



جامعة بجاية
Tasdawit n'Bgayet
Université de Béjaïa

Université Abderrahmane Mira de Béjaïa
Faculté des Sciences Économiques, des Sciences Commerciales et des
Sciences de Gestion

Département des Sciences Économiques

Mémoire :

En vue de l'obtention du diplôme de Magistère
En Sciences Économiques
Option : Économie et Géographie

Thème :

**Les échanges de marchandises dans le monde :
Quelles leçons pour l'Algérie ?**

Présenté par : GANOUN Hichem

Sous la direction de : Pr. KHELADI Mokhtar

Devant le jury composé de :

- **Président : Dr. GUENDOUZI Brahim, Maître de Conférence « A » (Université de Tizi Ouzou).**
- **Examinateur : Dr. OUKACI Kamal, Maître de Conférence « A » (Université de Béjaïa).**
- **Examinateur : Dr. BOUKRIF Moussa, Maître de Conférence « A » (Université de Béjaïa).**
- **Rapporteur : Pr. KHELADI Mokhtar (Université de Béjaïa).**

Soutenu publiquement le 09/10/2014

Remerciements

Je tiens à exprimer mes sincères remerciements au Professeur KHELADI Mokhtar, pour avoir accepté de diriger ce travail. Je le remercie également pour ses conseils, son attention, sa rigueur et sa disponibilité tout au long de mon travail.

Ma reconnaissance s'adresse également à toutes les personnes, qui, de près ou de loin, m'ont accompagné, m'ont soutenu et m'ont apporté une aide précieuse dans ce travail (notamment les agents de la DGE).

À toute ma famille qui m'a soutenu tout au long de mes études

Sommaire

Introduction générale :	1
Chapitre 1 : Rappel sur les théories du commerce international	5
Introduction	5
1. Les théories traditionnelles de l'échange : le commerce international guidé par les différences entre les pays	6
1.1 La théorie des avantages absolus de Smith (1776).....	6
1.2 David Ricardo et les avantages comparatifs : explication et justification de l'échange international.....	8
1.3 L'explication de l'échange international par la différence de dotation en facteurs : le modèle HOS	13
1.4 L'intégration de la technologie dans l'analyse de la spécialisation internationale.....	21
2. Les nouvelles théories du commerce international	24
2.1 L'explication du commerce croisé de produits similaires	25
2.2 L'explication du commerce par la différenciation des produits	27
2.3 L'introduction du rôle des firmes multinationales dans le champ d'analyse du commerce international	28
2.4 Les échanges internationaux en concurrence imparfaite : les économies d'échelles sont une source du commerce international	32
Conclusion	35
Chapitre 2 : Le commerce international 1950-2000	37
Introduction	37
1. Les tendances du commerce international 1950-1980	37
1.1 Les grands courants commerciaux	38
1.2 La structure des échanges par produits : vers une domination des produits manufacturiers.....	42
1.3 L'orientation géographique des échanges : une nette domination des pays industrialisés.....	47
1.4 Les grandes puissances du commerce mondial : mutation et redistribution des rôles ..	49
2. Le commerce international dans les années 1980-2000.....	51
2.1 La composition sectorielle des échanges : transformation des produits échangés	51
2.2 La structure géographique des exportations par grande région.....	53
2.3 La destination géographique des flux d'échanges : la montée du pôle asiatique	54
2.4 Les quinze premiers produits les plus exportés (1980-1996)	59
2.5 Les grands acteurs du commerce mondial.....	62
2.6 La configuration des NPI : nouveaux flux commerciaux et reconfiguration de la carte des échanges.....	63
Conclusion	68
Chapitre 3 : Le commerce international en 2010 : diversification des flux et des trajectoires	69
Introduction	69
1. La nouvelle géographie des échanges : un monde multipolaire animé par des échanges et flux croissants	69
1.1 L'évolution des échanges de marchandises entre 2005-2010	70
1.2 L'orientation géographique des échanges : inerties et changements.....	72

1.3 L'orientation sectorielle des échanges : remaniement de la structure et diversification des flux	77
2. Les grands acteurs du commerce mondial	86
2.1 Les grandes puissances commerciales, 2010.....	87
2.2 L'émergence de nouveau centre (confirmation des NPI).....	89
2.3 La Chine, le grand dragon s'est réveillé	91
3. Les échanges de services commerciaux	93
3.1 La géographie du commerce de services.....	95
3.2 Les grands acteurs de services commerciaux.....	96
3.3 La structure des exportations de services par catégorie	99
Conclusion	100

Chapitre 4 : L'évolution des flux commerciaux depuis le milieu du XX^e siècle : un récapitulatif

Introduction	101
1. Les tendances de la géographie du commerce international	101
1.1 L'évolution du commerce mondial en volume	102
1.2 L'évolution de la structure sectorielle des échanges	104
1.3 L'évolution des principaux produits exportés : un remaniement de la composition des échanges	108
1.4 L'évolution de la géographie des échanges de marchandises : émergence de nouveaux centres et remise en cause de la hiérarchie antérieure	112
1.5 L'évolution de l'orientation des flux de marchandises : remaniement et réorientation des courants d'échanges	114
2. Les principaux acteurs du commerce mondial : une nouvelle hiérarchie des puissances au 21 ^e siècle	118
2.1 Les grandes nations commerçantes depuis 1950 : une nouvelle hiérarchie	118
2.2 L'insertion accélérée des NPI : nouveaux flux commerciaux et redistribution de la carte des échanges	120
2.3 La Chine : la nouvelle locomotive de l'économie mondiale	123
3. Les échanges de services commerciaux	124
3.1 Les grands exportateurs de services	125
3.2 La répartition géographique du commerce de services	127
Conclusion	128

Chapitre 5 : Le commerce extérieur de l'Algérie.....

Introduction	129
1. La commerce extérieur de l'Algérie, de 1965 à 2012	129
1.1 L'évolution des échanges commerciaux de l'Algérie	129
1.2 La structure géographique des échanges commerciaux de l'Algérie	131
1.3 Les principaux partenaires de l'Algérie à l'exportation et à l'importation	134
1.4 La structure sectorielle des échanges commerciaux de l'Algérie.....	138
2. Quelles leçons ?	146
2.1 Les conditions préalables de la réussite.....	147
2.1.1 L'investissement dans l'éducation	147
2.1.2 Mettre l'université au service du développement économique et social.....	148
2.1.3 La promotion de l'investissement dans l'industrie.....	149
2.1.4 Le développement du capital humain	154
2.1.5 Le développement des infrastructures portuaires	155

2.1.6 La cohésion entre les différents acteurs à promouvoir	156
2.2 Les pistes de réflexion à explorer pour une nouvelle spécialisation de l'Algérie	157
2.2.1 L'investissement dans des industries de transformation pétrochimiques et de raffinage	157
2.2.2 La promotion de l'amont agricole : intégration de la production du pays et substitution aux importations	158
2.2.3 La promotion de la filière du textile et du cuir	160
2.2.4 La promotion des exportations de services commerciaux.....	161
2.2.5 Entretenir une économie de l'offre : privilégier des activités de transformation	161
Conclusion	162
Conclusion générale.	164
Références bibliographiques	168
Annexes	171
Liste des illustrations	191

Liste des abréviations

ALÉNA	Accord de Libre Échange Nord-Américain
ASEAN	Association des Nations d'Asie du Sud-Est
BRICSAM	Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud et le Mexique
CEE	Communauté Économique Européenne
CEI	Communauté d'États indépendants
CNIS	Centre National de l'Informatique et des Statistiques
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CTCI	Classification Type du Commerce International
DIPP	Décomposition Internationale des Processus Productifs
DIT	Division Internationale du Travail
ETI	Entreprise de Taille Intermédiaire
FMI	Fonds Monétaire International
FMN	Firmes Multinationales
GATT	Accord Général sur les Tarifs Douaniers
IDE	Investissements Directs Étrangers
ISMME	Industries Sidérurgiques, Métalliques, Mécaniques, Électriques
n.d.a	Non dénommé ailleurs
NPI	Nouveaux Pays Industrialisés
NTIC	Nouvelles Technologies d'Information et de Télécommunication
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économique
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONS	Office National des Statistiques
ONU	Organisation des Nations Unies
PIB	Produit Intérieur Brut
PMA	Pays Moins Avancés
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PVD	Pays en Voie de Développement
R&D	Recherche et Développement
TIC	Technologies d'Information et de Communication
UE	Union Européenne
UMA	Union du Maghreb Arabe

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le phénomène de la mondialisation des économies se poursuit à un rythme et à une échelle sans précédent en ce début du 21^{ème} siècle. Il se caractérise avant tout par une intensification des échanges internationaux, un approfondissement de l'intégration économique, surtout dans les pays émergents, ainsi que par une plus grande fragmentation géographique des processus de production et une complexification des chaînes de valeur. La mondialisation repose ainsi sur une grande mobilité qui touche les biens et services et les facteurs de production, à la faveur des progrès enregistrés dans les transports et les communications.

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les flux commerciaux de biens et services ont pris beaucoup d'intensité et progressent sensiblement plus vite que la production mondiale¹. L'intensification et l'expansion spectaculaire des échanges commerciaux depuis le milieu du XX^e siècle se sont accompagnées d'une profonde modification de la composition et de la répartition géographique des échanges. Le commerce mondial de marchandises (importations plus exportations) représentait autrefois quelques centaines de milliards de dollars (120 milliards USD en 1948), affiche une valeur de 36 118 milliards de dollars en 2012. L'explosion des échanges dans le monde à partir des années 1950 s'est appuyée sur des modes de transport de plus en plus rapides et de moins en moins coûteux (pétroliers, vraquiers, méthaniers, porte-conteneurs², navires frigorifiques³, autres catégories de navires spécialisés). Les services commerciaux réputés non-échangeables (services de transport, de voyage, de communication, d'assurances pour les marchandises exportées, de construction, etc.) quant à eux ont pris une avancée en profondeur sur le marché mondial, totalisant 4 350 milliards de dollars en 2012 (contre 1 435 milliards de dollars en 2000). L'internationalisation des échanges commerciaux ces dernières décennies a redessiné le paysage économique en donnant naissance à une nouvelle géographie de ces derniers. Toutefois, cette croissance du commerce international s'effectue à des rythmes variés selon les périodes et selon les pays. Ces changements peuvent être associés à des événements (par exemple, les fluctuations des prix des matières premières, les chocs naturels qui peuvent perturber les chaînes logistiques et les processus de production, les troubles civils en Afrique du Nord et les perturbations de l'offre de pétrole libyen, la guerre en Irak, la révolution informatique, etc.), ainsi qu'à des cycles de l'économie, où certaines industries (automobiles) peuvent être plus touchées.

Aujourd'hui, la carte des intervenants sur le marché mondial connaît de profonds changements. Après la deuxième guerre mondiale et jusqu'à la fin des années 70, l'essentiel des échanges s'effectuaient entre l'Europe et l'Amérique du Nord. Cependant, si dans le passé

¹ Depuis le début des années cinquante, le commerce international progresse en moyenne deux fois plus rapide que la production mondiale. Entre 1950 et 2012, alors que le PIB mondial est multiplié par 8, les exportations en valeur sont multipliées par 300.

² La part des porte-conteneurs exprimée en tonnes de port en lourd (tpl) ne représente que 12,9 % de la flotte mondiale. Néanmoins, ces navires jouent pour le commerce mondial un rôle plus important, du fait que 52 % des échanges maritimes sont conteneurisés.

³ Selon la CNUCED, environ 60 % des marchandises réfrigérées sont conteneurisées et les nouveaux navires porte-conteneurs incorporent une capacité importante de transport de marchandises réfrigérées.

la région atlantique constituait le centre du commerce mondial, avec la diminution de la part des États-Unis dans les échanges internationaux traditionnelle puissance commerçante (21,7 % en 1948 contre 8,6 % en 2012), le centre de gravité de commerce mondial s'est déplacé progressivement vers l'aire asiatique avec l'arrivée et l'intégration de nouveaux espaces dynamiques en termes de croissance sur le marché mondial. La montée de nouvelles puissances a bouleversé l'ordre établi et perturbé les autres puissances, modifiant ainsi la dynamique du commerce mondial et ses conséquences sur les systèmes productifs nationaux, ayant donné naissance à une nouvelle configuration des échanges commerciaux par la conjoncture de l'évolution de l'offre et de la demande de ces pays. La bipolarisation des échanges : Europe-Amérique du Nord s'est ébranlé par l'intégration de ces nouveaux acteurs dans les réseaux mondiaux de production ayant redessiné la géographie de la production, devenus ainsi des acteurs de premier plan. De ce fait, la hiérarchie des puissances commerciales a été profondément bouleversée sous l'effet de l'essor de nouveaux joueurs sur la scène internationale (notamment la Chine qui contrôle et anime l'essentiel de l'activité économique et du commerce du Sud-est asiatique), qui viennent de contester la position dominante que détenaient certaines puissances (les États-Unis, etc.).

Si nous assistons au cours de ce dernier demi-siècle à une augmentation plus rapide du commerce mondial que le PIB mondial, l'organisation et la répartition géographique des flux commerciaux dans le monde sont marqués par une forte concentration autour de certaines régions, circulant majoritairement entre trois grandes zones et au sein de chacune d'elles : l'Amérique du Nord, l'Europe occidentale et l'Asie (Japon, Corée du Sud, Chine littorale, Taïwan, Singapour). C'est entre ces groupes et à l'intérieur de ces espaces que s'organise l'essentiel des flux commerciaux (les échanges internationaux demeurent l'affaire des grandes nations commerçantes, plus de 85 % de ces échanges s'effectuent entre les trois groupes continentaux); tandis que d'autres régions du monde, notamment les pays les moins industrialisés et moins développés restent à l'écart des grands flux commerciaux à savoir l'Afrique, le Moyen-Orient et l'Asie orientale. Par ailleurs, l'expansion du commerce international s'est aussi accompagnée d'un remaniement de la matrice des produits échangés. Si dans le passé les produits à faible valeur ajoutée (produits agricoles, minéraux et combustibles) représentent l'essentiel des échanges (plus de 45 % du commerce mondial en 1950), aujourd'hui, la matrice des échanges est largement dominée par des produits de haute technologie.

À côté de l'évolution des flux de marchandises ayant marqué le lendemain de la seconde guerre mondiale, nous assistons à un rôle grandissant des échanges de services dans le marché mondial aussi bien dans leur structure que dans leur composition (ils représentent environ 20 % du commerce mondial). La principale évolution réside dans la part grandissante des services financiers et de ceux liés aux nouvelles technologies de l'information et de communication, aux dépenses des activités plus traditionnelles comme le transport ou le tourisme. Les échanges de services à l'échelle mondiale sont structurellement déséquilibrés, dans la mesure où les pays développés contrôlent encore l'essentiel des échanges (ils réalisent plus de 80 % des échanges de services).

L'accélération de la mondialisation accompagnée par l'avènement de l'Organisation Mondiale du Commerce, a conduit les États à reconsidérer leurs rapports économiques pour tenir compte du fait que le monde soit devenu un espace très ouvert. Afin de s'adapter à la nouvelle réalité, marquée par des avantages concurrentiels, des flux financiers mondiaux et de relations commerciales en constante évolution, les pays s'engagent dans la recherche de nouvelles activités dans lesquelles ils pourront faire face à une concurrence toujours plus

intense. L'Algérie n'échappe pas à ce vaste mouvement, elle se trouve engagée dans un vaste processus d'intégration à l'économie mondiale. Elle mène depuis le début des années 1990 une série de réformes économiques à la faveur notamment d'une politique globale d'ouverture de son économie sur le marché international et de diversification des produits destinés à l'exportation. Néanmoins, depuis plus d'un quart de siècle, l'économie algérienne repose presque entièrement sur les ressources pétrolières. La balance commerciale demeure exclusivement tributaire des revenus que génère la vente du pétrole et du gaz qui constituent à eux seuls, près de 98 % des recettes des exportations et environ 75 % des recettes budgétaires. Cet état de fait traduit la faible diversification de l'économie algérienne et l'incapacité des pouvoirs publics à développer une stratégie de promotion des exportations hors pétrole, qui demeurent toujours un défi à relever.

L'effervescence qui a bouleversé la structure du marché mondial depuis la seconde guerre mondiale est susceptible de leçons pour un pays comme l'Algérie. Quels enseignements est-il possible d'en tirer pour prendre place sur le marché mondial ? Dès lors, notre travail s'inspire des observations des mutations économiques et de profonds changements qu'a subi le commerce international caractérisé par une rotation de flux et une redistribution géographique de flux d'échanges commerciaux à travers le monde.

L'objectif que nous poursuivons est de voir comment le commerce international a évolué depuis un demi-siècle, comment la composition des échanges internationaux s'est modifiée et enfin comment ont évolué les positions respectives des nations dans les exportations mondiales tout en mettant l'accent sur les enseignements que l'Algérie peut en tirer afin d'améliorer sa position sur le marché mondial. Autrement dit, à travers l'analyse de l'évolution du commerce international depuis la seconde guerre mondiale (sur le plan géographique et sectoriel), nous allons voir dans quel créneau se trouve l'avenir des exportations de l'Algérie.

Pour mener bien ce travail, la démarche méthodologique que nous avons adoptée s'articule au tour de cinq chapitres. Le premier chapitre, intitulé « *Rappel sur les théories du commerce international* », présente le cadre théorique qui nous permettra de situer le commerce mondial selon les théories du commerce international. Ainsi, afin de mieux apprécier l'évolution des flux commerciaux et d'en étudier les grandes tendances chiffrées, nous essayerons de présenter une revue de la littérature des différentes théories explicatives des échanges commerciaux et de la spécialisation des nations. Dans un premier temps, nous essayerons d'exposer les théories traditionnelles du commerce international. Dans un second temps, face à l'évolution de l'environnement économique mondial et l'incapacité des anciennes théories à rendre compte et d'expliquer l'intégralité des échanges commerciaux, nous terminons le chapitre par une présentation des nouvelles théories du commerce international.

Le deuxième chapitre, intitulé « *le commerce international 1950-2000* », sera consacré à la présentation du commerce mondial entre 1950-2000. Nous allons voir la tendance du commerce mondial depuis le milieu du XX^e siècle jusqu'à la fin des années 1970, à travers l'analyse de l'évolution des flux de marchandises, leur répartition et orientation géographique, la composition sectorielle des échanges et les principaux intervenants sur le marché mondial. Par ailleurs, étant donné que la cartographie des échanges a subi d'énormes changements tant sur le plan géographique que sur le plan sectoriel, nous allons voir également un panorama du commerce international entre 1980 et 2000.

Le troisième chapitre, intitulé « *le commerce international en 2010 : diversification des flux et des trajectoires* » quant à lui, sera réservé à l'analyse de la nouvelle configuration des échanges marquée par une diversification des flux et des trajectoires. Dans un premier temps, nous tenterons de présenter la nouvelle géographie des échanges. Puis, étant donné que la hiérarchie des puissances commerciales a été profondément bouleversée, nous essayerons de présenter les grands acteurs qui animent l'essentiel du commerce mondial par pays et groupe de pays. Aujourd'hui, le commerce ne concerne pas les tangibles, voire les invisibles (intangibles), d'où, le chapitre se termine par une présentation des échanges internationaux de services commerciaux.

L'analyse de « l'évolution des flux commerciaux depuis le milieu du XX^e siècle » suscite une présentation synthétique de la tendance de la géographie du commerce mondial depuis 1950. Dès lors, afin d'illustrer ce contexte, nous proposons un chapitre récapitulatif/synthétique de la tendance de l'évolution des courants d'échanges durant ce dernier demi-siècle. Nous tenterons de savoir, comment la géographie des échanges de marchandises a évolué, puis, comment la structure des produits échangés s'est modifiée, et enfin, comment ont évolué les positions respectives des nations dans le marché mondial.

À mesure que des changements continueront de se propager dans le monde entier qui peuvent avoir comme conséquence un réaménagement de la structure du marché mondial, une remise en cause des avantages comparatifs acquis et la compétitivité des pays, engagent ces derniers à restructurer leurs économies, à acquérir de nouvelles compétences et à adapter leurs stratégies de manière non seulement à faire face à l'essor de nouveaux acteurs, mais aussi à en tirer parti. Dès lors, nous terminons notre travail par un cinquième chapitre qui porte sur l'analyse du « *commerce extérieur de l'Algérie* ». Il s'agira de s'interroger dans un premier temps sur la structure du commerce extérieur du pays, puis, dans un second temps nous essayerons de présenter les enseignements auxquels l'Algérie peut en tirer des mutations de l'économie mondiale afin d'améliorer sa position sur le marché international.

Pour la réalisation de notre travail, nous utiliserons la bibliographie qui existe sur le commerce international, la mondialisation, etc. (Ouvrages, articles, revues, etc.), les données statistiques publiées par les différents organismes internationaux (la CNUCED, l'OMC, l'OCDE, le FMI, la Banque mondiale et l'ONU), ainsi que les données des différents organismes nationaux (ONS, CNIS, etc.).

CHAPITRE**1****RAPPEL SUR LES THÉORIES DU COMMERCE
INTERNATIONAL**

Depuis la seconde guerre mondiale, les échanges commerciaux ont augmenté à un rythme plus rapide que celui de la production mondiale, traduisant ainsi l'ouverture progressive des économies. Le développement des échanges internationaux au fil des années a subi de profondes mutations aussi bien dans la composition, la structure que dans l'orientation des flux. La théorie du commerce international est l'une des branches les plus anciennes, les plus riches de la théorie économique. Son objet est d'expliquer et de comprendre les échanges de biens et services entre nations.

La révolution industrielle s'amorce au Royaume-Uni au XVIII^e siècle, puis s'étend en Europe et en Amérique du Nord. Ce vaste mouvement d'industrialisation favorise l'expansion de transaction entre nations et modifie en profondeur la structure et/ou la nature et la composition des échanges commerciaux dans le monde. Au fil des années, de nombreux théoriciens tentent de se rendre compte de la réalité changeante du commerce international. À la théorie du mercantilisme succèdent la théorie classique et, plus récemment la théorie de l'avantage concurrentiel des nations.

L'analyse de l'évolution des flux commerciaux dans le monde depuis la seconde guerre mondiale, et l'étude des grandes tendances chiffrées afin de mieux apprécier l'évolution des échanges internationaux, nécessite au préalable de faire une présentation des principales théories explicatives de la spécialisation des nations et des flux commerciaux. Cependant, l'objectif de ce chapitre est de présenter une revue de la littérature des différentes théories explicatives des échanges internationaux et de montrer les raisons qui amènent les pays à commercer. Dans un premier temps nous allons exposer les théories traditionnelles du commerce international qui expliquent la spécialisation des nations à partir des différences entre pays en termes de productivité, de dotation en facteurs, de technologie...

Néanmoins, l'évolution de l'environnement économique mondial, au tournant des années 1960, a rendu moins pertinent les théories du commerce international issues de l'approche ricardienne ou bien, la réalité de l'échange ne cadre pas avec les anciennes théories, dans la mesure où les échanges internationaux sont d'autant plus intenses que les pays concernés sont « proches économiquement » et ont des structures de demande similaire. Cette évolution⁴ a amené ainsi à un renouveau théorique de l'analyse du commerce international. De ce fait, de nombreuses théories viennent compléter les anciennes pour expliquer le « puzzle empirique » des échanges internationaux. C'est dans ce cadre que nous

⁴ La mondialisation des échanges et la circulation internationale des facteurs de production accompagnent la montée en puissance des firmes multinationales ;
La domination du commerce intra-branche remet en question l'idée de spécialisation internationale inhérente à la thèse ricardienne.

avons consacré la deuxième partie du chapitre à la présentation des nouvelles théories du commerce international.

1- LES THÉORIES TRADITIONNELLES DE L'ÉCHANGE : LE COMMERCE INTERNATIONAL GUIDÉ PAR LES DIFFÉRENCES ENTRE LES PAYS

Les théories traditionnelles du commerce international proposent des explications de commerce interbranches entre pays ou groupes de pays ayant des caractéristiques productives différentes. La spécialisation des pays est déterminée en fonction de leurs avantages exprimés en termes de coût et de productivité du travail différentes ou des caractéristiques en termes de dotations en facteurs chez les économistes néo-classiques.

1.1 La théorie des avantages absolus de Smith (1776)

Adam SMITH (1723-1790) a joué un rôle important dans l'élaboration des théories du commerce international en exposant le principe de l'avantage absolu. Il montre que les nations commerçaient entre elles pour bénéficier de leurs avantages absolus respectifs en termes de coûts de production.

Il explique l'échange entre les pays par des différences de coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation et/ou exporte s'il produit à un coût moins élevé que les autres. Sa thèse consiste essentiellement à étendre au niveau international le principe qui fonde la division du travail au niveau de la nation.

Encadré 1.1

La notion d'avantages absolus

Adam Smith, Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776

« La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi ce qui lui coûterait moins cher à acheter... Ce qui est prudent dans la conduite de chaque famille en particulier ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en l'état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employées dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages [...] On peut faire croître en Ecosse de fort bons raisins, dont on peut faire aussi du fort bon vin avec trente fois plus de capital et de l'industrie du pays, qu'il nous faudrait en mettre pour acheter à l'étranger la même quantité de la marchandise que l'on veut avoir, nécessairement le même absurdité existe à vouloir tourner vers un emploi de la même sorte un trentième, ou, si l'on veut, un trois centième de l'un et de l'autre, de plus qu'il n'en faut. »

Il s'attachera à montrer que le commerce international permet d'élargir les marchés, la division du travail devient ainsi plus poussée et permet aux travailleurs d'être plus productifs. En fait, il généralise son raisonnement sur les effets positifs de la division du travail : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle les coûts de production sont les plus faibles.

En raison des avantages naturels et/ou de dotation en ressources naturelles favorables, d'une avance technologique qu'un pays a sur un autre pour la production de certaines marchandises, les pays disposent d'un certain nombre de secteurs pour lesquels ils bénéficient d'un avantage absolu, autrement dit, les entreprises nationales produisent à un coût inférieur à celui des concurrents (entreprises étrangères). Toutefois, chaque pays est tenu de chercher à se spécialiser dans les secteurs pour lesquels il dispose de cet avantage absolu. Cela implique que la quantité de travail dont un pays dispose ne sert plus pour la production de l'ensemble des biens nécessaires à la satisfaction de l'ensemble des besoins exprimés par les consommateurs nationaux, mais au contraire est concentrée sur un nombre limité de biens là où le pays dispose d'avantages absolus en termes de coût de production. Si ce processus de spécialisation se met en place dans les différentes nations participant aux échanges internationaux, le résultat est la création d'une division internationale du travail conçue sur les avantages absolus dont dispose chaque nation à un moment donné. Cette division internationale du travail favorise une allocation optimale des ressources à l'échelle mondiale et améliore la situation de chaque pays participant ainsi aux échanges internationaux : chaque pays produit plus et obtient davantage en échangeant que s'il était en autarcie.

Tableau 1.1 : Exemple d'illustration du principe de l'avantage absolu

	Économie nationale	Économie étrangère	Total
Blé (quintaux/homme/heure)	14	3	17 quintaux
Tissu (mètres/homme/heure)	4	6	10 mètres

Selon les données du tableau 1.1 illustrant le principe de l'avantage absolu avec un seul facteur de production, soit la main d'œuvre. Pour chaque heure de travail consommée, l'économie nationale produit 14 quintaux de blé et 4 mètres de tissu, par contre la même unité de travail consommée par l'économie étrangère donnera 3 quintaux de blé et 6 mètres de tissu. De ce fait, on remarque que l'économie nationale est mieux douée pour la production de blé que du tissu (14 quintaux contre seulement 3 quintaux pour l'économie étrangère), tandis que l'économie étrangère a les meilleures prédispositions pour la production du tissu (6 mètres contre uniquement 4 mètres pour l'économie nationale). Dès lors, l'économie étrangère et nationale disposent respectivement d'un avantage absolu dans la production du tissu et du blé dans la mesure où, d'une part, l'unité de travail que l'économie nationale consacre pour la production du blé est 4,66 plus productive que l'économie étrangère, d'autre part, l'unité de travail que cette dernière (économie étrangère) affecte pour la production du tissu est 1,5 fois plus productive que l'économie nationale.

Selon le raisonnement de Smith, si les deux économies se spécialisent respectivement dans la production de blé et de tissu, la production globale de blé et de tissu serait plus importante que si chacun des deux économies se concentrent sur la production des deux biens au même temps. En effet, si l'économie nationale déplaçait l'homme/heure alloué à la production de tissu vers la production de blé, sa production en termes de blé s'élèverait ainsi à 28 quintaux. Si maintenant, l'heure de travail affectée à la production de blé du côté de

l'économie étrangère serait déplacée vers la production du tissu, sa production horaire de tissu passerait de 6 à 12 mètres.

Dès lors, l'application du principe de l'avantage absolu conduit en toute logique les producteurs de l'économie nationale à se spécialiser dans le blé (orientation de la quantité du travail dont ils disposent dans la production de blé) et l'économie étrangère se spécialise dans le tissu. En conséquence, l'économie nationale exportera du blé vers l'économie étrangère qui à son tour exportera du tissu vers l'économie nationale. La spécialisation et le commerce international font passer la production mondiale de blé de 17 à 28 quintaux et la production de tissu de 10 à 12 mètres.

Selon Smith, le commerce entre nations accroît la production mondiale, néanmoins, son analyse reste cependant peu convaincante dans la limite où le principe de la comparaison des coûts absolus revient à exclure des échanges internationaux et à condamner à l'autarcie les nations dominées dans tous les domaines en termes de coûts de production, autrement dit, un pays qui dispose d'un avantage absolu dans la production des deux biens à moindre coût chez lui à intérêt de rester en autarcie que de s'ouvrir vers l'extérieur, alors que le pays qui ne dispose d'aucun avantage absolu serait amené à les importer que de produire les deux biens à des coûts plus élevés.

De ce fait, il reviendra à David Ricardo de démontrer, que même un pays qui se trouve en situation de désavantages absolus dans la production des deux produits, c'est-à-dire même en l'absence d'avantages absolus, les pays tirent profit de l'échange international.

1.2 David Ricardo et les avantages comparatifs : explication et justification de l'échange international

La théorie des coûts comparatifs de Ricardo vient de compléter celle de l'avantage absolu d'Adam Smith. Ricardo introduit dans l'analyse les coûts comparatifs⁵. Son modèle repose en effet, sur un principe explicatif dit des « avantages comparatifs » qui demeure une référence fondamentale pour la théorie du commerce international.

La portée de l'analyse ricardienne dans l'explication des échanges a été considérable. Elle a été développée dans l'ouvrage principal de David Ricardo « *Principe d'économie politique et de l'impôt de 1817* » et notamment dans le chapitre VII « Du commerce extérieur ».

L'analyse ricardienne de l'échange international va constituer durant longtemps une justification théorique aux politiques d'ouverture des économies nationales qui se succéderont au XIX^e siècle mais aussi au XXI^e siècle et qui se manifesteront notamment au travers des négociations du GATT puis de l'OMC. Néanmoins, au cours des cinq dernières décennies, l'environnement dans lequel se déroulent les échanges commerciaux entre nations dans le monde a connu de profonds bouleversements avec l'émergence de nouveaux pays industrialisés (NPI), ou encore le développement des firmes multinationales (FMN) dont les stratégies particulières rendent caduques les hypothèses de départ sur lesquelles repose le modèle de Ricardo.

⁵Rainelli M : « Le commerce international ». La Découverte, « Repères », 9^e édition, Paris, 2003, P 45.

Encadré 1.2**Les avantages comparatifs**

Que voulait dire David Ricardo, économiste classique lorsqu'il a inventé l'expression « avantage comparatif » ? Supposons que le pays A est plus doué que le pays B pour construire des automobiles et que le pays B soit meilleur boulanger que le pays A. de toute évidence (« c'est trivial », diraient les théoriciens), il serait dans l'intérêt de l'un est de l'autre que A se spécialise dans la construction automobile et B dans la boulangerie et qu'ils échangent leurs produits. C'est l'exemple de l'avantage absolu (mis en évidence par Adam Smith). Mais que se passe-t-il si un pays n'est doué pour rien ? Le commerce va-t-il éliminer tous ses producteurs du marché ? Non, d'après Ricardo. La raison en est le principe d'avantage comparatif, que l'en peut considérer comme la découverte la plus brillante de la science économique. D'après le principe d'avantage comparatif, les pays A et B ont toujours intérêt à faire du commerce l'un avec l'autre, même si A est le meilleur pour tout, pour les automobiles comme pour le pain. S'il est très nettement supérieur comme constructeur automobile et juste un peu meilleur comme boulanger, A aurait toujours intérêt à investir ses ressources là où il excelle – construire des automobile – et à exporter ses produits vers B, lequel devrait à s'investir dans ce qu'il sait le mieux faire – la boulangerie – et vendre son pain à A, même s'il n'est pas aussi efficace que celui-ci. Le commerce resterait ainsi profitable pour l'un et pour l'autre. Un pays n'a pas besoin d'être le meilleur dans un domaine quelconque pour profiter du commerce. C'est l'avantage comparatif. Il s'agit de l'une des théories les plus largement acceptées parmi les économistes. C'est aussi celle qui donne lieu au plus grand malentendu chez les non-économistes, qui la confondent avec l'avantage absolu. On entend souvent dire, par exemple que certains pays ne possèdent d'avantage comparatif pour rien. Cela est pratiquement impossible.

Un commerce ouvert sur l'avenir, brochure de l'OMC, 1998.

Ricardo va développer son argumentation en s'appuyant sur un modèle simple qui consiste à une comparaison de deux économies en autarcie, qui produisent deux biens, à partir d'un seul facteur de production (le travail).

1.2.1 Présentation du modèle de Ricardo

David Ricardo a supposé ainsi un certains nombre d'hypothèses sur lequel repose son modèle :

- L'économie mondiale est composée de deux pays : (économie nationale et étrangère) ;
- Chaque pays dispose d'un seul input (le travail « L ») ;
- Les coûts de production sont fixes ;
- Les deux pays peuvent produire deux marchandises, notées (V et D) ;
- Les facteurs de productions sont immobiles entre chaque pays ;
- Il existe une parfaite mobilité de l'input à l'intérieur de chaque pays ;
- Les coûts de transport sont nuls ;
- La valeur des marchandises correspond au nombre d'unités/heures de travail incorporée (théorie de la valeur travail).

Sur la base de ces hypothèses, soient h_V et h_D le nombre d'unités/heures de travail nécessaires pour produire respectivement, une mesure de V et de D pour l'économie nationale et, h^*_V , h^*_D nombre d'heures de travail nécessaires pour produire respectivement une mesure de V et de D pour l'économie étrangère.

Tableau 1.2 : Structure des coûts unitaires de production dans l'exemple de Ricardo

	Économie nationale	Économie étrangère
1 unité de V	$h_V = 120$	$h^*_V = 80$
1 unité de D	$h_D = 100$	$h^*_D = 90$
Prix relatifs intérieurs	$V = 1,2 D$ $D = 0,83 V$	$V = 0,88 D$ $D = 1,125 V$

Les différences de coûts d'opportunités⁶ sont au cœur du principe des avantages comparatifs. On dit qu'un pays possède un **avantage comparatif** dans la production d'un bien si son coût d'opportunité est inférieur à celui des autres pays⁷.

Selon les données du tableau 1.2 l'économie étrangère est en situation d'avantage absolu dans les deux productions car sa productivité est meilleure que celle de l'économie nationale dans la production des deux marchandises, dans la mesure où elle dépensait 80 unités de travail pour produire une mesure de V contre 120 unités de travail dans l'économie nationale, et dépensait 90 unités de travail pour produire une mesure de D contre 100 dans l'économie nationale. D'où, les travailleurs de l'économie étrangère sont mieux productifs que ceux de l'économie nationale. Par conséquent si on applique le principe et/ou le raisonnement de Smith, l'économie nationale est en situation de désavantage absolu dans les deux productions. Néanmoins, cet état de fait ne remet pas en cause l'intérêt de l'échange entre les deux zones, car, selon Ricardo, même un pays qui ne dispose pas d'avantages absolus (coûts de production supérieurs aux autres pays) peut avoir un avantage comparatif fondé sur l'écart de productivité.

Comme nous l'avons évoqué en haut, l'économie étrangère est plus performante dans la production des deux biens mais elle est meilleure dans la production de V que du bien D. Il serait irrationnel pour cette économie de soustraire des moyens orientés pour la production du bien V où il est mieux doué pour les consacrer à la production du bien D où il est moins doué. Ainsi, chaque unité de D quelle importe lui économisera 90 unités de travail quelle affectera pour produire 1,125 unité de V. Du côté de l'économie nationale, elle est en situation de désavantage absolu dans les deux productions, néanmoins, elle maîtrise mieux la production de D que de V. D'où, il serait irrationnel pour cette économie d'allouer des moyens à produire le bien V pour laquelle est plus désavantageuse. Par conséquent si elle pouvait importer le bien V qui lui coût trop cher, il lui économisera 120 unités de travail quelle peut affecter à produire 1,2 unités de D.

Si les deux économies voulaient bien se spécialiser, l'économie étrangère a en effet intérêt à se spécialiser là où réside son avantage comparatif ou là où sa productivité est meilleure, dans la production du bien V, et l'économie nationale dans le bien D comme le montre le tableau 1.3 :

⁶ Supposons qu'un pays A produise 2 millions de chemises bas de gamme et que les ressources engagées pour cette activités pourraient permettre de fabriquer 2 000 voitures. Dès lors, le coût d'opportunité de ces chemises en termes d'automobile est de 2 000.

⁷ Paul Krugman et Maurice Obstfeld : « Économie internationale », Edition Pearson Education France, Paris 2006. P 31.

Tableau 1.3 : Structure des prix relatifs dans l'exemple de Ricardo

Économie nationale	Économie étrangère
1 unité de D = 100 h Heures disponibles : 100 + 120 = 220 h → 2,2 unités de D contre 2 en cas de non-spécialisation.	1 unité de V = 80 h Heures disponibles : 80 + 90 = 170 h → 2,125 unités de V contre deux en cas de non-spécialisation.

On remarque qu'il y a bien un accroissement des richesses créées par suite de la spécialisation. Ainsi, pour que l'échange aura lieu et/ou la spécialisation soit supérieure à l'autarcie, il faut que :

- L'économie étrangère obtient plus d'une mesure de D en échange de 1,125 V ;
- L'économie nationale à son tour obtient plus d'une mesure de V en échange de 1,2 D.

L'apport de Ricardo réside dans ce principe d'avantage comparatif : qu'il est avantageux pour chaque économie de se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle elle possède l'avantage comparatif le plus élevé (l'économie étrangère dans le bien V), ou le désavantage comparatif le plus faible (l'économie nationale dans le bien D). Dès lors, l'orientation du commerce entre les deux économies se devine clairement : les entreprises de l'économie étrangère peuvent alors tirer profit de l'exportation du bien V et de l'importation du bien D, les entreprises de l'économie nationale faisant l'inverse.

1.2.2 Généralisation du modèle ricardien sur plusieurs biens

Le modèle du commerce international de Ricardo que nous avons présenté jusqu'à présent est très simple : dans la mesure où seuls deux marchandises sont produites et échangées. Maintenant, le principe des coûts comparatifs est-il pertinent dans le cas de plusieurs biens ? La réponse est affirmative. Reprenons les hypothèses d'un monde composé de deux économies et un seul input constitué de la main-d'œuvre et la présence d'une série de biens qu'on peut noter de 1 jusqu'à n. Dans chacune de ces économies, chaque type de bien nécessite une quantité de travail qu'il faut pour sa production. La quantité unitaire de travail nécessaire à leur production suffit à décrire les technologies disponibles dans chaque pays. Supposons que les quantités unitaires de travail pour une marchandise Xi, dans chacune de ces économies sont respectivement a_{LXi} et a^*_{LXi} ⁸.

Pour simplifier, reprenons l'exemple de Ricardo, tout en supposant que « l'économie nationale » représente l'Angleterre et « l'économie étrangère » représente le Portugal. On peut donc calculer pour chaque marchandise Xi, le ratio a_{LXi} / a^*_{LXi} tout en les ordonnant de telle sorte que l'indice le plus petit corresponde aux marchandises pour lesquelles ces ratios sont les plus faibles. On obtient donc, une inégalité suivante :

$$a_{LX1} / a^*_{LX1} < a_{LX2} / a^*_{LX2} < a_{LX3} / a^*_{LX3} < a_{LX4} / a^*_{LX4} \dots < a_{LXN} / a^*_{LXN}$$

⁸ On utilise une étoile (*) en exposant, pour distinguer le reste du monde de l'économie nationale, ainsi la même grandeur, désignée par a dans l'économie domestique, sera désignée par a* dans l'économie étrangère.

Le prix de chacune des marchandises est égal au coût de production⁹, soit :

$w \times a_{LXi} \Rightarrow$ dans l'économie nationale, et $w^* \times a^*_{LXi} \Rightarrow$ dans l'économie étrangère.

D'où, la structure des échanges va dépendra essentiellement du rapport des salaires des deux pays, soit w/w^* . En effet, les marchandises seront toujours fabriquées dans le pays où leur production est la moins coûteuse.

Il sera donc intéressant et/ou avantageux de produire cette marchandise dans l'économie domestique si est seulement :

$$w \times a_{LXi} < w^* \times a^*_{LXi}, \text{ c'est-à-dire, } a^*_{LXi} / a_{LXi} > w / w^*$$

Comme Krugman et Obstfeld (2006, p 43-44) l'expliquent la règle selon laquelle chaque pays se spécialise dans la production d'une marchandise s'énonce de la manière suivante : tout bien pour lequel $a^*_{LXi} / a_{LXi} > w / w^*$ sera produit dans le pays domestique. À l'inverse, le pays étranger produira tous les biens pour lesquels $a^*_{LXi} / a_{LXi} < w / w^*$.

Le pays domestique peut produire à plus faible coût les biens pour lesquels sa productivité relative est supérieure à son salaire relatif.

Tableau 1.4 : L'avantage comparatif avec plusieurs marchandises et deux pays

Biens	Quantité de travail unitaire dans le pays domestique (a_{LXi})	Quantité de travail unitaire dans le pays étranger (a^*_{LXi})	Différence relative de productivité (a^*_{LXi} / a_{LXi})
Pommes	1	10	10
Bananes	5	40	8
Caviar	3	12	4
Dattes	6	12	2
Enchiladas	12	9	0,75

P.Krugman et Maurice Obstfeld, « Économie internationale », 8^e édition, Pearson Education, Paris 2009, P 41.

Les données du tableau 1.4 expriment les besoins unitaires en travail nécessaire à la production d'une unité de chaque marchandise (deuxième et troisième colonne) dans les deux pays. La différence relative de productivité pour chacune des marchandises est représentée dans la quatrième colonne qui exprime le rapport du besoin unitaire de l'étranger au besoin unitaire en national. À titre d'exemple, le pays domestique est dix fois plus productif que l'étranger dans la production des pommes et également huit fois productif dans la production des bananes. Si par exemple le taux de salaire de nation est cinq fois plus élevé qu'à celui de l'étranger, les pommes et les bananes seront produits par le pays domestique, alors que le caviar, les enchiladas et les dattes le seront à l'étranger.

La structure des spécialisations et du commerce international de chacun des deux pays dépendra donc uniquement du taux de salaire relatif. Maintenant, dans le cas où le rapport des taux de salaires est égal au rapport des besoins unitaires en travail pour une marchandise, celle-ci sera produite ainsi dans les deux pays¹⁰.

⁹ Est égal à la quantité de travail nécessaire à sa production, multipliée par le taux de salaire.

¹⁰ À titre d'exemple, si le taux de salaire dans le pays domestique est deux fois plus élevé que celui de l'étranger, aucun pays ne dispose d'avantages sur l'autre pour produire des dattes.

1.2.3 Validation empirique du modèle ricardien

Le modèle ricardien a fait l'objet de nombreuses études après la seconde guerre mondiale, qui cherchent à vérifier sa validité. Un certain nombre de questions se posent : le modèle ricardien constitue-t-il un outil efficace de compréhension des échanges internationaux ? Correspond-t-il à la réalité et est-il d'actualité ? Est-il suffisamment prédictif ? Il a été testé pour la première fois par MacDougall, en 1951 (« *British and American Export : A Study Suggested by the Theory of Comparative Cost* », *Economist Journal*) qui cherche à montrer la conformité de la prédiction principale de la proposition ricardienne selon laquelle : les pays exportent les biens pour lesquels leur productivité est relativement élevée.

Cette étude est réalisée à partir de données comparant la structure du commerce et les productivités sectorielles des États-Unis et la Grande-Bretagne. Elle met en relation les rapports de productivités relatives des deux pays, sur la base d'une nomenclature portant sur 25 industries pour l'année 1937. À la fin de la seconde guerre mondiale, la productivité des travailleurs Américains était deux fois plus supérieure que celle des Britanniques. Les États-Unis disposaient par conséquent d'un avantage absolu dans presque tous les secteurs industriels, mais comme le taux de salaire moyen aux États dans les industries concernées était deux fois plus élevé qu'au Royaume-Uni, ce dernier avait des coûts de production plus faibles dans les secteurs où la productivité relative des Américains n'atteignait pas le double de celle des Britanniques.

Le test de MacDougall cherche à vérifier que les États-Unis exportent vers la Grande-Bretagne des biens pour lesquels le rapport des salaires, comparativement au rapport des productivités, lui sont favorable, soit :

**Productivité par tête USA/ Productivité par tête GB > Taux de salaire USA/Taux de salaire GB
→ Avantage comparatif pour les USA.**

Les analyses empiriques ont clairement montré que le Royaume-Uni est un exportateur net dans les secteurs où, le rapport entre la productivité des États-Unis par tête et celle de la Grande-Bretagne ne dépasse pas le double et importateur net dans les autres secteurs. Les résultats obtenus par MacDougall montrent clairement une relation positive entre productivité et exportation : sur les 25 industries de l'étude, la corrélation est forte pour 20 d'entre-elles. Une autre étude célèbre a été menée par B. Balassa en 1963 sur la base de 28 industries manufacturières, confirme largement le test de MacDougall.

Les résultats des analyses empiriques récentes sont moins tranchés. Cela s'explique par le développement rapide du commerce mondial et une grande spécialisation des pays. De nos jours, le degré d'ouverture au commerce est tel qu'il est rare que les pays produisent des biens pour lesquels ils possèdent un désavantage comparatif (Krugman et Obstfeld, 2006, p 46). Toutefois, dans la plupart des cas les différences en termes de productivité du travail continuent de jouer un rôle important dans la détermination de la structure des échanges.

1.3 L'explication de l'échange international par la différence de dotation en facteurs : le modèle HOS

Dans le modèle ricardien, le travail est le seul facteur de production, l'origine des avantages comparatifs réside en effet dans les différences de productivité relative de la main-

d'œuvre entre deux nations. L'avantage comparatif peut provenir de l'interaction entre les ressources dont disposent les nations et la technologie, c'est-à-dire la façon dont ces ressources sont affectées pour produire les divers biens.

Au début du XX^e siècle, le modèle ricardien a fait l'objet d'approfondissement par certains auteurs suédois, Eli Heckscher (1919) et Bertil Ohlin (1933) ayant renouvelé l'œuvre de Ricardo fondé sur les avantages comparatifs en l'expliquant par des éléments plus facilement modélisables qui sont les *quantités relatives* de facteurs (terre, travail, capital) détenus par une région ou une nation. Cette théorie fut plus tard raffinée par l'américain Paul Samuelson, qui, en 1948, présente une version formalisée de l'école suédoise. Selon E. Heckscher et B. Ohlin, les différences internationales de coûts de production s'expliquent par les différences de coûts de facteurs de production et l'intensité en facteurs variables selon les biens. En effet, dans les pays richement dotés en main-d'œuvre, le niveau des salaires par conséquent sera si bas, ce qui pousse les entrepreneurs à utiliser davantage de main-d'œuvre que dans les pays où le facteur travail est rare et coûteux.

Dans le modèle HOS¹¹, les différences de dotations relatives de facteur de production sont à l'origine des échanges et de l'avantage comparatif, autrement dit, les flux de commerce international s'expliquent essentiellement par les différences de dotations en facteurs productifs de chaque pays. Il montre que les avantages comparatifs sont déterminés par l'interaction des dotations nationales (l'abondance relative des facteurs de production¹²) et de la technologie de production (détermine l'intensité relative en facteurs de production des différents biens).

1.3.1 Présentation du modèle de HOS

Le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) est un modèle¹³ simplifié qui postule un monde composé de deux pays (domestique et étranger), qui produisent deux biens (X_1 et X_2) à partir de deux facteurs de production (capital et travail). Ce qu'on convient d'appeler le modèle de $2 \times 2 \times 2$. Il repose ainsi sur un certains nombres d'hypothèses :

- La dimensionnalité : vise à rendre la démonstration du gain d'échange plus facile en considérant un nombre fini de biens, de pays et de facteurs. Comme nous l'avons mentionné en haut que le modèle de HOS est simple de telle sorte qu'il postule un monde de deux pays (domestique et étranger), deux biens et deux facteurs de production (capital "K" et travail "L") ;
- Les facteurs de production sont complètement immobiles à l'échelle internationale, c'est-à-dire entre les deux pays, mais parfaitement mobiles entre les secteurs à l'intérieur de chacun d'entre eux ;
- Les coûts de transport sont nuls ;

¹¹ L'ordre alphabétique correspond à la chronologie, puisque les apports respectifs correspondent aux années 1919, 1933, et pour le dernier, à trois articles parus en 1941, 1948 et 1949.

¹² La notion d'abondance n'est pas définie en termes de quantités absolues mais exprimée en termes de rapport. Si on ne considère que deux facteurs de production sont disponibles (K et L) : K représente ainsi le stock de capital dans l'économie domestique et L la population active. K^* et L^* représentent respectivement le stock de capital et la population active pour l'économie étrangère. L'abondance relative des facteurs de productions ne consiste pas à une comparaison des facteurs entre les deux économies, soit K avec K^* et L avec L^* mais le rapport K/L avec K^*/L^* . En conséquence, si $K/L > K^*/L^*$, l'économie domestique est abondante en capital par rapport à l'économie étrangère.

¹³ Cela n'est que le modèle de base qui peut être étendu à plusieurs biens.

- Une technologie identique entre pays avec des rendements d'échelles constants. Les deux biens (par exemple, micro-ordinateur et les vêtements) sont produits en effet selon une technique différente. La technologie explique comment les facteurs (K et L) doivent être combinés pour produire une mesure de chaque bien. La technique de production est caractérisée par l'intensité en capital par rapport au travail, l'*intensité factorielle*¹⁴. Autrement dit, chaque produit est défini par une intensité relative en capital (K/L) ;
- Concurrence parfaite sur les marchés des biens et des facteurs, tous les prix sont flexibles, et l'absence d'intervention de l'État sur le marché ;
- Les préférences identiques des consommateurs d'une économie à l'autre : la consommation des individus résulte de la maximisation de fonctions d'utilité identiques.

Les deux pays sont dotés différemment en termes de facteurs de production origine de l'échange. Supposons que le pays domestique est relativement mieux doté en capital qu'en travail, et l'inverse pour l'étranger. On peut donc écrire : $K/L > K^*/L^*$

Les deux biens ont une intensité capitaliste différente (la production d'un micro-ordinateur nécessite une forte intensité relative en capital, et celle des vêtements en travail) : une quantité X_i ($i= 1$ à 2) peut être obtenue en effet à l'aide de différentes combinaisons de capital et de travail. Le ratio k/l utilisé pour produire un bien mesure ainsi l'intensité capitaliste. Cette dernière ne doit pas être confondue avec le rapport des dotations factorielles, c'est-à-dire le rapport K/L global du pays au sens physique faisant référence au volume relatif des facteurs.

Selon le théorème HOS : en libre-échange, les nations sont amenées à exporter les marchandises incorporant¹⁵ une forte quantité du facteur de production qu'elles détiennent en abondance et importer les produits incorporant une forte quantité du facteur de production dont elles sont peu dotées. Autrement dit, chaque pays est tenu de se spécialiser dans la production du bien pour lequel il détient un avantage comparatif où son facteur de production est relativement abondant localement. C'est la comparaison des « dotations relatives en facteurs de production » des deux économies qui détermine leur avantage comparatif respectif et donc la structure et la composition de leurs échanges bilatéraux en l'absence d'entraves naturelles (coûts de transport et de communication) ou artificiels (protectionnisme).

Ainsi, le pays domestique fortement doté en capital disposera d'un avantage comparatif dans la production de micro-ordinateur qu'il exportera en conséquence, et importe les biens intensifs en travail. De son côté, l'étranger, où le travail est relativement abondant, donc moins cher, dispose d'un avantage comparatif pour produire des vêtements qui nécessitent plus de travail que de capital et exporte les services de son facteur abondant.

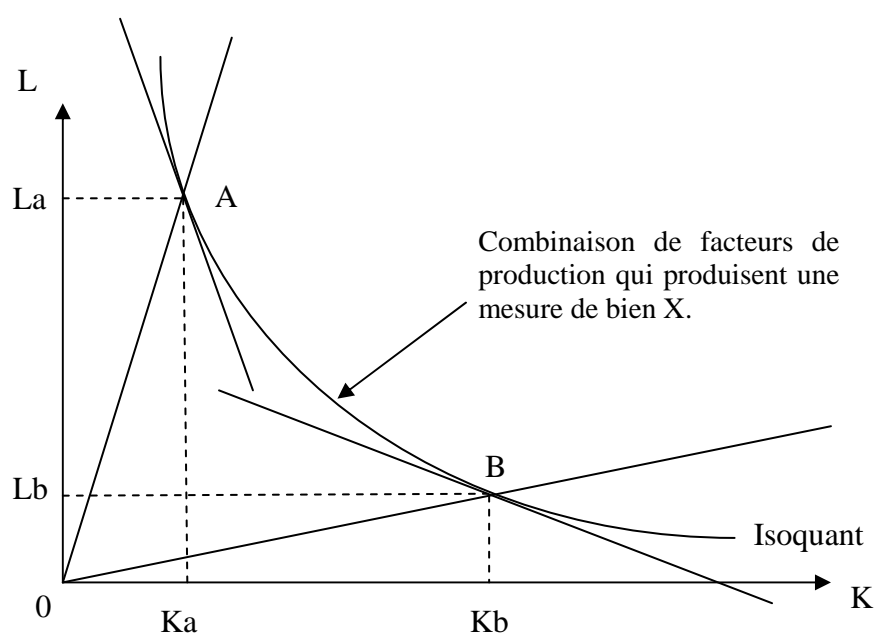
La validité de ce théorème repose sur le fait que le prix relatif des marchandises est expliqué par le prix relatif des inputs (des facteurs) et par les quantités relatives de ces inputs nécessaires pour produire une mesure de chaque bien.

¹⁴ Michel Rainelli : « Le commerce international » 9^{ème} édition, Paris : la Découverte, 2003, P 48.

¹⁵ Chaque pays oriente sa production vers la marchandise qui utilise de manière intensive le facteur dont il est mieux doté et il tend à l'exporter.

Comme nous l'avons évoqué plus haut, les deux biens ont une intensité capitalistique différente, et chaque mesure d'un bien ne peut être obtenue qu'à l'aide de différentes combinaisons de travail et de capital. À partir du raisonnement néo-classique de l'optimisation de l'entreprise qui cherche à maximiser ses profits ou à minimiser ses coûts de production. Supposons qu'un pays souhaite produire une mesure de bien X à partir de ses ressources en travail et en capital. Par hypothèse ces facteurs sont substituables, donc une mesure de bien X peut être obtenue à l'aide de différentes techniques de production : soit intensive en travail (comme le montre la figure 1.1, le point « A »), ou bien grâce à une technique intensive en capital (le point B). Autrement dit, il est possible de réaliser le même niveau de production en utilisant beaucoup de travail et peu de capital, ou l'inverse, d'économiser le travail en ayant recours à davantage de capital.

Figure 1.1 : Isoquant de production du bien X



Introduisons alors la fonction de coûts liés à l'utilisation des facteurs K et L. Elle se décline de la façon suivante : $C = wL + rK \Rightarrow L = -(r/w)K + C/w$, Avec :

C : représente le coût de production ;

w : le taux de salaire, et r le prix unitaire du capital ;

K et L représente respectivement la quantité de capital utilisée et celui de travail.

L'Isoquant de production (figure 1.1) montre l'ensemble des combinaisons de facteurs qui permettent de produire une mesure de bien X. l'optimum du producteur correspond en effet au point de tangence entre la droite de coût et l'isoquant. Au point de tangence, les pentes de deux courbes sont égales. Ainsi, Les choix de combinaisons de facteurs de production dépendent alors des **prix relatifs des facteurs**, soit (r/w) .

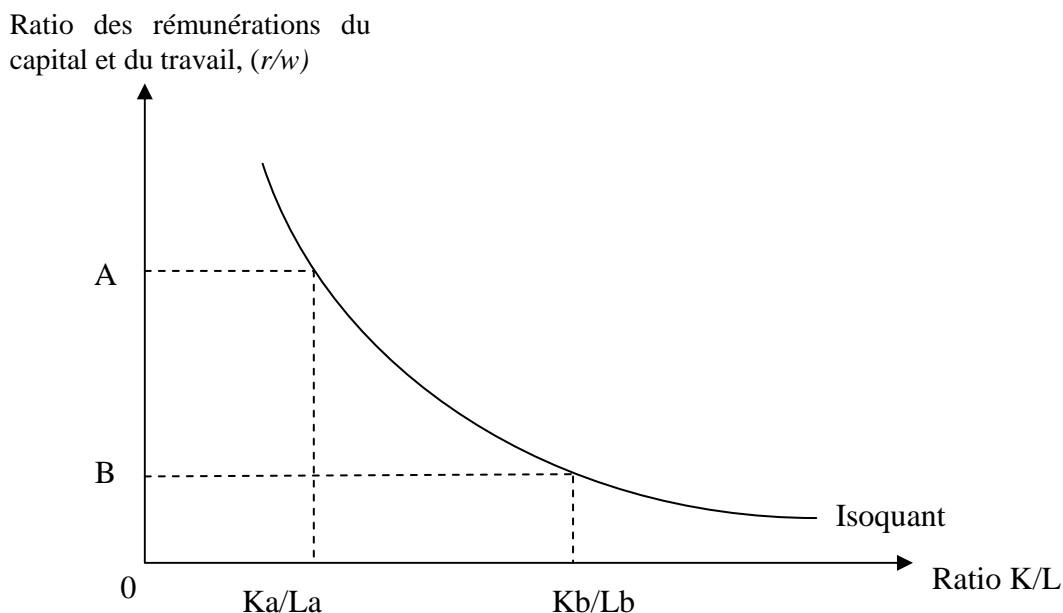
Deux cas de figure se présentent :

- Au point A, le taux de salaire est faible comparé à celui du capital qui est relativement cher. Cette situation explique que le travail est relativement abondant et le capital

rare. Le ratio (r/w) qui correspond au prix relatif des facteurs sera donc élevé, et par conséquent, la pente¹⁶ de la droite d'isocoût sera forte. On est donc en présence d'une structure de production intensive en travail ;

- À l'inverse, si le travail est cher et le capital abondant, la technique utilisée pour la fabrication d'une mesure de bien X est fortement capitalistique (point B) : c'est-à-dire que la combinaison de facteurs de production sera composée d'autant de capital et peu de travail. La pente de la droite de coût sera donc faible.

Figure 1.2 : La relation entre les prix relatifs des facteurs et les quantités des facteurs



Selon cette analyse, la meilleure technique de production correspond à celle qui permet d'optimiser la production.

1.3.2 Relation entre prix des facteurs et prix des biens

La relation précédente relie le prix relatif des facteurs aux quantités relatives de facteurs utilisés, mais les prix des facteurs déterminent également les prix des biens.

Admettons que l'économie domestique fabrique simultanément les deux biens (X et Y), et faisons l'hypothèse que la production de X est plus intensive en capital que Y, ce qui peut s'écrire : $K_x/L_x > K_y/L_y$

Soit : P_y/P_x le prix relatif de X en terme de Y ; et (r/w) le prix relatif des facteurs.

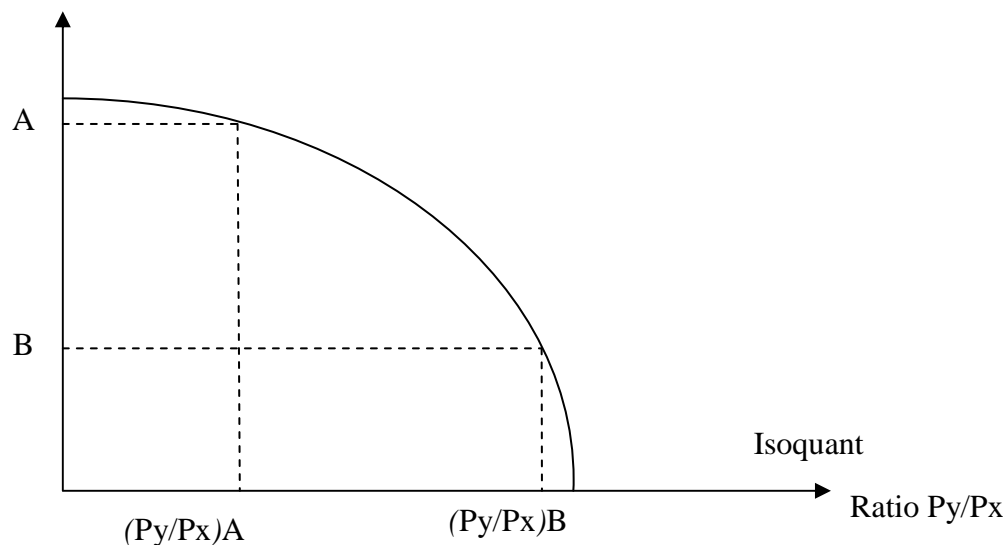
Si le ratio (r/w) augmente (point A sur la figure 1.3), cette situation explique que le capital est rare, donc le prix des produits qui utilisent ce facteur sera également élevé du fait que leur production relative relativement à celle de X exige des techniques de production plus capitalistiques ($(P_y/P_x)_A$ sera faible). À l'opposé, le travail maintenant est cher donc peu

¹⁶La pente de la droite d'isocoût correspond aux prix relatifs des facteurs (r/w en valeur absolue).

abondant, la production de la marchandise Y intensive en travail, aura donc un prix élevé par rapport à celui de la production de la marchandise X $((P_y/P_x)B)$.

Figure 1.3 : La relation entre les prix relatifs des facteurs et prix relatifs des biens

Ratio des rémunérations du capital et du travail, (r/w)



L'impact de la hausse du prix de l'un des facteurs sur le prix de chaque bien dépend de la quantité de facteur nécessaire à la production. Si, par exemple la rémunération de l'un des facteurs augmente alors, toutes choses égales par ailleurs, le prix de tous les biens qui incorporent ce facteur augmentent.

Un second théorème dit d'égalisation des prix de facteurs de production découle de la loi des proportions de facteurs de HOS, qui stipule, que la poursuite de libre-échange conduit à l'égalisation des prix de facteurs productifs dans tous les pays.

1.3.3 Le théorème de l'égalisation des prix de facteurs de production

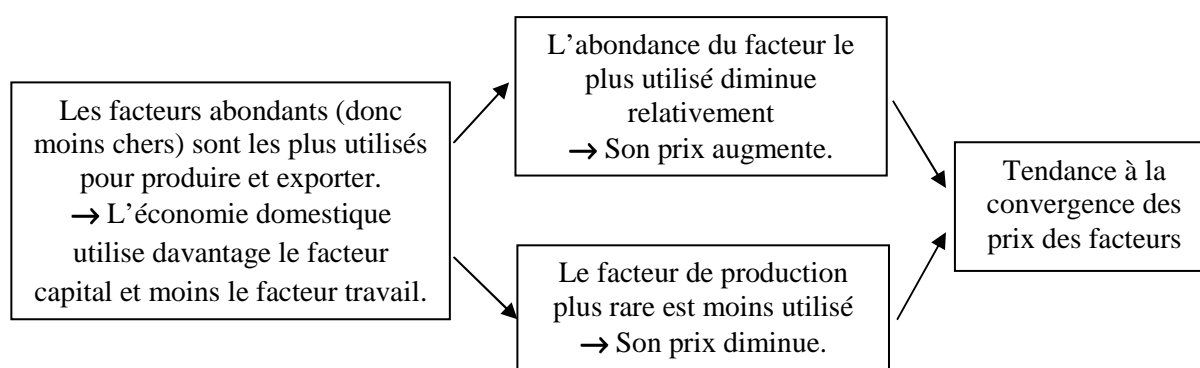
L'idée d'égalisation des prix des facteurs productifs a été déjà mentionnée par Ohlin en 1933 suggérée Heckscher en 1919 avant que la démonstration ne soit formalisée par P.Samuelson à la fin des années 1940. Selon Ohlin, cette tendance à l'égalisation des prix de facteurs productifs est expliquée par le fait que : les marchandises incorporent une plus large proportion de facteurs rares et des facteurs relativement chers sont importés de telle sorte que ceux-ci deviennent moins rares. Le commerce de fait agit comme un substitut des mouvements de facteurs productifs et réduit les désavantages engendrés par leur immobilité. Sous les hypothèses que nous avons énumérées en haut, ce théorème signifie que le salaire relatif (salaire/rente) dans l'économie domestique est égal à celui du reste du monde.

Dans notre exemple, nous avons supposé que le pays étranger est fortement doté en travail, et le pays domestique en capital. Ce dernier, qui souffre d'une dotation en travail, peut en effet profiter de la main de l'étranger, non pas à travers l'immigration (car les facteurs sont immobiles), mais avec l'échange en important des marchandises intensives en travail. En quelque sorte, les deux pays exportent et importent les services de leur facteur abondant et/ou

rare contenus dans les marchandises intensives en cet intrant. Ainsi, c'est à travers l'échange implicite des services de facteurs que s'explique le principe d'égalisation internationale des prix des facteurs. En quelque sorte, à travers l'échange de marchandises, les pays s'échangent des facteurs de production.

Le théorème de Stolper-Samuelson : la tendance à l'égalisation des prix des facteurs

Les deux auteurs montrent que l'ouverture à l'échange conduit à rehausser les rémunérations du facteur abondant utilisé de façon intensive dans le secteur où le prix s'élève, et diminue les rémunérations du facteur utilisé de façon intensive dans le secteur où le prix diminue. Supposons une économie abondante en travail, l'échange international va augmenter le prix de travail (salaire w) et diminuer celui du capital (r). Les salariés de cette économie auront intérêt à encourager le libre-échange, par contre du côté des détenteurs de capitaux, ils devraient résister à son établissement. La preuve du théorème de Stolper-Samuelson peut se faire intuitivement à l'aide du théorème de l'égalisation des prix des facteurs. En effet, l'échange international conduit à une confrontation des prix des produits fabriqués. À terme, ce phénomène conduit à un rapprochement du prix relatif des biens vendus qui se répercute sur le prix des facteurs induit par la modification du prix relatif des biens. Autrement dit, ce théorème montre qu'un accroissement dans le prix relatif d'un bien augmente le prix réel de l'input intensivement utilisé dans la fabrication de ce bien et diminue celui de l'input non intensif.



1.3.4 Le théorème de Rybczynski

Ce théorème permet d'expliquer la dynamique des avantages comparatifs des pays. La croissance d'un facteur de production, à prix constants, provoque une croissance absolue de la production des marchandises intensives dans ce facteur et une réduction absolue de la production des marchandises intensives dans l'autre facteur.

Ce théorème montre l'effet d'un accroissement relatif de la dotation d'un facteur de production sur la spécialisation, autrement dit, il montre l'effet d'une augmentation quantitative d'un facteur sur la production d'une marchandise intensive en cet intrant. Par exemple, si l'Inde connaît une augmentation de sa population active (facteur travail dans ce cas), le capital devient relativement plus rare et inversement dans le cas de ralentissement de sa croissance démographique. De même, si les pays partenaires, tels que la Chine par exemple n'enregistrent pas un accroissement de leur population active, ceux-ci se verront concurrencer progressivement par leur rivale Indienne dans des marchandises relativement intensives en travail et devront par conséquent délaisser leur spécialisation dans des industries intensives en cet intrant (le travail).

1.3.5 Vérifications empiriques du modèle Heckscher-Ohlin : le paradoxe de Leontief

Dans les années 1950, la loi des proportions de facteurs a fait l'objet de tentatives de vérification, dont l'une a été entreprise par Wassily Leontief (prix Nobel d'économie en 1973, économiste reconnu pour ses travaux d'input-output). L'auteur s'est focalisé sur le contenu factoriel des échanges américains pour l'année 1947 sur la base de 50 industries classées à partir du signe de leur balance commerciale (industries exportatrices « signe positif » et importatrices avec un « signe négatif ») dont 38 très engagées sur le plan international. Leontief a procédé ensuite à une estimation de la valeur des inputs (capital et travail) nécessaire pour produire une certaine marchandise à exporter d'une valeur de 1 million de dollars et une autre valeur égale de marchandise importée, pour aboutir au calcul du ratio capital/travail. Il s'agit exactement, de voir si les pays considérés comme étant fortement dotés en un facteur, exportent réellement des biens dont la production exige intensément ce facteur.

Les résultats de son étude sont paradoxaux et surprenants, dans la mesure où le ratio capital/travail dans les industries exportatrices est inférieur à celui des industries importatrices. Ainsi, ce qui a donné naissance à la notion du « paradoxe de Leontief », du fait que les États-Unis, comme étant fortement dotés en capital exportent des marchandises riches en travail, importent des biens intensifs en capital ce qui est opposé à la théorie et donc une remise en cause empirique profonde de la théorie des proportions de facteurs.

De nombreux économistes ont tenté d'expliquer ce paradoxe en supposant que les États-Unis, au-delà de leur dotation relative en capital, disposent d'un avantage particulier dans la production de biens novateurs sur le plan technologique. Ainsi, cette hypothèse a été confirmée par Robert Baldwin qui s'est lancé dans l'analyse empirique du contenu en facteur du commerce américain sur la base des statistiques de 1962 comme le montre ses résultats dans le tableau 1.5 :

Tableau 1.5 : Contenu en facteur d'exportations et des importations américaines en 1962

	Importations	Exportations
Capital(\$) par million de dollars	2 132 000 \$	1 876 000 \$
Travail (personne/année) par million de dollars	119	131
Ratio capital/travail (dollars par travailleur)	17 916 \$	14 231 \$
Nombre moyen d'année d'éducation par travailleur	9,9	10,1
Proportion d'ingénieurs et de scientifiques dans la main-d'œuvre	0,0189	0,0255

Source : Paul Krugman et Maurice Obstfeld : « Economie internationale », Edition Pearson Education France, Paris 2009. P 70, tiré de Robert Baldwin, « Determinants of the Commodity Structure of US Trade », American Economic Review, 61, mars 1971, p.126-145.

Selon les données du tableau 1.5, on remarque que le paradoxe de Leontief était toujours présent en 1962, dans la mesure où le ratio capital/travail pour les exportations est inférieur à celui des importations. Néanmoins, les deux dernières lignes du tableau permettent de relativiser ce résultat en faisant la distinction entre le travail qualifié et non qualifié. Ainsi les exportations américaines sont plus intensives en main-d'œuvre qualifiée et en savoir technologique que ses importations.

Ainsi, Leontief ne remet pas en cause le modèle de HOS, mais l'hypothèse sur laquelle les États-Unis sont moins dotés en facteurs travail, alors qu'en réalité, la productivité des travailleurs américains est trois fois plus élevée que ceux localisés à l'étranger¹⁷. Il considère que son paradoxe réside dans le capital humain et de reconnaître que le facteur travail n'est pas homogène (il doit être décomposé selon son degré de technologie) voire hétérogène, ayant une composante de main-d'œuvre qualifiée due à une éducation formelle et à une expérience professionnelle échelonnée dans le temps. Dès lors, il est normal que les États-Unis dotés de main-d'œuvre qualifiée exportent des produits intensifs en travail. Il propose en effet, de prendre en compte non seulement la quantité de travail, mais le degré de qualification de la main-d'œuvre.

Part ailleurs, les produits exportés par les américains sont nouveaux et/ou leur fabrication nécessite une technologie innovante, de telle sorte leur production requiert plus de travail qualifié et d'esprit d'entreprise et moins de machines que ceux dont la technologie est plus mature et qui sont devenus des biens de consommation de masse.

La démarche de Leontief a donné naissance à une nouvelle approche connue sous le terme d'approche néo-factorielle¹⁸ du commerce international qui a fait l'objet d'approfondissement par les auteurs ayant introduits dans l'analyse les différentes catégories de travail selon le degré de qualification. Dès lors, les flux de commerce international sont expliqués par la place qu'occupent la production de marchandises et la main-d'œuvre de différents niveaux de qualification dont les pays sont plus au moins bien dotés. En conséquence, un pays riche en capital éducatif exportera des biens intensifs en main-d'œuvre qualifiée et un pays moins doté en capital éducatif devrait se spécialiser dans l'exportation de biens intensifs en travail non qualifié.

1.4 L'intégration de la technologie dans l'analyse de la spécialisation internationale

Comme nous l'avons mentionné en haut, c'est Leontief (1953) qui a essayé de vérifier le modèle HOS selon lequel les facteurs de production nationaux ne sont pas semblables, voire hétérogènes, dans la mesure où, les États-Unis étaient censés d'être spécialisés dans la production des marchandises intensives en capital en raison de sa forte dotation en cet intrant, se trouve spécialisaient dans l'exportation des marchandises incorporant plus de travail que de capital, c'est parce que la main d'œuvre américaine est plus qualifiée par rapport à la main d'œuvre étrangère.

En outre, dans les années soixante, le progrès technique devient un thème de recherche crucial dans l'explication du commerce international. L'idée principale est que, les flux du commerce international s'expliquent essentiellement par l'écart technologique entre pays. De nos jours, l'environnement international est marqué par une concurrence intense qu'a pour conséquence l'engagement des pays dans un processus d'innovation permanent à travers la diffusion de nouveaux procédés et produits pour prendre place sur le marché mondial. L'innovation aurait donc un rôle capital dans l'explication du commerce : chaque pays se spécialise dans les secteurs où sa compétence technologique est relativement la meilleure.

¹⁷ En réalité la productivité d'un travailleur américain vaut la productivité de trois travailleurs étrangers.

¹⁸ Cette approche n'est qu'un prolongement direct de la théorie de HOS.

Tableau 1.6 : Les 10 premiers pays exportateurs de produits manufacturés intensifs en technologie (1998, en milliards de dollars USD)

Rang	Pays	Top 10 (absolu) X (valeur)	X en %	Pays	Top 10 (relatif) X %	X (valeur)
1	USA	354	58	Singapour	76	77
2	Allemagne	240	48	Irlande	70	43
3	Japon	212	56	Malte	69	1
4	UK	137	53	Philippine	69	20
5	France	124	43	Taiwan	59	70
6	Singapour	77	76	USA	58	354
7	Pays-Bas	74	46	Suisse	58	45
8	Italie	73	37	Japon	56	212
9	Taiwan	70	59	Malaisie	55	40
10	Belgique	54	33	UK	53	137

Source : Charles Van Marrewijk (2007), *International Economics* (Chapitre 5, Tableau 5-1). Les chiffres donnent les montants absolus des valeurs des exportations des 10 premiers pays exportateurs de produits manufacturés intensifs en technologie. Les chiffres en % indiquent la part des exportations de produits manufacturés intensifs en technologie dans les exportations totales.

