportés sont peu variés et consistent surtout en textiles (CTCI 65) et "autres produits de l'industrie légère" (CTCI, 6 et 8, moins 65-textiles- et 67/68-métaux communs-). Ces deux groupes ont représenté en 1965 près des deux tiers du commerce des articles manufacturés entre PVD, métaux communs exclus. Pour comparaison, dans leurs exportations totales de produits manufacturés vers toutes les destinations, la proportion correspondante est de 75%.

Toutefois, le processus de remplacement des importations a joué ici aussi, contribuant à réduire la part de ces deux groupes dans le commerce total entre PVD. Les textiles furent les plus touchés, leur part dans les échanges de produits manufacturés entre PVD étant tombé de 41 à 29% entre 1955 et 1965. Pour les "autres produits de l'industrie légère", le recul fut plus

modéré: de 40 à 36%.

Le reste des exportations, constitué par les produits chimiques, les machines et le matériel de transport, a enregistré les taux de croissance les plus élevés de ces échanges au cours de la période considérée, répondant par là à une demande d'importation en expansion rapide. Le commerce des produits chimiques entre PVD s'est accru de 216% entre 1955 et 1965, cependant que les échanges de machines et de matériel de transport augmentaient de 285% au cours de cette période; la conséquence fut un élargissement sensible de la part de ces produits dans le commerce total des produits manufacturés entre PVD (cf. tableau 2-18).

Il convient de noter que si, en 1965, la part des échanges entre PVD dans leurs exportations totales n'était que de 21%, la part de leurs échanges mutuels de produits manufacturés dans l'ensemble de leurs exportations de ce type était nettement plus élevé (35%), et celle de leurs échanges de machines et de matériel de transport dans leurs exportations totales de ces derniers produits était encore plus substantielle (54%). Les machines et le matériel de transport représentent 4% de leurs échanges totaux et 20% de leurs échanges de produits manufacturés, alors que ces proportions ne sont que de 2% et 13% respectivement quand on considère les exportations des PVD vers tous les pays du monde.

En conséquence, malgré la similitude de base que nous



relevions plus haut, entre la structure des exportations totales de produits manufacturés des PVD et celle de leurs échanges mutuels portant sur ces produits, il apparaît que, non seulement les produits manufacturés occupent une place beaucoup plus importante dans les échanges totaux entre PVD que dans leurs exportations vers toutes les destinations, mais en outre, la part des produits techniquement les plus élaborés et réquérant le plus de capital pour leur fabrication est sensiblement plus grande dans les échanges d'articles manufacturés entre les PVD que dans leurs exportations vers d'autres destinations. Autrement dit, dans la mesure où ils font une faible place aux matières premières et aux métaux communs et portent davantage sur les produits des sections 5 et 7 de la CTIC, leurs échanges mutuels ont une structure plus proche de celle des échanges entre pays développés que leurs exportations vers lesdits pays.

En ce qui concerne les produits manufacturés rangés dans les sections 0 à 4 de la CTIC, on ne dispose de chiffres relativement complets que pour 1962. Si l'on tient compte de ces catégories de produits dans le commerce total des articles manufacturés entre PVD, en 1962, leur part pouvait être évaluée à près de 40%. Le commerce des articles manufacturés classés comme "matières brutes" (CTIC sect. 2 et 4) a représenté 4% du total, portant principalement sur deux produits: les bois équarris (243) et

Tableau 2-18 - Exportations des PVD vers tous les pays du monde et vers d'autres PVD, 1955-65.  
(millions de dollars US.)

Indicatif CTCI		1955	1960	1955
0 à 9	Tous produits Monde PVD A B	23927 5862 100,0 24,5	27916 6194 105,7 22,2	37541 7905 134,9 21,1
5 à 8 moins 67 et 68 sauf 681	Articles manufacturés moins métaux communs Monde PVD A B C D	1864 925 100,0 3,9 49,6 15,8	2624 1097 118,6 3,9 41,8 17,7	4886 1761 190,4 4,7 36,0 22,3
5	Produits chimiques Monde PVD A E	254 82 100,0 8,9	313 111 135,0 10,1	570 259 315,9 14,7
7	Machines et matériel de transport Monde PVD A E	125 92 100,0 9,9	275 165 179,3 15,0	657 354 384,8 20,1
67 et 68 moins 681	Métaux communs Monde PVD A	1263 69 100,0	1496 121 175,4	2154 261 378,3
65	Textiles (vêtements non compris) Monde PVD A E	668 380 100,0 41,1	928 410 107,9 37,9	1384 509 133,9 28,9



Indicatif CTCI		1955	1960	1965
6 et 8 moins 65 67 et 68 sauf 681	Autres produits de l'industrie légère Monde PVD	817 371	1108 411	2275 639
	A	100,0	110,8	172,2
	E	40,1	37,5	36,3

Source: CNUCED, TD/10/ Supp. 1, d'après: ONU, Bulletin mensuel de statistique, et Commodity Trade Statistics, série D.

Note explicative:

- A = indice du taux d'accroissement (1955 = 100)  
 B = part en % dans les exportations totales (0 à 9) pour chaque année  
 C = part en % dans les exportations d'articles manufacturés pour chaque année  
 D = part en % dans le total des échanges entre PVD  
 E = part en % dans le total des échanges d'articles manufacturés entre PVD.

les déchets et débris de caoutchouc non durci (231.4) et accessoirement sur un troisième: la pâte à papier (251). Le Brésil et l'Indonésie sont les principaux fournisseurs du 1er et du 2e produit respectivement.

Le commerce des préparations alimentaires et produits agricoles transformés a représenté 7% du commerce total des articles manufacturés entre PVD, et a porté essentiellement sur les produits suivants: préparations et conservees de viande, poisson, fruits et légumes; semoule et farine de froment et de méteil; préparations à base de céréales; margarine et graisses culinaires; boissons alcooliques et tabacs manufacturés. Hongkong, Singapour, l'Argentine, et le Nord Bornéo (Sabah) sont les principaux exportateurs de ces produits vers les autres

PVD.

Les produits classés comme "combustibles minéraux" (CTCI, sect. 3) ont représenté une part beaucoup plus élevée: 28% des échanges totaux de produits manufacturés entre PVD en 1962. Il s'est agi presque exclusivement des produits dérivés du pétrole (332). Les Antilles Néerlandaises, la Trinité et Tobago, l'Indonésie, Singapour et Sarawak sont les principaux pays fournisseurs de ces produits dont, en fait, une partie difficile à évaluer semble être de la pure réexportation.

3) Echanges par région d'origine et de destination.

Le commerce des produits manufacturés entre PVD est caractérisé par une très forte concentration régionale des échanges en ce qui concerne tant l'origine que la destination. C'est ainsi que, sur les exportations totales de l'Asie (Y compris Moyen Orient) à destination des PVD en 1965, 75% étaient destinées aux pays de la région. La même année, cette proportion a atteint 86% pour le continent africain, et 94% pour l'Amérique latine.

L'Asie joue un rôle prépondérant dans l'ensemble des échanges d'articles manufacturés entre PVD. Sa part s'élève à plus des deux tiers de ce total. Bien qu'en valeur absolue, les échanges de l'Asie vers les PVD aient progressé de plus de 40% au cours de la période considérée (1955-65), l'importance relative des PVD en tant que débouché pour les produits manufacturés asiatiques



a fortement décru, tombant de 60% en 1955 à 37% en 1965. Ce fait doit être considéré en tenant compte du rôle de plus en plus important de l'Asie (et de Hongkong en particulier) en tant qu'exportateur de produits manufacturés vers les PDEM, et des politiques de remplacement des importations appliquées dans plusieurs PVD de la région, spécialement dans le domaine de la production des vêtements et des textiles.

Le pourcentage des exportations d'articles manufacturés du continent africain vers les PVD, par rapport à ses exportations totales de ces produits, a également diminué, tombant de 43 à 36% au cours de la même période. Ici aussi, c'est le fléchissement de l'importance relative du commerce intrarégional qui est surtout en cause.

Par contre, la situation de l'Amérique latine a connu une évolution inverse de celles de l'Asie et de l'Afrique. Pour cette région, la part des PVD dans les exportations totales de produits manufacturés est passée de 24% en 1955 à 45% en 1965. Il faut essentiellement voir dans ce phénomène l'heureux résultat des deux unions douanières qui ont vu le jour en 1960 dans cette partie du Tiers Monde: le Marché Commun d'Amérique Centrale et l'Association latino-américaine de Libre échange. La meilleure preuve en est que la proportion du commerce intrarégional de produits manufacturés dans les exportations totales de produits manufacturés de l'Amérique

latine est tombée de 22 à 19% entre 1955 et 1960, avant de remonter à 42% en 1965, c'est à dire, qu'après avoir subi une légère contraction pendant la première moitié de la période, elle a plus que doublé dans les 5 années qui ont suivi l'entrée en vigueur des deux unions douanières en question.

#### 4) Conclusions.

La politique d'industrialisation "import-replacing" suivie par un grand nombre de PVD, et le protectionnisme qu'elle implique, l'insuffisance des moyens de transport, tant à l'intérieur des différentes régions qu'entre celles-ci, la croissance du revenu et de la demande beaucoup moins rapide que dans les PDEM et les PSEOA, le souci aigu de se procurer des devises fortes pour pouvoir acheter aux PDEM les quantités croissantes des biens de production et d'équipement indispensables à leur développement, tous ces facteurs convergent pour expliquer l'expansion modeste et irrégulière des échanges de produits manufacturés entre PVD. Pourtant, l'expérience récente de l'Amérique latine démontre que le commerce intrarégional offre des possibilités considérables. Non seulement, comme nous le relevions dans la 1ère partie, les unions douanières entre PVD d'une même région sont un moyen privilégié d'accroître l'efficacité de la politique d'"import substitution", mais, en stimulant la concurrence et la productivité et en rendant possibles des économies de dimension, elles doivent



aboutir nécessairement à augmenter la compétitivité des produits des PVD sur les marchés des pays développés. Qui plus est, seule l'intégration régionale, instrument de solidarité et de complémentarité, peut aider les PVD à échapper à un autre péril qui se précise déjà. De même que, produisant les mêmes matières premières, ils se livrent les plus souvent, sur les marchés mondiaux, une concurrence contraire à leurs intérêts communs, il semble que dans le domaine des produits manufacturés, ils s'engagent dans une voie identique, fabricant les mêmes types d'articles qu'ils s'efforcent d'écouler sur les marchés des anciennes métropoles, où ils se livrent, une fois de plus, une concurrence néfaste, au lieu de développer entre eux un commerce générateur d'une division plus rationnelle du travail. L'erreur est d'autant plus grave, que si, dans le domaine des produits primaires, la concurrence sur les marchés tiers et l'absence d'échanges sur le plan régional étaient inévitables, la situation similaire vers laquelle nous risquons de nous diriger dans le cas du commerce des produits manufacturés serait, cette fois, la conséquence d'une politique volontaire dont le nationalisme à courte vue n'aboutirait qu'à renforcer la dépendance économique des PVD par rapport à leurs anciens maîtres.

## Observations finales

Au terme de cette seconde partie, quelques points fondamentaux méritent d'être mis en relief dans une courte synthèse.

L'expansion des exportations de produits manufacturés des PVD a connu, entre 1950 et 1967, des taux de croissance qui n'ont cessé de s'élever, lui donnant une allure d'ensemble nettement exponentielle. Le véritable démarrage s'est situé au cours de la 2e moitié de la période, car auparavant, les chiffres absolus concernant le volume de ces exportations étaient généralement dérisoires.

De notre analyse successive de trois courants commerciaux distincts - exportations vers les PDEM, exportations vers les PSEOA et échanges mutuels - se dégagent un certain nombre de similitudes et de différences:

- Au point de vue volume absolu de ces différents courants, celui qui s'est établi entre les PVD et les PDEM est de très loin le plus considérable: environ 2,5 fois plus important que les échanges mutuels entre les PVD et 10 fois plus important que leurs exportations de produits manufacturés vers les PSEOA.
- Au point de vue dynamisme, ce sont les exportations de produits manufacturés des PVD vers les PSEOA qui se sont développés le plus vite, à partir il est vrai, d'une base quasi nulle, et les échanges entre PVD qui ont connu l'expansion la plus modeste, pour les diverses raisons que nous avons explicitées plus haut.
- Au point de vue répartition géographique, bien que la



concentration tant en ce qui concerne l'origine que la destination, soit le trait commun des trois flux, on peut dire qu'elle est exceptionnelement poussée dans le cas des échanges entre PVD et PSEOA, un seul gros client, l'URSS, prenant à son compte environ 50% de la demande totale, et 4 fournisseurs 80% de l'offre. Pour les exportations vers les PDEM, l'essentiel du commerce se déroule entre 5 pays acheteurs d'une part, et une vingtaine d'exportateurs de l'autre. Enfin, les échanges entre PVD s'effectuent quasi exclusivement sur le plan intra-régional.

- Au point de vue composition par produits, il faut souligner une similitude de base: grosse majorité de produits primaires transformés (dont bon nombre figurant dans les sections 0 à 4 de la CTCI) et de produits manufacturés simples fabriqués par des industries légères à forte intensité de travail, avec cependant, surtout depuis 1960, une nette tendance à la diversification et à la complexification. Malgré le peu de détails que l'on possède sur la composition des exportations de produits manufacturés des PVD (Yougoslavie exclue) vers les PSEOA, il semble bien que celles-ci font la part au moins aussi belle aux articles traditionnels - et en particulier aux textiles - que les exportations des PVD vers les PDEM. Par contre les produits chimiques et surtout les machines et le matériel de transport - c'est à dire les deux catégories de produits requérant la plus forte intensité

de capital et de progrès technique - occupent, dans les échanges d'articles manufacturés entre PVD, une part beaucoup plus grande que dans leurs exportations vers les autres destinations.

Ce dernier point constitue un démenti apporté par les faits à l'une des conclusions auxquelles nous avons abouti à l'issue de la 1ère partie. En effet, notre raisonnement théorique visant à déterminer dans quelles voies il paraît plus opportun que les PVD poussent la diversification de leurs exportations, nous avaient conduit à proposer deux formules dualistes. La seconde consistait, pour les PVD, à s'efforcer de développer sur le plan régional leurs échanges de produits manufacturés simples et labor-intensive, apparemment mieux adaptés à leurs propres besoins, et à essayer de vendre aux pays industriels des articles techniquement plus sophistiqués et à plus forte intensité de capital, répondant, de leur part, à une demande plus dynamique. Or, nous observons le phénomène inverse: ce dernier type de produits, les PVD qui sont déjà capables d'en fabriquer les vendent surtout à d'autres PVD, alors que leurs produits manufacturés "traditionnels" trouvent leur principaux débouchés sur les marchés des pays développés.

Somme toute, l'explication paraît assez simple. Elle semble devoir être trouvée d'abord dans la politique de remplacement des importations poursuivie simultanément par un grand nombre de PVD qui, au lieu de chercher dans un accroissement de leurs échanges mutuels la voie d'une spécialisation plus efficace, protégeant au contraire les uns contre les autres leurs petites



industries de biens de consommation. Ensuite, si les produits relativement complexes fabriqués par les PVD industrialisés trouvent peu de débouchés dans les pays riches à cause, sans doute, de leur qualité inférieure à la moyenne, leur prix assez bas leur permet par contre de concurrencer avec un certain succès les produits analogues exportés par les pays développés sur les marchés des autres PVD, dont les consommateurs se montrent moins exigeants.

Il existe des exceptions à cette règle: ainsi, la Yougoslavie, qui vend à des pays socialistes et même des pays occidentaux plus industrialisés qu'elle, de grandes quantités de produits manufacturés assez élaborés. L'Inde, le Mexique et Israël notamment semblent s'engager dans une voie analogue. Encore peut-on se poser la question de savoir si les pays que nous venons de citer sont encore des PVD "à part entière".

A l'autre extrême, le continent africain reste avant tout exportateur de matières premières brutes ou transformées en produits intermédiaires simples, ce qui est normal, vu son retard initial dans le domaine de l'industrialisation. Un certain nombre de pays d'Amérique latine sortent à l'heure actuelle de cette première phase, pour se mettre à exporter une plus forte proportion de biens de consommation, comme l'ont fait avant eux les pays d'Asie du Sud et de l'Est. C'est d'ailleurs dans cette dernière région qu'on peut trouver les exemples les plus caractéristiques de PVD ayant exploité à fond l'avantage comparatif d'une main d'oeuvre abondante et à bas prix. Grâce à celle-ci, des pays comme Hongkong, Taïwan, la Corée du Sud,

et, dans une moindre mesure les Philippines, ont bénéficié de l'apport d'importants capitaux étrangers qui leur ont permis de se lancer avec bonheur dans l'exportation d'une gamme étendue de produits semi-finis et finis, la plupart très standardisés, selon un processus offrant de réelles analogies avec ceux préconisés par Prebisch et surtout par Vernon.

On ne peut guère en dire davantage sur le degré de confirmation ou d'infirmité apporté aux conclusions théoriques de la première partie par les faits que la 2e a mis en exergue, puisque le but premier des dites conclusions était précisément de suggérer certaines ré-orientations par rapport aux politiques passées, dont la situation actuelle est en grande partie la conséquence.



## BIBLIOGRAPHIE

- =====
1. B. BALASSA - Trade Prospects for Developing Countries, Yale, 1964.
  2. C.N.U.C.E.D. - Expansion et Diversification des Exportations d'Articles manufacturés et semi-finis des Pays en voie de Développement , ( TD/10, 30 oct. 1967).
  3. -Etude sur le Commerce des Articles manufacturés et des Produits semi-finis (TD/10/Supp. 1, 31 oct. 1967).
  4. -Etude sur les Relations commerciales entre Pays à systèmes économiques et sociaux différents, (TD/18, 29 nov. 1967).
  5. -Les Accords commerciaux à long terme comme Moyen de promouvoir les Echanges entre Pays socialistes et pays en voie de Développement (TD/18/Supp. 2, 29 déc. 1967).
  6. -Promotion des Importations dans les Pays socialistes d'Europe orientale d'Articles manufacturés des Pays en voie de Développement , (TD/B/C.2/21, 16 janv. 1967).
  7. -Etude sur les importations d'Articles manufacturés et de Produits semi-finis provenant des Pays en voie de Développement, 1962-1965 (TD/B/C.2, 25 mai 1967).

8. - La demande et l'Offre mondiales d'Articles manufacturés qui présentent ou pourraient présenter de l'Intérêt pour les Pays en voie de Développement (TD/B/C.2/30/Add.1, 16 juill. 1967).
9. - Produits dynamiques figurant dans les exportations d'Articles manufacturés et semi-manufacturés des Pays en voie de Développement, (TD/B/C.2/47, 27 oct. 1967).
10. - Examen des Tendances et de l'Evolution récente du Commerce des Articles manufacturés et semi-finis, (TD/B/C.2/51/Supp. 1, 8 oct. 1968).
11. Congrès Flamand des Sciences Economiques - Tome 1, L'Aide au Développement, Gand, 1967.
12. Conseil Economique et Social (Nations Unies) - Etude sur l'Economie mondiale en 1967, ch. 5, Le Contexte international du Développement économique, (E/4488/Add. 5).
13. M. CUTAJAR ET A. FRANKS - The Less-developed Countries in World Trade, Londres, 1967.
14. B. DEVRIES - The Export Experience of Developing Countries, Baltimore, 1967.
15. H. LARY - Imports of Manufactures from Less-developed Countries, New York, 1968.
16. A. MAIZELS - Industrial Growth and World Trade, Cambridge 1963.
17. - Tendances récentes du Commerce mondial, Cahiers de l'ISEA, P 11, nov. 1965, pp. 67-98.



18. O.E.C.D. - OECD Countries 'Imports of Industrial and Manufactured Goods and Processed Agricultural Products from Non-member Developing Countries (TFD/TD/503, 10 déc. 1968).
19. R. PREBISCH - Towards a New Trade Policy for Development, New York, 1964.
20. Proceedings of the UNCTAD, Geneva, 23 March - 16 June 1964 - Vol. IV, Trade in Manufactures, New York, 1964.
21. R. STERN ET R. SMITH - Transatlantic Differences on Trade and Tariff Policy, Preliminary Draft, Univ. of Michigan, 1968.

TROISIEME PARTIE - LES OBSTACLES A L'EXPANSION DES  
===== EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURES  
DES PVD VERS LES PAYS DEVELOPPES:  
DESCRIPTION ET REMEDES

Note préliminaire

Après avoir, dans la 1ère partie, montré le rôle fondamental que des exportations dynamiques de produits manufacturés sont appelées à jouer dans une stratégie de développement par l'industrialisation, nous avons, dans la 2e partie, fait le point sur la situation actuelle dans ce domaine: quels pays en voie de développement exportent déjà des quantités notables de produits transformés? Quels sont le volume, la composition, le taux de croissance, la destination de ces exportations? Ayant répondu à ces questions, nous voudrions, dans cette 3e et dernière partie, analyser les principaux obstacles qui s'opposent à une diversification et à une expansion plus rapide desdites exportations.

Le noeud de cette dernière partie est constitué par le 2e chapitre, consacré à l'analyse de la structure tarifaire des PDEM et de son influence sur leurs importations de produits manufacturés en provenance des PVD, à la lumière de la théorie de la protection effective. Il nous a en effet paru important de nous pencher sur cette question controversée: les PDEM, de très loin les principaux clients des PVD, défavorisent-ils systématiquement ces derniers dans leurs efforts pour élargir la gamme de leurs produits d'exportation? Les PVD subissent-ils une discrimination implicite dont le but est de perpétuer la



structure actuelle du commerce mondial, aujourd'hui dépassée et inefficace? A ce stade, nous sommes passés de la théorie à la pratique en essayant de dégager, dans le cas de deux marchés importants - ceux de l'Angleterre et de la CEE - les effets des récentes négociations Kennedy sur le niveau de la protection octroyée aux industries fabriquant une série d'articles que divers PVD sont devenus capables d'exporter.

Dans le souci d'être complets, nous avons encadré ce chapitre de deux autres, moins importants, l'un consacré à la description moins approfondie des autres principaux obstacles entravant, du côté de l'offre comme de la demande, les exportations de produits manufacturés des PVD, l'autre présentant en guise de conclusion deux moyens fondamentaux pour améliorer la situation actuelle par l'élimination ou l'évitement des barrières décrites.

CHAPITRE 1 - Les obstacles naturels et artificiels aux exportations de produits manufacturés des PVD vers les pays développés.

Sect. 1 - Les obstacles inhérents à l'offre.

Nous ne reviendrons pas, dans ce chapitre, sur les obstacles structurels à l'industrialisation - et donc indirectement, aux exportations de produits manufacturés - des PVD, auxquels nous avons déjà fait allusion dans la 1ère partie de notre exposé. Qu'il suffise de rappeler la rareté ou la qualité souvent médiocre des principaux facteurs de production: capital, travail,

connaissances techniques. Nous voudrions plutôt nous attarder un moment à l'examen d'un problème que nous n'avons pas encore envisagé sous cet angle. Des exportations dynamiques de produits manufacturés constituent, nous l'avons vu, un substitut plus efficient tant à une politique de remplacement des importations imposée par la pénurie de devises qu'à une stratégie de développement équilibré inspirée par l'étroitesse du marché intérieur. Mais nous n'avons pas analysé les conséquences des deux politiques précitées, une fois qu'elles ont été mises en oeuvre, sur les efforts ultérieurs visant à donner à l'industrialisation une orientation plus extravertie. Enumérons les plus importantes de ces conséquences:

- Les entreprises créées à l'origine dans une optique de substitution aux importations ou de développement équilibré ne possèdent généralement pas les qualités requises pour que leurs outputs deviennent exportables vers les pays industriels, car elles produisent sur une très petite échelle soit des biens de consommation ne répondant guère à la demande de consommateurs à haut niveau de vie, sollicités et exigeants, soit des biens de luxe destinés à une minorité aisée, biens que les firmes établies dans les pays industriels sont capables de fabriquer à un coût nettement inférieur.
- Quand bien même les entreprises en question pourraient offrir des biens répondant à une demande potentielle des pays riches, le fait d'avoir longtemps vivoté "en couveuse" à l'abri de hautes barrières protectrices



les rend peu aptes à affronter avec des chances de succès la concurrence de producteurs aguerris, décidés à défendre leur part de marché, car un industriel qui bénéficie dans son pays d'une protection prohibitive préfère le plus souvent un gain limité mais sûr à la promesse aléatoire de profits plus élevés liés à la conquête de marchés lointains.

- En outre, les industriels des PVD, cherchant de nouvelles occasions profitables d'investissements auront d'ordinaire le choix entre des investissements orientés vers l'expansion extérieure et d'autres destinées à réduire le contenu importé des industries déjà existantes, si bien que ce n'est le plus souvent que lorsque toutes les occasions lucratives d'investissements "en amont" auront été épuisées que pourra s'ouvrir la phase exportatrice.
- Un dernier frein important, relevé notamment par Hirschman [22] et par Singer [37], est la faible attention accordée, dans beaucoup de PVD, aux intérêts des industries exportatrices par rapport à ceux, fréquemment opposés, des industries orientées vers le marché local. Cette attitude politique a des répercussions importantes dans le domaine de la politique monétaire et sur le plan financier. D'une part, l'inflation et la surévaluation du taux du change liées au protectionnisme et à l'effort massif d'investissements qui accompagnent une industrialisation inspirée par une philosophie d'"import-substitution" ou de développement

équilibré grèvent d'une très lourde hypothèque les velléités exportatrices des industries nées dans un tel cadre. D'autre part, étant donné ses ressources limitées, l'Etat dispensera plus volontiers ses "encouragements" financiers au secteur "import-saving" qu'aux projets des exportateurs, sur la réussite desquels plane une incertitude beaucoup plus grande, liée aux réactions imprévisibles des pays importateurs.

Si les obstacles artificiels - protectionnisme, surévaluation de la monnaie, carence des pouvoirs publics - et naturels - le genre de produits offerts, leur qualité inférieure, leur prix de revient élevé - rendent les industries initialement tournées vers les besoins intérieurs peu aptes et peu enclines à exporter une partie de leur production vers les pays riches, il ne sera guère plus facile de réussir dans pareille entreprise pour les entreprises qui, dès leur création, seraient orientées vers les goûts et les besoins de consommateurs à haut standing de vie des pays avancés. L'expérience a, en effet, maintes fois démontré qu'il est très difficile d'exporter à des conditions concurrentielles des articles pour lesquels il n'y a, au départ, aucune demande domestique. Linder [26] en particulier, a montré que l'exportation d'un produit manufacturé n'est que l'extension normale de la production de ce bien pour un marché intérieur préexistant, car, en général, la

(1) Nous ne parlons pas ici de la politique de change, au contraire assez ingénieuse, qu'appliquent certains PVD, et qui consiste à stimuler alternativement les industries locales importatrices et les activités exportatrices par des phases successives d'inflation délibérée et de réajustement drastique de la parité extérieure.



décision d'entreprendre la production d'un nouveau bien est la réponse à la perception (possible seulement à l'intérieur d'un milieu assez limité dans l'espace) d'un besoin latent dont la satisfaction offre une occasion de profit ou d'une rareté à laquelle il paraît possible de remédier par une innovation technique. S'il n'y a pas de demande locale pour le bien qu'il produit, l'entrepreneur sera inaccoutumé aux conditions de fabrication et commercialisation de ce bien, il éprouvera de grandes difficultés à se procurer les informations et le "tour de main" indispensables, d'où coûts additionnels, tâtonnements, désavantage comparatif par rapport à ses concurrents installés à l'intérieur du marché demandeur. C'est donc le facteur "distance" dans son sens le plus large, non seulement géographique, mais aussi économique et social, qui jouera dans pareil cas: non seulement les frais de transport élevés contribueront à raboter le mince et souvent hypothétique avantage comparatif du PVD exportateur, et, comme nous le faisons remarquer plus haut, la distance défavorisera les produits manufacturés pondéreux, incommodes à transporter ou ne répondant pas à des normes précises et stables, mais plus capital encore est le fait que, plus le marché d'exportation est éloigné et différent du milieu de production, plus l'obstacle de l'ignorance revêt un caractère contraignant, surtout, comme c'est généralement le cas dans les PVD, pour des industriels qui font leur premiers pas dans le commerce international.

Sect. 2 - Les obstacles liés à la demande.

Du côté des pays développés, l'obstacle fondamental est celui que R. Nurkse [30] indiquait déjà il y a une dizaine d'années: le succès des exportations de produits manufacturés dépend dans une large mesure d'une politique commerciale indulgente de la part des pays industriels. Or, et c'est là le noeud du problème, étant donné leur retard initial en matière de technologie et de compétences professionnelles, les PVD sont réduits à un rôle d'imitateurs qui, à côté de certains avantages, présente aussi de graves inconvénients. Le plus important est le fait que des marchés d'exportation ne peuvent être conquis par les producteurs des PVD qu'en prenant, dans les pays avancés, la place de producteurs existants, dans la mesure où les activités les plus menacées par cette concurrence nouvelle sont fréquemment des industries mûres à croissance faible.

A ce premier obstacle naturel - l'expansion lente, dans les pays industriels, de la plupart des branches les plus directement touchées par les exportations de produits manufacturés des PVD - pourrait s'en ajouter un autre, d'importance au moins égale, et susceptible de stimuler davantage encore les réflexes protectionnistes déjà mis en branle: un ralentissement de la croissance globale dans les pays avancés. En effet, celui-ci rendrait économiquement et socialement beaucoup plus pénibles les ajustements structurels que ces pays seraient éventuellement disposés à assumer pour venir en aide aux PVD dans leurs efforts de diversification de leurs exportations, et pour s'adapter



à la nouvelle division internationale du travail vers laquelle nous nous dirigeons. Depuis la fin de la 2e Guerre Mondiale, pareille difficulté n'a pu être invoquée, mais un retournement de la tendance actuelle aurait des conséquences très graves pour les PVD.

Comme annoncé, nous consacrerons l'entièreté du 2e chapitre à l'analyse de l'incidence de la structure tarifaire des pays développés sur leurs importations d'articles manufacturés à faible valeur ajoutée et forte intensité de travail exportés par les PVD. Nous nous limiterons donc, dans la suite de cette section, à un survol des autres barrières artificielles, paratariifaires et non tarifaires, utilisées par les PDEM, barrières extrêmement variées dont les PVD ont à pâtir parfois davantage que du système tarifaire en vigueur, bien qu'il soit d'ordinaire impossible d'en mesurer l'incidence avec précision. Dans ce domaine vague et changeant, il est difficile d'obtenir des données récentes, car beaucoup de pays ne fournissent des renseignements que de façon sporadique et incomplète. Nous avons cependant distingué 7 catégories principales d'entraves de cette nature:

a) Les restrictions quantitatives

- interdiction d'importation
- restrictions contingentaires
- contrôle des changes
- régime de licences plus ou moins discriminatoire
- limitation volontaire des exportations en vertu de conventions bilatérales ou multilatérales.  
(ex. Accord sur les textiles de coton).

Selon les estimations de la CNUDED [12] , en 1965, 12 à 15% des importations de produits transformés provenant des PVD effectuées par les principaux PDEM étaient touchées par des restrictions quantitatives. La proportion approchait les 30% si l'on excluait des articles manufactures les métaux communs non travaillés et les produits dérivés du pétrole. Outre les textiles de vêtements et de coton, étaient le plus souvent frappés les tissus de laine, les articles de jute et de coir, les préparations et conserves de légumes, de fruits et de viande, les préparations à base de céréales et les boissons, contenant ou non de l'alcool. En ce qui concerne les autres produits manufacturés exportés par les PVD, des restrictions n'ont été maintenues, en général, que par un seul PDEM ou par un très petit nombre de ces pays.

b) Les charges fiscales intérieures

Elles concernent surtout, sous forme de taxes à la consommation, certains produits agricoles transformés (thé, café, cacao, vins, sucre ...) et les produits pétroliers, mais n'affectent que rarement les articles des sections 5 à 8 de la CTCI intéressant les PVD.

c) Les restrictions paratarifaires

- droits compensateurs, ayant théoriquement un effet équivalent aux taxes indirectes internes frappant les articles similaires "home produced", mais prêtant souvent à l'arbitraire;
- droits anti-dumping, frappant les articles



- importés à un prix "anormalement" bas, ce qui touche spécialement les pays "à bas salaires";
- procédés d'estimation de la valeur en douane des marchandises importées, parfois en fonction du prix intérieur des produits similaires;
  - nomenclatures douanières inspirées par des objectifs protectionnistes, opérant par exemple, au sein de diverses positions tarifaires, une distinction entre produits "home produced" ou non, avec droits plus élevés sur les premiers;
  - formalités administratives innombrables concernant les documents, visas, factures, certificats d'origine, échantillons, etc.
  - information incomplète et tardive concernant les modifications fréquentes apportées à ces formalités d'une complexité extrême.
- d) Les réglementations intérieures, qui contribuent à cloisonner les marchés plus efficacement que les quotas et les droits de douane:
- normes techniques, sanitaires, de sécurité;
  - réglementations concernant l'emballage, l'étiquetage, le poids, les dimensions, le conditionnement en général;
  - limitations et discriminations diverses concernant la publicité, la distribution, le transport, la teneur obligatoire en certains produits indigènes...

e) Les diverses formes de participation de l'Etat au commerce:

- monopoles d'achat ou de fabrication de certains produits;
- dépenses publiques de consommation et d'investissements (méthodes d'appel d'offres avec formes de publicité et délais de soumission favorisant systématiquement les producteurs nationaux);
- aides diverses, sous forme de subventions, détaxations, facilités de crédit et autres encouragements aux industries nationales incapables de soutenir la concurrence des producteurs étrangers.

f) Les interventions directes sur le mécanisme des prix, qui méritent une place à part, parce qu'elles concernent au premier chef les économies planifiées dans lesquelles la fixation arbitraire, par l'autorité programmatrice, du prix de vente intérieur des produits importés constitue souvent, même en l'absence de toute restriction tarifaire ou contingentaire, un obstacle fondamental à l'expansion du commerce.

g) Les pratiques commerciales privées, dont on ne citera que deux exemples courants:

- les ententes entre industriels d'une branche déterminée pour s'approvisionner en certains inputs jusqu'à concurrence de x% de leurs besoins auprès de fabricants nationaux, avant de s'informer des prix à l'importation;



- la répartition des marchés entre les filiales des grandes sociétés internationales, qui interdit à la succursale installée dans tel pays d'exporter vers tel autre, contrôlé par la société-mère ou une autre firme du groupe.

Malgré le caractère incomplet et disparate de cette énumération, on peut se faire une idée du nombre d'embûches, discriminatoires ou non, qui attendent les industriels des PVD peu accoutumés à nos moeurs commerciales. Par de nombreux aspects, le problème de la mise en valeur des possibilités d'affaires qui s'offrent à eux dans les marchés étrangers ne paraît soluble que dans le cadre d'une aide internationale concertée. Dans cette ligne se situent les activités du Centre de Commerce International, placé depuis peu sous l'administration conjointe du GATT et de la CNUCED. Par ses études de marché, ses publications, ses services d'information commerciale, ses programmes de formation technique destinés au personnel des organismes de promotion des exportations dont il encourage la création dans les PVD, ce Centre exerce, depuis 1964, une action efficace qui mériterait d'être élargie et imitée.

En effet, quand on connaît le caractère changeant, multiforme et fréquemment dissimulé des restrictions non tarifaires et paratarifaires à la liberté commerciale, et les immenses difficultés que soulèverait toute tentative d'élimination de ces obstacles par le canal traditionnel des négociations multilatérales, on est convaincu que c'est de préférence dans la voie

ouverte par le Centre du Commerce International que les efforts doivent se poursuivre prioritairement.

CHAPITRE 2 - La structure tarifaire des pays industrialisés:  
 ++++++++  
protection réelle et protection nominale.

Sect. 1 - La théorie de la protection effective.

Au cours de ces dernières années, les économistes ont porté un intérêt croissant aux répercussions de la structure tarifaire des pays développés sur les exportations de produits transformés provenant des régions moins industrialisées. Ce problème a fait l'objet d'une analyse de plus en plus serrée qui a contribué à la naissance de la théorie dite de la "protection réelle" ou "effective". Appliquée à la situation actuelle des PVD face aux pays avancés, cette théorie tend à prouver qu'au delà des apparences ces derniers sont restés beaucoup plus protectionnistes que ne laisse croire la moyenne relativement basse de leur tarifs nominaux. Plusieurs auteurs ont tenté de mesurer concrètement le degré de protection effective octroyé aux industries "import competing" dans les principaux pays industriels. Nous nous sommes mis à leur école pour analyser plus adéquatement l'incidence des négociations Kennedy quant à la position concurrentielle des PVD sur certains marchés. Toutefois, avant d'exposer les résultats de ces calculs, nous présenterons dans ses grandes lignes la théorie sous-jacente telle que W. Corden [9] , G. Basevi [4] , B. Balassa [3] et H. Johnson [24] l'ont élaborée.



Un droit de douane appliqué à un bien entrant dans un processus de production équivaut à un impôt sur l'output de ce processus. Il est donc nécessaire d'opérer une distinction très nette entre les tarifs nominaux appliqués à des produits finals et la protection implicite accordée à une activité, par l'intermédiaire de la structure combinée des droits appliqués à l'ensemble de ses inputs et à son output. On comprend aisément que des droits très faibles perçus sur les matières premières et les biens intermédiaires, tout en diminuant le niveau moyen des tarifs nominaux, vont en réalité renforcer le degré de protection réelle de l'output de l'activité en question, par l'effet qu'ils auront sur le coût de ses inputs, et vice versa en cas de droits élevés sur les facteurs. Dès lors on peut définir le taux de protection effective, implicite ou réelle (les 3 termes sont synonymes), accordé à une industrie  $j$  par la structure tarifaire d'un pays, comme la différence, positive ou négative, entre la valeur ajoutée de cette industrie sous le régime de protection en vigueur, et cette même valeur ajoutée sous un régime hypothétique de libre-échange, différence exprimée en proportion de la valeur ajoutée en situation de liberté commerciale.

$$G_j = \frac{V'_j - V_j}{V_j} \quad 1^*$$

où  $G_j$  = taux de protection effective de l'activité  $j$ .

$V_j$  = valeur ajoutée unitaire de l'activité  $j$  en situation de libre échange

$V'_j$  = valeur ajoutée unitaire de l'activité  $j$  dans la situation réelle.

Si l'on s'exprime en pourcentages, on peut écrire:

$$1 = V_j + \sum_{i=1}^n a_{ij} \quad 2^*$$

où  $a_{ij}$  = valeur de l'input  $i$  par unité de l'output de l'activité  $j$ , en termes relatifs, aux prix mondiaux.

Si les importations qui constituent des substituts au produit de l'industrie  $j$  sont frappées d'un droit d'entrée de taux  $t_j$ , le prix du produit de l'industrie  $j$  peut monter, toujours en termes relatifs, à  $(1 + t_j)$ . Si nous supposons l'offre des inputs  $i$  ( $i = 1, \dots, n$ ) parfaitement élastique, cette hausse de prix se reflètera uniquement dans un accroissement de la valeur ajoutée unitaire de l'output, c'est-à-dire qu'on écrira:

$$1 + t_j = V'_j + \sum_i a_{ij} \quad 3^*$$

Mais les importations d'inputs peuvent, elles aussi, être sujettes à des droits d'entrée (à des taux  $t_i$  pour  $i = 1, \dots, n$ ). Dès lors, on aura:

$$1 + t_j = V'_j + \sum_i a_{ij} (1 + t_i) \quad 4^* (1)$$

(1) A partir de cette équation, nous pouvons résumer l'essence même de la théorie de la protection effective en une seule phrase c'est l'effet sur le coefficient de la valeur ajoutée par les facteurs de production nationaux ( $V_j \rightarrow V'_j$ ) et non l'effet sur le prix domestique du produit final ( $1 \rightarrow 1 + t_j$ ) qui mesure le mieux le bénéfice réel retirable par l'activité  $j$  de la structure tarifaire en vigueur.



d'où il découle, par l'intermédiaire de 2\*, que:

$$V'_j = V_j + t_j - \sum_i a_{ij} t_i \quad 5^*$$

et la définition mathématique générale du taux de protection effective devient:

$$G_j = \frac{t_j - \sum_i a_{ij} t_i}{V_j} \quad 6^*$$

Toutefois la formule 6\*, exprimée uniquement en termes de prix mondiaux, ne se prête pas à la mesure empirique de taux de protection effective, puisque les statistiques disponibles nous sont fournies sur base des prix intérieurs de chaque pays. Il faut donc transformer cette formule à l'aide des coefficients d'input exprimés en termes de prix intérieurs effectifs. Ainsi, nous aurons l'expression:

$$V'_j = 1 - \sum_i a'_{ij} \quad 7^*$$

où  $a'_{ij}$  = valeur de l'input  $i$  par unité de l'output de l'activité  $j$ , en termes de prix intérieurs

dont tous les termes sont mesurables statistiquement. Quant à la valeur ajoutée aux prix mondiaux, on peut l'estimer de la manière suivante:

$$V_j = \frac{1}{1 + t_j} - \sum_i \frac{a'_{ij}}{1 + t_i} \quad 8^*$$

D'où il découle, en introduisant 7\* et 8\* dans 1\*, que:

$$G_j = \frac{V'_j}{V_j} - 1 = \frac{1 - \sum_i a'_{ij}}{\frac{1}{1 + t_j} - \sum_i \frac{a'_{ij}}{1 + t_i}} - 1 \quad 9^*$$

Cette dernière formule est directement utilisable pour les calculs (1). Toutefois, dans certains cas, il peut paraître utiles d'établir une distinction parmi les facteurs intérieurs de production qui contribuent à la formation de la valeur ajoutée par l'industrie domestique: le capital, le travail, et, accessoirement, la terre pour certaines activités. Ceci permet de concevoir la structure tarifaire comme protégeant l'usage domestique de tel ou tel facteur privilégié. En particulier, si nous négligeons la terre, (puisque nous nous intéressons ici aux produits manufacturés) et si nous posons l'hypothèse raisonnable selon laquelle le capital est internationalement mobile comme les autres inputs matériels importables, le travail peut être considéré comme le seul facteur immobile, et la protection effective comme s'appliquant uniquement à la valeur ajoutée par ce facteur. Ceci peut être exprimé par un léger ajustement de notre dernière formule:

$$G_j = \frac{l'_j}{\frac{1}{1+t_j} - \sum_i \frac{a'_{ij}}{1+t_i} - k'_j} - 1 \quad 10^*$$

- (1) B. Balassa utilise cependant dans ses calculs la formule 6\*. A cette fin, il a recours à des coefficients d'input "standardisés" qu'il applique uniformément à tous les pays industriels. Ces coefficients sont basés sur les tables d'input-output belge et neerlandaise de 1959; Balassa considère en effet ces tables comme les plus représentatives d'une situation de libre échange, par rapport à laquelle elles présentent une distorsion minimale, la Belgique et les Pays-Bas étant, parmi les pays industriels, ceux qui, en 1959, avaient les droits d'entrée les plus bas sur la plupart des produits manufacturés intervenant dans ses calculs. Ce procédé lui a permis de se livrer à des estimations de taux de protection effective pour un assez grand nombre de pays, sans avoir besoin de données statistiques strictement homogènes.



où  $k_j^i = V_j^i - l_j^i$ ,  $l_j^i$  étant la valeur ajoutée par le travail et  $k_j^i$  la valeur ajoutée par le capital, en termes de prix intérieurs.

Cette dernière interprétation de la protection effective s'applique très bien à la situation des PVD: d'une part, le facteur capital étant relativement plus cher chez eux que dans les pays industriels, ceci ôte toute signification à des droits d'entrée que ces derniers appliqueraient dans le but de protéger spécialement ce facteur pour pouvoir le rémunérer davantage; d'autre part, on n'assiste plus guère aujourd'hui à des mouvements massifs de travailleurs d'un continent à un autre, comme en a connus le 19e siècle, ce qui corrobore l'hypothèse d'une relative immobilité internationale du facteur travail; mais surtout, comme nous le verrons dans la 2e section, la question cruciale qui se trouve posée est celle-ci: dans quelle mesure la structure tarifaire des pays développés neutralise-t-elle, sciemment ou non, l'avantage comparatif que les PVD peuvent légitimement espérer retirer d'une main d'oeuvre abondante à très bas prix? Considéré sous cet angle, le taux de protection effective de la valeur ajoutée par le travail national mesure jusqu'à quel point les tarifs permettent aux coûts salariaux dans l'industrie concernée de dépasser la valeur de la contribution du travail national aux prix mondiaux.

H. Johnson, H. Grubel [25] et W. Corden [9] notamment ont encore introduit d'autres raffinements dans la théorie de la protection effective, soulignant par exemple le fait que la structure interne de taxation indirecte, tout comme l'application

d'un système de taux de change multiple, ont sur la protection réelle octroyée aux industries domestiques import-competing, une incidence aussi directe que les tarifs à l'importations et les subsides à l'exportation (= tarifs négatifs) dont on se contente habituellement de tenir compte. Ceci n'est pas sans importance dans la pratique, puisqu'on peut fort bien concevoir le cas d'un pays qui consentirait d'importantes réductions de ses tarifs nominaux et paraîtrait donc libéral, alors que, simultanément, un ajustement approprié de son taux de change ou de sa structure de droits d'accise peut maintenir intact l'ancien niveau de protection effective accordée aux facteurs nationaux.

Terminons cet exposé par l'énumération de quelques difficultés qui se posent au stade actuel de l'élaboration de la théorie. Il est certain que plusieurs hypothèses de départ sont peu réalistes: on suppose que toutes les fonctions de productions n'autorisent la substitution qu'entre facteurs primaires (capital et travail) et, pour le reste, des proportions physiques fixes sont censées exister entre les inputs matériels et les outputs; de plus, ces fonctions de production sont postulées identiques dans les pays industriels et les PVD; enfin, l'offre étrangère des inputs importables doit être parfaitement élastique. Quant aux "non traded inputs", les auteurs sont partagés sur le sort à leur réserver: faut-il les assimiler aux "tradable inputs" en les affectant simplement d'un taux nul, ou les considérer comme facteurs primaires, parce que, étant produits seulement à l'intérieur, leur offre n'est pas



infiniment élastique? L'usage des tables input-output pour ce genre d'analyse nous impose nécessairement, lui aussi, certaines hypothèses qui ne sont que d'assez pauvres approximations de la réalité (linéarité, absence de substitution, de rendements d'échelles, etc...). N'oublions pas non plus qu'il faudrait pour bien faire pouvoir tenir compte dans les estimations concrètes non seulement des restrictions tarifaires et fiscales, chiffrables sous forme de taux, mais aussi des restrictions quantitatives qu'on n'a pas encore trouvé le moyen de convertir de façon satisfaisante en leur équivalent tarifaire sur le plan de la force restrictive. Enfin, au niveau de la mesure, ce sont les lacunes du matériel statistique qui posent le plus de problèmes, en particulier en ce qui concerne les moyennes pondérées des droits de douane pour des groupes agrégés de produits, chaque type de pondération présentant des inconvénients graves. Il est évident que, si des données plus détaillées et plus régulièrement tenues à jour étaient disponibles, tant en ce qui concerne les relations input-output, que les taux des tarifs, subsides, taxes et quotas, l'analyse pourrait être poussée beaucoup plus loin et de nouveaux problèmes pourraient être explorés.

Sect. 2 - Application de la théorie à la structure  
tarifaire des pays développés:  
les résultats des études antérieures.

Malgré ce qui précède, il n'empêche qu'avec les moyens du bord, plusieurs auteurs, en particulier Basevi [4], Balassa [14] [18], Johnson et Grubel [25], se sont attaqués, sur une

grande échelle, à la mesure statistique des taux de protection effective pour les industries des principaux pays à économie de marché. Leurs enquêtes ont donné, sur les points essentiels, des résultats assez concordants, dont nous allons examiner dans la section qui suit les aspects touchant directement au problème qui nous intéresse.

Dans tous les pays étudiés, on rencontre diverses industries qui, bien que leurs outputs soient protégés par des tarifs nominaux sur les substituts importables, ont en fait un taux de protection effective négatif, ce qui signifie que l'incidence nette de la structure tarifaire existante défavorise ces industries par rapport à une situation imaginaire de libre-échange, en augmentant exagérément le coût de certains inputs. Toutefois, dans l'immense majorité des cas, les taux de protection effective de la valeur ajoutée totale sont sensiblement plus élevés que les taux nominaux, et ceci se vérifie beaucoup plus nettement encore pour les taux de protection réelle de la valeur ajoutée par le seul travail industriel.

B. Balassa [2] va plus loin, démontrant que ces écarts entre protection effective et nominale sont, en moyenne, les plus grands pour les activités produisant les articles manufacturés qui présentent, du point de vue de l'exportation, le plus gros intérêt actuel pour les PVD (cf. tableau 3-1A). Quand tous les fabricants peuvent acheter approximativement aux mêmes conditions sur le marché mondial les matières premières dont ils ont besoin (car celles-ci supportent habituellement des droits très bas, sinon nuls), l'effet d'un tarif à l'exportation se



Tableau 3-1A - Moyenne des tarifs douaniers, nominaux et réels, appliqués aux articles manufacturés importés par les PDEM, en 1964.