1.4.1 Le courant néo-technologique : le décalage technologique entre pays est à l'origine de l'échange

Ce courant d'analyse fondé sur les différenciations internationales de technologie et/ou de l'écart technologique, repose sur l'idée selon laquelle les capacités technologiques inégales des nations seraient le déterminant d'une partie de leur spécialisation. Dès lors, la hiérarchie des nations s'organise selon leur capacité à la technologie et à l'innovation. En effet, selon les termes d'analyse de Lancaster (1980) et de Posner (1961), une firme innovante maîtrisant seule une technologie, bénéficie pendant une période plus au moins longue d'un monopole (avantage absolu) dans la production du bien nouveau. Ainsi, des flux d'exportation apparaissent si ce bien est consommé à la fois par les résidents du pays innovateur et des consommateurs localisés à l'étrangers mais d'une façon temporaire, du fait que les producteurs étrangers ne parviennent pas à le fabriquer (l'écart technologique selon Posner est mesuré par le retard pris dans l'imitation par les pays étrangers).

L'avantage comparatif et l'échange s'expliquent en effet, par l'engagement des firmes dans des « courses technologiques ». Néanmoins, cet avantage est temporaire, puisque pour que la firme maintienne son avance, elle devra innover de nouveau, notamment avec l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché.

En outre, en 1966, Raymond Vernon est l'un des auteurs ayant introduit le rôle des capacités technologiques¹⁹ différenciées des pays et la nature des innovations existant au sein de ces pays dans l'explication des flux commerciaux. Selon lui, les échanges de biens s'expliquent par les innovations des pays riches, qui créent sans cesse des procédés ou des biens nouveaux, au départ coûteux et destinés à leur marché local.

¹⁹Le patrimoine technologique considéré comme déterminant du commerce mondial, correspond ainsi, aux dépenses de recherche et développement (R&D) engagées par les firmes de différents pays dans leurs processus de production ayant pour conséquence l'apparition d'innovations qui peuvent concerner des processus de production ou des biens.

Sous l'impulsion de l'innovation, la firme novatrice bénéficie ainsi, pendant une certaine durée²⁰ (période d'imitation de l'innovation par les pays partenaires), du monopole, dans la production de ce bien. Selon cet auteur, la diffusion d'un nouveau produit sur le marché aura tendance à connaître un cycle de vie²¹ qui se décline en quatre phases :

- La phase de lancement : correspond à une diffusion du produit nouveau sur le marché caractérisé par une forte demande exprimée par les consommateurs sur le marché local. Ainsi, tout au long de cette phase le bien est intensif en main-d'œuvre qualifiée pour sa conception et son adaptation ;
- L'expansion : durant cette phase, le procédé de fabrication devient de plus en plus connu et la demande du bien se généralise et banalisé au même temps sur son marché d'origine, ce qui incite le pays innovateur à exporter davantage ;
- Maturation : cette phase est marquée par l'émergence de nouveaux concurrents étrangers sur le marché et par conséquent la diffusion du bien ne progresse plus sur le marché local ;
- Enfin, le déclin : durant cette dernière phase, le pays innovateur devient importateur net, le produit est progressivement abandonné et remplacé par un autre.

Ainsi, pour faire face à la concurrence qui menace les exportations du pays innovateur afin de garder son avantage comparatif, les firmes de ce pays vont implanter des filiales de production à l'étranger, ce qui va tendre à diminuer les flux commerciaux en provenance de ce pays. En générale, les pays engagés dans un processus d'innovation permanent disposent d'avantage comparatif, et aboutiront à d'autres innovations et d'autres avantages, alors que le pays suiveur essaie de combler son retard initial par des dépenses de recherche et développement (de même pour le pays en avance technologique, en mesure d'accroître ses dépenses de R&D, afin de découvrir de nouveaux procédés de production). Les produits issus de l'innovation dans les pays industrialisés sont orientés dans un premier temps vers les pays technologiquement avancés, où la demande est solvable pour un type d'output, ensuite, en fin de cycle vers les PVD.

Jusqu'ici, nous avons présenté les différentes théories explicatives de la spécialisation sur la base de l'existence de différences entre nations, néanmoins, nous ne pouvons pas terminer cette section sans signaler la nouvelle approche de Linder (1961) centrée sur le rôle de la demande²² dans l'explication du commerce international. Cette nouvelle approche est connue sous le nom de « *théorie de la demande représentative* ». Pour l'auteur, les conditions de la production au sein d'une économie dépendent des conditions de la demande. En effet, dans un premier temps les producteurs nationaux produisent d'abord pour le marché local. La demande est ainsi une « demande représentative domestique » sur laquelle détermine la nature

²⁰ L'innovation microéconomique des entreprises confère une avance technologique et donc une position de monopole d'exportation pour les produits du secteur.

²¹ Le cycle de vie d'un produit est une notion ancienne, utilisée à l'origine dans des études de marketing. Elle doit selon ses utilisateurs, permettre de rationaliser la vie économique d'un produit, c'est-à-dire la période qui sépare sa diffusion et son déclin.

²² D'autres auteurs ont développé l'idée que la demande joue un rôle essentiel dans les flux du commerce international. Ainsi, La théorie de la demande différenciée (différence des goûts), introduite par Lassudrie-Duchêne, indique qu'un pays peut disposer d'un avantage comparatif grâce à l'existence d'un marché local important lui permettant de réaliser des économies d'échelle. Selon lui, « Là où tout est semblable, écrit-il, il est inutile de rien échanger. L'échange ne peut s'expliquer que par une différence quelconque. »

des marchandises exportées. Ce sont alors les conditions relatives à la demande qui jouent un rôle prépondérant, à travers trois propositions centrales :

- L'avantage comparatif que détient un pays dans la production d'une marchandise donnée n'a pour origine l'existence préalable d'un important marché intérieur pour cette marchandise ;
- Les pays ayant un même niveau de développement ont tendance à présenter des conditions de demande semblables et par conséquent la gamme des produits exportables est identique à la gamme de produits importables ;
- Les exportations s'orientent prioritairement vers des marchés présentant les mêmes caractéristiques de demande et concernent des produits proches, autrement dit, les échanges s'effectuent entre pays semblables qui cherchent de nouveaux débouchés sur des marchés extérieurs où la demande pour ce genre de produits existe déjà. Avec la concurrence qui s'exerce entre les entreprises, chacune d'entre elle va chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va donner naissance au commerce intra-branche.

Linder indique que c'est l'importance des débouchés intérieurs préalables à l'exportation qui engendre l'avantage comparé du producteur du bien, du fait de l'expérience acquise des entreprises nationales, du savoir-faire et, surtout, des économies d'échelle qu'une vaste production intérieure initiale permet de développer.

Avec l'évolution de l'environnement économique international au tournant des années 1970 accompagnée par l'intégration de nouveaux centres d'impulsion dans la division internationale du travail, les théories traditionnelles de l'échange se trouvent dans l'incapacité à rendre compte de la totalité des flux commerciaux. D'où le besoin d'un nouveau corpus théorique afin de compléter les insuffisances des anciennes théories.

2- LES NOUVELLES THÉORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les théories traditionnelles de l'échange international expliquent l'existence du commerce international par la volonté des nations de profiter de leurs différences mutuelles exprimées en termes de différences de coûts ou de technologie.

Les évolutions de l'environnement international depuis la fin des années 1950²³ posent un problème de la capacité des théories à rendre compte de la réalité des flux internationaux de marchandises et de services. Aujourd'hui, l'existence d'un fort courant de commerce intra-branche qui échappe à l'analyse traditionnelle pose un véritable problème théorique à cette dernière qui prône le libre-échange centré sur la spécialisation des économies en fonction des différences internationales (dans leurs techniques de production, de dotations relatives des facteurs de production...). La cartographie et la dynamique des échanges commerciaux montrent la prépondérance des relations entre économies ayant un niveau de développement identique ou qui possèdent des dotations en facteurs (capital, travail et terres) semblables contrairement aux enseignements de la théorie de HOS qui suppose que les pays sont

²³ Depuis la fin de la seconde guerre mondiale le monde a connu de profonds remaniements. Parmi les bouleversements les plus notables, on peut citer : effondrement des empires coloniaux ; le basculement des rapports de force entre les économies dominantes ; l'émergence de nouveaux pôles industriels (les NPI notamment la Chine).

nettement différenciés (une économie ne pouvait pas être importatrice et exportatrice d'une même marchandise au même temps). Les analyses traditionnelles rendaient la **Nation** comme acteur principal du commerce international (notamment chez Ricardo ou dans le modèle de HOS). Or, le commerce mondial aujourd'hui est animé et dominé par les firmes multinationales qui contribuent à façonner le visage de la mondialisation de manière décisive. Elles jouent un rôle moteur dans l'accroissement du commerce et l'explication des flux commerciaux entre nations, notamment par le biais des échanges entre leurs filiales (le commerce intra-firme génère de nouveau flux) et à travers le phénomène de localisation et relocalisation des activités. D'où, l'hypothèse d'immobilité internationale des facteurs de production doit être levée²⁴.

Contrairement aux théories traditionnelles qui privilégiaient la concurrence parfaite, les nouvelles théories s'inscrivent dans le cadre d'une concurrence imparfaite et des rendements d'échelle croissants. Elles ont intégré d'autres éléments explicatifs motivant l'échange international, à savoir :

- Rôle de la différenciation des produits et commerce intra-branche ;
- Pouvoir de marché respectif des firmes (technologie, organisation, détention de brevets, notoriété...) opérant en concurrence imparfaite (nouvelle économie internationale) ;
- Rôle des économies d'échelle internes et externes dans l'explication de l'échange.

2.1 L'explication du commerce croisé de produits similaires

Avec le phénomène de l'internationalisation de la production, une nouvelle tendance des échanges a attiré l'attention des économistes depuis les années cinquante, celle de croisement des flux d'importation et d'exportation de marchandises similaires entre pays qui n'a cessé d'augmenter, pour atteindre aujourd'hui, en moyenne, plus de 50% (notamment les échanges de produits manufacturiers intra-branche entre pays développés). Contrairement aux enseignements des théories traditionnelles de la spécialisation, qui ne peuvent rendre compte que de l'échange interbranche (encadré 1.3), **la similitude** des situations nationales n'est pas un obstacle aux échanges. Ce nouveau type d'échange constaté dans de multiples pays, a pris au cours du temps une ampleur de plus en plus grande notamment entre pays qui présentent des caractéristiques voisines comme ceux de l'Union Européenne.

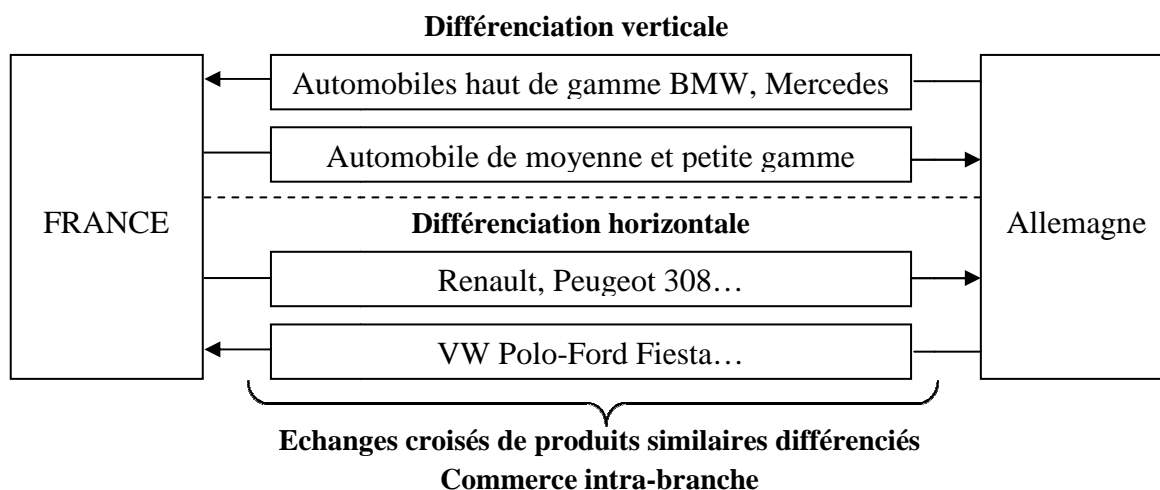
Le commerce intra-branche²⁵ (échange de produits appartenant à la même branche d'activité, par exemple Renault vend des voitures en Allemagne et Volkswagen des voitures en France ; les voitures appartiennent à la même branche (automobile)). De même la spécialisation peut concerner la branche elle-même, par exemple ST microélectroniques, firme franco-italienne, vend à Nokia, firme finlandaise, des composants électroniques qui s'intégreront dans les téléphones mobiles). Ce type de commerce s'explique par la différenciation des produits, les économies d'échelle et les goûts des consommateurs, d'une part, ces derniers sont indifférents, et d'autre part, les produits d'une même branche d'activité

²⁴ Gaëlle Le GUIRRIEC-MILNER «Économie internationale : les consommateurs, les entreprises, les États au défi de la mondialisation », Gualino, lextenso éditions, Paris, 2009. P 47.

²⁵ Ce nouveau type d'échange se développe essentiellement entre les pays industrialisés qui réalisent l'essentiel du commerce mondial. Ainsi, ce type d'échange qui prend encore une place de plus en plus importante recouvre environ un quart du commerce mondial. Alors que le commerce Nord-Sud fondé sur les avantages comparatifs est de type interbranche.

ne sont pas identiques, voire hétérogène dans leurs caractéristiques, même s'ils présentent la même utilité. Cette différenciation porte sur leur couleur, leur publicité, leur emballage, leur service après vente, leur design, leur image...etc. Par conséquent, un consommateur allemand qui désire acheter une voiture pourra très bien être attiré par une Peugeot 308 voiture française que d'acheter une Polo, car les caractéristiques de cette voiture répondront mieux à ses besoins que celles des voitures allemandes. Contrairement les consommateurs français seront intéressés par des voitures allemandes (voir exemple d'illustration ci-dessous).

Exemple : Les flux commerciaux d'automobiles entre la France et l'Allemagne



Pour expliquer l'échange de produits similaires relevant d'une même branche, Paul Krugman met en avant deux concepts. D'une part, les « économies d'échelle », c'est-à-dire plus que les quantités produites augmentent, plus le coût unitaire diminue ; d'autre part, la concurrence monopolistique qui en découle : un seul producteur national (ou un nombre très limité) est très efficace que plusieurs, ce qui amène à la disparition de tous les concurrents sauf un sur chaque marché national.

Encadré 1.3

Mesure des échanges intra-branches

On parle du commerce intra-branche ou croisé, lorsqu'un pays exporte et importe simultanément des biens analogues appartenant à la même catégorie de produits ou ayant des caractéristiques technologiques communes ou satisfaisant le même type de besoins, c'est-à-dire des biens de qualité et de prix comparables (voir exemple d'illustration ci-dessus). Ce n'est plus un échange de complémentarité mais, au contraire, un échange de **similarité**. Contrairement **aux échanges interbranche**, qui correspond aux échanges fondés sur une spécialisation (basé sur une exploitation des avantages comparatifs). Ils recouvrent les échanges de produits qui portent sur des branches différentes (la nation exporte de produits différents de ceux qu'elle importe, par exemple les États-Unis vendent des logiciels et importent des vêtements, les usines produisant les vêtements se trouvant par exemple en Chine).

Pour mesurer l'importance du commerce intra-branche dans le commerce total d'un pays, on utilise fréquemment le coefficient de Grùbel et Lloyd (1975), c'est-à-dire pour chaque produit β et pays i :

$$GL_{i,\beta} = [(X_{i,\beta} + M_{i,\beta}) - |X_{i,\beta} - M_{i,\beta}|] / (X_{i,\beta} + M_{i,\beta}) \times 100 = 1 - [|X_{i,\beta} - M_{i,\beta}| / (X_{i,\beta} + M_{i,\beta})]$$

Ce coefficient prend la valeur minimum zéro « 0 » (lorsqu'il y a absence de commerce intra-branche, c'est-à-dire que le pays en question i n'importe pas ou n'exporte pas le produit β donc soit, $X_{i,\beta} = 0$ ou $M_{i,\beta} = 0$) et la valeur maximum de 100 (si le commerce est parfaitement intra-branche, alors $X_{i,\beta} = M_{i,\beta}$).

D'autres explications peuvent également rendre compte de l'échange croisé de produits identiques, à savoir :

- La proximité géographique des nations et la spécificité des réseaux d'échanges et de communication peuvent conduire à des coûts de transport à l'international inférieurs à ceux prévalant entre deux régions d'une même économie ;
- Les conditions climatiques différenciées entre deux hémisphères peuvent expliquer certains échanges saisonniers dont la consommation est influencée par les saisons.

2.2 L'explication du commerce par la différenciation des produits²⁶

De nouvelles explications ont été introduites dans l'analyse des échanges internationaux avec la naissance des nouvelles théories du commerce international qui **remettent en cause l'hypothèse d'homogénéité des produits**, pour introduire au cœur de l'analyse les stratégies des entreprises cherchant à capter la demande des consommateurs aux goûts et aux attentes différenciés. Les biens différenciés donnent lieu à la fabrication de qualités et de variétés différentes, fruits de l'innovation des entreprises. Ainsi, ces dernières qui se lancent dans des guerres technologiques accompagnées par des mutations de l'innovation, tendent à accélérer le processus de différenciation des produits, en proposant sur le marché des produits différents de ceux de leurs rivales (variété, qualité, cible...) afin de garder leurs avances sur leurs concurrentes. En effet, il s'agira pour l'entreprise de distinguer et d'apporter des modifications sur son produit par rapport à ses rivales par une ou plusieurs caractéristiques qui en fait un produit unique, de manière qu'elle dispose d'un certain monopole limité par l'existence de produits substituables. La différenciation peut porter sur la qualité du produit, elle est **dite verticale**²⁷ ou commerce de qualité (par exemple, ordinateur plus puissant, plus rapide en termes de traitement de l'information, capacité de stockage, plus solide...) comme elle peut porter sur son aspect physique, elle sera **dite horizontale** ou commerce de variété des produits. Cette dernière différenciation est guidée par les goûts²⁸ de consommateurs et repose sur des caractéristiques d'un produit à qualité identique (les produits présentés sur le marché par une entreprise seront distingués par leurs caractéristiques réelles ou perçues : emballage, couleur, marketing, design,...). Elle peut être également fondée sur des caractéristiques mineures, voire imaginaires du produit, telle que le lancement des entreprises dans des campagnes de communication et de publicité, de telle sorte à rendre leurs produits différents que ceux des concurrents aux yeux des consommateurs.

L'analyse des échanges commerciaux peuvent être expliqués ainsi par la différenciation des produits en fonction des goûts exprimés par les consommateurs. Ce n'est pas parce qu'un pays produit une telle marchandise, empêche le consommateur local de tester le même produit fabriqué à l'étranger mais présentant des caractéristiques différentes.

²⁶ L'idée d'introduction de la différenciation des produits dans l'analyse du commerce international, revient à Edward Chamberlin (1899-1967) dans son ouvrage « the theory of economic competition », Cambridge university press.

²⁷ Il s'agit d'un commerce international d'un même bien différencié suivant des caractéristiques objectives. Les consommateurs disposant un revenu élevé vont acheter des produits de haute qualité, alors que ceux à revenus faibles s'orientent vers l'achat de produits de basse qualité.

²⁸ Les goûts des consommateurs ne sont pas les mêmes, ils changent d'un pays et/ou d'une région à une autre mais aussi d'un moment à un autre.

2.3 Introduction du rôle des firmes multinationales dans le champ d'analyse du commerce international

Bien que les théories traditionnelles ont exclu de leur champ d'analyse du commerce international le rôle grandissant que jouent les firmes multinationales dans la migration professionnelle des individus et des flux internationaux de capitaux, en raison de l'hypothèse constitutive de la nation et notamment celle de l'immobilité internationale des facteurs de production et des capitaux, il faut attendre les nouvelles théories du commerce international pour intégrer de plus en plus les rapports théoriques des multinationales dans le champ de leur analyse dans un cadre expliquant à la fois les échanges internationaux et les investissements à l'étranger, même si ce n'est pas son objectif. Dès lors, en raison de déplacement international de capitaux sous forme d'implantation à l'étranger²⁹, l'hypothèse d'immobilité internationale des facteurs de production doit être levée. Avec l'évolution de l'environnement économique international, la géographie des échanges est de plus en plus dépendante des stratégies de localisation des entreprises transnationales. En effet, les FMN ne substituent pas seulement à des échanges commerciaux, mais au contraire elles contribuent à la création de nouveaux flux. Elles sont responsables d'au moins d'un tiers (1/3) de la production mondiale et de deux tiers des échanges mondiaux.

Encadré 1.4

L'indicateur majeur de la mondialisation : les multinationales

Selon la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), une firme multinationale (FMN) est « toute entreprise qui, indépendamment de sa forme juridiquement particulière, exerce un contrôle direct ou indirect sur les actifs possédés par une ou plusieurs autres entreprises situées dans des pays différents de celui où cette entreprise a installé son siège social ». Ainsi, la FMN comporte la société-mère qui en constitue le siège et au moins une ou plusieurs unités de production situées à l'étranger, que l'on appelle filiales, dont chacune se spécialise dans une étape de processus de production, la conception, l'approvisionnement, la fabrication, l'administration, vente,...etc. pour ce faire, la multinationale réalise un investissement direct à l'étranger (IDE), c'est-à-dire, « une entreprise dotée ou non de la personnalité morale, dans laquelle un investisseur direct qui est résident d'une autre économie détient au moins 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote (ou l'équivalent) ». D'après les estimations de la CNUCED (2009), il existe environ 82 000 FMN qui comportent 810 000 filiales à l'étranger, lui donnant ainsi un certain contrôle sur les décisions de la firme. Les multinationales les plus importantes sont majoritairement des firmes des pays du Nord.

²⁹ Les capitaux quittent les nations où ils sont en abondance pour aller investir dans les pays où ils sont rares.

Tableau 1.7 : Évolution des flux d'investissement direct étranger (en millions de dollars)

Flux d'IDE		1980	1990	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Monde	Entrant	54078	207455	1 400541	980727	1790706	1179824	1309001	1524422
	Sortant	51590	241498	1226633	888561	1969336	1175108	1451365	1694396
PVD	Entrant	7479	34853	255506	327248	650017	519225	616661	684399
	Sortant	3192	11914	135116	132507	328121	268476	400144	383754
Economies En transition	Entrant	24	75	7038	30854	121041	72386	73755	92163
	Sortant	/	/	3195	14310	60462	48840	61644	73135
Economies développées	Entrant	46576	172526	1 137996	622625	1019648	606212	618586	747860
	Sortant	48397	229584	1088321	741744	1580753	857792	989576	1237508

Source : CNUCED, 2012.

Aujourd'hui, avec la montée en puissance d'un nombre croissant des pays participants à la division internationale du travail et d'un nouveau boom technologique, les entreprises multinationales exercent leurs activités dans plusieurs pays, du fait que leur processus de production s'est éclaté sur différents sites de production, et dans différents pays. Un même produit peut être réalisé dans plusieurs pays participant à sa fabrication, dont l'un s'occupe de sa conception, l'autre de certains composants, et enfin le troisième se chargeant de l'assemblage... ce qui permet aux entreprises d'optimiser leur production grâce à leurs choix stratégiques entre elles-mêmes³⁰ (« intégration » : production et exportation) ou faire faire (« impartition » à l'étranger : délocalisation, sous-traitance internationale et la production sous licence « licencing out ») ; on parle de « division internationale des processus productifs » ou (DIPP³¹) et aux PVD qui accueillent les investissements de s'insérer rapidement dans le commerce mondial (Gaëlle Le GUIRRIEC-MILNER, 2009).

Le redéploiement et la fragmentation de réseaux de production et de commercialisation de l'activité des FMN dans plusieurs pays à travers le monde s'est soldé, d'une part, par la constitution de réseaux de filiales étrangères qui sont spécialisés dans un seul des stades de processus de production (la recherche, l'approvisionnement, l'assemblage, commercialisation, etc.), et d'autre part, redessine la carte de production et par conséquent celle des échanges (diversification des flux et des trajectoires) dans la mesure où, ces filiales entretiennent entre elles³² et avec la maison mère (en cas de délocalisation) des relations suivies qui ont pour origine la spécialisation de certaines d'entre elles sur un élément du produit (les boîtes de vitesses dans un pays, les moteurs dans un autres, etc.) pour assembler le

³⁰ Les firmes font l'arbitrage entre l'approvisionnement du marché extérieur par le biais des exportations ou la production sur place à travers la délocalisation de leur activité.

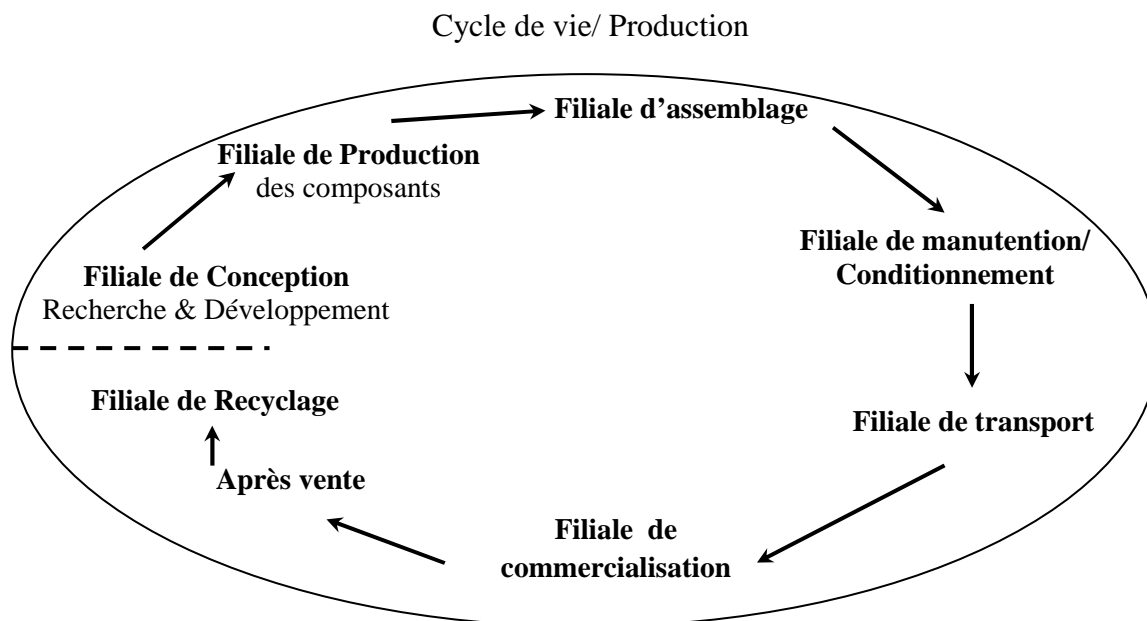
³¹ On parle, depuis les travaux de Lassurdie-Duchene (1985), de la « Décomposition Internationale des Processus productif » qui peut prendre plusieurs formes : - La délocalisation des activités avec apport de capitaux : dans ce cas là, l'entreprise investit dans une nouvelle unité de production implantée en dehors de son territoire d'origine, soit par la création d'une usine ou bien sous formes de fusion acquisition, et réalise la production en interne « production captive) ;

-L'externalisation : sous forme d'accords développés par l'entreprise et de marchandising sous licence, sous-traitance internationale (outsourcing : confier la fabrication de marchandise à une entreprise étrangère sélectionnée en fonction de ses coûts de production, de la qualité de ses inputs, de sa fiabilité, de la facilité de communication, des délais de livraison imposés...), recours à télétravail « offshore ou assure la distribution de ses produits via un réseau international de franchisés.

³² C'est-à-dire des échanges intra-firmes : échanges croisés de biens intermédiaires et de produits semi-fini entrants dans la fabrication de certains composants entre filiales de production et de commercialisation d'une même multinationale, autrement dit, la production d'une filiale peut servir de bien intermédiaire qui traverse plusieurs fois les frontières pour la production d'une autre filiale.

tout, *in fine*, dans un autre pays. D'où la naissance de nouveaux flux commerciaux (comme le montre le schéma ci-dessous).

La décomposition d'un processus productif



L'apparition de ces flux entre maison mère et filiales (ou entre filiales) liée au redéploiement de l'appareil productif et aux stratégies de localisation des FMN à l'échelle de la planète induit par le changement de dimension de la production, qui résulte de l'évolution de la division internationale du travail, ont pour conséquence le bouleversement de la structure des échanges.

Le découpage de la chaîne de valeur en différents lieux de production va considérablement faire évoluer la structure des échanges internationaux (développement des échanges entre filiales des FMN, essor du commerce intra-branche, etc.) et par conséquent la multiplication des courants d'échanges et réorientation des flux (en volume, direction, contenu) en raison d'une mobilité croissante des facteurs de production. Aujourd'hui, avec l'insertion de nouveaux acteurs dans la division internationale du travail, nous assistons à un vaste mouvement de redéploiement des activités de production à l'échelle mondiale, qui a permis à la fois, une différenciation des produits et la segmentation du processus de production donnant naissance ainsi à une spécialisation verticale (par opposition, on parle de spécialisation horizontale lorsque qu'un pays assure la totalité du processus de production d'un bien) qui s'appuie sur une nouvelle division du travail. La segmentation de plus en plus fine de la chaîne de production permet d'exploiter au mieux les avantages comparatifs de chaque pays qui se traduit au final par la multiplication des flux de commerce de biens intermédiaires³³. En effet, ce ne sont pas des pays qui commercent entre eux, ce sont les firmes, soutient Krugman : c'est à leur niveau qu'il faut donc chercher les raisons de ce commerce.

³³ Guillaume Daudin, Paola Monperrus –Veroni, Christine Riffart, Danièle Schweisguth : « Le commerce extérieur en valeur ajoutée », revue de l'OFCE, Juillet 2006. P 133.

2.3.1 La théorie de la firme multinationale

La mise en place de cette théorie consiste tout d'abord à expliquer, d'une part, pourquoi un même bien peut être produit simultanément dans deux pays ou plus, au lieu d'un seul (Krugman et Obstfeld, 2009). Cette question est celle de la localisation³⁴ des activités économiques, elle s'interroge par ailleurs, sur les motivations qui poussent une entreprise à préférer de réaliser elle-même l'ensemble de la production dans différents lieux, plutôt que de laisser des firmes locales se charger de la production étrangère. D'une part, elle cherche à expliquer pourquoi les firmes préfèrent approvisionner un tel marché extérieur par le biais d'exportation, vente de licence de fabrication (dans le cas de produits nouveaux) plutôt en recourant à la production sur place à travers l'implantation des unités de production (des filiales à l'étranger).

2.3.2 Dynamique des IDE et commerce international

Depuis les années 1980 la diffusion des IDE s'accélère, leur essor est concomitant de celui du commerce mondial. La montée des flux d'IDE s'explique ainsi par plusieurs facteurs, d'une part, l'affirmation de plus en plus des pays émergents, du fait du retour de la croissance, le contexte économique favorable à l'internationalisation des firmes, la levée des obstacles d'entrée des IDE, le développement des marchés financiers. D'autre part, la diffusion des NTIC facilite l'internationalisation des firmes. Ces IDE désignent ainsi les flux de capitaux dont le but, pour la firme qui investit, est de créer ou d'agrandir une filiale dans un pays étranger qui lui permet d'acquérir un pouvoir de contrôle. Néanmoins, l'accroissement de ces flux d'IDE augmentent-ils ou réduisent-ils les flux de commerce ? Deux réponses peuvent être présentées :

2.3.2.1 Les flux de capitaux sous formes d'IDE se substituent à l'échange international de biens et services

Cette réponse s'explique par le fait que, l'afflux de facteurs de production dans des régions relativement moins dotées en capital va leur permettre de produire davantage des marchandises qui utilisent intensivement le capital qu'ils importaient auparavant ; donc on est en présence d'une **substitution entre les flux d'investissement** et les flux de commerce, dans la mesure où, les entrées de capitaux dans les pays de Sud remplacent les importations des marchandises intensives en capital.

Par ailleurs, les FMN qui cherchent à conquérir un marché, disposent d'un moyen qui leur permet de déployer leurs activités sur les marchés étrangers par le biais d'investissement direct en poursuivant des projets industriels à travers des transferts de capitaux d'un pays à l'autre. D'un autre côté, parfois la pénétration d'un marché étranger par les exportations se trouve difficile (droits de douane élevés par exemple...), ce qui amène les firmes à l'implantation des filiales-relais, les IDE résultant remplacent, là encore, les exportations depuis le pays d'origine.

³⁴ Le choix de localisation d'une firme est motivé par un certain nombre de déterminants en fonction de la nature de son activité : main-d'œuvre qualifiée, un vaste marché de consommation, disponibilité des centres de recherche et de formation, dotations en facteurs, les coûts de transport, la proximité de fournisseurs de biens intermédiaires ...

2.3.2.2 Les IDE génèrent des flux nouveaux du commerce

L'intégration verticale des firmes cherchant à exploiter la diversité des avantages comparatifs des pays, consiste au redéploiement de la chaîne de valeur en différentes activités dans plusieurs pays, en localisant chaque fonction de l'entreprise dans le pays qui offre les meilleures opportunités de production (par exemple, une entreprise qui produit des ordinateurs portables localisera son centre de recherche et de développement dans des régions abondantes en main-d'œuvre qualifiée (en Inde par exemple), par contre les autres unités de production qui s'occupent de la conception, la production et l'assemblage seront implantées dans d'autres régions). Ce vaste mouvement d'investissement direct va donc générer de **nouveaux flux de commerce**, comme nous l'avons présenté en haut, les relations entre filiales d'une firme multinationale génèrent un très grand nombre de transactions : échange intra-firmes de biens intermédiaires et/ou réimportation de biens finals. Donc il y a une complémentarité entre les investissements directs et flux de commerce. D'un autre côté, les IDE entrants dans une économie induisent des importations de biens de consommation intermédiaires et/ou finals.

2.4 Les échanges internationaux en concurrence imparfaite : les économies d'échelle sont une source du commerce international

Dans l'analyse traditionnelle de la spécialisation, l'hypothèse des rendements d'échelle constants³⁵ implique que la spécialisation n'est déterminée que par la différence mutuelle des nations : en termes de dotations factorielles, de technologie, etc. Cependant, certains économistes (dont Paul Krugman) ont introduit un autre facteur crucial pour expliquer le commerce international : le rôle des rendements d'échelle croissants. Cependant, que se passe-t-il quand la production se fait avec des rendements d'échelle croissant ? C'est-à-dire que la production d'une marchandise augmente plus que proportionnellement que la quantité des inputs employés pour sa fabrication et par conséquent le coût moyen de la production baisse.

L'analyse de Krugman a permis de rapprocher les théories du commerce des analyses de l'économie géographique. Selon lui, on ne peut continuer à analyser le commerce international comme un marché de concurrence pure et parfaite, alors que les secteurs industriels concernés sont très nettement oligopolistiques. Avec l'introduction des économies d'échelle dans l'analyse du commerce international, lorsque les rendements d'échelle sont croissants, les grandes firmes disposent ainsi d'un avantage par rapport aux petites entreprises et tendent finalement à contrôler le marché. On aboutit alors à une situation de concurrence imparfaite.

L'existence d'économies d'échelle est expliquée par trois sources principales :

- Le principe d'indivisibilité des intrants : c'est-à-dire, qu'on ne peut augmenter les intrants que par unité entière, ce qui place la production à un niveau plus élevé. Ainsi, si par exemple, pour produire deux unités de bien X, un emploi sera engagé, et dans le cas où on désire obtenir trois unités, on ne saurait engager la moitié d'un emploi, plutôt qu'une unité supplémentaire.

³⁵ C'est-à-dire dans un secteur donné, si la quantité de facteurs de production est doublée, la quantité produite sera également multipliée par deux.

- La division du travail qui revoit à une spécialisation des travailleurs d'une firme dans des tâches où ils performant mieux, d'où la productivité sera d'autant élevé que le degré de spécialisation est important ;
- Enfin, les coûts fixes s'amortissent avec la quantité de production. Plus que la production augmente, le coût unitaire de production diminue.

Les rendements croissants et la dynamique de la spécialisation

Pour rendre compte du rôle que jouaient les économies d'échelle dans l'analyse des échanges internationaux, nous procédons à une présentation d'un modèle simple présenté dans le cadre des nouvelles théories du commerce international, fondé sur un certains nombres d'hypothèses qui se présentent comme suit :

- Il y a deux pays : Nation et Étranger, qui produisent deux biens X_i ($i= 1$ à 2) à partir d'une quantité de facteur Travail limitée à dix unités pour chacun ;
- Les deux pays sont identiques, d'une part, disposant d'une même dotation factorielle et, d'autre part, disposant d'une même technologie ;
- Les consommateurs répartissent leur consommation entre les deux biens.

Considérons, les données du tableau ci-dessous qui donnent les conditions générales de production de deux biens X_1 et X_2 .

Nombre d'unités produites de X_1	Quantités de facteurs utilisés (L)	Nombre d'unités produites de X_2	Quantités de facteurs utilisés (L)
1	4	1	4
2	7	2	7
3	9	3	9
4	10	4	10

En situation d'autarcie, chaque pays (Nation et Étranger) va produire une unité de chaque bien en relançant à 8 unités de travail, ce qui fait la production totale est de quatre unités (2 unités de X_1 et 2 unités de X_2).

En situation de libre échange, chaque pays va se spécialiser dans la production d'un seul bien : Nation utilise intégralement sa dotation en Travail (soit 10 unités) pour la fabrication de quatre unités X_1 , de son côté, l'étranger va se spécialiser totalement dans la fabrication du bien X_2 , il produira également quatre unités. Grâce à la spécialisation rendue nécessaire par le libre échange, les deux pays améliorent leur bien être en consommant davantage de X_1 et davantage de X_2 , par conséquent, il devient claire que le bien être mondial serait supérieur lorsque chaque pays se spécialise dans la production d'un seul bien, que lorsque les deux pays produisent séparément les deux biens (la production totale est passée ainsi de quatre unités à 8 unités en raison des rendements croissants). Nation peut ainsi échanger, avec l'étranger deux unités de bien X_1 contre deux unités de bien X_2 . Chaque pays consomme désormais quatre unités, contre deux en autarcie. En effet, l'existence des rendements d'échelle croissants constitue un déterminant suffisant de la spécialisation internationale.

2.4.1 L'explication du commerce international par les économies d'échelle internes

La présence d'économies d'échelle internes suppose que, le coût unitaire de production dépend de la taille de la firme et non pas de celle du secteur, ainsi le coût unitaire

de production baisse lorsque la taille de la firme augmente et plus la production est efficiente, plus son coût moyen diminue. Cette situation confère aux grandes entreprises un avantage technologique et organisationnel leur permettant de réduire leurs coûts de production et gagnant des parts de marché sur les petites entreprises, ce qui induit forcément au développement d'une concurrence imparfaite.

2.4.1.1 Concurrence imparfaite : monopole et commerce international

Par opposition à la concurrence parfaite³⁶ où les agents sont preneurs de prix (*price takers*) et qui ne peuvent plus agir sur les prix quelles que soient les quantités qu'ils proposent sur le marché. En concurrence imparfaite, les choses sont nettement différentes lorsque quelques firmes partagent le marché, elles peuvent influencer sur les prix en augmentant ou en diminuant la production. Par exemple Airbus et Boeing les deux fabricants d'avions civils gros porteurs détiennent le pouvoir de modifier les prix sur le marché, car en situation du monopole les deux producteurs savent très bien qu'une augmentation de la production va agir négativement sur le prix de vente, inversement juste ; ils sont donc faiseurs de prix (*price setters*). Si dans un marché caractérisé par la présence de plusieurs entreprises produisant un bien homogène avec des rendements croissants, l'engagement de ces entreprises dans des guerres commerciales (concurrence par les prix) fait progressivement disparaître les entreprises au profit d'une seule ayant les coûts de production les plus bas avant l'ouverture. Cette situation peut également se produire sur le marché local si une entreprise étrangère y pratique le dumping³⁷ ou si elle est la seule à fournir une marchandise donnée.

La position du monopole que détient une firme peut disparaître par l'ouverture à la concurrence internationale avec l'arrivée d'autres producteurs étrangers pour contester la position du monopole de la firme déjà installée. L'entrée de concurrents potentiels prive l'entreprise nationale de sa situation du monopole et donc de son pouvoir de marché et l'oblige de se comporter comme n'importe quelle entreprise en concurrence parfaite. En outre, si la contestabilité augmente le nombre d'offreurs simultanément à la baisse des prix, elle provoque la fragilité de survivre pour les entreprises entrées récemment.

Au-delà des avantages concurrentiels des firmes, une firme domestique peut maintenir sa position de monopole ou de pénétrer sur un marché par le biais d'une politique de soutien des pouvoirs publics à travers des subventions, conséquence, une baisse de ses coûts de production, ou bien l'application d'une taxe sur l'entreprise étrangère en monopole peuvent contrebalancer l'avantage de production initial.

³⁶ La concurrence pure et parfaite est définie en théorie par une structure de marché « parfaite ». Elle a pour hypothèses suivantes :

- L'atomicité du marché : correspond à un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, tous de petite taille par rapport à la taille du marché ;
- L'homogénéité des produits : les produits sont identiques ;
- La transparence : information parfaite des acteurs sur le marché ;
- La liberté d'entrer et de sortir du marché ;
- La mobilité parfaite des facteurs de production.

³⁷ Une firme qui exploite sa position de monopole en fixant pour un même bien un prix de vente plus faible à l'exportation que sur le marché intérieur.

2.4.1.2 Concurrence monopolistique

La position du monopole que détient une firme sur un marché attire souvent l'attention de ses rivales, prêtes à lui contester cette position avantageuse. Néanmoins, en réalité des faits cette situation de monopole pur est rarement rencontrée. Le marché est dit oligopolistique dans des secteurs caractérisés par des économies d'échelle internes si plusieurs entreprises partagent le marché dont chacune d'entre elle pèse sur le niveau des prix par leurs choix stratégiques. Dans ce cas, les décisions des entreprises sont interdépendantes, de telle sorte que chacune d'entre elle anticipe les actions de ses rivales pour définir son propre comportement en termes de prix, de quantités et de qualité. On est donc en présence d'une concurrence imparfaite, dans la mesure où quelques firmes partagent le marché ayant le pouvoir de modifier sensiblement l'équilibre du marché (elles sont « *price maker* »). Dans la réalité, les entreprises de chaque pays vont chercher à se spécialiser dans une variété de produits (concurrence par la qualité) afin de bénéficier d'un monopole (par exemple, beaucoup d'entreprises produisent des T-shirts mais, sauf contrefaçon, seule Adidas peut produire des T-shirts Adidas).

2.4.2 L'explication du commerce international par les économies d'échelle externes

Lorsque les économies d'échelle sont internes, le coût moyen de production dépend de la taille de la firme, par contre lorsque le coût unitaire de production baisse avec la taille du secteur d'activité, voire d'une économie dans son ensemble mais pas nécessairement de celle de chaque entreprise, on est donc en présence d'économies d'échelle externes à la firme mais internes au secteur. Elles trouvent donc leur origine à l'extérieur de la firme, par exemple la concentration géographique de certains secteurs d'activité sur quelques pôles industriels peut permettre aux entreprises localisées de réduire le coût moyen de production, même si chacune conserve une taille modeste grâce aux effets bénéfiques d'un bassin de main-d'œuvre important, profiter d'externalités de connaissance³⁸ et la proximité d'un grand nombre de fournisseurs de biens intermédiaires, d'équipements ou de services spécialisés (maintenance, logistique, services financiers...). Aujourd'hui, ces pôles spécialisés sont toujours d'actualité. Le succès de la Silicon Valley (le pôle californien qui accueille un grand nombre de producteurs de semi-conducteurs et de logiciels) est bien évidemment dans tous les esprits, de même que la concentration de l'industrie cinématographique à Hollywood ou des activités financières à la City de Londres (Krugman et Obstfeld, 2009, P. 141). Le coût unitaire de production dépend alors du nombre de producteurs de l'industrie et/ou la taille du secteur et de leur proximité géographique et non pas de la taille de la firme.

Conclusion

En conclusion, les théories traditionnelles que nous avons présentées expliquent l'existence du commerce international par la volonté des nations de profiter de leurs différences mutuelles exprimées en termes de différences relatives de dotations factorielle (le modèle HOS) ou de technologie (le principe des avantages comparatifs de Ricardo). Néanmoins, l'évolution de l'environnement international au tournant des années 1950 pose un problème d'adéquation des théories à rendre compte de la réalité des échanges de marchandises et de services. Dès lors, les arguments avancés par les anciennes théories n'arrivent pas à décrire correctement la totalité des flux commerciaux dans la mesure où, une large part des flux de commerce international ne semble pas répondre au principe des

³⁸ Echange d'informations informelles au profit des firmes d'un même secteur facilitées par leur concentration géographique.

avantages comparatifs : la cartographie des flux commerciaux de nos jours montre que le commerce mondial est largement dominé par les pays développés partageant des caractéristiques économiques très voisines qui n'affichent pas d'avantages comparatifs. Le besoin d'une nouvelle théorie voit le jour. Ainsi, d'autres motivations d'échange ont été répertoriées.

Une autre catégorie d'échange, qui ne cadre pas avec les avantages comparatifs, est constituée par un fort courant de commerce intra-branche entre économies réputées « similaires » en termes de proportion de facteurs et de leurs niveaux de vie, pour remettre en cause l'homogénéité des produits mettant au cœur l'importance de la différenciation des produits. D'autre part, les analyses traditionnelles faisaient la Nation comme acteur principal du commerce international (notamment chez Ricardo ou dans le modèle de HOS). Il faut attendre les nouvelles théories du commerce international pour intégrer dans le champ d'analyse le rôle moteur des FMN dans le commerce international et de remettre en cause l'hypothèse d'immobilité des facteurs de production (car c'est les firmes qui échangent et non pas les nations). Or, le commerce mondial aujourd'hui est animé et dominé par les firmes multinationales acteur de la mondialisation des économies qui jouent un rôle déterminant dans l'accroissement du commerce, notamment par le biais des échanges entre leurs filiales (le commerce intra-firme génère de nouveau flux).

Enfin, d'autres facteurs ont été introduits dans l'explication de l'échange international qui n'ont rien avoir avec les ressources existantes résident dans l'importance des économies d'échelle, la taille du marché intérieur pour remettre en cause l'hypothèse des rendements constants et de la concurrence parfaite. L'analyse traditionnelle ne laisse aucune place à la taille de la nation variable cruciale dans la détermination de la spécialisation.

Aujourd'hui, en raison de la similitude croissante des techniques, les différentiels internationaux de productivité tendent à disparaître. Dans la période récente, le panorama des théories du commerce international présente une caractéristique originale où : aucune des explications présentées ne peut rendre compte de la totalité des échanges internationaux. Or, l'explication ancienne de l'échange a pour ambition de fournir un modèle général, la tendance actuelle est plutôt de considérer qu'il existe des explications particulières pertinentes pour tel ou tel type d'échanges, selon le niveau du développement des pays échangistes, la particularité des cycles de production ou encore le degré de différenciation des produits faisant objet du commerce international.

CHAPITRE**2****LE COMMERCE INTERNATIONAL 1950-2000**

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, le commerce international a connu un rythme de croissance plus rapide que celui de la production mondiale, néanmoins nous assistons d'une part, à une densification inégale des réseaux d'échanges (entre 1950 et 1973, la croissance annuelle des exportations de marchandises au niveau mondial est de 8 %), et d'autre part, à une rotation de flux et une redistribution géographique des échanges commerciaux. La géographie des puissances commerciales était autrefois marquée par l'hégémonie et/ou le leadership américain qui anime l'essentiel des échanges commerciaux durant la première moitié du XX^e siècle. Toutefois, au tournant des années 1970, et avec l'accélération de la mondialisation, le commerce international a changé de visage dans la mesure où la position dominante que détenaient certaines puissances en particulier les États-Unis a commencé à décliner avec l'émergence de nouveaux acteurs qui ont bouleversé les hiérarchies. Ainsi, si autrefois la zone atlantique constitue le centre du commerce mondial, avec l'érosion américaine le centre de gravité de l'économie mondiale a glissé vers l'Europe et l'Asie de Sud-est, donnant naissance à une nouvelle cartographie des flux commerciaux.

Par ailleurs, l'ampleur et l'intensification de ces échanges ainsi que leur explosion au niveau planétaire se sont beaucoup transformés, tant sur le plan géographique (le sens de l'orientation des flux commerciaux est largement modifié) que sur le plan sectoriel, dans la mesure où la nature des produits échangés sur les marchés mondiaux s'est transformée au profit des produits manufacturés et des services. Cette explosion spectaculaire des échanges s'explique principalement par l'amélioration régulière des facteurs logistiques, les innovations technologiques, les stratégies d'insertion des États, l'abaissement progressif des barrières douanières et notamment les choix de localisation des firmes transnationales.

Nous retraçons dans ce chapitre un panorama du commerce international entre 1950-2000 (la structure du commerce mondial a radicalement changé durant cette période). Dans un premier temps, nous allons présenter la tendance du commerce international depuis 1950 jusqu'à la fin des années 1970, tout en retraçant l'évolution des échanges de marchandises, ainsi que leur répartition et orientation géographique, la composition des échanges, et enfin les principaux intervenants. Par ailleurs, étant donné que la cartographie des échanges internationaux a subi d'énormes mutations tant sur le plan géographique que sur le plan sectoriel, notamment vers la fin des années 1970, d'où, la deuxième partie du chapitre sera réservée à la présentation du commerce international entre 1980 et 2000.

1- LES TENDANCES DU COMMERCE INTERNATIONAL 1950-1980

Depuis 1950, bien que les exportations mondiales de marchandises augmentent à un rythme supérieur à celui de la production mondiale, la structure géographique et sectorielle a subi d'énormes bouleversements. Cette première partie du chapitre présentera la tendance des échanges commerciaux depuis le début des années cinquante jusqu'à la fin des années 1970. Ainsi, afin de relever les mutations qui ont eu depuis, on présentera les grands traits du

commerce international, en particuliers les principaux flux commerciaux (la répartition géographique et l'orientation des courants d'échanges), leur composition et les principaux acteurs qui contrôlent le commerce mondial entre 1950 et 1973.

1.1 Les grands courants commerciaux

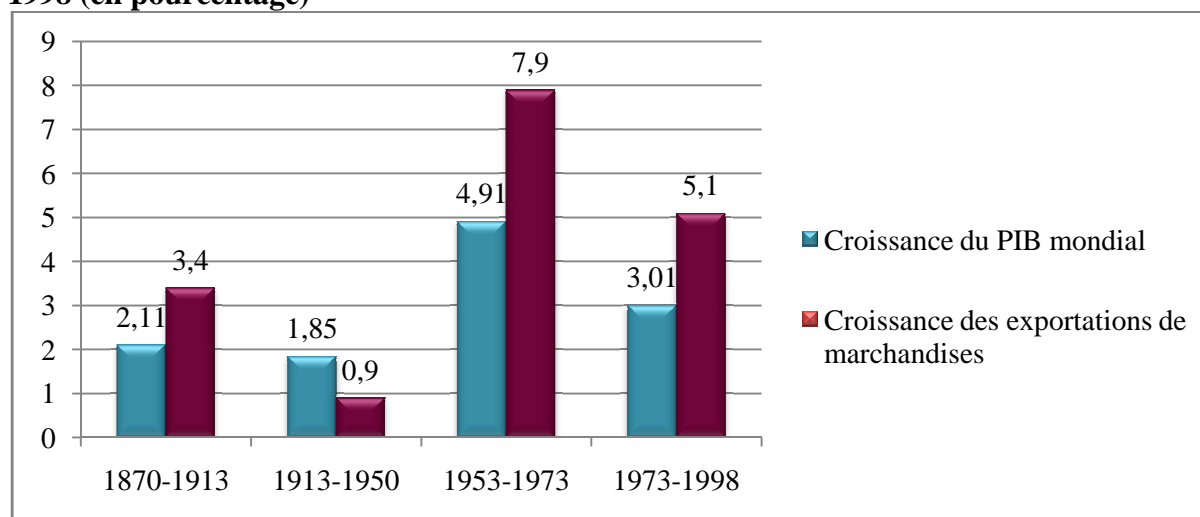
Depuis la fin du XIX^e siècle, le commerce international a progressé à un rythme accéléré, plus rapide que celui de la production mondiale ; à l'exception de la période de l'entre-deux-guerres marquée en son milieu par la grande crise de 1929, où cette dynamique a marqué une pause (Figure 2.1). Angus Maddison (OCDE, 2001) rappelle que le montant des exportations mondiales de marchandises entre 1913 et 1973 est multiplié par 8, alors que le montant du PIB a augmenté en moyenne chaque année de 1,85 % et 4,91 % respectivement durant la période 1913-1950 et 1950-1973. Ce décalage entre l'évolution des exportations mondiales et celle du PIB mondial s'explique en grande partie par une forte ouverture commerciale des pays, notamment sous l'impulsion de l'Europe, dont l'ouverture n'a pas cessé de s'élargir depuis 1870, passant de 8,75 % en 1870 à 14,10 % en 1913, pour terminer à 18,71 % en 1973. Cette augmentation de l'ouverture commerciale des économies se confirme aussi pour la plupart des régions du monde entre 1870 et 1950, exception faite pour l'Amérique latine où le taux d'ouverture tombe de 9,81 % en 1870 à 5,91 % en 1950.

Tableau 2.1 : Croissance du volume des exportations de marchandises et du PIB mondial (en %)

	1870-1913	1913-1950	1953-1973	1973-1998
Croissance du PIB mondial	2,11	1,85	4,91	3,01
Croissance des exportations de marchandises	3,4	0,9	7,9	5,1

Source : Angus Maddison, « L'économie mondiale : une perspective millénaire ». OCDE, 2001. Tableaux 3.1a et F.4, pages 126 et 362.

Figure 2.1 : Croissance du produit mondial et des exportations de marchandises, 1870-1998 (en pourcentage)



Source : Construit à partir des données du tableau 2.1.

La comparaison entre la croissance du produit mondial et celle des exportations de marchandises fait apparaître qu'une période de croissance économique s'accompagne d'une

augmentation accrue des échanges commerciaux, néanmoins il reste difficile d'apprécier si c'est la croissance mondiale qui tire les échanges commerciaux ou bien c'est l'inverse.

Tableau 2.2 : Taux d'exportation pour quelques pays 1830-1973 (en % du PIB)

	1820	1870	1913	1950	1973
Allemagne	/	9,5	16,1	6,2	23,8
France	1,26	4,9	7,8	7,6	15,2
Royaume-Uni	3,10	12,2	17,5	11,3	14,0
Italie	1,50	4,27	4,84	3,54	12,48
États-Unis	2,0	2,5	3,7	3,0	4,9
Chine	/	0,7	1,7	2,6	1,5
Inde	/	2,6	4,6	2,9	2,0
Japon	/	0,2	2,4	2,2	7,7

Source : Angus Maddison, Op. Cit. (OCDE, 2001, tab. F-5, p. 363)

1.1.1 Évolution de la répartition géographique des échanges : vers une remise en cause de la domination américaine

Avant 1914, quelques puissances seulement contrôlent les échanges mondiaux, dont la plus importante est le Royaume-Uni qui, selon Maddison, contribue à plus de 18 % du total des exportations de marchandises en 1913. Suite à la grande dépression des années 1930 et aux deux guerres mondiales, les États-Unis vont s'imposer et dominer le marché jusqu'à la fin des années 1950, du fait de l'absence d'un véritable concurrent, mais notamment par les gains de productivité et l'avance technique et organisationnelle. L'arrivée des États-Unis au sommet des principales puissances exportatrices de marchandises a commencé à rencontrer ses limites à partir des années 1960 grâce à l'aide du Plan Marshall. Par ailleurs, depuis les années 1970, la géographie du commerce international a subi de profondes mutations avec l'apparition d'un nouveau bloc commercial plus dynamique : le pôle asiatique mené par le Japon. Les économies dynamiques d'Asie (la première génération de NPI³⁹) viennent de contester cette bipolarisation des échanges internationaux, grâce à des systèmes de planification dont la stratégie du développement était axée sur la conquête de marchés externes. L'émergence de ce nouveau bloc commercial très dynamique redessine la carte des flux commerciaux dans le monde (passage d'un commerce bipolaire à un commerce triangulaire), est progressivement devenue l'élément le plus caractéristique des échanges internationaux depuis le milieu des années 70.

Outre que les États-Unis et le Japon soient les traditionnelles puissances commerçantes, la répartition géographique des échanges fait apparaître une nette domination de l'Europe (Tableau 2.3). De plus, une diminution continue de la part des exportations de marchandises de l'Amérique du nord depuis 1948, dont les exportations des États-Unis ont fléchi de presque de 10 points entre 1948 et 1973, mouvement parallèle à celui observé dans la production mondiale (passé de 27,3 % à 22 % du total de la production mondiale entre 1950 et 1973, Maddison. P. 263). Ce recule s'explique par la montée en puissance de nouveaux joueurs sur la scène internationale, notamment les pays asiatiques qui viennent de contester l'hégémonie européenne pour participer à hauteur de 14,9 % dans les échanges mondiaux de marchandises en 1973, contre 10,8 % en 1913. Par ailleurs, à mesure que l'Europe se

³⁹ Les quatre dragons : Taïwan, Hong-Kong, la Corée du Sud et Singapour

reconstruit, elle reprend sa place de première zone économique mondiale, comme le dénote la valeur de ses exportations ayant enregistré une augmentation sensible durant cette période (plus de 15 points du total des exportations mondiales), soit en valeur absolue 294,71 milliards de dollars en 1973, contre 20,70 milliards en 1948. Cette prédominance de l'Europe dans les échanges mondiaux manifeste l'intensité de l'intégration économique entre les nations de la communauté européenne et au développement des échanges intra-communautaires (64,1 % de ses exportations sont intra-communautaires en 1963 et 69,2 % en 1973). Bien que la part des exportations des États-Unis ne cesse de décliner, ils sont premier importateur net depuis 1948, et retrouvent la première place en 1973 suivi par la France et l'Allemagne, soit respectivement 11,4 %, 8,5 % et 8 % du total des importations.

On constate également, que les parts de l'Afrique et du Moyen-Orient dans les exportations sont très faibles alors que la montée de l'Asie s'accélère (quelques 15 % du total des exportations). En fait, la répartition géographique des échanges commerciaux fait apparaître l'hégémonie de la Triade qui contrôle plus de 83 % des échanges. Autrement dit, l'analyse des exportations de marchandises par grandes zones économiques, montre que les échanges internationaux sont polarisés autour de certaines régions : la CEE, l'Amérique du Nord et dans une moindre mesure la façade pacifique du Sud-Est asiatique.

Tableau 2.3 : Exportations et importations mondiales de marchandises par région et par certaines économies 1948, 1953, 1963, 1973 (en milliards de dollars et en %)

Exportations					Importations			
1948	1953	1963	1973		1948	1953	1963	1973
59	84	157	579	Monde en valeur	62	85	164	594
100,0	100,0	100,0	100,0	Monde (en %)	100,0	100,0	100,0	100,0
28,1	24,8	19,9	17,3	Amérique du Nord	18,5	20,5	16,1	17,2
21,7	18,8	14,9	12,3	Etats-Unis	13,0	13,9	11,4	12,3
5,5	5,2	4,3	4,6	Canada	4,4	5,5	3,9	4,2
0,9	0,7	0,6	0,4	Mexique	1,0	0,9	0,8	0,6
11,3	9,7	6,4	4,3	Amérique du Sud et centrale	10,4	8,3	6,0	4,4
2,0	1,8	0,9	1,1	Brésil	1,8	1,6	0,9	1,2
2,8	1,3	0,9	0,6	Argentine	2,5	0,9	0,6	0,4
35,1	39,4	47,8	50,9	Europe	45,3	43,7	52,0	53,3
1,4	5,3	9,3	11,6	Allemagne a	2,2	4,5	8,0	9,2
3,4	4,8	5,2	6,3	France	13,4	11,0	8,5	6,5
11,3	9,0	7,8	5,1	Italie	5,5	4,9	5,3	6,3
1,8	1,8	3,2	3,8	Royaume-Uni	2,5	2,8	4,6	4,7
-	-	-	-	Communauté des Etats indépendants b	-	-	-	-
7,3	6,5	5,7	4,8	Afrique	8,1	7,0	5,2	3,9
2,0	1,6	1,5	1,0	Afrique du Sud c	2,5	1,5	1,1	0,9
2,0	2,7	3,2	4,1	Moyen Orient	1,8	2,1	2,3	2,7
14,0	13,4	12,5	14,9	Asie	13,9	15,1	14,1	14,9
0,9	1,2	1,3	1,0	Chine	0,6	1,6	0,9	0,9
0,4	1,5	3,5	6,4	Japon	1,1	2,8	4,1	6,5
2,2	1,3	1,0	0,5	Inde	2,3	1,4	1,5	0,5
3,7	3,2	2,4	2,1	Australie et Nouvelle-Zélande	2,9	2,3	2,2	1,6
3,4	3,0	2,4	3,4	Six pays commerçants	3,5	3,7	3,1	3,7
-	-	24,5	37,0	Pour mémoire : UE d	-	-	25,5	37,1

a Les chiffres concernent la République Fédérale d'Allemagne de 1948 à 1973.

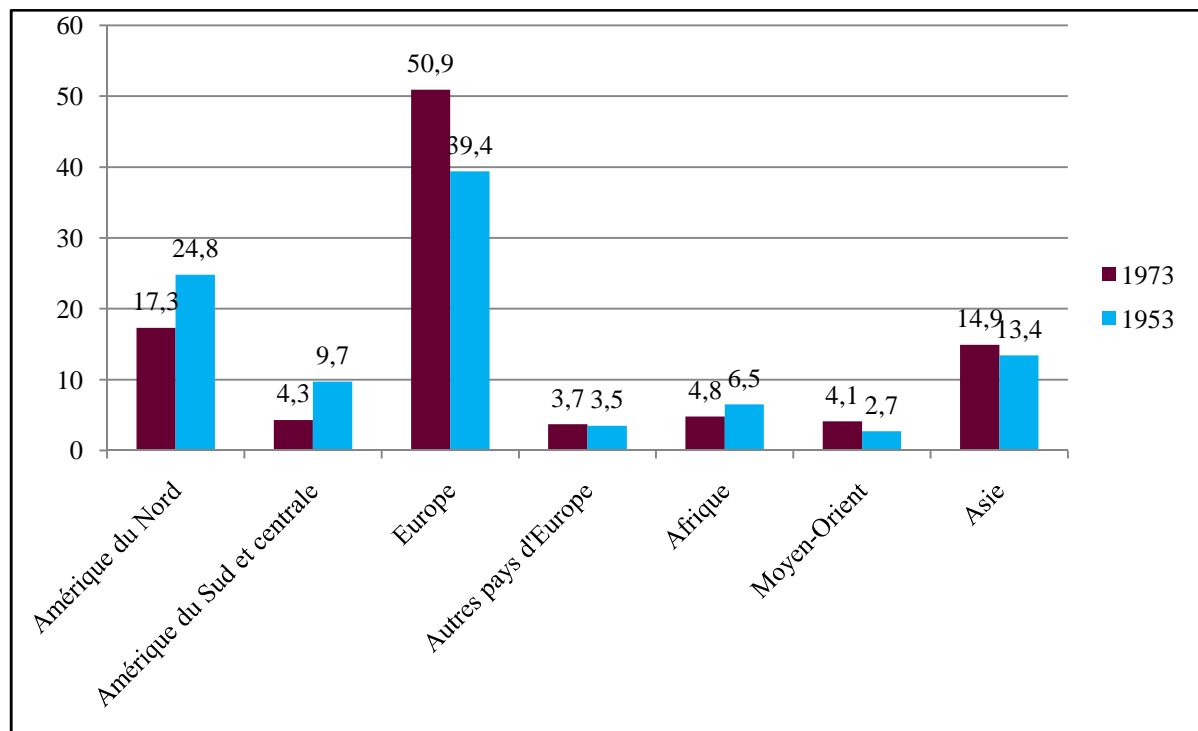
b Les chiffres sont sensiblement affectés par i) les changements de la composition par pays de la région et par un ajustement important des coefficients de conversion des échanges entre 1983 et 1993; et ii) l'inclusion des échanges mutuels des Etats baltes et de la CEI entre 1993 et 2003.

c À partir de 1998, les chiffres concernent l'Afrique du Sud et non plus l'Union douanière de l'Afrique australe.

d Les chiffres concernent la CEE(6) en 1963, la CE(9) en 1973.

Source : OMC, statistiques du commerce international 2012, extrait du tableau I.5, page 24 et 25.

Figure 2.2 : Part des grands ensembles géographiques dans les exportations mondiales de marchandises, en 1953 et 1973 (en %)



Source : Construit à partir des données du tableau 2.3

1.2 La structure des échanges par produits : vers une domination des produits manufacturés

Avant 1950, le commerce international était limité à des produits de faible valeur ajoutée, mais durant la période 1950-1973, la gamme de produits échangés a subi progressivement des changements sous l'effet jumelé de la révolution des moyens de communication et de l'apparition de nouvelles industries. Ce changement dans la structure du commerce mondial et la diversification des produits échangés durant cette période s'expliquent par l'accélération des mutations technologiques et de l'innovation des pays développés.

1.2.1 Les échanges de produits à faible valeur ajoutée

L'analyse de la composition des exportations mondiales de marchandises par groupe de produits durant les trente glorieuses période d'expansion du commerce international, montre que les produits à faible valeur ajoutée (produits agricoles, minéraux et combustibles) font l'essentiel des échanges commerciaux, en raison d'une forte demande exprimée notamment par les pays européens durant la période de reconstruction. Face aux besoins en ressources naturelles, les pays exportent plus de produits primaires pour alimenter les usines européens afin de reconstruire leur appareil productif et écouler par la suite leurs produits manufacturés sur des marchés autres que domestiques, ce qui explique cette nette domination des exportations de produits primaires face aux produits manufacturés. Néanmoins, à partir de 1950 et jusqu'en 1973, nous remarquons un recul des exportations de produits primaires au profit des produits manufacturés qui dominent la structure du commerce international soit respectivement, 46 % et 40 % en 1950, contre 38 % et 62 % en 1973 (Tableau 2.4), autrement

dit, le commerce de produits de haute valeur ajoutée progresse plus rapidement que celui des produits agricoles et des produits de base (produits à faible valeur ajoutée), ce qui dénote un remaniement de la structure des échanges par rapport au début de XIX^e siècle et à l'entre-deux-guerres. L'analyse de la composition des flux commerciaux mondiaux par groupe de produits durant la période 1950-1980 montre que la structure a fortement changé. Les pays pauvres sont spécialisés dans l'exportation de produits primaires (agricoles, énergétiques et miniers) alors que les pays riches, européens pour la plupart, fabriquent des produits manufacturés. Cette DIT fondée sur l'échange de produits de base qui caractérise le XIX^e siècle, est le reflet de la domination et de l'avance des pays européens qui importent pour l'essentiel des produits primaires contre l'exportation des produits manufacturés issus de leur industrie. Cette transformation de la structure du commerce international est due notamment d'un passage d'une division internationale du travail traditionnelle à une nouvelle division internationale du travail.

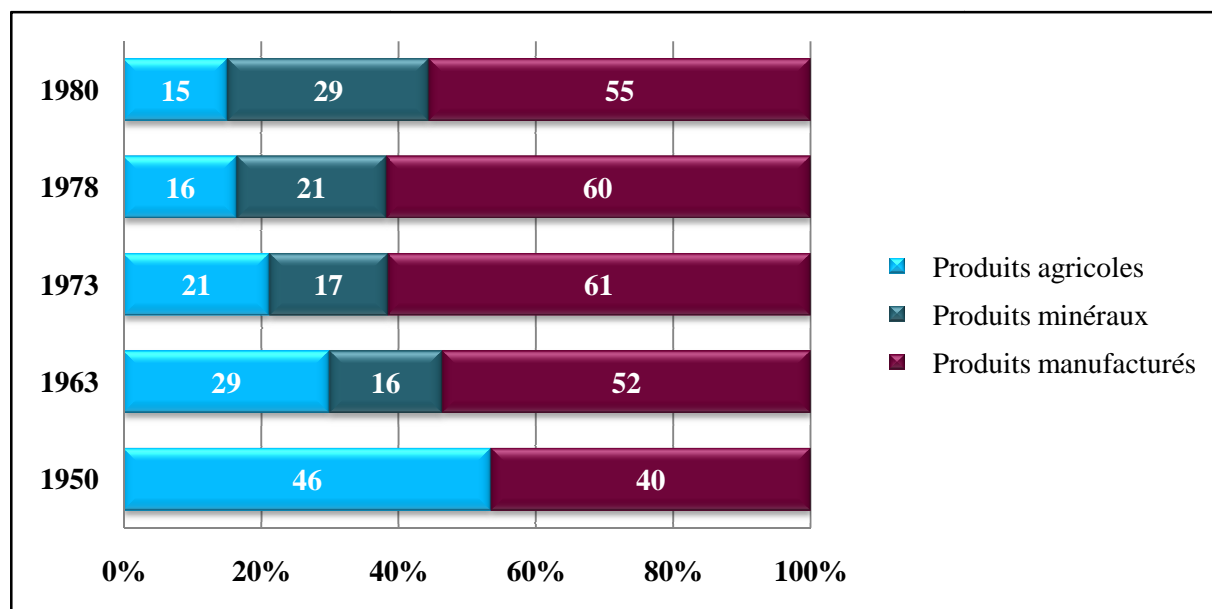
Tableau 2.4 : Composition des exportations mondiales de marchandises (en % du total*)

	1950	1963	1973	1980
Produits agricoles	46	29	21	15
Produits minéraux	n.d.	6	6	4
Produits énergétiques	n.d.	10	11	23
Produits manufacturés	40	52	62	55

* Les totaux ne sont pas égaux à 100 du fait que des produits n'ont pu être dans les quatre catégories.

Source : OMC

Figure 2.3 : Évolution des exportations de marchandises, par grande catégorie de produits



Source : Construit à partir des données du tableau 2.4

1.2.2 Les échanges de produits à forte valeur ajoutée

Si en 1950, l'essentiel des échanges porte sur des produits à faible valeur ajoutée, la structure du commerce international a subi des changements, dans la mesure où la structure des échanges à partir des années 1960 est nettement dominée par les produits de haute valeur ajoutée, qui représentent 52 % du total des exportations mondiales de marchandises en 1963 contre 55 % en 1980. Cette domination de produits manufacturés s'explique grâce au progrès techniques et aux transformations industrielles que certaines nations avancées ont réalisé. Cela a rendu moins nécessaire les besoins en produits alimentaires et en matières de base importées, qu'avant la guerre. Par ailleurs, l'insertion de nouveaux joueurs, notamment les NPI, dans le processus de DIT en adoptant une stratégie de développement fondée sur l'exportation de produits de haute valeur ajoutée, constitue l'autre facteur ayant modifié la structure des échanges commerciaux, alors qu'auparavant la structure sectorielle de ce groupe de pays est dominée par l'exportation de produits à fort contenu en main d'œuvre.

Tableau 2.5 : Composition du commerce mondial de produits manufacturés (en %)

	1955	1963	1968	1973	1978	1980
Fer, fonte et acier	10,2	9,2	8,1	8,2	7,2	7,0
Produits chimiques	11,8	11,9	12,6	12,1	12,8	13,9
Autres produits semi-manufacturés	10,7	8,8	8,6	8,3	8,3	8,4
Produits des industries électromécaniques	46,9	51,7	53,6	54,1	55,7	54,4
Textiles et vêtements	13,2	11,4	10,2	10,3	8,7	8,7
Autres produits de consommation	7,2	7,0	6,9	7,0	7,3	7,6

Source : GATT, matrice du commerce mondial par région et par catégories de produits, 1955-1976, Genève, 1978, tabl. A3 (pour 1955-1973) ; GATT, le commerce international en 1980-1981, tabl. A 22 (pour 1978-1980).

La décomposition des exportations mondiales de produits manufacturés durant la période 1955-1980 montre le poids croissant des industries électromécaniques au détriment des autres produits manufacturés (Tableau 2.5). On remarque également que la place des industries traditionnelles (fer, fonte et acier, textiles et vêtements) recule sensiblement, chutant de 23,4 % en 1955 à 15,9 % en 1978. Alors que les autres catégories de produits ont enregistré une augmentation significative.

1.2.3 Structure géographique des exportations

La structure géographique des exportations des grands ensembles régionaux est nettement dominée par les produits industriels, au détriment des produits agricoles et extractifs (Tableau 2.6). Ainsi, du côté de l'Amérique du Nord, sa structure a subi des modifications, du fait qu'en 1963, les produits manufacturés représentent 53,2 % du total de ses exportations mais atteignent 62,9 % en 1983, alors que les exportations de produits agricoles ont nettement reculé (de 8 points). Quant à l'Europe la structure de son commerce a subi peu de changements, notamment les combustibles ayant vu leur part augmentée au détriment des produits agricoles. Ses exportations de produits industriels sont maintenues à leur niveau de 1963 (soit 71 % du total des exportations de la région). Le Japon est le pays où plus de 90 % des exportations sont des produits manufacturés (+ de 5 points entre 1963 et 1983), tandis que les exportations des autres catégories sont faibles.

La décomposition des exportations de produits manufacturés de chacune des régions révèle que, la catégorie « machines et matériel de transport » (notamment, les autres machines non électriques et les produits de l'industrie automobile) représentent l'essentiel des exportations de la Triade, surtout le Japon qui a enregistré une progression remarquable (passé de 28,4 % à 63,8 %). Pour les produits chimiques, l'Europe est la seule région dont la part des exportations de cette catégorie de produits a augmenté de 3 points. Les machines de bureau et équipement de télécommunication quant à eux, ils ont enregistré une croissance significative, notamment au Japon. Ces changements dans la structure sectorielle des exportations sont étroitement liés aux bouleversements intervenus dans le processus de production.