Pays importateurs	Moyenne des tarifs douaniers appliqués aux import.tot.d'art.manuf.			Moyenne des tarifs douaniers appliqués aux import. d'articles manuf. provenant des PVD.		
	Tarif nominal (1)	Tarif réel (2)	(2)/(1)	Tarif nominal (3)	Tarif réel (4)	(4)/(3)
Etats Unis	11,6	20,0	172	17,9	35,4	198
Royaume Uni	15,5	27,8	179	19,5	37,3	191
C.E.E.	11,9	18,6	156	14,3	27,7	194
Total PDEM	11,4	19,1	168	16,3	32,8	201

Source: B. Balassa, "Tariff protection in industrial countries", Journal of Political Economy, dec. 1965.

mesure avec plus d'exactitude par rapport à la valeur ajoutée par la transformation du produit que par rapport à sa valeur totale<sup>(1)</sup>. Or, vu la modicité de la valeur ajoutée pour la plupart des industries de transformation qui sont caractéristiques des premiers stades de l'industrialisation, même un tarif nominal faible constituera souvent un obstacle sérieux au commerce (plus sérieux, dans bien des cas, qu'un droit plus élevé frappant un produit parvenu à un stade ultérieur de transformation). La politique douanière de la plupart des pays riches

(1) Cet argument des défenseurs de la théorie de la protection effective ne paraît pas entièrement fondé, car les coûts du transport, les pertes qu'il occasionne, et les intermédiaires, ont pour conséquence un écart non négligeable entre le prix d'une matière première pour le pays producteur et pour le pays importateur, même en l'absence d'un droit d'entrée.

héritée du 19<sup>e</sup> siècle colonial, et consistant à percevoir des droits d'entrée dont le taux augmente parallèlement au degré d'élaboration des articles importés est tout particulièrement nuisibles aux PVD, dans leurs efforts actuels pour accroître leurs exportations de produits transformés, d'autant plus que cette "escalade" tarifaire n'est pas indéfinie: les droits cessent d'augmenter - et diminuent même assez souvent - à partir d'un certain stade de sophistication technique. Cette politique biaise donc doublement le commerce international en défaveur des PVD. Les pays développés au contraire, parce qu'ils exportent en moyenne des biens pour lesquels la proportion de la valeur ajoutée dans la valeur totale est beaucoup plus importante, sont beaucoup moins gênés par la progressivité des tarifs que les PVD, tant dans leurs échanges mutuels que quand ils exportent eux-mêmes vers des PVD appliquant une structure tarifaire analogue.

Même du point de vue de l'intérêt à long terme des seuls pays industriels, le système en vigueur est inefficent. Non seulement, il contribue à cristalliser les structures résultant d'une spécialisation vieillie, en empêchant l'élimination des producteurs marginaux et le transfert de la main d'oeuvre<sup>(1)</sup> des secteurs à faible croissance vers les secteurs de pointe, mais, en empêchant les PVD d'accroître sainement leurs exportations et d'apprendre ainsi, petit à petit, à devenir économiquement adultes, il oblige par le fait même les pays riches

(1) Ressource de plus en plus rare et coûteuse pour beaucoup de pays riches qui en sont devenus largement importateurs nets.



Tableau 3-1B - Estimation du niveau de protection effective de la structure tarifaire des Etats Unis, en 1958.

	Moyennes* simples		Moyennes* pondérées	
	M	s	M	s
T	0,14**	0,07	0,11	0,07
E	0,25	0,17	0,20	0,15
L	0,75	0,98	0,55	0,71
E/T	1,75		1,78	
L/T	5,33		4,91	

Sources: G. Basevi, "The United States Tariff Structure" Review of Economics and Statistics, mai 1966.

Note explicative: M = moyenne  
s = écart-type  
T = taux nominal  
E = taux de protection effective de la valeur ajoutée totale  
L = taux de protection effective de la valeur ajoutée par le travail.  
\* portant sur 279 industries  
\*\*lire: 14%, et ainsi de suite pour les autres taux.

à poursuivre et à intensifier une aide financière qui a démontré sa faible efficacité. Enfin, s'ils consentaient à abandonner cette politique tarifaire, les pays industrialisés n'auraient pas à craindre des difficultés sérieuses de balance des paiements car, par le jeu actuel des élasticités de demande, ils savent qu'une augmentation plus rapide des recettes d'exportation des pays pauvres se traduirait automatiquement par une augmentation au moins proportionnelle de la demande

d'importation qui leur serait adressée par ces pays, pour les biens qui sont indispensables à la poursuite de leur industrialisation.

La structure tarifaire des pays développés est donc dans une certaine mesure l'expression de leur refus d'une remise à jour de la division internationale du travail, qui serait pourtant susceptible d'améliorer l'efficience des deux parties en cause.

Il ne serait cependant pas objectif de rejeter sur les seuls pays industrialisés la responsabilité de cette situation. N'oublions pas que les industries implantées dans de nombreux PVD travaillent à l'abri de barrières douanières très élevées, lesquelles impliquent une lourde "taxation" implicite des activités exportatrices qui incorporent des inputs "home-produced": c'est un exemple de protection réelle négative particulièrement caractéristique. Quant aux PVD qui n'ont pas adopté des barrières douanières uniformément très élevées, ils ont pour la plupart copié sans discernement la structure progressive des pays avancés, faisant par là obstruction à leurs échanges réciproques de produits transformés.

### Sect. 3 - Une tentative d'estimation des résultats du Kennedy Round.

A la lumière de la situation que nous venons de décrire, il nous paru d'un grand intérêt d'analyser l'influence des récentes négociations tarifaires Kennedy sur les conditions d'accès aux marchés des pays développés des exportations de produits manufacturés des PVD, afin de voir si celles-ci ont subi, à



cette occasion, une transformation importante.

Nous avons eu recours aux estimations déjà effectuées par le GATT [20] et par la CNUCED [10] [11] et, en particulier, à une étude réalisée pour cette dernière par le professeur Balassa [14] qui s'est livré à un premier examen des résultats du Kennedy Round sous l'angle de la protection effective. Nous en résumons ci-dessous les principaux enseignements.

Nous avons ensuite essayé d'apporter un complément d'information original à l'étude de Balassa en constituant un échantillon de produits manufacturés intéressant les PVD beaucoup plus étoffé que celui utilisé par Balassa, lequel se limitait à une série d'articles très traditionnels<sup>(1)</sup>. Sur la base de notre échantillon, nous avons analysé en détails l'incidence du Kennedy Round sur la structure tarifaire du Royaume Uni et de la CEE, et spécialement, sur le niveau implicite de protection effective de cette structure à l'égard des industries concurrencées par les produits d'exportation des PVD. Malheureusement, certains documents indispensables nous ont fait défaut pour compléter cette étude par une analyse identique se rapportant aux Etats-Unis. Néanmoins, pour le Royaume Uni et la CEE, qui représentent ensemble près de la moitié des débouchés totaux offerts par les PDEM aux produits manufacturés exportés par les

(1) Balassa a procédé en sélectionnant d'abord une vingtaine de matières premières dont les PVD sont les principaux fournisseurs, puis en calculant, pour ces matières et pour une gamme de produits semi-finis et finis issus de leur transformation plus ou moins poussée, les taux de protection nominale et réelle, avant et après Kennedy Round, pour les U.S.A., la C.E.E, le Royaume Uni, le Japon et la Suède.

PVD, nous sommes parvenus à des conclusions qui complètent sur certains points les études antérieures.

1) Les négociations Kennedy: évaluation préliminaire des résultats en ce qui concerne les PVD.

Les promoteurs des négociations Kennedy avaient espéré d'abord qu'elles aboutiraient à un abaissement linéaire des barrières tarifaires de l'ordre de 50%, avec, dans certains cas, des exceptions. La règle des 50% a en effet été appliquée, à quelques exceptions près, aux produits chimiques, aux machines, au matériel de transport et aux articles manufacturés en métal, ainsi qu'à un certain nombre d'autres produits finis. Par contre, les concessions ont été sensiblement plus faibles en ce qui concerne deux branches importantes - fer et acier d'une part, textiles et vêtements de l'autre - qui présentent un grand intérêt pour les PVD. Pour les textiles en particulier (30% de leurs exportations totales de produits manufacturés, métaux communs et produits pétroliers exclus), malgré certaines réductions nominales appréciables, les taux appliqués à ces produits après les négociations dépassent encore plus nettement qu'auparavant la moyenne des droits en vigueur sur l'ensemble des produits manufacturés, et leur progression depuis le stade de la matière première (fibres brutes) jusqu'à celui de produits finis (vêtements) reste frappante.

Parmi les produits exportés par les PVD qui firent l'objet des demandes d'exception les plus fréquentes de



la part des pays industriels, il faut citer divers produits alimentaires transformés, les placages et contreplaqués, les tissus de jute, les cordages et les métaux non ferreux. Pour ces derniers, les réductions les plus marquantes sont celles apportées par les Etats Unis et le Japon à leurs droits d'entrée sur le cuivre et sur l'aluminium non ouvré. Plusieurs pays ont abaissé leurs droits sur divers métaux de moindre importance.

Les tarifs extrêmement élevés, surtout de caractère fiscal, appliqués aux boissons alcooliques et aux tabacs, ont dans l'ensemble été réduits relativement peu. La protection accordée aux produits alimentaires transformés (y compris les huiles et graisses végétales) est également restée très supérieure à la moyenne, à de rares exceptions près.

Les changements intervenus dans les tarifs nominaux varient considérablement d'un pays à l'autre quand on se place au niveau des produits. Dans l'ensemble cependant, les droits réels ont suivi une évolution parallèle à celles des tarifs nominaux, avec bien entendu, un certain nombre de cas où les taux réels ont baissé beaucoup plus que proportionnellement aux taux nominaux, et d'autres où ils ont diminué moins que proportionnellement, voire même où ils ont augmenté, par le fait que les droits nominaux frappant les principaux inputs ont baissé plus que les droits sur le produit final lui-même (cf. les tableaux de l'annexe III).

Tableau 3-2 - Moyennes pondérées des droits nominaux et réels appliqués dans les principaux pays industriels aux importations en provenance des PVD, avant et après Kennedy Round, d'après le stade d'élaboration des produits importés.

	Etats Unis		Royaume Uni		C.E.E.		Ensemble PDEM	
	T <sup>x</sup> nom.	T <sup>x</sup> réels	T <sup>x</sup> nom.	T <sup>x</sup> réels	T <sup>x</sup> nom.	T <sup>x</sup> réels	T <sup>x</sup> nom.	T <sup>x</sup> réels
<u>Degré 1</u>								
avant	4,0		3,6		4,7		4,6	
après	3,5		2,2		3,8		3,4	
rapport	87		62		81		74	
<u>Degré 2</u>								
avant	6,0	19,5	9,7	28,9	8,6	20,5	7,9	22,6
après	3,4	9,6	6,3	18,0	7,0	17,5	5,6	15,7
rapport	57	49	67	62	81	85	71	69
<u>Degré 3</u>								
avant	16,6	30,7	18,2	36,6	15,2	28,4	16,2	29,7
après	11,6	21,7	15,3	32,1	10,5	18,2	11,6	20,5
rapport	70	70	79	88	69	64	70	69
<u>Degré 4</u>								
avant	24,0	42,7	23,6	38,3	17,4	26,7	22,2	38,4
après	18,2	31,6	18,8	27,1	13,2	20,2	16,9	28,6
rapport	76	74	79	71	76	76	76	74

Source: CNUCED, doc<sup>t</sup> TD/69 (estimations de B. Balassa)

Note: les différents degrés sont fonction du niveau de transformation des matières premières; par ex. pour la laine: 1° laine brute, 2° filés de laine, 3° tissus de laines, 4° vêtements de laine; ou pour le fer: 1° minerai de fer, 2° fonte brute, 3° lingots et formes primaires en acier, 4° produits laminés. Au niveau de la matière première (degré 1), la protection réelle est évidemment égale à la protection nominale.



Comme l'indique le tableau 3-2, qui donne les droits moyens avant et après les négociations, appliqués aux produits exportés par les PVD classés d'après leur degré d'élaboration, pour l'ensemble des PDEM les réductions tarifaires nominales ont été relativement faibles pour les produits au premier stade d'élaboration, sur lesquels les droits étaient déjà très modestes au départ; des réductions plus fortes ont été négociées en ce qui concerne les produits aux 2e et 3e stades, puis des réductions à nouveau plus faibles au stade final. Toutefois, la situation n'est pas identique pour tous les pays. Aux Etats Unis, les changements correspondent en gros aux résultats constatés pour l'ensemble des pays industrialisés, dans la mesure où ce sont également les produits des stades intermédiaires (2e et 3e degré) qui y ont bénéficié des réductions tarifaires les plus fortes, alors que, dans la CEE, les produits les plus complexes (3e et 4e degré) ont profité d'abattements beaucoup plus importants que les produits peu ou pas transformés (1er et 2e degré) et qu'au Royaume Uni, c'est le phénomène exactement inverse qui s'est produit.

Pour les PDEM pris en groupe, la diminution des taux réels de protection de la valeur ajoutée a très légèrement dépassé celle des taux nominaux: 42% dans le premier cas, 40% dans le second<sup>(1)</sup>, ceci pour l'ensemble des

(1) Il s'agit d'une estimation de Balassa, mais, selon une autre source -CNUCED doct. TD/6/Supp. 4 [11] - la réduction ne serait que de 38%

produits manufacturés. Les différences entre les principaux pays industriels sont assez faibles, sans doute inférieures à la marge d'erreur liée aux méthodes de pondération et d'échantillonnage auxquelles ces estimations moyennes donnent lieu.

Bien qu'à un degré moindre pour le Japon et la CEE, la diminution des droits effectifs et nominaux sur les produits manufacturés intéressant particulièrement les PVD a été sensiblement moins substantielle que sur les importations totales d'articles manufacturés des PDEM. Les chiffres respectifs sont de 32 et 31%.

A la suite de ces résultats, les droits restant en vigueur sur beaucoup d'articles manufacturés originaires des PVD atteignent maintenant près du double des droits correspondants pour les importations totales d'articles manufacturés des pays industriels (cf. tableau 3-3). Ainsi se confirme une fois de plus de façon très nette la persistance de la tendance à réduire les droits sur les produits échangés surtout entre pays développés plus que les droits sur les produits pour lesquels ces derniers ne dominant pas le marché ou commencent à être menacés par certains PVD (cf. tableaux 3-4 et 3-5); ceci est d'autant plus grave que le niveau des tarifs nominaux appliqués aux articles intéressant les PVD était déjà nettement supérieur à la moyenne avant les négociations.

A cet égard est particulièrement révélatrice la simple considération des réductions nominales moyennes consenties



Tableau 3-3 - Moyennes des droits nominaux et réels appliqués par les pays industriels à leurs importations d'articles manufacturés avant et après le Kennedy Round ( pourcentages )

	Taux moyens appliqués aux importations totales d'articles manufacturés		Taux moyens appliqués aux importations d'articles man. provenant des PVD	
	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels
<u>Etats Unis</u>				
avant	11,5	20,0	17,9	35,4
après	6,8	11,6	12,4	23,9
rapport	59	58	69	68
<u>Roy. Uni</u>				
avant	15,2	27,8	19,5	37,3
après	9,1	16,0	14,1	27,6
rapport	60	58	72	74
<u>CEE</u>				
avant	11,0	18,6	14,3	27,7
après	6,6	11,0	9,4	16,9
rapport	60	60	66	61
<u>Ensemble</u>				
<u>PDEM</u>				
avant	10,9	19,2	17,1	33,4
après	6,5	11,1	11,8	22,6
rapport	60	58	69	68

Source: CNUCED, doc<sup>t</sup> TD/69 (estimations de B. Balassa)

par les principaux pays développés sur les produits entrant dans les sections 6 et 8 de la CTCI, de loin les plus importantes pour les PVD, puisqu'elles groupent 70% de leurs exportations actuelles totales de produits manufacturés: les chiffres pertinents sont de 31% pour la section 6 et 32% pour la section 8 (moyenne Etats Unis

Royaume Uni, Japon, CEE), contre 49% et 44% respectivement pour les sections 5 et 7, auxquelles les PVD n'ont encore qu'une participation marginale. Quant aux produits agricoles transformés figurant dans les sections 0,1 et 4, sans parler des obstacles non tarifaires auxquels ils restent fréquemment soumis (tout comme les textiles), ils n'ont fait l'objet que de concessions plus modestes encore, de l'ordre de 14 à 17% en moyenne.

Ici aussi se vérifie la tendance dégagée par les premières estimations, selon laquelle les réductions de protection effective ont été généralement proportionnelles, ou peu s'en faut, aux réductions de protection nominale, ce qui signifie qu'elles aussi ont été sensiblement inférieures à la moyenne dans la plupart des secteurs présentant un intérêt spécial pour les PVD. En conséquence, puisqu'au départ, le niveau de la protection effective dans les secteurs en question était déjà exceptionnellement élevé, les négociations Kennedy ont eu pour effet d'accentuer encore l'écart relatif par rapport aux taux calculés pour les catégories d'articles intéressant surtout les pays industriels.

On peut déduire de ce qui précède qu'à la suite du Kennedy Round, le développement du commerce sur le plan mondial devrait normalement se poursuivre suivant la même ligne d'évolution qu'au cours des dernières années, c'est à dire qu'il sera sans doute beaucoup plus rapide pour les produits industriels très élaborés et pour



Tableau 3-4 - Réductions tarifaires résultant des négociations Kennedy (pourcentages).

	Tous produits(CTCI,0 à 8) <sup>1</sup>		Produits manufacturés (CTCI,5 à 8)	
	Produits in- téressant les PVD <sup>2</sup>	Autres produits	Produits in- téressant les PVD	Autres produits
	CEE	29	37	32
Etats Unis	23	46	30	46
Roy. Uni	29	41	31	42
Japon	16	41	36	43
Ensemble	25	41	31	42

<sup>1</sup> non compris les produits alimentaires bénéficiant de mesures de soutien

<sup>2</sup> liste établie par la CNUCED, sur base de deux enquêtes auprès des PVD

Source : CNUCED, doc<sup>t</sup> TD/6/Supp. 2

Tableau 3-5 - Réductions tarifaires résultant des négociations Kennedy (pourcentages)

	Tous produits(CTCI,0 à 8) <sup>1</sup>		Produits manufacturés (CTCI,5 à 8)	
	Produits pour lesquels les PDEM dominant le marché mondial	Autres produits	Produits pour lesquels les PDEM dominant le marché mondial	Autres produits
	CEE	39	29	41
Etats Unis	46	27	49	33
Roy. Uni	46	30	46	32
Japon	35	21	42	39
Ensemble	42	28	45	33

<sup>1</sup> non compris les produits alimentaires bénéficiant de mesures de soutien.

source: idem.

lesquels la valeur ajoutée est élevée, produits qui font l'objet du gros des échanges entre les pays industrialisés eux-mêmes. Certes, il est possible que l'augmentation du taux de croissance des pays développés que devrait entraîner cet effet de stimulation des échanges (comparable à celui qui résulterait de la première phase de la mise en vigueur d'une vaste zone de libre échange groupant tous les PDEM) déborde ces pays et aiguillonne leurs échanges avec le reste du monde, mais il faut tempérer cette prévision optimiste par certaines considérations:

- Il est probable que les produits qui bénéficieront le plus de cette intensification des échanges seront ceux dans la fabrication desquels il entre une quantité inférieure à la moyenne de matières premières et de produits semi-finis en provenance des pays moins développés
- On peut prévoir également que l'amélioration des possibilités commerciales offertes aux produits chimiques accélérera la tendance actuelle au remplacement des produits naturels exportés par les PVD par des produits synthétiques.
- Le corollaire du développement plus rapide des échanges entre pays industriels est que la part relative des PVD dans le commerce mondial continuera à diminuer, à moins que les échanges entre PVD n'augmentent de façon substantielle grâce à l'intégration régionale ou d'autres mesures, ou que des dispositions spéciales, dans



le genre de préférences sans réciprocité, ne soient adoptées à bref délai pour encourager les PVD à conquérir une place plus grande dans les secteurs du commerce international qui progressent à un rythme supérieur à la moyenne.

2) Analyse plus approfondie des résultats pour la CEE, le Royaume Uni, et, accessoirement les Etats Unis.

Nous voudrions ici exposer les résultats de nos calculs personnels, en les comparant avec les renseignements dont nous disposons par ailleurs en ce qui concerne la CEE et le Royaume Uni, et en les complétant, dans la mesure du possible, par les données moins détaillées que nous possédons sur la situations après Kennedy Round du troisième grand marché industriel: celui des Etats Unis.

Sur la base de divers documents dont on trouvera la liste dans l'annexe III, nous avons constitué un échantillon de 70 produits manufacturés présentant un intérêt virtuel ou actuel pour les PVD. Pour les produits déjà exportés par les PVD, nous nous sommes basés sur deux critères de sélection: la valeur des quantités exportées vers les pays industriels en 1965-66, et la part relative des PVD dans les importations totales des pays industriels à la même époque. En ce qui concerne les produits ne présentant encore qu'un intérêt potentiel, ou dont les PVD n'exportent jusqu'à présent que des quantités négligeables, nous avons retenu ceux pour lesquels le plus grand nombre de PVD ont manifesté explicitement

Tableau 3-6 - Taux moyens par groupe de la CTCI, avant et après les négociations Kennedy

A - Tarif extérieur commun de la CEE.

CTCI	Désignation des articles	Tous produits			PI pour les PVD (2)			Autres produits		
		av. %	ap. %	réd. en %	av. %	ap. %	réd. en %	av. %	ap. %	réd. en %
0	Produits alimentaires (1)	18,4	15,2	17	18,7	15,1	19	16,3	16,3	0
1	Boissons et tabacs	64,1	48,4	25	66,4	49,9	25	41,0	32,8	20
5	Produits chimiques	13,3	7,3	46 <sup>3</sup>	12,0	6,6	45	14,1	7,6	46
6	Articles man. classés d'après la matière première	10,8	8,0	26	10,6	8,0	25	11,1	7,8	30
65	Textiles	17,4	14,7	16	17,3	14,9	14	18,0	13,7	24
67	Fer et acier	8,8	6,3	28	8,7	6,5	25	8,8	6,2	30
68	Métaux non ferreux	3,9	3,4	15	3,3	2,7	18	6,2	5,6	10
7	Machines et matériel de transport	14,2	8,5	40	12,9	7,5	42	14,4	8,7	40
8	Articles manif. divers	16,1	10,2	38	18,1	11,7	36	14,2	8,1	43
84	Vêtements	20,8	15,2	27	20,8	15,2	27	-	-	-
5 à 8	Total articles manufacturés	13,1	8,4	36	12,4	8,5	32	13,6	8,3	39
0 à 8	Total tous produits (1)	11,5	7,8	32	10,9	7,7	29	12,6	7,9	37

(1) sauf produits bénéficiant de mesures de soutien

(2) produits présentant de l'intérêt pour les PVD

(3) sous réserve de l'abolition de l'American Selling Price



B. - Tarif douanier (f.o.b.) des Etats Unis.

CTCI	Désignation des articles	Tous produits			PI pour les PVD (2)			Autres produits		
		av. %	ap. %	réd. en %	av. %	ap. %	réd. en %	av. %	ap. %	réd. en %
0	Produits alimentaires <sup>(1)</sup>	8,9	7,7	14	9,0	7,7	15	8,1	7,5	7
1	Boissons et tabacs	33,4	30,9	8	35,1	33,3	5	18,0	9,0	50
5	Produits chimiques	19,4	9,6	51	13,0	6,6	49	23,3	11,5	51
6	Art. Manuf. classés d'après la mat.prem.	13,1	8,8	33	13,2	9,1	31	12,8	8,1	37
65	Textiles	26,6	20,5	23	26,1	20,0	24	29,4	23,6	20
67	Fer et acier	7,9	5,9	25	5,6	4,4	21	9,1	6,7	27
68	Métaux non ferreux	7,7	4,3	44	7,4	4,3	43	8,6	4,5	47
7	Machines et matériel de transport	11,2	5,9	47	11,1	6,6	41	11,2	5,8	49
8	Articles manuf. divers	24,2	17,6	27	28,4	22,6	21	18,4	10,7	42
84	Vêtements	34,2	32,0	7	34,2	32,0	7	-	-	-
5 à 8	Total art. manuf. <sup>(1)</sup>	14,6	9,0	38	15,6	10,9	30	13,9	7,5	46
0 à 8	Total tous produits	11,6	7,9	32	11,1	8,6	23	12,4	6,8	45

(1) cf. A

(2) cf. B

C. - Tarif douanier (NPF) du Royaume Uni

CTCI	Désignation des articles	Tous produits			PI pour les PVD (2)			Autres produits		
		av. %	ap. %	réd. en %	av. %	ap. %	réd. en %	av. %	ap. %	réd. en %
0	Produits alimentaires (1)	7,5	6,8	9	6,8	6,0	12	12,5	12,5	0
1	Boissons et tabacs	3,2	3,1	3	3,3	3,3	0	2,3	1,2	48
5	Produits chimiques	17,9	8,2	55	9,3	5,2	44	23,1	9,9	57
6	Art. manuf. classés d'après la mat.prem.	13,0	9,4	27	11,9	8,5	29	15,2	11,5	25
65	Textiles	20,1	16,6	18	20,8	16,9	19	16,4	15,0	9
67	Fer et acier	13,5	10,8	20	12,6	10,6	16	13,9	10,9	22
68	Métaux non ferreux	5,8	3,7	37	3,4	1,9	44	14,5	10,1	30
7	Machines et matériel de transport	17,0	9,7	43	16,0	9,4	41	17,1	9,8	43
8	Articles manuf. divers	22,8	15,2	33	24,7	18,0	27	20,1	11,4	43
84	Vêtements	29,7	23,0	23	29,7	23,0	23	-	-	-
5à8	Total articles manuf.	16,3	10,2	38	14,4	10,0	31	17,8	10,3	42
0à8	Total tous produits (1)	11,0	7,1	35	7,8	5,6	29	16,0	9,5	41

(1) cf. A

(2) cf. A

source: CNUCED, doc<sup>t</sup> TD/6/Supp. 4



de l'intérêt lors d'une enquête dont les résultats furent publiés par la CNUCED. L'échantillon primitif comprenait 77 groupes de produits définis d'après les positions à 3 ou 4 chiffres de la CTCI; nous avons cependant été obligés d'en éliminer quelques uns au stade des calculs pour diverses raisons expliquées dans l'annexe III.