Tableau 2.6 : Exportations de la Triade par grand groupe de produits, 1963 et 1983 (en % du total des exportations de chaque région)

	1963			1983		
	Amérique du Nord	Europe	Japon	Amérique du Nord	Europe	Japon
Produits agricoles	29	18,3	8,8	21,3	13	1,8
Produits alimentaires	20,9	12,4	5,9	15,8	10,5	1,0
Matières premières	8,1	5,8	3,0	5,5	2,5	0,7
Combustibles et produits des industries extractives	12,2	8,5	1,2	11,5	13	1,5
Minerais et autres minéraux	4,4	1,7	0,1	2,5	1,0	0,2
Combustibles	4,2	4,3	0,3	7,1	9,6	0,3
Métaux non ferreux	3,6	2,5	0,8	1,9	2,4	1,0
Produits manufacturés	53,2	71,8	90,0	62,9	71,7	95,7
Fer et acier	2,3	6,8	12,9	1,1	4,4	8,7
Produits chimiques	7,2	8,6	5,8	8,5	11,7	4,7
Autres produits semi-manufacturés	7,2	9,3	11,7	5,8	9,6	6,3
Machines et matériel de transport	29,1	32,8	28,4	40,1	31,7	63,8
Machines génératrices	0,5	0,5	0,2	2,2	1,4	1,3
Autres machines non électriques	11,4	12,1	5,6	7,7	9,8	10,3
Machines de bureau et équipement de télécommunication	3,5	3,2	6,8	8,7	4,3	18,4
Instruments et appareils électriques	2,9	4,1	3,7	2,6	3,5	5,1
Produits de l'industrie automobile	6,0	8,6	3,4	11,9	8,8	20,9
Autre matériel de transport	4,9	4,3	8,7	6,9	3,9	7,7
Textiles	1,7	6,1	16,8	1,0	3,5	3,6
Vêtements	0,4	1,9	3,9	0,4	2,3	0,4
Autres biens de consommation	5,3	6,4	10,5	6,1	8,5	8,1

Source : Construit à partir des statistiques du commerce international de l'OMC, 2001. Tableau II.3, II.4, II.5. p. 33-35.

1.3 L'orientation géographique des échanges : une nette domination des pays industrialisés

Le réseau du commerce international par zone d'origine et de destination (les flux selon les régions) montre une forte densité des échanges entre pays comparables essentiellement industrialisés (Amérique du Nord, Europe occidentale, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande et Afrique du Sud), dans la mesure où plus de deux tiers du commerce mondial en 1955 s'organise en eux. Par ailleurs, entre 1955 et 1989, les PVD continuent de commercer avec les pays industrialisés, quelques 70 % de leurs exportations sont orientées vers les régions industrielles.

Tableau 2.7 : Matrice des exportations mondiales (par zone d'origine en % du total des exportations mondiales)

	Destination	Régions industrielles	PVD	Pays de l'Est	Monde entier ¹
Origine					
Régions industrielles	{ 1955	38,7	17,2	1,1	61,3
	{ 1968	49,6	13,0	2,5	67,6
PVD	{ 1955	18,3	6,5	1,1	25,8
	{ 1968	13,4	3,8	0,8	18,5
Pays de l'Est	{ 1955	2,2	1,1	7,5	9,7
	{ 1968	2,5	1,7	7,1	11,3
Monde entier¹	{ 1955	61,3	24,7	9,7	100²
	{ 1968	67,2	18,9	10,9	100 ²

¹ Comprend également l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud, qui ne figurent dans aucune des trois régions.

² 93 milliards de dollars en 1955, 238 en 1968.

Source : D'après GATT, matrice du commerce mondial, 1955-1976, Genève, 1978.

Les flux du commerce international et l'orientation géographique des échanges quant à eux ont subi des mutations durant la période 1963-1983, néanmoins les échanges demeurent toujours polarisés et hiérarchisés autour de certaines régions. Le phénomène le plus retentissant est que l'Europe reste le premier continent où le commerce intrarégional est le plus intense (66 % en moyenne entre 1963 et 1983). En Amérique du Nord, plus de 25 % des exportations de la région en 1963 s'effectuent à l'intérieur de la zone, phénomène le plus apparent durant toute la période 1963-1983, où le commerce intra-zonal est plus intense pour atteindre plus de 34 % durant les années 1980. Quant au commerce interrégional, le gros est orienté vers l'Europe Occidentale et l'Asie, soit respectivement 27,6 % et 17,6 % en 1963 contre 21,6 % et 21,5 % en 1983, autrement dit, en moyenne plus de 43 % de ses échanges extra-régionaux s'orientent vers les pays développés de l'Europe occidentale et les nouveaux pays industrialisés d'Asie. Alors que les flux en destination de l'Afrique et du Moyen-Orient sont faibles (soit respectivement 3,5 % et 1,9 % du total des exportations de la région en 1963, contre 3,1 % et 4,5 % en 1983) (OMC, 2001).

De son côté, le Japon traditionnelle puissance commerçante, destine en moyenne 32 % de ses exportations à l'Asie (entre 1963-1983) et 30 % vers l'Amérique du Nord. L'Europe absorbe également plus de 13 % des exportations Japonaises en 1963, contre 15,8 % en 1983. En fait, l'orientation géographique des courants d'échanges se concentrent de plus en plus

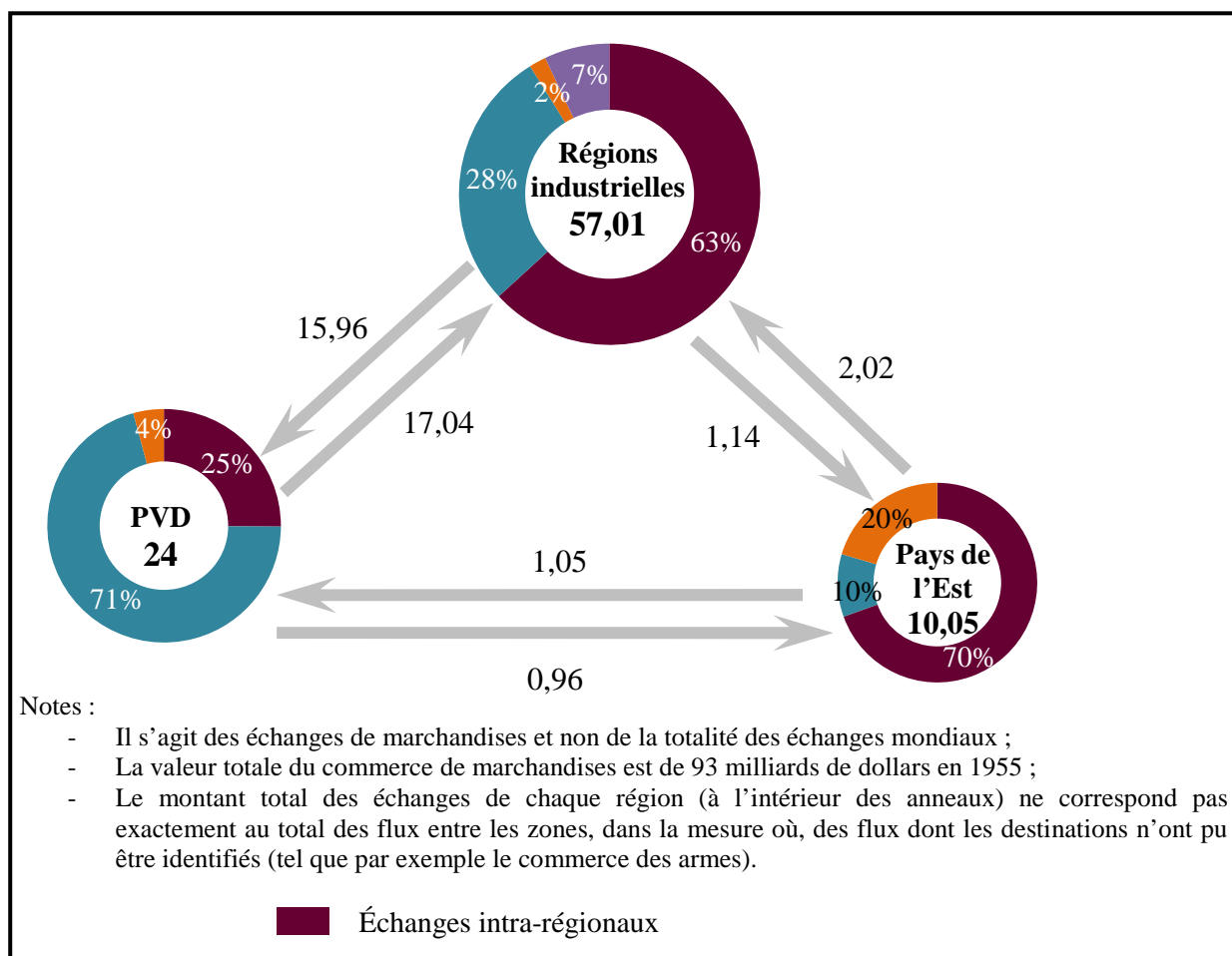
entre les pays développés. Par ailleurs, depuis 1963, nous assistons à la montée progressive des flux commerciaux trans-pacifiques au détriment des flux transatlantique.

Tableau 2.8 : Évolution des échanges dans la Triade entre 1963 et 1983 (en %)

Courants	1963	1973	1983
Intra-européen	64,1	69,2	65,2
Amérique de Nord/Asie	17,6	19,9	21,5
Europe/Amérique du Nord	8,8	8,6	8,4
Europe/Asie	7,6	5,3	5,8
Amérique du Nord/Europe	27,6	24,8	21,6
Intra-Amérique de Nord	25,4	33,5	34,2
Japon/Asie	34,9	31,6	31
Japon/Europe	13,3	17,9	15,8
Japon/Amérique du Nord	30,2	28,7	32

Source : Construit à partir des données de l'OMC, 2001. Tableau II.3, II.4. p. 33 et 34.

Figure 2.4 : Les grands flux du commerce mondial de marchandises en 1955 (10⁹ USD)



Source : Construit à partir des données du tableau 2.7

Bien que le commerce mondial de biens augmente plus rapidement que la production mondiale, la répartition géographique des échanges commerciaux est très inégale et diffère notablement d'une région du monde à l'autre, en raison des dynamiques de croissance propre

à chaque région, mais également des taux de changes et des flux de capitaux. Ainsi, l'essentiel des flux commerciaux se sont concentrés au départ au sein des grands ensembles économiques régionaux, organisés autour des grandes puissances, entre l'Union Européenne et l'Amérique du Nord qui jouaient le rôle du premier plan, soit un duopole des échanges, autrement dit, la géographie du commerce international est dominée par les pays les plus riches.

Ainsi, l'hétérogénéité et la diversification de ces trajectoires sont liées au processus de globalisation qui a accéléré la réorganisation des productions au niveau mondial, car avec le progrès technologique, le processus de production d'un produit donné est devenu de plus en plus fragmenté à l'échelle mondiale et plusieurs entreprises implantées dans différents pays interviennent dans la fabrication du même produit mais à différents stades de production, dont chacune d'entre elles se spécialise dans la fabrication d'un composant.

1.4 Les grandes puissances du commerce mondial : mutation et redistribution des rôles

La carte des intervenants ou la hiérarchie des principales puissances commerçantes a été profondément remaniée durant le quart de siècle qui va de la fin de la seconde dernière guerre mondiale au début des années 70.

Tableau 2.9 : La hiérarchie des principales puissances commerciales, 1951-1973 (%)

Rang	Pays	1951	Pays	1961	Pays	1973
1	Etats-Unis	19,7	Etats-Unis	17,7	Etats-Unis	12,3
2	Royaume-Uni	9,9	Allemagne	10,7	Allemagne	11,6
3	France	5,8	Royaume-Uni	9,3	Japon	6,4
4	Canada	5,3	France	6,1	France	6,3
5	Allemagne	4,5	Canada	5,2	Royaume-Uni	5,3
6	UEBL*	3,5	Japon	3,6	Italie	5,1
7	Pays-Bas	2,6	Pays-Bas	3,6	Canada	4,4
8	Suède	2,3	Italie	3,5	Pays-Bas	4,2
9	Italie	2,2	UEBL	3,3	UEBL	3,9
10	Japon	1,8	Suède	2,3	URSS	3,7
Total		57,6		65,3		63,2

*L'Union économique belgo-luxembourgeoise

Source : D. Brunn : le commerce international pour 1951 et 1961. GATT pour 1973.

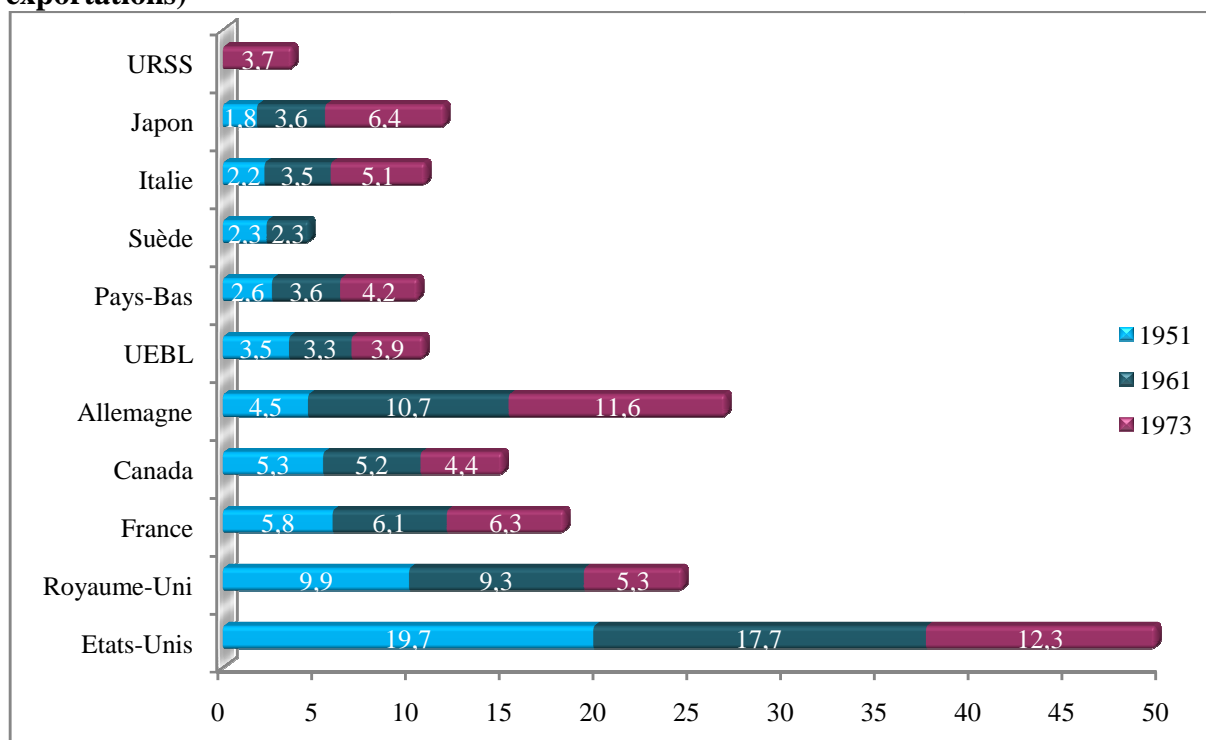
Les États-Unis continuent de jouer le rôle du premier acteur durant 1950-1973 mais sa domination ne tarda pas à être remise en question. La part du pays chute de 20 % en 1950 à 12,2 % des exportations mondiales en 1973. Le recul graduel des États-Unis dans les échanges mondiaux s'explique par le retour des grands acteurs traditionnels, notamment l'Allemagne (plus de 10 % du total des exportations mondiales entre 1961-1973). L'Allemagne ne décroche la deuxième place que depuis 1961, au détriment du Royaume-Uni qui perd du terrain, il passe de la 3^{ème} place en 1961, à la 5^{ème} en 1973. En parallèle, le Japon (10^e rang en 1951 et 1,8 % du total des exportations) se hisse à la 6^{ème} en 1973 avec 8 % de part, puis à la troisième en 1973 (il participe à hauteur de 6,4 % du total des exportations de marchandises, soit une augmentation de 4,6 points).

La France, pour sa part, a enregistré un recul entre 1951 et 1961, mais réussit à se maintenir à la 4^{ème} place. De son côté, l'Italie voit ses positions s'améliorer régulièrement

depuis 1951 (classée neuvième en 1951 avec 2,2 % de part, puis huitième en 1961, pour arriver à la sixième place en 1973 (5,1 % de parts). On remarque également, la Suède qui occupe le dixième rang en 1961, est remplacée par la montée du l'URSS en 1973, ayant gagné des parts de marchés (3,7 % du total des échanges).

On constate par ailleurs, que les dix premières puissances à elles seules assurent en moyenne à 62 % des échanges. En outre, les cinq premières puissances traditionnelles (les États-Unis, l'Allemagne, le Japon ainsi que la France et le Royaume-Uni) qui forme un triangle de relations commerciales à eux seuls totalisent 42 % des échanges. En outre, leurs parts de marché ont changé favorablement pour la majorité des pays, exception faite pour les États-Unis. Enfin, malgré qu'on a pu assister à des transformations dans la structure des produits échangés ainsi que les intervenants sur le marché mondial, néanmoins la géographie du commerce international est toujours dominée par les pays riches qui assurent l'essentiel des échanges.

Figures 2.5 : Part des principaux pays exportateurs de marchandises (en % du total des exportations)



Source : Construit à partir des données du tableau 2.9

L'Analyse de la tendance du commerce international de 1950 à la fin des années 1970, montre des changements importants, aussi bien dans la valeur des échanges que dans la composition de ces échanges (les produits agricoles cèdent le pas devant les produits manufacturés). Par ailleurs, la géographie du commerce international est marquée par l'hégémonie des pays capitalistes développés alors que la hiérarchie des principales puissances commerçantes a subi des remaniements à travers la montée de nouveaux acteurs ayant gagné des parts de marché sur le marché mondial.

2- LE COMMERCE INTERNATIONAL DANS LES ANNÉES 1980-2000

Du début des années 1950 jusqu'à la fin des années 1970, le commerce international est caractérisé, d'une part, par une croissance vertigineuse, plus rapide que la richesse mondiale, et d'autre part, par une forte concentration des échanges au sein des grands ensembles continentaux (l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale) et le poids croissant de l'Europe au détriment de l'Amérique du Nord. Comme nous l'avons présenté dans la première partie de ce chapitre, la géographie du commerce international a subi progressivement des transformations en matière d'évolutions des flux d'échanges que dans leur composition sectorielles.

Par ailleurs, nous avons pu assister à des remaniements dans la hiérarchie des principales puissances commerçantes. Toutefois, cette dualité a été ébranlée vers la fin des années 1970, à travers l'intégration d'un certain nombre de pays asiatiques dans le processus de division internationale du travail. C'est ainsi, que le centre de gravité de l'économie mondiale s'est déplacé vers l'Asie pacifique pour constituer un triangle de relations commerciales entre les États-Unis, les nouveaux pays industrialisés d'Asie et l'Europe. Les années 80, ont été également marquées par une progression continue du commerce international, néanmoins l'organisation et la répartition géographique des échanges ont enregistré des bouleversements dans l'orientation des flux d'échanges.

Dans cette deuxième partie, nous allons présenter un panorama géographique du commerce international durant les années 1980 et 1990, tout en retraçant les grandes tendances, en termes d'évolutions des échanges de marchandises, leur orientation géographique et sectorielle ainsi que la carte des participants aux échanges.

2.1 La composition sectorielle des échanges : transformation des produits échangés

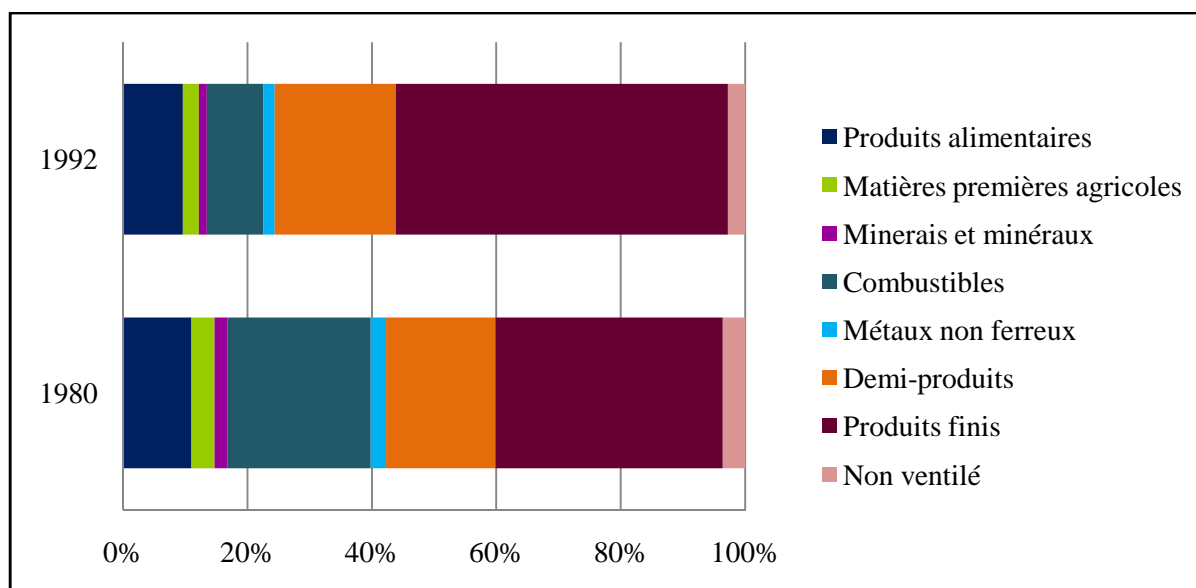
Si au cours des années 1960 et 1970 nous avons pu constater une modification dans la matrice des produits échangés, du fait que les produits à faible contenu technologique cèdent progressivement la place aux produits manufacturés (véhicules automobiles et accessoires, pièces détachées, produits chimiques...). Cette tendance est toujours maintenue au cours des années 1980, dans la mesure où le groupe de produits manufacturés représente la plus grande part des échanges mondiaux de marchandises, passé de 40 % en 1950 à 54,1 % en 1980, pour atteindre 72,8 % en 1992, soit + de 32 points (Tableau 2.10).

Le poids des produits primaires décline au profit des produits à fort contenu technologique. Alors que la part des produits agricoles dans les échanges internationaux était de 46 % en 1950, elle tombe à 14,7 % et 12,2 % respectivement en 1980 et 1992. Cette baisse s'explique par le fait d'une transformation intervenue dans l'ancienne division internationale du travail où, les produits de faible valeur ajoutée sont échangés contre des produits manufacturés avec les pays pauvres. Alors que, la nouvelle DIT repose sur l'échange de biens à fort contenu technologique produits par les pays développés contre des biens à faible contenu technologique fabriqués par les pays les moins développés, suite notamment à l'insertion de nouvelles nations (pays émergents d'Asie surtout) dans l'économie mondiale qui viennent de gagner des parts de marché au détriment des pays riches en fabriquant et en exportant des produits manufacturés (vêtements et textiles), pour s'orienter ensuite vers l'électronique durant les années 1990.

Tableau 2.10 : Exportations mondiales de marchandises, par grand groupe de produits (en % du total des exportations)

Produits	Catégorie de produits	1980	1992
Produits primaires		42,3	24,4
Produits agricoles		14,7	12,2
	Produits alimentaires	11,0	9,6
	Matières premières agricoles	3,7	2,6
Produits extractifs	Produits extractifs	27,6	12,2
	Minerais et minéraux	2,1	1,3
	Combustibles	23,0	9,1
	Métaux non ferreux	2,5	1,8
Produits manufacturés		54,1	72,8
Demi-produits		17,6	19,5
	Fer et acier	3,8	2,8
	Produits chimiques	7,0	9
	Autres demi-produits	6,8	7,7
Produits finis		36,5	53,3
	Machines et matériel de transport	25,8	37,3
	- Machines de bureau et équipement	4,2	9,6
	- Matériel de télécommunication	6,5	9,9
	- Autres machines	15,2	17,8
	Textiles	2,7	3,2
	Vêtements	2,0	3,6
	Autres biens de consommation	5,9	9,3
Non ventilé		3,6	2,8
Total		100	100

Source : GATT, Rapport 1993. Tableau III.1

Figure 2.6 : La composition du commerce mondial par grand groupe de produits en 1980 et 1992 (en % des exportations mondiales)

Source : Construit à partir des données du tableau 2.10

2.2 La structure géographique des exportations par grande région

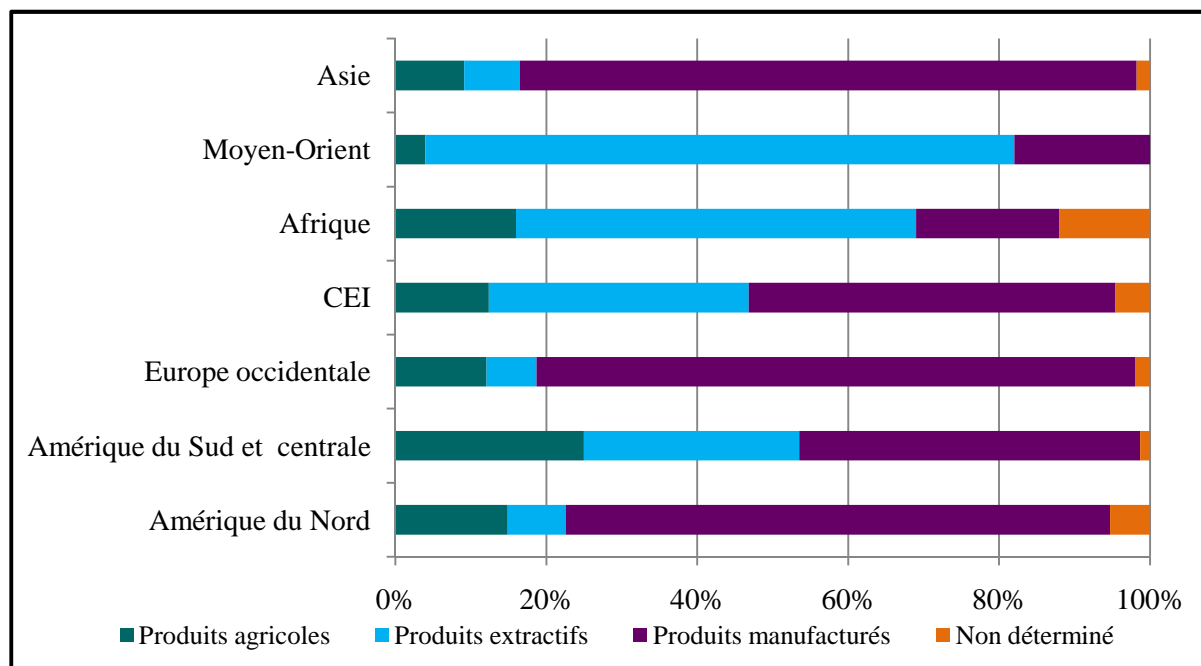
L'analyse de la structure sectorielle des exportations de marchandises par zone géographique, révèle que les pays développés orientent leur appareil productif vers la production des biens manufacturés. L'Asie est la région où la part des produits manufacturés dans les exportations totales est la plus élevée, occupant plus de 81 % de ses exportations de produits de ce groupe en 1992, contre 65 % en 1980. Cette situation s'explique par l'accélération de l'insertion des NPI dans le processus de la DIT en attirant des usines, filiales ou sous-traitantes des firmes multinationales puis fabriquer des produits manufacturés de plus en plus sophistiqués. L'Europe et l'Amérique du Nord présentent quant à eux une structure similaire à celle de l'Asie, près de $\frac{3}{4}$ de leurs exportations sont des produits manufacturés (soit respectivement 73 % et 60 % en 1980, contre 79,3 % et 72,1 % en 1992).

Tableau 2.11 : Structures des exportations par région économique

Monde	Produits agricoles		Produits extractifs		Produits manufacturés		Non déterminé	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Amérique du Nord	22,5	14,9	13	7,7	60	72,1	4,5	5,3
Amérique du Sud et centrale	31	25	50	28,5	18	45,2	1	1,3
Europe occidentale	13	12,1	12,5	6,6	73	79,3	1,5	2
CEI	10,5	12,4	31	34,4	51	48,6	7,5	4,6
Afrique	14	16,1	67	53,2	7	19,6	12	12
Moyen-Orient	1	4	93	78	5	18	1	0
Asie	18	9,1	15	7,4	65	81,7	2	1,8

Source : GATT, Rapport annuel 1989-1990 et 1993

Les PMA, principalement ceux de l'Afrique et du Moyen-Orient se sont orientés vers les productions peu transformées et à faible valeur ajoutée ; près des trois quarts de leurs recettes d'exportations proviennent des produits primaires (matières premières minières ou agricoles) et un quart seulement de produits manufacturés (Tableau 2.11). Par ailleurs, l'Amérique du Sud et l'Amérique Centrale sont les régions où le commerce de produits agricoles dans le commerce total est le plus élevé (31 % en 1980 et 25 % en 1992), alors que les exportations de produits manufacturés ont augmenté de plus de 27 points. Du côté de la CEI, les exportations de produits industriels ont vu leur part baisser au profit des combustibles et produits extractifs.

Figure 2.7 : Structure sectorielle des exportations de marchandises par région, 1992 (en %)

Source : Construit à partir du tableau 2.11

2.3 La destination géographique des flux d'échanges : la montée du pôle asiatique

Le réseau du commerce mondial durant les années 1980 demeure toujours inégal, hiérarchisé et concentré autour de certains pôles, du fait que, d'une part, la majorité des flux sont intracontinentaux, d'autre part, la géographie du commerce mondial est encore dominée par les pays riches (les États-Unis et l'Union Européenne ainsi que les nouveaux acteurs asiatiques, demeurent les principaux exportateurs de marchandises), dont les facteurs de production sont assez similaires (notamment ceux qui contrôlent le savoir, et disposent de structures économiques et technologique solides). Il y a une concentration décroissante des exportations provenant des pays les plus riches : le total des exportations de l'Amérique du Nord ajouté à celui de l'Europe représente 65,6 % du totales des exportations mondiales de marchandises en 1986 contre 62,7 % en 1991.

Tableau 2.12 : Flux du commerce mondial de marchandises par zones d'origine et de destination en 1986 et 1991 (en millièmes du total des exportations)

Origine	Destination	Amérique du Nord	Amérique du Sud et centrale	Europe	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Total ¹
Amérique du Nord	1986	58	16	33	3	4	33	149
	1991	52	19	41	3	5	40	157
Amérique du Sud et centrale	1986	20	6	12	1	1	4	44
	1991	19	7	11	1	1	4	42
Europe	1986	46	9	379	19	17	29	497
	1991	34	10	370	15	15	37	470
Afrique	1986	4	1	16	2	e ²	2	26
	1991	4	1	16	2	1	3	24
Moyen-Orient	1986	4	2	11	1	2	12	33
	1991	5	1	11	1	2	15	24
Asie	1986	75	5	43	4	9	82	218
	1991	62	6	53	5	8	118	251
Total	1986	207	43	496	32	36	168	1000
	1991	175	43	498	31	31	215	1000

1. 2 133 milliards de dollars en 1986, 3 506 en 1991. Ces totaux comprennent des flux dont les destinations ne sont pas affectées, ce qui explique que les sommes générales (dernière ligne et dernière colonne) ne soient pas égales à 1 000.

2. signifie inférieur à 0,5.

Source : Calculs d'après GATT, *Le Commerce international 1991-1992*, vol. *Statistiques*, tabl. A.2 ; GATT, *Le Commerce international 1994*, *Statistiques*, tabl. A.2.

2.3.1 Les flux intercontinentaux

La dynamique des échanges profite en priorité aux grands pôles économiques historiques (l'Amérique du Nord et l'Europe) et aux nouveaux pays industrialisés d'Asie. Les pays industriels concentrent ainsi l'essentiel de la puissance commerciale et leur part a globalement progressé depuis les années 1950. Ils absorbent plus de deux tiers des échanges interzones en 1986, soit plus de 77 % du total des exportations de marchandises s'organise entre eux. Il y d'importantes transformations dans l'orientation géographique des échanges internationaux. En 1986, les États-Unis réalisent 44 % de leurs exportations avec l'Asie et l'Europe et relativement peu avec le tiers-monde, représenté surtout par l'Amérique latine (10,73 % du total de ses exportations en 1986, contre 12,10 % en 1991). Du côté de l'Europe première puissance exportatrice durant cette période (elle réalise 49,7 % des exportations mondiales), le gros de son commerce extra-zone est orienté vers l'Amérique du Nord et l'Asie, soit respectivement 9,25 % et 5,83 % du total de ses exportations en 1986, contre 7,23 % et 7,87 % en 1991.

Le phénomène le plus retentissant est l'essor des économies asiatiques durant les années 1980 et leur intégration profonde dans les échanges commerciaux. Leur part a sensiblement augmenté depuis 1948 (plus de 10 points entre 1948 et 1991) pour atteindre respectivement 21,8 % et 25,1 % du total des exportations mondiales en 1986 et 1991. Par ailleurs, l'orientation géographique de leurs exportations cible les zones les plus développées : 20 % sont dirigées vers l'Europe et 34,40 % vers l'Amérique du Nord en 1986, et à peine 10 % vers d'autres régions.

On constate que la répartition continentale des échanges est inégale, dans la mesure où un petit groupe de pays sont à l'origine de la majorité des flux commerciaux (la Triade domine de façon continue les échanges mondiaux depuis 1948). En effet, le commerce entre les pays de Sud reste marginalisé et orienté essentiellement vers les pays industrialisés. Ainsi, l'Afrique reste l'un des continents les moins intégrés du point de vue commercial du fait qu'elle ne participe que faiblement au commerce mondial (2,6 % et 2,4 % en 1986 et 1991). Mouvement parallèle pour le Moyen-Orient où la majorité des exportations ont pour destination l'Europe (33,33 %), l'Asie (36,36 %), l'Amérique du Nord (12 %) et uniquement 15 % vers les pays en développement. L'Amérique du Sud pour sa part exporte surtout vers l'Amérique du Nord (45,45 %) et l'Europe (27 %).

2.3.2 Les flux intracontinentaux

La dynamique des échanges commerciaux depuis la seconde guerre mondiale est la conséquence d'une multiplication des accords régionaux qui passent de 5 en 1970 à 20 en 1980. Les flux intra-zones progressent constamment pour l'ensemble des régions (Tableau 2.13), excepté pour l'Amérique du Nord où le commerce à l'intérieur de la zone a enregistré une baisse de 6 points entre 1986 et 1991, du fait de l'accroissement des flux à destination de l'Europe et de l'Asie. La polarisation des échanges est donc faible par rapport à ce qui se passe en Europe occidentale et en Asie. Par ailleurs, le phénomène le plus marquant est l'intensification des échanges intra-Union Européenne, soit 76,22 % du total des exportations de marchandises de la zone et 37,88 % du total des exportations mondiales de marchandises en 1986, contre 79 % et 37,10% respectivement en 1991.

Tableau 2.13 : L'importance des flux intra-continentaux (en milliards de dollars et %)

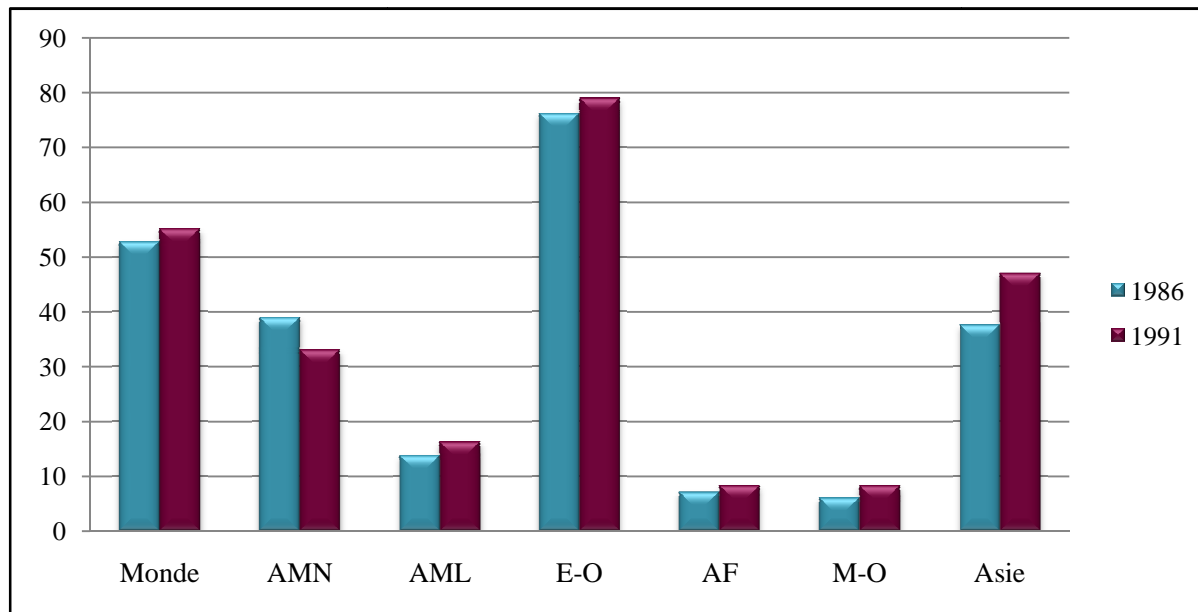
	Année	Flux commerciaux totaux	Flux intracontinentaux	% des flux intracontinentaux
Monde	1986	2 133	1 127	52,83
	1991	3 506	1 935	55,19
Amérique du Nord	1986	318	124	39
	1991	550	182	33,10
Amérique du Sud et centrale	1986	94	13	13,83
	1991	147	24	16,32
Europe	1986	1060	808	76,22
	1991	1648	1301	79
Afrique	1986	56	4	7,14
	1991	84	7	8,33
Moyen-Orient	1986	70	4,24	6,06
	1991	84	7	8,33
Asie	1986	465	175	37,63
	1991	880	414	47,04

Source : Construit à partir des données du tableau 2.12.

Ce phénomène ne cesse de progresser durant les années 1980, soit respectivement 52,83 % et 55,19 % en 1986 et 1991. Cette progression des échanges à l'intérieur d'une même zone est justifiée par une forte intégration des pays de chaque région et la proximité géographique notamment. Par ailleurs, les échanges intra-asiatiques se sont fortement intensifiés depuis 1980 pour atteindre 47,04 % en 1991 (+ de 9 points par rapport à 1986).

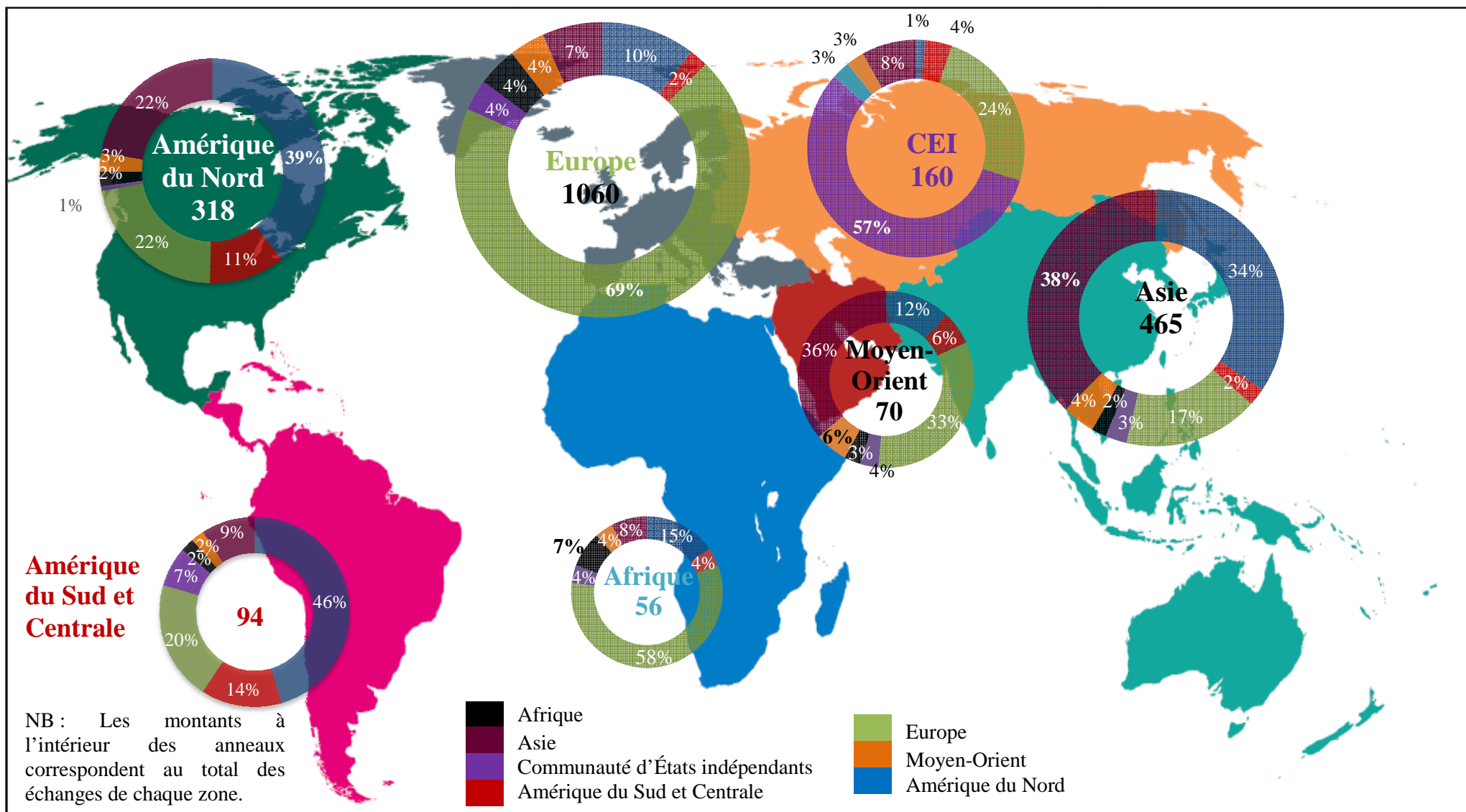
L'Asie (et surtout l'Asie Sud-Est et du Pacifique) est devenue une zone économique dynamique, caractérisée par des échanges intenses de produits de base (textile et jouets notamment au départ) et de produits manufacturés, demi-produits et produits finis. Cette dynamique d'intensification des échanges intra-asiatiques est fondée sur la complémentarité des systèmes de production entre certains pays de la région. La part du Japon ajoutée à celle de la Chine a progressé très fortement depuis 1950 (il réalise 2,7 % des échanges mondiaux en 1953, contre 9,2 % en 1983).

Figure 2.8 : Part des flux intracontinentaux, 1986 et 1991 (en % des exportations de chaque zone)



Source : Construit à partir du tableau 2.13

Carte 2.1 : Les flux de marchandises par région et par destination, 1986 (en milliards de dollars)



2.4 Les quinze premiers produits les plus exportés (1980-1996)

Sous l'effet du progrès technique et des mutations technologues, la structure des exportations de marchandises a été soumise à une transformation continue. Des changements se sont opérés dans la composition des échanges au cours de cette période (mutations dans les rangs et les valeurs). Le phénomène le plus marquant est que les quinze premiers produits totalisent en moyenne une part de marché de 33,5 % de la valeur totale des exportations durant la période considérée. En outre, on constate que parmi ces produits exportés en 1996, sept figuraient sur la liste de 1980 et neuf dans celle de 1985. Par ailleurs, ces produits ont bien évolué pour la plupart d'entre eux, exception faite sur les huiles brutes de pétrole et produits raffinés du pétrole, dont la part de marché a décliné en raison de l'apparition de nouveaux produits.

En fait, le groupe *lampes, tubes et valves* a enregistré une progression rapide depuis 1985 (dixième en 1985, pour gagner la troisième place en 1996 avec une part de 3,57 %). Les *voitures de transport de personnes* ont progressé depuis 1980 (troisième rang en 1980 avec une part de 3,0 %, premier rang en 1996 avec une part de 4,76 %). Les *machines de traitement de l'information* qui se sont imposés depuis 1985 ont enregistré la même tendance (7^e en 1985 et 4^e en 1996). Cet état de fait est observé dans le groupe *équipements de télécommunications* qui a connu une évolution similaire (dixième en 1980, huitième entre 1985 et 1991, pour terminer à la cinquième position en 1996). On constate également que deux groupes de produits ont vu leur part diminuer sensiblement, soit les huiles brutes de pétrole (détenaient le premier rang depuis 1980 à 1991, avec 15,5% et 5,5 % de part respectives pour terminer en deuxième position en 1996, avec 4,65 %, soit une baisse de plus de 10 points) et produits raffinés du pétrole (passé du deuxième à la septième place avec des parts respectives 4,0 % et 2,05 %), et ce en raison d'une diminution de leur prix entre 1980 et 1996. Par ailleurs, le groupe de produits médicaux pharmaceutiques, les machines et appareils électriques, les équipements de bureaux ont gagné une place importante dans les échanges internationaux de marchandises, alors qu'ils ne figuraient pas parmi le top des produits exportés en 1980.

Tableau 2.14 : Les quinze produits les plus exportés (en % de la valeur des exportations mondiales)

Rang		1980		1985		1991		1996
1	333	Huiles brutes de pétrole (15,5)	333	Huiles brutes de pétrole (8,74)	333	Huiles brutes de pétrole (5,35)	781	Voitures transport de personnes (4,76)
2	334	Produits raffinés du pétrole (4,0)	781	Voitures transport de personnes (4,30)	781	Voitures transport de personnes (5,01)	333	Huiles brutes de pétrole (4,65)
3	781	Voitures transport de personnes (3,0)	334	Produits raffinés du pétrole (4,0)	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (2,50)	776	Lampes, tubes, valves (3,57)
4	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (1,6)	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (2,16)	334	Produits raffinés du pétrole (2,48)	752	Machines de traitement de l'information (2,70)
5	792	Appareils de navigation aérienne (1,3)	341	Gaz naturel et gaz manufacturé (1,50)	792	Appareils de navigation aérienne (2,12)	764	Equipement de télécommunication (2,40)
6	341	Gaz naturel et gaz manufacturé (1,25)	792	Appareils de navigation aérienne (1,50)	752	Machines de traitement de l'information (2,11)	783	Pièces de tracteurs, d'auto transport personnes, de véhicules routiers (2,37)
7	782	Véhicules spéciaux (camions) (1,12)	752	Machines de traitement de l'information (1,34)	776	Lampes, tubes, valves (1,98)	334	Produits raffinés du pétrole (2,05)
8	641	Papier et cartons (1,04)	764	Equipement de télécommunication (1,24)	764	Equipement de télécommunication (1,84)	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,84)
9	674	Larges plats, tôles (1,03)	782	Véhicules spéciaux (camions) (1,20)	931	Transactions spéciales (1,82)	792	Appareils de navigation aérienne (1,54)
10	764	Equipement de télécommunication (0,90)	776	Lampes, tubes, valves (1,16)	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,55)	541	Produits médicaux pharmaceutiques (1,48)

Tableau 2.14 : Les quinze produits les plus exportés (en % de la valeur des exportations mondiales) (Suite)

Rang		1980		1985		1991		1996
11	583	Produits de polymérisation et copolymérisation (0,90)	641	Papiers et carton (1,14)	641	Papier et cartons (1,47)	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,47)
12	011	Viandes fraîches congelées (0,80)	759	Equipement de bureau (1,12)	583	Produits de polymérisation et copolymérisation (1,41)	583	Produits de polymérisation et copolymérisation (1,40)
13	684	Aluminium (0,76)	793	Navires, bateaux (y compris les aéroglisseurs) et engins flottants (1,10)	728	Autres machines et appareils spécialisées pour industries particulières, et leurs parties et pièces détachées, n.d.a (1,16)	641	Papier et cartons (1,38)
14	713	Moteurs combustibles int, pièces (0,74)	874	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a. (1,00)	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,15)	772	Appareils de coupure, section (1,27)
15	874	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a. (0,74)	674	Larges plats, tôles (1,00)	541	Produits médicaux et pharmaceutiques (1,15)	728	Autres machines et appareils spécialisées pour industries particulières, et leurs parties et pièces détachées, n.d.a (1,20)
		Total des 15 produits ci-dessus 34,7%		Total des 15 produits ci-dessus 32,5%		Total des 15 produits ci-dessus 33%		Total des 15 produits ci-dessus 34,08%

Source : CNUCED (2004). Manuel statistique de la CNUCED, Nations Unis, New York et Genève, tableau 4.2.A, page 148 à 151. Les chiffres précédant des produits sont une référence au code de système de classification type pour le commerce international (CTCI, révision 2).

L'analyse des données du tableau 2.14 font apparaître que, les industries de haute technologie progressent plus rapidement que les échanges des autres industries (moyenne faible-technologie tel que les huiles brutes de pétrole, et de faible technologie). Ces modifications peuvent être associées à des événements de tendance telle que les mutations technologiques, ou de conjoncture (fluctuations du prix de pétrole par exemple). Enfin, avec la révolution de l'informatique, la nature des exportations de marchandises dans le monde va progressivement subir des modifications continuent à travers le temps (voir chapitre 3).

2.5 Les grands acteurs du commerce mondial

Si au cours des années cinquante on a pu assister à des changements dans la hiérarchie des principales puissances exportatrices, les années 1980 et 1990 à leur tour ont été marqué par des modifications dans les rangs et les valeurs des intervenants participants au commerce mondial.

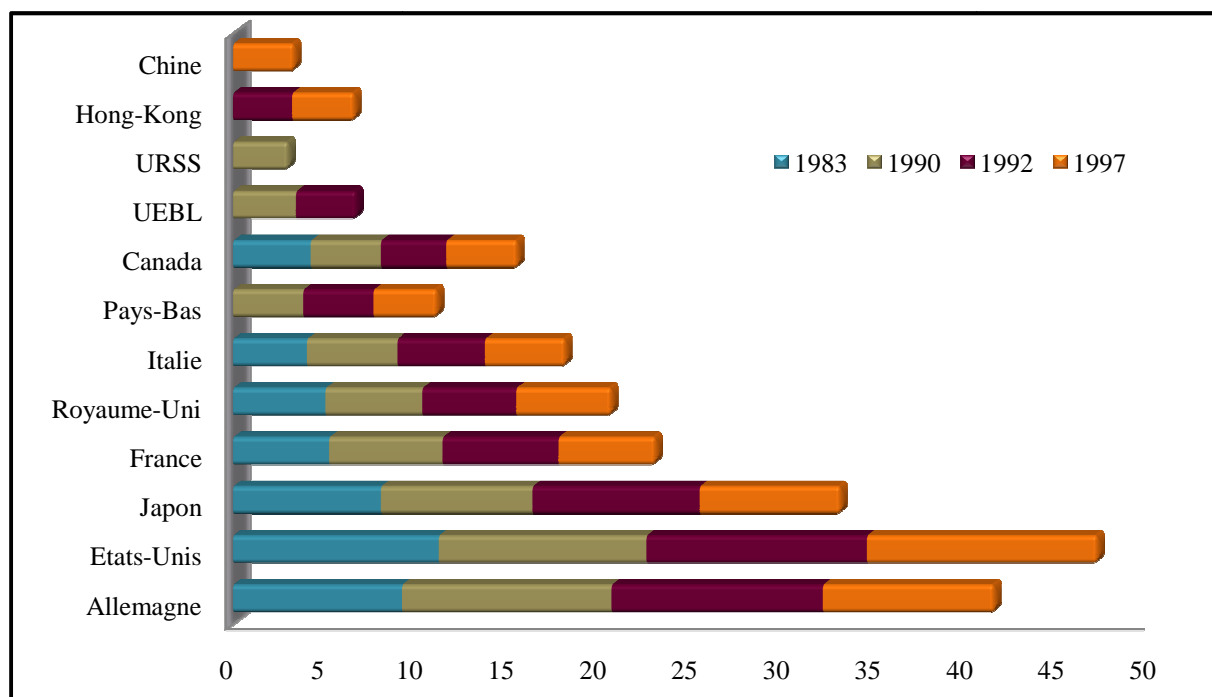
Une analyse plus fine du tableau 2.15, montre que des changements dans la hiérarchie des principaux acteurs exportateurs sont intervenus au cours des années 1990. En 1990, l'Allemagne est premier exportateur derrière les États-Unis qui détenaient la première position depuis 1950. L'après-guerre est marquée également par le déclin de la position du Royaume-Uni qui passe du deuxième au cinquième rang (il maintient toujours sa cinquième place au cours de la période de 1980-1990. À l'inverse, le Japon a enregistré une remontée spectaculaire, accédant à la troisième place depuis le début des années 1970 (avec 8 % de part en moyenne), alors qu'il détenait le dixième rang en 1950. On remarque que, le Canada perd sa place au profit de l'Italie à partir de 1990. De son côté la France, maintient son rôle de quatrième acteur détenait depuis 1961 (voir tableau 2.9 de la première partie de ce chapitre).

Tableau 2.15 : Les dix principaux pays exportateurs de marchandises, 1983-1997 (en % du total)

Rang	Pays	1983	Pays	1990	Pays	1992	Pays	1997
1	États-Unis	11,2	Allemagne	11,4	États-Unis	12	États-Unis	12,6
2	Allemagne	9,2	États-Unis	11,3	Allemagne	11,5	Allemagne	9,4
3	Japon	8,0	Japon	8,3	Japon	9,1	Japon	7,7
4	France	5,2	France	6,2	France	6,3	France	5,3
5	Royaume-Uni	5,0	Royaume-Uni	5,3	Royaume-Uni	5,1	Royaume-Uni	5,2
6	Canada	4,2	Italie	4,9	Italie	4,8	Italie	4,4
7	Italie	4,0	Pays-Bas	3,8	Canada	3,6	Canada	3,9
8	n.d		Canada	3,8	Hong-Kong	3,2	Pays-Bas	3,5
9	n.d		UEBL	3,4	Pays-Bas	3,8	Hong-Kong	3,4
10	n.d		URSS	3	UEBL	3,3	Chine	3,3
Total		46,8		61,4		62,7		58,7

Source : GATT, statistiques du commerce international 1991 et 1993, OMC, rapport 1998

Vers le début des années 1990 nous assistons à une remontée de quelques pays asiatiques ayant gagné des parts de marché, notamment Hong-Kong (3,4 % de parts) et la Chine (3,3% de parts) qui occupent la neuvième et la dixième places respectivement. On constate également, qu'au cours de la période considérée, les principaux commerçants sont les traditionnels qui contrôlent le commerce international au lendemain de la seconde guerre mondiale (États-Unis, Allemagne, Japon, France et Royaume-Uni). À eux seuls, totalisent en moyenne 42 % du total des échanges.

Figures 2.9 : Principaux exportateurs de marchandises (en % du total des exportations)

Source : Construit à partir des données du tableau 2.15

2.6 La confirmation des NPI : nouveaux flux commerciaux et reconfiguration de la carte des échanges

Dans les années 1960, un groupe de pays asiatiques qualifié de première génération (Taïwan, Hong Kong, Corée du Sud et Singapour) ont réussi à s'industrialiser. Par ailleurs, la fin des années 1970 a vu le décollage d'une deuxième vague de NPI (Indonésie, Malaisie, Thaïlande, Philippines) qui ont réussi à leur tour à émerger. Ainsi, grâce au progrès techniques et aux transformations des structures industrielles des pays de la région, cet espace régional apparaît bien comme un élément important dans le commerce mondial. La construction d'une base industrielle très solide et diversifiée confère à ces pays une position d'exportateurs très compétitifs sur le marché mondial. L'un des vecteurs du développement et le décollage de cette vague de pays émergents réside, dans la dynamique du processus de spécialisation internationale fondée sur le développement des exportations des produits manufacturés. En fait, cet ensemble d'économies initialement spécialisées dans l'exportation de produits bruts contre l'importation de produits finis, se trouve orienté par la suite dans l'exportation de produits à plus forte valeur ajoutée. Ce processus de développement des pays émergents est le résultat de la mise en place d'une stratégie qui a été suivie au départ par le Japon, qualifiée de « Vol d'oies sauvage⁴⁰ », qui préconise la mise en place progressive d'activités industrielles

⁴⁰ Cette stratégie a été conçue par l'économiste japonais Kaname Akamatsu dans les années trente de l'observation de l'industrie textile. Il met en évidence la dynamique du processus de spécialisation internationale que le Japon appliquera et qui caractérise le mode de développement des premiers pays d'Asie à décoller : Hong-Kong, Taïwan et la Corée du Sud. Elle repose sur la mise en place progressive d'activités industrielles nouvelles permettant de diversifier et de complexifier l'industrie. Selon le concepteur de cette stratégie, il décrit un processus de développement sous la forme de vagues successives de vols groupés en forme de V qui consiste à : l'exportation de produits bruts au départ contre l'importation de produits finis ; la montée de la production locale, amélioration des techniques de production et élévation du niveau de qualification de la main d'œuvre, substitution des importations ; développement des exportations ; la montée en gamme dans les secteurs de production de plus en plus sophistiqués et l'abandon

nouvelles. La composante industrielle et plus particulièrement les activités manufacturières ont donc joué un rôle croissant dans les économies asiatiques.

Si la récession économique du début des années 1980 a frappé de plein fouet les pays les plus riches, les quatre Dragons du continent asiatique ont réussi à afficher une performance forte enviable. Les exportations ont toujours soutenus la croissance économique des NPI et le commerce de l'Asie en général. Comme le témoigne le taux de croissance de leurs exportations sur toute la période 1980-1990 (Tableau 2.16), ce taux comporte deux chiffres à Hong-Kong, Corée du Sud, Singapour, Malaisie, Thaïlande, et même en Chine, alors que pour bon nombre de pays industrialisés (les États-Unis par exemple), ce taux est ramené à la moitié. La lecture du tableau 2.17 (structure sectorielle des exportations) fait apparaître que les échanges de l'Asie reposent essentiellement sur les produits industriels qui occupent une place prépondérante dans le développement économique des pays de l'Asie de l'Est et Sud-Est⁴¹.

Tableau 2.16 : Croissance des exportations et des importations des NPI

Pays	Exportations		Importations	
	Taux de croissance annuel moyen		Taux de croissance annuel moyen	
	1980-1990	1990-2002	1980-1990	1990-2002
Singapour	10,0	7,7	8,1	5,7
Hong-Kong	16,7	6,7	14,9	7,0
Corée du Sud	15,1	8,4	12,0	6,2
Argentine	2,1	8,3	-6,5	8,0
Brésil	5,0	5,6	-2,0	9,4
Malaisie	8,8	10,0	7,7	7,6
Mexique	5,7	14,4	6,4	12,9
Turquie	14,2	8,7	9,2	8,1
Thaïlande	14,3	8,9	12,6	4,4
Taïwan	-	-	-	-
Indonésie	-0,9	6,9	1,8	1,1
Chine	12,9	14,1	13,1	13,4
Inde	7,2	9,1	4,2	9,3
Pour comparaison, pays à revenu élevé				
Japon	8,9	2,9	5,1	3,8
États-Unis	5,7	5,8	8,2	8,6
France	7,5	3,6	6,5	3,1
Canada	6,8	7,2	7,9	6,4

Source : Compilations tirées de la Banque Mondiale (2005), *World Development Indicators*, Washington, D.C, tableaux 4.4 et 4.5.

Des changements structurels se produisent au sein du continent asiatique, dans la mesure où les pays anciennement industrialisés (la Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong et

progressif des anciens domaines de production, puis de la construction navale japonaise et l'orientation vers la fabrication de produits de haute valeur ajoutée, telles que l'optique et l'électronique.

⁴¹ Brunei, Chine, Corée du Nord, Corée du Sud, Hong-Kong, Indonésie, Macao, Malaisie, Mongolie, Philippines, Singapour, Taïwan.

Singapour) spécialisaient dans des industries à forte intensité en main-d'œuvre et/ou dans des industries à faible valeur ajoutée, délaissent de plus en plus ces industries pour s'orienter vers celles à forte contenu technologique ou à forte valeur ajoutée (Tableau 2.17). Ainsi, la structure des produits échangés pour les *quatre dragons* a subi des modifications dans le temps, par exemple la Corée du Sud réputée par ses exportations du textile, vêtements et produits agricoles en 1980, se retrouve à exporter des produits comme l'électronique, l'automobile et les machines de traitement de l'information. L'Inde s'en tient toujours aux perles fines, vêtements et textiles et bijouterie. À Singapour, la structure des exportations a subi des transformations, les machines automatiques de traitement de l'information et lampes, tubes ; valves électroniques à vide et à vapeur occupent les premier et deuxième rangs, respectivement (15,9 % et 14,2 % du total des exportations) en 1994-1995 au détriment des produits dérivés du pétrole qui détenaient la première place en 1984-1985. Des transformations dans la composition des exportations de Hong-Kong ont été observées, aussi bien dans la valeur que dans les rangs qu'occupe chaque produit, néanmoins, les vêtements occupent toujours la première place en 1994-1995, mais avec une part de marché inférieure à celle de 1984-1985 (soit une baisse de 12 points), les lampes, tubes ; valves électroniques à vide et à vapeur, les pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau, les équipements de télécommunication et pièces ont gagné des parts de marché (6,5 %, 5,9 % et 4,6 % respectivement). Quant aux exportations de Taïwan, elles ont augmentées au début des années 1970 par les produits de textiles, les conserves végétales, le sucre, le chocolat et les confiseries (Bouteiller et Fouquin, 1995, p. 53). Vers la fin des années 90, elles se sont concentrées sur l'électronique, les équipements de télécommunication, les pièces détachées et accessoires, équipement de bureau et matériel informatique. L'industrialisation de la Malaisie est d'abord soutenue par des secteurs à base de ressources naturelles (caoutchouc, bois, huile de palme et pétrole) et de plus en plus par des produits manufacturés (textiles, téléviseurs, chaussures et vêtements) (Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, 2006. P. 565).

La montée en puissance de ces nouveaux acteurs sur la scène internationale, s'est faite par un processus d'industrialisation progressif et d'une stratégie de développement axée sur la promotion des exportations. Au départ ils se sont spécialisés dans l'exportation de produits légers (vêtement et textiles), puis ils se sont orientés vers les biens de consommation élaborés (automobile) ainsi que les produits de pointe (produits électroniques, équipements de télécommunication) grâce aux apports extérieurs de capitaux et en technologie (ces apports étant régionaux, le Japon en premier lieu, mais également mondiaux). Leur insertion dans les flux d'échanges internationaux a bien sûr un impact sur l'économie mondiale, et en particulier sur le réseau du commerce international (reconfiguration de la carte des flux de marchandises).

Tableau 2.17 : Concentration des exportations des quatre NPI d'Asie (en pourcentage du total)

1984-1985							
Corée du Sud	%	Inde	%	Hong-Kong	%	Singapour	%
Navires et bateaux	16,3	Perles fines	11,4	Vêtements	32,6	Produits dérivés du pétrole	25,8
Vêtements	14,5	Vêtements	9,3	Voitures pour le transport des enfants et jouets	8,1	Autres machines et appareils électriques	7,8
Appareil de télécommunication	5,4	Pétrole brut	7,6	Appareil de télécommunication	6,8	Transaction spéciales	6,9
Autres machines et appareils électriques	5,0	Thé et maté	6,2	Horlogerie	6,7	Machine de bureau	5,4
Chaussures	4,8	Mirrai de fer et concentré	4,6	Machine de bureau	5,8	Appareil de télécommunication	5,3
Tissus de fibre textile synthétique	4,4	Tissus de coton	3,7	Appareils électriques à usage domestique	3,6	Machines électriques génératrices	3,7
Produits dérivés du pétrole	2,9	Cuirs et peaux	3,7	Tissus de coton	3,1	Caoutchouc brut	3,6
Sous-total	53,3	Sous-total	46,5	Sous-total	66,7	Sous-total	58,5

Tableau 2.17 : Concentration des exportations des quatre NPI d'Asie (en pourcentage du total) (suite)

1994-1995							
Lampes, tubes ; valves électroniques à vide et à vapeur	14,1	Perles fines, pierres gemmes et similaires brutes ou travaillés	15,2	Vêtements de dessus et accessoires de bonneterie	11,0	Machines automatiques de traitement de l'information	15,9
Tissus de fibre textile synthétique	5,6	Vêtements de dessus pour femme	5,1	Vêtements de dessus pour femme	8,9	Lampes, tubes ; valves électroniques à vide et à vapeur	14,2
Voitures automobiles pour le transport des personnes	5,3	Fils textiles	4,1	Lampes, tubes ; valves électroniques à vide et à vapeur	6,5	Produits raffinés du pétrole	7,7
Navires, bateaux et engins flottants	4,7	Tissus de Coton	3,2	Pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau	5,9	Pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau	7,6
Autres machines et appareils électriques n.d.a	4,0	Riz	3,0	Horlogerie	5,3	Équipements de télécommunication et pièces	6,0
Équipements de télécommunication et pièces	3,6	Crustacés, mollusques et coquillages, frais, réfrigérés, congelés ou séchés	3,0	Équipements de télécommunication et pièces	4,6	Phonographes, machines à dicter et appareils d'enregistrement	2,1
Machines automatiques de traitement de l'information	3,1	Vêtements de dessous en matières textiles	2,7	Vêtements de dessous pour hommes, en matières textiles	4,4	Appareillage pour la coupure	2,1
Sous-total	40,1	Sous-total	36,3	Sous-total	46,6	Sous-total	55,6

Source : CNUCED. Manuel statistique de la CNUCED, divers numéros, Nations Unis, New York et Genève.

Conclusion

Depuis la seconde guerre mondiale, le commerce international progresse à un rythme supérieur à celui de la production mondiale. Le réseau du commerce international était autrefois marqué par la dualité Amérique du Nord-Europe, et dans une moindre mesure le Japon, du fait que la majorité des flux commerciaux s'organisent entre ces grands ensembles continentaux. Toutefois, cette bipolarisation des échanges a été progressivement remise en cause par l'arrivée et l'insertion d'un groupe de pays dynamiques dans la division internationale du travail au tournant des années 1970.

La géographie des échanges commerciaux révèle le maintien de la tendance à l'œuvre depuis 1950, dans la mesure où, l'organisation du commerce mondial et dans son ensemble structurée par un système hiérarchique qui fonctionne sur un emboîtement d'échelles géographiques : à l'échelle de la planète, les pays riches absorbent l'essentiel des flux commerciaux (plus de 60 % du total des échanges), le poids croissant de plus en plus de l'Europe au détriment de l'Amérique du Nord et le développement continu du commerce intrarégional entre pays développés. S'agissant de la composition sectorielle des échanges, sous l'effet du progrès technique et des mutations technologiques, la structure des exportations de marchandises a été progressivement soumise à une transformation continue. Ainsi, les produits à faible valeur ajoutés cèdent-ils de plus en plus la part devant les produits à fort contenu technologique, en raison d'une transformation dans la division internationale du travail.

Néanmoins, nous avons pu observer des modifications très sensibles au début des années 1980, dans la carte des intervenants qui dominent les échanges, du fait que les grands pays exportateurs perdent leur hégémonie et sont fortement ébranlés par la montée en puissance de nouveaux pays dont l'entrée contribue à reconfigurer la carte des flux commerciaux ; il s'agit principalement des pays asiatiques dits les quatre dragons (Corée du Sud, Hong-Kong, Taïwan et Singapour).

Enfin, le commerce international s'organise de plus en plus entre pays ayant un niveau de développement similaire, alors que, le commerce des pays en développement reste marginal, dans la mesure où ils ne participent qu'à une faible part dans les échanges internationaux, et leur relations avec le Nord sont l'essentielle. Mais le fait est que l'architecture du commerce mondial change et que le centre de gravité se déplace progressivement vers l'Asie, pour ne pas dire que c'est vers les pays riches que se déplacent les grands courants économiques internationaux. Les exportations de marchandises n'ont, évidemment, jamais évolué au même rythme d'une région à l'autre, voire même, d'un pays à l'autre.

LE COMMERCE INTERNATIONAL EN 2010 : DIVERSIFICATION DES FLUX ET DES TRAJECTOIRES

Durant le dernier demi-siècle, le processus de mondialisation a modifié le monde par une transformation profonde dans les flux de capitaux, la migration internationale et les flux de biens et services. Le commerce de marchandises a enregistré un rythme de croissance très supérieur à celui de la production mondiale faisant subir à la nomenclature d'énormes bouleversements dans la composition, la structure et la nature des échanges ; ainsi que l'orientation et le sens des flux donnant naissance ainsi à une nouvelle géographie des échanges internationaux. Cette expansion du commerce international s'est aussi accompagnée par l'émergence de nouveaux acteurs et par conséquent la carte des flux a subi des mutations (diversification des flux et des trajectoires). Aujourd'hui, les données statistiques publiées par les différents organismes internationaux et nationaux notamment la CNUCED, l'OMC, l'OCDE, le FMI, la Banque Mondiale et l'ONU sont suffisamment abondantes pour permettre d'apprécier le volume et la composition du commerce international d'une part, le sens, la direction des échanges et la position respective des nations, d'autre part.

Afin de mieux apprécier l'évolution des flux commerciaux depuis la seconde guerre mondiale, nous avons présenté dans un premier temps le commerce international depuis 1950 jusqu'à la fin des années 90 (Chapitre 2). Ce troisième chapitre traitera le commerce international en 2010, marqué par une diversification des flux et des trajectoires. Nous allons présenter dans un premier temps la nouvelle géographie des échanges, après avoir présenté l'évolution des échanges de marchandises, nous présentons l'orientation géographique des échanges puis l'orientation sectorielle. Dans un second temps, étant donné que la hiérarchie des puissances commerciales a été profondément bouleversée, il faut présenter les grands acteurs du commerce mondial par pays et groupes de pays. Aujourd'hui, le commerce ne concerne pas les échanges de marchandises, car nous assistons à une montée du secteur des services dans les échanges internationaux. Le chapitre se termine par une présentation des échanges internationaux des services commerciaux (transport et voyage, services financiers et technologiques, tourisme...).

1- LA NOUVELLE GÉOGRAPHIE DES ÉCHANGES : UN MONDE MULTIPOLAIRE ANIMÉ PAR DES ÉCHANGES ET DES FLUX CROISSANTS

La progression vertigineuse des échanges internationaux durant les cinquante dernières années s'est accompagnée d'un remaniement géographique aussi bien de la cartographie des flux commerciaux, que de leurs configurations sectorielles du fait notamment, de l'émergence et l'affirmation de nouveaux lieux et espaces de la mondialisation participants au commerce international.

1.1 L'évolution des échanges de marchandises entre 2005-2010

La variation annuelle moyenne du volume des exportations de marchandises (6 %) au cours de ce dernier demi-siècle dépasse celle de la production mondiale (3,7 %). Depuis les années 80, l'augmentation en valeur du commerce mondial est toujours supérieure à l'augmentation du produit intérieur brut (PIB) mondial. Ainsi, jusqu'à la fin du XX^e, des évolutions similaires ont été enregistrées, comme le montre d'ailleurs les données du tableau 3.1, le commerce mondial mesuré par les exportations a augmenté quatre fois plus vite que le PIB mondial en 2010, soit une progression de 14% en volume de marchandises, alors que le PIB enregistrerait une hausse de 3,5 %. Excepté en 2009, où le commerce s'est fortement contracté (baisse de 12 % pour les exportations de marchandises et de 2,5 % pour le PIB mondial) en raison, d'une part, d'une faible demande des pays développés et, d'autre part, l'effet simultané de la crise financière et économique de 2008 sur l'ensemble des pays et l'accès limité au crédit en général et plus particulièrement au financement du commerce.

Durant la période 2005-2010, la croissance moyenne annuelle des exportations de marchandises a été supérieure de 1,5 point de pourcentage à celle du PIB, alors que durant la dernière décennie, les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 4,3 %, tandis que le PIB n'a progressé que de 2,5 %. Cette explosion des échanges s'expliquent par le désarmement douanier, et l'amélioration considérable des modes de transport de plus en plus rapide et l'abaissement progressif de leurs coûts.

L'accélération des échanges s'est accompagnée également d'une profonde transformation dans leurs configurations sectorielles. Si les produits primaires jouaient le rôle majeur des échanges internationaux dans le passé (dans les années 50), avec l'émergence et l'insertion de nouveaux centres d'impulsion dans la division internationale du travail depuis 1970, aujourd'hui la tendance s'est inversée au profit des produits manufacturés pour atteindre 67 % du total des exportations de marchandises en 2010. Entre 2000 et 2010, la croissance annuelle moyenne du commerce des produits manufacturés est de 4,8 % par an, c'est-à-dire deux fois plus que le commerce des combustibles et des produits miniers. De leurs côtés, les produits agricoles ont augmenté de 3,7 %. En 2010, les exportations de produits manufacturés ont augmenté de 18 % en volume contre 2,5 % en 2008 (Voir tableau 3.1).

Tableau 3.1 : Croissance du volume des exportations et de la production mondiale de marchandises, 2005-2010 (variation annuelle en pourcentage)

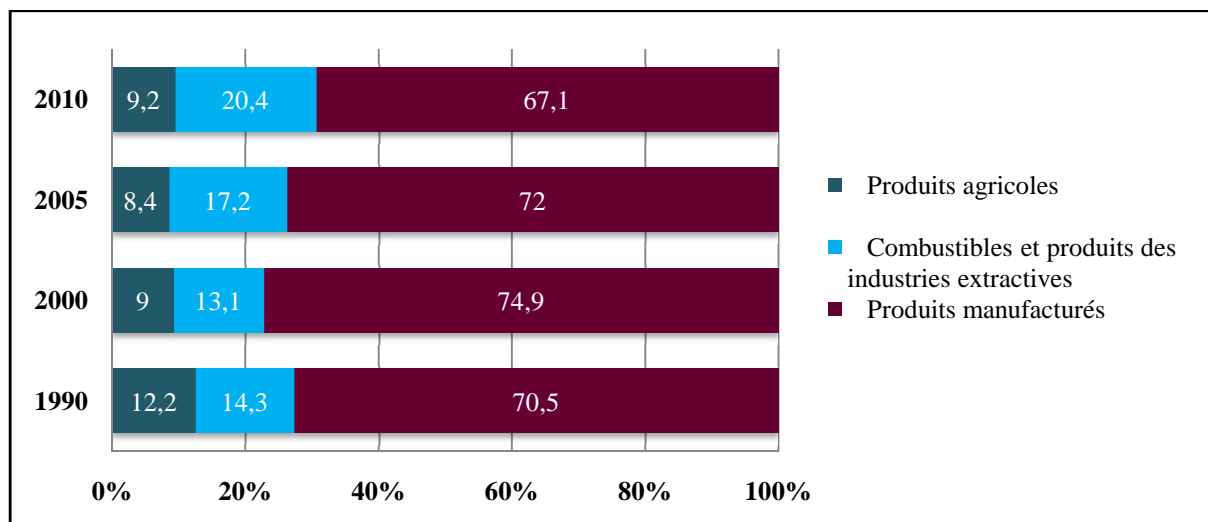
	2005-2010	2008	2009	2010
Exportation mondiale de marchandises	3,5	2,5	-12,0	14,0
Produits agricoles	3,5	2,5	-2,5	7,5
Combustibles et produits des industries extractives	1,5	1,0	-5,5	5,5
Produits manufacturés	4,0	2,5	-15,0	18,0
Production mondiale de marchandises	2,0	1,0	-2,5	4,0
Agriculture	2,0	3,5	0,5	0,0
Industries extractives	0,5	1,5	-1,5	2,0
Industries manufacturières	2,5	0,0	-4,0	5,5
PIB mondial	2,0	1,5	-2,5	3,5

Source : OMC, statistiques du commerce international 2011, tableau I.1, page 19.