Pour les produits ou groupes de produits figurant dans cet échantillon, beaucoup plus complet et plus représentatif des tendances récentes que celui sur lequel Balassa a basé ses calculs de protection effective avant et après Kennedy Round<sup>(1)</sup>, nous avons, à notre tour, calculé les taux de protection nominale et réelle avant et après les négociations, pour le Royaume Uni et pour la CEE, contraints que nous fûmes, comme nous le disions plus haut, de nous limiter à ces deux entités, par une série d'obstacles statistiques et matériels nous rendant impossibles des calculs équivalents pour les USA.

Nous nous sommes servis pour ces calculs, de la formule utilisée par G. Basevi [4] pour son estimation du degré de protection réelle de la structure tarifaire des USA en 1958-60.

Le "Centrum voor Economische Studies" de l'Université

(1) Il englobe, d'ailleurs, à quelques exceptions près, tous les articles manufacturés étudiés par Balassa, mais il y ajoute une série d'autres, en nombre approximativement égal.

de Louvain ayant adopté récemment la même méthode de calcul dans le cadre d'un étude visant à évaluer les effets sur l'économie belge de l'entrée éventuelle de la Grande Bretagne dans la CEE, ceci nous a permis de tirer parti de données préexistantes pour certains éléments de la formule en question. Les coefficients d'input nous ont été fournis, pour la CEE, par la matrice dressée en 1959 pour la Belgique<sup>(1)</sup>, et, pour le Royaume Uni, par la matrice de dimension identique dressée à la même époque pour la France, dont nous avons supposé la structure industrielle plus proche de celle du Royaume Uni, suivant en cela l'étude de Louvain précitée.

Au niveau des résultats globaux, une première constatation s'impose: nos calculs confirment de manière indiscutable la tendance à des concessions beaucoup moins importantes sur les produits intéressant les PVD que sur l'ensemble des produits manufacturés, ceci tant pour le Royaume Uni que pour La CEE (idem pour les USA, d'après les calculs de Balassa), et plus encore pour les articles déjà exportés en grandes quantités par les PVD que pour ceux pour lesquels ils commencent seulement à marquer de l'intérêt (cf. tableau 3-7).

(1) Celle-là même que Balassa utilise, à peu de chose près, pour tous les pays industriels, mais sans en "déflater" les coefficients à l'aide des tarifs nominaux en vigueur, puisqu'il la considère comme représentative d'une situation de liberté commerciale



Tableau 3-7 - Taux moyens nominaux et réels appliqués par les principaux PDEM à leurs importations d'articles manufacturés en provenance des PVD, avant et après le Kennedy Round.

	Taux moyens appliqués aux import.tot.d'art. manufacturés (estim. de Balassa)		Taux moyens appliqués aux import. d'art. manif.en provenance des PVD (est.de Balassa)		Taux moyens appliqués aux import.de 70 groupes d'art. manif.intéressant les PVD (est.personnelle)		Taux moyens appliqués aux import.de 40 groupes d'art. traditionnels intéressant les PVD (est.personnelle)		Taux moyens appliqués aux import.de 30 groupes d'art. nouveaux intéressant les PVD (est.personnelle)	
	Nom.	Réels	Nom.	Réels	Nom.	Réels	Nom.	Réels	Nom.	Réels
<u>Royaume Uni</u>										
avant K.R.	15,2	27,8	19,5	37,3	14,6	21,8	14,8	23,1	14,3	20,2
après K.R.	9,1	16,0	14,1	27,6	10,5	16,8	10,9	18,8	9,9	14,2
rapport	60	58	72	74	72	77	73	81	69	70
<u>C.E.E.</u>										
avant K.R.	11,0	18,6	14,3	27,7	14,3	31,0	13,6	28,5	15,3	34,4
après K.R.	6,6	11,1	9,4	16,9	9,7	19,8	9,8	20,3	9,7	19,1
rapport	60	60	66	61	68	64	72	71	63	56
<u>Etats Unis</u>										
avant	11,5	20,0	17,9	35,4						
après	6,8	11,6	12,4	23,9						
rapport	59	58	69	68						

Tableau 3-8 - Rapport protection effective: protection nominale, pour les produits manufacturés intéressant les PVD, avant et après K.R.

	Royaume Uni		C.E.E.		Etats Unis	
	avant K.R.	après K.R.	avant K.R.	après K.R.	avant K.R.	après K.R.
Estimations de B. Balassa	191	196	194	180	198	193
Estimations personnelles	149	160	217	203	- -	- -

D'autre part, nos calculs rejoignent ceux de Balassa pour indiquer que la diminution moyenne de protection réelle a été un peu plus que proportionnelle à la diminution moyenne de protection nominale pour les produits manufacturés intéressant les PVD dans le cas de la CEE, et inversement dans le cas du Royaume Uni. Selon Balassa, les USA seraient plutôt dans le cas de la CEE (cf. tableau 3-8).

Par contre, en ce qui concerne les niveaux absolus, nos calculs semblent avoir quelque peu surestimé la protection communautaire, et sousestimé au contraire la protection britannique, si nous les comparons aux estimations de Balassa (cf. tableau 3-7). Notons cependant que, sur le plan de la protection nominale, nos estimations sont très proches des siennes dans le cas de la CEE, alors que, pour le Royaume Uni, elles sont beaucoup plus proches des chiffres figurant dans une autre étude de la CNUCED, déjà citée à la page 23, évaluant elle aussi les



résultats du Kennedy Round pour les PVD, mais seulement du point de vue protection nominale. Les taux moyens avant et après les négociations pour les articles manufacturés intéressant les PVD<sup>(1)</sup> dans le cas du Royaume Uni sont de 14,6% et 10,5% respectivement d'après nos calculs, et de 14,4% et de 10% selon l'évaluation de la CNUCED, assez éloignée, elle aussi, de celle de Balassa (cf. tableau 3-6C, supra).

Enfin, les résultats de nos calculs font apparaître le fait que, tant pour le Royaume Uni que pour la CEE, les niveaux moyens de protection nominale et effective après Kennedy Round, appliqués aux produits manufacturés présentant un intérêt surtout potentiel pour les PVD sont légèrement inférieurs aux taux correspondants pour les produits manufacturés dont ils sont déjà d'importants fournisseurs, ces derniers ayant bénéficié d'abattements sensiblement plus faibles. (cf. tableau 3-7). Ceci confirme indirectement ce que nous savions par ailleurs, c'est à dire que les concessions ont été plus importantes sur les produits pour lesquels les pays développés dominant le marché que sur les autres articles.

Un aspect essentiel de la théorie de la protection effective appliquée à la structure tarifaire des pays développés concerne la structure "en escalade" des droits d'entrée dans les pays développés et son incidence sur la progressivité de la protection réelle implicite, qui encourage les PVD à se cantonner dans leurs exportations de produits de base non transformés.

(1) Dans l'étude en question (TD/6/Supp.4), il s'agit d'un échantillon de 117 articles appartenant aux sections 5 à 8 de la CTCI

Tableau 3-9A - Importations des grands pays industriels en provenance des régions moins développées, d'après le degré d'élaboration des produits importés (1964, pourcentages).

Degré d'élaboration des produits	Etats Unis	C.E.E.	Royaume Uni		Pays industriels
			Import.non préférentielles	Importations Commonwealth	
1er stade <sup>1</sup>	56,6	73,7	72,4	47,8	71,2
2e stade <sup>2</sup>	33,2	22,7	26,5	35,7	23,8
Stades ultérieurs	10,2	3,6	1,1	16,6	5,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<sup>1</sup> produits de base conditionnés par la vente, sans autre transformation.

<sup>2</sup> produits de base simplement transformés (ex. pâte de bois, conserves de fruits, cuirs tannés).

Source: CNUCED, doc<sup>t</sup> TD/B/C.2/36

Tableau 3-9B - Composition par produits des exportations d'articles manufacturés des PVD vers les pays industriels (1964, millions de dollars)

Régions	Produits intermédiaires I	Produits intermédiaires II	Biens de consommation	Biens d'équipement	Total
Amérique latine	260	62	20	2	343
Asie	40	24	6	0	69
Moyen Orient	39	86	11	0	136
Europe	161	423	502	31	1118
Total PVD	500	595	539	33	1666

Source: B. Balassa, "Tariff protection in the industrial Countries", J.P.E, dec. 65

Note: -produits intermédiaires I= produits semis-finis dont les inputs principaux sont des matières premières naturelles  
-produits intermédiaires II = produits semi-finis à des degrés ultérieurs d'élaboration.



(cf. tableau 3-9A). Particulièrement attentif à ce problème, Balassa a constitué son échantillon de manière à pouvoir mettre très nettement en relief cette progression à la fois des taux nominaux et des taux réels parallèlement au degré de sophistication des produits importés: il est parti en effet de 22 matières premières, et des produits qui en sont issus à des stades de plus en plus poussés d'élaboration (il a parfois distingué 4 ou 5 degrés successifs de transformation du même produit de base). En procédant de cette manière, il a pu mettre en lumière l'escalade très prononcée des tarifs nominaux et réels, tant aux USA qu'au Royaume Uni et dans la CEE, avec cependant de plus fréquentes exceptions à cette progressivité pour les taux de protection réelle qui, généralement très élevés aux premiers stades de transformation (où la marge de valeur ajoutée est faible par rapport au produit de base), ont assez souvent tendance à décroître aux stades ultérieurs, tout en restant presque toujours supérieurs aux taux nominaux correspondants, constatation qui confirme d'ailleurs la théorie.

Pour notre part, n'ayant pas constitué notre échantillon dans la même optique, nous n'avons pu dégager de manière aussi systématique que Balassa la progressivité des droits de douane pour le Royaume Uni et pour la CEE. Néanmoins, parmi nos 70 groupes de produits manufacturés, il nous a paru possible d'en regrouper 35 d'après divers stades d'élaboration de 9 groupes de produits primaires. Comme le montre le tableau 3-10, ces regroupements nous ont permis de constater, nous aussi, une élévation très sensible du niveau de protection parallèlement

au degré d'élaboration dans quasi tous les cas étudiés pour le Royaume Uni, et dans la très grosse majorité des cas pour la CEE, où cependant se confirme le plus souvent la tendance décrite plus haut à voir le niveau de protection effective redescendre quelque peu après le 1er ou le 2e stade de transformation. Tel est notamment le cas, dans la CEE, après le Kennedy Round, pour le chocolat par rapport à la poudre et au beurre de cacao, pour les articles de bijouterie par rapport aux métaux précieux simplement raffinés, pour les produits chimiques finis comme le savon et les produits pharmaceutiques par rapport à des produits moins élaborés comme les huiles essentielles ou les extraits utilisés pour le tannage et la teinture. Pour le Royaume Uni, on peut constater le même phénomène pour les vêtements de laine et de coton par rapport aux tissus en ces matières et pour les produits sidérurgiques les plus élaborés (tôles, rails, tubes) par rapport aux formes primaires (lingots).

Nous avons ensuite réparti nos 70 produits en 12 "branches" plus larges, pour lesquelles nous avons également calculé les taux moyens de protection nominale et réelle avant et après le Kennedy Round. Ces calculs nous ont permis de constater que, ni pour la CEE ni pour le Royaume Uni, les négociations Kennedy n'ont opéré un bouleversement de la situation antérieure en ce qui concerne le niveau relatif de la protection accordée aux différentes branches les unes par rapport aux autres (cf. tableau 3-11). Quand celles-ci sont rangées d'après le niveau moyen de protection nominale et effective, on remarque d'abord



une corrélation beaucoup plus forte entre protection nominale et effective (avant comme après les négociations) pour le Royaume Uni que pour la CEE. Pour cette dernière, certains écarts assez importants apparaissent entre les deux classements; ainsi, dans la hiérarchie des 12 branches classées d'après le niveau de protection effective qui leur est appliqué, les "produits sidérurgiques" et les "métaux communs travaillés et ustensiles en métaux communs" occupent un rang beaucoup plus élevé dans le classement correspondant en fonction du degré de protection nominale, et inversement pour les "articles en cuir et en caoutchouc" et les "articles divers"<sup>(1)</sup>.

Pour la CEE, les négociations Kennedy ont réduit d'une marge supérieure à la moyenne la protection tant nominale que réelle accordée aux "articles minéraux non métalliques" (ciment, verre poterie). Elles ont eu l'effet opposé sur les "préparations alimentaires". Pour le Royaume Uni, les négociations Kennedy ont réduit plus que proportionnellement à la moyenne la protection nominale et réelle accordée aux "produits chimiques" et moins que proportionnellement à la moyenne la protection accordée aux "produits sidérurgiques".

Dans la CEE, la plus forte protection effective est accordée aux "métaux communs travaillés et ustensiles en ces métaux", aux "textiles et vêtements", aux "machines et matériel de transport" (4 produits extraits de la section 7 de la CTCI) et aux "produits sidérurgiques". La même constatation vaut, dans les trois derniers cas, pour le Royaume Uni. Par contre, les métaux communs

(1) Catégorie résiduelle qui réunit 4 groupes d'articles figurant dans la section 8 de la CTCI.

Tableau 3-10 - Progressivité de la protection nominale et effective: comparaison des taux frappant certaines catégories de produits à différents stades d'élaboration (estimations personnelles).

Catégories de produits	Royaume Uni				Communauté économique européenne			
	Prot. nom. moy.		Prot. effect. moy.		Prot. nom. moy.		Prot. effect. moy.	
	avant KR	après KR	avant KR	après KR	avant KR	après KR	avant KR	après KR
<u>Textiles (laine et coton)</u>								
degré 1	11,5	9,5	10,7	10,7	8,3	6,7	7,7	5,2
degré 2	19,1	19,1	45,5	57,6	16,2	14,1	34,3	33,4
degré 3	25,7	20,3	33,7	29,2	19,2	13,1	29,6	20,4
<u>Cuir</u>								
degré 1	13,4	8,9	17,4	11,6	7,8	4,1	2,3	-3,2
degré 2	18,4	8,4	25,0	13,6	14,1	7,5	18,7	5,2
degré 3	28,1	19,2	50,1	37,7	17,5	12,0	24,7	18,0
<u>Bois</u>								
degré 1	6,3	4,1	-0,8	-3,7	7,0	3,3	7,4	-0,6
degré 2	11,1	5,0	10,5	-1,2	11,7	9,5	17,2	17,2
degré 3	18,1	10,7	29,1	15,3	15,1	7,8	23,6	9,6
<u>Papier</u>								
degré 1	5,2	4,0	1,2	1,2	2,4	1,4	-5,6	-5,2
degré 2	14,0	11,3	24,6	12,0	17,7	12,2	29,3	19,8
<u>Aluminium</u>								
degré 1	5,0	2,5	1,7	-2,9	9,0	7,0	32,8	25,7
degré 2	15,1	8,9	24,9	12,1	16,0	10,9	124,5	62,6
<u>Cacao</u>								
degré 1	2,8	0	-6,0	-10,5	22,9	13,6	30,7	12,3
degré 2	5,0	5,0	-1,6	1,0	22,8	11,8	33,7	7,9



<u>Métaux précieux</u> (argent et platine)								
degré 1	6,3	3,3	4,1	-0,7	7,2	3,6	24,1	4,8
degré 2	19,6	11,6	25,3	14,7	10,3	7,0	10,8	4,5
<u>Produits chimiques</u>								
degré 1	9,8	6,7	7,5	5,1	11,8	9,1	19,0	16,0
degré 2	19,1	8,5	28,2	10,9	10,3	5,5	17,1	7,8
<u>Fer et acier</u>								
degré 1	6,4	5,1	2,5	5,8	6,4	4,2	24,2	12,5
degré 2	12,8	10,3	25,4	25,4	7,9	4,8	35,6	20,2
degré 3	12,6	10,2	26,1	21,3	9,9	7,2	32,1	25,7

Note : les différents degrés d'élaboration ne sont significatifs qu'au niveau de chaque catégorie de produits; ils ne sont donc pas systématiquement comparables d'une catégorie à l'autre d'après le numéro qu'ils portent comme c'était le cas pour le tableau 3-2.

y bénéficient d'une protection réelle moins importante (ceci est surtout vrai pour l'aluminium) alors que les "articles en cuir et caoutchouc " sont beaucoup plus protégés.

Les groupes de produits auxquels est appliqué la protection réelle la plus faible sont, pour la CEE comme pour le Royaume Uni, les branches "industries du bois", "industries du papier" et "pierres et métaux précieux et articles de bijouterie". Il faut y ajouter, pour la CEE, les "produits chimiques" et les "articles en cuir et en caoutchouc", et, pour le Royaume Uni, les "préparations alimentaires" (ce qui constitue un point de divergence assez important entre les 2 marchés du point de vue des PVD).

Notons encore que, parmi les 12 catégories de produits que nous avons examinés, il en est 5 dans lesquelles n'entre aucun des produits pour lesquels Balassa a évalué les résultats du Kennedy Round. Pour deux d'entre elles, les "machines et matériel de transport" (ex. CTCI 7) et les "articles manufacturés divers" (ex. CTCI 18), la protection nominale et réelle est assez nettement supérieure à la moyenne tant pour la CEE que pour le Royaume Uni, avant comme après le Kennedy Round (sauf en ce qui concerne la protection réelle accordée dans la CEE aux "articles manufacturés divers"). Pour deux autres catégories, les "produits chimiques" et les "métaux précieux, pierres précieuses et articles de bijouterie", la protection est plutôt inférieure à la moyenne de l'échantillon, pour la CEE comme pour le Royaume Uni, au point de vue taux réels comme au point de vue taux nominaux.



	Communauté économique européenne								Royaume Uni							
	Taux moy. nom.				Taux moy. réels				Taux moy. nom.				Taux moy. réels			
	avant KR		après KR		avant KR		après KR		avant KR		après KR		avant KR		après KR	
	taux	rg	taux	rg	taux	rg	taux	rg	taux	rg	taux	rg	taux	rg	taux	rg
a) prép. alimentaires (12 groupes)	15,2	5	12,7	1	27,0	6	23,6	5	9,3	9	7,6	9	5,6	10	3,8	10
b) text. et vête- ments(10 groupes)	16,7	4	12,6	2	32,8	2	25,1	2	20,6	2	17,9	1	40,2	1	41,3	1
c) métaux communs trav. et ustensiles en mét.com.(8 groupes)	11,3	8	8,0	7	50,2	1	31,4	1	12,8	7	7,6	8	18,6	7	11,2	6
d) prod. sidérurgi- ques (7 groupes)	9,2	10	6,7	9	30,2	5	24,0	4	11,6	8	9,5	6	20,8	6	17,6	4
e) prod. chimiques (431)(7 groupes)	11,7	7	7,0	8	18,6	9	10,5	9	16,3	5	7,9	7	21,9	5	8,8	8
f) cuirs, art. cuirs et caoutchouc, chaus- sures(5 groupes)	14,7	6	8,9	5	20,2	8	10,2	10	23,1	1	14,9	2	38,8	2	27,2	2
g) bois, art. bois et meubles(4 groupes)	9,4	9	5,2	10	12,3	10	4,4	11	9,1	10	5,6	10	7,1	9	5,2	9
h) machines et mat. transp.(4 groupes)	18,6	1	12,6	3	32,3	3	24,5	3	20,2	4	14,5	3	26,7	4	21,5	3
i) pâte à papier, pa- pier, art. pap.(3gr)	4,6	11	2,8	11	-0,5	12	-1,7	12	5,3	12	4,1	11	2,3	12	1,3	11
j) art. min. non métal- liques(3 groupes)	16,8	3	8,7	6	30,6	4	14,8	6	15,8	5	10,1	5	16,0	8	9,8	7
k) pierres préc, mét. préc, art. bij.(3gr)	4,5	12	2,5	12	6,1	11	13,3	7	6,4	11	3,4	12	3,7	11	0,9	12
l) art. div.(4 groupes)	17,9	2	9,6	4	26,3	7	11,6	8	20,2	3	11,5	4	28,9	3	15,1	5

Note: 1° pondération par importations totales OCDE; 2° détails sur la composition des 12 cat. en annexe

Enfin pour la 5e catégorie, les "articles minéraux non métalliques", le niveau de la protection effective est un peu plus élevé, par rapport aux autres catégories de produits, que celui de la protection nominale, surtout au Royaume Uni; toutefois, pour le Royaume Uni comme pour la CEE, les taux appliqués à cette dernière branche sont relativement proches de la moyenne.

Il faut signaler que, pour certaines branches, les taux moyens de protection effective calculés se sont révélés inférieurs aux taux moyens de protection nominale correspondants; tel est le cas, dans la CEE, pour les "industries du papier" avant et après les négociations, et pour les "industries du bois" après le Kennedy Round.

Au Royaume Uni, le phénomène peut être observé pour les "préparations alimentaires", les "industries du papier", les "industries du bois" et les "pierres et métaux précieux et articles de bijouterie" avant comme après le Kennedy Round, et pour les "articles minéraux non métalliques" après celui-ci.

Enfin, dans deux cas, nos calculs ont fourni un taux moyen de protection réelle après Kennedy Round supérieur à celui en vigueur avant les négociations: cette particularité est le fait des "textiles et vêtements" dans le cas du Royaume Uni et des "pierres et métaux précieux et articles de bijouterie" dans celui de la CEE.

Pour 32 groupes de produits communs à l'échantillon de Balassa et au mien, la comparaison était directement possible entre nos



estimations respectives. Elle ne s'est pas avérée des plus concluantes, en ce sens que le résultats de nos calculs diffèrent assez sensiblement de ceux de Balassa (moins cependant après qu'avant le Kennedy Round) sans que, des écarts constatés, se dégage une tendance claire et systématique<sup>(1)</sup>. Par rapport aux taux calculés par Balassa, nous semblons toutefois, en moyenne, surestimer légèrement le niveau de la protection effective couvrant les industries de la CEE, et sous-estimer plutôt le niveau de la protection réelle accordée aux industries anglaises. Nos calculs respectifs concordent néanmoins sur un point important: la protection effective appliquée aux industries anglaises concernées par cet échantillon<sup>(2)</sup> est assez sensiblement inférieure, tant avant qu'après les négociations, à celle octroyée aux industries européennes correspondantes (cf. tableau 3-12).

D'après les taux calculés avant et après les négociations Kennedy, nous avons réparti les 32 produits en question en 3 catégories: ceux qui sont frappés d'une protection effective forte (supérieure à 30%), moyenne (entre 15 et 30%) ou faible (inférieure à 15%). Nous avons comparé, pour les estimations de Balassa et pour les nôtres, les effets du Kennedy Round sur cette répartition. De cette comparaison se sont dégagés un

- (1) Le fait n'a rien d'étonnant, puisque, comme nous l'expliquons plus haut, nous avons adopté la méthode de calcul de G. Basevi et non celle dont Balassa est coutumier. En outre, nous avons utilisé, pour la Grande Bretagne, des coefficients d'input entièrement différents des siens. Enfin, tant pour les taux nominaux que pour les taux effectifs, la pondération des moyennes a pu différer également.
- (2) Pour des données plus détaillées sur sa composition, voir dans l'annexe III la liste des 32 produits qui y figurent.

certain nombre de point de concordance que nous exposons dans le tableau 3-13. Nous avons complété celui-ci par les estimations auxquelles Balassa s'est livrée pour les USA, et que nous avons analysées dans la même optique.