Le commerce mondial est en constante évolution ; sa structure (c'est-à-dire les principaux partenaires et la nature des biens échangés) est très différente aujourd'hui de ce

qu'elle était il y a une ou deux générations⁴². Les flux du commerce international de marchandises ont pris beaucoup d'intensité⁴³, pour atteindre 14 851 milliards de dollars en 2010 (59 milliards de dollars en 1948).

Figure 3.1 : Évolution des exportations de marchandises, par grand groupe de produits



Source : Construit à partir des données de l'OMC, rapports de 2001, 2006 et 2011.

La répartition géographique des échanges internationaux est très inégale depuis au moins trois décennies. Ils sont encore polarisés autour des pays développés à économie de marché (PDEM) qui assurent entre les $\frac{2}{3}$ et les $\frac{3}{4}$ du commerce mondial. Par grande zone géographique, l'Union Européenne dans sa configuration de 27 pays, occupe le premier rang dans les échanges internationaux de marchandises en 2010 (elle participe à 37,92 % du montant global des exportations mondiales) mais à un niveau inférieur à celui de 2005 (43 %). Ce recul s'explique par l'arrivée de nouvelles nations commerçantes qui viennent de contester l'hégémonie des traditionnelles (les États-Unis et l'Europe). Le phénomène le plus apparent, c'est qu'elle contient six des dix premiers exportateurs en 2010 : l'Allemagne (8,3%) occupe le troisième rang après les États-Unis, le Pays-Bas et la France occupent respectivement la 5^e et la 6^e place avec 3,4 % et 3,4 % de parts, l'Italie, la Belgique et le Royaume-Uni occupent le 8^e, le 9^e et le dixième rang avec 2,9 %, 2,7 % et 2,7 % du total des exportations respectivement. Entre 2000 et 2010 les exportations de l'UE ont enregistré une augmentation de plus de 130 % (une variation en volume de 3 191 milliards de dollars), exception faite sur l'année 2009 où la part de ses exportations a reculé de 14 % en raison d'une faible demande.

En 2010, l'Asie a supplanté l'Amérique du Nord en tant que deuxième exportateur de marchandises depuis 2000, malgré qu'elle affiche une croissance de ses exportations de 15,5% par rapport à 2009 (l'Asie a enregistré une croissance de ses exportations de plus de 18,35 % entre 2000-2010). Toutefois, il apparaît nettement une décroissance sensible de la part occupée par l'Amérique du Nord, de 17,1 % à 13,2 % durant la période considérée. On observe une montée spectaculaire de l'Asie-Océanie dont tous les flux ont vu leur part augmenter. L'essor des NPIA dans le commerce mondial avec l'avant scène la Chine, devenus désormais, le troisième pôle commercial mondial. Entre 2000-2010, les exportations

⁴² P. Krugman et M. Obstfeld : Economie internationale. 8^e édition, Pearson Education Inc, Paris 2009. Page 19.

⁴³ Entre 1948 et 2010, la valeur des exportations mondiales de marchandises a été multipliée par 251.

asiatiques ont enregistré une augmentation de plus de 184 %. Ainsi, la Chine associée au Japon réalisent à eux plus de la moitié des exportations de l'Asie. Par ailleurs, l'Amérique latine, la CEI, l'Afrique et le Moyen-Orient restent les continents les moins intégrés dans les échanges internationaux.

Tableau 3.2 : Répartition du commerce mondial de marchandises, par région et certaines économies 2000-2010 (en 10⁹USD et en %)

Exportations				Importation		
2000	2005	2010		2000	2005	2010
6 186	10 159	14 851	Monde (en milliards USD)	6 490	10 511	15 077
17,1	14,5	13,2	Amérique du Nord	23,2	21,7	17,8
4,3	3,5	2,6	Canada	3,7	3,0	2,7
2,7	2,1	2,0	Mexique	2,8	2,2	2,1
12,3	8,9	8,6	Etats-Unis	18,9	16,5	13,1
5,8	3,5	3,9	Amérique du Sud et centrale	6,0	2,8	3,8
39,5	43,0	37,9	Europe	39,6	43,2	38,9
8,7	9,5	8,3	Allemagne	7,5	7,4	6,9
4,7	4,5	3,4	France	4,6	4,9	3,9
4,5	3,8	2,7	Royaume-Uni	5,1	4,7	3,6
3,7	3,6	2,9	Italie	3,5	3,6	3,1
4,4	3,3	4,0	Communauté d'Etats indépendants (CEI)	3,7	2,1	2,7
2,3	2,9	3,4	Afrique	2,1	2,4	3,1
4,2	5,3	6,0	Moyen-Orient	2,6	3,1	3,7
26,7	27,4	31,6	Asie	22,8	24,7	29,9
4,0	7,5	10,6	Chine	3,5	6,3	9,1
7,7	5,9	5,2	Japon	5,8	4,9	4,5
3,2	3,8	2,6	Hong, Kong, Chine	3,2	3,7	2,9
1,2	1,3	1,6	Australie et Nouvelle-Zélande	1,3	1,4	1,5
0,7	0,9	1,5	Inde	0,8	1,3	2,2
10,5	9,7	10,1	6 pays commerçants de l'Asie de l'Est**	9,5	8,6	9,6

**Hong-Kong, Chine, Malaisie, République de Corée, Singapour, Taipei Chinois et Thaïlande

Source : OMC, statistiques du commerce international 2001, 2006 et 2011.

1.2 L'orientation géographique des échanges : inerties et changements

L'orientation géographique des courants d'échanges de marchandises durant la dernière décennie a subi d'importantes mutations mais le système du commerce mondial demeure inégal, hiérarchisé et polarisé autour de certains pôles, dans la mesure où la plupart des flux commerciaux sont intra-régionaux plutôt qu'interrégionaux.

1.2.1 Les échanges interrégionaux

Le commerce mondial est nettement hiérarchisé autour de certains pôles, notamment avec la consolidation de blocs régionaux (Tableau 3.3), il s'organise entre les pays de la Triade (Amérique du Nord, Union Européenne et Asie Sud-est) qui représentent en 2010 plus des deux tiers de leurs échanges interzones. Cette polarisation est d'autant plus vraie que les pays riches commercent principalement entre eux (pour les ¾ du montant de leurs échanges) et relativement peu avec le reste du monde moins développé. Par exemple, en 2010, le

principal partenaire commercial de l'UE-27 est l'Asie suivi par les États-Unis ; ainsi plus de 32 % des exportations extra-UE sont orientées vers l'Asie et plus de 25 % vers les États-Unis, et relativement peu avec les pays du Sud : CEI (11 %), Afrique (10,83 %), Moyen-Orient (10,28 %) et Amérique du Sud et centrale (6 %). En outre, plus de 72 % des exportations extra-asiatiques sont orientés vers l'Europe (36,36 %) et l'Amérique (36,04 %) et seulement 27 % avec le reste du monde. De son côté, l'Amérique du Nord continue d'orienter ses exportations vers l'Asie son premier partenaire en 2010 (41 %) et l'Europe (32,70 %) ; 16,35 % en direction de l'Amérique du sud et seulement une faible part avec les autres régions.

Le phénomène le plus marquant c'est que, les pays en développement commercent en effet peu entre eux dans la mesure où leurs liens commerciaux avec les pays du Nord leur sont essentiels : d'ailleurs les courants d'échanges en provenance de ces pays s'orientent presque vers l'Europe et l'Asie malgré un accroissement des échanges entre pays du Sud. En Afrique par exemple, 41,25 % des exportations interrégionales en 2010 sont destinées à l'Europe et 27,25 % à l'Asie contre 53,73 % et 18,65 % respectivement en 2000. De même, plus de 64 % des exportations extra-CEI sont orientées vers l'Europe et 18,37 % vers l'Asie. Pour beaucoup d'entre eux (les pays en développement), leurs exportations sont composées de matières premières agricoles ou minérales, dont ils sont fortement dépendants.

Aujourd'hui, la Triade continue donc de jouer un rôle fondamental dans les flux à l'import et à l'export, ce qui a donné naissance à une tripolarisation⁴⁴ des échanges internationaux ou à un oligopole mondial. Toutefois, le commerce intra-triadique, qui représente 72,12 % du commerce mondial en 2010, ne porte pas sur l'ensemble des produits. Les trois grands pôles du commerce mondial de marchandises produisent et consomment à peu près les mêmes types de produits, ils échangent donc entre eux des produits similaires (commerce intra-branche) appartenant à une même branche, en jouant sur les différences qualitatives ou de gammes. Par exemple les flux croisés d'automobiles au sein de l'Union Européenne. Par ailleurs, la plupart de leurs échanges concerne des produits de consommation intermédiaires, révélant l'intégration internationale des processus productifs. Enfin, plus de $\frac{2}{3}$ des exportations mondiales ont pour destination l'Europe et l'Asie.

1.2.2 L'importance des échanges intra-zone

La croissance du commerce à l'intérieur des régions (commerce intra-régional) à été assez inégal. Ce type d'échange prédomine en Europe occidentale de telle sorte que le commerce intra-régional progresse plus rapidement que le commerce extrarégional, en raison de l'approfondissement de l'intégration économique où la majorité des flux d'échanges s'effectuent essentiellement avec les pays situés à l'intérieur de la zone. L'Amérique du Sud et centrale, l'Afrique, le Moyen-Orient et la CEI ont enregistré une plus forte croissance des exportations interrégionales que des exportations intra-régionales qui demeurent toujours faible (la part du commerce intra-régional de l'Afrique est la plus faible enregistrée en 2010, soit 62 milliards de dollars).

La plupart des échanges commerciaux s'effectuent à l'intérieur d'une même zone, autrement dit le gros des flux commerciaux s'effectuent entre les pays appartenant à une même région, ils représentent depuis 2000, entre 55 et 58 % des échanges totaux dans le monde. Ainsi, durant la dernière décennie la tendance de ce phénomène a enregistré une nette

⁴⁴ C'est la constitution d'un triangle de relations commerciales entre les trois pôles les plus riches : l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie-pacifique (on parle de la triangularisation des échanges).

progression dans la mesure où nous assistons à une forte intensification des échanges intra-zone. Le phénomène le plus apparent est une forte intensification des échanges intra-union européenne, soit en valeur relative 67,8 %⁴⁵ en 2000 du total des exportations de marchandises de l'Europe et 26,7 % du total de commerce mondial de marchandises durant la même année, contre 71 % du total des exportations de marchandises de l'Europe et 26,9 % du total du commerce mondial de marchandises en 2010 (Tableau 3.4). Cette progression des échanges au sein de l'Union Européenne est justifiée par la grande proximité, géographique, culturelle et économique des pays membres de la zone euro.

Tableau 3.3 : Commerce intra-régional et interrégional de marchandises, 2010

Origine	Destination							
	Amérique du Nord	Amérique du Sud et centrale	Europe	CEI	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
Valeur en milliards de dollars								
Monde	2508	587	5844	399	453	561	4216	14851
Amérique du Nord	956	165	330	11	32	53	413	1965
Amérique du Sud et centrale	138	148	108	8	15	15	134	577
Europe	416	98	3998	180	177	168	524	5632
CEI	33	6	308	109	9	19	88	588
Afrique	85	14	184	2	62	19	123	508
Moyen-Orient	79	7	108	5	29	89	471	895
Asie	801	148	808	85	128	198	2464	4686
Part des courants d'échanges régionaux dans les exportations totales de marchandises de chaque région								
Monde	16,9	4	39,4	2,7	3	3,8	28,4	100
Amérique du Nord	48,7	8,4	16,8	0,6	1,7	2,7	21	100
Amérique du Sud et centrale	23,9	25,6	18,7	1,3	2,6	2,6	23,2	100
Europe	7,4	1,7	71	3,2	3,1	3	9,3	100
CEI	5,6	1,1	52,4	18,6	1,5	3,3	14,9	100
Afrique	16,8	2,7	36,2	0,4	12,3	3,7	24,1	100
Moyen-Orient	8,8	0,8	12,1	0,5	3,2	10	52,6	100
Asie	17,1	3,2	17,2	1,8	2,7	4,2	52,6	100
Part des courants d'échanges régionaux dans le commerce mondial de marchandises								
Monde	16,9	4	39,4	2,7	3	3,8	28,4	100
Amérique du Nord	6,4	1,1	2,2	0,1	0,2	0,4	2,8	13,2
Amérique du Sud et centrale	0,9	1	0,7	0,1	0,1	0,1	0,9	3,9
Europe	2,8	0,7	26,9	1,2	1,2	1,1	3,5	37,9
CEI	0,2	0	2,1	0,7	0,1	0,1	0,6	4
Afrique	0,6	0,1	1,2	0	0,4	0,1	0,8	3,4
Moyen-Orient	0,5	0	0,7	0	0,2	0,6	3,2	6
Asie	5,4	1	5,4	0,6	0,9	1,3	16,6	31,6

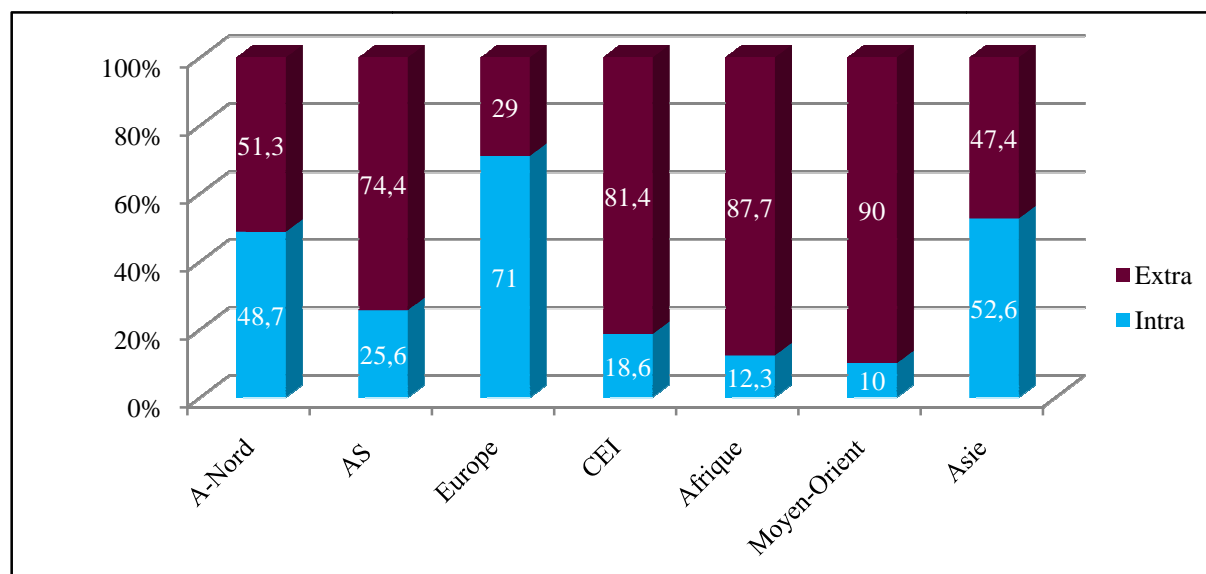
Source : OMC, statistiques du commerce international 2011, tableau I.4, page 21.

⁴⁵ OMC 2001, statistiques du commerce international, P 42.

En outre, les échanges intra-asiatiques se sont accélérés depuis 2004 à 2010 pour atteindre 53 % du total des exportations asiatiques, soit une augmentation de 25,26 % (en valeur 1263 milliards de dollars) après avoir enregistré une baisse de 1,86 % entre 2000 et 2002 (-15 milliards de dollars).

Ainsi, avec l'intégration des NPI asiatiques dans le processus de DIT, leurs échanges ont rebondis plus rapidement que ceux des économies développées. En fait, il semble bien que les échanges intra-zones sont d'autant plus intenses que la région concernée est développée (c'est-à-dire le PIB/habitant est élevé). En Amérique du Nord, près de 50 % de ses exportations sont à destination des membres de l'ALENA. Néanmoins, il reste que les échanges intra-Amérique du nord sont moins intense que ceux de l'Asie.

Figure 3.2 : Flux d'échanges intra et extrarégionaux par région, 2010 (en % des exportations de chaque zone)



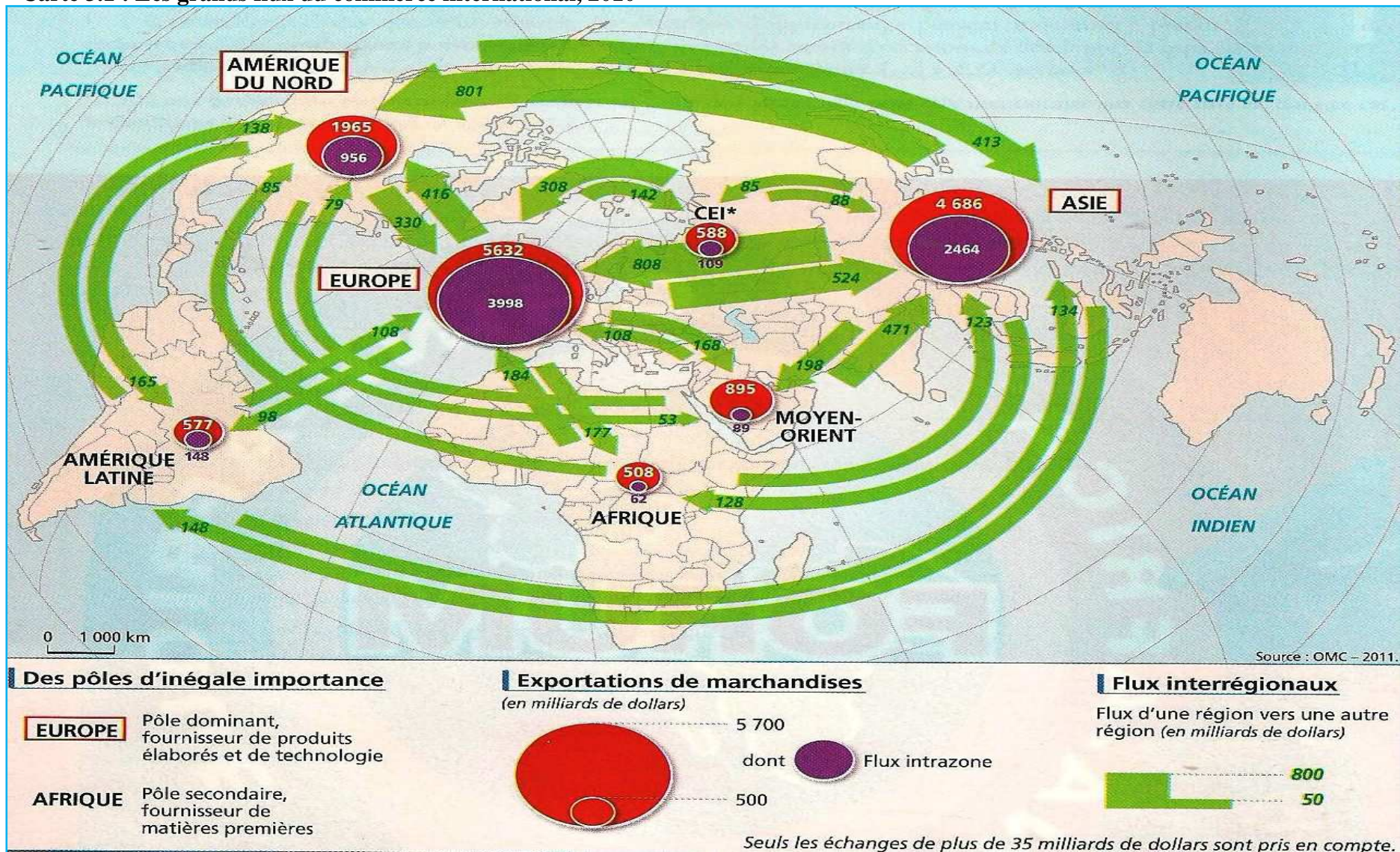
Source : Construit à partir des données du tableau 3.3.

Tableau 3.4 : Évolution des échanges intra-régionaux de marchandises (en milliards USD)

	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2010
Amérique du Nord	421	382	742	905,3	951,2	1014,5	769	956
Amérique du Sud et centrale	62	54	64	111,5	122	158,6	120	148
Europe	1654	1787	2973	3651,5	4243,6	4695	3620	3998
CEI	72	80	55	80,3	103,2	137,7	87	109
Afrique	11	11	23	32,8	40,5	53,4	45	62
Moyen-Orient	17	17	22	71,6	93,4	122,1	107	89
Asie	807	792	1201	1638,5	1889,8	2181,4	1846	2464

Source : Construit sur la base des statistiques du commerce international de l'OMC de 2001 à 2011.

Carte 3.1 : Les grands flux du commerce international, 2010



1.3 L'orientation sectorielle des échanges : remaniement de la structure et diversification des flux

L'explosion des échanges commerciaux durant le dernier demi-siècle s'est accompagnée d'une reconfiguration géographique des flux d'échanges, mais également des changements ont été opérés sur le plan sectoriel (la matrice et/ou la nature des biens échangés est modifiée). Ainsi, si les produits à faible valeur ajoutée (produits agricoles, minéraux et combustibles) jouaient l'essentiel des échanges commerciaux, aujourd'hui la structure des échanges internationaux est largement dominée par les biens à forte valeur ajoutée (produits chimiques, automobile, machine de bureau et matériel de transport, matériel électrique, circuits intégrés⁴⁶, équipements de traitement de l'information, produits pharmaceutiques, instruments médicaux, etc.) qui représentent plus de 67 % du totale des exportations de marchandises en 2010 (Tableau 3.5).

⁴⁶ Les circuits intégrés numériques dans la fabrication des ordinateurs est l'un des produits le plus importés par la Chine, qui représentent 23,4% du total des exportations mondiales.

Tableau 3.5 : Exportations mondiales de marchandises, par grand groupe de produits, 2010 (10⁹ USD et en %)

	Valeur 10 ⁹ USD	Part dans les Exportations mondiales de marchandises	Variation annuelle en pourcentage								
			1980- 85	1985- 90	1990- 95	1995- 00	2000- 05	2005- 10	2008	2009	2010
Produits agricoles	1362	9,2	-2	9	7	-1	9	10	19	-12	15
Combustibles et produits des industries extractives	3026	20,4	-5	3	2	10	16	11	33	-36	33
Combustibles	2348	15,8	-5	0	1	12	17	10	41	-37	30
Produits manufacturés	9962	67,1	2	15	9	5	9	6	10	-20	20
Fer et acier	421	2,8	-2	9	8	-2	17	6	22	-45	29
Produits chimiques	1705	11,5	1	14	10	4	13	9	13	-14	18
Equipements de bureau et de télécommunication	1603	10,8	9	18	15	10	6	5	3	-15	21
Produits de l'industrie automobile	1092	7,4	5	14	8	5	10	3	3	-31	29
Textiles	251	1,7	-1	15	8	0	5	4	5	-16	19
Vêtements	351	2,4	4	18	8	5	7	5	5	-13	11

Source : OMC, statistiques du commerce international, 2011, tableau II.1, page 59.

1.3.1 Les échanges de produits à forte valeur ajoutée

L'analyse de la composition des échanges internationaux à partir des données du tableau 3.5, montre que la structure du commerce international en 2010 est dominée par les produits manufacturés qui accaparent 67,1 % du total des exportations de marchandises (contre 40 % en 1950 et 74,9 en 2000). Bien que durant la dernière décennie le commerce de produits manufacturés ait augmenté en moyenne annuelle de 4,8 % en volume, entre 2000 et 2010, c'est-à-dire deux fois plus vite que le commerce des combustibles et produits miniers, leur part dans les exportations mondiales a néanmoins reculé de 5 points. Cette baisse est le fait d'une progression des exportations des combustibles et produits des industries extractives notamment le pétrole (+7 points entre 2000 et 2010). Cette augmentation de produits manufacturés a été toutefois inférieure à celle enregistrée durant la décennie 1990, soit 7 % par an.

La décomposition des exportations de produits manufacturés indique que le groupe de produits le plus important est celui des produits chimiques et équipements de bureau et de télécommunication⁴⁷, qui représentent respectivement 11,5 % et 10,8 % du total des exportations mondiales de marchandises et qui représentent à eux seul 22,96 % du total des exportations. De même, les produits de l'industrie de l'automobile qui occupent le troisième rang des produits manufacturés progressent rapidement entre 1980 et 1995, alors qu'en 2010, ils ont enregistré une hausse de 29 % par rapport à 2009 en raison d'une forte demande européenne (hausse des importations européenne de 9,3 %) et des pays émergents. De même les exportations du fer et acier ont connu une forte variation en 2010 (29 %). Les exportations de textiles⁴⁸ et de vêtements ont enregistré une évolution par rapport à 2009, soit 19 % et 11%, mais ils ne représentent qu'une faible part du totale des exportations en 2010 (1,7 % et 2,4 % respectivement).

En volume, les échanges de produits manufacturés augmentent moins vite que ceux des combustibles et produits des industries extractives en raison de la flambée des prix des produits de base sur les marchés internationaux (notamment les minéraux et combustibles), soit une variation annuelle moyenne de 6 % et 10 % respectivement entre 2005 et 2010. Par ailleurs, en l'espace de dix ans, la valeur des exportations des produits manufacturés a plus que doublé passant de 4 630 milliards de dollars en 2000 à 9 962 milliards en 2010.

1.3.2 Les échanges de produits à faible valeur ajoutée

La valeur des exportations de produits agricoles a enregistré une augmentation durant la dernière décennie (passant de 558, à 1 362 milliards de dollars entre 2000 et 2010 ; leur part dans les exportations mondiales de marchandises s'élève à 9,2 % en 2010 contre 9 % et 46 % respectivement en 2000 et 1950. Aujourd'hui, la plupart des exportations de produits agricoles sont composées de produits alimentaires qui représentent à eux seuls 82,15 % du total des exportations mondiales de produits agricoles. Par ailleurs, les exportations de produits alimentaires ont progressé de 152 % par rapport à 2000 (passées de 444 milliards de

⁴⁷ Le commerce mondial des machines de bureau et de télécommunication a été stimulé par une forte demande de produits de traitement de l'information (ordinateurs notamment), de téléphones mobiles. Ainsi, la part de l'Asie dans les exportations mondiales d'équipement de bureau et de télécommunications s'élèvent à 63 %, dont la Chine est le principal exportateur de d'équipements de bureau avec 180 milliards de dollars de ventes brutes.

⁴⁸ La Chine est le principal exportateur de textiles en 2010, avec une part de 30,7 % du total des exportations mondiales de textiles (soit en valeur 77 milliards de dollars).

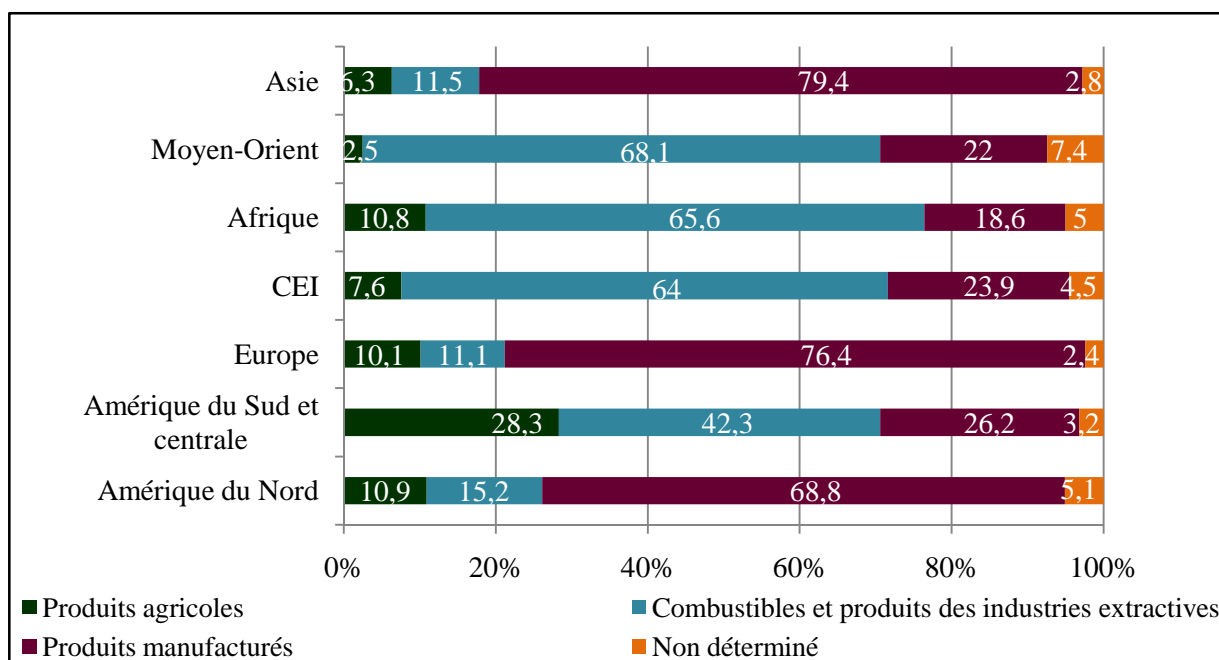
dollars en 2000 à 1119 milliards de dollars à la fin de la période). À partir de 2009, les exportations de produits agricoles ont dépassé ceux de l'industrie automobile (Tableau 3.5). En outre, les produits primaires ont vu leur part augmentée dans le commerce mondial durant la dernière décennie (passé de 22 % en 2000, à 30 % en 2010).

Les combustibles et les produits des industries extractives représentent aujourd'hui 20,4 % du totale des exportations mondiales, contre seulement 13,1 % en 2000. Cette progression est le fait d'une augmentation des prix des combustibles et des produits des industries extractives (principalement le pétrole).

1.3.3 Structure géographique des exportations

Aujourd'hui, les trois régions du monde les plus développées (Amérique du Nord, Europe et l'Asie) continuent de concentrer l'essentiel des exportations de produits manufacturés (Tableau 3.6). L'évolution sur près de trente ans de la structure sectorielle des échanges par région révèle, que les pays riches se spécialisent dans l'exportation des produits transformés (en moyenne 74 % de leurs exportations sont composées de produits manufacturés.). Mouvement parallèle aux flux d'importations, dont 65 % en moyenne sont des produits manufacturés (Asie 62 %, Europe et Amérique du Nord 69,2 % et 72,8 %). Conformément à la DIT traditionnelle, les autres pays du monde les moins développés se sont spécialisés dans des productions peu transformées et/ou à faible valeur ajoutée. Les pays industrialisés absorbent l'essentiel de leurs ventes, principalement de produits de base, contre l'exportation de produits manufacturés.

Figure 3.3 : Structure sectorielle des exportations de marchandises par région, 2010 (en % du total des exportations de chaque région)



Source : Construit à partir des données du tableau 3.6.

Tableau 3.6 : Flux intra et extrarégionaux de marchandises par groupe de produits, 2010 (10⁹ USD)

Origine (zones exportatrices)		Destination (zones importatrices)							
		Amérique du Nord	Amérique du Sud et centrale	Europe	CEI	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
Monde	P.Agr	166	57	549	57	73	71	351	1362
	C.Ext	464	111	1039	44	76	50	1141	3026
	PM	1827	406	4042	296	293	420	2611	9962
Amérique du Nord	P.Agr	82	15	21	2	8	6	80	213
	C.Ext	180	27	42	1	3	2	44	299
	PM	660	117	232	8	20	43	273	1352
Amérique du Sud et centrale	P.Agr	22	27	43	7	10	11	42	163
	C.Ext	73	51	36	0	2	2	79	244
	PM	43	69	21	0	3	1	13	151
Europe	P.Agr	23	6	448	20	21	16	36	570
	C.Ext	40	5	495	5	23	9	29	623
	PM	346	86	2975	153	131	141	452	4304
CEI	P.Agr	1	0	11	20	6	3	9	55
	C.Ext	26	2	244	35	1	6	59	376
	PM	6	4	43	56	3	8	18	141
Afrique	P.Agr	3	3	17	0	11	3	8	44
	C.Ext	73	11	118	0	24	3	94	333
	PM	9	2	40	0	23	5	13	95
Moyen-Orient	P.Agr	1	0	2	1	2	14	3	22
	C.Ext	52	4	72	0	13	14	392	609
	PM	25	3	28	3	14	58	60	197
Asie	P.Agr	34	5	41	7	15	18	173	293
	C.Ext	20	11	32	2	10	14	444	540
	PM	738	125	703	76	99	164	1782	3722

Ces totaux comprennent des flux dont les destinations ne sont pas spécifiées, ce qui explique la différence avec les sommes générales de chaque région

Note : les initiales P.Agr, C.Ext et PM renvoient respectivement aux produits agricoles, les combustibles et produits des industries extractives et les produits manufacturés

Source : Construit à partir des données de l'OMC, rapport 2011, tableaux II 13, II 23 et II 28.

À titre d'exemple, en 2010, les exportations de l'Europe de produits manufacturés sont principalement intra-régionales (69,1%), plutôt qu'extrarégionales (30,9 %) dont 18,5% sont orientées vers l'Asie et l'Amérique du Nord. De son côté, les exportations intra-asiatiques de produits manufacturés s'élèvent à 47,9 %, alors que les exportations extra-asiatiques sont allées principalement vers l'Amérique du Nord (38,04 %) et l'Europe (36,23 %). Les exportations des PMA, notamment ceux de l'Afrique et le Moyen-Orient sont composées essentiellement de produits de base et s'orientent principalement vers les régions les plus riches. Ainsi, plus de 85 % des exportations africaines de combustibles et produits extractifs ont pour destination l'Europe (35,43 %), l'Asie (28,22 %) et l'Amérique du Nord (21,92 %). Le Moyen-Orient quant à lui exporte plus de 64,36 % de produits extractifs vers l'Asie son premier partenaire, suivi par l'Europe (11,82 %) et l'Amérique du Nord (8,53 %).

Tableau 3.7 : Exportations mondiales par grand groupe de produits, et par région, 2010 (10⁹ USD)

	Produits agricoles	Combustibles et produits des industries extractives		Produits manufacturés						
		Total	Combustibles	Total	Fer et acier	Produits chimiques	Machine et matériel de transport	Produits de l'industrie automobile	Textiles	Vêtements
Monde	1362	3026	2348	9962	421	1705	1603	1092	251	351
Amérique du Nord	213	299	214	1356	29	234	206	205	16	10
Amérique du Sud et centrale	163	244	135	151	14	34	4	22	3	11
Europe	570	623	426	4304	177	955	372	559	78	115
CEI	44	376	333	141	44	36	2	5	3	2
Afrique	55	333	284	95	10	18	3	8	3	9
Moyen-Orient	22	609	596	197	6	59	12	15	6	3
Asie	293	540	359	3722	141	368	1004	277	142	200

Source : OMC, statistiques du commerce international 2011, extrait du tableau II.2, page 60.

S'agissant des produits chimiques, près de 70 % des exportations se déroulent entre les pays de la Triade. L'Europe consomme en son sein 72,2 % de ses exportations, expédie 11,5 % vers l'Amérique du Nord et 7,6 % vers l'Asie. Les exportations extra-asiatiques représentent 34,8 %, qui sont allées principalement vers l'Europe (15 %) et l'Amérique du Nord (12,2 %). Par ailleurs, près de la moitié des exportations extra-Amérique du Nord sont orientés vers l'Europe (27,6 %) son premier partenaire et vers l'Asie (21,8 %), alors que ses exportations intra-régionales ne représentent que 39,6 % du total de ses exportations de produits chimiques en 2010. Quant aux exportations de produits agricoles, elles s'organisent majoritairement à l'intérieur des grandes régions. En 2010, 79 % des exportations européennes de produits agricoles sont orientées vers les marchés européens, le reste est allé vers l'Amérique du Nord (4 %), l'Asie (6,3 %) et le reste du monde (10,7 %). De même, les exportations de l'Asie et de l'Amérique du Nord de produits agricoles sont plutôt intra-régionales (59,1 % et 38,3 % respectivement) qu'extrarégionales (l'Asie oriente ses exportations de produits agricoles principalement vers l'Europe pour 13,9 % et l'Amérique du Nord pour 11,6 %). De son côté l'Amérique du Nord⁴⁹ oriente ses exportations de produits agricoles vers l'Asie (37,5 %) son premier partenaire et uniquement 9,9 % vers l'Europe).

Ces dernières décennies, les grandes spécialisations restent identiques, dans la mesure où les pays développés contrôlent toujours les savoirs, les technologies et notamment les produits les plus élaborés à haute valeur ajoutée, alors que le Moyen-Orient, l'Afrique et la CEI restent spécialisés dans l'exportation de produits énergétiques (68 % des exportations de marchandises), minéraux (66 %) et denrées végétales (64 %), en 2010.

En fait, au sein des grands ensembles continentaux, plus de la moitié de leurs échanges sont dus aujourd'hui au croisement des flux, c'est-à-dire à la simultanéité des exportations et des importations des produits.

1.3.4 Les principaux produits exportés entre 2000-2010

La lecture des données du tableau 3.8, montre que parmi les quinze principaux groupes de produits exportés en 2010, douze produits figuraient sur la liste de 2000 et six de ces produits se classaient dans celle de 1980, que nous avons présenté dans le chapitre 2 dont trois de ces produits détenaient les mêmes rangs que ceux de 2010. Le groupe *huiles brutes* de pétrole ayant vu sa part de marché diminuer en 2002 (deuxième contre le premier rang en 2000) a regagné sa première position dans les exportations mondiales de marchandises durant la dernière décennie. Néanmoins, sa part de marché a reculé de 7,52 points entre 1980 et 2010 (15,5 % et 7,98 % du total des exportations de marchandises respectivement) en raison d'une part de l'apparition de nouveaux produits sur la liste des principaux produits exportés et d'autre part en raison de la diminution de ses prix.

⁴⁹ Plus de 61 % des exportations de l'Amérique du Nord sont extrarégionales.

Tableau 3.8 : Les quinze produits les plus exportés (en % de la valeur des exportations mondiales)

Rang		2000		2002		2005		2010
1	333	Huiles brutes de pétrole (5,88)	781	Transport de personnes (5,29)	333	Huiles brutes de pétrole (7,71)	333	Huiles brutes de pétrole (7,98)
2	776	Lampes, tubes, valves (4,85)	333	Huiles brutes de pétrole (5,20)	781	Voitures transport de personnes (4,67)	334	Produits raffinés du pétrole (4,31)
3	781	Voitures transport de personnes (4,78)	776	Lampes, tubes, valves (4,02)	334	Produits raffinés du pétrole (3,62)	781	Voitures transport de personnes (3,72)
4	764	Equipement de télécommunication (3,51)	764	Equipement de télécommunication (3,38 %)	776	Lampes, tubes, valves (3,52)	776	Lampes, tubes, valves (3,48)
5	752	Machines de traitement de l'information (3,12)	752	Machines de traitement de l'information (2,97)	764	Equipement de télécommunication (3,44)	764	Equipement de télécommunication (2,99)
6	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (2,58)	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (2,43)	752	Machines de traitement de l'information (2,64)	542	Médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire (2,11)
7	334	Produits raffinés du pétrole (2,56)	541	Produits médicaux et pharmaceutiques (2,43)	792	Appareils de navigation aérienne (2,12)	752	Machines de traitement de l'information (2,14)
8	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (2,24)	334	Produits raffinés du pétrole (2,39)	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (2,24)	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (1,99)
9	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,62)	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (2,35%)	542	Médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire (1,99)	343	Gaz naturel, même liquéfié (1,51)
10	792	Appareils de navigation aérienne (1,58)	931	Transactions spéciales (2,11)	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,92)	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,36)

Tableau 3.8 : Les quinze produits les plus exportés (en % de la valeur des exportations mondiales) (Suite)

Rang		2000		2002		2005		2010
11	772	Appareils pour la coupure, la protection, le branchement la connexion des circuits électriques ; tableaux de commande (1,51)	792	Appareils de navigation aérienne (1,89)	343	Gaz naturel, même liquéfié (1,45)	772	Appareils pour la coupure, la protection, le branchement la connexion des circuits électriques ; tableaux de commande (1,35)
12	542	Médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire (1,19)	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,50)	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,42)	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,33)
13	728	Autres machines et appareils spécialisées pour industries particulières, et leurs parties et pièces détachées, n.d.a (1,17)	772	Appareillage de coupure et protection des circuits électriques (1,43)	772	Appareillage de coupure et protection des circuits électriques (1,36)	793	Navires, bateaux (y compris les aéroglisseurs) et engins flottants (1,05)
14	874	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a. (1,15)	583	Produits de polymérisation et copolymérisation (1,37)	792	Appareils de navigation aérienne (1,22)	874	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a. (1,02)
15	713	Moteurs à explosion ou à combustion interne, n.d.a (1,08)	341	Gaz naturel et gaz manufacturé	713	Moteurs à explosion ou à combustion interne, n.d.a (1,08)	971	Or, à usage non monétaire (sauf minerais et concentrés d'or) (0,99)
		Total des 15 produits ci-dessus 38,82 %		Total des 15 produits ci-dessus 40 %		Total des 15 produits ci-dessus 40,4 %		Total des 15 produits ci-dessus 37,33 %

Source : CNUCED (2011). Manuel statistique de la CNUCED, Nations Unis, New York et Genève, tableau 3.2.A, page 158 à 162. Les chiffres précédant des produits sont une référence au code de système de classification type pour le commerce international (CTCI, révision 3, position à 3chiffres).

La part du groupe : *lampes, tubes, valves* ; qui enregistre une augmentation dans les exportations depuis plus de vingt ans (septième en 1991 et deuxième en 2000) s'est déclassée en quatrième position en 2010, du fait que les produits raffinés du pétrole ont gagné le deuxième rang en 2010 (quatrième en 1991 et septième en 2000). Les médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire ont pour leur part enregistré une évolution entre 2000 et 2010, soit respectivement le douzième et le sixième rang. Les équipements de télécommunication et machines de traitement de l'information ont vu leur part reculer entre 2000 et 2010 (quatrième à cinquième et cinquième à septième respectivement). Par ailleurs, le groupe *voitures transport de personnes* a enregistré une baisse de sa part d'un demi-point (premier en 2002 et troisième en 2010, avec respectivement 5,29 % et 3,72 % du total des exportations). On observe que ce groupe de produit se classe en troisième position même en 1980 (voir chapitre 2).

Le phénomène le plus marquant est l'apparition de nouveaux produits qui se sont imposés (gaz naturel, même liquéfié, navires, bateaux (y compris les aéroglisseurs) et engins flottants, Or à usage non monétaire) sur la liste des quinze premiers produits les plus exportés qui s'est faite par le remplacement des appareils de navigation aérienne, autres machines et appareils spécialisées pour industries particulières, et leurs parties et pièces détachées, n.d.a (non dénommé ailleurs), moteurs à explosion ou à combustion interne, n.d.a. Ces nouveaux produits ont gagné respectivement en 2010, la neuvième, la treizième et la quinzième place.

Les quinze premiers produits les plus exportés en 2010, à eux seuls représentent plus d'un tiers du montant total des exportations mondiales (37,33 %). La plupart de ces produits relèvent des industries de haute technologie qui représentent environ 30 % du total des quinze produits, alors que le groupe *huiles brutes de pétrole* qui conserve toujours sa première place, les produits raffinés du pétrole et le gaz naturel, même liquéfié relèvent des combustibles et minéraux (industries de moyenne-faible technologie), qui se taillent à eux seuls (13,80 % des exportations mondiales). L'Or à usage non-monétaire (0,99 %) qui ne relève ni des combustibles, ni des produits manufacturés, a gagné des parts de marché, (il est classé dans la catégorie des articles et transactions, non classés ailleurs dans la CTCI). La structure des produits échangés dans le monde au cours de la période 2000-2010 a subi des changements, d'une part, dans le rang des produits et, d'autre part, dans la valeur de ses produits. Ces changements peuvent être associés à des événements et tendances (par exemple, la révolution informatique,...), ainsi qu'à des cycles de l'économie, où certaines industries comme par exemple l'automobile (en 2009, les ventes du secteur de l'automobile avaient chuté de 31% en raison de la crise) peuvent être touchées. Par ailleurs, et dans le contexte actuel de crise que traverse le monde, les fluctuations du prix du baril de pétrole ont un impact direct sur la valeur des échanges (par exemple les exportations de marchandises en 2009 se sont effondrées, reculant de 12 points, en raison de la jonction de plusieurs facteurs tels que : la faiblesse de la demande, la baisse des prix de produits de base, etc.).

2- LES GRANDS ACTEURS DU COMMERCE MONDIAL

Après avoir présenté l'évolution des échanges de marchandises ainsi que l'orientation géographique et sectorielle des échanges, dans cette partie, étant donné que la hiérarchie des puissances commerciales a été profondément bouleversée, il faut présenter les grands acteurs du commerce mondial par pays.

2.1 Les grandes puissances commerciales, 2010

L'éclatement de la géographie du commerce international s'est accompagné également d'une transformation très sensible de la carte des intervenants qui dominent les échanges. Depuis un demi-siècle, la hiérarchie des grands pays commerçants connaît une évolution remarquable. Des grandes puissances traditionnelles qui y jouaient un rôle de premier plan comme les États-Unis, qui avait contrebalancé l'hégémonie britannique dès l'entre-deux-guerres, est lui-même fortement évincé par la montée irrésistible des pays qui n'y avaient qu'une présence symbolique en sont devenus des acteurs de premier plan (tel que la Chine).

Tableau 3.9 : Principales puissances participants au commerce international de marchandises, 2010 (en milliards USD et en % du total)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Rang	Importateurs	Valeur	Part
1	Chine	1 578	10,4	1	Etats-Unis	1 969	12,8
2	États-Unis	1 278	8,4	2	Chine	1 395	9,1
3	Allemagne	1 269	8,3	3	Allemagne	1 067	6,9
4	Japon	770	5,1	4	Japon	694	4,5
5	Pays-Bas	573	3,8	5	France	606	3,9
6	France	521	3,4	6	Royaume-Uni	560	3,6
7	Corée, République de	466	3,1	7	Pays-Bas	517	3,4
8	Italie	448	2,9	8	Italie	484	3,1
9	Belgique	412	2,7	9	Hong Kong, Chine	442	2,9
					Importations définitives	116	0,8
10	Royaume-Uni	406	2,7	10	Corée, République de	425	2,8
11	Hong Kong, Chine	401	2,6	11	Canada a	402	2,6
	Exportations d'origine locale	15	0,1				
	Réexportations	386	2,5				
12	Russie, Fédération de	400	2,6	12	Belgique	390	2,5
13	Canada	388	2,5	13	Inde	327	2,1
14	Singapour	352	2,3	14	Espagne	314	2,0
	Exportations d'origine locale	183	1,2				
	Réexportations	169	1,1	15	Singapour	311	2,0
15	Mexique	298	2,0		Importations définitives	142	0,9
16	Taipei Chinois	275	1,8	16	Mexique	311	2,0
17	Arabie saoudite, Royaume d'	250	1,6	17	Taipei Chinois	251	1,6
18	Espagne	246	1,6	18	Russie, Fédération de	249	1,6
19	Emirats arabes unis b	220	1,4	19	Australie	202	1,3
20	Inde	220	1,4	20	Brésil	191	1,2
Total des économies ci-dessus c		11 524	75,6	Total des économies ci-dessus c		11 365	73,8
Monde c		15 237	100	Monde c		15 402	100

a importation f.a.b

b estimation du Secrétariat

c Y compris d'importantes réexportation ou importations destinées à la réexportation

Source : OMC, statistiques du commerce international 2011, tableau 1.8, p 24.

La géographie du commerce mondial est concentrée autour de certains pôles de richesses, dans la mesure où les pays industriels continuent de polariser l'essentiel des flux commerciaux (Tableau 3.9). Aujourd'hui, de nouvelles puissances viennent de contester l'hégémonie des « vieilles » nations industrialisées⁵⁰ parmi lesquelles la Chine et l'Inde. En 2010, des changements dans les rangs des principales puissances exportatrices ont été

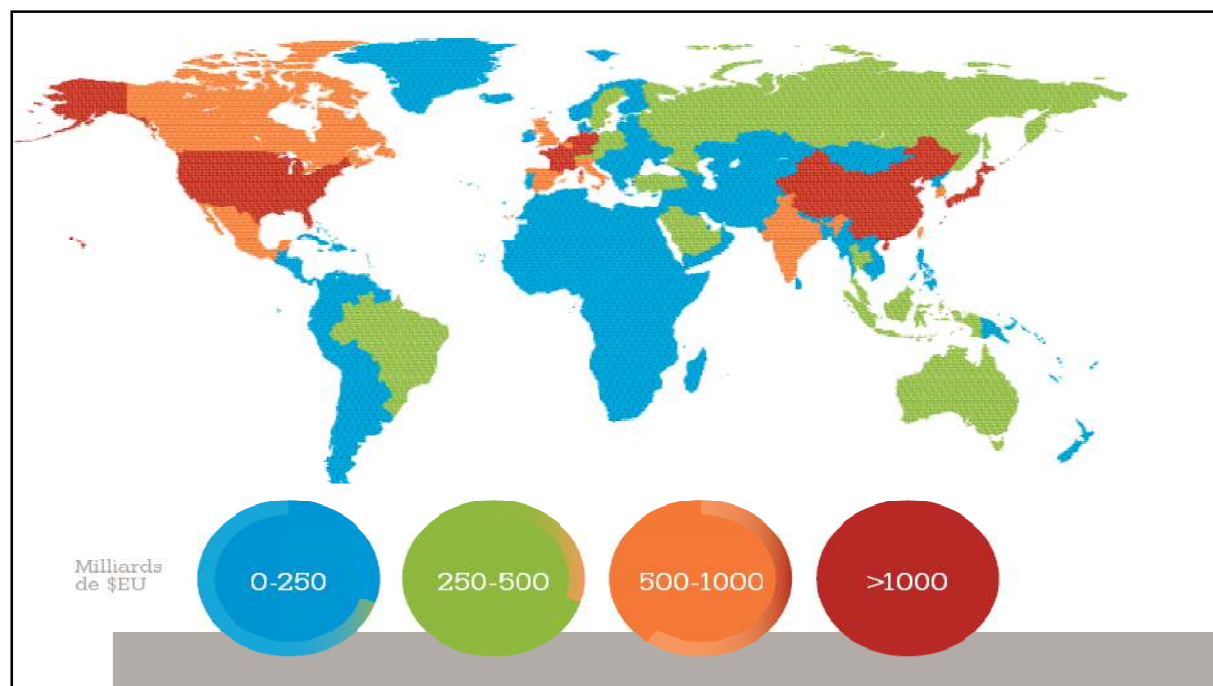
⁵⁰ Arnaud Deshayes : Le commerce international. Edition Bréal, France, 2011, p. 31

observés. La Chine avec 10,4 % du total des exportations (soit en valeur 1 578 milliards de dollars) dépasse désormais les États-Unis. La Chine conforte ainsi son rang de premier exportateur mondial conquis en 2009 au détriment des États-Unis. Ceux-ci restent tout de même le premier importateur mondial de marchandises (12,8 % du total) suivi par la Chine avec 9,1 %. La croissance des exportations chinoises repose de plus en plus sur les produits à fort contenu technologique.

Le Japon 14^e puissance en 1953, avec une part de 1,5 % du total des exportations arrive en 2010 à la quatrième place depuis 2004, avec une participation de 5,1 % et un modeste excédent commercial de 76 milliards de dollars. Le Royaume-Uni ayant joué le rôle de deuxième plan dans le commerce mondial en 1953, perd sa position en 2010 (dixième rang, avec 2,7 % contre 9 % en 1953). La France, en dépit du creusement de son déficit commercial qui persiste (39 milliards de dollars) depuis 2004, se maintient à la 5^e ou 6^e place, mais perd des parts de marché depuis plusieurs années. La part du Canada dans les échanges internationaux est en pleine régression depuis 1953 (4^e rang avec 5,2 %), elle se retrouve à la treizième place en 2010 (2,5 %).

Le fait marquant est l'amélioration de la position de la Corée du Sud, passe de la 20^e à la 7^e place de 2006 à 2010 (avec 1,8 % et 3,1% de parts respectivement). De son côté, l'Italie se maintient à la septième et la huitième position durant la période 2000-2010, mais perd comme même des parts de marché (3,7 % en 2000 contre 2,9 % en 2010). Les exportations de l'Allemagne progressent depuis 1953 (3^e puissance commerciale, 5,3% de parts de marché), le pays se maintient aujourd'hui à la troisième place dans les échanges (8,3 % de parts), bien qu'elle soit talonnée par le Japon. Entre 2003 et 2008, elle joua le rôle du premier plan dans les exportations mondiales de marchandises. Enfin, si au cours de ce dernier demi-siècle nous assistons à une hausse spectaculaire des échanges commerciaux que la création de richesses. Toutefois, il y a eu des changements dans la nature des produits échangés, alors que la matrice des intervenants est remaniée avec la montée en puissance de nouveaux acteurs. Autrement dit, nous avons pu assister à un changement de la position respective de chaque pays. Une nouvelle géographie du commerce international est en train de se dessiner, marquée par des flux et des trajectoires diversifiés.

Les échanges sont concentrés : les trois principales nations commerçantes (États-Unis, Chine et Allemagne), participent à elles seules pour 28 % du commerce mondial de marchandises. L'Asie participe de plus en plus au commerce mondial de marchandises (près de 30 %), ses exportations ont augmenté au rythme de 11 %/an (et 31 % pour la seule année 2010). Ainsi, entre 1973 et 2010 la part de l'Asie dans le commerce mondial est passée de 14,9 % à 31,6 %. Cette progression s'est accompagnée d'une montée en gamme car les produits manufacturés constituent l'essentiel de ses exportations et ils représentent aujourd'hui près de 80 % des exportations asiatiques.

Carte 3.2 : Classement des économies en fonction du commerce des marchandises, 2010

Source : OMC, statistiques du commerce international, 2011, page 8

2.2 L'émergence de nouveaux centres (confirmation des NPI⁵¹)

Si au cours des années cinquante le commerce mondial est contrôlé par deux grands pôles, celui de l'Amérique du Nord et de l'Europe, à partir de 1970, le centre de gravité s'est déplacé vers l'Asie-Pacifique avec l'arrivée d'un groupe de nations asiatiques mais aussi de l'Amérique latine et de l'Amérique du Nord (Brésil et Mexique). Longtemps tenus à l'écart de la mondialisation, ces nations viennent redessiner la carte des grands flux commerciaux.

Durant les trente dernières années, la forte intensification des échanges au sein des pays asiatiques engendrée par la naissance d'une nouvelle forme d'intégration qualifiée de **circuit intégré asiatique**, forme spécifique de division de travail, a fortement bouleversé la géographie du commerce international à travers la décomposition du processus de production lié aux opérations d'assemblage de composants électroniques à partir d'éléments provenant de fournisseurs multiples. Cette nouvelle forme de division de travail, a largement contribué à l'apparition de nouveaux flux commerciaux liés à l'exportations de produits semi-finis et de composants par des pays non-asiatiques vers d'autres pays asiatiques spécialisés dans l'assemblage de petits composant pour les réexporter.

L'*asiatisation* des flux est due à l'entrée de la Chine sur le marché mondial et l'internationalisation des économies asiatiques provient de l'essor des relations Europe-Asie⁵². En fait, le Japon, la Chine et les quatre dragons (Hong-Kong, Corée du Sud, Taïwan, Singapour) réalisent plus de quatre cinquièmes (82 %) des exportations de l'Asie et

⁵¹ Les quatre dragons et cinq tigres en Asie ont obtenu l'appellation de nouveau pays industrialisés.

⁵² C.Allmang, E. Bonnet-Pineau, N. Cavasin, J-M. Deblonde, M. Durousset, J. Mauduy, A. Nonjon, E. Salzenstein : « La nouvelle hiérarchie des puissances dans la mondialisation au 21^e siècle », édition ellipses, paris, 2004, p 525.

participent à hauteur de 25,87 % des exportations mondial en 2010. L'Inde n'assure que 1,4 % des exportations mondiales et 4,69 % des exportations asiatiques. Les années 1980 ont vu à leur tour l'émergence d'un second groupe de nations en développement exportant des produits manufacturés. Il s'agit essentiellement d'autres pays asiatiques qualifiés de « bébés-tigres » comme le Philippines, la Thaïlande, la Malaisie, et l'Indonésie. Ces nations participent aujourd'hui environ à 4 % du total des exportations mondiales et près de 13% du commerce asiatiques. Ces nations se substituent progressivement aux premiers NPI dans l'exportation de vêtement et d'autres produits manufacturés banalisés.

L'essor et le développement des NPI, avec le leadership du Japon, a fortement tiré de la croissance et de l'intensification des échanges intra-asiatiques qui représentent en 2010 plus de 52 % des échanges asiatiques. L'émergence de ces pays se traduit par l'augmentation de leurs exportations de produits manufacturés (Tableau 3.10). De son côté, l'Inde est le pays qui a vu ses exportations de « services » en pleine croissance. En 2000 elle ne participe qu'à 1,2 % de commerce services (22^e place) alors qu'en 2010 une nette amélioration de sa position (septième puissance au niveau mondial en termes d'exportations de services commerciaux), le pays contribue à hauteur de 3,3 %. Par ailleurs, il participe à 1,4 % du total des exportations de marchandises en 2010 (soit le 20^e rang), contre 0,7 % en 2000 (31^e place).

L'émergence de ces nouvelles puissances a un impact sur la reconfiguration des flux d'échanges internationaux, du fait d'une nouvelle division de travail en Asie. Le miracle asiatique repose ainsi sur la mobilisation des cinq E de la réussite : État, Épargne, Éducation, Entrepreneurs, Exportations, auxquelles on peut ajouter un sixième : Ethnie. À l'origine du miracle, on trouve la mobilisation par l'État des ressources financières au service de la croissance.

Tableau 3.10 : Évolution de la part des exportations des grands pays émergents (en % du total des exportations mondiales de marchandises)

	1953	1973	1993	2000	2010
Brésil	1,8	1,1	1,0	0,9	1,3
Russie	3,5	3,7	-	1,7	2,6
Inde	1,3	0,5	0,6	0,7	1,4
Chine	1,2	1,0	2,5	3,9	10,4
Afrique de Sud	1,6	1,0	0,7	0,5	0,5
Mexique	0,7	0,4	1,4	2,6	2,0

Source : OMC, statistiques du commerce international, 2011.

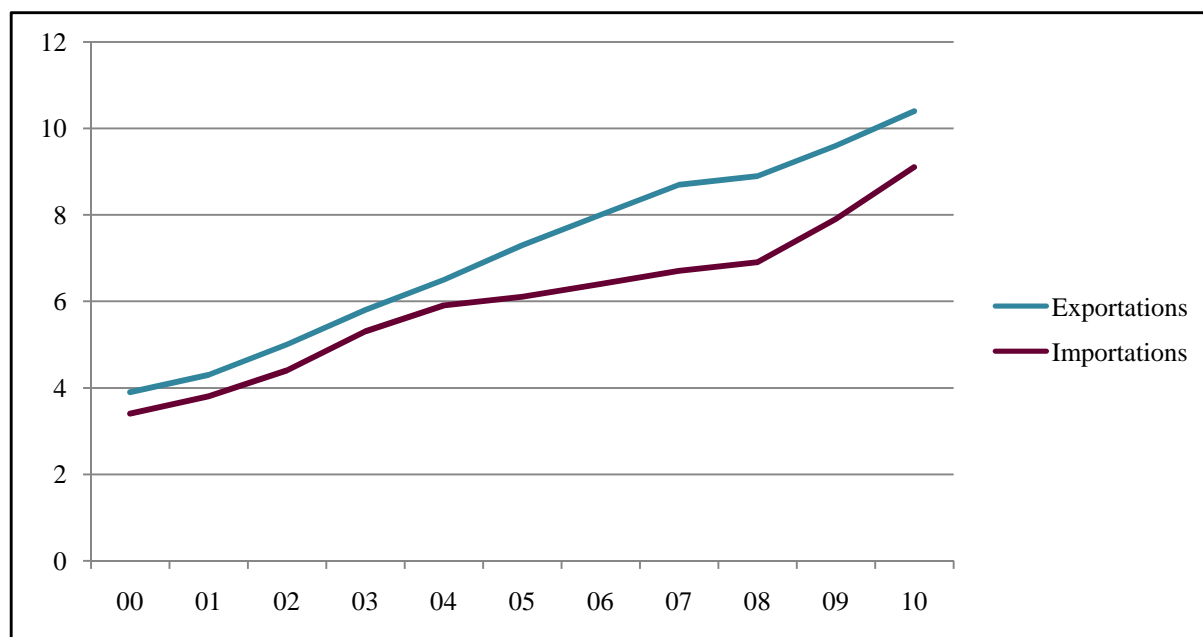
À côté de la Chine, un autre groupe de pays émergents composé de cinq économies désigné par l'acronyme BRICSAM⁵³ jouent un rôle de plus en plus important dans l'arène internationale. Ils figurent aujourd'hui parmi les 15 premières puissances industrielles du monde après l'abandon de leurs stratégies d'industrialisation par substitution aux importations. La plupart d'entre eux ont vu leur exportations augmenter depuis 1953. Ils affichent d'importants avantages sur certains créneaux de la haute technologie, par exemple le Brésil dans l'aéronautique civile et militaire, l'Inde dans l'exportation de services de l'informatique et télécommunication.

⁵³ Le terme BRICSAM se réfère à la première lettre des pays ci-après : Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud et le Mexique.

2.3 La Chine, le grand dragon s'est réveillé

Depuis l'insertion de la Chine sur la scène internationale et notamment son accession à l'OMC en 2001, ses excédents commerciaux ont été multipliés par presque 6, avec 30,4 milliards de dollars en 2002, 102 en 2005 et 183 milliards de dollars en 2010. Elle occupe ainsi une place de plus en plus importante dans les échanges internationaux⁵⁴. Elle a pu décrocher et conserver le statut de première puissance exportatrice de marchandises à deux reprises, en 2009 avec un taux de participation de 9,6 %, puis en 2010 avec 10,4 % du total des exportations mondiales contre 1,2 % en 1983. Si les exportations chinoises ont progressé dans tous les secteurs, cette progression a été plus vive dans les secteurs où elle était encore peu présente sur le marché international durant les années 1980 (comme le matériel électrique et les produits électroniques). En fait, la dynamique de ses exportations vient de plus en plus de l'exportation de produits de haute valeur ajoutée (en 2010, elle occupe le premier rang en termes d'exportation d'équipements de bureau et de télécommunication, 449 milliards de dollars, mais elle détenait la première place en matière d'importation de circuits intégrés et micro-assemblages électroniques, soit 181 milliards de dollars), et de moins en moins de ses exportations de textiles, jouets et autres produits à faible valeur ajoutée⁵⁵. Elle a emprunté la même voie que le Japon et d'autres pays asiatiques notamment les quatre dragons qui ont progressivement exportés des produits de haute valeur ajoutée.

Figure 3.4 : Poids de la Chine dans le commerce mondial de marchandises, 2000-2010 (en % du total)



Source : Construit à partir des données de l'OMC, rapports de 2001 à 2011.

Aujourd'hui, la Chine se positionne sur les biens d'équipement, et plus particulièrement l'électronique⁵⁶. Cette montée spectaculaire des échanges extérieurs

⁵⁴ Les exportations Chinoises ont progressé deux fois plus vite que le commerce mondial.

⁵⁵ Initialement la Chine s'est spécialisée dans l'exportation de produit bas de gamme et/ou de faible valeur ajoutée (les secteurs de l'habillement et les produits divers comme les jouets).

⁵⁶ La Chine est devenue le premier fournisseur des États-Unis de produits électroniques.

s'explique par la présence d'un nombre important de firmes multinationales étrangères sur son sol, qui exportent une partie de sa production notamment à travers les échanges intra-firmes liés aux opérations d'assemblage et de transformation de produits intermédiaires. Par ailleurs, de nombreux producteurs comme le Japon et d'autres pays à revenus élevés de la région n'exportent plus leurs produits finis directement vers l'Europe et l'Amérique du Nord, mais envoient des produits semi-finis en Chine pour l'assemblage et la transformation de leurs composants à haute valeur ajoutée, et réexporter les produits finaux vers les marchés occidentaux, à partir de la Chine, par l'intermédiaire de leurs filiales. Cet état de fait contribue largement à faire de la Chine l'atelier du monde⁵⁷. En outre, les coûts de main-d'œuvre imbattables est l'autre facteur explicatif de la croissance spectaculaire des exportations chinoises qui permet de produire à des prix défiant toute concurrence. Ainsi, plusieurs pays à revenus élevés ont délocalisé en Chine une partie de leurs industries à forte intensité de main-d'œuvre à faible coût. Les machines et équipements sont devenus le principal secteur d'exportation en Chine durant la dernière décennie (Tableau 3.11).

Tableau : 3.11 : Les Principaux produits exportés par la Chine, 2010 (en % et en millions de dollars)

	Nature des produits	Valeur milliers de dollars)	Structure en % du	
			Total du pays	monde
752	Machines de traitement de l'information	130 346 627	9,4	44,35
764	Équipement de télécommunication	120 644 629	8,7	28,76
776	Lampes, tubes, valves	51 625 833	3,7	11,05
845	Vêtements en matières textiles, même en bonneterie	36 620 375	2,6	30,93
759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information	35 428 354	2,5	18,59
821	Meubles et leurs parties; articles de literie; matelas, sommiers,	34 475 239	2,5	28,08
793	Navires, bateaux (y compris les aéroglisseurs) et engins flottants	34 330 304	2,5	22,86
778	Machines et appareils électriques n.d.a	32 943 159	2,4	18,29
851	Chaussures	31 825 059	2,3	36,06
894	Voitures pour le transport des enfants, jouets, jeux et articles pour divertissements et pour sport	29 780 179	2,1	34,60

Source : CNUCED (2011). Manuel statistique de la CNUCED, tableau 3.2.D, page 176. Les chiffres précédant des produits sont une référence au code de système de classification type pour le commerce international (CTCI, révision 3, position à 3 chiffres).

Dans les années 1980, la Chine est réputée pour ses exportations de textiles (en 2010, la Chine est devenue le principal exportateur de textiles avec 30,7 % des exportations mondiales de textiles, suivi par l'Inde 5,9 % et les États-Unis 4,1 %), de jouets et de produits à faible contenu technologique. Aujourd'hui, son arrivée au sommet de la hiérarchie des puissances commerciales qui illustre son poids industriel, lui confère le rôle d'acteur principal de la mondialisation et le plus dynamique de la zone asiatique. Son appareil productif et/ou ses industries exportatrices se réorientent de plus en plus vers les produits technologiques. En 2000, elle est le deuxième exportateur (15,1 %) de la zone asiatique devancé par le Japon, le

⁵⁷ La Chine importe des composants et des circuits intégrés des pays voisins, et par la suite réexporte le produit fini dans le monde entier.

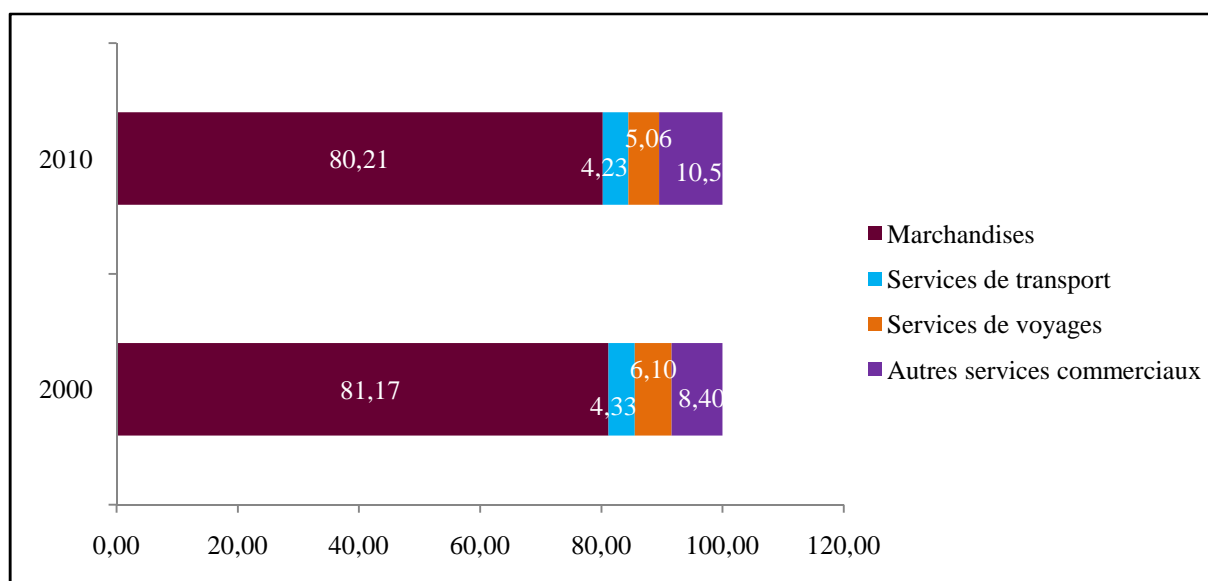
septième exportateur mondial (3,9 %) et le huitième importateur. Elle est le premier fournisseur de produits manufacturés pour les États-Unis (en 2010, 27 % des importations américaines de produits manufacturés proviennent de la Chine) et elle a supplanté les États-Unis et le Japon dans l'exportation de produits manufacturés (soit respectivement 14,8 %, 9,5 % et 6,8 % du total des exportations mondiales de produits manufacturés en 2010, contre 0,8 %, 13 % et 11,2 % en 1980, soit une évolution de 14 points).

La part de la Chine dans les exportations mondiales d'équipements de bureau et de télécommunication est de 28 % en 2010, alors que les États-Unis exportent uniquement 8,4 %, contre 0,1 % et 19,5 % en 1980 respectivement. La progression et la diversification des exportations chinoises (du textile à l'électronique) et son rôle majeur de la globalisation et principale puissance commerciale mondiale, du fait de son intégration de plus en plus dans la division internationale du travail a engendré un bouleversement des flux commerciaux régionaux. Elle a ainsi redessiné la carte des grands flux commerciaux à travers l'augmentation de ses échanges avec l'Asie, mais également avec les autres régions du Sud notamment l'Afrique. La Chine est devenue, le principale partenaire commercial de l'Afrique devant les États-Unis et l'ancienne coloniale, le Royaume-Uni. La compétitivité de l'industrie chinoise constitue un formidable défi pour l'industrialisation des autres pays en développement.

3- LES ÉCHANGES DE SERVICES COMMERCIAUX

Avec l'accélération de la mondialisation, le commerce international ne concerne pas uniquement les tangibles (les marchandises), mais il touche également les intangibles (services commerciaux). Durant les dernières années, le commerce de service joue un rôle de plus en plus important, il suit la même évolution que le commerce de marchandises, sa part dans le commerce mondial ne cesse d'augmenter, passant de 16 % en 1980 à 20 % en 2010. Néanmoins, cette évolution s'est accompagnée avec un changement de la structure. Il s'agit pour l'essentiel de services de transport internationaux (aérien et maritime notamment) qui ont enregistré une légère croissance⁵⁸ en 2010, grâce à une reprise des exportations de marchandises, d'assurance pour les marchandises exportées et des prestations auprès des touristes étrangers. Aujourd'hui, avec les moyens de télécommunication modernes nous assistons à l'essor et à l'apparition d'une nouvelle forme de services commerciaux celle des centres d'appels téléphoniques : par exemple si un client d'un pays développé appelle d'un numéro vert et souhaite obtenir une information quelconque, il y a de fortes chances pour que son interlocuteur se trouve dans un autre pays (l'Inde par exemple pour les services anglophones). Par ailleurs, grâce à l'internet, un laboratoire médical situé dans un pays donné peut exporter facilement les résultats des analyses médicales qu'il a réalisées pour le compte d'un autre cabinet situé à l'étranger (à côté de la circulation des biens et des hommes s'ajoute la circulation des données, donc celle des idées). Certaines régions ont même bénéficié de la délocalisation des services bancaires ou comptables. Ainsi de plus en plus, la comptabilité des compagnies du Nord sont faites au Sud (par exemple en Tunisie ou en Inde).

⁵⁸ Cette croissance est liée étroitement avec le commerce de marchandises, dans la mesure où l'essentiel de marchandises est transportées par voie maritime.

Figure 3.5 : La composition du commerce mondial, 2000 et 2010 (en %)

Source : OMC, statistiques du commerce international, 2000 et 2011

La tertiarisation croissante des économies des pays industrialisés a favorisé les échanges de services dont une partie est directement liée aux importations et aux exportations de marchandises (transport, services financiers et assurance). En valeur, les échanges de services en progressé de 157 % entre 2000 et 2010.

Tableau 3.12 : Commerce mondial de services commerciaux, par catégorie (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part				
	2010	2000	2005	2008	2009	2010
Exportations						
Total des services commerciaux	3695	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Services de transport	785	23,2	22,8	23,2	20,2	21,3
- Voyages	940	32,1	27,6	24,8	25,6	25,4
Autres services commerciaux	1970	44,7	49,6	52	54,2	53,3
Importations						
Total des services commerciaux	3510	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Services de transport	960	28,4	28,6	28,8	25,4	27,3
- Voyages	850	29,9	27,0	23,9	24,6	24,1
- Autres services commerciaux	1705	41,7	44,4	47,2	50,0	48,5

Source : OMC, statistiques du commerce international, 2011, tableau III.1, page 144.

En 2010, les exportations de services commerciaux ont enregistré une progression de 10,29 %, soit en valeur absolue 345 milliards de dollars. Ainsi, malgré que nous assistons à une reprise globale, néanmoins leur niveau demeure inférieur à celui enregistré avant la crise économique et financière.

La décomposition des exportations de services commerciaux par catégorie montre que, celle des autres services a enregistré une croissance plus significative durant ces dernières

années au détriment des deux autres catégories de services ayant vu leur part reculer depuis 2000 (Tableau 3.12). Ils représentent (autres services) désormais plus de la moitié du commerce international, en 2010 (44,7 % en 2000). Concernant les services de voyage et de tourisme qui représentent 25,4 % du commerce des services et 5 % du total des échanges des biens et services, les entrées de touristes internationaux selon l'organisation mondiale du tourisme ont progressé de près de 7 % en 2010, pour s'établir à 940 millions, contre 882 millions en 2009 et 917 millions en 2008. C'est la baisse des coûts de transport notamment aérien qui a permis aux hommes de se déplacer de plus en plus facilement, de plus en plus vite mais également de plus en plus loin. Les exportations de services de transport ont enregistré une croissance de 15 % par rapport à 2009. Du côté des importations, les services de transport ont enregistré une croissance significative par rapport à 2009 (passé de 25,4 % à 27,3 % en 2010), alors les autres services ont perdu 1,5 point. Par ailleurs, le commerce de services a retrouvé une croissance positive dans toutes les régions du monde et groupes de pays, surtout dans les pays en développement.

2.1 La géographie du commerce de services

La répartition géographique du commerce de services commerciaux est inégale dans la mesure où les pays développés réalisent l'essentiel des échanges (89,87 %). L'Europe et l'Asie sont les principaux fournisseurs de services commerciaux, à eux seuls ils participent à 73,55 % du total des exportations de services. L'Asie a vu ses exportations de services commerciaux en pleine reprise augmenter de 22 %, sous l'impulsion de la Chine et surtout de l'Inde. En effet, depuis 2005, les exportations asiatiques de services commerciaux ont progressé en moyenne annuelle de 13 %. De son côté, l'UE a enregistré une hausse de ses exportation de services commerciaux de 3 % en 2010, mais sa part a reculé considérablement dans les exportations mondiales de services. L'Amérique du Sud, la CEI, l'Amérique du Nord et l'Afrique ont enregistré une croissance en moyenne d'exportation de services commerciaux de 10 %, alors que les exportations du Moyen-Orient ont affiché un taux de croissance de 3 % uniquement.

Par ailleurs, l'Europe à elle seule contribue avec 50 % des exportations d'autres services commerciaux⁵⁹ en 2010 (Tableau 3.13), suivi par l'Asie qui participe à raison de 25,5 %, tandis la troisième position revient à l'Amérique du Nord 18,2 %, alors que l'Afrique ne participe qu'avec une part modeste (2,3 %). De même, la CEI et le Moyen-Orient ne participent qu'avec une faible part dans le total des exportations de services commerciaux, soit 2,13 % et 2,62 % respectivement. Les exportations de biens et services demeurent toujours hiérarchisés et polarisés autour de certains pôles.

⁵⁹ La catégorie des autres services commerciaux regroupe : les services de communication (les télécommunications, par exemple), la construction, les services d'assurance et financiers, les services informatiques et d'information, les redevances et droits de licence, d'autres services fournis aux entreprises et les services personnels, culturels et récréatifs (les services audiovisuels, par exemple).

Tableau 3.13 : Exportation de services commerciaux par catégorie et par région, 2010 (en milliards USD et en %)

	Services de transport	%	Voyages	%	Autres services commerciaux	%	Monde
Monde	785	100	940	100	1970	100	3695
Amérique du Nord	84	10,7	161	17,1	358	18,2	603
Amérique du Sud	25	3,2	43	4,6	44	2,2	112
Europe	374	47,6	385	41,1	984	50,0	1743
CEI	32	4,1	17	1,8	30	1,5	79
Afrique	23	2,9	42	4,5	20	1,0	85
Moyen-Orient	21	2,7	43	4,6	33	1,7	97
Asie	226	26,7	248	26,4	501	25,4	975

Source : Construit à partir des données de l'OMC, 2011.

La nouvelle carte des flux de biens et services montre que, se sont toujours dans les mêmes zones que les déplacements ont lieu et, c'est à l'intérieur des mêmes zones que s'organise le gros des échanges. Dès lors, la mondialisation des échanges n'est pas équitable, certaines nations sont quasiment mises en marge du marché mondial.

3.2- Les grands acteurs de services commerciaux

Les échanges de services sont hiérarchisés. En l'espace de dix ans, la matrice des intervenants a connu des changements dans la hiérarchie des principales puissances participants au commerce de services. Les États-Unis arrivent en tête en 2010 avec 14 % du marché aussi bien pour les exportations que pour les importations (Tableau 3.14). Toutefois, avec l'arrivée de nouvelles puissances, sa part a reculé de 5 points par rapport à 2000. L'Allemagne était au quatrième rang en 2000 grimpe jusqu'à la deuxième en 2010, avec 6,3 % au détriment du Royaume-Uni et la France. Le fait marquant est que la Chine et l'Inde ont vu leur part en progression durant la dernière décennie, ils participent à eux seuls à près de 7,92 % du total des exportations de services en 2010, contre 3,32 % en 2000. La croissance des exportations indiennes repose de plus en plus sur l'exportation de services de télécommunication à bas prix, dans les services de l'informatique ou des services financiers.

Tableau 3.14 : Principales puissances participants au commerce international de services commerciaux, 2010 (en milliards USD et en %)

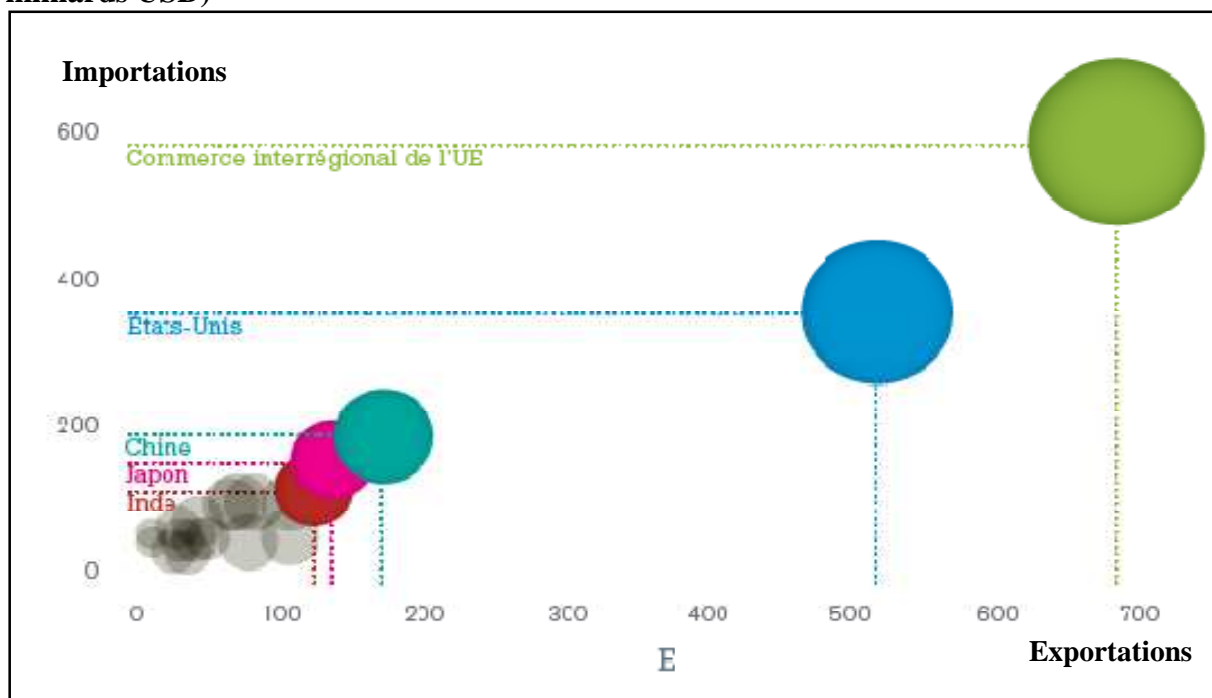
Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Rang	Importateurs	Valeur	Part
1	États-Unis	518	14,0	1	États-Unis	358	10,2
2	Allemagne	232	6,3	2	Allemagne	260	7,4
3	Royaume-Uni	227	6,1	3	Chine	192	5,5
4	Chine	170	4,6	4	Royaume-Uni	161	4,6
5	France	143	3,9	5	Japon	156	4,4
6	Japon	139	3,8	6	France	129	3,7
7	Inde	123	3,3	7	Inde	116	3,3
8	Espagne	123	3,3	8	Irlande	108	3,1
9	Pays-Bas	113	3,1	9	Italie	108	3,1
10	Singapour	112	3,0	10	Pays-Bas	106	3,0
11	Hong Kong, Chine	106	2,9	11	Singapour	96	2,7
12	Italie	97	2,6	12	Corée, République de	93	2,6
13	Irlande	97	2,6	13	Canada	80	2,6
14	Belgique	82	2,2	14	Espagne	87	2,5
15	Corée, République de	82	2,2	15	Belgique	78	2,2
16	Suisse	78	2,1	16	Russie, Fédération de	70	2,0
17	Luxembourg'	68	1,9	17	Brésil	60	1,5
18	Canada	67	1,8	18	Arabie saoudite	51	1,5
19	Suède	64	1,7	19	Hong-Kong	51	1,4
20	Danemark	59	1,6	20	Australie	50	1,4
Total des économies ci-dessus c		2700	73,1	Total des économies ci-dessus c		2410	65,2
Monde c		3695	100	Monde c		3695	100

Source : OMC, statistiques du commerce international, 2011, tableau I.10, page 26.

La part du Canada dans le commerce de services est en pleine régression entre 2000 et 2010 (il tombe de 11^e à 18^e) ; le Japon se maintient à la cinquième place, mais sa part de marché a baissé de 4,8 % à 3,8 % entre 2000 et 2010.

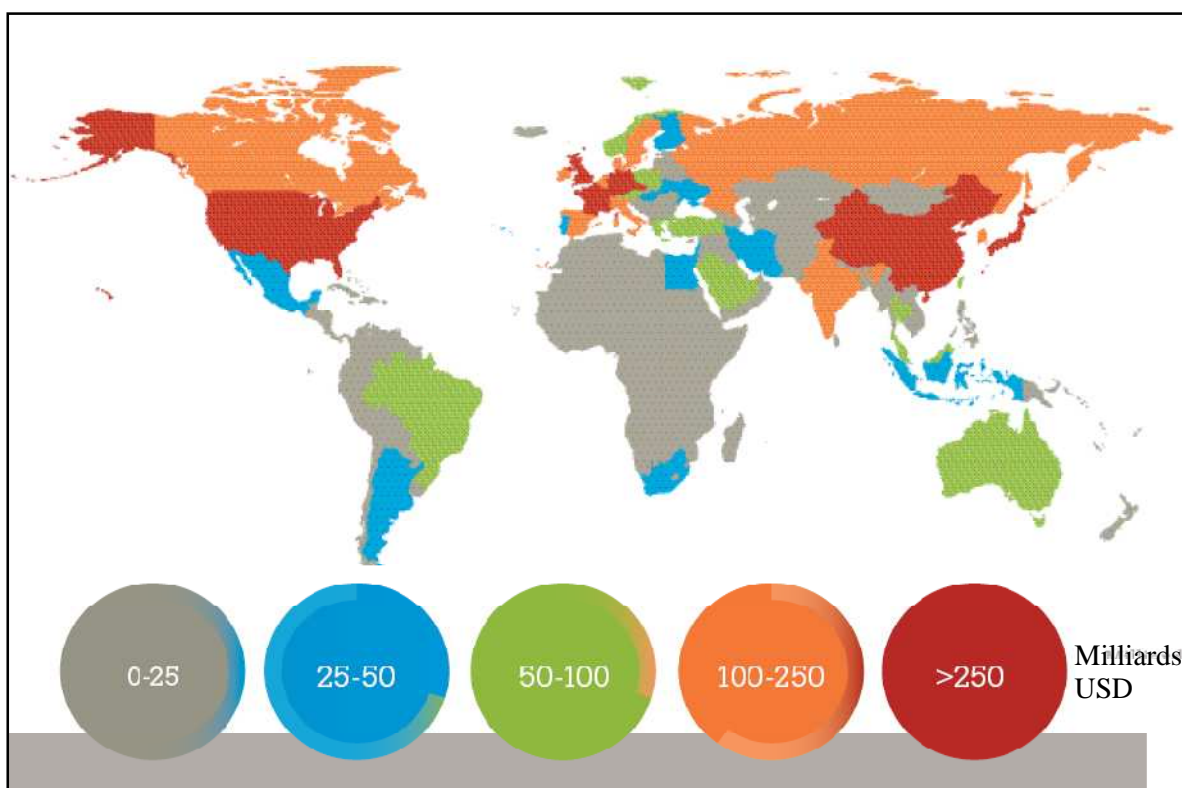
Même s'il y a des changements dans le classement des principales puissances exportatrices de services commerciaux, néanmoins c'est les pays industriels qui continuent de concentrer l'essentiel des échanges de services commerciaux. La hiérarchie des principales puissances exportatrices diffère de celle des principaux acteurs participants au commerce de marchandises.

Figure 3.6 : Principaux acteurs dans le commerce de services commerciaux, 2010 (en milliards USD)



Source : OMC, 2011.

Carte 3.3 : Classement des économies en fonction du commerce des services commerciaux, 2010



Source : OMC, statistiques du commerce international, 2011, page 9.

Comparativement aux échanges de marchandises, où les États-Unis, l'Allemagne et la Chine participent à hauteur de 28 % dans le commerce mondial. Si on y ajoute le Japon et le Royaume-Uni, c'est un tiers du commerce mondial de services pour 5 pays. L'Europe contribue à elle seule pour 47,17 % du total des échanges de services.

3.3 La structure des exportations de services par catégorie

Dans le commerce de services, la catégorie « Autres services » est la catégorie la plus dynamique, elle ne cesse de gagner des parts de marché depuis 2000 (Tableau 3.12). La décomposition de cette catégorie montre que les services financiers 12,69 % du total des autres services et 6,76 % du total de services commerciaux. Cette croissance s'explique par le fait d'une grande ouverture qu'ont connue les services aux entreprises suite à l'accélération des technologies de l'information et de communication.

Les services de transport, deuxième plus grande catégorie de services commerciaux, suivent l'évolution du commerce de marchandises. Les données préliminaires indiquent que le commerce maritime mondial qui assure le transport des quatre cinquièmes environ de l'ensemble des marchandises échangées a rebondi en 2010 après la contraction de 2009 et a progressé d'environ 7 %. Le volume total de marchandises chargées a été estimé à 8,4 milliards de tonnes, (CNUCED, 2011). Les transports maritimes par conteneur ont enregistré une expansion de 13 % en 2010 après une baisse de 10 % en 2009, alors que le volume de marchandises transportées par navires-citernes progressait de 4,2 % en 2010. Cette diversité illustre la reprise du commerce d'articles manufacturés à l'évolution de la situation économique mondiale, notamment à la croissance de l'activité manufacturière dans les pays de l'OCDE. Ainsi, les principales puissances exportatrices de services de transport de l'Asie notamment la Chine et République de Corée ont affiché une croissance de 45 % et 33 % respectivement. Elles ont enregistré une progression de 64 % en Inde, néanmoins elles ont reculée de 25 % au Japon.

Les services financiers ont enregistré une reprise, avec une expansion de 7 % en 2010 après une baisse de 16 % en 2009. L'Asie a enregistré une augmentation de sa part dans ce secteur, soit 31 % à Singapour et de 12 % à Hong-Kong, Chine. Alors que, les exportations de services d'assurance ont stagné. Par contre, du côté des exportations de services informatiques et d'information, ainsi que les recettes de redevances et droits de licence ont affiché une progression de 13 % et 11 % respectivement.

L'UE participe à 49 % des exportations mondiales de services financiers en 2010. Concernant les exportations mondiales de construction, tous les principaux pays exportateurs ont enregistré une croissance négative, à l'exception de la Chine qui a enregistré une croissance de ses exportations de construction de 53 %.

Parallèlement à l'évolution du commerce de marchandises, caractérisé par une intensification des échanges, explicable par l'émergence de nouveaux acteurs, échanges intra-branche et échanges intra-firme, du fait d'une transformation de l'ancienne division internationale du travail à une nouvelle division qui s'installe. Cette nouvelle DIT est toujours caractérisée par le poids relativement restreint des échanges de services malgré la tendance à la tertiarisation des économies contemporaines.

Conclusion

Si ce dernier demi-siècle est caractérisé par une hausse spectaculaire des flux commerciaux grâce aux énormes progrès réalisés dans le domaine des transports, cette évolution s'est accompagnée d'une reconfiguration géographique de la carte des flux, mais également sur le plan sectorielle. Ainsi, durant les années cinquante, la structure du commerce mondial est largement dominée par le commerce de produits primaires. Aujourd'hui, des changements ont été observés dans la structure des échanges dans la mesure où le commerce de produits manufacturés se taille la part du lion. Par ailleurs, l'éclatement de la géographie du commerce mondial s'est accompagné par l'émergence de nouvelles puissances qui viennent de contester le leadership des vieilles nations industrialisées qui dominent les échanges. L'arrivée d'un groupe de pays asiatiques et principalement l'intégration accélérée de la Chine dans les échanges internationaux, mais également de l'Inde ont transformé sensiblement la hiérarchie des intervenants sur le marché mondial, et par conséquent ont contribué à redessiner la carte des flux commerciaux.

Aujourd'hui, nous assistons au développement du commerce croisé (commerce intra-branches) entre pays ayant un niveau de développement similaire (entre pays riches) au détriment du commerce interbranches et par conséquent l'intensification des échanges intra-régionaux à l'égard des échanges extrarégionaux. De son côté, la division internationale du travail s'est transformée à une nouvelle DIT grâce au développement des échanges intra-firmes et par suite à l'émergence de nouveaux acteurs.

Les échanges commerciaux ne concernent pas uniquement les tangibles, mais s'étendent aux intangibles ou services qui enregistrent une croissance considérable depuis 1980. Cette évolution s'est accompagnée d'une modification dans la structure et/ou dans la composition des échanges, que dans l'orientation géographique des flux et les intervenants participants aux échanges de services. Par ailleurs, la hiérarchie des principales puissances exportatrices de services diffère de celle des marchandises.

La géographie du commerce international est caractérisée par une diversification des flux et des trajectoires, mais ce sont toujours dans les mêmes zones que les échanges ont lieu, autrement dit, les États de la Triade continuent de concentrer et de polariser l'essentiel des échanges qui accentuent les disparités entre le monde riche, même si le commerce entre les pays de Sud a enregistré une certaine amélioration.

L'ÉVOLUTION DES FLUX COMMERCIAUX DEPUIS LE MILIEU DU XX^e SIÈCLE : UN RÉCAPITULATIF

Depuis le milieu du 20^{ème} siècle, l'économie mondialisée a produit un réseau complexe et interdépendant d'idées, de flux financiers et de flux commerciaux. Les énormes progrès réalisés dans les télécommunications, couplés avec le désarmement douanier, ont donné au commerce international, à de très rares exceptions près, une expansion spectaculaire. Cette accélération des échanges commerciaux s'est accompagnée non seulement de la reconfiguration et la redistribution de la carte des flux, mais également d'un réaménagement de la structure sectorielle des produits échangés. Il est enregistré l'explosion de la chaîne de production industrielle au niveau mondial et l'insertion accélérée d'un certain nombre de pays dits émergents (notamment : la Chine et l'Inde) qui ont relancé les échanges et remis en cause par ailleurs les avantages comparatifs des pays acquis depuis longtemps. Une nouvelle géographie du commerce international se met en place. En dépit de ces bouleversements des échanges tant sur le plan géographique que sectoriel, la tendance à l'œuvre depuis 1950 se maintient : hégémonie de la Triade⁶⁰, poids croissant de l'Europe au détriment de l'Amérique du Nord, développement continu du commerce intra-régional entre pays développés. Toutefois, nous assistons à la montée de l'Asie, c'est la nouvelle donne du commerce mondial.

Après avoir présenté un panorama sur l'évolution de la structure du commerce international depuis 1950 jusqu'à 2000 et le commerce international à partir de 2010, marqué par une diversification des flux et des trajectoires, nous tenterons de faire une présentation récapitulation/synthèse de la tendance des flux commerciaux durant ce dernier demi-siècle. Par ailleurs, étant donné que nous assistons à l'émergence de nouveaux joueurs sur le marché mondial, nous allons présenter l'évolution de la hiérarchie des principales puissances commerçantes depuis 1950. À partir des années 1980 nous assistons à la montée en puissance des services dans les échanges internationaux, ce qui explique que nous terminons le chapitre par une présentation de l'évolution des échanges de services commerciaux.

1- LES TENDANCES DE LA GÉOGRAPHIE DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'analyse de l'évolution des flux de marchandises depuis la seconde guerre mondiale, fait apparaître un bouleversement géographique et sectoriel des échanges commerciaux. De ce fait, nous tenterons de faire apparaître les mutations qui ont eu depuis. Autrement dit, nous allons voir comment la géographie des échanges de marchandises a évolué, comment la composition des échanges s'est modifiée et enfin comment ont évolué les positions respectives des nations dans le marché mondial.

⁶⁰ Le commerce international se réalise à plus de 70 % entre pays industrialisés. Trois grandes zones dominent : l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie du Sud-Est réalisent les trois cinquièmes des échanges.

1.1 L'évolution du commerce mondial en volume

Depuis 1950, l'économie planétaire connaît des mutations profondes : nouveaux flux de marchandises, apparition du commerce des services, apparition de nouveaux acteurs modifiant la hiérarchie antérieure. Si au cours des années 1930, le commerce international a enregistré une pause suite au ralentissement de l'activité économique dans les pays développés lié aux effets de la grande dépression de 1929, l'analyse de l'évolution du commerce mondial durant le dernier demi-siècle fait apparaître l'explosion et l'intensification des exportations de marchandises depuis, pour atteindre 17 930 milliards de dollars en 2012. Durant la période 1913-1973, le montant des exportations mondiales de marchandises est multiplié par 8, alors que le PIB mondial a augmenté en moyenne chaque année de 1,85 % et 4,91 % respectivement durant les périodes 1913-1950 et 1950-1973. Les facteurs à la base de ce phénomène sont :

- Une plus forte ouverture des économies (mesurée généralement par le ratio exportations/PIB) ;
- La mondialisation des réseaux de production à travers la redistribution et la décomposition de la chaîne de valeur à l'échelle planétaire, dans la mesure où, plusieurs entreprises implantées un peu partout dans le monde interviennent dans la fabrication d'un produit donné, ce qui donne naissance à de nouveaux flux commerciaux ;
- L'émergence et l'affirmation de nouveaux acteurs et/ou centres d'impulsion sur la scène internationale ;
- La régionalisation est devenue désormais une caractéristique importante du commerce mondial (multiplication des échanges entre pays proches ou intégrés dans une même zone). Plus de 500 notifications d'accords bilatéraux et multilatéraux de libre-échange ont été enregistrées entre la fin de la seconde guerre mondiale, pour l'essentiel au cours des deux dernières décennies⁶¹.

La comparaison entre la croissance des exportations de marchandises et celle du produit mondial fait apparaître qu'une période de croissance économique s'accompagne d'un accroissement accru des échanges commerciaux (Tableau 4.1). La période la plus récente est marquée par une croissance annuelle moyenne du commerce mondial de marchandises deux fois supérieure qu'à celle de la production mondiale. En effet, durant la période 2000-2005, la croissance moyenne annuelle des exportations de marchandises a été supérieure de 2 points de pourcentage à celle du PIB, contre 1,5 point pour la période 2005-2011.

Tableau 4.1 : Croissance du volume des exportations mondiales de marchandises et du PIB mondial (variation annuelle en %)

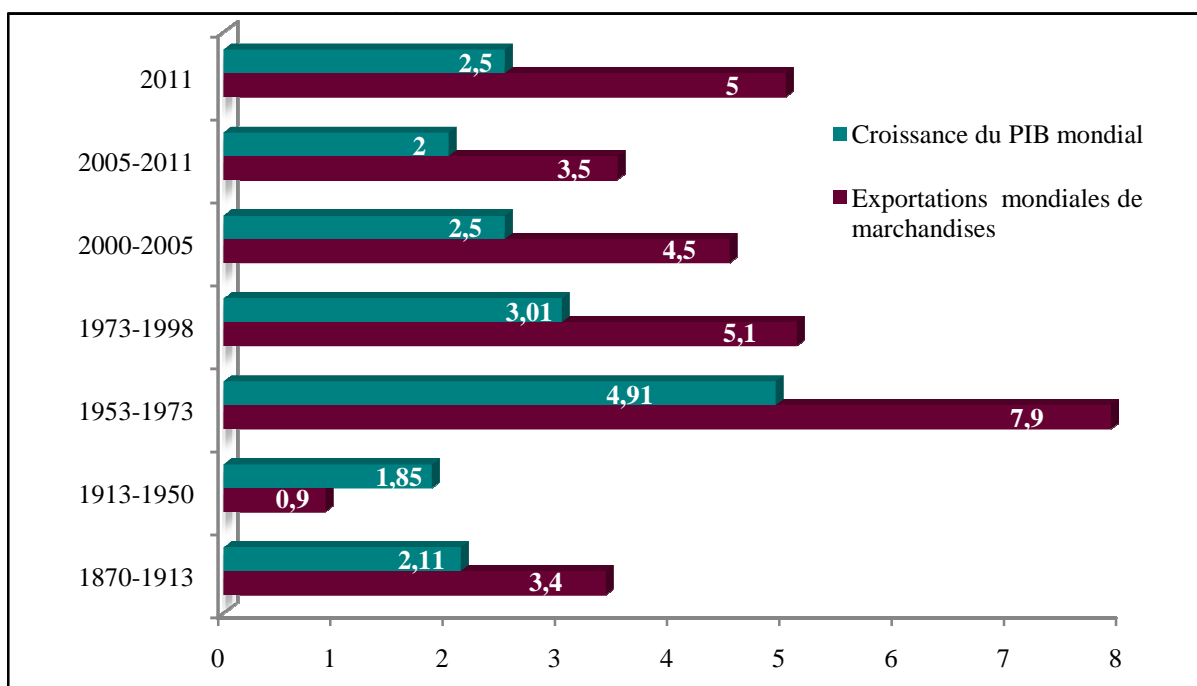
	1870-1913	1913-1950	1953-1973	1973-1998	2000-2005	2005-2011	2011
Exportations de marchandises	3,4	0,9	7,9	5,1	4,5	3,5	5,0
Croissance du PIB mondial	2,11	1,85	4,91	3,01	2,5	2,0	2,5

Source : Angus Maddison (2001) pour les années 1870-1998 ; OMC, statistiques du commerce international 2006, Tableau I.1, p. 17 ; OMC, statistiques du commerce international 2013, Tableau I.1, p. 21.

⁶¹ FMI : «Le village planétaire », revue Finances & Développement. Septembre 2012. P. 22.

En 2011, les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 5 % en volume, le PIB mondial quant à lui a augmenté de 2,5 %. Cet accroissement du commerce de marchandises s'explique en partie au commerce de produits intermédiaires, qui traversent les frontières nationales avant d'être transformés en produits finals. En fait, l'explosion des échanges depuis 1950, est liée en outre à l'augmentation continue de la production dans un contexte d'une nouvelle division internationale du travail qui s'est installait à partir des années 1970, à travers la modularité des produits (c'est-à-dire la possibilité de décomposer les produits en sous-ensembles pouvant être produits indépendamment) jumelé avec la révolution des mondes de transport de plus en plus rapide et de moins en moins coûteux.

Figure 4.1 : Croissance du volume des exportations mondiales de marchandises et du PIB mondial, 1870-2011 (en %)



Source : Construit à partir des données du Tableau 4.1.

Entre 1980 et 2011, le taux d'exportation au niveau mondial est multiplié par 2,7 % et atteint 19,4 % à la fin de la période. Par groupe de pays on note que les pays en développement et en transition ont toujours un taux nettement plus élevé que les pays développés d'une part ; et les pays en transition qui, en 80-00 sont moins tournés vers l'extérieur que les pays développés supplantent ces derniers en 00-10 et creusent ensuite l'écart. Toutefois, dans un contexte de faible demande extérieure de la part des pays développés et d'accroissement des incertitudes au niveau mondial, la croissance des exportations des pays en développement a fléchi en 2011. En effet, la croissance des pays en développement dépend de celle des pays développés, du fait que leurs exportations, principalement de produits manufacturés dépendent des marchés des pays développés (notamment l'Europe principale destination et/ou partenaire commercial de nombreux pays en développement).

Tableau 4.2 : Évolution des exportations par groupe de pays et pour certaines nations 1950-2011 (en pourcentage du PIB)

	1950	1973	80-00	00-10	2005	2010	2011
Monde	/	/	7,1	10,9	14,4	21,9	19,4
Économies en développement	/	/	7,7	14,4	22,9	28,4	21,5
Économies en transition	/	/	1,4	18,3	28,4	29,9	33,5
Économies développées	/	/	7,2	8,5	9,2	16,7	16,6
Allemagne	6,2	23,8	/	10,2	6,9	12,7	16,9
France	7,6	15,2	7,4	6,2	2,6	8,3	13,8
États-Unis	3,0	4,9	7,6	6,6	10,8	20,9	15,9
Japon	2,2	7,7	7	6,3	5,2	32,6	6,9
Italie	3,54	12,48	7,7	8,1	5,6	10,3	16,9
Chine	2,6	1,5	14,7	22,4	28,4	31,3	20,3
Inde	2,9	2,0	9,4	20,1	30	37,3	33,7

Source : Extrait d'Angus Maddison, Op. Cit, pour les années 1950 et 1973. Manuel de statistiques de la CNUCED 2012, pour la période allant de 1980 à 2011, Tableau 1.2.1. P 28-35

1.2 L'évolution de la structure sectorielle des échanges

En l'espace d'un demi-siècle, la structure des exportations mondiales de marchandises continue de se modifier selon les mêmes directions que celles enregistrées au milieu des années 1950 (la part des produits manufacturés croît plus vite que celle des produits primaires⁶²). En effet, si autrefois les produits primaires (produits agricoles, minéraux et combustibles) ont dominé les échanges internationaux durant le milieu du XIX^e siècle, ce n'est plus le cas depuis, car la part des exportations de produits manufacturés s'accroît davantage. Ainsi, on a pu constater les évolutions sectorielles suivantes :

- Sur les produits manufacturés (produits transformés), ceux-ci occupent une place prépondérante dans les échanges mondiaux depuis 1963 (Tableau 4.3), période de reconstruction de l'Europe jumelé avec la remontée de nouveaux pays industrialisés à partir de 1970, pour atteindre 74,9 % en 2000 (soit une progression de 22,9 points). Toutefois, à partir de 2000, on constate une concentration décroissante des exportations de produits manufacturés, pour atteindre 64,6 % en 2011. Ce recul s'explique notamment par la montée des incertitudes au niveau mondial et une faible demande émanant des pays développés notamment en Europe dans le contexte de l'actuelle crise que traverse la région et qui secoue le monde ;
- La part des exportations de produits agricoles continuent de décroître (-36 points entre 1950 et 2011). Ce recul est lié à la faible augmentation de la demande et à la faiblesse des cours mondiaux de ces produits ;
- Quant à celle des combustibles⁶³ et de produits des industries extractives fluctue selon l'évolution des prix des minerais et du pétrole principalement (par exemple en 2011, la

⁶² Il est alors possible de constater que la part des produits minéraux croît, certes, de manière considérable sous l'effet du pétrole (les combustibles représentent 11 % des exportations mondiales en 1973 et 17,8 % en 2011).

⁶³ Correspondent à la 3^{ème} position de la classification type pour le commerce international (CTCI) révision 3. Il s'agit des catégories suivantes : Houilles, coques et briquettes ; pétrole et produits dérivés du pétrole et produits connexes ; gaz naturel, gaz manufacturé et l'énergie électrique.

faible augmentation du volume des exportations de produits minéraux, soit 1,5 %, est liée à la forte hausse des prix⁶⁴, comme en 2008).

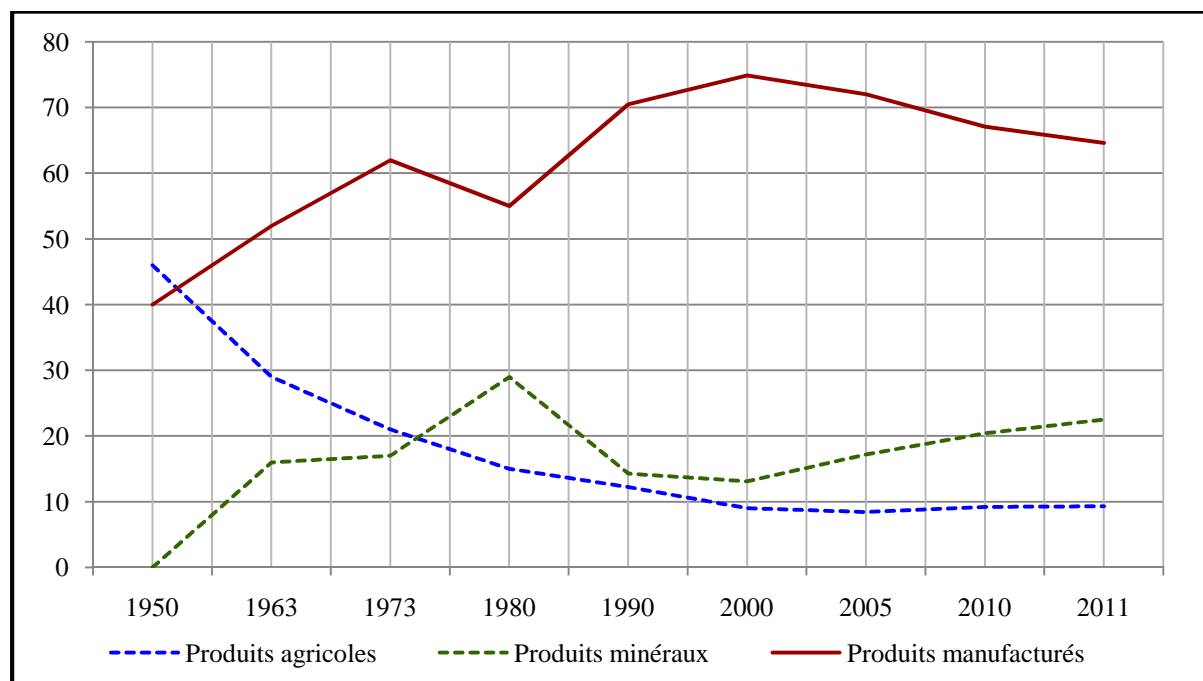
Tableau 4.3 : Structure des exportations mondiales de marchandises (en % du total*)

	1950	1963	1973	1980	1990	2000	2005	2010	2011
Produits agricoles	46	29	21	15	12,2	9	8,4	9,2	9,3
Produits minéraux	n.d.	16	17	29	14,3	13,1	17,2	20,4	22,5
Produits manufacturés	40	52	62	55	70,5	74,9	72	67,1	64,6

* Les totaux ne sont pas égaux à 100 du fait que des produits n'ont pu être classés dans les trois catégories.
Source : OMC

Ces transformations dans la nature du commerce international s'expliquent par le passage de l'ancienne division internationale du travail fondée sur l'échange de produits de base qui caractérise le XIX^e siècle vers une nouvelle DIT (à travers l'éclatement de la chaîne de production) accompagnée par l'émergence de nouveaux pôles de croissance et/ou l'insertion d'un grand nombre de pays dans les échanges internationaux (pays émergents d'Asie, Chine, Inde, Brésil, la Russie, etc.), suite aux transformations industrielles qu'ils ont réalisées.

Figure 4.2 : Évolution de la part des exportations de marchandises, par grand groupe de produit (1950-2011)



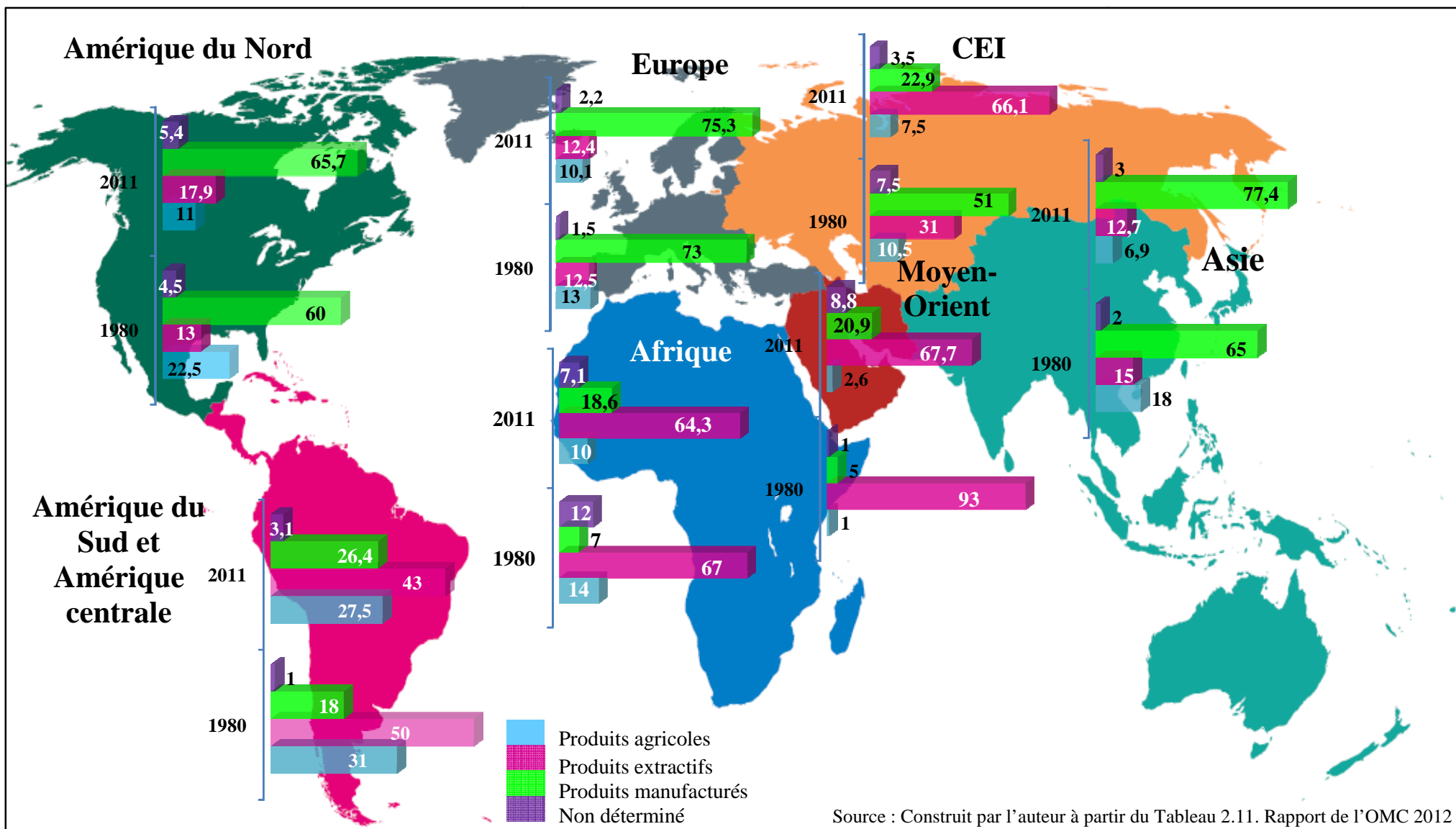
Source : Construit à partir des données du Tableau 4.3

L'analyse de l'évolution des flux de marchandises (et de services) dans le monde du point de vue sectoriel fait apparaître que :

⁶⁴ La variation en pourcentage du pétrole brut entre la moyenne pour la période janvier-mai 2012 et la moyenne pour 2011, est de + 6,9.

- Les pays développés se spécialisent dans l'exportation de produits de haute valeur ajoutée (produits transformés) qui représentent plus de 70 % de leurs exportations ;
- Quant au PVD, nonobstant que la part des produits manufacturés a enregistré une croissance, néanmoins ils restent orientés dans l'exportation de produits de base, notamment vers les pays industrialisés. Autrement dit, ils se sont spécialisés dans des productions peu transformées et à faible valeur ajoutées (près de $\frac{3}{4}$ de leurs recettes d'exportations proviennent des produits primaires (matières premières minières ou agricoles), $\frac{1}{4}$ seulement de produits manufacturés surtout (vêtements), comme le témoigne la carte 4.1) ;
- En l'espace de trente ans, l'Asie est la région qui a enregistré un taux de croissance des exportations de produits manufacturés le plus important (+12 points entre 1980-2011), impulsé par des activités d'assemblage.

Carte 4.1 : Part des régions dans les exportations des produits, 1980-2011



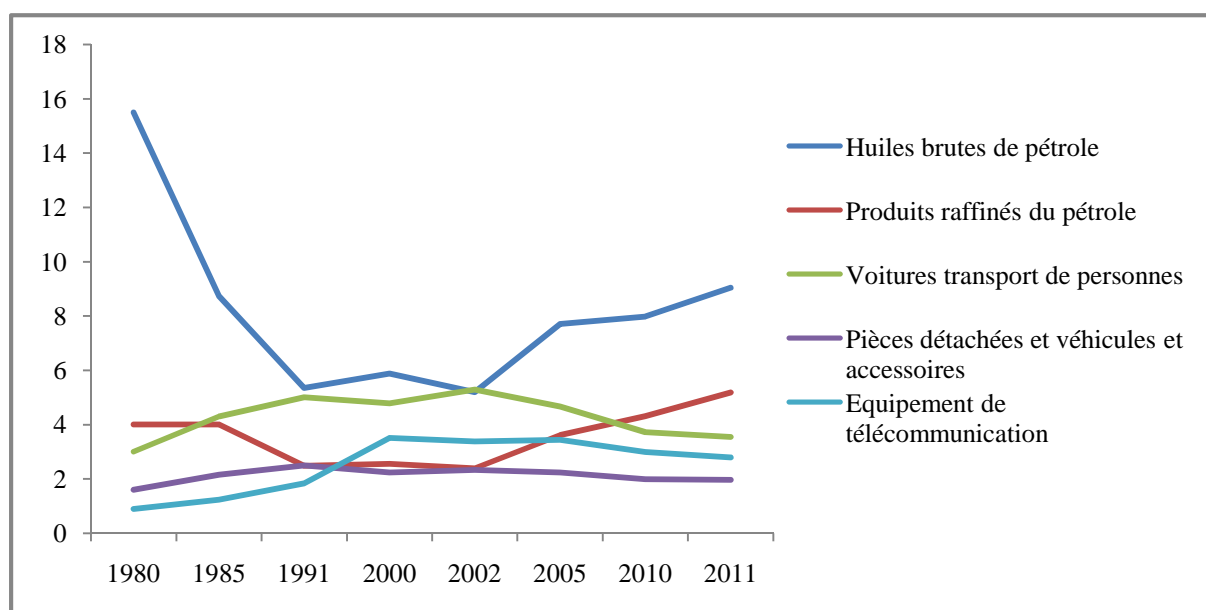
Source : Construit par l'auteur à partir du Tableau 2.11. Rapport de l'OMC 2012

1.3 L'évolution des principaux produits exportés : un remaniement de la composition des échanges

La matrice des principaux produits les plus exportés a subi de profondes transformations (Tableau 4.4) qui sont associés à des événements (par exemple, chocs pétroliers, révolution informatique...) et à des cycles de l'économie. En effet, nous avons pu observer les évolutions suivantes :

- L'essentiel du commerce international porte sur les activités de transformation et à haute valeur ajoutée, autrement dit, les échanges portant sur des produits de haute technologie progressent plus rapidement que les échanges des autres produits manufacturés (voir annexe 3.2, classification des produits selon la technologie) ;
- Parmi les quinze principaux groupes de produits des exportations mondiales de 2011 que l'on considère, on constate que cinq de ces produits se classaient dans cette même strate en 1980 (figure 4.3). Toutefois, on constate que leur part de marché ont changé défavorablement pour la plupart ;
- De nouveaux produits qui s'imposent au détriment des autres qui disparaissent (tels que machines de traitement de l'information, lampes, tubes, valves, médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire ; les appareils de coupure, la protection, le branchement la connexion des circuits électriques et tableaux de commande ; machines et appareils électriques...etc, remplaçant les appareils de navigation aérienne, gaz naturel, des véhicules spéciaux, du papier et cartons, des larges plats et tôles, des viandes fraîches congelées, de l'aluminium, des moteurs combustibles, des appareils et instruments de mesure) ;
- La part de marché de groupes de produits « huiles brutes de pétrole » et « produits raffinés du pétrole » dépendent des fluctuations des prix de pétrole. Après avoir enregistré une baisse sensible de leur part de marché durant les années 1980 et 1990, la décennie 2000 est marquée par un rebond de leur part de marché, suite à la hausse des prix des hydrocarbures ;
- Les groupes de produits « pièces de machines », « appareils de bureau » et de « machines de traitement de l'information » et celui de pièces détachées et véhicules et accessoires ayant vu leurs parts augmenter durant les années 90, s'inscrivant dans le contexte de la décomposition de la chaîne de valeur au niveau international et par le développement des échanges intra-firme, c'est-à-dire des échanges entre filiales ainsi qu'entre une filiale et sa maison-mère. Néanmoins, la fin de la décennie 2000 est marquée par un fléchissement de leurs parts en raison d'une faible demande notamment en Europe bouleversée par la crise ;
- Enfin, ce sont essentiellement les exportations de biens d'équipement et de biens électroniques qui se sont développés.

Figure 4.3 : Évolution de la part des produits les plus exportés, 1980-2011.



Source : Construit à partir des données de la CNUCED.

Tableau 4.4 : L'évolution des principaux produits les plus exportés 1980, 1991, 2000 et 2011 (en % de la valeur des exportations mondiales)

Rang		1980		1991		2000		2011
1	333	Huiles brutes de pétrole (15,5)	333	Huiles brutes de pétrole (5,35)	333	Huiles brutes de pétrole (5,88)	333	Huiles brutes de pétrole (9,04)
2	334	Produits raffinés du pétrole (4,0)	781	Voitures transport de personnes (5,01)	776	Lampes, tubes, valves (4,85)	334	Produits raffinés du pétrole (5,18)
3	781	Voitures transport de personnes (3,0)	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (2,50)	781	Voitures transport de personnes (4,78)	781	Voitures transport de personnes (3,54)
4	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (1,6)	334	Produits raffinés du pétrole (2,48)	764	Equipement de télécommunication (3,51)	776	Lampes, tubes, valves (3,08)
5	792	Appareils de navigation aérienne (1,3)	792	Appareils de navigation aérienne (2,12)	752	Machines de traitement de l'information (3,12)	764	Equipement de télécommunication (2,79)
6	341	Gaz naturel et gaz manufacturé (1,25)	752	Machines de traitement de l'information (2,11)	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (2,58)	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (1,97)
7	782	Véhicules spéciaux (camions) (1,12)	776	Lampes, tubes, valves (1,98)	334	Produits raffinés du pétrole (2,56)	752	Machines de traitement de l'information (1,90)
8	641	Papier et cartons (1,04)	764	Equipement de télécommunication (1,84)	784	Pièces détachées et véhicules et accessoires (2,24)	542	Médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire (1,89)
9	674	Larges plats, tôles (1,03)	931	Transactions spéciales (1,82)	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,62)	343	Gaz naturel, même liquéfié (1,49)
10	764	Equipement de télécommunication (0,90)	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,55)	792	Appareils de navigation aérienne (1,58)	772	Appareils pour la coupure, la protection, le branchement la connexion des circuits électriques ; tableaux de commande (1,28)

Tableau 4.4 : L'évolution des principaux produits les plus exportés 1980, 1991, 2000 et 2011 (en % de la valeur des principaux) (suite)

Rang		1980		1991		2000		2011
11	583	Produits de polymérisation et copolymérisation (0,90)	641	Papier et cartons (1,47)	772	Appareils pour la coupure, la protection, le branchement la connexion des circuits électriques ; tableaux de commande (1,51)	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,24)
12	011	Viandes fraîches congelées (0,80)	583	Produits de polymérisation et copolymérisation (1,41)	542	Médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire (1,19)	971	Or, à usage non monétaire (sauf minerais et concentrés d'or) (1,23)
13	684	Aluminium (0,76)	728	Autres machines et appareils spécialisées pour industries particulières, et leurs parties et pièces détachées, n.d.a (1,16)	728	Autres machines et appareils spécialisées pour industries particulières, et leurs parties et pièces détachées, n.d.a (1,17)	759	Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,08)
14	713	Moteurs combustibles int, pièces (0,74)	778	Machines et appareils électriques, n.d.a (1,15)	874	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a. (1,15)	728	Autres machines et appareils spécialisées pour industries particulières, et leurs parties et pièces détachées, n.d.a (1,03)
15	874	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a. (0,74)	541	Produits médicaux et pharmaceutiques (1,15)	713	Moteurs à explosion ou à combustion interne, n.d.a (1,08)	793	Navires, bateaux (y compris les aéroglisseurs) et engins flottants (1,02)
		Total des 15 produits ci-dessus 34,7%		Total des 15 produits ci-dessus 33 %		Total des 15 produits ci-dessus 38,82 %		Total des 15 produits ci-dessus 37,76 %

Les Chiffres précédant chaque produit sont une référence au code du système de classification type pour le commerce international, révision 3.

Source : Manuels statistique de la CNUCED 2002, 2004, 2011 et 2012, (CTCI, révision 2 et 3). Op. Cit.

1.4 L'évolution de la géographie des échanges de marchandises : émergence de nouveaux centres et remise en cause de la hiérarchie antérieure

La géographie du commerce international dominée autrefois par les trois grandes zones, emmené par les États-Unis, l'Europe et le Japon a été bouleversée par l'intégration de nouveaux espaces de commerce. Les anciens grands acteurs perdent de plus en plus de terrain au profit de l'Asie (Tableau 4.5). Par groupe de pays on peut noter les constantes suivantes :

- Une tendance à la baisse des exportations de l'Amérique du Nord depuis de 1948 (passées de 24,8 % en 1953 à 12,8 % en 2011) (Figure 4.4) ;
- L'Europe ayant enregistré un rebond de ses exportations durant la période 1953-1973 (passées de 39,4 % à 50,9 % sur la période), perd moins de terrain que les États-Unis mais en perd quand même ;
- L'Asie s'impose sur le marché international à partir des années 60, bousculant aussi bien l'Europe que les États-Unis ;
- Une concentration décroissante des exportations provenant des pays les plus riches (les exportations de l'Amérique du Nord jumelées avec celles de l'Europe représentent 68,2 % des exportations mondiales de marchandises en 1973 mais seulement la moitié en 2011) compte non tenu des échanges intra-communautaire ;
- L'Afrique, l'Europe de l'Est, le Moyen-Orient et l'Amérique latine, sont les régions les moins intégrées dans les échanges internationaux, même si nous avons pu observer une augmentation significative de leurs exportations en 2011, illustrée la forte résilience de la demande de produits primaires, en particulier de produits énergétiques.

Le système du commerce mondial demeure inégal, hiérarchisé et polarisé. La répartition spatiale des échanges, fait apparaître une tendance à l'œuvre depuis les années 50, l'hégémonie des trois régions du monde les plus développées qui contrôlent l'essentiel des échanges.

Aujourd'hui, même si la part globale des pays développés dans le commerce ne cesse de décliner, néanmoins ils restent les principaux acteurs du commerce mondial. Par ailleurs, leurs relations économiques étroites avec le géant Chinois qui s'adapte à la demande mondiale constituent un levier indispensable à toute croissance économique dans la conjoncture internationale actuelle, où l'Europe et les États-Unis perdent de plus en plus de terrain au profit du continent asiatique emmené par la Chine (la Chine à elle seule contribue à près d'un tiers des exportations de l'Asie).

Tableau 4.5 : Commerce mondial de marchandises par région et par pays 1953-2011 (en milliards de dollars et en pourcentage)

Exportations								Importations						
1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011		1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011
84	157	579	1 838	3 676	7 377	17 816	Monde en valeur	85	164	594	1 882	3 786	7 695	15 077
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	Monde (en %)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	12,8	Amérique du Nord	20,5	16,1	17,2	18,5	21,4	22,4	17,1
18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,3	Etats-Unis	13,9	11,4	12,3	14,3	15,9	16,9	12,5
5,2	4,3	4,6	4,2	3,9	3,7	2,5	Canada	5,5	3,9	4,2	3,0	3,7	3,2	2,6
0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,2	2,0	Mexique	0,9	0,8	0,6	0,7	1,8	2,3	2,0
9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	4,2	Amérique de S.C	8,3	6,0	4,4	3,8	3,3	2,5	4,0
1,8	0,9	1,1	1,2	1,0	1,0	1,4	Brésil	1,6	0,9	1,2	0,9	0,7	0,7	1,3
1,3	0,9	0,6	0,4	0,4	0,4	0,5	Argentine	0,9	0,6	0,4	0,2	0,4	0,2	0,4
39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	37,1	Europe	43,7	52,0	53,3	44,2	44,6	45,0	38,1
5,3	9,3	11,6	9,2	10,2	10,2	8,3	Allemagne a	4,5	8,0	9,2	8,1	9,0	7,9	6,9
4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,3	France	11,0	8,5	6,5	5,6	5,7	5,2	4,0
9,0	7,8	5,1	4,0	4,6	4,1	2,9	Italie	4,9	5,3	6,3	5,3	5,5	5,2	3,5
1,8	3,2	3,8	5,0	4,9	4,1	2,7	Royaume-Uni	2,8	4,6	4,7	4,2	3,9	3,9	3,1
-	-	-	-	1,5	2,6	4,4	CEI b	-	-	-	-	1,2	1,7	3,0
6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,3	Afrique	7,0	5,2	3,9	4,6	2,6	2,2	3,1
1,6	1,5	1,0	1,	0,7	0,5	0,5	Afrique du Sud c	1,5	1,1	0,9	0,8	0,5	0,5	0,7
2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	7,0	Moyen Orient	2,1	2,3	2,7	6,2	3,3	2,8	3,8
13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	31,1	Asie	15,1	14,1	14,9	18,5	23,7	23,5	30,9
1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	10,7	Chine	1,6	0,9	0,9	1,1	2,5	5,4	9,7
1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	4,6	Japon	2,8	4,1	6,5	6,7	6,4	5,0	4,7
1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,7	Inde	1,4	1,5	0,5	0,7	0,6	0,9	2,6
3,2	2,4	2,1	1,4	1,4	1,2	1,7	Australie et Nouvelle-Zélande	2,3	2,2	1,6	1,4	1,5	1,4	1,6
3,0	2,4	3,4	5,8	9,7	9,6	9,8	Six pays commerçants de l'Asie de l'Est	3,7	3,1	3,7	6,1	10,3	8,6	9,5

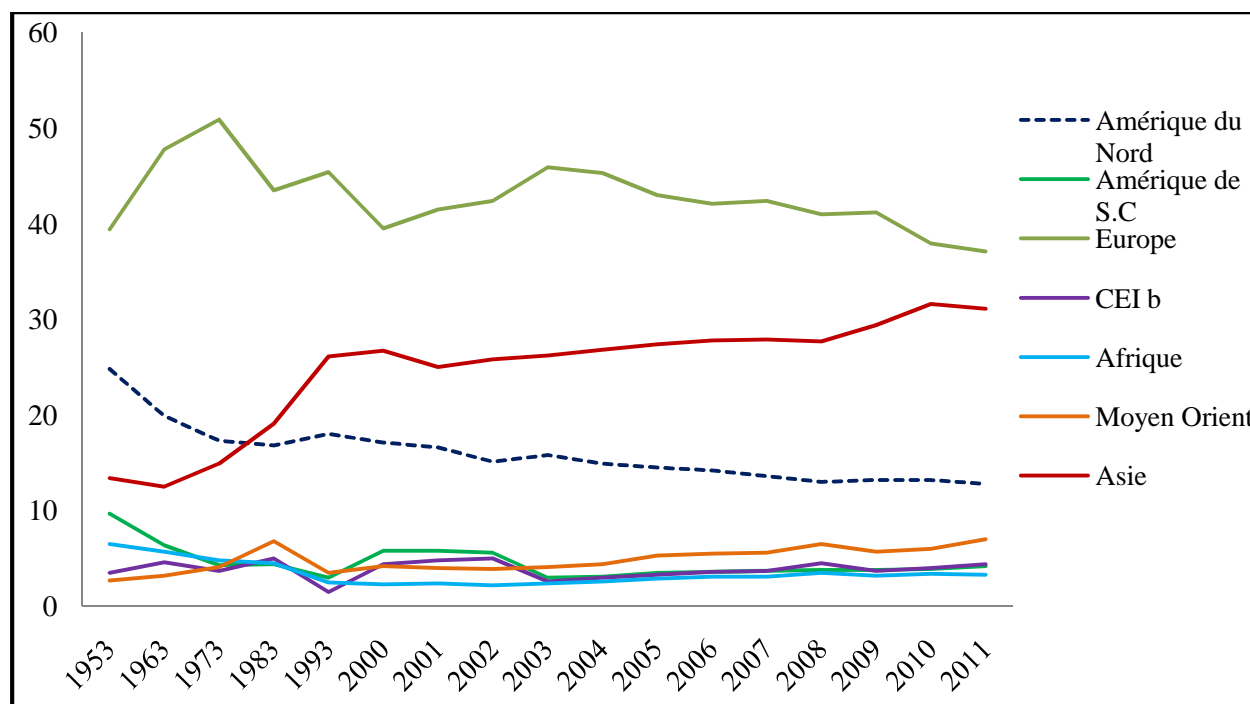
a Les chiffres concernent la République Fédérale d'Allemagne de 1953 à 1983.

b Les chiffres sont sensiblement affectés par i) les changements de la composition par pays de la région et par un ajustement important des coefficients de conversion des échanges entre 1983 et 1993; et ii) l'inclusion des échanges mutuels des États baltes et de la CEI entre 1993 et 2003.

c À partir de 1998, les chiffres concernent l'Afrique du Sud et non plus l'Union douanière de l'Afrique australe.

Source : Extrait de l'OMC 2011, Tableaux 1.5 et 1.6. Pages 24-25.

Figure 4.4 : Évolution de la part des régions dans les exportations mondiales de marchandises (en pourcentage du total)



Source : Construit à partir des données de l'OMC.

1.5 L'évolution de l'orientation des flux de marchandises : remaniement et réorientation des courants d'échanges

La géographie du commerce mondial (tant les marchandises que les services) a subi des transformations liées à l'apparition de nouveaux centres. L'émergence de l'Asie a eu des conséquences profondes sur le reste du monde (Tableau 4.6).

Les pays asiatiques ont manifestement tiré profit de la vigueur de la demande intérieure chinoise, de matières premières et de biens d'équipement en particulier⁶⁵. La Chine est devenue une source de demande plus importante ces dernières années. Toutefois, le développement de l'interdépendance commerciale des nations (un réseau de flux commerciaux multipolaire) s'accompagne du creusement des disparités de plus en plus marquées entre, d'une part, un petit groupe de pays (voir Tableau 4.7 : principaux pays exportateurs) qui dominent les échanges, d'autre part, un grand nombre de pays restés à la marge du commerce mondial. Le monde traditionnel des échanges dominé par les **anciennes** nations (pays de l'Europe, les États-Unis et le Japon), se transforme avec la confirmation d'une nouvelle tendance plus récente, qui est en train de redistribuer les cartes du commerce international : l'insertion accélérée des pays asiatiques dans les échanges, avec l'avant scène la Chine principale levier de croissance. Par ailleurs, le passage d'un monde bipolaire à un monde multipolaire a modifié l'architecture des flux commerciaux, reflétant l'évolution de la division internationale du travail (les flux d'échanges, de plus en plus denses, s'organisent aux niveaux planétaire et régional).

⁶⁵ Finances & développement : « le village planétaire ». FMI. Septembre 2012. P 34.

Même si les échanges commerciaux sont planétaires, les courants d'échange se développent entre les trois pôles économiques les plus puissants de la planète : l'Amérique du Nord, l'Europe occidentale et l'Asie, c'est entre ces pôles et au sein de chaque région que s'opère l'essentiel des flux.

Tableau 4.6 : Évolution du commerce intra-régional et interrégional de marchandises, 1986, 2000 et 2011 (en milliards de dollars)

Origine (zones exportatrices)		Destination (zones importatrices)							
		Amérique du Nord	Amérique du Sud et centrale	Europe	CEI	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
Monde	1986	442	92	909	149	68	77	358	2 133
	2000	1 406	346	2 438	229	120	150	1 427	6 186
	2011	2 923	749	6 881	530	538	672	5 133	17 816
Amérique du Nord	1986	124	35	70	3	7	9	70	318
	2000	421	174	195	6	12	20	229	1 058
	2011	1103	201	382	15	37	63	476	2 286
Amérique du Sud et centrale	1986	43	13	19	7	2	2	8	94
	2000	220	62	45	3	3	3	21	359
	2011	181	200	138	8	21	18	169	750
Europe	1986	95	19	648	32	40	36	62	932
	2000	263	55	1 654	129	59	60	199	2 441
	2011	480	119	4 667	234	199	194	639	6 612
CEI	1986	2	7	39	90	4	4	13	160
	2000	12	6	147	72	3	7	20	271
	2011	43	11	409	154	12	24	117	789
Afrique	1986	7	2	32	2	5	1	5	56
	2000	26	4	72	1	11	2	25	145
	2011	102	19	205	2	77	21	146	594
Moyen-Orient	1986	9	4	21	2	2	4	26	70
	2000	41	3	48	2	10	17	126	263
	2011	107	10	158	6	38	110	660	1 251
Asie	1986	157	11	79	13	9	19	175	465
	2000	423	41	278	15	22	42	807	1 649
	2011	906	198	922	110	152	242	2 926	5 538

Ces totaux comprennent des flux dont les destinations ne sont pas spécifiées, ce qui explique la différence avec les sommes générales de chaque région.

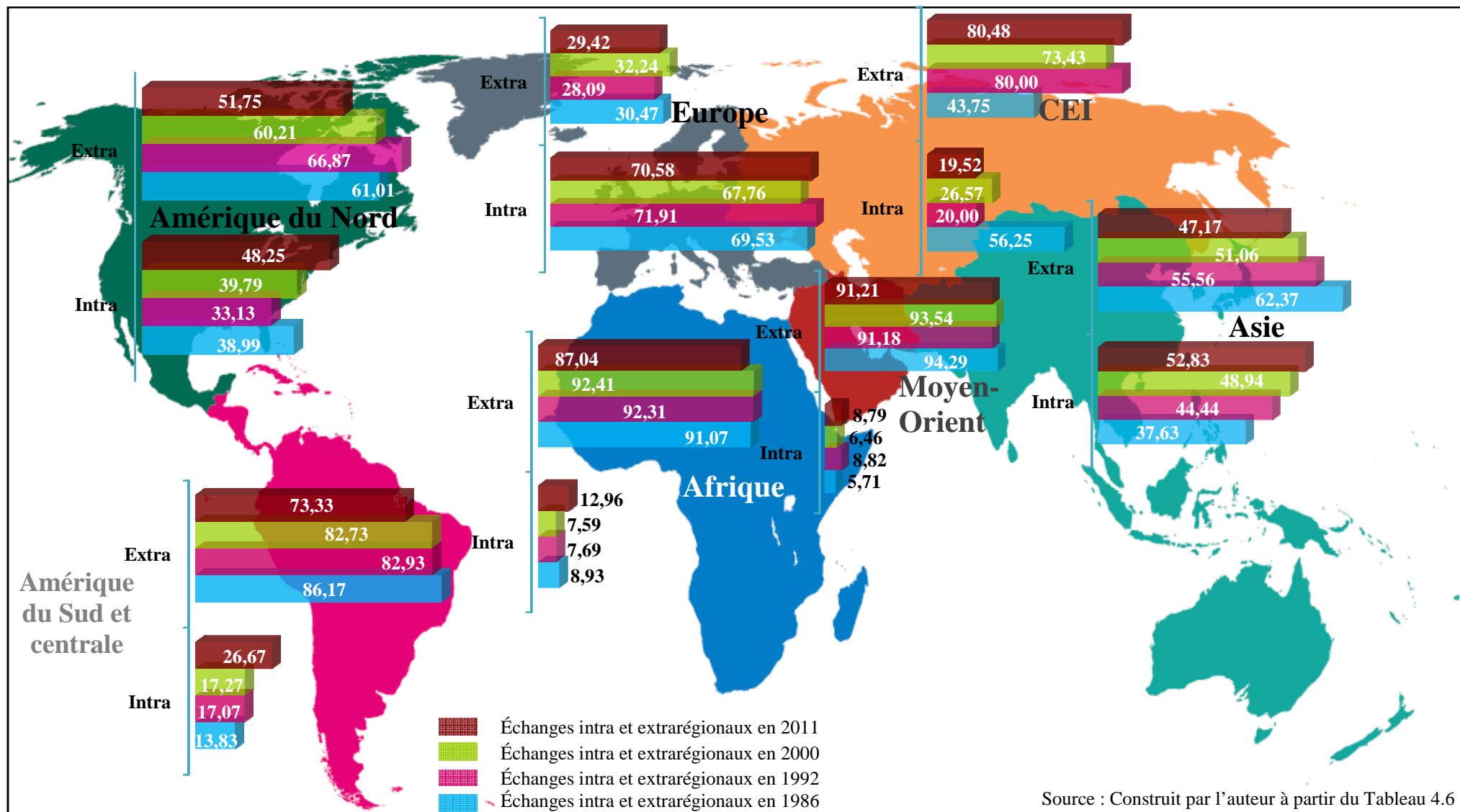
Source : Pour 1986 voir Tableau 2.12. Pour 2000 OMC, statistiques du commerce international 2001, tableau III.3, page 42. Pour 2011 OMC, statistiques du commerce international 2012, tableau I.4, page 22.

Le panorama géographique des échanges internationaux fait apparaître que :

- L'organisation des échanges internationaux autour de trois pôles géographiques les plus puissants de la planète, autrement dit, les flux concernent majoritairement les pays capitalistiques les plus développés aux économies les plus ouvertes : par ordre d'importance, l'Europe Occidentale, les pays de l'Asie du Sud-est (Corée du Sud, Chine littorale, Singapour et Taïwan) associée au Japon et l'Amérique du Nord. Cet ensemble réalise plus de 80 % des échanges mondiaux ;
- Dans les pays de l'Union Européenne, le commerce intra-régional domine ;

- Un développement continu du commerce intra-régional entre pays riches (il représente environ la moitié du commerce mondial des marchandises) ;
- La région du Pacifique prend le dessus sur la région Atlantique ;
- Il y a une forte densité des échanges entre pays comparables essentiellement industrialisés qui pratiquent des échanges croisés de produits similaires ;
- Les PVD (essentiellement l'Afrique, le Moyen Orient et l'Amérique latine) continuent de commercer avec les pays industrialisés, dans la mesure où le gros de leurs flux commerciaux a pour origine ou destination les pays développés ;
- Les échanges entre les pays développés et le reste du monde sont faibles et inégaux ;
- Des flux secondaires s'observent émanant des pays du Sud vers le Nord et portent essentiellement sur des produits bruts, agricoles, miniers ou énergétiques (carte 4.2) ;

Carte 4.2 : Évolution des flux intra et extrarégionaux, 1986, 1992, 2000 et 2011 (en % des exportations de chaque région)



Source : Construit par l'auteur à partir du Tableau 4.6

2- LES PRINCIPAUX ACTEURS DU MARCHÉ MONDIAL : UNE NOUVELLE HIÉRARCHIE DES PUISSANCES AU 21^e SIÈCLE

Si au cours des années 50 le commerce international est nettement dominé par les traditionnelles puissances commerçantes, depuis une vingtaine d'années ce rôle a été remis en cause avec l'émergence de nouveaux espaces d'échange. Parmi ces nouveaux centres d'impulsion il y a la Chine, l'Inde, le Brésil... qui se singularisent par la complexité des rapports d'interdépendance qu'ils entretiennent d'une part avec les pays les plus riches, d'autre part avec les pays en développement (PED) et les pays les moins avancés (PMA).

2.1 Les grandes nations commerçantes depuis 1950 : une nouvelle hiérarchie

Même si le commerce international de marchandises a enregistré une croissance spectaculaire, il ne s'est pas développé de façon homogène.

Tableau 4.7 : Les principaux acteurs du commerce international de marchandises, de 1951 à 2011 (en % du total)

Rang	1951	1973	1990	2000	2010	2011
1	États-Unis (19,7)	États-Unis (12,3)	Allemagne (11,4)	États-Unis (12,3)	Chine (10,4)	Chine (10,4)
2	Royaume-Uni (9,9)	Allemagne (11,6)	États-Unis (11,3)	Allemagne (8,7)	États-Unis (8,4)	États-Unis (8,1)
3	France (5,8)	Japon (6,4)	Japon (8,3)	Japon (7,5)	Allemagne (8,3)	Allemagne (8,1)
4	Canada (5,3)	France (6,3)	France (6,2)	France (4,7)	Japon (5,1)	Japon (4,5)
5	Allemagne (4,5)	Royaume-Uni (5,3)	Royaume-Uni (5,3)	Royaume-Uni (4,5)	Pays-Bas (3,8)	Pays-Bas (3,6)
6	UEBL* (3,5)	Italie (5,1)	Italie (4,9)	Canada (4,3)	France (3,4)	France (3,3)
7	Pays-Bas (2,6)	Canada (4,4)	Pays-Bas (3,8)	Chine (3,9)	Corée du Sud (3,1)	Corée du Sud (3,0)
8	Suède (2,3)	Pays-Bas (4,2)	Canada (3,8)	Italie (3,7)	Italie (2,9)	Italie (2,9)
9	Italie (2,2)	UEBL (3,9)	UEBL (3,4)	Pays-Bas (3,3)	Belgique (2,7)	Russie, (2,9)
10	Japon (1,8)	URSS (3,7)	URSS (3)	Hong-Kong, Chine (3,2)	Royaume-Uni (2,7)	Belgique (2,6)
Total	57,6	63,2	61,4	56,1	50,8	49,4

*L'Union économique belgo-luxembourgeoise

Source : Brunn, le commerce international pour 1951. GATT pour 1973, Op. Cit. OMC, statistiques du commerce international, 2000-2011.

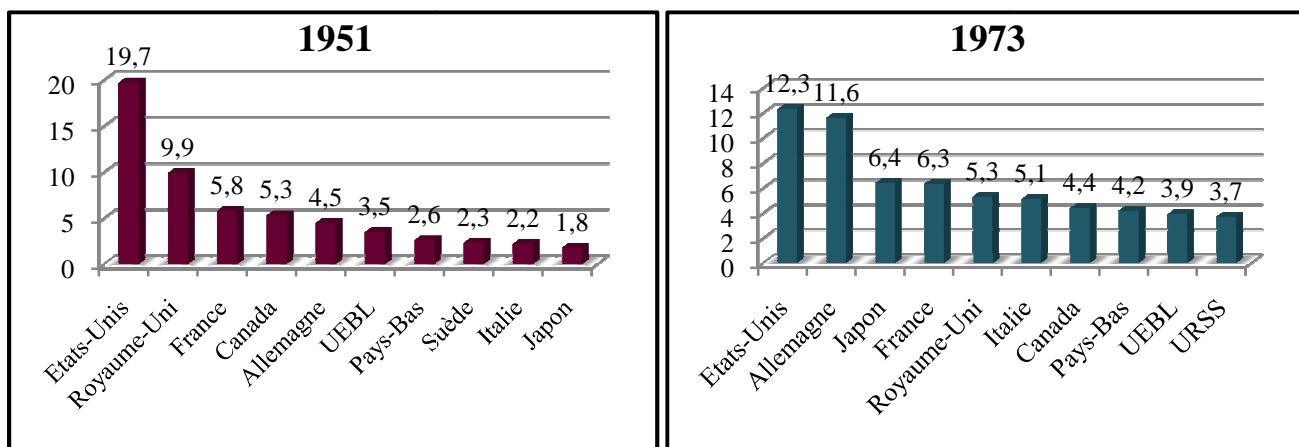
Bien que la géographie du commerce mondial soit concentrée autour des pays industrialisés, au cours du dernier demi-siècle nous avons pu observer des changements dans les rangs des principales puissances (Tableau 4.7).

La Chine conforte son rang de premier exportateur conquis depuis 2009 au détriment des États-Unis qui restent tout de même premier importateur mondial. Le Royaume-Uni (deuxième en 1951 avec une part de 9,9 %) voit sa position décliner pour atteindre 2,6 % en 2011. Le Japon améliore sa position jusqu'à la fin des années 90, conservant sa 4^{ème} place à partir des années 2000, mais à un niveau inférieur à celui de 1973 (6,4 % en 1973). L'Allemagne, premier acteur commerçant en 1990 (avec 11,4 %), se fait dépasser par la Chine et est rejeté à la troisième place depuis 2009. La Corée du Sud, 20^{ème} en 2006, fait partir des principales puissances depuis 2009. La croissance des exportations chinoises repose de plus en plus sur les exportations de produits de haute valeur ajoutée.

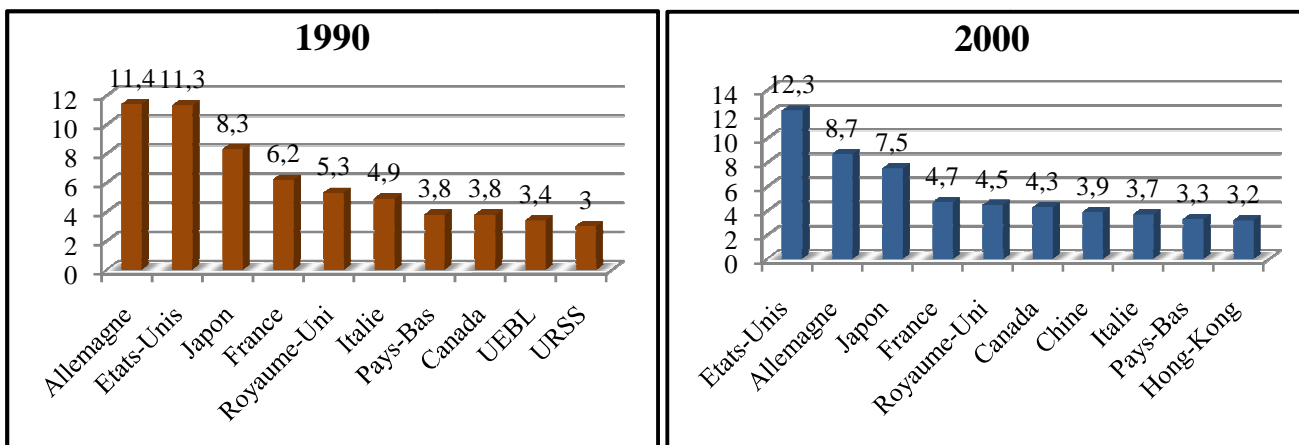
En 1951, les cinq premières nations totalisent 45,2 % des exportations, en 2011 cette part n'est que de 24,6 %. La même tendance est observée pour le Top-10, qui contrôle 57,6 % des exportations en 1951, cette part est ramenée à 49,4 % en 2011, du fait de l'insertion de nouveaux pays. La décomposition de ce groupe de pays fait apparaître que le rôle de puissance commerçante de certains d'entre eux est progressivement remis en cause au profit de pays comme la Chine, la Corée du Sud et la Russie...etc.

Enfin, l'analyse de l'évolution des positions respectives des nations dans le marché mondial fait apparaître le maintien de tendance à l'œuvre de 1950, néanmoins nous avons pu observer des réaménagements dans les rangs et les valeurs avec une nouvelle hiérarchie, du fait de l'insertion de nouveaux intervenants.