Il en ressort que, après le Kennedy Round, 2 des 32 produits ne supportent plus qu'une faible protection effective sur les trois marchés considérés: la pâte papier et la fonte brute. C'est le cas pour 3 autres produits en ce qui concerne la CEE et les Etats Unis (les cuirs, les articles en cuir à l'exception des chaussures, et le bois simplement équarri ou dégrossi) et pour 5 autres encore en ce qui concerne le Royaume Uni et les Etats Unis (les préparations et conserves de fruits, la poudre et le beurre de cacao, les contreplaqués, les meubles et autres ouvrages en bois, et le zinc travaillé).

Tant pour le Royaume Uni que pour la CEE, deux produits (le cuivre travaillé et les articles en caoutchouc), qui subissaient une forte protection effective avant les négociations, ont vu cette protection subir un recul qui leur a permis de se rapprocher sensiblement de la moyenne de l'échantillon.

Par contre, restent assez nettement supérieurs à cette moyenne les taux de protection effective auxquels sont soumis les tissus de jute dans la CEE et Royaume Uni, et les tissus de laine dans la CEE et aux Etats Unis. On sait, d'autrepart, qu'en ce qui concerne les tissus de coton, les restrictions tarifaires n'ont qu'une importance secondaire, sur ces 3 marchés, en comparaison des restrictions quantitatives, que le Kennedy Round a consolidées.



Tableau 3-12 - Taux moyens de protection effective sur un échantillon de 32 groupes de produits manufacturés (CTCI, 3 ou 4 chiffres) intéressant actuellement les PVD, avant et après K.R. (pourcentages)

	Royaume Uni		C.E.E.		Etats Unis	
	avant KR	après KR	avant KR	après KR	avant KR	après KR
(1) Estimations de B. Balassa	27,9	20,4	29,9	22,6	23,1	13,3
(2) Estimations personnelles	23,8	20,2	34,6	24,7	- -	- -
Rapport (1)/(2)	117	101	86	91	- -	- -

Remarquons pour conclure que, selon les calculs de Balassa, et toujours pour le même échantillon de 32 produits manufacturés, il semble que le niveau moyen de la protection réelle octroyée aux industries américaines soit nettement inférieur à celui du Royaume Uni et plus encore à celui de la CEE. L'écart s'est même accentué à la suite du Kennedy Round (cf. tableau 3-12). Etant donné la composition de l'échantillon, ce fait semblerait indiquer que les Etats Unis sont plus ouverts que le Royaume Uni et la CEE aux produits transformés les plus "traditionnels" exportés par les PVD, ceci sans doute, pour une bonne part, parce que les industries américaines sont, dans l'ensemble, plus orientées vers les secteurs à technologie de pointe que celles du Royaume Uni et surtout de la CEE. Il en résulte qu'elles se sentent moins menacées dans l'immédiat par la concurrence directe des PVD.

Tableau 3-13 - Résumé synoptique des résultats du Kennedy Round pour quelques produits présentant un grand intérêt pour les PVD(indicatifs CTCl).

	Royaume Uni	Communauté écon. eur.	Etats Unis
A. Produits manufacturés frappés avant comme après les négociations d'une faible protection.eff. (inf. à 15%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-préparations et conserves de fruits(053)</li> <li>-préparations et conserves de légumes(055)</li> <li>-poudre et beurre de cacao(072,2,3)</li> <li>-pâte à papier(251)</li> <li>-aluminium non travaillé (684.1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-bois équarri et dégrossi(243)</li> <li>-pâte à papier(251)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-préparations et conserves de fruits(053)</li> <li>-chocolat(073)</li> <li>-bois équarri et dégrossi (243)</li> <li>-pâte à papier(251)</li> <li>-tissus de jute(653.4)</li> <li>-fonte brute(671)</li> <li>-produits sidérurgiques laminés(673/76)</li> <li>-zinc travaillé(686/2)</li> </ul>
B. Produits manufacturés entrés, suite aux négociations, dans la catégorie des produits soumis à une faible protection effective. (inf. à 15%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-préparations et conserves de viande (013)</li> <li>-bois plaqués et contreplaqués(631.2)</li> <li>-ouvrages en bois et meubles(632/821)</li> <li>-papier et articles en papier(642)</li> <li>-fonte brute(671)</li> <li>-zinc travaillé (686.2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-cuirs préparés(611)</li> <li>-articles en cuir autres que les chaussures (612/831)</li> <li>-fonte brute(671)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-poudre et beurre de cacao(072.2.3)</li> <li>-bois plaqués et contreplaqués(631.2)</li> <li>-ouvrages en bois et meubles(632/821)</li> <li>-cuirs préparés (611)</li> <li>-articles manufacturés en cuir autres que les chaussures(612/831)</li> </ul>



	Royaume Uni	Communauté écon. eur.	Etats Unis
C. Produits manufacturés restant soumis, après les négociations, à une forte protection effective (sup. à 30%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-tissus de coton(652)</li> <li>-tissus de jute(653.4)</li> <li>-"autres" ouvrages en acier(677)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-préparations et conserves de viande(013)</li> <li>-préparations et conserves de poisson (032)</li> <li>-tissus de laine (653.2)</li> <li>-tissus de jute (653.4)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-filés de laine(651.2)</li> <li>-tissus de laine(653.2)</li> <li>-lingots et formes primaires en acier(672)</li> </ul>
D. Produits manufacturés qui subissaient une protection effective élevée (sup. à 30%) avant les négociations et sont entrés, à leur suite, dans la catégorie intermédiaire (15 à 30%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-chaussures(851)</li> <li>-articles manufacturés en caoutchouc(629)</li> <li>-tissus de laine (653.2)</li> <li>-vêtements de coton et de laine (841.1,2)</li> <li>-cuivre travaillé (682.2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-préparations et conserves de fruits(053)</li> <li>-préparations et conserves de légumes (055)</li> <li>-poudre et beurre de cacao(072.2,3)</li> <li>-chocolat(073)</li> <li>-articles manufacturés en caoutchouc(629)</li> <li>-cordages et filets (655.6)</li> <li>-cuivre travaillé (682.2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-filés de coton(651.3)</li> <li>-Tissus de coton(652)</li> </ul>

Source: comparaison de nos calculs personnels avec les estimations de Balassa (CNUCED, doct. TD/69) pour 32 groupes d'articles communs à nos deux échantillons.

Récapitulons brièvement l'essentiel des observations que nous a permises ce chapitre:

- Les réductions tarifaires accordées par les PDEM à l'occasion du Kennedy Round sur les produits sidérurgiques, les textiles et vêtements, et bon nombre de produits agricoles transformés furent très inférieures aux espérances initiales.
- Les négociations ont exercé généralement une incidence parallèle sur les droits nominaux et effectifs en ce qui concerne les produits manufacturés pris dans leur ensemble.
- Toutefois, alors que, pour la CEE et les Etats Unis, le rapport "protection effective:protection nominale" a légèrement diminué, suite aux négociations, pour les produits transformés intéressant particulièrement les PVD, on observe au Royaume Uni le résultat inverse.
- Le niveau moyen de la protection effective octroyée, aux Etats Unis, aux industries concurrencées par les exportations des PVD, est sensiblement inférieur aux estimations correspondantes pour le Royaume Uni et surtout la CEE.
- Les concessions des PDEM ont été nettement plus faibles sur les produits manufacturés présentant un intérêt spécial pour les PVD que sur l'ensemble des produits manufacturés (grosso modo, -30% d'une part, -40% de l'autre), et ce, à partir d'un niveau de départ déjà sensiblement supérieur à la moyenne.
- Cependant, d'après nos calculs, les produits manufacturés pour lesquels les PVD ne marquent de l'intérêt que depuis peu de temps ont bénéficié, de la part du Royaume Uni et de la CEE, de réductions plus substantielles que ceux dont ils sont



déjà d'assez gros exportateurs. Sur ces deux marchés, les articles du premier type rencontrent désormais des restrictions tarifaires plus faibles que celles affectant les produits plus traditionnels offerts par les PVD.

- Toujours d'après nos calculs, continuent à bénéficier, tant au Royaume Uni que dans la CEE, d'une protection effective très élevée, les industries textiles, les industries du fer et de l'acier (surtout dans la CEE), et les industries de la branche "machines et matériel de transport" fabriquant divers articles que commencent à exporter certains PVD. Par contre, à la suite des négociations, les industries du bois, du papier et des métaux précieux ne bénéficient plus, sur ces deux marchés, que d'une faible protection effective. Pour les autres branches étudiées, les résultats obtenus dénotent des écarts importants entre les niveaux de protection respectifs dans la CEE et dans le Royaume Uni.
- Enfin, nos estimations comme celles de Balassa ont montré que le Kennedy Round a eu peu d'effet sur la structure en "escalade" des droits appliqués par les principaux PDEM, lesquels continuent, le plus souvent, à augmenter parallèlement au degré d'élaboration des articles importés.

CHAPITRE 3 - Deux voies d'amélioration de  
 ++++++++  
la situation actuelle.

Dans les deux chapitres qui précèdent, nous avons décrit les obstacles entravant l'accès aux marchés des pays développés des produits manufacturés exportés par les PVD. Dans celui qui suit, nous voudrions nous arrêter un moment à deux moyens préconisés par de nombreux économistes pour éliminer certains de ces obstacles ou en atténuer les effets néfastes.

En effet, parallèlement au lent travail du GATT qui s'est attaqué, non sans certains succès, à l'aspect négatif de la question, c'est-à-dire à la réduction progressive des restrictions tarifaires, quantitatives et fiscales, appliquées par les pays avancés à l'importation des produits intéressant les PVD, deux formules ont été mises en avant avec une insistance croissante au cours de ces dernières années pour aider d'une manière plus positive les pays pauvres à surmonter leurs difficultés commerciales. La première vise le groupement des PVD en "marchés communs" et "zones de libre-échange"<sup>(1)</sup>, au sein desquels ils sortiraient progressivement de leur protectionnisme pour s'accorder les uns aux autres des préférences tarifaires génératrices d'une spécialisation plus efficace, d'échanges

(1) Rappelons la différence entre les 2 vocables: alors qu'une zone de libre échange ne vise qu'à éliminer tous les obstacles artificiels aux échanges de produits entre les pays membres, un marché commun exige en outre d'adoption par tous les partenaires d'un tarif extérieur uniforme et d'un ensemble de mesures permettant la libre circulation à l'intérieur de la zone non seulement des produits, mais également des facteurs de production. Par la suite, et malgré le sens bien précis que certains auteurs lui attribuent, nous utiliserons conventionnellement le terme "unions douanières" pour désigner indistinctement les différentes formes que peut revêtir l'intégration économique régionale.



intrarégionaux plus intenses et d'une solidarité plus grande face aux pays avancés. La seconde concerne l'octroi unilatéral, par les PDEM, de préférences tarifaires en faveur de leurs importations de produits manufacturés en provenance des PVD.

Les deux sections de ce dernier chapitre seront consacrées à l'analyse des principaux aspects théoriques et pratiques de ces deux solutions qui pourraient, dans les années à venir, exercer une influence profonde sur la structure du commerce mondial.

#### Sect. 1 - Les unions douanières entre PVD.

Beaucoup de PVD ont pu, ces dernières années faire l'expérience des énormes difficultés que posait l'introduction directe de leur produits manufacturés sur les marchés des pays développés. Simultanément et par contrecoup, ils ont pris conscience de l'intérêt qu'ils avaient, dans pareille situation, à augmenter leurs échanges mutuels. Pour atteindre ce but, les différentes formes d'intégration économique paraissent un instrument de premier choix.

Le libre-échange régional ouvre la voie à une spécialisation génératrice d'économies d'échelle, grâce à l'élargissement du marché, à l'augmentation de la concurrence et à la réallocation plus efficiente des ressources. Dans le cas de PVD, il devrait en outre améliorer la rentabilité de l'infrastructure existante et favoriser une plus pleine utilisation des capacités de production installées, lesquelles sont fréquemment surdimensionnées.

Mais surtout, comme nous y insistions déjà dans le chapitre 1,

les efforts des gouvernements des PVD pour susciter chez leurs entrepreneurs nationaux une mentalité exportatrice risquent de rester stériles s'ils ne s'accompagnent d'un abaissement substantiel des obstacles à leurs échanges mutuels, stimulant irremplaçable de la concurrence et de la productivité.

De plus, les deux principales catégories de difficultés à vaincre par les exportateurs -celles qui tiennent à l'ignorance et celles qui tiennent aux risques- sont fortement atténuées par le commerce entre pays voisins, qui constitue en quelque sorte une phase d'initiation aux techniques du grand commerce international, et un tremplin vers la conquête de marchés plus vastes: tout comme les pays d'Europe occidentale sont entrés en concurrence avec les Etats Unis pour de nombreux produits après avoir réappris à se concurrencer mutuellement au lendemain de la Guerre, de même une émulation plus intense et des échanges plus actifs portant sur les produits industriels qu'ils deviennent capables de fabriquer donneront aux PVD l'expérience, la discipline et le sens du calcul économique nécessaires pour s'attaquer, avec des chances accrues de succès, aux marchés des pays à industrialisation plus ancienne.

Les unions douanières auront en outre pour effet d'accroître sensiblement la réceptivité au progrès technique des PVD, ce qui est fondamental s'ils veulent devenir aptes à exporter des articles manufacturés relativement nouveaux et complexes, répondant à une demande dynamique de la part des pays développés.

En effet, les innovations portent l'empreinte de leur milieu d'origine. Or, comme les plus gros "producteurs" d'innovation



à notre époque sont les plus grands et les plus peuplés parmi les pays industrialisés, la plupart de celles-ci ne sont pas adoptables comme telles par les autres nations. Leur adaptations aux structures propres de l'économie imitatrice est une solution que nous proposons dans la 1ère partie, mais qui, hélas, n'est pas toujours applicable. Dès lors, l'aménagement de la structure réceptrice en fonction de l'innovation importée sera souvent le seul recours. Etant donné que l'innovation est née, dans la majorité des cas, pour répondre aux besoins d'unités oligopolistiques alimentant de vastes marchés, cet aménagement prendra fréquemment la forme d'un élargissement de l'espace d'accueil, par fusions de firmes, ententes de producteurs et autres procédures de la même veine que l'intégration régionale ne peut que faciliter.

Il ne faut toutefois pas perdre de vue un point capital: tant les conditions de départ que les modalités de mise en oeuvre et une bonne partie des buts poursuivis sont fondamentalement différents dès qu'il est question d'une union douanière entre PVD et non entre pays déjà industrialisés.

En ce qui concerne les conditions de départ, la situation est claire: mis à part les tarifs très élevés entre partenaires potentiels, les PVD ne réunissent aucune des conditions qui, selon la théorie, font une "bonne" union douanière. Les relations commerciales intrarégionales sont presque inexistantes, les économies en présence ne sont guère concurrentielles au départ, la proportion des exportations vers le reste du monde est normalement très élevée dans la production domestique totale

de chacun des membres. Si l'on ajoute encore à ces facteurs l'habituelle insuffisance des moyens de communication et de transport entre PVD voisins (surtout s'ils n'ont pas d'accès à la mer) et les écarts souvent plus nets qu'on ne le croit entre les niveaux d'industrialisation déjà atteints par ces pays, on doit bien se rendre à l'évidence que les conditions de départ ne sont guère favorables, du moins, et c'est là peut être l'hypothèse non fondée, si l'on attend de l'union douanière les effets classiques, qui sont avant tout des effets statiques de réallocation des ressources existantes par le moyen de la concurrence accrue. Le premier souci des PVD est d'un autre ordre: quand ils envisagent ces groupements régionaux, ils espèrent y trouver d'abord une parade au déséquilibre structurel de leur balance des paiements, et ensuite une stimulation des investissements nationaux et étrangers par la mutation dimensionnelle du cadre qui leur est offert. En ce qui concerne le premier point, Linder [27] et Mikesell [28] notamment ont montré que, lorsqu'on se place dans une optique d'"import-substitution", l'union régionale a toujours un effet global positif. Non seulement, comme dans le schéma traditionnel, les effets "trade creating" résultant de l'élimination des barrières internes sont bénéfiques, puisqu'ils conduisent à une allocation plus efficiente des ressources, mais, qui plus est, les effets "trade diverting" eux-mêmes deviennent positifs, car ils sont la manifestation du succès d'une réduction supplémentaire et plus efficiente des anciennes importations. Dans une situation de pénurie de devises, l'alternative à l'importation de tel produit d'un pays membre de l'union



n'est pas l'achat de ce produit à un entrepreneur relativement plus efficient d'un pays avancé, mais bien sa production domestique. L'achat de ce produit à un partenaire qui le fabrique à un coût inférieur à celui auquel nous eussions été obligés de le fabriquer nous-mêmes est donc un "second-best", par rapport à l'optimum irréalisable qui consiste à se le procurer dans un pays développé. A cette opinion, nous adresserons deux critiques:

- d'abord, même si, dans la structure actuelle du commerce mondial, ils affecteront surtout les produits importés des pays développés, les effets de détournement des unions régionales restreintes atteindront également, dans une mesure variable, d'autres PVD exclus de l'accord. Donc au niveau du groupe des PVD pris dans son ensemble, il faudra quand même tenir compte de certains effets négatifs;
- ensuite, et ceci découle de la thèse que nous avons défendue jusqu'à présent, cette théorie ignore une alternative à l'orientation des investissements vers l'industrialisation "import-replacing" à tout prix: celle consistant à créer des industries capables d'exporter vers les pays industrialisés plus qu'elle ne doivent en importer pour survivre et prospérer. Cet autre moyen d'épargner des devises rares oblige à reconsidérer le caractère exclusivement bénéfique des unions douanières entre PVD, car il se pourrait que, par l'orientation exportatrice donnée à l'effort d'industrialisation, le supplément de devises rendu ainsi disponible amène à réenvisager l'alternative précédemment exclue - acheter à meilleur compte à un producteur d'un pays industriel - auquel cas les effets

de détournement redeviendraient négatifs.

L'autre résultat escompté - la stimulation des investissements par la mutation dimensionnelle que constitue la création de l'union - est peut-être encore plus important, car, pour beaucoup de PVD, la question n'est pas tant d'abaisser leurs courbes de coûts moyens et de réaligner des économies d'échelle grâce aux débouchés élargis offerts par la zone de libre-échange, que de créer les conditions minimales de demande rendant possibles des investissements rentables dans un grand nombre de branches industrielles. Les bienfaits de la concurrence actuelle passent donc au 2<sup>e</sup> plan. Ce qui importe avant tout, c'est, selon l'expression de Bourguinat [6], que "l'extension remplace l'intensité", créant le cadre minimum permissif de l'industrialisation. Ce cadre sera exploité avec le maximum d'efficacité si l'union douanière devient, comme il faut le souhaiter, un instrument de coordination des investissements nouveaux, par l'intermédiaire d'une programmation harmonisée au niveau de l'ensemble des Etats membres, grâce à laquelle pourront être évités les gaspillages des plans de développement équilibré mis en oeuvre dans le cadre de marchés étroits et cloisonnés. Les politiques monétaires et cambiales des pays partenaires ne pourront qu'y gagner en stabilité et en uniformité, ce qui ne serait pas le moindre bénéfice de la régionalisation, car leurs exportations vers les pays tiers s'en trouveraient favorisées au moins autant que leurs échanges mutuels.

On le constate, l'union douanière entre PVD, surtout si elle est poussée jusqu'au stade de l'harmonisation des politiques



monétaires et d'investissement des pays membres, est pour ainsi dire le complément et le soutien idéal d'une politique d'industrialisation "extravertie" telle que nous la préconisons dans la première partie de cet exposé, car il s'agit bien de deux substituts nullement contradictoires aux stratégies de développement d'inspiration autarcique que nous critiquions précédemment. Dès lors, on est en droit de se demander pourquoi, jusqu'à présent, si peu de résultats concrets peuvent être recensés dans ce domaine. Malgré son grand intérêt, la recherche de la réponse à cette question complexe risquerait de nous entraîner dans des développements trop éloignés de notre sujet; aussi, contentons nous de signaler le problème.

Pour clore cette section, il ne nous reste donc qu'à donner un bref aperçu des réalisations récentes dans le domaine de l'intégration régionale entre PVD, en nous accompagnant qu'occasionnellement celui-ci d'une appréciation des résultats obtenus, car on a réalisé très peu d'études visant à évaluer ces résultats, et, à notre connaissance, aucune essayant de mesurer les répercussions de telles unions quant à la compétitivité des industries exportatrices des pays membres sur les marchés tiers.

Après de multiples tentatives sans lendemain, on peut parler à l'heure actuelle d'une bonne demi-douzaine d'associations et ententes plus ou moins en état de fonctionnement:

- 3 en Amérique latine

- a) l'A.L.A.L.E. (Association latino-américaine de libre échange) créée à Montevideo en 1960 et groupant à l'origine l'Argentine, le Brésil, le Chili, le Mexique, le Paraguay, le Pérou,

et l'Uruguay. Ont adhéré ultérieurement à ce noyau primitif la Bolivie, la Colombie, l'Equateur et le Venezuela.

- b) le M.C.A.C (Marché commun d'Amérique Centrale) créé à Managua en 1960 également et réunissant le Costa Rica, El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua: de loin la plus brillante réussite dans le domaine des ententes douanières entre PVD. (1)
- c) la C.A.R.I.F.T.A. (Association de libre échanges des Caraïbes), fonctionnant depuis le 1er mai 1968 et regroupant presque tous les territoires de langue anglaise des Caraïbes, c'est-à-dire une quinzaine d'îles et de petits Etats côtiers, dont la Jamaïque, la Trinité et Tobago et la Guyane britannique.

- 3 autres en Afrique:

- a) l'U.D.A.O. (Union douanière de l'Afrique de l'Ouest), qui a pris naissance en 1959 et dont les membres sont la Côte d'Ivoire, le Dahomey, la Haute Volta, le Mali, la Mauritanie, le Niger et le Sénégal.
- b) l'U.D.E.A.C. (Union douanière et économique d'Afrique Centrale) née en 1963 et réunissant 5 Etats: le Gabon, le Cameroun, le Congo Brazza, la République Centrafricaine et le Tchad. En fait, elle a éclaté en 1968, le Tchad et la République Centrafricaine la quittant pour former avec

(1) A noter qu'en 1967, à Punta del Este, les représentants des deux associations précitées se sont fixés comme objectif la fusion complète, avant 1985, des deux groupes de pays en un seul et unique Marché commun latino américain



le Congo Kinshasa une nouvelle union douanière.

c) Le Marché commun de l'Afrique de l'Est, qui a vu le jour à Kampala en 1964 et unit le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie.

On doit encore faire mention du Marché commun arabe, créé le 1er janvier 1965, et qui, après plusieurs transformations, groupe à l'heure actuelle la R.A.U, la Syrie, l'Irak et la Jordanie, et enfin, de la seule tentative concrète qui ait vu le jour en Asie: l'Association du Sud Est asiatique qui lie théoriquement depuis 1961 les Philippines, la Thaïlande et les Etats de la Fédération malaise, sans produire le moindre résultat tangible.

## Sect. 2 - Un système de préférences tarifaires.

Outre les préférences réciproques que s'accorderaient les PVD dans le cadre d'unions régionales, une autre mesure a été proposée par divers auteurs pour aider ces pays à diversifier et à stimuler leurs exportations. Il s'agit de l'octroi, par les pays développés, de préférences tarifaires générales et non réciproques en faveur de leurs importations de produits finis et semi-finis en provenance des PVD. Pareil système constituerait une rupture radicale avec les sacro-saint principes de politique commerciale qui se trouvent à la base de la charte du GATT: réciprocité<sup>(1)</sup>, non discrimination, clause de la nation

(1) Ce premier principe fut déjà bousculé maintes fois dans les faits, notamment à l'occasion du Kennedy Round. Cependant, le système préférentiel envisagé constituerait en quelque sorte la reconnaissance officielle de son abandon dans les relations commerciales entre pays riches et pauvres.

la plus favorisée. Précisément, l'argument invoqué par les PVD est qu'ils ont retiré fort peu d'avantages des libéralisations commerciales successives négociées depuis la création du GATT sous le signe de ces grands principes, du moins en comparaison de ceux qui en sont résultés pour les pays industrialisés: le Kennedy Round, nous l'avons vu, n'a fait que confirmer cette tendance. Une fois de plus, les PVD furent bien souvent les spectateurs passifs et frustrés de discussions entre pays dont la puissance commerciale est infiniment supérieure à la leur, sans avoir le moyen d'en infléchir le cours dans le sens de leurs intérêts.