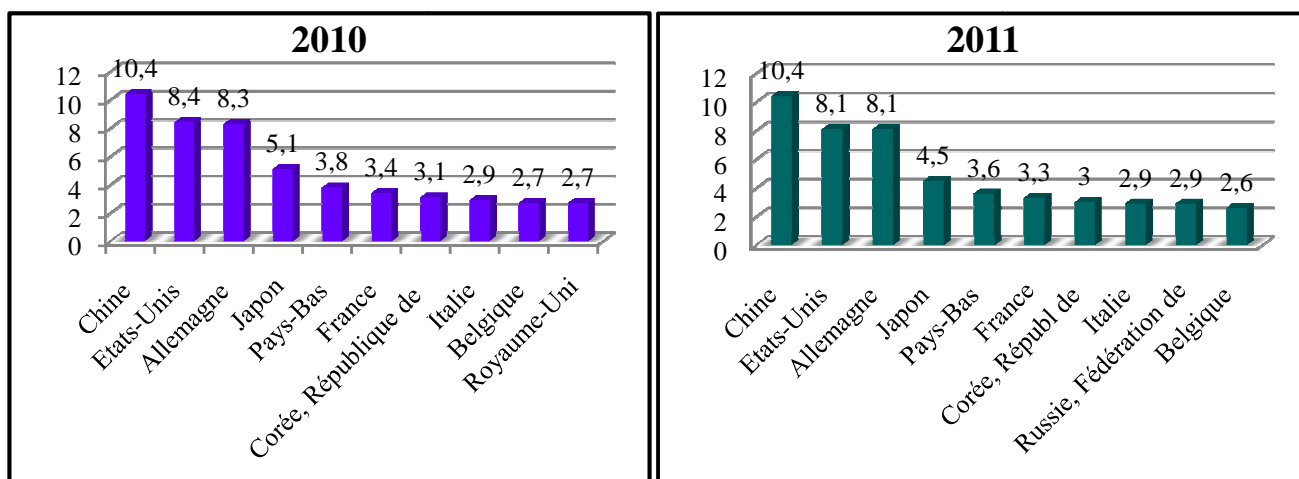
Figure 4.5 : Les 10 exportateurs mondiaux de marchandises 1950, 1973, 1993, 2000, 2010 2011



Source : Construit à partir des données du Tableau 4.7



Source : Construit à partir des données du Tableau 4.7



Source : Construit à partir des données du Tableau 4.7

La hiérarchie des principales puissances a été profondément bouleversée : l'ASEAN est devenue la première puissance en raison du rôle de la diaspora chinoise qui contrôle et anime l'essentiel de l'activité économique et commercial du Sud-est asiatique.

2.2 L'insertion accélérée des NPI : nouveaux flux commerciaux et redistribution de la carte des échanges

Au cours des années 50, la zone atlantique était le centre du commerce mondial, l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest sont de loin les principaux partenaires commerciaux. Cette bipolarisation des échanges est venue à être contestée au cours des années 70 par de nouveaux joueurs (les NPI). Il se produit, alors, un glissement du centre de gravité de l'économie mondiale vers l'Asie pacifique. Le mouvement s'accompagne, d'une part, d'une transformation profonde de la nature des produits échangés sur les marchés mondiaux à travers l'insertion de plus en plus de ces pays dans la division internationale du travail et d'autre part, d'une transformation de la photographie du commerce international, conséquence l'émergence d'une tripolarisation des échanges.

Grâce au progrès technique et aux transformations des structures industrielles, devenues plus innovantes de la région et jouissant de grandes capacités d'adaptation au nouveau contexte mondial, cet espace régional apparaît bien comme un élément dynamique du marché mondial. La construction d'une base industrielle flexible et diversifiée confère à ce groupe de pays une position d'exportateur très compétitif. Ces pays autrefois réputés par leurs produits à forte intensité en mains-d'œuvre peu qualifiée, exportent de plus en plus des produits à forte valeur ajoutée (Tableau 4.8). L'étude des expériences de pays comme la Corée du Sud, Singapour, Hong-Kong ou l'Inde nous fait remarquer que :

- La structure de leurs exportations a subi des modifications dans le temps ;
- Les échanges portant sur des produits de haute technologie progressent plus rapidement que les échanges à faible technologie ;
- Ce sont essentiellement les exportations de biens d'équipement et de biens électroniques qui se sont développés. Hong-Kong qui exportait des vêtements se retrouve se replace dans les produits de haute technologie ; la même tendance a été observée du côté du Singapour ainsi que le géant Chinois.

Tableau 4.8 : Concentration des exportations des quatre NPI (en pourcentage du total)

1984-1985							
Corée du Sud	%	Inde	%	Hong-Kong	%	Singapour	%
Navires et bateaux	16,3	Perles fines	11,4	Vêtements	32,6	Produits dérivés du pétrole	25,8
Vêtements	14,5	Vêtements	9,3	Voitures pour le transport des enfants et jouets	8,1	Autres machines et appareils électriques	7,8
Appareil de télécommunication	5,4	Pétrole brut	7,6	Appareil de télécommunication	6,8	Transaction spéciales	6,9
Autres machines et appareils électriques	5,0	Thé et maté	6,2	Horlogerie	6,7	Machine de bureau	5,4
Chaussures	4,8	Mirrai de fer et concentré	4,6	Machine de bureau	5,8	Appareil de télécommunication	5,3
Tissus de fibre textile synthétique	4,4	Tissus de coton	3,7	Appareils électriques à usage domestique	3,6	Machines électriques génératrices	3,7
Produits dérivés du pétrole	2,9	Cuir et peaux	3,7	Tissus de coton	3,1	Caoutchouc brut	3,6
Sous-total	53,3	Sous-total	46,5	Sous-total	66,7	Sous-total	58,5
2010-2011							
Corée du Sud	%	Inde	%	Hong-Kong	%	Singapour	%
Houilles, même pulvérisées, mais non agglomérées	28,2	Huiles de pétrole ou minéraux bitumineux > 70% huile	17,5	Lampes, tubes, valves électroniques à cathode chaude, froide ou à photocathode; diodes, transistors et dispositifs similaires	15,5	Lampes, tubes, valves électroniques à cathode chaude, froide ou à photocathode; diodes, transistors et dispositifs similaires	22,3
Déchets et débris de fer, fonte, acier; lingots	9,5	Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires	10,6	Équipements de télécommunication, n.d.a. et parties	14,1	Huiles de pétrole ou minéraux bitumineux > 70% huile	17,7
Articles d'habillement en matières textiles pour hommes et garçonnets, autres que de bonneterie	5,6	Articles de bijouterie et d'orfèvrerie, n.d.a.	4,9	Parties et pièces détachées pour groupes 751 ⁶⁶ , 752	6,8	Parties et pièces détachées pour groupes 751, 752	4,7

⁶⁶ Machines et appareils de bureau

Tableau 4.8 : Concentration des exportations des quatre NPI (en pourcentage du total) (suite)

Articles d'habillement en matières textiles pour femmes ou fillettes, autres que de bonneterie	4,2	Médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire	2,6	Appareils pour la coupe, la protection, le branchement la connexion des circuits électriques; tableaux de commande	4,5	Équipements de télécommunication, n.d.a. et parties	2,6
Fonte, fer spongieux, poudres de fer et d'acier	3,9	Navires, bateaux (y compris les aéroglisseurs) et engins flottants	2,2	Or, à usage non monétaire (sauf minerais et concentrés d'or)	4,3	Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités; lecteurs magnétiques ou optiques	2,4
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques	2,4	Minerais de fer et leurs concentrés	2,0	Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités; lecteurs magnétiques ou optiques	3,6	Machines et appareils électriques, n.d.a.	1,7
Véhicules de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes	2,4	Fils textiles	1,8	Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires	3,3	Autres machines et appareils spécialisées pour industries particulières, et leurs parties et pièces détachées, n.d.a.	1,7
Vêtements en matières textiles, même en bonneterie, n.d.a.	2,2	Véhicules de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes	1,6	Voitures pour le transport des enfants, jouets, jeux et articles pour divertissements et pour sports	2,7	Appareils pour la coupe, la protection, le branchement la connexion des circuits électriques; tableaux de commande	1,6
Huiles de pétrole ou minéraux bitumineux > 70% huile	2,2	Articles d'habillement en matières textiles pour femmes ou fillettes, autres que de bonneterie	1,5	Machines et appareils électriques, n.d.a.	2,6	Appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, n.d.a.	1,5
Zinc	2,1	Cuivre	1,5	Vêtements en matières textiles, même en bonneterie, n.d.a.	2,4	Composés organo-inorganiques et composés hétérocycliques; sels	1,4
Sous-total	62,7	Sous-total	46,2	Sous-total	59,8	Sous-total	57,6

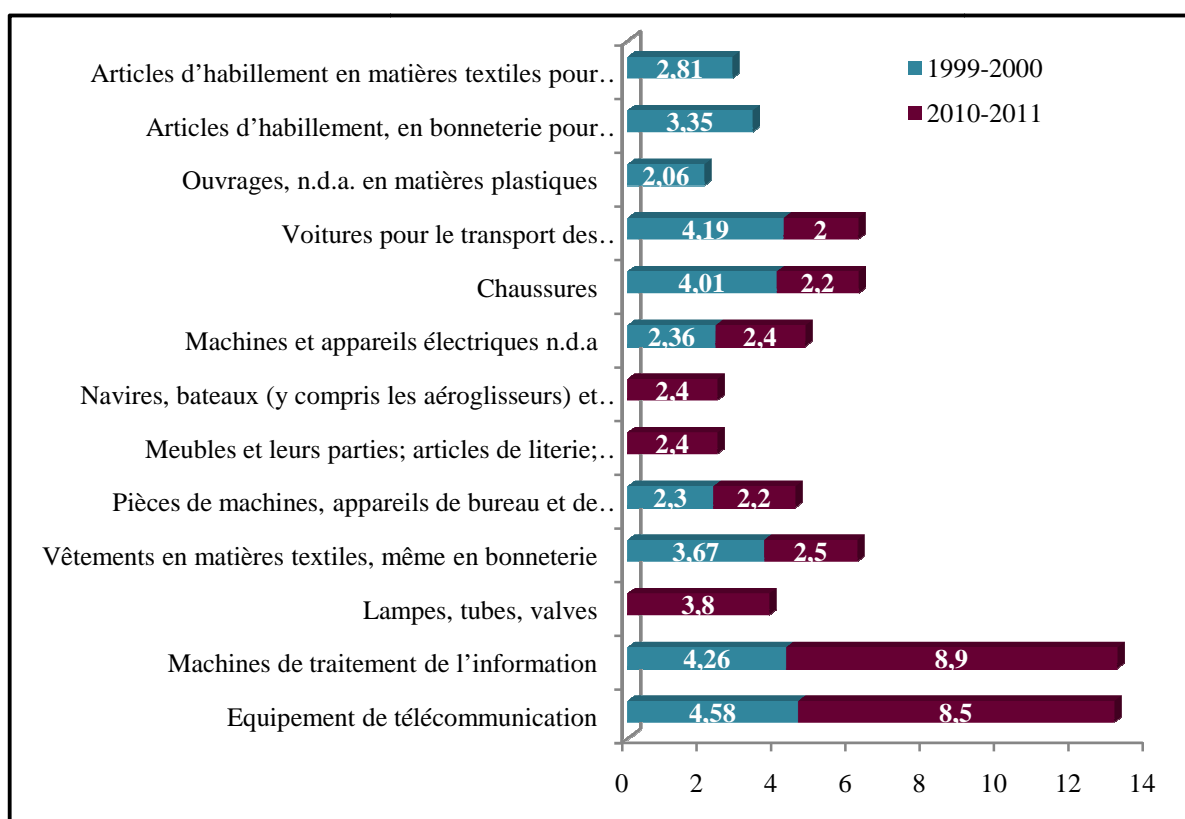
Source : Manuels statistiques de la CNUCED, divers numéros, Nations Unis, New York et Genève. Op. Cit. Tableau 3.2.D. P 177, 182, 183 et 190. Pour 2010-2011.

L'intégration des pays émergents d'Asie (à leur tête la Chine) dans la division internationale du travail ont redessiné la carte des grands flux commerciaux et remettre en cause les avantages comparatifs acquis et la compétitivité des pays et les oblige de trouver de nouvelles activités dans lesquelles ils pourront faire face à une concurrence toujours plus sévère.

2.3 La Chine : la nouvelle locomotive de l'économie mondiale

La Chine est l'atelier du monde. Elle a opéré de profondes mutations afin d'être davantage intégrée au système monde en répondant à la demande mondiale. La diversification des exportations chinoises s'est faite au profit des secteurs où la demande internationale a augmenté le plus rapidement. Elle a décroché le statut de première puissance exportatrice en 2009 et elle conserva ce rang depuis. Par groupe de produits, la Chine exporte des produits de haute technologie grâce à des régions spécialisées en la matière. Son irruption au sommet de la hiérarchie mondiale s'est appuyée sur la base de la diversification de la gamme de produits exportés. De nouvelles activités à forte valeur ajoutée se substituent aux industries de montages à la main-d'œuvre faiblement qualifiée (les articles d'habillement qui totalisent plus 6 % du total de ses exportations en 2000 sont remplacés par les lampes, tubes, valves électroniques à cathode chaude, froide ou à photocathode, navires, bateaux) (Figure 4.6).

Tableau : 4.6 : Parts des produits exportés par la Chine, d'après la moyenne des valeurs de 1999-2000 et 2010-2011 (en % du total des exportations chinoises)



Source : Construit sur la base du manuel de statistiques de la CNUCED 2002 et 2012, Tableau 4.2.D page 171 et Tableau 3.2.D page 176 respectivement.

Étant premier exportateur, la Chine produit désormais moins de jouets, chaussures, pièces détachées, et de plus en plus d'ordinateurs et/ou d'équipement de télécommunication et

des machines de traitement de l'information. La réussite de la Chine réside dans la substitution des importations par la production du fait d'une maîtrise progressive de technologies autrefois importées en s'appuyant sur sa compétitivité-prix.

3- LES ÉCHANGES DE SERVICES COMMERCIAUX

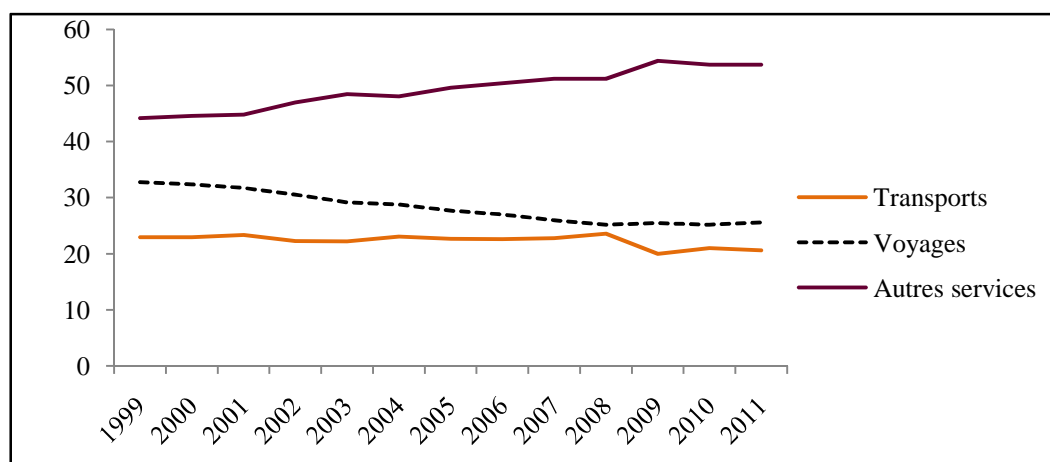
Les échanges commerciaux ne concernent pas uniquement les tangibles, mais s'étendent également aux intangibles, les services commerciaux réputés non-échangeables. Bien qu'ils se soient développés tardivement, ils ont connu un essor prodigieux au cours des trente dernières années et ont fait une avancée en profondeur dans le marché mondial. Entre 1980 et 2011, leur part est passé de 16 % à 19 %. Certains services sont liés directement au développement des échanges de marchandises (services de transport et d'assurance pour les marchandises transportés, services bancaires, etc.). Les progrès technologiques ont donné naissance à de nouveaux services (centres d'appels téléphoniques, etc.). La progression de ce type de commerce est devenue un élément essentiel de la mondialisation du XXI^e siècle car cette progression s'est accompagnée d'une évolution significative de la structure de celle-ci (Figure 4.7). C'est ainsi que :

- La part des services de transport⁶⁷ diminue au profit des « autres services », qui incluent notamment les services culturels, informatiques, financiers, et juridiques, ainsi que les services associés aux activités de recherche et développement ;
- Les services de voyage et de tourisme, qui représentent environ un 1/4 du commerce des services, ont progressé en volume (nombre d'entrées) de 4,6 % en 2011, contre 6,4 % en 2010. Néanmoins, leur part continue de baisser au profit des autres services. Sur le plan géographique, les entrées de touristes internationaux ont pris un essor très particulier en Europe Occidentale, en Amérique du Nord et au en Asie du Nord-Est (OMT, 2012) ;
- Les services de transport ayant enregistré une augmentation restent la deuxième principale catégorie de services commerciaux. Cette augmentation est liée notamment à la progression du commerce maritime⁶⁸ mondial d'environ 4 % en 2011 (CNUCED, 2012). D'un point de vue géographique, l'Asie a conservé sa première position de tête, avec 56 % de marchandises chargées et 39 % de marchandises déchargées.
- Une période d'expansion du commerce de marchandises s'accompagne par une augmentation des services, notamment les services de transport et d'assurance liés aux exportations de marchandises.

⁶⁷ En 1999, ils représentent 23 % du commerce de services, contre 20,6 en 2011.

⁶⁸ Cette croissance a été due principalement à une forte augmentation du trafic de conteneurs et de vrac sec, qui a porté le volume mondial total de marchandises chargées à 8,7 milliards de tonnes.

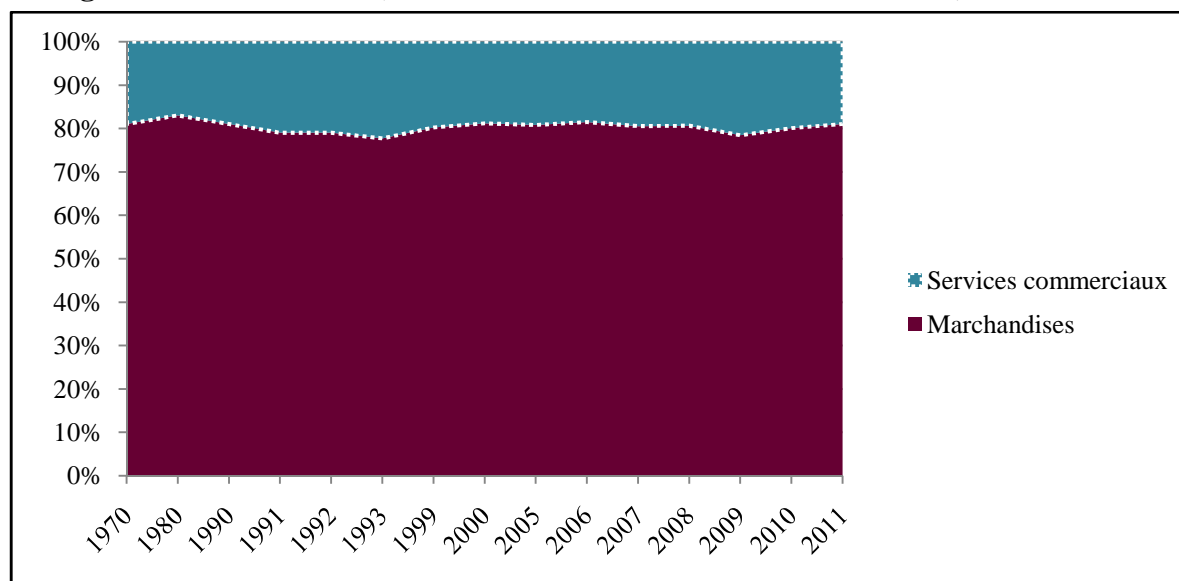
Figure 4.7 : Structure du commerce mondial de services, 1999-2011



Source : Construit à partir des données de l'OMC, rapports 2000-2012.

Comparativement aux échanges de marchandises, la place des services dans les échanges est relativement faible, malgré la tendance à la tertiarisation des économies contemporaines, néanmoins, ils ne représentent environ qu'un cinquième du commerce mondial (Figure 4.8).

Figure 4.8 : Évolution comparée du commerce international de services comparé aux échanges de marchandises (en % du commerce de biens et de services)



Source : Construit à partir des données du GATT, rapport 1991-1992. OMC, statistiques du commerce international 2000-2012

3.1 Les grands exportateurs de services

La hiérarchie des puissances exportatrices de services commerciaux diffère nettement de celle des exportateurs de marchandises (Tableau 4.9).

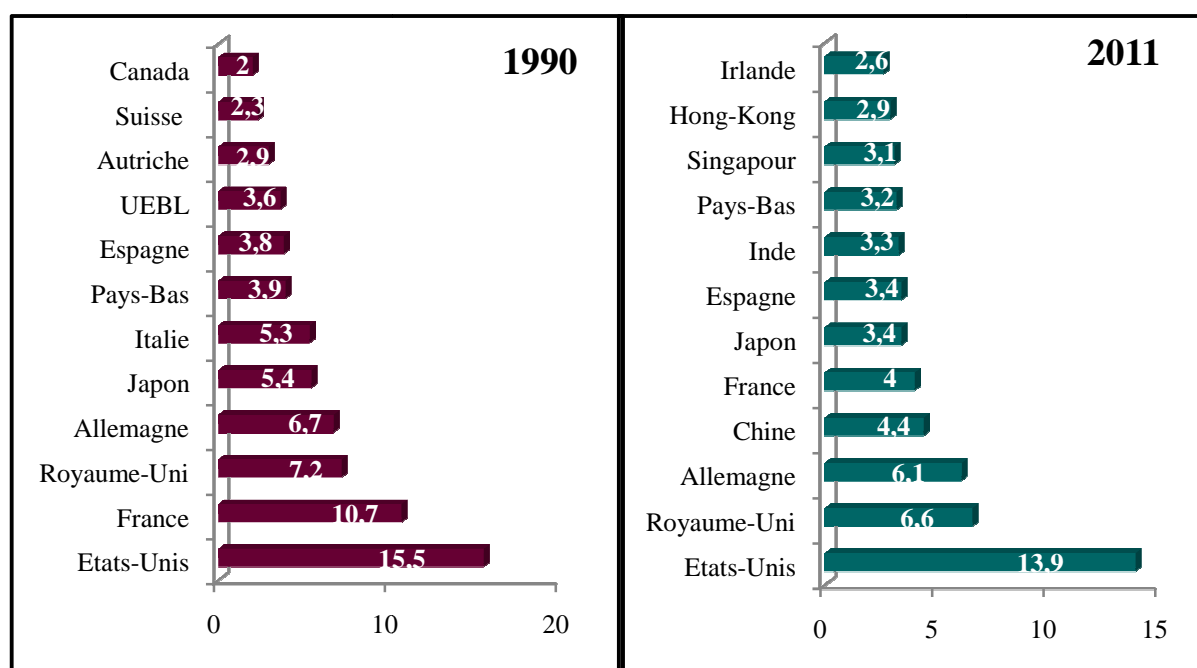
Tableau 4.9 : Évolution de la hiérarchie des puissances exportatrices de services (en % du total)

Rang	Pays	1990	Pays	2000	Pays	2005	Pays	2011
1	États-Unis	15,5	États-Unis	19,1	États-Unis	14,7	États-Unis	13,9
2	France	10,7	Royaume-Uni	7,0	Royaume-Uni	7,8	Royaume-Uni	6,6
3	Royaume-Uni	7,2	France	5,7	Allemagne	6,2	Allemagne	6,1
4	Allemagne	6,7	Allemagne	5,6	France	4,8	Chine	4,4
5	Japon	5,4	Japon	4,8	Japon	4,5	France	4,0
6	Italie	5,3	Italie	4,0	Italie	3,9	Japon	3,4
7	Pays-Bas	3,9	Espagne	3,7	Espagne	3,8	Espagne	3,4
8	Espagne	3,8	Pays-Bas	3,6	Pays-Bas	3,2	Inde	3,3
9	UEBL	3,6	Hong-Kong,	2,9	Chine	3,1	Pays-Bas	3,2
10	Autriche	2,9	Belgique-Luxembourg	2,9	Hong-Kong,	2,6	Singapour	3,1
11	Suisse	2,3	Canada	2,6	Inde	2,3	Hong-Kong	2,9
12	Canada	2	Chine	2,1	Irlande	2,2	Irlande	2,6
Total		69,3		64		59,1		56,9

Source : GATT, rapport 1991. Rapports OMC, 2001, 2006 et 2012.

Ainsi, même si les États-Unis restent premier exportateur de services, son hégémonie s'effrite. Sa part baissé de 5 points entre 2000 et 2011, du fait de la montée de l'Inde, la Chine, Singapour et Hong-Kong qui totalisent à eux seuls 13,7 % du totales des exportations de services en 2011. Si la Chine est le pays ayant enregistré un taux de croissance le plus élevé en matière d'exportations de produits manufacturés, l'Inde est particulièrement dynamique dans les services, plus particulièrement dans l'exportation des services des TIC, services financier et pionnière en matière de chirurgie des yeux.

On constate que l'offre apparaît concentrée, les douze premiers pays totalisent à eux seuls près $\frac{2}{3}$ du total des échanges de services en 1990, néanmoins cette part est ramené 56,9 en 2011 (soit une baisse de 12 points) suite à l'apparition de nouvelles puissances.

Figure 4.9 : Principaux exportateurs de services commerciaux, 1990 et 2011 (en %)


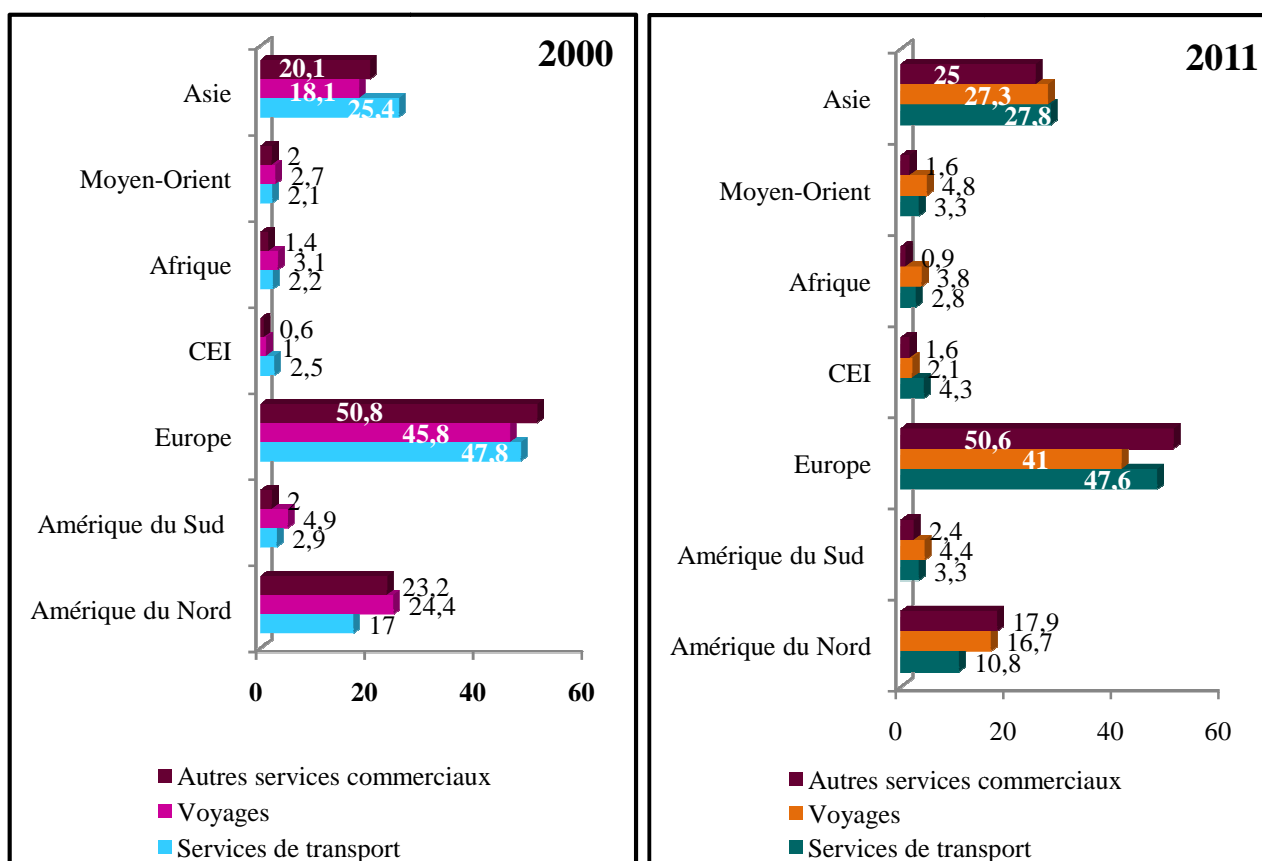
Source : Construit à partir des données du Tableau 4.9

3.2 La répartition géographique du commerce de services

D'un point de vue géographique, nous avons pu observer les évolutions suivantes :

- Le commerce des services est concentré autour des régions les plus développées qui en réalisent les trois quarts. Par ordre d'importance en 2011, l'Europe (46,40 %), l'Asie (26,70 %) et les États-Unis (15,13 %) contre 48,13 %, 21,20 % et 21,53 % respectivement en 2000 ;
- L'Afrique, l'Europe de l'Est, le Moyen-Orient et l'Amérique latine, ne participent qu'à une faible part dans les échanges de services, même si nous avons pu observer une augmentation significative de leurs exportations en 2011 ;
- Les nouveaux pays industrialisés d'Asie s'impose et gagnent de plus en plus de parts de marché ;
- La nouvelle carte des flux de biens et services laisse paraître que ce sont les mêmes zones qui contrôlent l'essentiel du commerce, et au sein de ces mêmes zones que s'organise le gros des échanges.

Figure 4.10 : Évolution des exportations de services par région 2000 et 2011 (en % du total)



Source : Construit à partir des données de l'OMC.

La polarisation des échanges est accentuée par la multiplication des accords commerciaux entre groupes de pays (UE, ALENA, MERCOSUR, ASEAN).

Conclusion

L'étude de l'évolution des flux commerciaux depuis 1950, a permis de mettre en évidence l'ouverture croissante des économies, mais à un niveau inégal car le commerce international n'a jamais évolué au même rythme d'une région à l'autre, voire même d'un pays à l'autre. Cette évolution des échanges internationaux s'est accompagnée d'une redistribution continue des rôles entre les nations et d'une remise en cause des avantages acquis, du fait de l'émergence de nouveaux centres d'impulsion. Dès lors, nous avons pu faire les observations suivantes :

- Les flux du commerce international de marchandises ont pris beaucoup d'intensité, du fait que le volume des échanges est passé d'à peine cent milliards de dollars en 1950, à 17 816 milliards de dollars en 2011. Toutefois, des modifications profondes ont été opérées dans l'architecture du commerce international ;
- Les échanges commerciaux autrefois dominés par les vieilles : les États-Unis locomotive de l'économie mondiale dans les années 1950, l'Europe et le Japon, se transforme rapidement en un nouveau monde emmené par de nouveaux acteurs qui émergent et s'affirment sur le marché : les pays de l'Asie du Sud-Est, à leur tête la Chine, nouvelle locomotive de l'économie mondiale ;
- Les positions respectives des nations sur le marché mondial et la carte des intervenants quant à elles ont subi de profonds remaniements. Des nations qui y jouaient le rôle du premier plan en sont sorties, ébranlées par l'arrivée de nouvelles puissances qui n'y avaient qu'une présence symbolique durant les années 1950, en sont devenus des acteurs de premier plan ;
- Par ailleurs, la structure sectorielle des exportations de marchandises fait ressortir que la matrice des principaux produits les plus exportés, pour sa part, a subi de profondes transformations dans les rangs et les valeurs. Ainsi, l'essentiel du commerce international porte sur les activités de transformation et à haute valeur ajoutée ;
- Parallèlement à ces évolutions, la division internationale du travail s'est transformée, une nouvelle DIT se substituant à l'ancienne ;
- Les services réputés non-échangeables, ont pris une avancée en profondeur dans le marché mondial, néanmoins la nouvelle DIT est toujours caractérisée par la place relativement restreinte des services.

Avec la multiplication des accords régionaux et l'intégration de nouveaux lieux de la mondialisation contemporaine, l'architecture ou la géographie du commerce international continue de se modifier à un point où nous avons pu assister à une réorientation des flux : les échanges trans-pacifiques gagnent de plus en plus le terrain au détriment des échanges transatlantiques. Aujourd'hui, avec l'éclatement de la chaîne de production au niveau planétaire, le réseau du commerce international est caractérisé par un monde multipolaire animé par des flux et des trajectoires croissants. Enfin, le panorama des théories du commerce international que nous avons présenté dans le chapitre 1, fait apparaître que dans la période récente : aucune des explications proposées ne peut rendre compte de la réalité et d'expliquer la totalité des échanges internationaux.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE L'ALGÉRIE

L'accélération du processus de mondialisation a des répercussions importantes sur la structure et la dynamique industrielle des pays, dans le sens où elle produit une modification de la carte de la production dans le monde. Le marché mondial a subi d'énormes mutations depuis le milieu du XX^e siècle, dans l'orientation des flux, les positions respectives des nations et la structure des échanges. Le commerce mondial autrefois dominé par les traditionnelles puissances commerçantes (États-Unis, Europe et Japon) a évolué rapidement par l'arrivée de nouveaux acteurs, venant de l'Asie du Sud-Est, à leur tête la Chine. L'arrivée de ces nouveaux acteurs s'est accompagnée d'une modification de la nomenclature des produits échangés. À mesure que ces changements se propagent, les pays essaient de s'y adapter restructurant leurs économies, acquérant de nouvelles compétences et adaptant leurs stratégies de manière à tirer parti du changement.

Cette effervescence qui a bouleversé la structure du marché mondial depuis le milieu du XX^e siècle est susceptible de fournir quelques enseignements ou leçons pour un pays comme l'Algérie. C'est pourquoi ce dernier chapitre sera réservé à l'analyse du commerce extérieur de l'Algérie. Il s'agira de savoir, comment les échanges commerciaux de l'Algérie ont évolué, comment ont évolué les positions respectives de ses partenaires et enfin comment la composition de ses échanges a évolué. Puis, étant donné que la structure du marché mondial a subi des réaménagements à travers la montée de nouveaux acteurs, nous tenterons dans la deuxième partie de présenter les leçons que l'Algérie peut tirer de l'évolution du marché mondial depuis un demi-siècle, pour améliorer son positionnement sur le marché mondial.

1 LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE L'ALGÉRIE, DE 1965 À 2012

Nous consacrerons cette section à l'analyse de la situation des échanges commerciaux de l'Algérie entre 1965 et 2012. Nous tenterons de savoir comment les échanges de marchandises du pays ont évolué et comment la structure géographique et sectorielle des échanges de marchandises a évolué durant cette période.

1.1 L'évolution des échanges commerciaux de l'Algérie

L'examen de l'évolution des échanges commerciaux de l'Algérie entre 1965 et 2012 indique que le volume global des échanges a augmenté plus de 90 fois passant de 1,3 à plus de 120 milliards USD (Tableau 5.1). Tout au long de la décennie 1965-1975, la balance commerciale est déficitaire, alors que durant la décennie 1985-1995, elle est excédentaire, à l'exception de l'année 1995. Les années 2000, quant à elles sont marquées par un fort rebond des échanges, bien qu'en 2008 et 2009, le volume global des échanges a reculé de près de 29 % (passant de 118 milliards USD à 84 milliards USD). À partir de 2010, le rythme de croissance des exportations (29,67 %) est plus rapide que celui des importations (15,63 %),

soutenu essentiellement par l'augmentation des prix et du volume d'hydrocarbures exportés. On constate également durant la dernière décennie que l'Algérie conserve ses excédents commerciaux année après année, du fait d'une hausse des prix des hydrocarbures (voir annexe 5.1).

Tableau 5.1 : Évolution des échanges commerciaux de l'Algérie (en millions de dollars*)

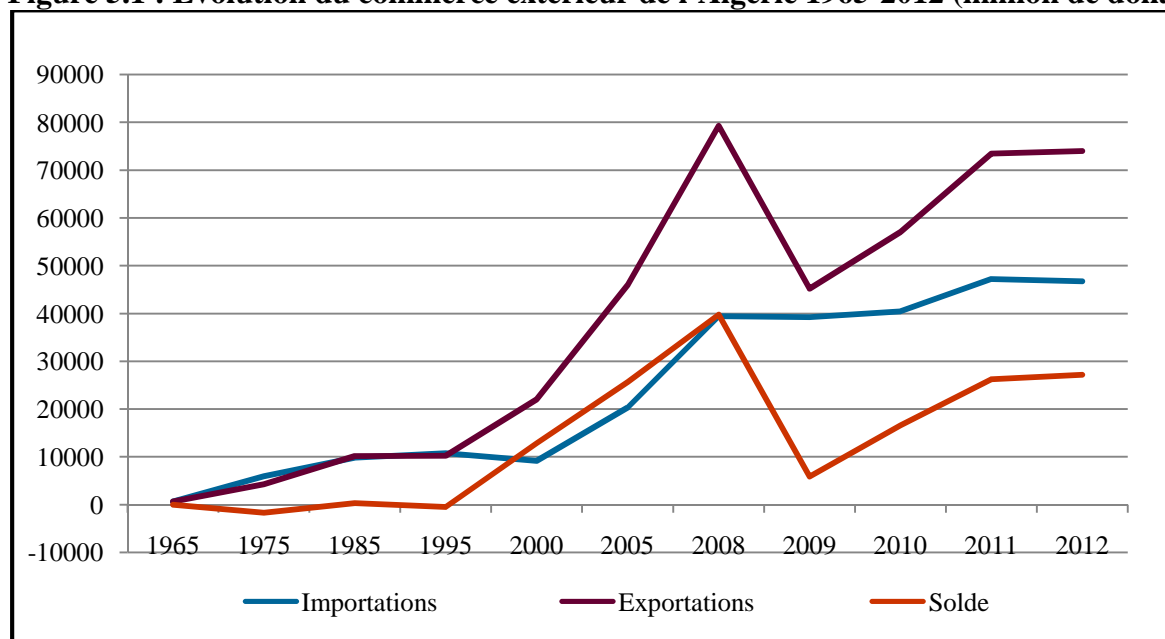
	1965	1975	1985	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
M (CAF⁶⁹)	672	5 993	9 840	10 761	9 173	20 357	39 479	39 294	40 473	47 247	46 801
X (FOB⁷⁰)	642	4 292	10 145	10 240	22 031	46 001	79 298	45 194	57 053	73 489	73 981
X-M	-30	-1 702	305	-521	12 858	25 644	39 819	5 900	16 580	26 242	27 180
X/M (%)	95	72	103	95	240	226	201	115	141	156	158

*Dollar courant

Source : CNIS

Même si nous assistons à une croissance en valeur nominale des échanges commerciaux de l'Algérie, il reste que sa part de marché dans le total des exportations mondiales de marchandises est très faible en 2012 (50^{ème} place avec une part de 0,4 % des exportations mondiales de marchandises, soit en valeur absolue 72 milliards de dollars). Les exportations algériennes sont dominées par les hydrocarbures pour 98 % de la valeur des exportations en 2012 et environ 75 % des recettes budgétaires, traduisant la faible diversification de l'économie algérienne et son aspect rentier. D'où la croissance dépend étroitement de la fluctuation du prix de baril de pétrole.

Figure 5.1 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie 1965-2012 (million de dollars)



Source : Construit à partir des données du tableau 5.1

⁶⁹ Coût, Assurance, Fret : mesure les importations d'un pays valorisées avec les coûts d'acheminement (transport et assurance) jusqu'à la frontière de ce pays.

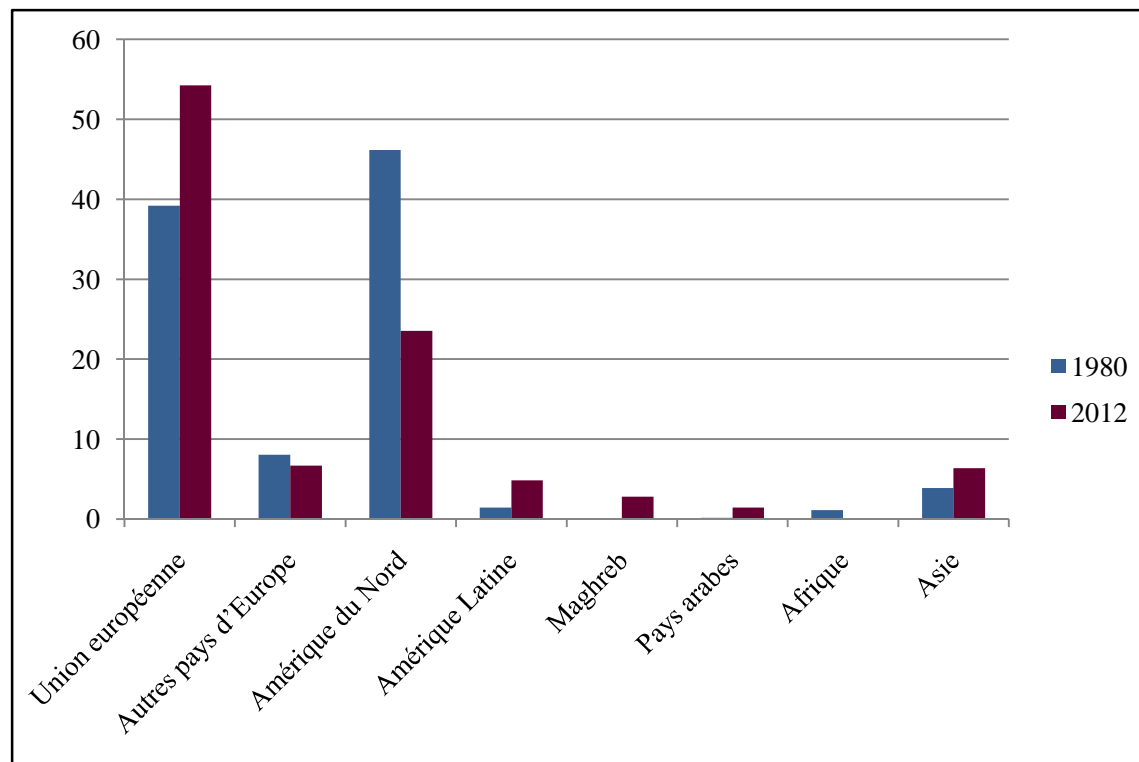
⁷⁰ Free On Board, ou prix de la marchandise à la frontière du pays exportateur. Le prix FOB mesure les exportations à partir d'un pays valorisées avec les coûts d'cheminement jusqu'à la frontière de ce pays.

1.2 La structure géographique des échanges commerciaux de l'Algérie

L'examen de la structure géographique des échanges commerciaux de l'Algérie révèle qu'elle reste très majoritairement orientée vers l'Europe, 60 % en moyenne des exportations algériennes ont pour destination la zone de l'UE (Tableau 5.2). Du côté des importations la même tendance est observée, du fait que, plus de 60 % ont pour origine les pays de l'Union Européenne. Néanmoins, des changements dans l'orientation des flux ont été observés : la France qui absorbe 53 % des exportations en 1970, n'en prend plus que 8,92 % en 2012, du fait de la montée de nouveaux acteurs, notamment l'Italie (passé de 4,22 à 15,77 % entre 1970 et 2012) et l'Espagne qui arrive en troisième position avec 10,23 % en 2012 et la Chine (3,64 %). L'Amérique du Nord est la deuxième zone privilégiée par l'Algérie, tant qu'à l'exportation qu'à l'importation, (19 % de ses ventes s'y dirigent et 15 % de ses importations en proviennent), dont les États-Unis et le Canada qui sont les principaux partenaires de cette région (ils absorbent respectivement 16,14 % et 7,41 % des exportations algériennes en 2012).

On constate également, que les importations algériennes en provenance de l'Asie ont augmenté de près de 18 points durant la période 1970-2012 (passant de 2,51 % à 20,11 %). Cette évolution s'explique par la montée en puissance de la Chine, comme le montrent d'ailleurs les importations en provenance de ce pays qui atteignent un niveau record (0,98 % en 1970 et 12,56 % en 2012). Par ailleurs, les échanges de l'Algérie avec d'autres régions sont marginaux. L'Afrique et les pays arabes sont les zones avec lesquelles les liens commerciaux sont insignifiants, bien que les exportations en direction de ces deux zones ont enregistré une légère croissance de 6,93 % (passant de 4,04 % en 1970 à 4,32 % en 2012).

Figure 5.2 : Structure géographique des exportations de marchandises par grandes zones économiques (1980 et 2012)



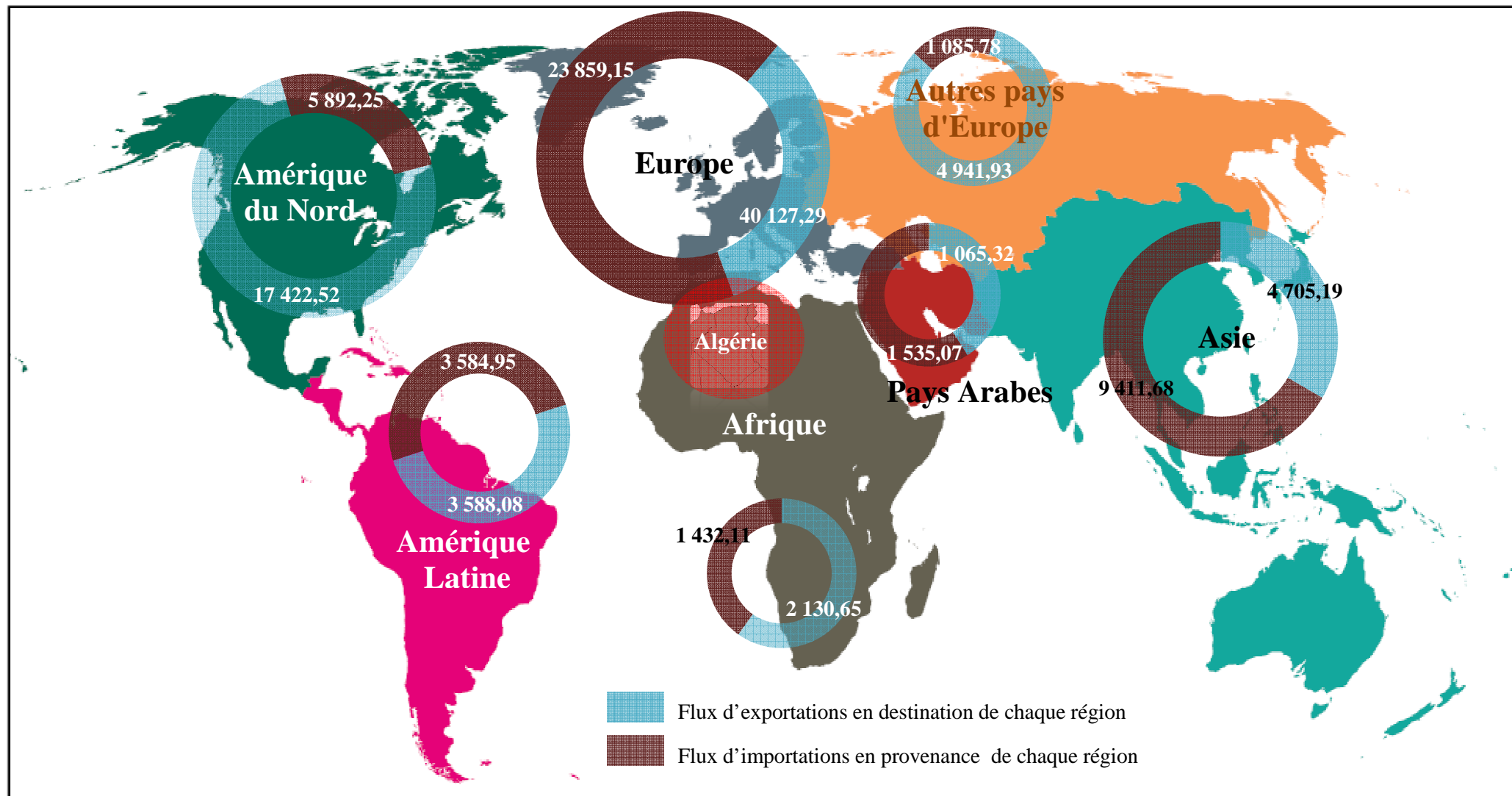
Source : Construit à partir des données du tableau 5.2

Tableau 5.2 : Répartition géographique des exportations et des importations algériennes par zones et principaux pays (en millions de dollars et en %)

Exportations							Importations					
1970	1980	1990	2000	2010	2012		1970	1980	1990	2000	2010	2012
4 980	15 613	11 304	22 031	57 053	73 981	Total en valeur	6 205	10 552	9 684	9 173	40 473	46 801
78,36	39,18	58,33	62,6	49,09	54,24	Union Européenne	65,41	61,95	53,85	57,3	51,16	50,98
2,51	3,60	6,05	10,6	10,36	10,23	Espagne	3,22	5,19	6,24	6,0	6,52	8,74
53,54	14,27	17,35	13,25	6,62	8,92	France	42,40	23,15	23,12	23,6	15,07	12,83
4,22	3,87	20,47	20,05	15,39	15,77	Italie	10,00	11,85	12,33	8,9	10,01	9,29
-	-	-	7,5	7,30	7,15	Pays Bas	-	-	-	1,91	1,19	1,67
12,51	8,06	15,79	7,5	6,11	6,68	Autres pays d'Europe	16,40	15,44	18,72	11,1	0,96	2,32
-	-	-	6,1	4,74	4,11	Turquie	-	-	-	3,12	3,74	3,81
1,28	0,07	-	0,54	-	-	Suisse	1,03	1,81	1,17	1,20	1,45	1,38
0,82	46,17	19,56	19,1	29,45	23,55	Amérique du Nord	9,29	10,09	14,79	15,2	16,11	12,59
0,02	0,00	0,33	3,5	5,21	7,41	Canada	1,27	2,99	3,26	3,8	-	-
0,80	46,17	19,24	15,6	24,24	16,14	Les États-Unis	8,02	7,11	11,54	11,4	5,16	3,5
2,95	1,43	2,05	8,2	4,59	4,85	Amérique Latine	2,92	3,58	2,81	2,8	5,88	7,66
1,99	0,69	1,51	6,82	4,23	3,81	Dont : Brésil	2,01	1,02	0,92	0,61	2,23	2,87
-	-	-	1,2	1,22	2,80	Maghreb	-	-	-	0,5	1,34	1,61
-	-	-	0,34	0,94	-	Tunisie	-	-	-	0,46	-	-
-	-	-	0,77	1,25	1,41	Maroc	-	-	-	0,04	-	-
2,03	0,16	2,58	0,3	2,25	1,44	Pays arabes	2,45	1,19	1,99	1,3	3,12	3,28
-	-	-	0,09	0,75	-	Egypte	-	-	-	0,25	-	-
-	-	-	0,01	-	-	Arabie Saoudite	-	-	-	0,26	-	-
2,01	1,11	0,04	0,2	0,14	0,08	Autres pays d'Afrique	0,88	2,14	0,48	1,3	0,98	1,45
1,28	3,89	1,60	1,1	7,15	6,36	Asie	2,51	5,46	6,23	9,8	20,46	20,11
0,34	3,82	-	0,11	-	-	Japon	1,14	4,30	4,61	3,0	3,73	1,98
-	-	-	0,09	-	-	Singapour	-	-	-	0,06	-	-
0,88	-	-	-	2,06	3,64	Chine	0,98	0,45	0,30	2,39	10,97	12,56
0,04	-	0,04	-	-	-	Reste du Monde	0,03	0,15	1,14	0,70	-	-

Source : Construit par l'auteur sur la base des données du CNIS

Carte 5.1 : Les flux commerciaux de l'Algérie par régions économiques, 2012 (en millions de dollars)



Source : Construit par l'auteur à partir des données du tableau 5.2

1.3 Les principaux partenaires de l'Algérie à l'exportation et à l'importation

L'analyse de l'orientation et la provenance des échanges de l'Algérie dénote, que la répartition géographique n'est pas homogène, dans la mesure où ses relations commerciales avec les pays européens (notamment l'Italie, l'Espagne, la France, etc.) et de l'Amérique du Nord représentent l'essentiel et dans une moindre mesure avec certains pays asiatiques tels que le Japon et la Chine qui ont enregistré une percée considérable.

1.3.1 Principaux clients de l'Algérie

L'orientation géographique des exportations algériennes est sans doute déterminée par la proximité géographique des marchés et par le poids des hydrocarbures. En 2012, les 4 premiers clients européens de l'Algérie lui achètent presque la moitié de ses exportations (Tableau 5.3). Les États-Unis⁷¹, arrivent immédiatement dernière avec 16,14 %. Par pays, les États-Unis arrivent largement en tête devant l'Italie, l'Espagne, la France, le Canada et les Pays-Bas. Le phénomène le plus marquant est la régression des exportations vers la France traditionnel premier client (-44 points entre 1970 et 2012). Ce recule s'explique par une réorientation de ses exportations vers d'autres pays, tels que le Brésil, l'Inde, la Turquie et le Canada. En 2012, la Chine entre dans le Top-10 des clients de l'Algérie, qui lui achètent en moyenne 87 % de ce qu'elle vend à l'étranger (Tableau 5.3).

Tableau 5.3 : Les principaux clients de l'Algérie, 1990-2012, (en % du total)

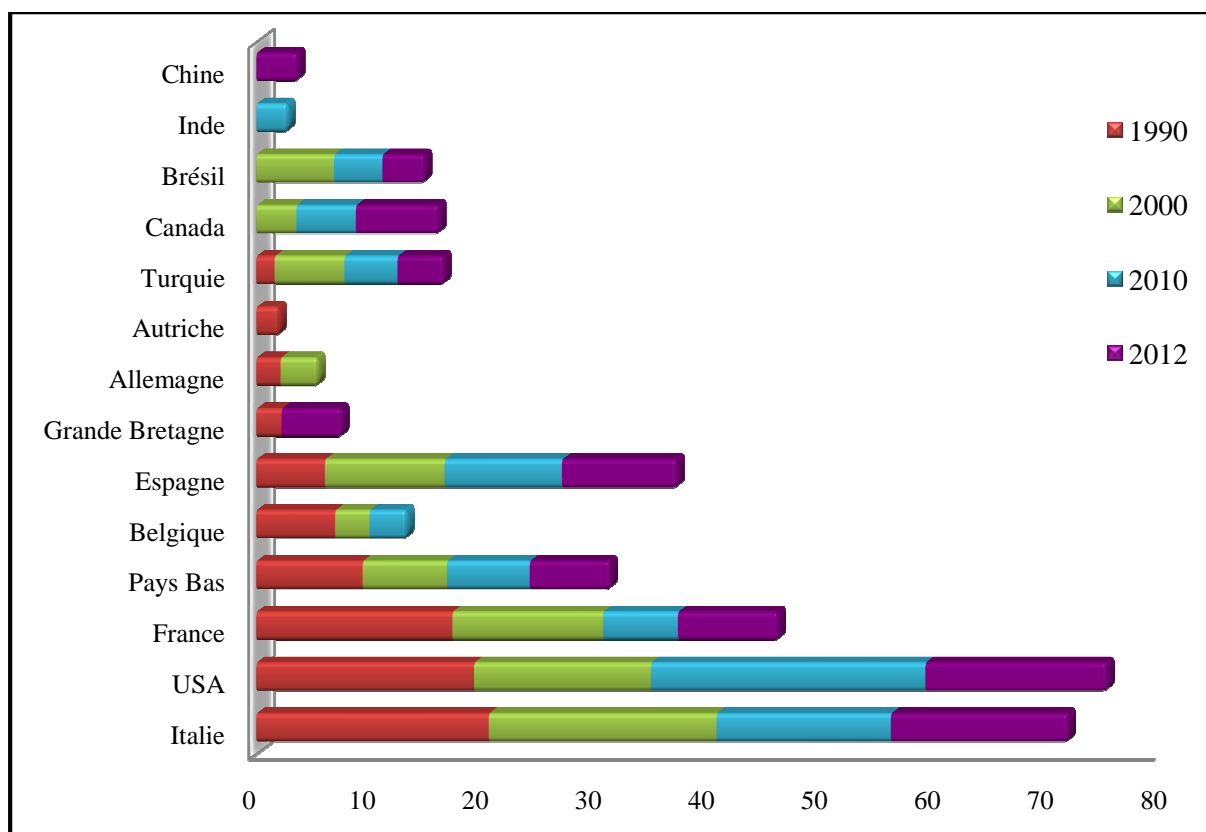
Rang	Pays	1990	Pays	2000	Pays	2005	Pays	2012
1	Italie	20,5	Italie	20,1	États-Unis	23,0	États-Unis	16,14
2	États-Unis	19,2	États-Unis	15,6	Italie	16,4	Italie	15,77
3	France	17,3	France	13,3	Espagne	11,0	Espagne	10,23
4	Pays Bas	9,3	Espagne	10,6	France	10,0	France	8,92
5	Belgique	6,9	Pays Bas	7,5	Pays Bas	6,6	Canada	7,41
6	Espagne	6,0	Brésil	6,8	Brésil	6,3	Pays-Bas	7,15
7	G. Bretagne	2,2	Turquie	6,1	Canada	4,9	G. Bretagne	5,32
8	R.F.A	2,1	Canada	3,5	Turquie	3,8	Turquie	4,11
9	Autriche	2,0	Allemagne	3,3	Portugal	3,6	Brésil	3,81
10	Turquie	1,6	Belgique	3,0	Belgique	3,4	Chine	3,64
	Total	87,1		89,8		89		82,5

Source : CNIS

Ces chiffres surprennent lorsqu'on les compare avec ceux des années 1970, lorsque les liens commerciaux de l'Algérie avec les pays européens et de l'Amérique du Nord représentent l'essentiel, alors que les relations commerciales avec les pays voisins (la Tunisie et le Maroc notamment) représentent une faible part. Par ailleurs, on constate que l'accroissement des exportations de l'Algérie s'est accompagné d'une diversification de ses clients, notamment avec l'arrivée du Brésil et de la Chine qui rentrent dans le « Top-10 » clients.

⁷¹ Depuis 2003 elles ont enregistré une variation positive pour arriver en 1^{ère} position en 2012.

Figure 5.3 : Les dix principaux clients de l'Algérie (1990, 2000, 2010 et 2012, en % du total des exportations de marchandises)



Source : Construit à partir des données du tableau 4.3

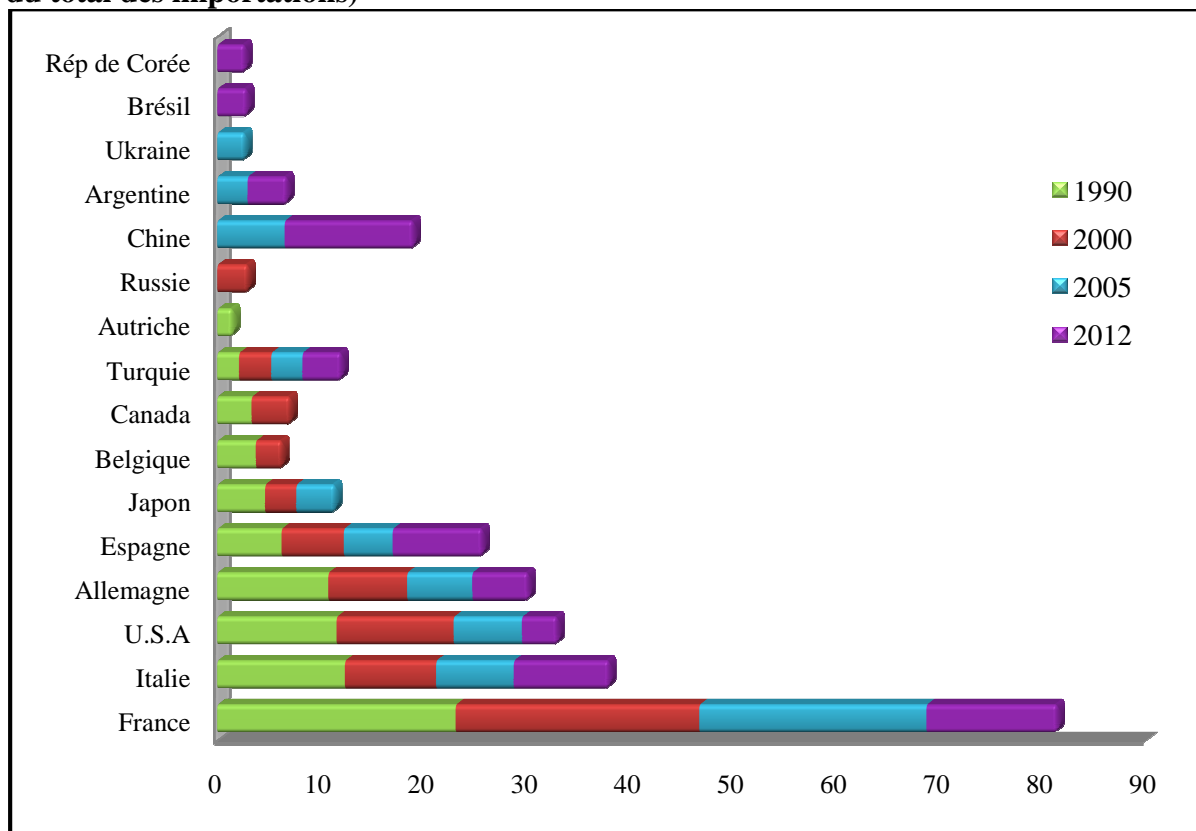
1.3.2 Principaux fournisseurs de l'Algérie

Depuis plus de quarante ans, les pays européens restent les partenaires commerciaux les plus importants de l'Algérie, mais leur niveau a reculé de plus de 24 points de pourcentage à celui de 1970. En 2012, les importations depuis l'Italie, la France et l'Espagne totalisent plus de 30 % des importations algériennes, mais leur part de marché a baissé au profit de la Chine, de l'Argentine, du Brésil, de la Turquie et de la Corée du Sud (Tableau 5.4). Le fait le plus marquant est la hausse des importations en provenance de la Chine par rapport à 2005 (passant de 6,5 % à 12,56 % en 2012). La France conserve toujours le statut de premier fournisseur de l'Algérie, néanmoins sa part a reculé de 23,1 % en 1990, à 12,83 % en 2012. Les importations depuis les États-Unis et l'Allemagne ont reculé respectivement de 8 et 6 points par rapport à 1990 pour atteindre 3,50 % et 5,50 en 2012.

Tableau 5.4 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie, 1990-2012, (en % du total)

Rang	Pays	1990	Pays	2000	Pays	2005	Pays	2012
1	France	23,1	France	23,6	France	22,0	France	12,83
2	Italie	12,3	U.S.A	11,4	Italie	7,5	Chine	12,56
3	U.S.A	11,5	Italie	8,9	U.S.A	6,6	Italie	9,29
4	Allemagne	10,7	Allemagne	7,7	Chine	6,5	Espagne	8,74
5	Espagne	6,2	Espagne	6,0	Allemagne	6,3	Allemagne	5,50
6	Japon	4,6	Canada	3,8	Espagne	4,8	Argentine	3,85
7	Belgique	3,7	Turquie	3,1	Japon	3,8	Turquie	3,81
8	Canada	3,3	Japon	3,0	Turquie	3,0	U.S.A	3,50
9	Turquie	2,1	Russie	3,0	Argentine	2,9	Brésil	2,87
10	Autriche	1,5	Belgique	2,6	Ukraine	2,7	Corée du Sud	2,68
Total		79,00		73,10		66,10		65,63

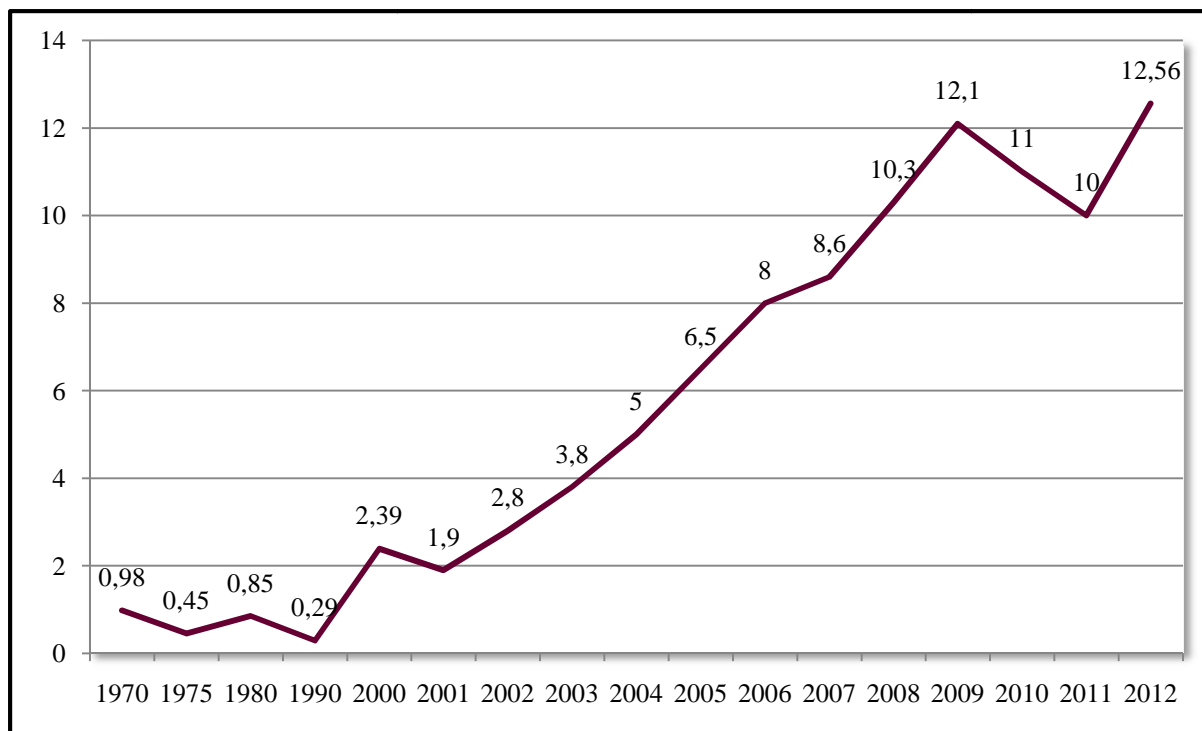
Source : CNIS

Figure 5.4 : Les dix principaux fournisseurs de l'Algérie, 1990, 2000, 2005 et 2012 (en % du total des importations)

Source : Construit à partir des données du Tableau 5.4

La montée de la Chine sur le marché algérien n'est que le reflet de son rôle de première puissance exportatrice dans le monde. Ce pays se positionne de plus en plus comme fournisseur de grands projets d'infrastructure, décrochant des contrats d'une valeur de plus de 20 milliards USD, dans le cadre du projet de l'autoroute Est-Ouest, la construction de réseaux ferroviaires à l'ouest du pays, et surtout en matière de construction de logements. La percée de la Chine sur le marché algérien a commencé en 2001 année de son adhésion à l'OMC, et elle se confirme d'année en année (Figure 5.5).

Figure 5.5 : Évolution des importations de marchandises en provenance de la Chine, 1970-2012 (en %)



Source : Données du CNIS

Depuis 2000, nous assistons à un bouleversement de la gamme de produits importés de Chine (Tableau 5.5). En 2000, la majorité des dix produits que l'Algérie importe de Chine, sont des produits de faible valeur ajoutée. À partir de 2005, l'Algérie commence à diversifier ses importations chinoises, notamment en matière d'appareils d'émission et de machines automatiques de traitement de l'information (soit respectivement 4,88 % et 4,45 % de la valeur globale des importations depuis la Chine). En 2011, le groupe de produits « matériels de transport⁷² » arrive en première position des produits les plus importés depuis la Chine, soit en valeurs relative 13,21 %.

⁷² Véhicules automobiles pour le transport de marchandises (8,14 %), véhicules de tourisme et autres véhicules automobiles principales (3,05 %) et véhicules automobiles pour le transport de personnes (2,02 %).

Tableau 5.5 : Principaux produits importés à partir de la Chine en % du total

2000	2005	2008	2011
-The vert (non fermenté) présente autrement (5,85)	Véhicules automobiles pour le transport de marchandises (8,25)	Tubes et tuyaux des types utilisés pour oléoduc (20,81)	Véhicules automobiles pour le transport de marchandises (8,14)
-Soupapes de trop-plein ou de sureté (5,02)	Appareils d'émission pour la radiotéléphonie, la radiotélégraphie (4,88)	Tombereau automoteurs, (10,81)	Tubes tuyaux en fer et en acier (3,94)
-Tissus obtenus a partir de fils a haute (4,30)	Machines automatiques de traitement de l'information, ana (4,45)	Postes téléphoniques d'usagers par fil (3,25)	Machines automatiques de traitement de l'information (3,77)
Pneumatiques neufs d'un poids unitaire égal ou inférieur a 15 kg (4,21)	--Présentes dans des formes ou emballages de vente au détail (4,01)	Bouteurs (bulldozers) et bouteurs biais (angle) (3,17)	--Postes téléphoniques d'usagers par fil (3,64)
-Unités de mémoire (4,02)	Pneumatiques neufs d'un poids unitaire égal ou inférieur a 15 kg (2,91)	--- collections destins aux industries (2,45)	Appareil récepteur de télévision (3,54)
-Partie de machines ou d'appareil (3,17)	Tubes, tuyaux et profilés creux d'un diamètre supérieur à 600 mm (2,74)	---collections dites CKD (2) (2,44)	Véhicules de tourisme et autres véhicules automobiles principales (3,05)
--Semelles extérieures et talons en matière plastique (1,98)	--collections destinées aux industries de montage (1) (2,71)	Véhicules spécialement conçus pour se (1,94)	Pneumatiques neufs, en caoutchouc (3,01)
-Appareils d'émission (1,98)	Appareil récepteurs de télévision de radiodiffusion (2,62)	Soudes longitudinalement, autres (1,88)	Instruments, appareils et modèles conçus pour la démonstration (2,85)
--A surface extérieur en feuilles de matières plastiques ou (1,73)	Appareil électriques pour la téléphonie par fil à combines (2,58)	-Ponts et éléments de ponts (1,58)	Machine et appareils pour le conditionnement de l'air (2,68)
Vaisselle ; autres articles de ménage ou d'économie domestique (1,69)	Arachides non grillées ni autrement cuites même décortiquées ou concassées (1,65)	Véhicules automobiles pour le transport de dix personnes ou (1,57)	Véhicules automobiles pour le transport de personnes (2,02)
Total des 10 produits ci-dessus 33,95 %	Total des 10 produits ci-dessus 36,80 %	Total des 10 produits ci-dessus 49,90 %	Total des 10 produits ci-dessus 36,64 %

Source : CNIS

1.4 La structure sectorielle des échanges commerciaux de l'Algérie

Si durant ce dernier demi-siècle nous avons pu assister à une expansion remarquable des échanges commerciaux de l'Algérie qui s'est accompagné d'une reconfiguration géographique de ses partenaires. Toutefois, la structure sectorielle des exportations de marchandises reste inchangée, du fait que les hydrocarbures continuent de représenter l'essentiel des ventes algériennes et le développement des exportations hors hydrocarbures demeurent un objectif à atteindre.

1.4.1 La structure des importations

La décomposition sectorielle de l'évolution des importations de l'Algérie de 1970 à 2012, laisse paraître que le groupe de biens d'équipements industriels représente la part la plus importante de la valeur des importations (en moyenne 33 % du total), alors que le volume

global de ce groupe de produits a enregistré une baisse de 16,18 % en 2012 (passant de 16 050 à 13 453 millions de dollars). Les principaux produits importés de ce groupe sont constitués essentiellement des équipements nécessaires au transport de personnes et de marchandises, appareils électriques pour la téléphonie, équipements nécessaires aux industries turbines et turboréacteurs (Tableau 5.7 principaux produits importés). Le groupe « Alimentation » a enregistré une tendance haussière depuis 1970, mais entre 2000 et 2010, sa part a reculé de 11 points, ce qui le met au quatrième rang du montant global des importations. On remarque qu'entre 2010 et 2011 les importations de ce groupe ont enregistré une augmentation de 62,59 % (soit + 3 792 millions de dollars). Cette hausse porte essentiellement sur les céréales (102,6 %) et les sucres (71,19 %). Par ailleurs, l'année 2012, a été marquée par une baisse des importations de produits alimentaires de 8,8 % par rapport à 2011. Cette baisse concerne surtout les céréales (-19,18 %), les laits et les produits laitiers (-18,23 %), les sucres (-13,09) et les légumes secs (-9,07 %).

Tableau 5.6 : Exportations et importations par groupe de produits, 1970-2012 (en % du total)

Codes et libelles des groupes d'utilisations G.U	Flux	Années						
		1975	1980	1990	2000	2010	2011	2012
G.U.1 Alimentation	X	4,05	0,76	0,44	0,15	0,55	0,48	0,42
	M	18,74	18,87	22,10	26,33	14,97	20,85	19,19
G.U.2 Énergie, lubrifiants	X	92,38	98,44	96,12	97,22	97,33	97,19	97,04
	M	1,69	2,45	1,49	1,41	2,36	2,46	4,03
G.U.3/4 Produits bruts (des groupes 3&4)	X	1,26	0,35	0,28	0,20	0,16	0,22	0,23
	M	5,50	5,74	6,99	4,67	3,48	3,77	3,90
G.U.5 Demi-produits	X	1,32	0,41	1,87	2,11	1,85	2,04	2,24
	M	23,24	24,55	1 8,65	18,04	24,95	22,62	22,16
G.U.6 Biens d'équipements agricoles	X	0,02	-	0,03	0,05	-	-	-
	M	1,37	0,97	0,81	0,93	0,84	0,82	0,70
G.U.7 Biens d'équipements industriels	X	0,80	0,006	0,67	0,21	0,05	0,05	0,04
	M	37,90	30,32	38,14	33,45	38,98	33,97	28,75
G.U.8 Biens de consommation (non alimentaires)	X	0,16	0,006	0,59	0,06	0,05	0,02	0,02
	M	11,56	17,09	11,83	15,19	14,42	15,51	21,27
Total	X	100	100	100	100	100	100	100
	M	100	100	100	100	100	100	100

Source : CNIS

Le groupe de biens de consommation non-alimentaires occupe la troisième place dans les importations, mais il a vu sa part augmenter à partir de 2010 (passant de 14,42 % à 21,27 % en 2012). Cette augmentation concerne l'ensemble des principaux produits de ce groupe, plus particulièrement les véhicules de tourisme et les médicaments, soit respectivement 39,17 % et 22,4 %, produits pharmaceutiques autres que médicaments, pièces détachées.