Or aujourd'hui, l'unanimité s'est faite au moins sur un point: à défaut d'une aide financière étrangère substantiellement accrue (or, personne ne voit le moyen de provoquer cet accroissement), la dépendance du développement des pays pauvres vis à vis de leurs recettes commerciales extérieures exige des mesures urgentes en faveur de leurs exportations. On sait ce qu'il en est des produits primaires: les obstacles naturels à l'intensification des échanges portant sur ces produits sont beaucoup plus importants que les obstacles artificiels; étant donné leur caractère structurel et généralement irréversible, ce ne sont pas des mesures de politique commerciale qui peuvent y remédier. Restent les articles manufacturés, dont la situation est toute différente. La formule proposée fait délibérément abstraction des obstacles internes, du côté des PVD, à leurs exportations de ces articles, pour s'attaquer directement à ceux qui se sont fait jour du côté de la demande étrangère. Ses promoteurs



espèrent que, une fois que les exportations auront, par ce stimulant externe, atteint un volume suffisant, les cercles vicieux internes se briseront d'eux-mêmes et les gouvernements nationaux des PVD se décideront à reprendre sur eux les charges assumées dans la première phase par les gouvernements étrangers, sous la forme d'une politique commerciale mieux adaptée aux intérêts de leurs exportateurs.

Les objections à un système préférentiel sont cependant nombreuses et toutes ne sont pas dénuées de poids. Il en est de caractère économique, et d'autres de nature politique et administrative. Parmi celles du dernier type, on en voit émerger trois principales:

- de larges arrangements préférentiels ne pourraient fonctionner sans le support d'une structure institutionnelle adéquate ni sans une importante surveillance gouvernementale du commerce, qui entraîneraient de lourdes charges administratives, à mettre en balance avec les bénéfices très incertains retirables de l'opération;
- l'établissement d'un tel régime créerait de puissants intérêts susceptibles de compromettre les efforts ultérieurs du GATT dans le sens d'une libéralisation plus générale et plus complète du commerce mondial;
- surtout, la mise au point d'un pareil système serait nécessairement la source de multiples frictions, tant entre les pays riches et pauvres qu'à l'intérieur des deux groupes, et les compromis auxquels on aboutirait se satisfairaient sans doute personne.

De fait, entre le "one-way free-trade system" préconisé par

des économistes tels que W. Butler [7] et A. Neal [29] , qui consisterait, pour tous les pays industriels, à supprimer tous les obstacles douaniers à l'importation de tous les produits exportés par les PVD, et la solution selon laquelle un traitement préférentiel ne devrait être accordé que sur une base bilatérale et pour des produits particuliers judicieusement sélectionnés dans chaque cas (négociations sur base "country-by-country" et "item-by-item"), on peut ranger une gamme très large d'arrangements intermédiaires s'efforçant de concilier à des degrés variables les divers intérêts en présence. La difficulté d'une telle tâche ressort de la simple énumération des problèmes à résoudre:

- a) la gamme des produits auxquels le système s'appliquerait;
- b) les pays accordant les préférences;
- c) les pays bénéficiant des préférences;
- d) le statut spécial à accorder éventuellement aux moins avancés des PVD (sous la forme, peut-être, de préférences qui leur seraient octroyées aussi par les PVD les plus industrialisés?);
- e) les limitations concernant le volume des importations (clauses de sauvegarde, quotas préférentiels, etc.);
- f) l'ampleur des réductions tarifaires et le problème de leur extension ultérieure à d'autres pays;
- g) la durée d'application du système (10, 15, 20 ans);
- h) les éventuelles obligations parallèles imposées aux pays bénéficiaires, concernant leur propre politique commerciale;



- i) la liquidation des systèmes préférentiels partiels déjà en vigueur (question de la suppression des préférences réciproques concédées par les bénéficiaires actuels et des compensations à leur fournir);
- j) les arrangements institutionnels (négociations, contrôles, révisions périodiques, etc.);
- k) la révision de certaines divisions des nomenclatures douanières et la fixation des règles d'origine permettant d'identifier sans peine les marchandises bénéficiant de préférences et d'éviter des détournements de trafic.

Si les pays occidentaux sont parvenus, non sans peine, à se mettre d'accord sur le principe d'un arrangement général, excluant toute forme de discrimination ou de réciprocité, et assorti de listes d'exception, l'attitude des pays de l'Est reste à préciser: certains comme la Bulgarie et la Roumanie, aimeraient rejoindre la Yougoslavie dans le camp des pays officiellement reconnus comme sous-développés, afin de pouvoir bénéficier de ces préférences si elles étaient appliquées (l'Espagne, la Grèce et la Turquie sont dans la même situation au sein de l'OCDE); d'autres, comme la Hongrie et la Tchécoslovaquie, qui ont rétabli certains droits de douane, ont manifesté l'intention d'accorder des préférences, mais seulement aux PVD ayant un revenu par habitant inférieur au leur; enfin, l'URSS, la Pologne et l'Allemagne orientale, qui n'ont aucun tarif douanier, se sont jusqu'à présent cantonnées dans un mutisme indifférent.

Les objections de nature économique sont au moins aussi

nombreuses que les obstacles politiques. Enumérons celles qui reviennent le plus souvent dans la littérature: le faible volume actuel des exportations de produits manufacturés des PVD; le petit nombre d'exportateurs importants; la gamme très limitée des marchandises offertes; la modestie des taux nominaux moyens de protection appliqués par les pays industriels, actuellement déjà, et plus encore après complète application des concessions négociées pendant le Kennedy Round; les grandes différences relatives entre PVD quant à leur aptitude à tirer parti de ces éventuelles préférences. A quoi il faut ajouter deux questions fondamentales qui sont en réalité les deux volets d'une même critique:

- quelle est l'importance de l'aide qui peut être procurée aux PVD via un système de préférence?
- un tel système est-il la méthode la plus efficiente pour transférer aux pays pauvres les ressources nécessaires à leur développement?

Comme l'explique G. Patterson [31], deux conditions majeures doivent être réunies pour permettre à un PVD d'exporter, grâce à des préférences tarifaires, vers un marché qui auparavant lui était fermé:

- le prix du produit exportable doit, dès avant l'application de la préférence, être inférieur à celui des produits équivalents dans le pays qui accorde la préférence;
- il ne peut en outre dépasser le prix correspondant pratiqué par les exportateurs des autres pays développés d'une marge supérieure au taux de la préférence qui lui sera octroyée.



Face aux Etats Unis, à la CEE et à l'AELE, on imagine la portée de deux critères aussi drastiques. Personne ne possède actuellement le moyen d'évaluer avec précision les effets d'un système préférentiel: ceux-ci seront non seulement incertains mais très inégaux d'après les pays. Il paraît impossible de déterminer à l'avance les marges préférentielles qui seraient suffisantes pour stimuler significativement les exportations d'un nombre appréciable des PVD, d'autant plus qu'on peut prévoir des réactions protectionnistes de la part des pays développés qui subiraient des "perturbations de marché" trop importantes. Par ailleurs, des préférences accordées à tort et à travers sur la demande des pays intéressés risquent d'avoir, au point de vue gaspillage de ressources rares, des effets aussi pervers que les barrières douanières prohibitives dans l'optique "import-substituting", c'est-à-dire de favoriser le manque de discernement dans les investissements et la création systématique de surcapacités.

A cette avalanche de critiques plutôt décourageante, peut-on opposer des arguments de force égale en faveur du système? Certains de ceux-ci seront des réponses directes fort valables aux objections développées ci-dessus. D'autres mettront en relief des aspects positifs qui peuvent faire contrepoids aux critiques que les partisans de la formule sont obligés d'admettre comme fondées.

Tout d'abord, le faible volume et le peu de variété actuels des exportations d'articles manufacturés des PVD, que certains invoquent pour en inférer que l'application d'un système préfé-

rentiel n'aurait qu'un effet dérisoire, peut précisément refléter, dans une mesure qu'il est difficile de préciser, l'influence des barrières commerciales en vigueur. Il ne prouve en tout cas pas que le bénéfice retirable par les PVD d'un abaissement de ces barrières serait négligeable, surtout à moyen et à long terme. D'ailleurs, nous avons montré, dans la 2e partie de ce mémoire, que des signes réellement encourageants de diversification au double plan des pays exportateurs et des articles exportés étaient observables depuis quelques années, malgré les conditions peu favorables à une telle diversification.

Ensuite, il est à peine utile de revenir sur l'illusion des tarifs nominaux moyens très bas. On sait que les écarts par rapport à la moyenne sont parfois considérables, et nettement biaisés en défaveur des produits techniquement simples et à forte intensité de travail que les PVD sont les plus aptes à exporter à l'heure actuelle. Surtout, ce ne sont pas les taux nominaux sur les produits finis, mais les taux effectifs de protection de la valeur ajoutée par le travail qui ont les plus d'importance pour les produits simplement transformés, et ces derniers sont souvent 4 à 5 fois plus élevés que les premiers, par l'effet de la progressivité de la structure tarifaire des pays avancés que nous avons décrite en détails. Il apparaît, dès lors, que des accords préférentiels sont susceptibles, dans un nombre appréciable de cas, d'améliorer beaucoup plus sensiblement la position concurrentielle des pays exportateurs que la simple considération des taux nominaux ne pourrait le suggérer.

Quant à prétendre que de tels accords seraient un obstacle



aux efforts futurs de libéralisation du commerce international, cela paraît nettement exagéré. Il a toujours été admis par les PVD qu'un tel système ne serait appliqué que pendant une période de démarrage limitée dans le temps, après laquelle rien n'empêche de revenir à une situation non discriminatoire non par un relèvement progressif des droits appliqués aux produits exportés par les PVD, mais, à l'inverse, par un abaissement de ceux appliqués aux exportations des autres pays industriels.

Il semble aussi qu'on ait quelque peu gonflé l'importance des problèmes structurels soulevés dans les pays industrialisés par un élargissement trop rapide de leurs importations de produits manufacturés en provenance des PVD. N'oublions pas que le volume des produits manufacturés <sup>(1)</sup> achetés par les pays développés aux PVD ne représente encore que 6% environ de leurs importations globales de ces produits. On peut également citer une enquête des Nations Unies [36] réalisée dans une dizaine de pays industrialisés, selon laquelle l'accroissement de la population active dans ces pays entre 1953 et 1962, fut de 40 à 500 fois supérieur, selon les cas, aux déplacements de travailleurs causés par des importations accrues de produits manufacturés en provenance des PVD. Le nombre d'agriculteurs ayant quitté la terre pendant la même période leur fut, en moyenne, 50 fois supérieur. Malgré leur relative ancienneté, ces chiffres nous font comprendre que les importations d'articles manufacturés en provenance des PVD ne constituent qu'un élément marginal dans l'ensemble des problèmes structurels qu'a constamment à

(1) Définition stricte, métaux communs et produits pétroliers exclus

résoudre une économie de marché en pleine expansion; même si le volume de ces importations se mettait à augmenter à un rythme un peu plus élevé, il ne nécessiterait encore que des ajustement mineurs en comparaison de ceux rendus indispensables par le progrès technique ou l'entrée de certains pays développés dans des systèmes d'intégration régionale comme la CEE ou l'AELE. Le caractère localisé de la pression exercée par ces importations et ses conséquences, en particulier, sur le chômage régional, invitent cependant les autorités compétentes à prévoir et à prendre à temps les mesures propres à faciliter les reconversions qui ne manqueront pas de s'imposer dans certains pays.

Par ailleurs, l'inaptitude d'un pays à exporter certains biens à des prix compétitifs est souvent un état temporaire, dont des préférences bien dosées peuvent l'aider à sortir. C'est avant tout un problème d'économies d'échelles, d'économies externes et d'expérience: ces trois obstacles, un système préférentiel peut contribuer puissamment à les surmonter. Si le protectionnisme douanier temporaire a paru légitime et sensé à beaucoup d'économistes lorsqu'il s'agissait de permettre à des industries jeunes de se développer dans une optique "import-replacing", non que cette solution fut un exemple d'efficacité, mais parce qu'il n'en existait pas, dans certaines circonstances de moins onéreuse, pourquoi s'insurge-t-on aujourd'hui contre un projet strictement équivalent, mais transposé dans une optique exportatrice? Une taxe à l'importation protégeant une jeune industrie import-substituting et un subside à l'exportation venant en aide à une jeune industrie exportatrice ne pour-



suivent-ils par le même objectif? Or, dans la situation actuelle qui, tout le monde en convient, réclame une solution rapide, l'adoption d'un système de préférences par les pays développés, mesure économiquement équivalente à un système de subsides à l'exportation pratiqué par les PVD, n'est en fait que la prise en charge par les premiers de l'effort financier qui, autrement, serait exigé des seconds ("inverted protection" selon l'heureuse expression de H. Johnson [23]). C'est donc une forme d'aide financière indirecte qui présente, selon nous, sur les formes d'aide plus classiques, le grand avantage éducatif de ne profiter qu'aux pays pauvres qui, de leur côté, consentiront simultanément un très gros effort de productivité et d'initiative. De plus, sur le plan psychologique, si les pays avancés consentaient à satisfaire sur ce point les revendications des PVD, ce signe de la volonté de leur venir en aide par des mesures de politique commerciale encouragerait fortement les investisseurs (nationaux et étrangers) et les entrepreneurs de ces pays à activer la mise en oeuvre de leurs programmes d'industrialisation orientée vers l'exportation. A ce point de vue, des préférences, même faibles, à condition d'être judicieusement dispensées, ne favoriseraient que les activités les plus efficaces, leur permettant de franchir ce seuil de compétitivité sur le marché mondial dont elles étaient déjà très proches.

Enfin, comme le souligne R. Stern [32], s'il était possible d'accroître rapidement et dans une proportion importante le niveau de l'aide traditionnelle, cette alternative pourrait éventuellement emporter notre adhésion; mais, dans l'état présent,

la réalisation de ce souhait relève de l'utopie. Dès lors, un système de préférences, quelles que soient les difficultés pratiques de sa réalisation, nous apparaît en définitive comme un "second best", en ce sens qu'il constitue une forme d'aide, non sans inconvénient, mais néanmoins susceptible de transférer à un certain nombre de PVD des ressources utiles à leur croissance qui, autrement, ne leur seraient pas transférées du tout. Un tel système n'aura pas pour effet, du jour au lendemain, de rendre les industries exportatrices de nombreux pays pauvres compétitives sur les marchés mondiaux ni de provoquer un démarrage spectaculaire de leurs ventes à l'étranger. La plus grosse partie de l'effort nécessaire pour réussir un tel démarrage incombe aux PVD eux-mêmes et personne ne peut faire cet effort à leur place. L'élimination rapide des obstacles artificiels opposés par les pays riches à leurs exportations de produits manufacturés apparaît toutefois comme une condition préalable et nécessaire au succès de leur entreprise. Que cette élimination ait lieu notamment par l'intermédiaire d'un arrangement préférentiel de durée limitée, qui ne serait que l'anticipation partielle, justifiée par l'urgence du problème à résoudre, de la libéralisation du commerce à l'échelle mondiale vers laquelle nous cheminons péniblement depuis vingt ans, voilà qui nous parait une solution des plus heureuses.

+++++



## BIBLIOGRAPHIE

- =====
1. H. BACHMANN - The External Relations of Less-developed Countries: a Manual of Economic Policies, New York, 1968.
  2. B. BALASSA - Tariff Protection in Industrial Countries: an Evaluation, Journ. of Polit. Econ., déc. 1965, pp. 573-94.
  3. - The Impact of the Industrial Countries 'Tariff structures on Their Imports of Manufactures from Less-developed Areas, *Economica*, nov. 1967, pp. 372-83.
  4. G. BASEVI - The United States Tariff Structure - Estimates of Effective Rates of Protection of U.S. Industries and Industrial Labor, *Rev. Of Econ. and Stat.* mai 1966, pp. 147-60.
  5. D. BLONDEL - La Transmission internationale des Innovations, *Revue Economique*, mai 1966, pp. 434-66.
  6. H. BOURGUINAT - Les Marchés Communs des Pays en voie de Développement, Beyrouth, 4e Congrès International de Science Politique, pp. 101-45.
  7. W. BUTLER - Trade and the Less-developed Areas, *Foreign Affairs*, jan 1963, pp. 382 et ss.
  8. R. COOPER - Tariff Dispersion and Trade Negotiations, *Journ. Econ.*, déc. 1964, pp. 597-603.
  9. W. CORDEN - The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate, *Journ. of Polit. Econ.*, juin 1966, pp. 221-37.

10. C.N.U.C.E.D.- Les Négociations Kennedy: Effets quant à la Structure des Tarifs douaniers de certains pays développés (TD/6/Supp. 2, 4 sept. 1967).
11. - Les Négociations Kennedy: Moyennes tarifaires (TD/6/Supp. 4, 27 déc. 1967).
12. -Programme de Suppression des Obstacles non-tarifaires à l'Importation, dans les Pays développés, des produits dont l'Exportation présente de l'Intérêt pour Les Pays en voie de Développement, (TD/20/Supp. 1, 23 nov. 1967).
13. - Analyse des Restrictions quantitatives actuellement imposées par certains pays développés à certains Produits dont l'Exportation présente de l'Intérêt pour les Pays en voie de Développement, (TD/20/Supp. 4, 13 nov. 1967).
14. - Les Incidences des Négociations Kennedy sur les Exportations de Produits Transformés provenant des Régions en voie de Développement, par B. Balassa (TD/69, 15 févr. 1968).
15. - Etude sur les Tarifs douaniers appliqués aux Produits d'Exportation présentant de l'Intérêt pour les Pays en voie de Développement, (TD/B/C.2/25, 1 juin 1967).
16. - Etude préliminaire des Obstacles non tarifaires opposés par certains Pays développés à l'Importation d'Articles manufacturés présentant un Intérêt pour les Pays en voie de Développement, (TD/B/C.2/26, 29 mai 1967).



17. - Etude sur la Possibilité technique d'identifier à des Fins de Reclassification tarifaire les produits dont l'Exportation présente de l'Intérêt pour les Pays en voie de Développement, (TD/B/C.2/27, 16 mars 1967).
18. - La Structure de la Protection tarifaire dans les Pays industriels et son Incidence sur les Exportations de Produits transformés provenant des Pays en voie de Développement, par B. Balassa, (TD/B/C.2/36, 25 mai 1967).
19. - Un Système de Préférences appliqué aux Exportations d'Articles manufacturés et semi-finis des Pays en voie de Développement à Destination des Pays développés, (TD/B/C.2/AC.1/7, 31 mai 1967).
20. G.A.T.T. - Récapitulation des Résultats du Kennedy Round en ce qui concerne les Pays de Développement, (COM.TD/48/Rev. 1, 21 nov. 1967).
21. - Catalogue des Obstacles non tarifaires et paratarifaires, (COM. IND/6 + Add. 1-6, 2 déc. 1968).
22. A. HIRSCHMAN - The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin-America, Quart. Journ. of Econ., fev. 1968, pp. 1-32.
23. H. JOHNSON - Economic Policies Towards Less-developed Countries, New York, 1967.
24. - The Theory of Tariff Structure with Special Reference to World Trade and Development, Genève, 1965.

25. H. JOHNSON ET G. GRUBEL - Nominal Tariffs, Indirect Taxes and Effective Rates of Protection, Economic Journal, déc. 1967, pp. 761-76.
26. S. LINDER - An Essay on Trade and Transformation, New York 1961.
27. - Trade and Trade Policy for Development, Londres 1967.
28. R. MIKESSELL - Application de la Théorie des Unions Régionales aux Pays en voie de Développement, Cahiers de l'ISEA. P 11, nov. 1965, pp. 377-412.
29. A. NEAL - New Economic Policies for the West, Foreign Affairs, janv. 1961, pp. 252 et ss.
30. R. NURKSE - Patterns of Trade and Development, Stockholm, 1959.
31. G. PATTERSON - Would Tariff Préférences help Economic Development? Lloyds Bank Review, avr. 1965, pp. 18-30.
32. R. STERN ET R. SMITH - Transatlantic Differences on Trade and Tariff Policy, Preliminary Draft, Univ. of Michigan, 1968.
33. R. VERNON - Problems and Prospects in the Export of Manufactured Goods from the Less-developed Countries Proceedings of the UNCTAD, Vol. IV, 1964, pp. 200-10.
34. S. WEINTRAUB - Trade Preferences for Less-developed Countries - An Analysis of U.S. Policy, New York, 1966.



35. H. MYINT - Les arguments en faveur d'une Assitance aux Industries naissantes dans le Cadre de la Théorie dynamique du Commerce extérieur, Cahiers de l'ISEA, P 11, nov. 1965, pp. 319-48.
36. R. PREBISCH - Towards a new Trade Policy for Development, New York, 1964.
37. W. SINGER - International Development: Growth and Change, New York, 1964.

### Considérations finales.

La première partie de cette étude nous a permis de poser le principe que des exportations dynamiques de produits manufacturés sont non seulement la solution la plus efficiente, mais souvent même une nécessité inéluctable pour les PVD qui veulent s'industrialiser, et principalement pour les plus petits d'entre eux.

Nos réflexions nous ont ensuite amenés à formuler deux orientations dualistes dans lesquelles il nous semble rationnel que les PVD poussent la diversification de leurs exportations. La première consistait, d'une part, à vendre aux pays industriels des biens intermédiaires très standardisés, joignant à l'avantage d'une demande soutenue, ceux d'un minimum de problèmes de marketing et d'un maximum d'économies d'échelles, et, de l'autre, à vendre aux autres PVD des biens de consommation simples dont ceux-ci paraissent moins saturés que les pays riches.

La seconde solution consistait, pour les PVD, à exporter de préférence vers les pays avancés des biens incorporant surtout leurs facteurs rares (capital et main d'oeuvre qualifiée) parce que c'est dans ces secteurs que le commerce mondial connaît l'expansion la plus rapide et rencontre le moins d'obstacles artificiels, et à échanger entre eux davantage de biens à forte intensité de travail peu qualifié, produits à la pénétration desquels les pays développés opposent trop d'entraves, pour que, par ce biais, leurs exportations puissent acquérir



le dynamisme souhaité.

Les deux formules sont évidemment combinables à des degrés divers, selon le niveau d'industrialisation atteint par chaque PVD, sa taille et ses ressources naturelles.

Dans la 2e partie, nous avons pu constater que, malgré le volume relativement faible atteint jusqu'à présent par les exportations d'articles manufacturés des PVD, le petit nombre d'exportateurs importants et l'éventail limité des produits offerts, des signes encourageants de diversification commencent à se faire jour sur le double plan des pays fournisseurs et des articles qu'ils exportent, dans parler des taux de croissance exceptionnellement élevés soutenus, dans certains cas, sur une période longue déjà de plus de dix ans, par certaines de ces exportations.

Dans la 3e partie, nous avons d'abord montré le caractère éclairant de la théorie de la protection effective en ce qui concerne la situation commerciale actuelle des PVD face aux PDEM.

Notre analyse des résultats du Kennedy Round a indiqué qu'en aucun domaine celui-ci n'avait marqué un tournant décisif par rapport aux négociations antérieures du même type, en ce qui concerne la politique commerciale des pays industriels à l'égard des pays moins avancés. Les réductions de protection réelle ont été généralement proportionnelles aux réductions de protection nominale, ce qui implique en particulier que les unes comme les autres ont été inférieures à la moyenne pour la plupart des produits manufacturés présentant de l'intérêt pour les PVD. Pour quelques uns de ces produits cependant

nous avons vu que les barrières tarifaires ne semblent plus devoir constituer dans l'avenir un obstacle important à leur pénétration sur les marchés des principaux pays industrialisés. Nos calculs personnels nous ont notamment permis de souligner en outre que les "nouveaux" produits manufacturés que commencent à exporter les PVD semblent subir, à leur entrée au Royaume Uni et dans la CEE, des restrictions moins sévères que les articles traditionnels qu'ils exportent déjà en plus grande quantité.

Enfin, nous avons, pour terminer, décrit les immenses avantages des unions douanières entre PVD, et ceux, plus incertains et plus limités, mais non négligeables pour autant, d'un système préférentiel sans réciprocité dont ils bénéficieraient de la part des pays industriels: il y a là, sans aucun doute, deux instruments puissants, capables de stimuler les échanges de produits manufacturés entre PVD et d'accroître la compétitivité de leurs exportations sur les marchés des pays développés, c'est-à-dire, en fin de compte, d'enrayer la régression de la part des PVD dans le commerce mondial et de leur permettre, en y participant plus activement, de bénéficier plus que par le passé des effets de croissance dont il est le véhicule.

+++++



Annexe I - Liste des Tableaux insérés dans le Texte.Première partie.

Néant

Deuxième partie.

	page
2-1 Exportations de produits primaires et manufacturés en provenance des pays industriels, des pays exportateurs de produits primaires et des pays socialistes, 1953-60.	2.7
2-2 Variations de la valeur des échanges entre les trois grands groupes de pays, 1950-66.	2.8
2-3 Répartition du commerce mondial par région, 1950-65.	2.9
2-4A Accroissement des exportations d'articles manufacturés et de produits semi-finis, 1955-65.	2.10
2-4B Part des articles manufacturés et des produits semi-finis dans les exportations mondiales, 1955-65.	2.10
2-5 Echanges d'articles manufacturés et de produits semi-finis entre pays développés à économie de marché, par groupe de produits, 1955-65.	2.11
2-6 Part relative des importations de produits manufacturés des PVD dans les importations totales de ces produits, pour les cinq principaux PDEM, 1961-65.	2.14
2-7 Importations d'articles manufacturés en provenance des PVD dans les principaux PDEM, par grandes catégories de produits, 1961-65.	2.15
2-8 Part des importations en provenance des PVD dans les importations totales des principaux PDEM, pour 28 produits en 1966.	2.16
2-9 Les importations de produits manufacturés des Etats-Unis, de la CEE et de l'AELE en provenance des PVD, en pourcentage de divers totaux, en 1966.	2.17
2-10 Importations d'articles manufacturés par les PDEM, par principaux pays d'origine, en 1966.	2.20
2-11 Principaux PVD exportateurs d'articles manufacturés à destination des PDEM, classés d'après les taux de croissance desdites exportations sur la période 1960-66	2.23
2-12 Tendances des exportations des PVD vers la zone de l'OCDE, 1960-67.	2.27

2-13	Les importations de produits manufacturés de l'OCDE en provenance des PVD en pourcentage par grandes catégories de produits, 1960-67.	2.27
2-14	Part des PVD dans les importations totales de certains articles manufacturés par les principaux PDEM, 1966.	2.32
2-15	Répartition géographique des principaux groupes de produits dynamiques exportés par les PVD vers les PDEM.	2.41
2-16	Exportations des PVD à destination des PSEOA, 1961-66.	2.50
2-17	Exportations d'articles manufacturés des PVD vers les PSEOA, 1961-65.	2.53
2-18	Exportations des PVD vers tous les pays du monde et vers d'autres PVD, 1955-65.	2.62.

### Troisième Partie.

3-1A	Moyenne des tarifs douaniers nominaux et réels appliqués aux articles manufacturés importés par les PDEM, en 1964	3.22
3-1B	Estimation du niveau de protection effective de la structure tarifaire des États Unis, en 1958	3.24
3-2	Moyennes pondérées des droits nominaux et réels appliqués dans les principaux pays industriels aux importations en provenance des PVD, avant et après Kennedy Round, d'après le stade d'élaboration des produits importés	3.29
3-3	Moyenne des droits nominaux et réels appliqués par les pays industriels à leur importations d'articles manufacturés avant et après le Kennedy Round	3.32
3-4	Réductions tarifaires résultant des négociations Kennedy: produits intéressant les PVD et autres produits	3.34
3-5	Réductions tarifaires résultant des négociations Kennedy: produits pour lesquels les PDEM dominent le marché et autres produits	3.34.
3-6A	Taux moyens par groupe de la CTCI, avant et après les négociations Kennedy: tarif extérieur à la CEE	3.37
3-6B	Idem: tarif douanier des États Unis	3.38



3-6C	Idem: tarif douanier du Royaume Uni	3.39
3-7	Taux moyens nominaux et réels appliqués par les principaux PDEM à leurs importations d'articles manufacturés en provenance des PVD, avant et après le Kennedy Round	3.42
3-8	Rapport "protection effective/protection nominale" pour les produits manufacturés intéressant les PVD, avant et après le Kennedy Round	3.43
3-9A	Importations des grands pays industriels en provenance des régions moins développées, d'après le degré d'élaboration des produits importés, 1964	3.45
3-9B	Composition par produits des exportations d'articles manufacturés des PVD vers les pays industriels, 1964	3.45
3-10	Progressivité de la protection nominale et effective: comparaison des taux frappant certaines catégories de produits à différents stades d'élaboration	3.49
3-11	Taux moyens de protection effective et nominale, avant et après les négociations Kennedy, pour 12 catégories de produits intéressant les PVD	3.52
3-12	Taux moyens de protection effective sur un échantillon de 32 groupes de produits manufacturés (CTCI, 3 ou 4 chiffres) intéressant actuellement les PVD, avant et après K.R.	3.56
3-13	Résumé synoptique des résultats du Kennedy Round pour quelques produits présentant un grand intérêt pour les PVD	3.57

Annexe II.

Les matrices qui suivent présentent la structure géographique des échanges portant sur une série de produits semi-finis et finis qui occupent une place traditionnelle ou récente dans les exportations des PVD.

En colonne, ont été repris les cinq principaux PDEM importateurs de ces produits: les Etats Unis, le Royaume Uni, la France, la République fédérale d'Allemagne et le Japon, ainsi que l'agrégat "OCDE - Europe" qui englobe tous les pays d'Europe occidentale, à l'exception de la Finlande.

En ligne sont portées les importations totales des produits étudiés, les importations en provenance des PVD pris dans leur ensemble et les importations provenant des principaux exportateurs de ces produits parmi les PVD. Sont suivis d'une croix (x) les noms des PVD exportateurs qui occupent déjà, pour les produits en cause, une place assez importante parmi les fournisseurs de certains pays industriels.

C'est sur base des statistiques de l'OCDE (série C, Commodity Trade: Imports) que ces tableaux ont pu être établis pour l'année 1966. Ils complètent, par des données plus détaillées, le tableau synthétique 2-15 figurant dans la seconde partie de l'exposé.



013	P A Y S			I M P O R T A T E U R S			
	ÉTATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI	
Préparations et conserves de viande							
PAYS EXPORTATEURS							
M o n d e	246.222	755	351.573	59.980	18.739	198.396	
Pays en voie de développement	59.747	284	96.486	11.021	5.928	48.569	
dont :							
Yougoslavie (x)	6.100		17.440	2.284		13.273	
Brésil (x)	7.904		5.378	118	131	1.475	
Paraguay (x)	5.988		10.185	1.896	766	3.700	
Argentine (x)	35.514	222	39.569	4.559	2.183	15.978	
Uruguay	3.731		4.352	1.244	562	424	
Ethiopie			1.070				
Somalie			827				
Kenya			5.646	741		4.669	
Tanzanie			8.416			8.262	
Nigeria			253			253	
Madagascar			2.355		2.241		
Rhodésie du Sd.			574	124		173	
Hongkong	150						

unité : 1.000 \$ US

053 Préparations et conserves de fruits	P A Y S		I M P O R T A T E U R S			
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	73.118	26.215	447.957	112.687	36.192	183.407
Pays en voie de développement	45.483	19.786	104.998	22.787	24.421	38.197
dont :						
Yougoslavie	287		8.630	4.174	541	1.726
Mexique (x)	23.159		1.960	247		730
Rép. Dominicaine	153		173	129		
Brésil	525		3.061	2.156		207
Malaisie (x)	2.519	45	7.966	2.061		4.820
Singapour	804		3.344			3.048
Taïwan (x)	9.630	4.551	8.301	4.731		719
Hongkong	614		1.365	192		634
Philippines (x)	6.277	558	6.483	1.536		1.847
Maroc (x)			10.482	1.721	8.228	
Algérie			1.338		1.323	
Tunisie			2.596		2.541	
Côte d'Ivoire			7.983	945	6.209	
Ghana			730			730
Kenya			1.641			1.237
Jamaïque	32		5.823	438		5.168
Antilles françaises			4.803		4.304	
Argentine			1.335	644		325
Chypre			1.067			1.036
Israël (x)	32		19.277	3.648	802	10.147

unité : 1.000 \$ US



112. 1,3 et 4 Boissons alcooliques (vins, bières, boissons distillées)	P A Y S		I M P O R T A T E U R S			
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	494.176	6.678	729.917	131.039	208.355	151.947
Pays en voie de développement	5.612	239	200.247	12.323	170.801	10.191
dont :						
Yougoslavie	158		4.104	2.304		615
Maroc (x)			16.435	948	15.289	
Algérie (x)			141.407	5.457	133.634	
Tunisie (x)			11.480	876	10.222	
Madagascar			386		386	
Réunion			2.001		2.001	
Mexique	2.031	49				
Jamaïque (x)	1.359	58	5.181	1.379		3.208
Cuba			312			
Antilles françaises (x)			9.268		9.097	
Trinité et Tobago	317		327			235
Guyane britannique	126		1.758			1.730
Chili	135	3	557	216		
Indonésie			347	116		
Philippines	347					
Chypre			3.348	546		2.662
Israël	486		171			72

unité : 1.000 \$ US

243. 2, 3 Bois d'oeuvre, dégrossi, scié, raboté, etc ...	P A Y S			I M P O R T A T E U R S		
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	399.172	57.826	1.353.767	198.504	99.333	490.850
Pays en voie de développement	36.613	9.978	169.887	24.991	13.460	61.382
dont :						
Yougoslavie (x)			30.419	1.142	951	1.662
Côte d'Ivoire (x)	1.307		12.907	765	3.581	5.957
Ghana (x)	2.807		13.054	492	112	9.320
Nigéria	645		4.423	172		3.451
Un. douan. équator.	365		2.783	484	432	509
Congo Kinshasa	160		3.336	1.584		741
Angola			245			
Tanzanie			1.220	313	119	461
Mozambique			1.404	614		333
Mexique	578					
Honduras (x)	1.865		6.532	5.358		608
Nicaragua	1.376					
Colombie	3.047		365			340
Guyane britannique	565		781			687
Equateur	2.244		838	245	169	371
Brésil (x)	4.285		34.405	8.142		17.668
Chili	124		1.022			559
Birmanie (x)	773	179	11.567	701		3.349
Thaïlande (x)	1.593	573	6.305	609	156	1.518
Malaisie (x)	4.248	430	27.914	3.148	7.396	10.161
Indonésie			1.552	626		
Singapour	373		3.102			2.116
Taïwan (x)	1.960	8.132				
Philippines	4.079	346	818	117		

unité : 1.000 \$ US



25

Pâte à papier et déchets de papier	P A Y S		I M P O R T A T E U R S			
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	431.759	109.938	1.061.886	170.483	138.956	375.078
Pays en voie de développement	285	1.821	14.800	1.741	1.959	5.039
dont :						
Yougoslavie (x)			4.758	1.020	329	
Maroc (x)			3.995	96	959	1.993
Tunisie (x)	256		3.479	92	467	2.648
Libye			68			
Angola (x)			1.979	487	130	398
Nigeria			75			
Mozambique		86	92		51	
Ouganda			115			
Mexique		83				
Honduras		90				
Hongkong (x)		1.084				
Israël			65			

unité : 1.000 \$ US

513

## P A Y S

## I M P O R T A T E U R S

Produits chimiques  
inorganiques

ETATS-UNIS

JAPON

OCDE  
EUROPEALLEMAGNE  
OCCIDENTALE

FRANCE

ROYAUME-UNI

PAYS EXPORTATEURS

M o n d e

152.439

32.428

462.671

61.410

50.229

54.716

Pays en voie de développement

53.329

2.082

74.357

6.720

2.553

2.778

dont :

Yougoslavie

1.280

2.229

1.037

105

Guinée (x)

3.568

25.993

3.631

747

Mexique (x)

10.721

1.497

3.194

719

983

244

Jamaïque (x)

5.512

14.718

Colombie

2.417

Trinité et Tobago (x)

9.212

967

622

Guyane britannique (x)

3.281

9.411

Antilles néerl. (x)

12.534

11.389

292

Pérou

311

227

688

633

Chili

3.691

2.822

317

609

1.268

Indonésie

1.137

Philippines

519

319

100

Liban

483

Israël

783

522

unité : 1.000 \$ US



541

Produits médicinaux et  
pharmaceutiques

P A Y S

I M P O R T A T E U R S

ETATS-UNIS

JAPON

OCDE  
EUROPEALLEMAGNE  
OCCIDENTALE

FRANCE

ROYAUME-UNI

PAYS EXPORTATEURS

M o n d e

Pays en voie de développement

dont :

Yougoslavie

Guinée

Mexique (x)

Panama (x)

Terr. brit. d'Am.n.d.a.

Colombie

Brésil

Argentine (x)

Uruguay

Inde (x)

Indonésie (x)

Corée du Sd.

Israël

74.816

78.983

625.902

74.895

75.686

40.902

26.250

1.819

25.814

9.049

4.447

3.476

747

238

59

169

318

16.235

1.245

1.653

56

582

106

6.282

5.197

941

1.386

2.231

2.590

80

120

128

268

98

1.556

766

687

1.474

3.785

1.048

2.294

5.392

224

683

1.377

1.042

3.486

379

455

1.090

518

unité : 1.000 \$ US

A.2.8

551 Huiles essentielles utilisées en parfumerie et en confiserie	P A Y S I M P O R T A T E U R S					
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	46.517	25.835	149.234	27.740	40.647	27.203
Pays en voie de développement	18.454	4.958	27.461	1.613	16.511	4.793
dont :						
Yougoslavie	168		760		303	
Maroc	146		1.802		1.644	
Algérie			1.096		1.095	
Tunisie			845		816	
Egypte			959		507	300
Guinée			667		521	
Tanzanie	160		325			285
Madagascar (x)	1.672	161	1.337		926	188
Réunion (x)			4.359	104	3.904	
Mexique (x)	4.045		278			192
Haïti (x)	1.632		1.283		1.177	
Jamaïque	370		658			561
Guatémala	786	107	1.080	211		
Brésil (x)	1.572	1.139	1.949	408	735	631
Paraguay	485		734	101	327	193
Inde (x)	1.369	348	1.931	204	646	746
Ceylan	167		301			160
Indonésie (x)	2.973		2.883		2.034	134
Taïwan (x)	1.859	1.604	829	186	440	
Hongkong		1.370				
Liban			543			
Israël	141		302			

unité : 1.000 \$ US



561

Engrais manufacturés

P A Y S

I M P O R T A T E U R S

ETATS-UNIS

JAPON

OCDE  
EUROPEALLEMAGNE  
OCCIDENTALE

FRANCE

ROYAUME-UNI

PAYS EXPORTATEURS

M o n d e

130.768

49.463

398.641

22.368

50.605

50.049

Pays en voie de développement

6.583

1.113

12.169

-

1.778

2.219

dont :

Yougoslavie

937

Maroc

532

566

Tunisie (x)

583

4.121

1.152

Egypte

163

Senegal

637

626

Colombie

108

Trinité et Tobago (x)

1.995

Antilles néerl. &amp; Surinam

432

459

Brésil

332

Chili (x)

2.019

84

678

629

Argentine

132

Israël (x)

423

1.029

4.579

1.589

unité : 1.000 \$ US

A.2.10

611 Cuir	P A Y S I M P O R T A T E U R S					
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
P A Y S E X P O R T A T E U R S						
M o n d e	79.210	9.523	362.734	93.385	44.572	63.795
Pays en voie de développement	26.742	6.669	103.529	18.893	20.864	38.126
dont :						
Yougoslavie	1.191		3.775	809	362	477
Maroc	486		3.457		3.443	
Nigeria			4.827	923	153	3.221
Kenya			984	433		334
Madagascar			568		542	
Mexique	1.285	354	800		266	
Colombie	3.225	377	242		202	
Brésil (x)	6.625	188	1.663	105	1.083	
Bolivie	512					
Paraguay	373					
Argentine (x)	4.304		3.965	414	1.585	371
Uruguay (x)	1.582		4.450	649	753	907
Pakistan (x)	1.993	2.303	21.986	5.402	3.382	5.565
Inde (x)	4.831	3.311	54.568	9.942	8.766	26.713
Ceylan			536			425
Liban			774	135		

unité : 1.000 \$ US



631.1 et 2 Feuilles de placage et contreplaqués	P A Y S I M P O R T A T E U R S					
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	200.198	919	280.361	51.119	11.758	124.039
Pays en voie de développement	93.072	231	35.198	7.320	3.718	15.662
dont :						
Yougoslavie			2.912	151		133
Côte d'Ivoire	634		2.695	2.610		
Ghana			2.633			2.498
Nigeria			3.736			3.437
Un. douan. équator. (x)	1.483		8.919	1.588	3.508	2.245
Congo Kinsh.	1.155		2.335	646		621
Costa Rica	539					
Mexique	278					
Antilles Néerl. et Surin.	738		116			
Pérou	900					
Brésil (x)	1.239		3.602	2.059		198
Malaisie	2.126		539			513
Singapour	1.505		330			303
Philippines (x)	32.950	129				
Corée du Sd. (x)	25.267					
Taïwan (x)	21.685		263			215
Israël (x)	243		5.991			4.930

unité : 1.000 \$ US

652.1 et 2

Tissus de coton

P A Y S

I M P O R T A T E U R S

ETATS-UNIS

JAPON

OCDE  
EUROPEALLEMAGNE  
OCCIDENTALE

FRANCE

ROYAUME-UNI

PAYS EXPORTATEURS

M o n d e

Pays en voie de développement

dont :

Yougoslavie

Egypte

Mexique (x)

Colombie

Brésil

Pakistan (x)

Inde (x)

Malaisie

Singapour

Corée du Sd. (x)

Taïwan (x)

Hongkong (x)

Philippines

Syrie

Israël

157.346

69.330

1.835

1.371

5.719

2.556

2.061

6.659

10.043

1.134

1.231

2.635

4.598

26.995

941

1.126

3.161

209

19

27

91

497.217

103.412

16.011

2.620

222

8.878

28.906

817

383

2.994

2.264

38.906

183

822

76.411

5.283

1.657

130

1.529

1.362

252

1.362

41.780

3.744

1.982

257

344

665

112

unité : 1.000 \$ US

135.769

68.355

644

276

7.523

24.393

817

383

775

338

32.741

218

A.2.13



653

Tissus autres que de coton  
(soie, laine, jute ...)

P A Y S

I M P O R T A T E U R S

ETATS-UNIS

JAPON

OCDE  
EUROPEALLEMAGNE  
OCCIDENTALE

FRANCE

ROYAUME-UNI

PAYS EXPORTATEURS

M o n d e

Pays en voie de développement

dont :

Yougoslavie

Prot. brit. en Eur.

Maroc

Mexique

Uruguay

Pakistan (x)

Inde (x)

Thaïlande

Corée du Sd. (x)

Taïwan

Hongkong

Philippines

Syrie

Israël

448.884

199.822

140

775

1.324

28.260

161.659

302

4.188

859

711

276

166

35.152

3.132

178

125

2.548

475

656

1.144

869

606

1.401

1.249.875

43.335

2.962

917

324

6.937

26.579

475

656

1.144

869

606

1.401

336.626

4.634

922

237

237

237

2.691

2.691

2.691

121

121

108

108

108

335

335

106.833

773

318

318

318

318

318

318

351

351

351

351

351

351

351

351

351

119.874

20.206

4.896

12.904

12.904

12.904

12.904

12.904

209

209

209

209

209

209

209

209

209

unité : 1.000 \$ US

A.2.14

656.1 et 9 Sacs et sachets d'emballage, et articles façonnés en tex- tiles n.d.a.	P A Y S		I M P O R T A T E U R S			
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	46.454	1.410	174.549	31.014	15.329	32.685
Pays en voie de développement	13.641	283	56.313	10.363	3.892	20.012
dont :						
Yougoslavie	182		3.832	1.702	927	
Nigeria			405		241	
Congo Kinshasa			243		157	
Angola			571			
Mozambique			665			
Cuba			291			
Brésil			255			
Pakistan (x)	591		5.216	810		2.188
Inde (x)	2.722		15.047	4.567	753	4.594
Malaisie	1.192					
Singapour	978		188			167
Prot. portug. d'Asie			3.883	1.280		
Corée du Sd.	642		126			
Taïwan	1.076					
Hongkong (x)	5.284	150	22.942	1.843	213	12.753
Philippines	686					

unité : 1.000 \$ US



657

Tapis, tapisseries,  
revêtements de sol

P A Y S

I M P O R T A T E U R S

ETATS-UNIS

JAPON

OCDE  
EUROPEALLEMAGNE  
OCCIDENTALE

FRANCE

ROYAUME-UNI

PAYS EXPORTATEURS

M o n d e

Pays en voie de développement

dont :

Yougoslavie

Maroc

Algérie

Tunisie

Egypte

Madagascar

Afghanistan (x)

Pakistan (x)

Inde (x)

Corée du Sd.

Taïwan

Hongkong

Philippines

Liban

Iran (x)

61.585

18.253

312

278

744

4.457

176

485

2.028

294

8.922

3.693

1.230

814

313

401.145

121.624

1.638

2.177

3.600

1.102

331

554

12.433

4.746

9.351

576

163

1.238

105

368

82.828

154.890

63.206

1.263

1.112

2.250

572

298

3.790

806

2.045

265

108

499

167

49.847

26.839

4.640

338

513

191

198

134

314

194

229

2.569

40.853

20.759

4.707

2.837

4.967

7.888

unité : 1.000 \$ US

A.2.16

671 Fonte, fonte spiegel, fer spongieux, etc ...	P A Y S		I M P O R T A T E U R S			
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	122.389	123.784	378.328	67.055	26.943	77.871
Pays en voie de développement	14.081	13.060	35.999	7.390	14.256	1.083
dont :						
Yougoslavie (x)	906	613	6.363	927	212	795
Tunisie			1.359			
Mozambique	816		213			
Rhodésie du Sd. (x)	3.659	1.200	4.278	599	274	
Mexique	460					
Brésil	1.536					
Inde (x)	2.002	2.263	447	111		288
Vietnam Nd.		1.720				
Corée du Nd. (x)		6.853				
Israël			606			
Territ. franç. d'Océan. (x)	4.501	225	22.541	5.705	13.639	

unité : 1.000 \$ US



684.1 Aluminium et alliages d'aluminium non travaillés	P A Y S		I M P O R T A T E U R S			
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
P A Y S    E X P O R T A T E U R S						
M o n d e	217.482	36.872	501.490	89.245	43.418	186.841
Pays en voie de développement	7.499	535	27.372	7.118	11.907	222
dont :						
Yougoslavie			887			
Cameroun (x)	7.416		15.811	193	11.691	
Antilles néerl. & Surin. (x)			10.353	6.895	212	
Inde			210			210
Taïwan	83	488	88			
684.2						
Aluminium et alliages d'aluminium travaillés						
M o n d e	83.651	3.572	247.857	35.176	28.588	25.908
Pays en voie de développement	4.307	-	2.578	447	11	919
dont :						
Yougoslavie (x)	3.840		1.301	390		
Cameroun	150					
Taïwan	258					
Hongkong			878			878
Israël	52		319			

unité : 1.000 \$ US





Meubles	P A Y S		I M P O R T A T E U R S			
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	80.763	1.605	381.704	67.162	73.343	22.738
Pays en voie de développement	13.968	143	16.180	6.969	2.169	3.277
dont :						
Yougoslavie (x)	7.107		13.503	6.427	1.724	2.676
Maroc			61			
Algérie			68		68	
Egypte	60		312	143		
Mexique (x)	1.748					
Brésil			122			
Inde	87		222			55
Taïwan (x)	1.341					
Hongkong (x)	3.023	79	1.261	253	89	453
Philippines	371					
Liban			93			
Israël			161		140	

unité : 1.000 \$ US

841

Vêtements

P A Y S

I M P O R T A T E U R S

ETATS-UNIS

JAPON

OCDE  
EUROPEALLEMAGNE  
OCCIDENTALE

FRANCE

ROYAUME-UNI

PAYS EXPORTATEURS

M o n d e

607.570

9.698

1.710.161

518.397

122.685

192.321

Pays en voie de développement

220.494

2.331

276.970

110.246

2.320

92.142

dont :

Yougoslavie

(x)

2.180

34.509

25.346

1.008

169

Prot. brit. en Eur.

1.039

1.494

101

1.223

Tunisie

603

593

Mexique

2.210

Jamaïque

(x)

6.162

1.548

Terr. brit. d'Am., n.d.a.

726

186

Venezuela

337

Pakistan

779

325

150

Inde

1.614

1.094

153

679

Thaïlande

184

115

Malaisie

1.646

Singapour

5.892

458

451

Prot. port. en Asie

(x)

1.130

5.734

3.649

365

Corée du Sd.