Tableau 5.7 : Les quinze premiers produits les plus importés (en % de la valeur globale des importations algériennes)

Rang	1998	2000	2005	2011	2012
1	Froment (blé) et méteil (7,35).	Froment (blé) et méteil. (8,76)	Froment (blé) et méteil. (5,03)	Froment (blé) et méteil (6,03)	Voitures de tourisme (8,33)
2	Médicament Contenant des antibiotiques. (4,96)	Médicament Contenant des antibiotiques. (4,66)	Médicament Contenant des antibiotiques. (4,83)	Voitures de tourisme (4,47)	Véhicules automobiles pour le transport de marchandises (4,63)
3	Lait et crème de lait concentré ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants (4,34)	Lait et crème de lait concentré ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants (4,07)	-Véhicules spécialement conçus pour se déplacer sur la neige (4,47)	Barres de fer ou en aciers (3,86)	Froment (blé) et méteil (4,51)
4	Voiture de tourisme et autre véhicules automobiles (3,24)	Autre véhicules aériens (avions, hélicoptères), véhicules spacieux (2,55)	-Avions et autres véhicules aériens, (3,83)	Médicaments (3,66)	Barres de fer ou en aciers (4,23)
5	Sucre de canne ou de betterave (2,91)	Sucre de canne ou de betterave (2,39)	Lait et crème de lait concentré ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants (3,31)	Véhicules automobiles pour le transport de marchandises (3,32)	Médicaments (3,99)
6	Pompes à air ou à vide, compresseurs d'air et d'autre gaz et ventilateurs (2,25)	Voiture de tourisme et autre véhicules automobiles (2,28)	--D'une capacité inférieure ou égale à 2 m ³ (3,09)	Lait en poudre (2,88)	Lait en poudre (2,32)
7	Barres en fer ou en acier non alliés ou simplement forgées laminées ou filées à chaud (1,95)	Véhicules automobiles pour le transport de marchandise (1,98)	-Forgées (2,70)	Sucre (2,37)	Sucre (2,05)
8	Huiles de tournesol, de carthame ou de coton (1,83)	Maïs (1,91)	--Postes téléphoniques d'utilisateurs par fil à combinés sans f (1,99)	Tubes, tuyaux et profilés, en fer ou en aciers (2,12)	Maïs (2,01)
9	Café (1,70)	Bois scies ou désossés longitudinalement tranchés ou déroulés, même rabotés (1,77)	-Tubes et tuyaux des types utilisés pour oléoducs ou gazoduc (1,78)	Maïs (2,11)	Gaz oils (1,91)
10	Bois scies ou désossés longitudinalement tranchés ou déroulés, même rabotés (1,64)	Barres en fer ou en acier non alliés ou simplement forgées laminées ou filées à chaud (1,76)	-De semence (1)(2) (1,74)	Huiles de soja (1,30)	Appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fils (1,61)
11	Construction et parties de constructions (Ponts et éléments de ponts) (1,54)	Café (1,34)	-Machines automatiques de traitement de l'information, ana (1,59)	Papiers et carton (1,29)	Produits laminés plats, en fer ou en aciers (1,31)

Tableau 5.7 : Les quinze premiers produits les plus importés (en % de la valeur globale des importations algériennes) (suite)

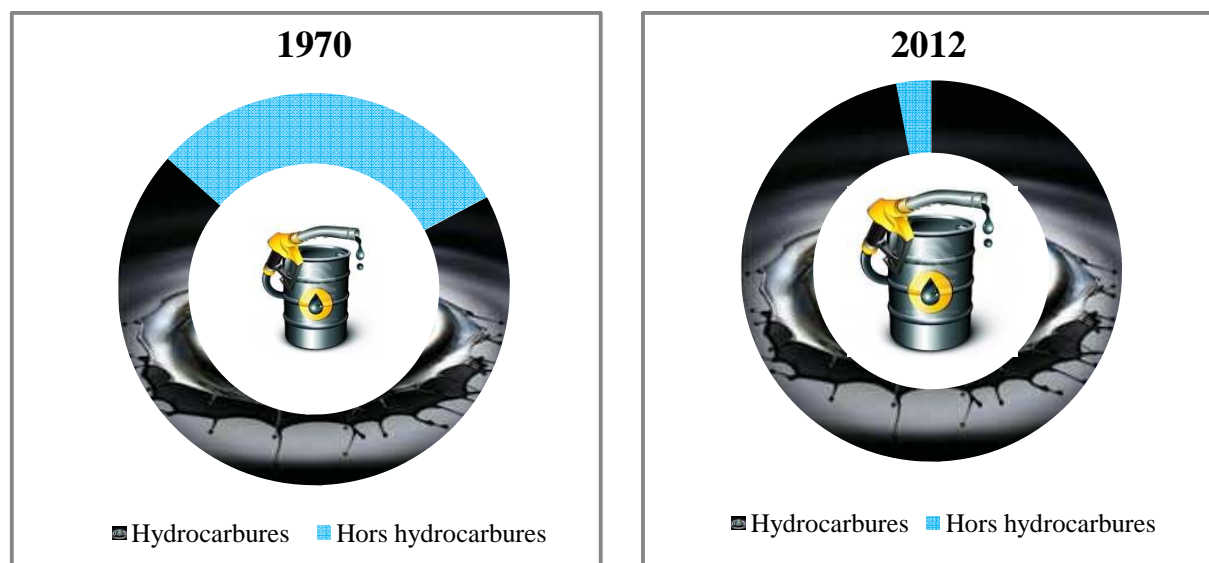
12	Maïs (1,40)	Turboréacteur, turbopropulseurs et autres turbines à gaz (1,29)	--Sucre de canne (1,38)	Bois scies ou désossés longitudinalement tranchés ou déroulés, même rabotés (1,21)	Papiers et carton (1,29)
13	Parties et accessoire-chocs et leurs parties (1,36)	Huiles de tournesol, de carthame ou de coton (1,21)	-Appareils d'émission (1,36)	Produits laminés plats, en fer ou en aciers (0,99)	Tubes, tuyaux et profilés, en fer ou en aciers (1,28)
14	Appareils et dispositifs, même chauffés électriquement (chauffe-eau, stérilisateur) (1,31)	Pneumatiques neufs, en caoutchouc (1,09)	--Collections destinées aux industries de montage(3) (1,28)	Appareils électriques pour la téléphonie ou la télégraphie par fils (0,80)	Bois scies ou désossés longitudinalement tranchés ou déroulés, même rabotés (1,23)
15	Tubes et tuyaux et profilés creux sans soudure en fer ou en acier (1,26)	Tubes et tuyaux et profilés creux sans soudure en fer ou en acier (1,06)	-De conifères (1)(2) (1,23)	Gaz oïl (0,46)	Huiles de soja (1,22)
	Total des 15 produits ci-dessus 39,04 %	Total des 15 produits ci-dessus 38,12	Total des 15 produits ci-dessus 39,61 %	Total des 15 produits ci-dessus 36,87 %	Total des 15 produits ci-dessus 41,92 %

Source : CNIS

1.4.2 La structure des exportations

Durant quatre décennies les recettes des hydrocarbures demeurent la principale source de survie de l'Algérie. Ainsi, même si nous assistons à une augmentation sensible de ses ventes, cette hausse provient quasi-exclusivement de l'augmentation du prix du baril (jusqu'à 150 dollars en 2008-2009). Les exportations algériennes sont nettement dominées par les hydrocarbures (69,38 % en 1970, et 97,04 % en 2012) (figure 5.6). Cet état de fait traduit l'incapacité des pouvoirs publics à développer une stratégie de développement à long terme hors pétrole.

Figure 5.6 : Structures des exportations de marchandises par groupe d'utilisation



Source : Construit à partir des données du tableau 5.6

En 2012, l'Algérie exporte en-dehors des hydrocarbures 2,187 milliards de dollars, soit seulement 2,96 % du total, la gamme de produits les plus exportés n'a pas changé depuis un quart de siècle. Quant, aux exportations de produits alimentaires elles ne représentent que 14,31 % des exportations hors hydrocarbures (sucre, eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées et dattes, truffes, pâtes alimentaires, graines de caroubes, yaourt, oignons et échalotes...). Les produits bruts qui représentent 7,64 % des exportations hors hydrocarbures sont composés essentiellement de phosphates (91,61 %), déchets et rebuts de papiers (2,39 %), liège naturel brut (1,19 %). Les équipements industriels et de biens de consommation non-alimentaires ne représentent qu'une faible part, soit respectivement 1,37 % et 0,73 % (Pneumatiques neufs en caoutchouc, outils de forage et de sondage, parties de machines de sondage ou de forage, articles d'emballage ou de transport, en matières plastiques, papiers et cartons, couches-bébé, médicaments, tapis et revêtements de sol en matières textiles...). Ce qui indique une faible diversification de la production nationale.

Les dix premiers produits exportés hors hydrocarbures totalisent plus de 80 % de la valeur totale des exportations hors hydrocarbures entre 2010-2012 contre 62 % entre 2000-2005, soit une croissance de plus 20 points.

Tableau 5.8 : Les dix premiers produits HH exportés (en % du total)

Rang	2000	2005	2010	2012
1	Solvants, naphtha; autres usages (30,97)	-Ammoniac anhydre (17,28)	Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons (36,60)	Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons (41,57)
2	Ammoniac anhydre (9,15)	-Déchets et débris de fonte (11,61)	Sucres de canne ou de betterave (15,16)	Ammoniacs anhydres (22)
3	Benzène, hydrocarbures cycliques (5,56)	-Nitrate d'ammonium, même en solution aqueuse (2). (5,80)	Ammoniacs anhydres (12,84)	Sucres de canne ou de betterave (9,51)
4	Demi-produits en fer ou en acier non alliés (4,68)	Déchets et débris de cuivre. (5,43)	Zinc sous forme brute (4,02)	Phosphate de calcium (6,99)
5	Hydrogènes (3,38)	Zinc sous forme brute (4,19)	Phosphate de calcium (2,88)	Alcools acycliques (2,24)
6	Phosphates de calcium naturels (3,35)	--Argon (3,19)	Hydrogène, gaz rares (2,84)	Hydrogène, gaz rares (1,65)
7	Zinc sous forme brute (3,35)	--D'une épaisseur excédant 10mm (3,05)	Déchets, et débris de fonte (2,21)	Eaux (y compris les eaux minérales) (1,42)
8	Engrais minéraux ou chimiques azotés (2,63)	--Methanol (alcool méthylique) (2,62)	alcools acycliques (1,81)	Dattes (1,13)
9	Dattes (2,40)	-Moulus (2,30)	Eaux (y compris les eaux minérales) (1,75)	Peaux tannées (0,68)
10	--Ethylène (2,39)	--Dattes fraîches "deglet nour"(1)(3) (2,10)	Hydrocarbures cycliques (1,51)	Zinc sous forme brute (0,68)
	Total des 10 produits ci-dessus 67,86 %	Total des 10 produits ci-dessus 57,57 %	Total des 10 produits ci-dessus 81,62 %	Total des 10 produits ci-dessus 87,87 %

Source : CNIS

1.4.2.1 Principaux exportateurs algériens de produits hors hydrocarbures

Par opérateurs économiques, ce sont les grands complexes industriels publics qui exportent le plus (produits issus du pétrole notamment). Les cinq premiers exportateurs réalisent près de 90 % des exportations hors hydrocarbures (Tableau 5.9). Ce qui indique que le tissu industriel de l'Algérie a encore de nombreux défis à relever. Les PME sur lesquelles reposent les espoirs du pays sont confrontées à une concurrence féroce des entreprises étrangères et par conséquent cèdent de plus en plus leurs parts de marché au profit de ces entreprises (chinoises, turques, etc.). Malgré la place primordiale qu'elles occupent dans le système économique (notamment en matière de création d'emplois), les PME font face à des problèmes de financement qui constituent l'une des entraves qui les empêchent de s'agrandir.

Tableau 5.9 : Les vingt premiers exportateurs algériens de produits hors hydrocarbures en 2012 en millions de dollars

Rang	Exportateur	Produits	Valeur	En %	Wilaya
1	SONATRACH	Solvants-Naphta Méthanol	1 018,02	46,55	Alger
2	FERTIAL	Ammoniac Engrais	490,54	22,43	Annaba
3	CEVITAL	Sucre Graisses et huiles végétales	221,59	10,13	Alger
4	SOMIPHOS	Phosphate	152,89	6,99	Tébessa
5	HELIOS	Hélium	32,31	1,48	Oran
Sous Total			1 915,34	87,58	
6	FRUITAL	Eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées	28,03	1,28	Alger
7	ARCELOR MITTAL	Fonte brute Produits lamines Demi-produits en fer ou en acier	21,67	0,99	Annaba
8	MEDITERANEAN FLOAT GLASS MFG	Verre plat et trempé	20,79	0,95	Blida
9	SOCIETE ALGERIENNE DE ZINC - ALZINC	Zinc et alliages en zinc Cendres et résidus Acide sulfurique ; oléum.	15,62	0,71	Tlemcen
10	MICHELIN ALGERIE	Pneumatiques neufs et chambres à air en caoutchouc	10,35	0,47	Alger
11	KAPACHIM ALGERIE	Dérivés sulfonés	6,43	0,29	Ouargla
12	CUIRS PLEINS FLS	Cuir et peaux	5,77	0,26	Alger
13	KNAUF PLATRES FLUS	Ouvrages en plâtre ou en compositions à base de plâtre:	4,93	0,23	Oran
14	Semoulerie industrielle de la Mitidja SIM	Pâtes alimentaires, couscous	4,65	0,21	Blida
15	ALMADAR FOR PAPER	Déchets et rebuts de papiers ou cartons	3,30	0,15	Alger
16	BOUBLENZA	Caroubes et graines de caroubes	3,19	0,15	Tlemcen
17	EL AHLIA IMPORT EXPORT	Truffe (Légumes frais ou réfrigérés)	2,89	0,13	Alger
18	HELISON	Hélium	2,82	0,13	Skikda
19	SOCIETE MAGHREBINE CUIRS ET PEAUX SMCP	Cuir et peaux	2,78	0,13	Oran
20	BOUKELLAL MOHAMED TAHAR	Dattes	2,68	0,12	Sétif
Sous total			2 051,24	93,79	
Total des exportations hors hydrocarbures			2 187	100	

Source : ALGEX

Il se pose, toutefois, le problème de savoir si ces entreprises qui montrent un certain dynamisme sur le marché local, sont en mesure d'entrer sur le marché mondial avec des produits à faible valeur ajoutée. Sont-elles capables de se positionner sur le marché international et de conquérir des marchés ? La réponse est « non ! » car elles ne sont ni préparées, ni taillées pour faire face à cette concurrence en dépit des programmes de mise à niveau pour renforcer leur compétitivité. Dès lors, afin de relancer la production industrielle, l'État doit apporter son soutien aux entreprises.

1.4.2.2 Structure des exportations par secteur d'activité

Par secteur d'activité, le tableau 5.10 montre clairement la prédominance du secteur des hydrocarbures qui représente à lui seul plus de deux tiers des exportations algériennes de marchandises (en moyenne 74 % du total des exportations), suivi par le secteur de cokéfaction, raffinage, industrie nucléaire avec une part de 22,6 % en 2011. Ces deux secteurs totalisent à seuls plus 97 % sur la période 2000-2011.

Tableau 5.10 : Évolution des exportations algériennes de marchandises par principaux secteurs d'activités (en millions de dollars et en %)

	NAA ¹	2000	2005	2011
01	Agriculture, chasse, services annexes	16,49 (0,074)	26,27 (0,057)	35,8 (0,048)
11	Extractions d'hydrocarbures ; services annexes	15 984,6 (72,55)	37891,94 (82,37)	54 822,79 (74,6)
14	Autres industries extractives	23,84 (0,10)	23,14 (0,050)	146,97 (0,2)
15	Industries alimentaires	17,46(0,079)	42,34(0,092)	293,96 (0,4)
17	Industrie textile	0,43 (0,0019)	2,77 (0,006)	0,97 (0,0013)
19	Industrie du cuir et de la chaussure	12,98 (0,058)	7,53 (0,016)	32,09 (0,04)
23	Cokéfaction, raffinage, industrie nucléaire	5 433,44 (24,66)	7 057,73 (15,34)	16 608,51 (22,6)
24	industrie chimique	351,44 (1,59)	611,39 (1,33)	1 313,10 (1,78)
27	Métallurgie	101,42 (0,46)	264,92 (0,57)	114,79 (0,15)
30	fabrication de machines de bureau et de matériel informatique	1,02 (0,0046)	0,33 (0,00073)	0,34 (0,00047)
31	Fabrication de machines et appareils électriques	2,28 (0,010)	1,26 (0,0027)	2,49 (0,0034)
34	Industrie automobile	2,73 (0,012)	5,38 (0,011)	0,00
74	Services fournis principalement aux entreprises	0,0013	0,0013	0,00
	Autres secteurs	82,83 (0,37)	65,95 (0,15)	117,19 (0,16)
	Total	22 031(100)	46 001 (100)	73 489 (100)

¹. Nomenclature Algérienne des Activités

Source : ONS

La structure des exportations des autres secteurs reflète une contribution très faible, voire négligeable, d'à peine 3 % de la valeur totale des exportations, traduisant une faible compétitivité de la production et la fragilité de l'économie algérienne. Par ailleurs, les actions mises en place pour une diversification de l'économie n'ont pas eu les résultats ; au contraire, nous assistons à une désindustrialisation et une *désagriculturisation*, du fait que l'indice de production industrielle ne cesse de décliner pour la plupart des secteurs d'activité (Tableau 5.11).

Tableau 5.11 : Évolution de l'indice de la production industrielle et des taux d'utilisation des capacités de production par secteur d'activités

Base 100 :1989

NSA	Intitulé/agrégation	Indices			Variations			T.U.C ¹		
		2009	2010	2011	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2009	2010	2011
02	Énergie	293,4	309,8	335,1	7,2	5,6	8,6	-	-	-
03	Hydrocarbures	139,2	136,3	131,4	-5,4	-2,1	-3,6	88,9	88,2	84,5
05	Mines et carrières	137,3	132,8	120,2	3,4	-3,3	-9,5	90,8	90,3	55,2
06	ISMMEE	62,9	55,0	53,1	9,2	-12,6	-3,3	40,1	33,9	37,2
07	Mat. Const. Céram. Verre	113,1	107,4	104,0	-1,0	-5,0	-3,2	95,5	87,0	86,2
09	Chimie, plastiques	70,5	63,0	59,5	2,0	-10,6	-5,5	49,6	43,2	40,6
10	Agroalim, Tabacs, Allum.	31,3	30,3	36,6	-9,1	-3,3	21,6	58,1	70,6	65,7
11	Textile, Bonn. Confection	18,4	16,4	14,6	1,2	-10,8	-14,9	38,2	38,8	36,6
12	Cuir et chaussures	6,6	6,2	5,6	-10,3	-6,3	-9,4	57,4	55,5	45,1
13	Bois, liège et papiers	16,0	18,4	16,2	-21,4	14,8	-11,8	13,4	23,5	28,4

¹Taux d'Utilisation des Capacités de production

Source : ONS

Si durant ce dernier demi-siècle nous avons pu assister à l'accroissement du volume des échanges commerciaux de l'Algérie, l'augmentation s'est accompagnée d'une reconfiguration de la carte des flux, même si une polarisation sur l'Europe persiste. Quant à la spécialisation sectorielle, en 40 ans l'économie algérienne repose essentiellement sur les exportations d'hydrocarbures, alors que les autres secteurs sont tributaires. Par ailleurs, la diversification de la production reste un défi à relever, du fait que la gamme de produits exportés est trop peu diversifiée.

Le redéploiement et la fragmentation de la production dans le monde, jumelés à l'entrée de nouveaux joueurs, ont conduit les pays à revoir leurs avantages comparatifs acquis. L'Algérie se trouve dans l'obligation et l'urgence de trouver de nouveaux créneaux et/ou nouvelles activités industrielles pour lesquelles elle sera en mesure de faire face à la concurrence.

2- QUELLES LEÇONS ?

L'examen du commerce de l'Algérie avec l'étranger depuis 1970, révèle qu'en l'espace de quarante ans l'économie algérienne est toujours tirée par les hydrocarbures qui continuent de représenter l'essentiel des ressources externes du pays, malgré toutes les actions entreprises en vue de fonder une économie productive. Aussi, la recherche d'une intégration dynamique dans le marché mondial est une priorité absolue. L'État algérien qui ambitionne de fonder une économie productive et de diversifier ses exportations, doit faire face aux changements de l'environnement économique international du XXI^e siècle marqué par des mutations profondes et rapides, notamment à travers l'émergence de nouveaux géants. Dès lors, afin d'améliorer son positionnement, il est dans l'obligation d'identifier de nouveaux domaines d'action et, en particulier d'introduire une stratégie plus ciblée et durable ayant une visibilité à l'international. D'où, nous tenterons dans cette deuxième partie du chapitre de présenter les leçons que l'Algérie peut tirer des mutations du commerce international afin d'améliorer le niveau de ses exportations hors hydrocarbures. Autrement dit, à travers l'analyse de l'évolution du commerce international depuis la seconde guerre mondiale, nous allons voir dans quel créneau se trouve l'avenir des exportations de l'Algérie.

2.1 Les conditions préalables de la réussite

Le gouvernement algérien est appelé aujourd'hui à identifier de nouveaux domaines afin d'améliorer son positionnement au niveau mondial. Nous tenterons dans cette partie de faire un rappel sur les conditions préalables pour réussir dans un tel projet, car avec les conditions actuelles sur lesquelles repose l'économie algérienne (entreprises peu compétitives, ressources humaines sous-qualifiées, mauvaise gouvernance, climat des affaires peu propice...), ne militent pas pour fonder une économie hors pétrole.

2.1.1 L'investissement dans l'éducation

Pour préparer le décollage économique, l'investissement dans des programmes de développement des compétences par le biais de la formation doit être inscrit comme une priorité tant pour les entreprises que pour le pays. Il faut commencer à promouvoir le talent et la créativité à un stade précoce. L'État ne cesse d'engager des réformes et des dépenses⁷³ importantes dans le système d'éducation/formation mais celui-ci n'arrive pas à atteindre les standards internationaux en matière de compétences. Dans ce contexte, il doit entreprendre des réformes et adopter une stratégie cohérente et visible à travers la modernisation et la restructuration du système éducatif adapté aux besoins d'une économie de la connaissance. Les réformes doivent être accompagnées de l'instauration d'une culture d'évaluation du système éducatif fondée sur la construction d'indicateurs de qualité et de performance qui puissent permettre un réel pilotage du système éducatif. Par ailleurs, il y a lieu de promouvoir l'enseignement de certaines disciplines purement techniques (tels que les mathématiques et les sciences technologiques.). L'éducation doit évoluer avec le temps tout en s'adaptant aux mutations technologiques les plus récentes, car aujourd'hui on ne peut pas construire une économie sur la base de l'ignorance.

Les défis auxquels sont confrontés la plupart des pays en ce début du XXI^e siècle (y compris les pays en développement) portent sur la qualité, et non la quantité. En Algérie, même si le taux de scolarisation atteint les 90 %, on peut dire que la quantité prime sur la qualité et que le système éducatif est largement peu efficace. En témoignent les taux de redoublement qui ont atteint 11,29 % dans le primaire sur la période 2006-2009, et 16 % dans le secondaire. La plupart des études sur les aspects économiques de l'éducation se concentrent sur le niveau de scolarité, c'est-à-dire sur l'aspect « quantitatif », car du point de vue analytique et stratégique : la quantité est facile à mesurer et à suivre dans son évolution temporelle. Or en Algérie, aucune étude sérieuse n'a été menée sur la qualité de l'enseignement. Dennis Kimko et Eric A. Hanushek⁷⁴ ont étudié le rôle de la qualité de l'enseignement (mesurée par les compétences en mathématiques et en sciences) dans la croissance économique, ils ont trouvé que la qualité de l'enseignement a un impact sensible sur les écarts de croissance. En fait, un meilleur niveau d'éducation peut conduire à des taux d'innovation et d'invention plus élevés, à accroître la productivité de chacun en aidant les entreprises à adopter les méthodes de production plus efficaces et accélérer la mise en place de nouvelles technologies⁷⁵. Par ailleurs, une population active plus instruite est synonyme de croissance économique plus rapide, même si l'effet de cette instruction ne se fait pas avant de nombreuses années. L'insertion particulièrement difficile des jeunes diplômés algériens sur le

⁷³ Les dépenses nominales consacrées à l'éducation ont quasiment doublé entre 2000 et 2013, passant de 224 milliards de dinars à 628 milliards de dinars.

⁷⁴ Est Senior Fellow (bourse de recherche Paul et Jean Hanna), Institution Hoover, University of Stanford

⁷⁵ Eric A. Hanushek : « Cultiver les esprits : l'éducation au service du développement ». Revue Finance et Développement. FMI, juin 2005.

marché du travail traduit un rendement économique de l'éducation très faible. D'ailleurs le rapport sur l'indice de compétitivité mondiale fait apparaître que la qualité de l'enseignement primaire en Algérie affiche un score de 3 sur un total de 7 (113^{ème} place sur 142 dans le classement mondial). Quant à la qualité du système éducatif, elle affiche un score de 2,8/7 (123/142) contre 2,94/7 en 2010/2011 soit une baisse de 0,14 point. Toujours selon le même rapport, pour la qualité de l'enseignement mathématique et scientifique, l'Algérie a un score de 3,4/7 (96/142). Par ailleurs, l'accès à Internet dans les écoles affiche un score faible de 2,6/7 (125/142). Quant au système de formation tel qu'assuré jusqu'à présent, il ne favorise pas le développement des compétences, dans la mesure où les programmes contribuent faiblement dans la formation des compétences sachant que la formation est assurée en langue arabe, alors qu'à l'université elle est assurée en français. Les pouvoirs publics sont appelés à revoir à nouveau l'appareil d'enseignement sur tous les niveaux et de mettre sur pied un système d'enseignement qui milite pour un développement du capital humain et de compétences durables qui s'adaptent aux changements.

2.1.2 Mettre l'université au service du développement économique et social

Dans les pays développés, les universités sont les locomotives du développement économique et social⁷⁶, mais le système d'enseignement de l'Algérie ne lui permet pas de produire suffisamment de compétences. Pour rappel, ses structures économiques sont confrontées au problème de qualification des ressources humaines. D'où une attention particulière doit être accordée à la modernisation de la formation et de créer surtout une véritable passerelle entre l'université et l'entreprise (selon le Forum Économique Mondial, la synergie université-entreprise en matière de collaboration dans la R&D est faible en Algérie, classée 144/144 avec un score de 1,9/7). Dans un rapport portant « Formation et emploi : relever le défi de la réussite », l'OCDE (2010) suggère « *d'établir un partenariat efficace entre les systèmes d'enseignement et de formation et les entreprises, afin de proposer des formations en entreprise, de faire en sorte que les compétences acquises soient véritablement utiles sur le marché de travail* ». D'où, les connaissances acquises par les jeunes diplômés algériens doivent être valorisées sur le marché du travail dans la société de connaissance d'aujourd'hui. Quant aux inventions des chercheurs algériens, elles doivent être exploitées par les entreprises et mettre sur le marché les produits issus de ces inventions afin d'améliorer leurs positionnements. La formation et l'accumulation d'un capital humain de qualité sont considérées comme une importante source de croissance économique et de compétitivité.

Toutefois, même si le taux brut de scolarisation dans l'enseignement supérieur n'a pas cessé d'augmenter depuis dix ans, passant de 16,03 % en 2001 à 30,76 % en 2010 (contre 54 % en moyenne pour les pays ayant un PIB entre 10000 et 20000 USD). Néanmoins, la synergie entre le marché du travail et l'université est quasiment absente. D'où il est impossible pour l'Algérie de se positionner sur le marché mondial tant qu'elle n'a pas misé davantage sur l'investissement dans le capital humain⁷⁷ afin de répondre aux exigences de compétences qu'impliquent les processus de production dans la fabrication de produits complexes. L'instruction peut améliorer la qualité de la main-œuvre ainsi que les résultats économiques, par son influence sur le rythme du progrès technologique, sur l'adoption de

⁷⁶ L'investissement dans l'éducation peut procurer des avantages considérables sur le plan social et économique, tels que des salaires plus élevés et davantage de satisfaction au travail, une meilleure santé et une meilleure qualité de vie. De façon plus générale, une main-œuvre qualifiée peut accroître la productivité, l'innovation et la croissance économique.

⁷⁷ Le capital humain contribue à l'innovation par l'élaboration d'un nouveau savoir qui entre en jeu dans la création de produits et de processus innovants.

méthodes de travail plus novatrices et productives, sur le taux d'activité et sur la qualité de la gestion et de l'encadrement. Elle peut également contribuer à l'égalité des chances et à obtenir des avantages d'ordre général : par exemple un meilleur état de santé de la population et une cohésion sociale plus forte⁷⁸. En Algérie, la plupart des diplômés universitaires qui entrent sur le marché du travail dans le cadre du pré-emploi⁷⁹ sont affectés à des postes inadaptés à leurs profils et sans accompagnement pédagogique ni programme de formation spécifique. Le rapport NABNI 2020, fait apparaître un manque d'articulation entre les licences professionnelles et le monde du travail⁸⁰ avec un enseignement qui continue à fonctionner en vase clos et des enseignements obsolètes, alors que les besoins du marché professionnel sont énormes. De son côté, le président du FCE, lors de la deuxième édition des journées de l'entreprise algérienne sur l'emploi, la formation et l'employabilité, affirme que le système de formation est en inadéquation total avec le monde de l'entreprise.

Quant aux formations suivies aussi bien à l'université ou dans des instituts de formation, elles doivent être en adéquation⁸¹ avec le monde du travail et/ou aux besoins du contexte économique. Dès lors, les pouvoirs publics doivent mettre l'université au centre de leur préoccupation à travers l'investissement dans l'enseignement supérieur capable de produire suffisamment de compétences nécessaires au développement économique et social, et que les offres de formations et de compétences soient de qualité et utiles à l'innovation afin de s'adapter aux économies de savoir en constante évolution. Enfin, afin d'améliorer la qualité et la pertinence de l'enseignement supérieur, il faut une stratégie qui identifie les réformes-clés à entreprendre en matière de gouvernance des établissements de formation, de gestion institutionnelle et de financement pour que les universités soient plus en prise sur l'économie et le marché du travail⁸². Par ailleurs, les pouvoirs publics doivent construire des indicateurs de qualité et de performance du système éducatif à différents niveaux (international, national, régional) et d'assurer le suivi des résultats afin d'évaluer l'incidence des établissements d'enseignement supérieur sur les performances nationales.

2.1.3 La promotion de l'investissement dans l'industrie

Durant les deux dernières décennies, l'État s'est engagé dans une logique d'économie de marché sans stratégie entrepreneuriale cohérente. Au regard de la faible contribution du secteur industriel hors hydrocarbures à la formation du produit intérieur brut (PIB) (4,58 % en 2011). L'investissement dans l'industrie doit être inscrit comme un moyen d'intégration dans l'économie mondiale. En l'absence d'une véritable base industrielle compétitive, l'Algérie ne sera jamais en mesure ni de faire face à la concurrence internationale, ni de se positionner sur le marché mondial. Toutefois, il faut renforcer et multiplier des actions en faveur et en direction des entreprises afin de construire une économie entrepreneuriale capable de

⁷⁸ OCDE : « Étude économiques de l'OCDE : Canada 2012. Édition OCDE.

⁷⁹ Dispositif d'aide à l'insertion professionnelle destiné aux diplômés universitaires et techniciens supérieurs offre un emploi pour une durée allant jusqu'à deux années auprès des institutions et des entreprises (privées et publiques)

⁸⁰ Pas de représentants des entreprises dans la définition des programmes, programme des licences non adapté aux besoins du marché professionnel algérien qui demeure largement inconnu des universités.

⁸¹ Il n'existe pas d'étude nationale mesurant l'adéquation du système de formation aux besoins des entreprises. Dans le rapport NABNI 2020, un nombre d'associations d'entreprises en font état d'une insuffisante adéquation du système éducatif aux besoins du marché du travail. Comme le montre les résultats d'une enquête, le taux d'entreprises déplorant un déficit de compétences en Algérie est l'un des plus élevés (37 %) parmi un ensemble très large de pays émergents.

⁸² Banque Mondiale : « À la recherche d'un investissement public de qualité. Une Revue des dépenses publique ». Rapport N°36270-DZ. Volume I. 2007.

s'adapter aux évolutions de l'environnement économique mondial. Selon l'ONS, 98 % des entreprises relèvent du secteur privé, mais la décomposition de cette catégorie d'entreprises montre que la majorité est constituée de micro-entreprises créées en pagaille sans aucune stratégie cohérente et cela uniquement pour justifier les emplois créés, du fait de l'incapacité du gouvernement à édifier et à concevoir une stratégie en-dehors des hydrocarbures.

Les pouvoirs publics doivent bâtir une stratégie industrielle qui de nature permettra à l'industrie algérienne de s'intégrer à l'économie mondiale afin de capter les investissements et les innovations technologiques liées aux délocalisations, stratégie qui ne peut être consistante que si elle est soutenue par des politiques publiques. Il s'agit notamment de :

- Le déploiement de l'industrie par ciblage sectoriel et géographique : il s'agit d'identifier les branches d'activités jugées porteuses de valeur ajoutée et de les rendre compétitives en fonction de leur potentiel industriel, de leur positionnement sur le marché mondial et de leurs avantages comparatifs (par exemple : la chimie, les ISMME, les matériaux de construction et l'industrie agro-alimentaire (voir annexe 5.2)). Quant au déploiement spatial des activités industrielles, il s'agit de concentrer des activités spécialisées au sein de zones d'activités industrielles de chaque région en fonction de ses potentialités et dotations qui constitueront des clusters⁸³ où des ressources techniques et les compétences seront partagées. Les zones industrielles doivent avoir comme vocation le développement de synergies entre les industries en partageant des économies externes, de mettre en place des centres de formation et R&D communs permettant de dynamiser l'innovation et dotées d'une certaine visibilité à l'internationale ;
- La mise à niveau des entreprises : il s'agit de mettre en place des politiques d'appui à l'innovation et de promotion des TIC ainsi que la promotion des ressources humaines par le biais de la formation d'une nouvelle élite managériale capable de donner une impulsion à l'industrie algérienne. En outre la formation de la main-d'œuvre afin d'améliorer la productivité ;

L'État doit mettre en place un climat des affaires⁸⁴ plus propice à l'investissement favorisant l'innovation de l'entreprise locale et l'attraction des IDE afin de promouvoir l'activité industrielle. Avec la forte dépendance vis-à-vis l'exportation des hydrocarbures, aucun mécanisme incitatif n'est en mesure d'influencer la courbe de l'offre dans les entreprises. D'où, consolider une véritable base industrielle dotée d'une certaine flexibilité⁸⁵ suggère avant tout de satisfaire à un certain nombre de conditions qu'il est utile de rappeler.

2.1.3.1 L'innovation et le soutien aux entreprises

Face aux mutations du marché mondial, de nouvelles opportunités apparaissent et de nouveaux défis s'imposent. Les nations revoient leurs politiques et leurs stratégies d'innovation afin de garantir leur avenir, et l'Algérie est, plus que tout autre, interpellée. Une

⁸³ Selon Michael Porter, le concept de cluster peut être défini comme « une concentration géographique d'entreprises liées entre elles, de fournisseurs spécialisés, de prestataires de services, de firmes d'industries connexes et d'institutions associées (universités, agences de normalisation ou organisations professionnelles, par exemple) dans un domaine particulier, qui s'affrontent et coopèrent ».

⁸⁴ Selon le classement de Doing Business de la Banque Mondiale sur la facilité de faire les affaires en 2013, l'Algérie se situe au 152^e rang au niveau mondial sur 185 pays.

⁸⁵ C'est-à-dire la capacité de s'adapter aux changements et de passer d'une industrie à l'autre. La flexibilité, c'est aussi la capacité d'adaptabilité aux nouvelles technologies et à la succession rapide des modes ou des innovations. Elle est basée sur la petite dimension des unités de production, sur la densité des relations entre les entreprises et sur la rapidité des réponses des PME aux nouvelles conditions externes et internes de la zone.

concurrence sévère les oblige de s'engager dans une logique d'innovation⁸⁶ à travers l'introduction de nouveaux produits. L'innovation est une opportunité majeure de permettre aux entreprises d'asseoir leur image de marque afin de s'engager activement dans la conquête des marchés extérieurs. Dans le contexte actuel de concurrence féroce et de décomposition internationale de la chaîne de valeur, le maintien de la position de l'entreprise ainsi que la garantie de sa survie dépendent exclusivement de sa capacité d'innovation et de sa maîtrise des technologies d'information et de communication, celle qui n'innove pas est appelée à disparaître.

Aujourd'hui, le besoin d'innover pour stimuler la compétitivité doit être au centre des préoccupations des pouvoirs publics algériens. D'où, des actions incitatives doivent être multipliées en faveur de ses structures économiques à travers l'investissement dans l'innovation et la technologie à travers la R&D, et mette fin notamment aux obstacles qui entravent le développement des activités d'innovation. L'innovation ne repose pas uniquement sur l'investissement dans la recherche et développement, mais également sur les actifs immatériels⁸⁷ tels que les logiciels, le capital humain et les structures organisationnelles adaptées. L'Algérie est l'un des pays qui affichent un des plus faibles ratios au monde en matière d'innovation et technologie. Selon le dernier rapport sur « Le développement humain 2013 » du PNUD, en Algérie le nombre de brevets accordés à des résidents et à des non-résidents⁸⁸ pour un million de personnes est 6,3 alors que dans certains pays développés ce nombre dépasse les 700 (707,6 et 1 759,9 respectivement aux États-Unis et au Japon). Dès lors, à mesure que des changements continueront de se propager dans le monde, l'entreprise algérienne doit se mettre à niveau avec l'évolution de l'environnement économique international.

2.1.3.2 La recherche scientifique et développement technologique source de réussite

La recherche et développement est un enjeu-clef pour la compétitivité des entreprises et le développement de l'économie nationale. Aussi bien l'État que les entreprises doivent investir massivement dans l'immatériel, source de maîtrise des délais, des coûts, de la qualité et de la capacité d'innovation des entreprises. L'Algérie accuse un énorme déficit en matière de potentiel scientifique, avec seulement 2 083 chercheurs permanents qui activent dans 25 centres et unités de recherche et uniquement 170 chercheurs⁸⁹ pour un million d'habitants, alors que les dépenses engagées pour la recherche et développement sont de 0,1 % du PIB un des ratios les plus faibles dans le monde.

Le gouvernement doit miser davantage sur le développement du volet scientifique et technologique dans les secteurs socio-économiques à travers non seulement la construction d'établissements et d'unités de recherche, mais aussi dans la formation des chercheurs pour

⁸⁶ L'innovation se présente sous beaucoup d'autres formes, autre que l'innovation technologique, en trouve l'innovation organisationnelle et l'innovation dans les services

⁸⁷ Selon l'OCDE, les actifs immatériels appelés parfois « actifs cognitifs » ou « capital intellectuel », correspondent à des « revendications sur des avantages futurs qui n'ont pas de représentation physique ou financière ». Ils désignent le plus souvent la R&D, le personnel clé et les logiciels, mais ils recouvrent un nombre d'actifs infiniment plus larges.

⁸⁸ Nombre de droits exclusifs accordés pour une invention, consistant en un produit ou un procédé offrant une nouvelle façon de faire quelque chose ou une solution technique à un problème, exprimé pour un million de personnes.

⁸⁹ Chercheurs dans le domaine de la R&D : travaillant à la conception ou à la création de connaissances, produits, procédés, méthodes ou systèmes nouveaux à la gestion des projets concernés. Y compris les étudiants inscrits en doctorat qui exercent des activités de recherche et développement

que la recherche soit tirée vers le haut et atteindre les standards internationaux. En outre, s'agissant de la valorisation économique de l'activité de recherche scientifique et de développement technologique, une attention particulière doit être accordée à la mise en valeur des idées innovantes afin de les porter sur le marché. Aujourd'hui, avec l'accélération des mutations technologiques et d'innovation, le besoin d'ingénieurs et de chercheurs potentiels créatifs de procédés⁹⁰, de connaissances et de nouveaux systèmes de gestions, etc. est une nécessité absolue pour améliorer la position extérieure du pays. En effet, il faut créer une véritable passerelle entre les centres de recherche et les entreprises et impliquer les entreprises dans les activités de formation et de recherche. Par ailleurs, il faut encourager la coopération internationale dans le domaine de la recherche scientifique afin de favoriser le transfert de connaissances et du savoir-faire et de faciliter la mobilité internationale des chercheurs et d'y impliquer les entreprises étrangères dans le développement des capacités et des activités de formation et de recherche. Sur un programme de 21 214 milliards DA (l'équivalent de 286 milliards USD) d'investissements publics pour 2010-2014, seuls 100 milliards DA sont destinés à la R&D, dont uniquement 35 % sont consommés.

2.1.3.3 Réglementation et gouvernance des entreprises

De récentes études menées par certaines organisations internationales (OCDE, BM, etc.) ont montré que la qualité de la gouvernance d'entreprise au niveau local est cruciale pour la réussite des efforts de développement à long terme, non seulement parce qu'elle permet de mobiliser des fonds à de meilleurs coûts, mais aussi parce que son absence peut limiter la croissance de la productivité. Par ailleurs, un système de gouvernance⁹¹ de qualité repose sur la mise en place des règles de bonne gouvernance, mais l'application de ces règles requiert des autorités réglementaires et judiciaires solides pour les appliquer. En Algérie, en mettant de côté les multiples contraintes qu'endure l'entrepreneur privé, le problème d'éthique se pose avec acuité, car les erreurs de gestion⁹² des entreprises publiques sont supportées par le contribuable. L'entreprise privée qui est en situation de concurrence⁹³, est plus performante que l'entreprise publique mais court un véritable risque en cas de difficulté. L'entreprise publique quant à elle n'encourt aucun risque, dans la mesure où, nous assistons à des assainissements financiers répétés. L'État doit mettre fin aux subventions et aux assainissements financiers⁹⁴ de ces entreprises qui ont coûté des milliards de dollars au Trésor public. Il doit procéder à une refonte complète des mécanismes de gouvernance et l'instauration d'une culture de la transparence et de la responsabilité, adossée à une véritable capacité de contrôle, de surveillance et d'évaluation des politiques publiques. Par ailleurs, le gouvernement doit instaurer un système de gouvernance plus fonctionnel fondé sur des règles

⁹⁰ Selon le Manuel d'Oslo (OCDE) : Une innovation de procédé est la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ou le logiciel.

⁹¹ Selon l'OCDE, «le système de gouvernance d'un pays recouvre les règles formelles et informelles, les pratiques acceptées et les mécanismes d'application et de sanction, privés comme publics, qui, ensemble, régissent les relations entre, d'un côté, ceux qui contrôlent effectivement les entreprises (la notion « d'insiders » désignant l'ensemble des dirigeants et des actionnaires de contrôle de l'entreprise) et, de l'autre, tous ceux susceptibles d'investir des ressources dans les entreprises opérant dans le pays ».

⁹² On n'a pas de véritables managers dans les entreprises publiques, leurs nominations se font sur des bases purement politiques

⁹³ L'entreprise algérienne est confrontée, d'une part, à la concurrence des entreprises étrangères, et d'autre part, à la concurrence déloyale du poids du secteur du l'informel.

⁹⁴ Selon l'économiste Abderrahmane Mebtoul, l'assainissement des entreprises publiques «a coûté au Trésor public plus de 50 milliards de dollars entre 1971 et 2011. Selon la Direction Générale du Trésor le montant global de la dette d'assainissement destinée au EPE s'élève à la fin de l'année 2011 à 6,23 milliards de dollars.

comportant l'obligation de rendre des comptes. Un développement plus harmonieux de l'entreprise privée et une diffusion plus large des bonnes pratiques de gouvernance en son sein requièrent également un renforcement des institutions publiques. Ces dernières, garantes de l'intérêt général, doivent susciter la confiance des agents économiques et encourager l'initiative privée. Ces institutions doivent créer les conditions nécessaires à l'investissement et à la croissance économique tout en mettant l'entreprise au cœur des politiques économiques. Il y a lieu d'assurer un traitement transparent et équitable des entreprises (privées ou publiques) notamment à travers, la généralisation du programme de mise à niveau et d'assister celles qui se trouvent en difficulté notamment les plus performantes et la bonne application de la réglementation et des mécanismes de sanction, sont essentiels pour encourager l'investissement.

Dans le contexte de rapidité des progrès technologiques et d'innovation dans le monde, le besoin d'entreprises bien gouvernées est indiscutable pour garantir la croissance de l'investissement et le développement.

2.1.3.4 Renforcer la mise à niveau des entreprises

La fragilité de l'industrie algérienne va s'aggraver avec l'arrivée massive des produits étrangers (principalement asiatiques) car l'État algérien se trouve aujourd'hui engagé dans une voie paradoxale, du fait qu'il lance des programmes de développement, mais en réalité n'a encouragé que les importations au détriment de la production locale.

Pour dynamiser les entreprises notamment les PME exportatrices, les programmes de mise à niveau de ces structures économiques qui visent à renforcer leur compétitivité doivent être généralisés à l'ensemble des entreprises afin de répondre aux exigences de la croissance industrielle. Par ailleurs, il y a lieu de faire un plan d'action faisant participer l'ensemble des institutions engagées dans le domaine des exportations pour accompagner les entreprises dans le domaine de la prospection de marchés. En parallèle, des actions doivent être menées en faveur des entreprises ayant des potentialités d'exportation. Il s'agit d'une mise à niveau de type supérieur qui nécessite un programme particulier qui couvre plusieurs domaines d'activité : qualités des produits et conformité aux normes internationales, recherche développement et innovations, promotion des marques et des produits d'origine... Pour pénétrer les marchés extérieurs les pouvoirs publics doivent permettre aux entreprises concernées de créer leur propre plateforme d'exportation dans les pays ciblés, et de constituer leur propre réseau.

2.1.3.5 Accès à la finance

Une économie productive suppose au préalable la modernisation et la consolidation d'un véritable marché du crédit orienté vers l'industrie. En Algérie, l'un des handicaps qui freinent le développement de l'entrepreneuriat est l'accès au financement, alors même que le pays jouit d'une aisance financière (plus de 6 000 milliards de dinars de Fonds de Régulation des Recettes et plus de 194 milliards de dollars de réserves de change). Des difficultés dues essentiellement à la faiblesse des fonds propres des promoteurs et à l'insuffisance ou l'absence de garanties réelles à présenter à la banque, des taux d'intérêts et des coûts de remboursement des crédits élevés, etc. D'ailleurs, selon une étude qui a été faite sur le développement des PME et promotion des exportations : quelles perspectives pour l'Algérie⁹⁵ ? fait apparaître, qu'il existe de nombreuses entreprises qui s'intéressent à

⁹⁵ REDOUANE Abdellah, mémoire de Magister, université de Béjaïa, avril 2009.

l'exportation mais, faute de ressources propres notamment en matière de capitaux financiers, ces entreprises se contentent à l'intérieur des frontières du pays. Des tentatives ont été faites en vue de moderniser le système bancaire, voire le système financier dans son ensemble, mais sans grand succès. Le Conseil National Économique et social (CNES) relève dans son rapport lors du forum économique et social du cinquantenaire (juin 2013), que les banques (notamment publiques) demeurent faiblement engagées dans le financement du secteur privé. Par ailleurs, il note que les ressources considérables collectées par le secteur bancaire ne profitent pas aux PME, mais sont orientées au financement de projets d'infrastructures publics à rentabilité à long terme (même si les crédits aux entreprises ont enregistré une augmentation durant le premier semestre 2013, soit 2 160,96 milliards de dinars contre 2 037,91 milliards de dinars à la fin du premier trimestre de la même année). Dans les pays développés où la bourse de valeurs mobilières est le moteur du financement de l'activité économique, en Algérie le financement des entreprises reste fondé sur le crédit bancaire, alors que la bourse n'est pas dynamique. L'État est appelé à multiplier ses actions en direction des entreprises créatrices de richesse à travers l'intensification des mécanismes et des outils de financement et de veiller au développement de relations banques-entreprises.

Le peu d'efficacité du système bancaire algérien est probablement l'un des obstacles qui expliquent la faiblesse de l'investissement. C'est aussi un élément essentiel pour comprendre pourquoi la santé macroéconomique du pays n'arrive pas encore à influencer efficacement l'économie réelle et le développement d'un tissu industriel orienté vers l'exportation. Les banques et les établissements financiers ne peuvent désormais rester en marge des préoccupations des créateurs de richesses. En outre, l'État doit veiller au développement d'une véritable coordination entre les banques et les dispositifs d'aide à la création et au financement d'entreprises.

2.1.4 Le développement du capital humain

La théorie économique a depuis longtemps reconnu que la qualité du facteur travail joue un rôle essentiel dans le processus de croissance (Smith, 1776 ; Ricardo, 1817 ; etc.). Selon Adam Smith, économiste du XVIII^e siècle : ce qui alimente l'activité économique, ce n'est pas la masse des travailleurs, mais « les talents utiles acquis par les habitants ou membre de la société ». Il a montré que la richesse des nations et des individus dépend du niveau de compétence des travailleurs. Aujourd'hui, les pays développés tendent à se spécialiser de plus en plus dans des activités à forte intensité technologique, mais le maintien de leur compétitivité dépend non seulement de la qualité du capital physique mais également de la qualité du capital humain⁹⁶. L'Algérie se démène pour améliorer l'enseignement mais n'arrive pas à atteindre les standards internationaux⁹⁷. Cet objectif ne peut se concrétiser qu'à travers la multiplication des offres en matière de réalisation d'infrastructures universitaires, tel que par exemple les laboratoires et centres de recherche et d'assurer un encadrement de qualité, car mettre les infrastructures nécessaires sans l'encadrement de qualité indispensable à toute économie qui aspire à être compétitive sur la scène mondiale et sans l'accompagnement des

⁹⁶ Selon la définition de l'OCDE, « le capital humain recouvre les connaissances, les qualifications, les compétences et les autres qualités d'un individu qui favorisent le bien-être personnel, social et économique ». On entend également par capital humain, les richesses humaines productives, c'est-à-dire les actifs que représentent la main d'œuvre, les compétences et les connaissances.

⁹⁷ Un budget de 9 386,6 milliards DA sur un montant total 21 214 milliards DA dans le cadre du programme quinquennal 2010-2014 a été consacré pour l'amélioration de l'enseignement sur tous les niveaux (soit 44 % du montant total du programme d'investissements publics).

chercheurs ne milite pas pour un développement adéquat des compétences en fonction du besoin du contexte économique.

Lorsqu'une entreprise doit atteindre un haut niveau de performance dans un contexte de forte incertitude, la qualité des talents et compétences s'impose. Renforcer la compétitivité des entreprises implique un défi RH (ressources humaines) majeur et un développement des talents⁹⁸ dans un contexte où les changements économiques, technologiques, exigent de la souplesse, ainsi qu'une capacité à s'adapter et à apprendre tout au long de la vie. Aujourd'hui, outre les multiples contraintes qui secouent l'environnement de l'entreprise algérienne, elle se trouve confrontée au problème de qualification des ressources humaines et à l'inadéquation des formations. Dès lors, avec les changements intervenus dans l'économie mondiale, où nous assistons à la montée en puissance de l'économie de l'information et de la connaissance, le processus de création de richesses au sein des entreprises repose davantage sur les connaissances que sur les actifs physiques. Le besoin de compétences et des ressources humaines de grande qualité s'impose dans les différents domaines, notamment lorsqu'il s'agit des demandes en compétences formulées par les firmes étrangères très exigeantes en la matière. C'est pourquoi les pouvoirs publics sont appelés à apporter leur soutien au développement du capital humaine dans un contexte où les économies sont fondées sur le savoir.

2.1.5 Le développement des infrastructures portuaires

L'objectif de bâtir une économie hors hydrocarbures suppose au préalable des conditions qui doivent être réunies. Outre celles que nous avons présentées plus haut, il faut tenir compte de la capacité des infrastructures portuaires. Les ports algériens sont obsolètes, comme le montre d'ailleurs, le classement global de la compétitivité de l'Algérie par le Forum Économique Mondial (2012), la qualité de sa logistique du commerce extérieur (mesurée par l'indice globale de performance de la logistique) est faible. Elle arrive au 131ème rang sur un total de 144 pays. De même l'enquête menée par la Banque Mondiale sur la qualité des infrastructures et le coût de fret direct en 2008, relègue l'Algérie au dernier plan. Le pays risque de perdre des points de croissance faute d'une stratégie cohérente en matière de développement portuaire.

Pour de nombreux pays développés, le système portuaire est au centre de la compétitivité et la croissance mais en Algérie, les ports sont de petite taille et obsolètes, bien incapables de servir d'interface avec l'étranger. La majorité d'entre eux date de l'ère coloniale et ne peuvent ni accueillir les navires de gros tonnage qui dominent actuellement la structure des échanges, ni la capacité de concurrencer d'autres ports méditerranéens. L'Algérie risque d'être contrainte dans un futur proche de faire transiter ses marchandises par la nouvelle plateforme portuaire de Nador West Med, située à 50 km du port Tanger-Med (Maroc). L'État est appelé à élargir les capacités d'accueil, de transport et de traitement des marchandises des ports existants afin de renforcer la flotte nationale et le transport maritime à travers l'acquisition de nouveaux navires d'une part et la construction de nouveaux ports de grandes capacités, voire de multiples fonctions plus au moins dans les grands pôles industriels, d'autre part (l'État a investi uniquement dans les ports pétroliers au détriment des ports multifonctionnels qui enregistrent un retard important). Les entreprises exportatrices doivent être assistées et accompagnées notamment dans le cadre de prospection de marchés, et de

⁹⁸ Alin Roger, Denis Bouillet : « Les talents sont l'ensemble des personnes compétents et motivées dont l'organisation a besoin pour fonctionner dans de bonnes conditions ». Ce sont des personnes clés que l'entreprise cherche à fidéliser.

veiller au développement d'une véritable culture d'exportation au sein de ces structures. Avec le développement des systèmes portuaires à travers le monde accompagnés par une multiplication des flux de marchandises, le secteur des ports doit être inscrit au-devant des préoccupations des pouvoirs publics afin de renforcer les performances de leurs entreprises et de l'économie du pays à travers la modernisation et la promotion des ports de commerce.

Face aux flux de marchandises qui sillonnent le monde, le développement et l'efficacité de la gestion du système portuaire du pays constituent un déterminant essentiel de l'amélioration des performances de ses entreprises (sous réserve de mise à niveau).

2.1.6 La cohésion entre les différents acteurs à promouvoir

De manière générale, il convient, pour diversifier l'économie, de mettre en place un certain nombre de conditions de réussites que nous avons rappelées. Le défi qui attend l'Algérie, celui de créer une économie hors hydrocarbures ne dépend pas uniquement de l'État car, lui seul ne sera pas en mesure de l'atteindre après plusieurs tentatives de réformes qui se sont soldées par un échec, du fait qu'il s'est engagé dans une politique incompréhensible d'encouragement des importations au détriment de la production nationale. Concevoir une stratégie de développement cohérente et à long terme nécessite l'implication et la coordination de l'ensemble des acteurs. Comme le suggère d'ailleurs l'ancien président américain Bill Clinton : *«Les progrès les plus nets s'observent là où des réseaux de coopération créative se sont formés – là où les acteurs (l'État, entreprises et société civile) se sont associés pour agir mieux, plus vite et à un moindre coût⁹⁹»*. Ces acteurs doivent s'impliquer dans la recherche de solutions à l'un des problèmes les plus urgents du pays. Par ailleurs, les responsables de différents secteurs (le ministère des Finances, d'Éducation, de l'Enseignement supérieur, de l'Industrie, etc.) doivent œuvrer ensemble de façon créative de manière à forger des partenariats et à concevoir des solutions novatrices.

L'interconnexion des différents acteurs à travers la multiplication de forums et sites internet permettrait d'accentuer et de promouvoir la productivité de chaque secteur. Des partenariats structurés et stratégiques entreprises-universités doivent être encouragés et renforcés à travers l'échange de personnel, la formation et l'incitation à l'esprit d'entreprise dans les universités afin de réduire l'écart culturel qui sépare souvent la recherche universitaire des besoins du marché du travail¹⁰⁰. La coopération universités-entreprises permettrait également d'encourager la recherche et de consolider une véritable base industrielle orientée vers l'exportation. La synergie entre ces acteurs doit être renforcée par la participation des établissements de l'enseignement supérieur dans les structures de gouvernance des régions. L'État qui lance des programmes de relance et d'investissement, doit instaurer une plus grande concertation des décisions (entre les différentes parties prenantes) afin de coordonner celles qui concernent les priorités et les stratégies du développement du pays. Toutefois, le pouvoir de la coopération doit être accompagné par la mise en place d'un cadre réglementaire sain et d'un système de suivi et d'obligation de rendre compte.

⁹⁹ FMI : « La philanthropie : germe du changement ». Revue Finance et développement. FMI, Décembre 2012.

¹⁰⁰ Il y a lieu de faire participer toutes les entreprises dans tous les aspects de la recherche, de l'éducation et de la définition et à la mise en œuvre des activités de formation à la participation active de la recherche.

2.2 Les pistes de réflexion à explorer pour une nouvelle spécialisation de l'Algérie

Dans le contexte de mondialisation marqué par une concurrence accrue entre les États, et l'arrivée de nouveaux acteurs sur la scène internationale ayant bouleversé la structure du commerce international, les avantages comparatifs acquis et la compétitivité des pays, les obligent à trouver de nouvelles activités qui s'adaptent aux évolutions de l'environnement économique mondial. L'Algérie se trouve dans l'obligation de trouver de nouveaux créneaux afin d'améliorer son positionnement sur le marché mondial. Au regard du potentiel de croissance dont elle dispose, il apparaît logique d'orienter ses capacités là où elle recèle des avantages naturels : le secteur de l'énergie et celui de l'agriculture (produits agricoles et produits agricoles transformés). C'est dans ces secteurs prioritairement que devrait être porté l'effort d'adaptation aux marchés extérieurs sous réserve d'une mise à niveau. Cependant, nous tenterons d'identifier quelques activités par lesquelles l'Algérie pourra récupérer des parts de marché considérables. Il s'agit essentiellement d'identifier les secteurs économiques porteurs à promouvoir et à orienter vers l'exportation.

2.2.1 L'investissement dans des industries de transformation pétrochimiques et de raffinage

L'Algérie doit développer une stratégie fondée sur la valorisation, une meilleure gestion et l'exploitation rationnelle de ses ressources pétrolières. Bien que le secteur des hydrocarbures génère 98 % de ses recettes d'exportations, plus de 36 % du PIB et 75 % du budget de l'État mais qui, dans la réalité, ne crée que 2 % d'emplois dans le pays ! Plus grave encore, un pays exportateur de pétrole importe de plus en plus des produits dérivés de pétrole, comme l'essence et le mazout, les engrais qui s'élèvent, à plus de 3 millions de tonnes en 2012, selon les données du CNIS ! En outre, la contribution de l'industrie chimique à la formation du PIB est très faible (0,34 % en 2011). Toutefois, réduire la facture des produits pétroliers, et garantir leur disponibilité sur le marché local ne peut se faire qu'à travers l'investissement dans le secteur de la pétrochimie qui a été mis à la marge mais qui a pourtant pris un bel élan au milieu des années 1970 du siècle dernier. Dans ce sens, l'État doit orienter une partie des recettes des hydrocarbures vers la relance des industries de transformation pétrochimiques et le raffinage¹⁰¹ qui peuvent être des secteurs moteurs capables de générer des transformations économiques, sociales et politiques, conduisant à l'après-pétrole. La relance du secteur (l'industrie pétrochimique) suggère d'une part, la réhabilitation des raffineries existantes¹⁰² à travers l'augmentation de leurs capacités de traitement et d'autre part, par la construction de nouvelles unités afin de développer l'aval pétrolier et gazier. Du fait que, des ustensiles en plastique, une partie des carburants automobile, du bitume et d'autres produits finis ou semi-produits pétroliers ou gaziers sont importés, la relance des exportations sur la base de la valorisation des avantages comparatifs toujours actifs est une priorité absolue.

Du fait que l'Algérie est bien dotée en hydrocarbures, elle est appelée à rationaliser l'exploitation de cet avantage comparatif et à s'orienter vers le développement des activités du

¹⁰¹ Le raffinage constitue le point de départ de la valorisation du pétrole brut et le chaînon de la pétrochimie avec la production du gaz naturel ou associé.

¹⁰² L'Algérie dispose actuellement de six raffineries en cours d'exploitation (Alger, Arzew, Skikda (RA1K et Topping condensat), Hassi-Messaoud et Adrar avec une capacité de traitement annuelle de 27 millions de tonnes.

secteur énergétique et de lancer des investissements dans l'industrie pétrochimique¹⁰³ (promouvoir l'exploitation des activités de transformation pétrolière) au lieu de se focaliser sur l'exportation du pétrole en l'état brut vers les marchés internationaux. La pétrochimie¹⁰⁴ est concernée par l'ensemble des produits du pétrole et du gaz. Les produits pétrochimiques sont des inputs essentiels de l'agriculture, de l'industrie textile, de l'industrie manufacturière (automobile, etc.) et de l'industrie pharmaceutique notamment. Ces investissements vont lui permettre, d'une part, de réduire la facture de ses importations en produits dérivés du pétrole tels que l'essence, le plastique, le caoutchouc, engrais (le montant des importations des engrais en 2012 est de 168 millions USD)... qu'elle a l'habitude d'importer, désormais vont être fabriqués au niveau local, et d'autre part, vont lui permettre de conquérir de nouveaux marchés à travers l'exportation de produits finis ou semi-finis nécessaires à l'industrie et par conséquent de nouvelles sources de devises et l'intégration plus grande de l'industrie du pays. Au lieu d'exporter directement un produit brut (gaz et pétrole), l'État doit s'orienter vers l'exportation des produits extraits à partir du gaz ou du pétrole.

Aujourd'hui, l'Algérie doit donc tirer les leçons des mutations observées dans le monde, caractérisé par l'émergence de nouveaux pôles industriels, où la demande en produits énergétiques et notamment en produits raffinés enregistre un accroissement annuel moyen de plus de 6 %. Dès lors, en s'inspirant de l'expérience de certains pays émergents, tel que la Chine qui a pu prendre part dans des secteurs, où la demande internationale est forte (secteur de traitement de l'information et équipements de télécommunication par exemple). L'Algérie doit orienter ses capacités là où la demande est importante en matière de produits raffinés de qualités nécessaires pour l'industrie.

2.2.2 La promotion de l'amont agricole : intégration de la production du pays et substitution aux importations

Dans le contexte mondial caractérisé par une crise économique, mais aussi alimentaire, une mondialisation accrue qui ne profite pas à tout le monde, la raréfaction de l'eau et des terres arables, les dérèglementations climatiques, des prix élevés des produits agricoles sur les marchés agricoles invitent les pays à réexaminer leurs stratégies de couverture des besoins alimentaires des populations tout en encourageant l'investissement dans l'agriculture. L'Algérie quant à elle dépend grandement des importations de produits agroalimentaires, c'est pourquoi elle doit mettre en place toutes les actions de nature à favoriser le développement de l'amont agricole. Le secteur agricole reste le quatrième secteur de l'économie du pays en matière de formation de la valeur ajoutée. Il représente 8,10 % du PIB en 2011, dépassant encore de loin le secteur industriel qui ne représente que 4,5 % du PIB. Par ailleurs, il a enregistré une croissance¹⁰⁵ (variation en volume) de 10,3 % durant la même

¹⁰³ L'industrie pétrochimique algérienne exploite actuellement, deux complexes et une unité de production de Polyéthylène à Haute Densité (PEHD) à savoir : le complexe Ethylène et dérivés (CP1K), situé à Skikda, produit de l'éthylène, du polyéthylène à basse densité, du Polychlorure de vinyle (PVC), de la soude et de l'acide chlorhydrique (HCL) ; le complexe Méthanol et dérivés (CP1Z), situé à Arzew, produit du méthanol, du formaldéhyde, de la formurée et des résines ; et l'unité PEHD (Polymed), située également à Skikda, produit du polyéthylène à haute densité.

¹⁰⁴ La pétrochimie est l'industrie qui transforme des ressources fossiles, telles que les gaz de pétrole liquéfiés (GPL) (propane ou butane), le naphta ou le gazole (coupes pétrolières) et l'éthane (ex-gaz naturel), en grande intermédiaires pétrochimiques, qui seront eux même utilisés par l'industrie chimique dans la production de multiples produits finis (plastiques, fibres textiles, vitrages spéciaux, etc.).

¹⁰⁵ Cette performance est la résultante de différentes spéculations telles que : les légumes secs avec 7,1 %, les cultures maraîchères avec 10,9 %, l'agrumiculture avec 41,2 %, l'arboriculture avec 2,9 %, les produits de l'élevage (lait, œuf, miel, laine,...) avec 10,1 % et la production animale (12,6 %).

année. En matière du commerce, les importations agricoles et alimentaires ont diminué en part relative (26,3 % des importations totales du pays en 2003 contre 19,19 % en 2012). Quant à la balance du commerce extérieur agricole et alimentaire elle reste fortement déséquilibrée, les exportations de 2012 ne couvrant que 3,5 % des importations.

Par ailleurs, les potentialités agricoles doivent être exploitées par l'intensification de la production agricole et le renforcement des liens agricultures-industrie (les 8,5 millions d'hectares de terres agricoles dont dispose l'Algérie doivent être valorisées). Toutefois, la conquête ou le ciblage des marchés extérieurs des entreprises du secteur suggère leur mise à niveau à travers des mécanismes et des politiques d'accompagnement (le développement de la recherche agricole et technologique, la mise en réseau des entreprises et la promotion du partenariat en vue d'améliorer leur compétitivité). Le développement du secteur repose également sur la promotion des industries et des exportations de produits agro-alimentaires (bissons et pâtes alimentaires, jus et mélanges de jus, produits de pêche,...etc.) comme besoin vital pour diversifier l'économie algérienne à travers l'exploitation des potentiels d'exportation des produits à avantages comparatifs avérés. Il s'agit surtout de promouvoir la production des cultures hors saisons destinées à l'exportation, d'autant que les conditions climatiques sont favorables¹⁰⁶ (primeurs et extra-primeurs, tel que les haricots verts, piments, etc.), ou celles traditionnellement exportées (dattes, vins, huile d'olives, truffes, caroubes et graines de caroubes, liège,...etc.). Afin d'accroître le rendement du secteur, les terres à vocation agricoles doivent être préservées et dans une moindre mesure l'augmentation de la superficie de terres exploitables ou la création de nouvelles exploitations agricoles pour les cultures des céréales, légumes secs, cultures industrielles (tomates industrielles, tabacs, arachides, etc.), production maraîchère (pommes de terre, ails, oignons et échalotes, carottes...), l'agrumiculture (orange, clémentine, citron...) et l'arboriculture fruitière.

Toutefois, depuis l'indépendance nous assistons à la destruction des terres arables, d'ailleurs l'ex-ministre de l'agriculture et du développement rural, Rachid Benaïssa rappelle que « *les terres agricoles détournées de leur vocation de l'indépendance à ce jour sont estimées à plus de 150 000 ha* ». Le développement du secteur repose par ailleurs sur les ressources en eau dont on doit tenir compte. Ces dernières années l'Algérie vit un stress hydrique (les ressources hydriques sont vulnérables aux variations climatiques), Autrement dit, la problématique de l'eau et sa gestion se pose avec acuité. Cependant, réduire la facture d'importation de produits agroalimentaires (blé, lait...) est une nécessité, mais l'État doit faire l'arbitrage entre importer ou produire localement certains produits. En outre, il doit multiplier ses capacités de stockage des ressources hydriques à travers la construction de nouveaux barrages et l'entretien des existants. De nouvelles stations de descellement et d'épurations pour le traitement des eaux usées qui doivent être orientées pour l'irrigation des terres agricoles et de se mettre à niveau avec les nouvelles techniques de production agricole...

Certes, l'Algérie dispose d'un grand potentiel d'exportation de produits agricoles bio, notamment vers l'Union Européenne. Mais l'exportation de ces produits est conditionnée par l'approvisionnement continu des marchés mondiaux en produits de qualité, la conformité aux normes et aux exigences du marché mondial, la conformité aux normes de distribution et de livraison. En outre, pour exporter il faut avoir la quantité, la qualité, la régularité et un réseau

¹⁰⁶ Autre que sa situation géographique, l'Algérie dispose d'un des gisements solaires les plus élevés au monde. Selon les données du ministère de l'énergie et des mines, la durée moyenne d'ensoleillement (heures/an) sur la totalité du territoire du pays dépasse les 2000. Elle peut atteindre les 3900 heures (hauts plateaux et Sahara).

de distribution que seul l'État pourra mettre en place. En outre, les pouvoirs publics doivent aider les opérateurs spécialisés principalement dans l'exportation pour pouvoir répondre aux besoins des clients étrangers. Enfin, pour être présente sur les marchés internationaux, le pays doit mettre en place une stratégie d'exportation et une vision d'intégration. Il s'agit essentiellement de mettre en place une chaîne de distribution bien organisée. L'agriculteur doit avoir comme vocation principale la production de produits de bonne qualité. Par ailleurs, il faut créer une chaîne de collecteurs-livreurs, ainsi qu'une chaîne de conditionneurs et d'exportateurs. Pour terminer, afin que l'Algérie exporte des produits agricoles notamment bio, il faut tout d'abord dégager des excédents destinés à l'exportation.

2.2.3 La promotion de la filière du textile et du cuir

Durant ces dernières années, l'ouverture du marché algérien à la production étrangère a accéléré la déstructuration de la filière du textile et du cuir, du fait de la montée des produits en provenance de l'extérieur (la Chine et la Turquie notamment) et l'incapacité des unités de production algériennes (privées et publiques) à faire face à la concurrence étrangère. L'évolution de l'indice de la production industrielle dans ce secteur affiche une variation négative¹⁰⁷ (passé de -10,8 % à -14,9 % pour le textile et -6,3 % à -9,4 % pour les cuirs durant la période 2010-2011). Quant à sa contribution à la formation de la valeur ajoutée, elle est très faible ; elle représente 0,09 % du PIB en 2011 contre 0,30 % en 1999. En matière du commerce extérieur, les exportations du textile et des cuirs représentent à peine 2 % du total des exportations hors hydrocarbures en 2012. Face à ces évolutions, et afin de récupérer des parts de marché, les pouvoirs publics doivent mettre en place des politiques de nature à relancer et à encourager des investissements dans le secteur qui doivent être accompagnés par un processus d'innovation continu (être à niveau avec les mutations technologiques).

La relance du secteur passe tout d'abord par la mise en valeur du potentiel existant, et le renforcement par ailleurs des liens de coopération et de partenariat entre les opérateurs qui activent dans ce secteur afin de faire face aux produits importés. Toutefois, le gouvernement doit renforcer et promouvoir les activités industrielles de traitement des peaux et de relancer l'industrie de la fibre synthétique et d'interdire l'exportation des peaux en l'état brut. La position géographique du pays (proximité de l'Europe, des pays Arabes et de l'Afrique) suggère de renforcer le partenariat étranger, notamment avec l'Italie, l'Espagne et les Turcs dans le domaine de fabrication de chaussures et textile voire même avec les opérateurs tunisiens. En outre, pour une intégration industrielle du secteur et afin de limiter les importations, l'État est appelé à créer de nouvelles unités de confection, notamment les opérateurs privés qui sont absents. Le développement et la modernisation de la filière passe par une formation d'ingénieurs et de techniciens de qualité. Selon une enquête réalisée par l'ONS durant le premier trimestre 2013 auprès des chefs d'entreprises de textiles, près de 25 % jugent que le niveau de qualification du personnel est insuffisant et plus de 18 % ont eu des difficultés à recruter du personnel de maîtrise et d'exécution.

Enfin, la promotion de la filière repose sur la mise en place d'unités de confection et transformation flexibles qui s'adaptent aux changements.

¹⁰⁷ Les biens intermédiaires en textiles sont les plus touchés, soit une baisse de -18,7 % en 2011. Quant aux biens de consommation enregistrent une baisse de -5 % durant la même période

2.2.4 La promotion des exportations de services commerciaux

Les services commerciaux occupent une part très faible dans le total des échanges commerciaux de l'Algérie (5 % en 2011, soit 3,90 milliards USD). Les importations de services quant à eux, représentent 16 % de la valeur totale des importations (plus de 9 milliards USD en 2011, dont 2556 millions USD de services de construction¹⁰⁸). À partir de 2000, la balance commerciale de services affiche un solde déficitaire (les exportations couvrent en moyenne 50 % des importations du pays durant la dernière décennie). La production de services quant à elle représente 29 % du PIB du pays. Alors que dans les principaux pays développés, les services représentent environ 70 % de la valeur ajoutée. Au regard des potentialités dont dispose l'Algérie, les pouvoirs publics doivent effectuer des investissements de substitution de certaines catégories de services (construction, informatique, services d'ingénierie, activités de contrôle et d'analyse technique, services liés aux TIC à exporter notamment vers l'Afrique). Néanmoins, l'exportation de services suggère au préalable une bonne qualité de la prestation.

Jusqu'ici, nous avons présenté quelques secteurs à avantage comparatif dont dispose l'Algérie, il y a lieu, néanmoins, de signaler le secteur du tourisme qui doit être mis en valeur étant donné que le potentiel touristique existe. La part du tourisme dans le PIB est insignifiante (2,4 % en 2011). Les recettes tirées du tourisme international ne représentent que 430 millions USD en 2011, alors que le montant dépensé par les résidents du pays à l'étranger pour la même période s'élève à 490 millions USD (les flux émis sont supérieurs aux flux reçus). Dans l'optique de renforcer l'attractivité du pays, les pouvoirs publics doivent valoriser les ressources patrimoniales ou les potentialités que recèle l'Algérie à travers la mise en place d'une politique cohérente et d'accompagnement des activités touristiques. La promotion du secteur suggère de mettre en place toutes les infrastructures d'accueil adéquates et de qualité (aéroports bien équipés, moyens de transport, hôtels et restaurants de qualité, aménagement des sites touristiques, sécurité...). Le développement du tourisme repose également sur l'offre de formation (guides touristiques...). Sur le plan environnemental, les sites naturels doivent être préservés et protégés.

2.2.5 Entretenir une économie de l'offre : privilégier des activités de transformation

L'aisance financière de l'Algérie lui a permis d'effacer la dette des entreprises publiques, mais celle-ci a vite fait de se reconstituer faute d'un traitement structurel adéquat. Elle n'est pas encore parvenue à donner les premiers signes d'une internalisation de la croissance ou d'une diversification des exportations défaut d'utiliser la rente pour entretenir une croissance hors pétrole, d'ailleurs les centaines¹⁰⁹ de milliards de dollars injectés à travers les différents programmes de développement durant les années 2000 n'ont abouti qu'à relancer la facture des importations, ainsi que l'inflation, car il injecte des sommes colossales dans l'économie mais sans aucune contrepartie réelle ! Alors que la consolidation et la diversification de l'économie reste un objectif à atteindre.

¹⁰⁸ OMC, statistique du commerce international 2012.

¹⁰⁹ L'État a engagé près de 500 milliards de dollars durant la décennie 2000 dans le cadre des différents programmes de Soutien à la Relance Économique (PSRE 2001-2004, avec une enveloppe de 7,7 milliards de dollars), puis le Programme de Consolidation de la Relance Économique (PCRE 2005-2009, avec une dotation de 150 milliards de dollars) et un troisième appelé à atteindre l'objectif d'une économie productive (2010-2014, doté d'une enveloppe la plus importante, 286 milliards de dollars).