(x)

13.935

555

11.994

154

893

Taïwan

(x)

14.926

129

3.095

1.054

Hongkong

(x)

126.364

1.550

209.382

77.498

176

85.401

Philippines

(x)

32.257

Israël

(x)

5.485

4.924

1.371

192

1.216

unité : 1.000 \$ US

A.2.22



851 Chaussures	P A Y S I M P O R T A T E U R S					
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	189.906	1.564	420.136	144.057	33.944	62.564
Pays en voie de développement	16.885	272	37.884	9.401	1.614	18.896
dont :						
Yougoslavie (x)	505		8.380	5.380	155	649
Maroc			257			
Mexique	1.450					
Jamaïque	880					
Brésil	200					
Uruguay			371	151	60	
Pakistan			273			101
Inde (x)	1.158		2.370	357		1.407
Malaisie			331		319	
Corée du Sd. (x)	4.834					
Taïwan (x)	3.948	55	471			
Hongkong (x)	3.463	172	24.893	3.318	730	16.642

unité : 1.000 \$ US

894.2 et 4 Jeux, jouets et articles de sport	P A Y S I M P O R T A T E U R S					
	ETATS-UNIS	JAPON	OCDE EUROPE	ALLEMAGNE OCCIDENTALE	FRANCE	ROYAUME-UNI
PAYS EXPORTATEURS						
M o n d e	156.260	22.987	328.614	58.608	38.523	59.156
Pays en voie de développement	28.458	862	42.486	4.013	966	25.374
dont :						
Yougoslavie (x)	507		1.361	276	70	
Maroc			175		175	
Mexique	236		141			
Panama			61			
Haïti	574					
Jamaïque	322					
Terr. brit. d'Amér. n.d.a.			257			169
Pakistan (x)	416		2.600	708	111	782
Inde			286			148
Corée du Sd.	253	60	57			
Taïwan	899		369	65		
Hongkong (x)	25.131	723	36.898	3.717	500	24.018

unité : 1.000 \$ US

Note : le signe (x) désigne, pour chaque produit, les principaux pays exportateurs.



Annexe III - Tableaux et calculs afférents à la 3e partie.  
(Estimation des résultats du Kennedy-Round)

A. Composition de l'échantillon de 70 produits manufacturés qui a servi à estimer les résultats du Kennedy Round en ce qui concerne les PVD dans les cas du Royaume Uni et de la C.E.E.

Indicatif CTCI révisé	Désignation des produits	Correspondance N.D.B.
013	Préparations et conserves de viande(T-a)	16.01,02 et 03
032	Préparations et conserves de poissons (T-a)	16.04 et 05
046	Semoule et farine de froment et de méteil (N-a)	11.01A et 02A
052	Fruits séchés (T-a)	08.01D,03B,04B et12
053	Préparations et conserves de fruits(T-a)	08.10,11 et 13 20.03 à 07
055	Préparations et conserves de légumes (T-a)	07.04;II.03 à 06 19.04;20.01 et 02
062	Confiserie (N-a)	17.04 et 05
071.3	Extraits et essences de café (N-a)	21.02A
072.2	Poudre de cacao (N-a)	18.05
072.3	Beurre et pâte de cacao (T-a)	18.03 et 04
073	Chocolat (N-a)	18.06
081.3,4	Tourteaux, farines de viande et de poissons, aliments pour animaux (N-a)	23.01 et 04
243	Bois équarris ou dégrossis (T-g)	44.05 A et B,07,13A et B
251	Pâte à papier et déchets de papier(T-i)	4701A à H, et 02
431	Huiles, graisses et cires préparées, d'origines animale ou végétale (T-e)	15.08,10A,12,14 à17

531	Extraits utilisés pour la teinture et le tannage (T-e)	32.01 à 04
541	Produits médicaux et pharmaceutiques (T-e)	29.38,39,41,42 et 44 30.01 à 05
551	Huiles essentielles pour la parfumerie (T-e)	33.01 à 05
554.1	Savons (N-e)	34.01
561	Engrais manufacturés (T-e)	31.02B,03A et B 04B et 05
599.5	Amidon, gluten, inuline et colles (T-e)	11.08 et 09;35.01 à 06
611	Cuirs préparés (T-f)	41.02A et B,03 à 08 et 10
612	Articles manufacturés en cuir, n.d.a. (N-f)	42.01,04,05;64.05
629.1	Enveloppes et chambres à air en caoutchouc (N-f)	40.11
631.1,2	Bois plaqués et contreplaqués, feuilles de placage (T-g)	44.14 à 16
632	Articles manufacturés en bois, n.d.a. (T-g)	44.20 à 28
642	Articles manufacturés en pâte à papier, papier, carton (N-i)	48.10,13 à 18,20,21
651.2	Filés de laine et de poils (T-b)	53.06 à 10
651.3,4	Filés et fils de coton (T-b)	55.5A et B,06
652	Tissus de coton (T-b)	55.07A et B,08 A et B,09A et B;58.04 A
653.1	Tissus de soie (T-b)	50.09 et 10;58.04B
653.2	Tissus de laine (T-b)	53.11;58.04C
653.4	Tissus de jute (T-b)	57.10
655.6	Cables, cortages, filets, etc (T-b)	59.04 à 06
656.1	Sacs et sachets d'emballage, en matiè- res textiles (T-b)	62.03



657	Tapis, tapisseries, nattes, etc	(T-b)	46.02; 48.12; 59.10; 58.01 à 03
666.2	Ciment	(N-j)	25.23
665	Verrerie	(N-j)	70.10, 12, 13, 17, 19, et 21
666	Poterie	(N-j)	69.11 à 13
667	Perles fines et pierres gemmes	(T-k)	71.01, 02B et C, 03
671	Fonte brute	(T-d)	73.01A et B, 02A et B, 04 et 05A et B
672	Lingots et formes primaires en fer ou en acier	(N-d)	73.06 à 08, 15A à F 18A
673	Barres et profilés en fer ou en acier	(N-d)	73.10A et B, 11A et B 15.G à N
674	Larges plats et tôles en fer ou acier	(T-d)	73.09, 13A à E 150 à V
676	Rails et matériel de voie ferrée, en fer ou en acier	(N-d)	73.16A et B
677	Fils de fer ou d'acier	(N-d)	73.14, 15Y et Z
678	Tubes et tuyaux en fer ou en acier	(N-d)	73.17, 18B et C, 19 et 20
681	Argent et platine	(T-k)	71.05, 06, 09, 10
682.2	Cuivre et alliages de cuivre, travaillés	(T-c)	74.03 à 08
684.1	Aluminium et alliages d'aluminium, non travaillés	(T-c)	76.01B
684.2	Aluminium et alliages d'aluminium, travaillés	(T-c)	76.02 à 07
685.2	Plomb et alliages de plomb, travaillés	(N-c)	78.02 à 05
686.2	Zinc et alliages de zinc, travaillés	(N-c)	79.02, 03B et 04
687.2	Étain et alliages d'étain, travaillés	(N-c)	80.02 à 05
696	Coutellerie	(N-c)	82.09 à 15

697.2	Ustensiles de ménage en métaux communs	(N-c)	73.38A;74.18;76.15
717.3	Machines à coudre	(N-h)	84.41
724.2	Récepteurs de radiodiffusion	(T-h)	85.15B
729.1(1)	Piles électriques	(N-h)	85.03
733.1(1)	Bicyclettes sans moteur	(N-h)	87.10
812	Appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage	(N-h)	69.10;70.14;83.07; 73.37 et 38B;85.10
821	Meubles	(T-g)	94.01 à 04
831	Articles de voyage, sacs à main et articles similaires	(T-f)	42.02
841.1,2	Vêtements et accessoires de vêtement en matières textiles, (sauf bonneterie)	(T-b)	61.01 à II
851	Chaussures	(T-f)	64.01 à 04, et 06
892.1	Livres, brochures, albums et autres imprimés	(N-i)	49.01,03 et 05
893	Articles en matières plastiques artificielles, n.d.a.	(N-l)	39.07
894.2,4	Jeux, jouets et articles de sport	(T-l)	97.01 à 07
897	Bijouterie et orfèvrerie	(N-k)	71.12 à 16
899.2	Articles de vannerie, de broserie, et autres ouvrages en matière à tresser	(T-l)	46.01 et 03 96.01 à 04, et 06

Note explicative: Sept groupes de produits primitivement retenus ont été écartés de l'échantillon. Il s'agit des articles suivants:

112.1	vins
112.4	boissons alcooliques distillées
122	tabacs manufacturés
512	produits chimiques organiques
513	produits chimiques inorganiques
514	autres produits chimiques inorganiques
861	instruments scientifiques, médicaux, d'optique, de mesure, etc.



En ce qui concerne les 3 premiers, les droits d'entrée extrêmement élevés qui les frappent auraient biaisé nos moyennes concernant l'ensemble de l'échantillon ou certaines de ses parties.

Pour ce qui est des 4 derniers, il s'agit de groupes de produits, qui, tant dans la CTCI que dans la NDB, sont subdivisés en un nombre énorme de sous-divisions, dont quelques unes seulement, impossibles à déterminer sur base de statistiques disponibles, présentent de l'intérêt pour les PVD. Dès lors, du point de vue de ces derniers, une simple moyenne non pondérée des droits nominaux frappant toutes ces sous-divisions n'aurait pas eu beaucoup de sens.

Les lettres indiquées entre parenthèses à la suite de chaque produit font référence à deux groupements partiels que nous avons effectués au sein de notre échantillon.

D'une part, nous l'avons subdivisé en produits "traditionnels" (T), c'est-à-dire exportés déjà en quantités importantes par certains PVD, et produits "nouveaux" (N), c'est-à-dire ne présentant jusqu'à présent qu'un intérêt virtuel (mais explicitement manifesté) pour les PVD.

D'autre part, nous avons réparti notre échantillon en 12 catégories d'articles, correspondant à 12 branches distinctes d'activité:

- a. préparations alimentaires
- b. textiles et vêtements
- c. métaux communs travaillés et ustensiles en métaux communs
- d. produits sidérurgiques
- e. produits chimiques (+huiles et graisse d'origine animale et végétale)
- f. cuir, articles en cuir et en caoutchouc, chaussures
- g. bois, articles en bois et meubles
- h. machines et matériel de transport (ex. CTCI 7)
- i. pâte à papier, papier et articles en papier
- j. articles minéraux non métalliques
- k. pierres précieuses, métaux précieux et articles de bijouterie
- l. articles manufacturés divers (ex. CTCI 8)

Enfin, les principaux documents sur lesquels nous avons basé notre choix des produits figurants dans cet échantillon sont les suivants:

- UNCTAD: documents TD/12/supp.2 du 13 oct. 1967  
 TD/69, du 15 fev. 1968  
 TD/B/C.2/8 du 26 janv. 1966  
 TD/B/C.2/20 du 20 mars 1967  
 TD/B/C.2/51/supp. 1 du 8 oct. 1968
- H.G. Johnson : Economic Policies toward Less developed Countries, New York, 1967, table 5, pp 100 et 101.

B. Liste des taux nominaux et effectifs, calculés avant et après Kennedy Round pour la C.E.E. et le Royaume Uni.

Note:

Les produits étant désignés par l'indicatif de la CTCI, on est prié de se référer, pour leur définition, à la liste que nous venons d'en donner.

Produits (poste CTCI)	C.E.E.				Royaume - Uni			
	Taux nominaux		Taux effectifs		Taux nominaux		Taux effectifs	
	avant K.R.	après K.R.	avant K.R.	après K.R.	avant K.R.	après K.R.	avant K.R.	après K.R.
013	19,2	17,6	40,0	40,0	11,4	9,5	11,9	5,7
032	23,1	22,0	57,5	57,7	12,5	12,3	13,9	21,8
046	28,3	28,3	65,7	72,9	12,0	12,0	13,7	13,7
052	8,3	6,9	5,4	4,9	6,5	3,9	4,4	2,9
053	22,5	20,4	50,3	50,5	9,2	5,7	6,7	1,2
055	19,2	17,4	58,1	60,8	10,9	8,6	10,2	7,2
062	29,8	18,0	53,9	21,7	6,2	6,2	1,2	3,6
071.3	24,0	15,0	151,6	53,1	6,0	4,3	-8,2	-11,9
072.2	27,0	16,0	43,1	17,9	3,7	0	-4,0	-10,5
072.3	22,5	13,5	29,5	11,7	2,7	0	-6,2	-10,5
073	22,8	11,8	33,7	7,9	5,0	5,0	-1,6	1,0
081.3,4	2,3	0,7	-19,7	-20,9	8,7	7,5	0,2	- 1,2
243	7,0	3,3	7,4	-0,6	6,3	4,1	-0,8	-3,7
251	2,4	1,4	-5,6	-5,2	5,2	4,0	1,2	1,2
431	8,5	7,1	11,4	6,7	9,9	8,7	3,9	3,9
532	6,6	4,4	8,1	6,6	5,7	2,8	1,2	-1,4



541	13,5	6,9	23,2	10,7	21,4	9,5	34,5	12,6
551	8,2	5,2	6,0	3,7	9,8	6,1	6,7	4,3
554,1	15,0	7,5	27,8	12,0	17,0	10,5	23,6	14,5
561	5,9	3,4	8,1	3,7	16,8	7,0	21,7	8,4
599.5	15,8	13,2	32,3	28,8	10,1	7,6	8,6	6,3
611	7,8	4,1	2,3	-3,2	13,4	8,9	17,4	11,6
612	14,1	7,5	18,7	5,2	18,4	8,4	25,0	13,6
629,1	17,0	8,5	31,1	11,1	23,0	12,0	36,3	16,3
631.1,2	11,7	9,5	17,2	17,2	11,1	5,0	10,5	-1,2
632	12,8	6,9	17,1	6,2	13,3	8,1	18,7	8,6
642	17,7	12,2	29,3	19,8	14,0	11,3	24,6	12,0
651.2	7,4	6,3	4,5	3,8	11,4	9,7	10,7	10,7
651.3,4	9,6	7,4	12,5	7,2	11,7	10,2	10,7	10,7
652	15,9	13,2	34,3	31,2	20,3	20,3	51,2	64,3
653.1	16,7	11,7	34,3	21,8	21,7	17,5	59,2	48,2
653.2	16,7	15,3	34,3	36,4	17,5	17,5	37,5	48,2
653.4	23,0	19,0	67,2	55,0	20,0	20,0	51,2	64,3
655.6	17,0	11,6	42,7	20,3	22,1	18,7	50,7	46,2
656.1	17,7	13,3	24,6	22,7	19,2	19,2	20,7	25,9
657	18,4	11,0	43,2	20,8	23,4	17,1	64,9	46,0
661.2	8,0	4,0	9,4	4,6	7,5	5,0	5,2	3,6
665	17,7	9,1	26,5	12,9	19,2	11,0	19,8	9,6
666	20,7	10,8	47,1	22,6	16,6	11,8	17,7	13,4
667	2,3	1,2	-3,0	18,7	4,0	2,0	-0,4	-0,8
671	6,4	4,2	24,2	12,5	6,4	5,1	2,5	5,8
672	7,9	4,8	35,6	20,2	12,8	10,3	25,4	25,4
673	9,1	6,7	28,3	28,3	8,5	6,3	13,3	13,3

674	9,5	6,9	37,1	29,9	11,3	9,1	21,1	12,1
676	12,1	6,2	56,2	25,1	10,0	7,0	17,1	17,1
677	9,3	8,0	11,8	11,3	26,3	22,4	90,9	79,6
678	12,3	9,7	19,3	16,0	18,7	17,0	28,4	28,4
681	7,2	3,6	24,1	4,8	6,3	3,3	4,1	-0,7
682.2	10,0	7,4	42,9	29,2	17,4	11,0	32,5	18,1
684.1	9,0	7,0	32,8	25,7	5,0	2,5	1,7	-2,9
684.2	16,0	10,9	124,5	62,6	15,1	8,9	24,9	12,1
685.2	11,0	9,2	53,3	44,0	14,0	9,2	21,4	12,1
686.2	12,0	10,0	64,0	52,1	14,2	9,0	21,4	12,1
687.2	9,6	4,8	40,7	11,6	14,0	9,2	21,4	12,1
696	14,1	9,3	23,1	15,6	18,8	15,1	29,9	23,4
697.2	15,0	7,5	26,8	10,2	18,3	10,0	26,6	12,2
717.3	12,5	8,5	16,3	12,7	16,2	12,5	19,4	16,3
724.2	22,0	14,0	41,6	26,1	22,0	15,0	27,9	19,8
729.1(1)	20,0	20,0	37,9	43,1	22,5	12,5	27,9	15,6
733.1(1)	17,0	8,5	25,1	10,1	20,0	20,0	38,6	49,3
812	17,5	9,1	32,0	15,2	21,0	12,0	26,2	14,6
821	16,3	8,2	26,8	11,3	20,6	12,0	34,3	18,7
831	16,0	11,2	26,9	15,0	48,3	45,0	117,4	138,1
841.1,2	19,2	13,1	29,6	20,4	25,7	20,3	33,7	29,2
851	17,8	12,2	24,3	18,6	24,1	14,0	36,6	17,6
892.1	7,0	3,5	5,2	1,1	0	0	-6,8	-5,3
893	17,6	8,8	26,0	12,2	18,0	7,9	25,6	6,1
894.2,4	18,8	10,8	24,6	10,1	21,5	13,3	32,2	20,5
897	10,3	7,0	10,8	4,5	19,6	11,6	25,3	14,7
899.2	14,9	8,1	18,0	6,0	22,1	13,9	32,2	20,5



C. Droits nominaux et réels sur 32 groupes de produits manufacturés\*, avant et après les négociations Kennedy

Groupes de produits	Royaume Uni				C.E.E.			
	Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		Calculs de B. Balassa		Calculs personnels	
	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels
Préparations et conserves de viande(013)								
av.	11,1	15,2	11,4	11,9	23,8	46,1	19,2	40,0
ap.	8,3	10,4	9,5	5,7	19,5	44,3	17,6	40,0
Préparations et conserves de poisson (032)								
av.	12,7	21,4	12,5	13,9	22,0	35,8	23,1	57,5
ap.	8,8	13,1	11,3	21,8	18,7	35,8	22,0	57,7
Préparations et conserves de fruits(053)								
av.	10,5	3,3	9,2	6,7	25,8	48,8	22,5	50,3
ap.	5,3	2,9	5,7	1,2	20,6	28,9	20,4	40,5
Préparations et conserves de légumes(055)								
av.	10,2	4,3	10,9	10,2	19,8	30,1	19,2	58,1
ap.	7,7	5,5	8,6	7,2	14,8	22,7	17,4	60,8
Poudre, beurre et pâte de cacao(072.2.3)								
av.	1,1	-3,3	3,2	-5,1	22,8	150,0	24,7	36,3
ap.	0	-2,5	0	-10,5	18,2	126,6	14,8	14,8

C. Droits nominaux et réels sur 32 groupes de produits manufacturés\*, avant et après les négociations Kennedy (suite).

Groupes de produits	Royaume Uni				C.E.E.				
	Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		
	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	
Chocolat (073)	av.	10,0	26,3	5,0	-1,6	30,0	42,7	22,8	33,7
	ap.	10,0	28,6	5,0	1,0	18,0	19,3	11,8	7,9
Cuirs (611)	av.	14,9	34,3	13,4	17,4	7,3	18,3	7,8	2,3
	ap.	11,4	30,3	8,9	11,6	4,8	12,3	4,1	-3,2
Art.Man. en cuir autres que chaussures (612,831)	av.	18,7	26,4	33,3	71,2	14,7	24,3	15,0	22,8
	ap.	9,3	8,1	26,7	75,8	7,3	10,4	9,3	10,1
Chaussures (851)	av.	24,0	36,2	24,1	36,6	19,9	33,0	17,8	24,3
	ap.	20,4	32,7	14,0	17,6	11,9	19,3	12,2	18,6
Art. manufacturés en caoutchouc(629)	av.	20,2	43,9	23,0	36,3	15,1	33,6	17,0	31,1
	ap.	10,9	22,5	12,0	16,3	7,9	16,3	8,5	11,1
Bois dégrossis (243)	av.	7,9	21,5	6,3	-0,8	3,2	4,5	7,0	7,4
	ap.	6,3	18,8	4,1	-3,7	1,6	4,0	3,3	-0,6
Bois plaqués(631.2)	av.	17,5	38,7	11,1	10,5	15,0	32,5	11,7	17,2
	ap.	8,7	12,7	5,0	-1,2	11,3	19,6	9,5	17,2



C. Droits nominaux et réels sur 32 groupes de produits manufacturés\*, avant et après les négociations Kennedy (suite).

Groupes de produits	Royaume Uni				C.E.E.				
	Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		
	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	
Ouvrages en bois (632,821)	av.	14,8	25,5	16,9	26,5	15,1	28,6	14,5	22,0
	ap.	8,1	13,2	11,0	13,6	8,7	16,3	7,6	8,8
Pâte à papier (251)	av.	0	-4,3	5,2	1,2	4,7	5,4	2,4	-5,6
	ap.	0	-2,4	4,0	1,2	3,3	5,0	1,4	-5,2
Papier et articles en papier(642)	av.	6,6	13,5	14,0	24,6	10,3	19,0	17,7	29,3
	ap.	5,8	12,7	11,3	12,0	6,1	13,0	12,2	19,8
Filés de laine (651.2)	av.	10,0	31,8	11,4	10,7	5,7	16,1	7,4	4,5
	ap.	7,7	25,0	9,7	10,7	5,7	17,5	6,3	3,8
Tissus de laine (653.2)	av.	17,5	36,3	17,5	37,5	16,0	36,9	16,7	34,3
	ap.	14,0	27,7	17,5	48,2	16,0	38,1	15,3	36,3
Filés de coton (651.3)	av.	7,5	22,8	11,7	10,7	5,7	16,1	7,4	4,5
	ap.	6,1	19,3	10,2	10,7	5,7	17,5	6,3	3,8

C. Droits nominaux et réels sur 32 groupes de produits manufacturés\*, avant et après les négociations Kennedy (suite).

Groupe de produits	Royaume Uni				C.E.E.				
	Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		
	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	
Tissus de coton (652)	av.	19,7	46,9	20,3	51,2	16,0	36,9	16,7	34,3
	ap.	18,7	46,6	20,3	64,3	16,0	38,1	15,3	36,4
Vêtements (841.1,2)	av.	23,4	39,9	25,7	33,7	10,0	31,4	9,6	12,5
	ap.	19,0	33,7	20,3	29,2	10,0	32,9	8,4	7,2
Tisus de jute (653.4)	av.	20,0	54,2	20,0	51,2	15,0	27,5	15,9	34,3
	ap.	20,0	54,7	20,0	64,3	12,0	19,1	13,2	31,2
Sacs et sachets (656.1)	av.	20,0	27,2	19,2	20,7	19,2	33,9	19,2	29,6
	ap.	20,0	28,0	19,2	25,9	13,8	22,5	13,1	20,4
Cordes et cordages (655.6)	av.	15,0	26,2	22,1	50,7	14,3	41,9	17,0	42,7
	ap.	10,5	21,9	18,7	46,2	10,3	30,6	11,6	20,3
Fonte (671)	av.	3,3	17,9	6,4	2,5	4,0	-13,8	6,4	24,2
	ap.	0,8	-2,9	5,1	5,8	4,0	3,5	4,2	12,5
Lingots d'acier (672)	av.	11,1	98,6	12,8	25,4	6,9	27,8	7,9	35,6
	ap.	9,4	88,8	10,3	25,4	4,0	1,1	4,8	20,2



C. Droits nominaux et réels sur 32 groupes de produits manufacturés\*, avant et après les négociations Kennedy (suite).

Groupes de produits	Royaume Uni				C.E.E.				
	Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		Calculs de B. Balassa		Calculs personnels		
	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	Taux nominaux	Taux réels	
Produits laminés (673,676)	av.	9,5	7,4	9,2	15,2	7,2	10,5	10,6	42,3
	ap.	7,4	3,6	6,7	15,2	5,5	11,5	6,4	26,7
Autres ouvrages en acier(677)	av.	17,0	46,8	26,3	90,9	9,9	20,9	9,3	11,8
	ap.	12,1	31,3	22,4	79,6	7,5	19,5	8,0	11,3
Cuivre travaillé (682.2)	av.	16,8	32,9	17,4	32,5	10,0	20,2	10,0	42,9
	ap.	9,2	18,0	11,0	18,1	8,0	10,5	7,4	29,2
Aluminium non tra- vaillé(684.1)	av.	5,0	-2,1	5,0	1,7	9,0	8,5	9,0	32,8
	ap.	2,5	-2,3	2,5	-2,9	5,8	5,6	7,0	25,7
Aluminium travaillé (684.2)	av.	15,1	35,9	15,1	24,9	16,0	33,1	16,0	124,5
	ap.	9,1	22,1	8,9	12,1	12,8	29,3	10,9	62,6
Plomb travaillé (685.2)	av.	14,0	34,7	14,0	21,4	7,3	7,8	11,0	53,3
	ap.	9,0	23,0	9,2	12,1	6,6	7,8	9,2	44,0
Zinc travaillé (686.2)	av.	13,3	31,7	14,2	21,4	10,6	19,4	12,0	64,0
	ap.	6,6	7,2	9,0	12,1	8,3	13,0	10,0	52,1

\* Tableau C

Il s'agit des 32 groupes de produits manufacturés communs à l'échantillon de B. Balassa (UNCTAD, TD/69, Annexe, p. 1-10) et au mien.