Afin d'améliorer son positionnement sur le marché mondial, l'Algérie doit se spécialiser dans les secteurs les plus porteurs de la demande conditionnée par la qualité des produits, le respect des quantités demandées par les clients et les délais de livraison, l'innovation et la création de nouveaux produits ainsi que la mise à niveau de ses structures économiques. Le développement des exportations hors hydrocarbures repose également sur la mise à niveau générale de l'environnement et des institutions d'accompagnement à l'international. L'industrie algérienne se caractérise de plus en plus par des activités d'assemblage ou de faible transformation. Il faut privilégier les activités de transformation là où existe un avantage comparatif. Il s'agit notamment, de promouvoir des industries de transformation de matières premières qui doivent se développer (principalement la pétrochimie). En-dehors du secteur agricole et de l'énergie, l'Algérie dispose d'un grand potentiel dans des industries de matériaux de construction (production de ciments, carreaux et dalles de revêtement en céramique,...), les biens d'équipements de travaux publics et de la sidérurgie (zinc sous forme brute, produits en fer ou en acier, fonte brute,...etc.) qu'elle peut exporter vers l'Afrique. Les pouvoirs publics doivent cibler les branches porteuses de valeur ajoutée et de les rendre compétitives sur un segment de processus de production afin de mieux les intégrer dans la nouvelle division internationale des tâches. Enfin, pour que l'Algérie améliore sa position sur le marché mondial, elle doit tout d'abord réduire ses importations et, pour ce faire, elle doit produire des biens qu'elle a l'habitude d'importer, notamment ceux à faible valeur ajoutée qui ne demandent pas une haute technologie. Il faudra également former les cadres au sein des structures chargées de l'exportation et leur apprendre les techniques du commerce à l'international.

Après avoir identifié quelques conditions préalables à la réussite qui doivent être réunies pour un véritable renouveau industriel afin de mettre fin au système rentier qui règne dans l'économie algérienne, nous avons déterminé certaines activités pour lesquelles l'Algérie jouit des avantages comparatifs où les ressources naturelles sont abondantes : le secteur de l'énergie et celui de l'agriculture (pétrochimie, produits agricoles bios), ainsi que le secteur du textile et cuirs. On ne peut pas déterminer avec exactitude les activités que l'Algérie doit privilégier, d'une part, elle n'a pas encore développé la culture d'exportation au sein des entreprises du fait qu'il y a que quelques opérateurs qui sont engagés dans l'opération, d'autre part, une entreprise qui s'engage dans une activité dont la production est destinée à être exportée sans l'accompagner ou sans une volonté politique qui devrait être au rendez-vous ne milite pas pour une véritable croissance hors pétrole. Le développement des exportations hors hydrocarbures suggère au préalable un environnement des affaires plus propice à l'investissement, d'adopter les mesures appropriées en matière d'accompagnement à l'exportation et l'engagement plus efficace de l'État dans la démarche de l'incitation des entreprises à exporter.

Conclusion

Durant ce dernier demi-siècle nous avons assisté à un accroissement considérable du volume des échanges commerciaux de l'Algérie et la structure géographique des flux a subi des remaniements, suite à la montée de nouvelles puissances ayant contesté la position dominante de certains pays européens sur le marché algérien (Chine, Turquie, Corée du Sud...). Par ailleurs, l'essentiel de ses échanges s'organise avec le continent européen, mais à un niveau inférieur à celui des années 70. En outre, ses liens commerciaux avec les pays du Maghreb sont marginaux. Quant à la spécialisation sectorielle : en l'espace de quarante ans la structure sectorielle de ses exportations demeure inchangée, les hydrocarbures continuent de

représenter l'essentiel de ses ventes, un pilier financier hautement volatile ! La diversification de la production reste un objectif à atteindre.

Face aux mutations rapides dans le monde ayant remis en cause les avantages comparatifs des États acquis depuis longtemps, l'Algérie se trouve dans l'obligation et l'urgence de trouver de nouveaux créneaux et de nouvelles activités industrielles dans lesquelles elle pourra faire face à une concurrence toujours plus rude. Les pouvoirs publics sont appelés à redéployer l'appareil productif et à mettre en place les conditions et mécanismes de réussite sur lesquelles repose le développement économique. Ainsi, sortir l'Algérie de sa dépendance à l'égard des hydrocarbures nécessite aussi une refonte complète des mécanismes de gouvernance et l'instauration d'une culture de la transparence et de la responsabilité, adossée à une véritable capacité de contrôle et d'évaluation des politiques publiques. Avec la politique actuelle n'importe quelle stratégie ou activité débouchera sur un échec. Le pays doit orienter ses ressources financières vers les activités porteuses dans la nouvelle configuration économique afin de mettre pied sur le marché mondial.

Enfin, l'économie algérienne est vulnérable, car l'accumulation des réserves de change placées à l'extérieur et la constitution d'un fonds de régulation des recettes sont volatiles, il suffit que le baril de pétrole baisse, pour que l'Algérie se trouvera dans la crise pire que celle des années 90. Entretenir une croissance hors pétrole est une urgence pour le pays afin d'améliorer sa position sur le marché mondial. D'où, des transformations radicales s'imposent, à travers la mise en place d'une stratégie cohérente et de long terme qui doit s'inscrire dans le contexte de l'évolution de l'environnement économique mondial, surtout s'adapter à un monde en mutation rapide (mobilité croissante des idées, des capitaux et des échanges commerciaux et de l'accélération de l'innovation et de la technologie).

CONCLUSION GÉNÉRALE

Dans ce travail nous nous sommes focalisés sur l'analyse de la structure du commerce mondial depuis plus d'un demi-siècle. La préoccupation qui nous a guidé est celle de comprendre comment les échanges de marchandises ont évolué, tant dans leur volume que dans l'orientation géographique des flux, comment ont évolué les positions respectives des acteurs (importateurs/exportateurs) ainsi que la structure des produits échangés, tout en mettant l'accent sur les enseignements que l'Algérie peut en tirer pour prendre place sur le marché mondial. Autrement dit, il s'agissait d'analyser l'évolution des flux commerciaux depuis la seconde guerre mondiale et d'en tirer des leçons pour l'Algérie de demain afin d'améliorer le niveau de ses exportations hors hydrocarbures.

Afin de mieux apprécier l'évolution des flux commerciaux et d'étudier les grandes tendances, il a été nécessaire de baser notre travail sur une revue de la littérature des principales théories explicatives de l'échange et de la spécialisation des nations. Il s'agit de situer le commerce mondial selon les théories du commerce international et de se demander si les anciennes règles explicatives de l'échange conservent aujourd'hui leur pertinence. Nous avons appris que les arguments avancés par les anciennes règles n'arrivent pas à décrire correctement la totalité des flux commerciaux dans la mesure où, une large part des courants d'échange ne semble pas répondre au principe des avantages comparatifs : la cartographie des flux commerciaux montre que le commerce mondial est largement dominé par les pays développés partageant des caractéristiques économiques très voisines qui n'affichent pas d'avantages comparatifs. Par ailleurs, une autre catégorie d'échange, qui ne cadre pas avec les avantages comparatifs, est constituée par un fort courant de commerce intra-branche entre économies réputées « similaires » en termes de proportion de facteurs et de leurs niveaux de vie. Ce qui explique le panorama des théories du commerce international présente une caractéristique originale où : aucune des explications présentées ne peut rendre compte de la totalité des échanges commerciaux. Or, l'explication traditionnelle de l'échange a pour ambition de fournir un modèle général, la tendance actuelle est plutôt de considérer qu'il existe des explications particulières pertinentes pour tel ou tel type d'échanges, selon les différences de développement des pays échangistes, la particularité des cycles de production ou encore le degré de diversification des produits faisant objet du commerce international.

L'analyse de l'évolution des flux commerciaux depuis plus d'un demi-siècle nous a permis de mettre en évidence l'ouverture croissante des économies, mais à un niveau inégal car le commerce international n'a jamais évolué au même rythme ou augmenté de manière linéaire d'une région à l'autre, voire même d'un pays à l'autre. Les flux commerciaux progressent nettement plus vite que le PIB mondial en raison, notamment, des efforts concertés de libéralisation des marchés et grâce aux énormes progrès réalisés dans le domaine des transports. En outre, les courants d'échanges de marchandises ont pris beaucoup d'intensité, du fait que le volume des échanges est passé d'à peine 120 milliards de dollars en 1950, à 36 118 milliards de dollars en 2012. Cette évolution des échanges internationaux s'est accompagnée d'une redistribution continue des rôles entre les nations et d'une remise en cause des avantages acquis. Toutefois, le commerce mondial a été profondément bouleversé. Après avoir été l'apanage des pays développés, où la zone atlantique constitue le centre du commerce mondial, avec l'érosion américaine le centre de gravité de l'économie mondiale se glisse progressivement vers l'Asie. Les courants commerciaux se concentrent à présent dans

les zones en expansion. Autrement dit, des modifications profondes ont été opérées dans l'architecture du commerce international. Les échanges commerciaux autrefois contrôlés par les traditionnelles puissances commerçantes : les États-Unis locomotive de l'économie mondiale dans les années 1950, les pays de l'Europe occidentale et le Japon, qui concentrent l'essentiel de la puissance commerciale, se transforme rapidement en un nouveau monde emmené par de nouveaux acteurs qui émergent et s'affirment sur le marché mondial, les pays de l'Asie (Chine, Singapour, Hong Kong,...), nouvelles locomotives de l'économie mondiale. Cette zone dynamique représente, fin 2012, 31,5 % du commerce mondial de marchandises contre à peine 14 % en 1950, alors que l'Amérique du Nord, connaît une évolution inverse, passant de 28,1 % en 1948 à 13,2 % en 2012. La même tendance est observée du côté de l'Europe. Après avoir enregistré une expansion de ses exportations durant la période 1953-1973 (passées de 39,4 % à 50,9 %), elle perd moins de terrain que les États-Unis mais en perd comme même pour atteindre 35,6 % fin 2012.

L'intensité relative des échanges, analysés à un niveau fin, fait apparaître un découpage du monde en trois grands ensembles, par ordre d'importance : l'EU-27; l'Asie du Sud-Est avec l'avant scène la Chine qui s'impose au détriment du Japon mais également des États-Unis et de l'Amérique du Nord. Nous avons pu observer un développement continu du commerce intra-régional entre pays riches. Plus de la moitié des échanges commerciaux se font à l'intérieur de chacun de ces ensembles, dont près de 25 % au sein de la seule Union Européenne. Toutefois, l'éclatement de la géographie du commerce mondial s'est accompagné d'un remaniement de la carte des intervenants et des positions respectives des nations sur le marché mondial. Des nations qui y jouaient le rôle du premier plan en sont sorties, ébranlées par l'arrivée de nouvelles puissances qui n'y avaient qu'une présence symbolique durant les années 1950. Nous avons pu constater également qu'un petit groupe de pays est à l'origine de la majorité des flux commerciaux (les dix premiers acteurs représentent près de 50 % des exportations mondiales de marchandises en 2012).

Sur le plan sectoriel, sous l'effet des progrès techniques, des mutations technologiques et des transformations industrielles que certaines nations avancées ont réalisé, les évolutions sectorielles des exportations de marchandises ont été progressivement soumises à une transformation continue. Si, dans le passé, les produits à faible valeur ajoutée représentaient l'essentiel des échanges commerciaux, aujourd'hui, le commerce mondial est largement dominé par des produits de haute technologie. La décomposition sectorielle des exportations de marchandises à un niveau fin, fait ressortir que la nomenclature des principaux produits les plus exportés a subi de profondes transformations dans les rangs et les valeurs des produits. Ainsi, l'essentiel du commerce international porte sur les activités de transformation et à haute valeur ajoutée (tels que machines de traitement de l'information, médicaments pour médecine humaine ou vétérinaire, équipements de télécommunication, appareils et instruments de mesure, de vérification, d'analyse et de contrôle, pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information, appareils de navigation aérienne, etc.). Ces changements qui y sont intervenus dans la nature du commerce international s'expliquent par une plus grande décomposition des processus de production au niveau international.

Ainsi, nous avons appris que le réseau du commerce international dominé autrefois par la dualité Amérique du Nord-Europe se transforme progressivement à un monde nouveau caractérisé par une diversification des flux et des trajectoires, du fait de l'intégration de nouveaux joueurs dans la division internationale du travail. Néanmoins, ce sont toujours dans les mêmes zones que les échanges ont lieu, autrement dit, les États des trois grands ensembles

continentaux continuent de polariser et absorbent l'essentiel des échanges (un peu plus de 83 % des échanges mondiaux en 2012), ce qui accentue les disparités entre le monde riche. Même si le commerce entre les pays du Sud a enregistré une certaine amélioration, il demeure marginal et orienté essentiellement vers les pays industrialisés.

Nous avons pu observer ces dernières années une avancée en profondeur d'un autre type d'échange sur le marché mondial réputé non échangeable, les services. La progression de ce type de commerce est assurément un élément essentiel de la mondialisation du XXI^e siècle¹¹⁰. La nouvelle DIT est néanmoins toujours caractérisée par la place restreinte des services qui ne représentent qu'un cinquième¹¹¹ du commerce mondial et à peine 6 % du PIB mondial. Cela s'explique avant tout par le fait que la plupart d'entre eux (les services) sont difficilement échangeables¹¹². L'évolution des services s'est accompagnée d'une profonde mutation dans la composition des échanges et dans l'orientation des flux. Si, durant les années 1970, près de la moitié des échanges transfrontaliers de services était imputable au secteur des transports et était donc étroitement liée au commerce de marchandises, aujourd'hui, avec la baisse progressive des coûts de transport, ce type d'échange a perdu son importance au profit des « autres services », qui regroupe notamment les services culturels, de communication, la construction, les services d'assurance et financiers, les services informatiques et d'information, les redevances et droits de licence, les services récréatifs (les services audiovisuels, par exemple), ainsi que les services associés aux activités de recherche et développement. Quant à la hiérarchie des principales puissances exportatrices de services, elle diffère nettement de celle des marchandises.

L'analyse du commerce extérieur de l'Algérie, nous a appris que le volume des échanges a enregistré une augmentation considérable depuis plus d'un quart de siècle (plus 90 fois celui de 1965). Aussi, on a pu observer des remaniements de la structure géographique de ses échanges, du fait de la montée de nouvelles économies émergentes du « monde en développement » (la Chine, le Brésil, la Turquie, etc.) qui viennent contester la supériorité des traditionnelles puissances commerçantes (principalement la France qui absorbe plus de 50 % des exportations de l'Algérie en 1970, mais sa part est ramenée à peine 9 % en 2012). Toutefois, l'essentiel de ses exportations s'orientent vers l'Europe, mais à un niveau inférieur à celui des années 1970 (passé de plus de 75 % à 54 % en 2012). L'Amérique du Nord reste sa deuxième zone privilégiée, tant qu'à l'exportation qu'à l'importation. On a observé également, que les importations de l'Algérie en provenance de l'Asie ont affiché une augmentation de près de 18 points depuis 1970 (passant de 2,51 % à 20,11 % en 2012). La Chine à elle seule lui fournit 12,56 % de ses importations. Quant à ses liens commerciaux avec les pays du Maghreb, ils sont marginaux (à peine de 4,5 % en 2012). Néanmoins, l'ouverture commerciale de l'Algérie n'a pas encore produit les effets attendus sur la structure des échanges extérieurs et la diversification de l'économie du pays qui reste toujours un défi à relever.

La spécialisation sectorielle du pays fait apparaître qu'en l'espace d'un demi-siècle la structure de ses exportations demeure inchangée, les hydrocarbures continuent de représenter l'essentiel de ses ventes, un pilier financier mais hautement volatile (69,38 % en 1970 contre 97,04 % en 2012, et 70 % des recettes de l'État via la fiscalité pétrolière) !

¹¹⁰ P. Krugman et Maurice Obstfeld. Paris 2009. Op Cité.

¹¹¹ Une proportion restée à peu près stable depuis 30 ans.

¹¹² C'est une évidence : il est impossible de délocaliser à l'étranger le travail des caissières de supermarché, et les infirmières qui prodiguent des soins doivent être aux côtés de leurs patients.

Avec l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché mondial ayant bouleversé l'ordre établi et perturbé les autres puissances, modifiant ainsi la dynamique du commerce mondial. L'Algérie se trouve dans l'obligation de trouver de nouvelles activités industrielles dans lesquelles elle pourra faire face à une concurrence toujours plus intense, afin d'entretenir une croissance hors pétrole et d'améliorer son positionnement sur le marché mondial. Les responsables de la politique économique doivent tirer de grandes leçons des transformations rapides du monde, tout en mettant au préalable les conditions de réussite sur lesquelles repose le développement économique. L'État a un rôle crucial à jouer pour soutenir la croissance économique et d'améliorer le niveau de ses exportations hors hydrocarbures : il lui faut créer des infrastructures adaptées, soutenir la formation technique et l'assimilation locale des technologies, etc. Par ailleurs, l'État algérien ne peut accompagner le processus de développement et la diversification de son économie que si l'intégrité des institutions est garantie. Il sera nécessaire de continuer à réformer le secteur public pour rationaliser les services administratifs et créer des autorités judiciaires, fiscales et douanières indépendantes. C'est dans ce cadre que nous avons jugé nécessaire de rappeler un certain nombre de conditions préalables à la réussite (l'investissement dans l'éducation, mettre l'université au service de développement économique et social, investissement dans le capital humain, etc.), car, après plusieurs tentatives de développement des exportations hors hydrocarbures menées par les pouvoirs publics préoccupant de l'après-pétrole, le résultat se solde par un grand échec dans la mesure où, le pays continuant à reposer presque entièrement sur les ressources pétrolières.

Dès lors, entretenir une croissance rapide du PIB hors hydrocarbures avec un processus de diversification continu de l'économie, suggère à l'État d'entreprendre des réformes bien ciblées et de revoir toute sa politique (orientée principalement vers l'importation au détriment de la production locale) et des transformations radicales doivent s'imposer, à travers la mise en place d'une stratégie cohérente et durable qui doit s'inscrire dans le contexte de l'évolution de l'environnement économique mondial orientée vers l'exportation. Le potentiel de croissance existe, il suffit juste de le mettre en valeur ! Toutefois, au terme de notre travail et avec un coup d'essai nous avons déterminé certaines activités porteuses à promouvoir et à orienter vers l'exportation pour lesquelles l'Algérie recèle des avantages comparatifs où les ressources naturelles sont abondantes : le secteur de l'énergie et celui de l'agriculture (pétrochimie, produits agricoles bios), ainsi que le secteur du textile et cuirs et dans une moindre mesure le secteur des services qui peut représenter un créneau intéressant notamment dans le domaine de tourisme où il est intéressant d'explorer cette piste. On ne peut pas déterminer avec exactitude les activités que l'Algérie doit privilégier, car elle n'a pas encore développé la culture d'exportation au sein des entreprises du fait qu'il y a que quelques opérateurs qui sont engagés dans l'opération. Il reste aux pouvoirs publics de cibler les branches porteuses de valeur ajoutée et de les rendre compétitives sur un segment de processus de production et d'être impliquer amplement dans la démarche de l'incitation des entreprises à exporter.

Au final, nous savons parfaitement qu'il s'agit d'un travail gigantesque tant le nombre de pays, le nombre de produits...néanmoins, il mérite largement d'être mené au sérieux tant par les pouvoirs publics que par la communauté universitaire mais malheureusement n'a pas suscité l'intérêt qu'il lui dû. Pour terminer, ce travail comprend certainement des insuffisances et des lacunes qui demandent d'en tenir compte mais peuvent se présenter comme des pistes de réflexion pour des recherches ultérieures qui pourront être s'élever.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. BAfD, OCDE, PNUD, CEA : « Perspectives économiques en Afrique ». 2011.
2. Banque Mondiale : « World Development Indicators ». Washington, D.C, 2005.
3. Banque Mondiale : « À la recherche d'un investissement public de qualité. Une Revue des dépenses publique ». Rapport N°36270-DZ. Volume I. 2007.
4. BENABDALLAH Youcef : « Rente et désindustrialisation ». L'Harmattan. 2009.
5. BENHAMMOUDA Hakim « Pourquoi l'Afrique s'est-elle marginalisée dans le commerce international? ». CAPC. 2005.
6. BESSON Claire « Des échanges à la dimension du monde : Les échanges de marchandises à partir SHANGHAÏ via la compagnie CMA-CGM ». Collège Romain Rolland, 2010.
7. BOILLOT Jean-Joseph : « Onze questions sur les grandes économies émergentes ». CEPIL. Paris, 2009.
8. C.allmang, E. Bonnet-Pineau, N. Cavaşin, J-M. Deblonde, M. Durousset, J. Mauduy, A. Nonjon, E. Salzenstein : « La nouvelle hiérarchie des puissances dans la mondialisation au 21^e siècle ». Édition ellipses, paris, 2004.
9. CARROUE Laurent : « Géographie de la mondialisation ». Armand Colin, 2^e édition. Paris, 2005.
10. CNUCED. « La nouvelle géographie des relations économiques ». Genève, Octobre 2004.
11. CNUCED. « La nouvelle géographie du commerce international : la coopération Sud-Sud dans un monde de plus en plus interdépendant ». São Paulo, Juin 2004.
12. DESHAYES Arnaud : « Le commerce international ». Edition Bréal, France, 2011.
13. DJEFLAT Abdelkader : « L'économie fondée sur la connaissance ». Fondation Friedrich Ebert. Alger 2008.
14. FMI : « Cultiver les esprits : l'éducation au service du développement ». Revue Finance et Développement. FMI, juin 2005.
15. FMI : « La philanthropie : germe du changement ». Revue Finance et développement. FMI, Décembre 2012.
16. FMI, « Le village planétaire ». Revue Finances et développement. Septembre 2012.
17. Françoise Lemoine et Deniz Ünal-Kesenci : « Chine : spécialisation internationale et rattrapage technologique ». La Doc. Française. Revue économie international. 2002
18. GIRARDI Antonio et BRAWAND Antoine « Le commerce mondial ». Annuaire suisse de politique de développement. Vol.22 n°1. Genève, 2003.
19. Guillaume Daudin, Paola Monperrus –Veroni, Christine Riffart, Danielle Schweisguth : « Le commerce extérieur en valeur ajoutée ». Revue de l'OFCE, Juillet 2006.
20. HUCHET Jean-François, LEMOINE François : « Dix grandes questions sur la Chine ». CEPIL. Paris, 2007.
21. HUGON. P : « Les accords de libre-échange avec les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée entre la régionalisation et la mondialisation ». Revue Régional et Développement N° 9-1999. Paris.
22. IFRI : « Le commerce mondial au XXI^e siècle », 2002.
23. Jean-Marie Peretti : « Tous talentueux ». Édition eyrolles. Paris, 2009.
24. Jean-Philippe Cotis : « Tableaux de l'économie française ». Édition Insee. Paris, 2012.
25. José Antonio Ocampo et Juan Martin : « Mondialisation et développement. Un regard de l'Amérique latine et des Caraïbes ». Copyright © Nations Unies, avril 2005.

26. KEELEY Brian : « Le capital humain. Comment le savoir détermine notre vie ». OCDE. 2007.
27. KHELADI (M) : « Introduction aux relations économiques internationales ». OPU. Alger, 2010.
28. KRUGMAN P, OBSTFELD M : « Économie internationale », Pearson Education France, 7^e édition, Paris, 2006.
29. KRUGMAN P, OBSTFELD M : « Économie internationale », Pearson Education France, 8^e édition, Paris, 2009.
30. LAFAY Gérard : « Initiation à l'économie internationale ». Édition Économica. Paris, 2004.
31. Le GUIRRIEC-MILNER Gaëlle «Économie internationale : les consommateurs, les entreprises, les États au défi de la mondialisation ». Gualino, lextenso éditions, Paris, 2009.
32. LEMOINE F : « L'économie chinoise ». La Découverte, « Repères », 3^e édition, Paris, 2003.
33. M. Fouquin, H. Guimbard, C. Herzog & D. Ünal: « Panorama de l'économie mondiale ». CEPII. Décembre 2011.
34. MADDISON Angus : « The World Economy, a Millennial Perspective ». OCDE, 2001.
35. Manuel d'Oslo : « Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation ». OCDE, 3^e édition 2005.
36. Manuel statistique de la CNUCED, divers numéros, Nations Unis, New York et Genève, 2002, 2004, 2011 et 2012.
37. MANZAGOL Claude. « La mondialisation : Données, mécanismes et enjeux », Armand Colin. Paris, 2005.
38. MARREWIJK Charles Van « International Economics. Theory, application, and policy». Copyrighted Material. New York, 2007.
39. MIOTTI Luis et Frédérique SACHWALD : « Commerce mondial : Le retour de la vieille économie » Ifri. Parsi, 2006.
40. MIPMEPI : « Renforcer la dynamique de la croissance », Publication trimestrielle du MIPMEPI. Alger 2011.
41. NYAHOHO Emmanuel, Pierre-Paul PROULX. « Le commerce international : Théories, Politiques et Perspectives industrielles ». 3^{ème} édition le Delta. CANADA, 2006.
42. NYAHOHO Emmanuel, Pierre-Paul PROULX. « Le commerce international : Théories, Politiques et Perspectives industrielles ». 4^e édition le Delta. CANADA, 2011.
43. OCDE : « Science, technologie et industrie : tableau de bord de l'OCDE», 2011.
44. OCDE : « Formation et emploi : relever le défi de la réussite ». Éditions OCDE. 2010.
45. OCDE, « Comment rester compétitif dans l'économie mondiale. Progresser dans la Chaîne de valeur », 2007.
46. OCDE, « Science, technologie et industrie : tableau de bord de l'OCDE», 2005.
47. ONS : « Les comptes économiques en volume de 2000 à 2011 ». N° 617. Alger, Décembre 2012.
48. Patrick Artus, Jacques Mistral et Valérie Plagnol : « L'émergence de la Chine : impact économique et implications de politique économique ». Paris, 2011.
49. PNUD, rapport sur le développement humain 2013 : « L'essor du Sud : le progrès humain dans un monde diversifié.
50. RAINELLI M : « La nouvelle théorie du commerce international ». La Découverte. Paris, 2003.
51. RAINELLI M : « Le commerce international ». La Découverte, « Repères », 9^e édition, Paris, 2003.

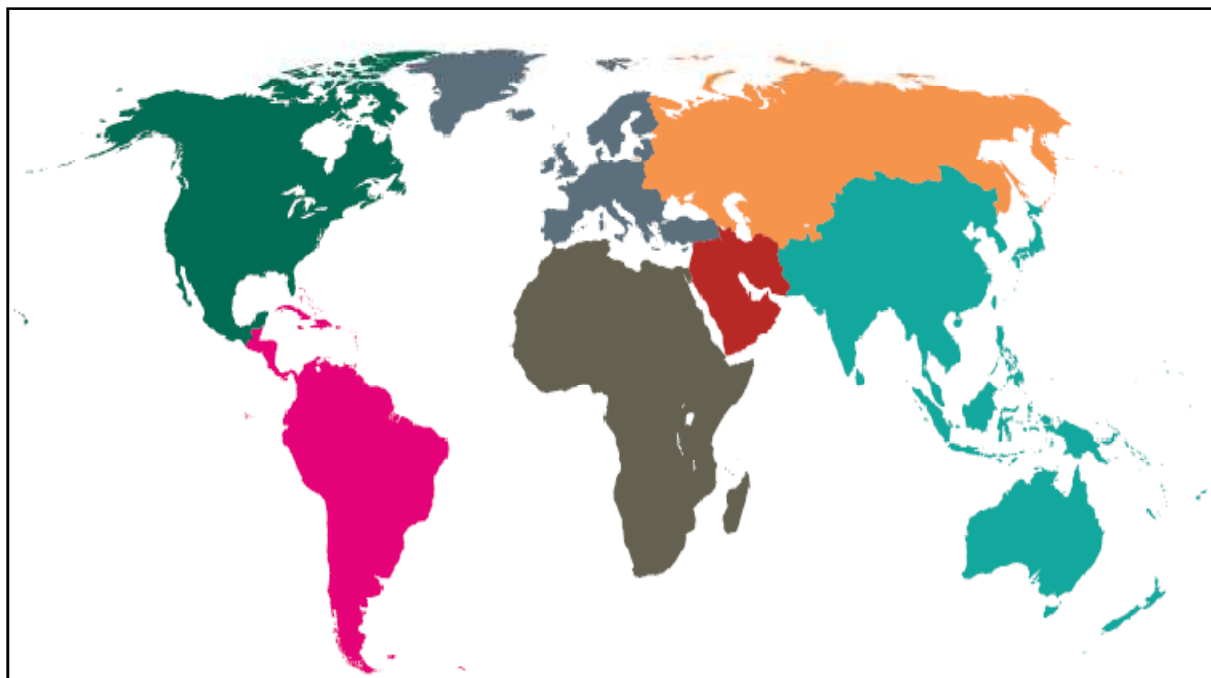
52. RAINELLI M : « Le commerce international ». La Découverte, « Repères », 10^e édition, Paris, 2009.
53. Rapport NABNI 2020 : « Cinquantenaire de l'indépendance : Enseignements et vision pour l'Algérie de 2020 ». Alger, 2013.
54. Revue de presse « Programme d'appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies d'information et de communication (PME II) ». Alger 2013.
55. RICARDO David : « Principes de l'économie politique et de l'impôt, 1817, chap. 7, section IV. (Traduit de l'Anglais par Francisco Solano Constancio et Alcide Fonteyraud, 1847 à partir de la 3^e édition anglaise de 1821).
56. SCHWAB Klaus : « Rapport sur la compétitivité mondiale 2012-2013 ». Forum économique mondial. Geneva, Switzerland, 2012.
57. SMITH Adam : « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776 ». (Traduction française de Germain Garnier, 1881, revue par Adolphe Blanqui). GF Flammarion. Livre IV, chap. 2.
58. Vincent Castel, Paula Ximena Mejia et Jacob Kolster : « Les BRIC en Afrique du Nord : les enjeux sont-ils en train de changer ». BAFD. 2011.

Sitographie

1. <http://www.dacodoc.fr/grandes-tendances-commerce-international-81378.html>
2. <http://www.europa.eu.int/en/comm/eurosta>
3. <http://www.monde-diplomatique.fr/cartes/commercenord>
4. <http://www.tc.gc.ca/fra/medias/communiques-2010-h087f-6035.htm>
5. www.cnuceid.org
6. www.eclm.fr
7. www.economie-cours.fr
8. www.eduscol.education.fr/prog
9. www.imf.org
10. www.mipmepi.gov.dz
11. www.ocde.org
12. www.onu.org
13. www.ons.dz
14. www.cnis.dz
15. www.wb.org
16. www.wto.org

ANNEXES

Annexe 3.1 : Composition des régions géographiques et économiques



- Amérique du Nord ● Amérique du Sud/centrale ● Europe
● Communauté d'États Indépendants ● Afrique ● Moyen Orient ● Asie

Amérique du Nord

Bermudes
 Canada*
 États-Unis d'Amérique*
 Mexique*
 Autres territoires de la région, n.d.a

Amérique du Sud, Amérique centrale et Caraïbes

Antigua-et-Barbuda*	Brésil*	El Salvador*	Jamaïque*	Saint-Kitts-et-Nevis*
Antilles néerlandaises*	Chili*	Équateur*	Nicaragua*	Saint-Vincent-et-les Grenadines*
Argentine*	Colombie*	Grenade*	Panama*	Sainte-Lucie*
Bahamas**	Costa Rica*	Guatemala*	Paraguay*	Saint-Martin
Barbade*	Cuba*	Guyana*	Pérou*	Suriname*
Belize*	Curaçao	Haïti*	Rép. bolivarienne du Venezuela*	Trinité-et-Tobago*
Bolivie, Etat Plurinational de*	Dominique*	Honduras*	République dominicaine*	Uruguay*
Autres territoires de la région, n.d.a				

Europe				
Albanie	Allemagne*	Danemark*	Irlande*	Monténégro*
Royaume-Uni*	Andorre**	Espagne*	Islande*	Norvège*
Serbie**	Autriche*	Estonie*	Italie*	Pays-Bas*
Slovénie*	Belgique*	Ex-République yougoslave de Macédoine*	Lettonie*	Pologne*
Suède*	Bosnie-Herzégovine**	Finlande*	Liechtenstein*	Portugal*
Suisse*	Bulgarie*	France*	Lituanie*	République slovaque*
Turquie*	Chypre*	Grèce*	Luxembourg*	République tchèque*
Croatie*	Hongrie*	Malte*	Roumanie*	
Autres territoires de la région, n.d.a				
Communauté d'États Indépendants (CEI)^a				^a La Géorgie n'est pas membre de la Communauté d'États indépendants mais est incluse dans ce groupe pour des raisons de proximité géographique et de similarité de structure économique.
Arménie*	Fédération de Russie**	Moldova*	Tadjikistan**	
Azerbaïdjan**	Géorgie*a	Ouzbékistan**	Turkménistan	
Bélarus**	Kazakhstan**	République kirghize*	Ukraine*	
Autres territoires de la région, n.d.a				
Moyen-Orient				
Arabie saoudite, Royaume d'*	Iran**	Jordanie*	Oman*	Yémen**
Bahreïn*	Iraq**	Koweït*	Qatar*	
Émirats arabes unis*	Israël*	Liban**	République arabe syrienne**	
Autres territoires de la région, n.d.a				
Afrique				
Afrique du Sud*	Congo, Rép. dém. du*	Guinée équatoriale**	Mozambique*	Somalie
Algérie**	Côte d'Ivoire*	Kenya*	Namibie*	Soudan**
Angola*	Djibouti*	Lesotho*	Niger*	Swaziland*
Bénin*	Égypte*	Libéria**	Nigéria*	Tanzanie*
Botswana*	Érythrée	Libye	Ouganda*	Tchad*
Burkina Faso*	Éthiopie**	Madagascar*	République centrafricaine*	Togo*
Burundi*	Gabon*	Malawi*	Rwanda*	Tunisie*
Cameroun*	Gambie*	Mali*	Sao Tomé-et-Principe**	Zambie*
Cap-Vert*	Ghana*	Maroc*	Sénégal*	Zimbabwe*
Comores**	Guinée*	Maurice*	Seychelles**	
Congo*	Guinée-Bissau*	Mauritanie*	Sierra Leone*	
Autres territoires de la région, n.d.a				
Asie (Pacifique et Océanie compris)				
Afghanistan**	Fidji*	Malaisie*	Papouasie-Nouvelle-Guinée*	Tonga*
Australie*	Hong Kong, Chine*	Maldives*	Philippines*	Tuvalu
Bangladesh*	Îles Salomon*	Mongolie*	Rép. dém. pop. lao**	Vanuatu**
Bhoutan**	Inde*	Myanmar*	Samoa*	Viet Nam*
Brunéi Darussalam*	Indonésie*	Népal*	Singapour*	
Cambodge*	Japon*	Nouvelle-Zélande*	Sri Lanka*	
Chine*	Kiribati	Pakistan*	Taipei chinois*	
Corée, République de*	Macao, Chine*	Palaos	Thaïlande*	
Autres territoires de la région, n.d.a				

*Membre de l'OMC, **Gouvernements ayant le statut d'observateur

Note : La Fédération de Russie et le Vanuatu sont devenus Membres de l'OMC les 22 et 24 août 2012 respectivement.

Source : OMC

Annexe 3.2 : Classification des industries manufacturières selon leur intensité technologique

La définition du contenu technologique des exportations est basée sur les indicateurs d'intensité technologique des pays de l'OCDE, comme les dépenses de R&D/la valeur ajoutée ou le ratio dépenses de R&D/production

	Positions CITI Rév. 3
Industries de haute technologie	
Produits pharmaceutiques	2423
Machines de bureau, machines comptables et matériel de traitement de l'information	30
Équipements et appareils de radio, télévision et communication	32
Instruments médicaux, de précision et d'optique	33
Construction aéronautique et spatiale	353
Industries de moyenne-haute technologie	
Produits chimiques, sauf produits pharmaceutiques	24 excl. 2423
Machines et matériel, n.c.a.	29
Machines et appareils électriques, n.c.a.	31
Construction de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques	34
Matériel ferroviaire roulant et autres équipements de transport, n.c.a.	352 + 359
Industries de moyenne-faible technologie	
Cokéfaction, produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires	23
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	25
Autres produits minéraux non métalliques	26
Produits métallurgiques de base, ouvrages en métaux	27-28
Construction et réparation de navires	351
Industries de faible technologie	
Produits alimentaires, boissons et tabac	15-16
Textiles, articles d'habillement, cuir et chaussures	17-19
Bois, pâtes, papier, articles en papier, imprimerie et édition	20-22
Autres industries manufacturières et récupération	36-37

Source : OCDE, « Science, technologie et industrie : tableau de bord de l'OCDE », 2005. P 182.

Annexe 3.3 : Évolution des flux commerciaux, 1999, 2005 et 2012 (milliard de dollars)

Destination (zones importatrices)									
Origine (zones exportatrices)		Amérique du Nord	Amérique du Sud et centrale	Europe	CEI	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
Monde	1999	1 203	294	2 307	200	116	139	1 145	5 473
	2005	2 093	301	4 398	224	240	321	2 443	10 159
	2012	3 035	787	6 564	550	580	714	5 333	17 930
Amérique du Nord	1999	370	146	181	6	11	22	197	934
	2005	824	87	238	7	18	34	270	1 478
	2012	1 151	217	380	18	38	75	488	2 371
Amérique du Sud et centrale	1999	183	47	38	3	3	3	18	297
	2005	118	86	68	6	10	6	48	355
	2012	187	202	128	8	21	17	172	750
Europe	1999	232	57	1 625	120	59	57	176	2 353
	2005	398	58	3 201	109	112	122	332	4 372
	2012	492	124	4 383	245	211	208	643	6 385
CEI	1999	9	4	120	56	3	4	16	214
	2005	19	7	178	62	5	11	40	340
	2012	37	7	430	149	14	20	127	805
Afrique	1999	17	3	57	1	11	2	15	112
	2005	60	8	128	1	26	5	49	298
	2012	74	30	240	2	81	17	160	630
Moyen-Orient	1999	25	2	34	1	8	14	73	170
	2005	66	3	87	3	15	54	281	538
	2012	118	11	148	7	39	116	732	1 349
Asie	1999	367	35	252	13	21	37	650	1 394
	2005	608	51	498	37	54	89	1 429	2 779
	2012	975	196	855	121	177	260	3 012	5 640

Source : OMC, statistiques du commerce international, 2000, 2006 et 2013.

Annexe 3.4 : Commerce des services commerciaux : définitions

La perception de l'échange international d'un service est en effet bien plus complexe que dans le cas d'un échange de marchandise. Dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) considère qu'un service est « exporté » d'un pays N vers un pays E dès lors que ce service est fourni par un prestataire issu de N à un client de E, quel que soit l'endroit de la prestation. L'Accord définit en fait quatre modes d'échanges de services en fonction du lieu où se trouvent le fournisseur et le consommateur :

- Le mode 1 correspond à l'exportation au sens classique. Le fournisseur et le consommateur restent sur leur territoire national respectif. Les progrès de l'informatique, et surtout l'avènement de l'Internet, ont favorisé ce type de commerce. C'est l'exemple des hôpitaux qui peuvent faire appel à des radiologues étrangers pour interpréter les clichés qu'on leur envoie par e-mail.
- Le mode 2 correspond à une consommation à l'étranger. Dans ce cas, le consommateur du pays N se déplace hors de son territoire national pour consommer des services à l'étranger (pays E). C'est l'exemple du tourisme, du patient qui va consommer des services médicaux dans une clinique située hors des frontières nationales ;
- Le mode 3 implique une présence commerciale à l'étranger du prestataire. Le fournisseur du pays N va sur le territoire du consommateur du pays E pour lui fournir des services à travers l'implantation d'un bureau ou d'une filiale par le biais d'un investissement direct à l'étranger. C'est l'exemple d'un bureau de représentation d'une compagnie aérienne ou succursale d'une banque ou d'une compagnie d'assurance.
- Le mode 4 implique la présence de personnes physiques. Il s'agit d'un déplacement du prestataire du pays N vers le pays E, comme dans le mode 3, mais cette fois, sous la forme d'un déplacement physique de personnes pour une période limitée. C'est l'exemple d'une société du secteur du bâtiment et des travaux publics remporte un appel d'offres dans un pays étranger et envoie, temporairement, ses cadres et ses techniciens afin de réaliser les travaux.

La catégorie des services commerciaux est subdivisée en transports, voyages et autres services commerciaux.

- La rubrique transports recouvre tous les services de cet ordre (maritimes, aériens et autres, notamment les transports terrestres et les transports par voie navigables intérieure, par voie spatiale et par oléoduc ou gazoduc) fournis par les prestataires du pays N aux consommateurs du pays E. Il peut s'agir du transport de passagers, de l'acheminement de marchandises (fret), ou de la location de moyens de transport avec leur équipage et des services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent ;
- La rubrique voyage recouvre les biens et les services acquis à des fins personnelles par des voyageurs – pour des raisons de santé, à titre éducatif ou autres – ainsi que par ceux qui se déplacent pour des raisons professionnelles. Il s'agit de l'ensemble de biens et de services consommés par les voyageurs (le logement, la nourriture et les boissons, les transports (à l'intérieur du pays visité), les cadeaux et les souvenirs ;
- Les autres services commerciaux correspondent aux activités suivantes définies dans le Manuel de la balance des paiements du FMI dans la cinquième édition (MBP) :

Annexe 3.4 : Commerce des services commerciaux : définitions (suite)

- Les services de communication incluent les télécommunications, les services postaux et les services de messagerie. Les services de télécommunication comprennent la transmission du son, des images ou d'autres types d'information par téléphone, télex, télégramme, radio et télévision par câble, courrier électronique, téléconférence, etc. ;
- Les services de bâtiment et travaux publics regroupent les ouvrages exécutés dans le cadre de projets de construction et d'installation par les employés d'une entreprise en dehors de son territoire national ;
- Les services d'assurances comprennent les diverses formes d'assurances fournies aux non-résidents par les compagnies d'assurance résidentes et vice versa, comme l'assurance-fret, etc. ;
- Les services financiers correspondent aux services d'intermédiation financière et les services auxiliaires fournis par les banques, les bourses de valeurs, les entreprises d'affacturage et d'autres entreprises ;
- Les services d'informatiques (liés aux matériels et logiciels informatiques et services de traitement de données) et d'information (services d'agence de presse : fourniture d'information, de photographie et d'articles de fond aux médias) et autres services d'information (services de bases de données et de recherche sur le Web) ;
- Les redevances et droits de licence comprennent les paiements et recettes liés à l'utilisation d'actifs incorporels non financiers et de droits de propriété tels que brevets, droits d'auteur, marque de commerce ou de fabrique, procédés industriels et franchises ;
- Les autres services aux entreprises comprennent les services liés au commerce, la location-exploitation (louage sans opérateurs) et divers services aux entreprises spécialisés et techniques tels que services juridiques, de comptabilité et de conseil en gestion, services de recherche et développement, services d'architecture, d'ingénierie et d'autres services techniques, services agricoles ;
- Les services personnels, culturels et relatifs aux loisirs se subdivisent en deux sous catégories :
 - 1) les services audiovisuels recouvrent les services et commission ayant trait à la production de films cinématographiques, d'émissions de radio et de télévision et d'enregistrements musicaux ;
 - 2) les autres services culturels et récréatifs recouvrent les services tels que ceux qui sont associés aux musées, bibliothèques, archives et autres activités culturelles, sportives et récréatives.

Source : OMC

Annexe 5.1 : Exportations d'hydrocarbures (Valeurs en millions de dollars USD)

	2009	2010	2011	2012
Pétrole brut				
valeur (millions USD)	16 855,6	20 724,9	28 744,8	27 750,4
Dont : rapatriement des bénéfiques	2 963,1	3 116,7	3 914,5	5 608,0
Volume (millions de barils)	272,8	258,7	254,6	250,4
Volume (millions de tonnes métriques)	34,7	33,0	32,4	31,9
Prix d'unité (USD par baril)	62,3	80,2	112,9	111,0
Condensats				
valeur (millions USD)	5 146,2	4 268,7	5 495,9	4 698,2
Dont : rapatriement des bénéfiques	231,6	196,4	229,5	173,2
Volume (millions de barils)	93,6	54,3	53,1	45,6
Volume (millions de tonnes métriques)	10,5	6,1	5,9	5,1
Prix d'unité (USD par baril)	55,5	78,7	103,7	103,3
Produits pétroliers raffinés				
valeur (millions USD)	5 373,4	9 219,5	11 971,8	11 044,5
Volume (millions de barils)	85,4	111,6	106,7	97,6
Volume (millions de tonnes métriques)	10,8	14,1	13,5	12,4
Prix d'unité (USD par baril)	62,9	82,6	112,2	113,1
Gaz de pétrole liquéfié (GPL)				
valeur (millions USD)	3 216,8	4 086,9	5 202,8	4 775,8
Dont : rapatriement des bénéfiques	468,7	373,1	426,6	251,4
Volume (millions de barils)	74,3	64,3	65,4	59,8
Volume (millions de tonnes métriques)	6,8	5,9	6,0	5,5
Prix d'unité (USD par baril)	43,4	63,5	79,5	79,8
Gaz naturel liquéfié (GNL)				
valeur (millions USD)	5 593,4	5 900,3	6 670,9	6 500,3
Volume (millions de m3)	34,7	31,2	27,3	24,2
Volume (billions de BTU)	791,4	714,1	636,8	565,1
Prix d'unité (USD par m3 de GNL)	161,2	189,1	244,5	268,5
Prix d'unité (USD par millions de BTU)	7,1	8,3	10,5	11,5
Gaz naturel (GN)				
valeur (millions USD)	8 225,1	11 942,4	13 575,6	15 802,1
Volume (millions de m3)	33,6	37,8	35,7	37,3
Volume (billions de BTU)	1 252,3	1 416,0	1 339,7	1 398,4
Prix d'unité (USD par m3 de GNL)	245,2	315,5	380,1	423,3
Prix d'unité (USD par millions de BTU)	6,6	8,4	10,1	11,3
Recettes totale des hydrocarbures (millions US \$)	44 410,6	56 142,7	71 661,8	70 571,4
Dont : part des associés de Sonatrach	3 920,9	3 937,5	4 973,5	6 341,9

Source : Bulletin statistique trimestriel de la Banque d'Algérie, N° 22 Juin 2013.

Annexe 5.2 : Partage volume prix du PIB optique production, 2009 à 2011 (en milliards de DA)

NSA	Intitulés des NSA	2009			2010			2011		
		VA en valeur	Δ Volume	Δ Prix	VA en valeur	Δ Volume	Δ Prix	VA en valeur	Δ Volume	Δ Prix
1	Agriculture, sylviculture et pêche	931,3	21,1	5,7	1 015,3	4,9	3,9	173,7	10,3	4,8
2	Eau et Energie	91,2	9,7	-11,3	98,6	5,4	2,6	110,6	7,4	4,4
3	Hydrocarbures	3 109,1	-8,0	-32,4	4 180,4	-2,2	37,5	5 242,1	-3,3	29,7
4	Services et Travaux Publics Pétroliers	94,8	2,5	6,6	63,3	1,8	-34,4	70,7	11,2	0,4
5	Mines et carrières	19,1	-5,0	18,6	18,2	4,0	-8,2	20,7	-5,7	20,3
6	ISMMEE	83,1	9,8	17,5	83,6	2,2	-1,6	89,9	4,1	3,3
7	Matériaux de Construction	66,9	5,6	4,8	70,5	-0,1	5,5	76,0	3,6	4,0
8	BTPH	1 000,1	9,1	5,4	1 194,1	9,6	8,9	1 262,6	5,2	0,5
9	Chimie, Plastiques, Caoutchouc	45,2	5,8	1,6	47,7	2,7	2,7	50,4	4,9	0,8
10	Industries Agro-alimentaires (IAA)	188,5	4,8	9,6	214,1	2,5	10,8	231,8	5,4	2,7
11	Textiles, confection, bonneterie	14,6	0,6	12,6	13,8	-2,4	-2,8	13,5	-2,0	-0,6
12	Cuirs et Chaussures	2,5	-2,3	3,3	2,6	0,0	1,7	2,6	-0,6	1,0
13	Bois, Papiers et lièges	16,9	1,2	0,0	17,2	3,3	-1,3	17,6	0,9	1,7
14	Industries diverses	49,1	7,7	-0,4	50,3	1,3	1,2	50,1	-4,9	4,8
15	Transport et communications	911,3	5,4	0,1	991,4	6,4	2,2	1 049,8	4,2	1,6
16	Commerce	1 151,6	11,0	3,4	1 279,5	7,9	3,0	1 444,6	9,7	2,9
17	Hôtels-café-restaurants	105,5	5,6	9,5	114,4	2,2	6,1	121,4	4,8	1,3
18	Services fournis aux entreprises	98,6	10,4	6,3	122,8	14,4	8,9	137,6	7,0	4,7
19	Services fournis aux ménages	114,5	2,8	6,1	121,8	2,0	4,3	137,1	2,1	10,3
Total sphère réelle		8 093,8	0,4	-13,8	9 699,6	3,2	16,1	11 302,9	2,5	13,7
Taxe sur la Valeur Ajoutée		545,6	11,0	0,5	565,8	5,2	-1,4	596,2	-1,4	6,8
Droits et taxes à l'importation		170,2	5,9	-2,5	181,9	5,4	1,3	210,4	-6,3	23,5
Production Intérieure Brute		8 809,6	1,0	-12,8	10 447,3	3,3	14,7	12 109,5	2,1	13,5

Annexe 5.2 : Partage volume prix du PIB optique production, 2009 à 2011 (en milliards de DA) (suite)

Production Intérieure Brute		8 809,6	1,0	-12,8	10 447,3	3,3	14,7	12 109,5	2,1	13,5
20	Banques et entreprises d'assurance	457,9	9,3	-6,5	470,8	11,5	-7,6	482,6	17,6	-12,7
21	Affaires Immobilières	75,1	4,3	6,3	80,0	3,9	2,6	85,3	3,3	3,2
22	Services non marchands fournis à la	1 180,8	7,6	3,8	569,0	5,7	25,7	2 351,2	5,2	42,4
Total Sphère non productive		1 713,7	7,9	0,9	2 119,9	7,2	15,4	2 919,1	7,9	27,6
Ajustement PISB		404,3	9,4	-8,0	406,2	11,8	-10,2	409,4	18,4	-14,9
Ajustement services Non marchands		112,2	7,6	7,4	126,6	5,7	6,8	138,2	5,2	3,8
Le Produit Intérieur Brut		10 006,8	1,7	-11,1	12 034,4	3,6	16,0	14 481,0	2,6	17,3

Source : ONS

Annexe 5.3 : Évolution des exportations de marchandises de l'Algérie selon le secteur d'activité (en millions de DA)

NSA	Libellés	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
01	Agriculture, pêche, chasse	1524,3	1776,4	1597,6	1771,9	2600,0	2325,9	2475,0	2876,7	2621,4	2919,5	2 490,8	2721,7
02	Eau et Energie	146,6	148,0	134,3	32,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	966,1	412,9	0,0
03	Hydrocarbures	1611000,0	1428524,0	1445000,0	1850000,0	2276827,0	3355000,0	3895736,2	4120872,9	4970025,1	3270227,5	4220106,0	5223836,8
05	Mines et carrières	1846,9	1776,4	1856,3	989,7	2010,6	1650,5	2838,6	4207,4	9783,2	7813,6	4 040,4	9 831,0
06	Industries sidérurgiques, métalliques, mécaniques, électriques.	12548,8	13619,1	17864,2	11408,7	15427,2	22219,3	37563,0	31335,7	33029,2	14247,2	14 526,6	9 549,9
07	Matériaux de construction, céramique, verre	45,1	1 48,0	61,2	83,3	73,9	105,7	1662,4	559,5	3265,4	2563,0	2 953,3	2 701,5
09	Chimie, caoutchouc, plastiques	26503,7	30643,0	28934,4	31843,3	34153,1	34854,7	31558,7	46503,5	68182,7	43685,1	64 606,0	97 454,5
10	Industries agroalimentaires, tabacs, allumettes	1333,7	888,2	2017,8	2303,7	3408,8	3092,8	4118,6	4380,3	5531,6	3439,6	21 878,4	23 837,1
11	Industries textiles, bonneterie, confection	65,8	296,1	267,4	271,9	326,0	237,0	367,1	632,9	287,9	155,3	216,1	54,8
12	Industries des cuirs et chaussures	542,6	1184,3	1916,2	1512,0	1008,5	573,3	1186,2	1176,5	1225,0	889,9	1 379,3	2 347,0
13	Industries du bois, liège, papier..cuirs et chaussures	1500,4	1184,3	1479,0	1559,1	1563,2	1434,6	1130,2	1234,2	999,2	701,3	915,4	1 776,1
14	Industries diverses	157,6	148,0	63,4	277,6	49,7	54,6	364,9	383,6	68,9	27,8	62,2	20,8
	Total	1 657 215,6	1 480 335,8	1 501 191,9	1 902 053,5	2 337 447,8	3 421 548,3	3 979 000,9	4 214 163,1	5 095 019,7	3 347 636,0	4 333 587,4	5 374 131,3

Source : ONS

Annexe 5.4 : Évolution de la structure des exportations de marchandises de l'Algérie selon le secteur d'activité

NSA	Libellés	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
01	Agriculture, pêche, chasse	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
02	Eau et Energie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
03	Hydrocarbures	96,5	97,2	96,5	96,3	97,3	97,4	98,1	97,9	97,8	97,5	97,7	97,4	97,2
05	Mines et carrières	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2
06	Industries sidérurgiques, métallique, mécaniques, électriques.	1,2	0,8	0,9	1,2	0,6	0,7	0,6	0,9	0,7	0,6	0,4	0,3	0,2
07	Matériaux de construction, céramique, verre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
09	Chimie, caoutchouc, plastiques	1,7	1,6	2,1	1,9	1,7	1,5	1,0	0,8	1,1	1,3	1,3	1,5	1,8
10	Industries agroalimentaires, tabacs, allumettes	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,4
11	Industries textiles, bonneterie, confection	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12	Industries des cuirs et chaussures	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13	Industries du bois, liège, papier... cuirs et chaussures	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14	Industries diverses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ONS

Annexe 5.5 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie par groupes d'utilisation, 2000 à 2012 (en millions USD)

Importations

Groupes d'utilisation	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alimentation	2 415	2 395	2 740	2 678	3 597	3 587	3 800	4 954	7 813	5 863	6 058	9 850
Energie et Lubrifiants	129	139	145	114	173	212	244	324	594	549	955	1 164
Produits bruts	428	478	562	689	784	751	843	1 325	1 394	1 200	1 409	1 783
Demi-produits	1 655	1 872	2 336	2 857	3 645	4 088	4 934	7 105	10 014	10 165	10 098	10 685
Biens d'Équipements. Agricoles	85	155	148	129	173	160	96	146	174	233	341	387
Biens d'Équipements. Industriels	3 068	3 435	4 423	4 955	7 139	8 452	8 528	8 534	13 093	15 139	15 776	16 050
Biens de consommation	1 393	1 466	1 655	2 112	2 797	3 107	3 011	5 243	6 397	6 145	5 836	7 328
TOTAL	9 173	9 940	12 009	13 534	18 308	20 357	21 456	27 631	39 479	39 294	40 473	47 247

Exportations

Groupes d'utilisation	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alimentation	32	28	35	48	59	67	73	88	119	113	315	355
Energie et Lubrifiants	21 419	18 484	18 091	23 939	31 302	45 094	53 429	58 831	77 361	44 128	55 527	71 427
Produits bruts	44	37	51	50	90	134	195	169	334	170	94	161
Demi-produits	465	504	551	509	571	651	828	993	1 384	692	1 056	1 496
Biens d'Équipements. Agricoles	11	22	20	1	-	-	1	1	1	-	1	-
Biens d'Équipements. Industriels	47	45	50	30	47	36	44	46	67	42	30	35
Biens de consommation.	13	12	27	35	14	19	43	35	32	49	30	15
TOTAL	22 031	19 132	18 825	24 612	32 083	46 001	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053	73 489

Source : CNIS

Annexe 5.6 : Principaux produits exportés par l'Algérie, 1970 à 1999 (10³ DA)

De 1970 à 1975						
Produits	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Phosphates	23804	22829	16255	11321	77546	55744
Minerais de fer	69315	72155	98406	43312	119488	17705
Produits Sidérurgiques	130122	82756	64672	58919	129812	163222
Maraîchère	25617	19330	17148	2293	108	4494
Dattes	24663	28901	29683	38547	33811	29827
Agrumes	91067	90532	83186	94918	73395	89678
Vins	707185	292347	328347	646600	473059	486619
Pétrole brut et condensat	3287550	2972194	4627170	6321307	16952927	15885074
G.N.L	144496	132768	138623	121495	255291	315084
G.P.L	-	-	-	2495	25416	132172
Produits raffinés	65983	44478	48775	551010	1001209	807510
De 1976 à 1981						
Produits	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Phosphates	4235	81577	71830	95962	97534	124229
Minerais de fer	105389	75336	71768	101917	76201	77388
Produits sidérurgiques	118407	885947	85082	91917	114154	157987
Maraîchères	3970	28759	9392	2200	-	-
Dattes	30500	28577	34902	35041	7932	18885
Agrumes	57166	48993	41501	29762	15378	13889
Vins	401726	355367	458146	319424	377575	463572
Pétrole brut et condensat	19335530	22316833	21536644	30752865	40939993	44059975
G.N.L	635707	519840	105302	2205232	3241340	5876697
G.P.L	140730	110815	158570	206381	500015	752960
produits raffinés	831842	497091	578879	2693871	7031451	10985120
De 1982 à 1987						
Produits	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Phosphates	112879	92002	72024	102940	105288	107703
Minerais de fer	108503	76753	53101	46	-	3227
Produits sidérurgiques	193063	N.D	325916	147602	186627	235814
Maraîchères	-	1567	-	4410	3486	17583
Dattes	5390	21121	30704	39231	29597	23541
Agrumes	4753	-	-	1302	1111	9624
Vins	307742	143814	195941	230213	84007	88048
Hydrocarbures	59389668	59638009	61932779	63298359	34059574	40638803
De 1988 à 1993						
Produits	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Phosphates	119127	58232	77370	503702	436400	469100
Minerais de fer	1698	-	490	4931	1500	0
Produits sidérurgiques	549557	425595	581090	1016245
Maraîchères	888	22	2060	1068
Dattes	65340	45078	156270	334432	1282200	1289900
Agrumes	4502	1	470	8	0	300
Vins	92909	201610	210840	363598	143200	109800
Hydrocarbures	42933694	68927290	118600000	226800000	238667700	227782200

Annexe 5.6 : Principaux produits exportés par l'Algérie, 1970 à 1999 (10³ DA) (suite)

De 1994 à 1999						
Produits	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Phosphates	527.800	772200	1179700	1373400	1552200	1790600
Minerais de fer	5900	5563	0	0,0	4,6	0,0
Produits sidérurgiques
Maraîchères	2300	900	4500	7200
Dattes	422500	3742300	3623100	1261900	1128500	1026700
Agrumes	0	212	540	0	14000	0
Vins	63100	501.900	765200	330200	262400	227700
Hydrocarbures	307229900	475225300	694900000	760251200	567883400	811172500

Source : ONS

Annexe 5.7 : Principaux produits importés par l'Algérie, 1970 à 2000 (10⁶ DA)

De 1970 à 1975						
Produits	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Lait et produits laitiers	-	-	259,3	207,7	298,0	306,9
Céréales et farine (1)	-	-	349,8	410,7	1 872,3	1 699,6
Huiles et graisses	-	-	123,3	129,7	341,4	496,6
Sucre et sucrerie	-	-	288,4	293,1	945,1	1 716,2
Café	-	-	27,0	45,6	178,9	167,2
Produits pharmaceutiques	186,6	187,3	190,1	283,3	278,6	462,2
Engrais	31,2	73,1	89,2	68,6	101,6	182,4
Caoutchouc (matières premières)	-	-	14,6	13,2	33,1	31,5
Ouvrages en caoutchouc (Biens de Consommation)	-	-	37,0	42,3	40,5	51,2
Ciments	-	-	61,2	128,1	352,7	338,6
Bois et ouvrages en bois (2) (Matières premières et produits bruts)	-	-	94,2	98,4	493,1	433,6
Papier et carton (Produits semi-finis)	-	-	92,6	136,4	217,6	230,1
Matières Textiles	-	-	61,1	74,7	29,6	77,8
Textiles (Produits semi-finis)	-	-	333,8	467,9	157,7	245,8
Fonte, Fer, Acier	-	-	-	-	-	3 195,2
Machines, Appareils et Matériels Elect.	-	-	-	-	-	5 303,2
Machines et Appareils Electroniques	-	-	-	-	-	1 572,9
De 1976 à 1982						
Produits	1976	1977	1978	1979	1981	1982
Lait et produits laitiers	419,1	565,2	724,3	632,3	1 485,9	1 998,6
Céréales et farine (1)	1 208,3	1 006,8	1 346,0	1 453,2	1 813,2	2 590,5
Huiles et graisses	324,3	527,1	525,3	703,5	820,9	885,9
Sucre et sucrerie	684,5	682,4	419,3	527,6	1 693,5	861,1
Café	-	-	-	-	950,5	478,1
Produits pharmaceutiques	397,2	509,6	543,5	611,4	948,8	981,0
Engrais	-	-	-	-	-	-
Caoutchouc (matières premières)	-	-	-	-	-	-
Ouvrages en caoutchouc (Biens de Consommation)	-	-	-	-	-	-
Ciments	377,2	366,9	329,1	256,8	1 249,8	891,2
Bois et ouvrages en bois (2) (Matières premières et produits bruts)	365,0	686,2	654,7	662,5	2 014,3	1 182,0

Annexe 5.7 : Principaux produits importés par l'Algérie, 1970 à 2000 (10⁶ DA) (suite)

Papier et carton (Produits semi-finis)	-	-	-	-	-	-
Matières Textiles	-	-	-	-	-	-
Textiles (Produits semi-finis)	-	-	-	-	-	-
Fonte, Fer, Acier	2 954,3	3 798,4	5 178,0	4 681,9	6 611,6	6 485,0
Machines, Appareils et Matériels Elect	5 083,6	6 600,6	7 975,9	7 893,7	9 090,5	8 760,0
Machines et Appareils Electroniques	1 681,6	2 417,8	2 761,7	2 326,3	3 008,7	2 831,7
De 1983 à 1988						
Produits	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Blé	1 796	1 833	2 275	1 783	991	2 182
Orge	237	453	371	-	19	315
Sucre	897	809	562	418	982	1 236
Lait en poudre et en conserves	1 261	961	1 348	1 138	1 199	1 765
Beurre	602	381	464	406	257	291
Café	961	650	652	552	1 428	579
Produits Pharmaceutiques	1 100	1 014	1 086	1 510	1 226	1 593
Véhicules Industriels	515	81	345	157	35	20
Fils et câbles électriques	189	203	248	205	223	263
Tôles	293	359	403	427	259	446
Poutrelles	103	172	231	206	74	103
Menuiserie Métallique	1 689	2 753	990	610	204	99
Caoutchouc	41	60	54	51	41	86
Engrais	39	41	93	106	167	171
Soufre	42	25	101	64	96	68
Bitumes	115	112	170	645	120	222
Ciment	959	859	653	595	392	369
Céramique Carrelage	2 481	1 593	510	253	157	310
Bois	1 439	1 206	1 003	907	618	1 104
Papier et Carton	200	320	423	522	618	791
Fils Synthétiques	396	674	752	754	483	991
Cuir et Peaux	76	136	120	119	120	203
De 1989 à 1994						
Produits	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Blé	5 599	3 661	449	6 633	8 135	20 606,8
Orge	522	324	70	262	1 202	1 807,2
Sucre	2 706	2 814	5 464	3 881	5 909	10 502,7
Lait en poudre et en conserves	3 349	3 508	7 067	9 140	13 012	17 158,2
Beurre	585	847	1 025	194	467	1 320,9
Café	1 257	757	2 689	1 222	2 468	10 876,1
Produits Pharmaceutiques	3 382	2 951	3 728	9 346	8 308	17 592,5
Véhicules Industriels	189	423	554	184	241	3 814,6
Fils et câbles électriques	353	318	782	1 935	1 796	2 850,7
Tôles	429	958	1 479	1 200	1 405	1 950,7
Poutrelles	198	305	475	825	536	824,5
Menuiserie Métallique	197	301	645	897	986	5,9
Caoutchouc	80	134	108	186	156	210,4
Engrais	170	198	282	274	333	610,1
Soufre	114	86	208	153	93	142,6
Bitumes	239	72	1 153	211	186	115,5
Ciment	857	743	1 894	2 058	1 838	4 211,5
Céramique Carrelage	185	323	591	695	542	1 459,1

Annexe 5.7 : Principaux produits importés par l'Algérie, 1970 à 2000 (10⁶ DA) (suite)

Bois	2 205	2 863	2 198	2 339	7 600	7 700,8
Papier et Carton	1 216	971	1 928	2 411	2 407	5 089,9
Fils Synthétiques	427	1 017	1 129	509	535	1.232,3
Cuirs et Peaux	169	347	535	42	162	299,0
De 1995 à 2000						
Produits	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Blé	33 893,2	27 098,1	42 168,4	35 292,1	44 036,3	60 517,2
Orge	807,1	8,8	1 913,2	3 453,4	4 497,7	5 166,9
Sucre	15 143,0	14 553,9	12 377,7	16 342,8	14 877,5	16 734,1
Lait en poudre et en conserves	19 478,2	17 793,2	22 068,2	24 000,3	24 339,0	28 124,5
Beurre	1 934,5	1 932,5	1 377,1	1 036,5	1 486,2	1 012,3
Café	8 236,5	7 468,4	6 805,1	9 436,9	10 021,4	9 306,2
Produits Pharmaceutiques	26 475,7	17 117,4	20 870,7	29 016,6	34 843,2	34 410,1
Véhicules Industriels	4 811,5	8 204,1	5 955,5	7 427,8	11 941,5	...
Fils et câbles électriques	2 445,9	4 125,0	4 106,0	5 322,0	2 843,5	3 230,8
Tôles	3 475,6	1 628,5	1 223,4	2 173,3	2 469,5	...
Poutrelles	1 871,5	3 064,0	938,6	1 489,0	1 692,7	...
Menuiserie Métallique	10,9	37,7	44,6	31,9	66,3	...
Caoutchouc	460,4	192,8	242,3	259,5	335,8	346,9
Engrais	1 659,9	1 488,5	2 241,6	1 646,8	1 768,9	2 290,0
Soufre	55,0	6,4	6,56	38,1	28,6	40,5
Bitumes	230,0	366,5	113,0	185,5	81,3	...
Ciment	5 346,9	4 930,9	2 764,1	2 274,8	3 070,5	4 078,5
Céramique Carrelage	2 548,4	2 857,9	2 045,5	2 558,4	3 047,1	6 048,7
Bois	11 956,3	9 072,9	11 756,4	10 845,3	12 099,2	15 067,8
Papier et Carton	6262,6	12 120,3	5 254,1	6 164,9	9 731,5	10 381,4
Fils Synthétiques	1 270,1	1 386,1	1 229,7	1 641,8	1 648,0	1 383,0
Cuirs et Peaux	342,4	226,0	91,8	243,0	436,3	363,0

(1) : Céréales et farine : à partir de 1976, il s'agit de céréales seulement

(2) : Bois et ouvrages en bois : antérieur à 1975, il s'agit de Bois seulement

Source : ONS

Annexe 5.8 : Les vingt premiers clients de l'Algérie pour les produits hors hydrocarbures, 1999 à 2011 (En millions de DA)

Pays	1999	Pays	2000	Pays	2001	Pays	2002	Pays	2003
France	6351	Espagne	9597	Espagne	10614	France	12418	Espagne	12426
Italie	5034	France	7558	France	8144	Espagne	11360	France	10823
Espagne	4053	Italie	6862	Italie	6663	Italie	5223	Pays-Bas	5841
Irak	2700	Portugal	3873	Pays-Bas	4298	Irak	3976	Italie	4770
Jordanie	1590	Pays-Bas	3719	Portugal	3537	Irak	3463	Portugal	3147
Pays-Bas	1469	Irak	2024	Irak	3101	Tunisie	2644	Tunisie	1925
Tunisie	913	Tunisie	1928	USA	2796	Portugal	2462	USA	1820
G. Bretagne	896	Belgique	1703	Tunisie	2276	Roumanie	2144	Belgique	1571
Brésil	729	USA	1225	Jordanie	1686	USA	1407	Turquie	1407
Maroc	723	Suisse	1155	Belgique	1218	Turquie	1321	Irak	1290
Portugal	635	Grèce	1002	Maroc	1127	Jordanie	1242	Liban	1160
Suisse	613	Maroc	834	Grèce	725	Maroc	1153	Maroc	968
Turquie	525	G. Bretagne	641	Brésil	588	Chine	1073	Dja arabe libyenne	817
Rep de Corée	412	Rep de Corée	546	G. Bretagne	552	Grèce	808	G. Bretagne	587
Belgique	398	Tadjikistan	520	Tadjikistan	439	Belgique	744	Grèce	362
Indonésie	292	Allemagne	450	Turquie	345	Dja arabe libyenne	725	Brésil	334
Grèce	252	Indonésie	370	Ukraine	196	Thaïlande	554	Rep tchèque	290
USA	204	Turquie	356	Indonésie	176	Burin di	539	Syrie	275
Pologne	185	Canada	227	Formose	172	Indonésie	448	Allemagne	261
Yougoslavie	170	Liban	166	St Vincent grenadine	134	Gabon	365	Inde	203

Source : ONS

Annexe 5.8 : Les vingt premiers clients de l'Algérie pour les produits hors hydrocarbures (En millions de DA) (suite)

Pays	2004	Pays	2005	Pays	2006	Pays	2007	Pays	2008
Espagne	12821	France	13887	France	15075	France	24507	France	24146
France	10733	Espagne	9780	Espagne	13450	Italie	10431	Tunisie	16674
Pays-Bas	5811	Pays-Bas	9314	Italie	8330	Pays-Bas	9656	Italie	14154
Italie	5735	Maroc	5655	Turquie	8025	Espagne	8701	Espagne	8090
Maroc	3741	Turquie	4997	Maroc	7176	Maroc	7459	Mali	6664
Tunisie	3105	Italie	4587	Pays-Bas	5138	Belgique	6492	États-Unis	5772
USA	2808	Portugal	2845	Tunisie	2974	Turquie	4862	Maroc	4229
Turquie	2587	Tunisie	2665	Belgique	2927	Tunisie	4136	Burkina Faso	3728
Belgique	1847	USA	1829	États-Unis	2867	Portugal	1827	Turquie	3673
Portugal	1721	G. Bretagne	1389	Portugal	2593	Inde	1766	inde	3522
Syrie	1647	Dja. arabe libyenne	1016	Grèce	1755	Niger	1281	Egypte	2795
Libye	1175	Inde	1002	Libye	1297	Chine	939	Malte	2202
G. Bretagne	997	Belgique	738	Inde	989	Brésil	899	G. Bretagne	2077
Suisse	755	Allemagne	621	G. Bretagne	974	États-Unis	791	Pays-Bas	2068
Brésil	619	Syrie	613	Brésil	671	Dja arabe libyenne	705	Chine	1750
Allemagne	576	Grèce	554	Rép de Corée	621	Arabie Saoudite	667	Bénin	1744
Sénégal	385	Japon	412	Suisse	489	Suède	650	Argentine	1710
Gabon	324	Suisse	341	Philippines	457	Jordanie	594	Allemagne	1603
Jordanie	307	Cuba	325	Émirats Arabes unis	420	Egypte	545	Suisse	1498
Grèce	259	Brésil	318	Chine	353	G. Bretagne	522	Émirats Arabes unis	1473

Source : ONS

Annexe 5.8 : Les vingt premiers clients de l'Algérie pour les produits hors hydrocarbures (En millions de DA) (suite)

Pays	2009	Pays	2010	Pays	2011
France	13681	Espagne	22 350	Espagne	34 340,0
Espagne	10166	France	16 664	Pays-Bas	18 384,1
Italie	6351	Pays-Bas	12 565	Belgique	15 692,9
Belgique	5042	Italie	8 796	France	15 390,4
Turquie	4803	Belgique	8 151	Italie	12 170,4
Pays-Bas	2870	Syrie	5 530	Portugal	7 291,8
États-Unis	2590	Tunisie	4 470	Tunisie	5 505,9
Suisse	2425	R.D.Soudan	3 901	Brésil	3 596,4
Tunisie	2365	Turquie	2 577	Syrie	3 146,6
Niger	1818	Dja arabe libyenne	2 287	Pologne	3 115,3
Inde	1769	Maroc	2 220	Irak	3 031,5
Brésil	1289	Portugal	2 141	Turquie	2 698,7
Philippines	1286	Inde	1705	Bulgarie	2 358,6
Portugal	1144	États-Unis	1 651	Chine	2 234,4
Maroc	1097	Jordanie	1 369	G. Bretagne	1 935,6
Rép de Corée	1095	G. Bretagne	1 238	Maroc	1 484,3
Emirats Arabes Unis	856	Emirats Arabes Unis	1183	Arabie S.	1 452,9
Malte	832	Chine	1 149	Inde	1 295,3
Dja arabe libyenne	808	Liban	1 146	Ukraine	1 292,5
Singapour	697	Allemagne	1011	Grèce	1 093,3

Source : ONS

Annexe 5.9 : Principales catégories d'innovation

Tout d'abord, l'innovation est définie selon le Manuel d'Oslo comme la mise en œuvre d'un produit (biens et services) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures. Ainsi, le Manuel définit quatre catégories d'innovation : innovations de produit, innovations de procédé, innovations d'organisation et innovations de commercialisation.

- Une **innovation produit** correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autres caractéristiques fonctionnelles ;
- Une **innovation de procédé** est la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement amélioré. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ou le logiciel. Les innovations de procédé peuvent avoir pour but de diminuer les coûts unitaires de production ou de distribution, d'augmenter la qualité, ou de produire ou distribuer des produits nouveaux ou sensiblement améliorés ;
- Une **innovation de commercialisation** est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit. Cette catégorie d'innovation vise à mieux satisfaire les besoins des consommateurs, ouvrir de nouveaux marchés ou positionner d'une manière nouvelle un produit de la firme sur le marché afin d'augmenter les ventes ;
- Une **innovation d'organisation** est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme. Ce type d'innovations peut avoir pour but d'améliorer les performances d'une firme en réduisant les coûts administratifs ou de transaction, en améliorant le niveau de satisfaction au travail (et, partant, augmenter la productivité), en accédant à des biens non marchands (comme le savoir extérieur non codifié) ou en réduisant les coûts des approvisionnements.

Source : Manuel d'Oslo. OCDE, 2005.

Annexe 5.10 : Répartition de flotte de commerce du pavillon algérien par compagnie (2009)

N°	TYPE	Nom du navire	Armateur	Gross tonnage
01	Céréaliier	AIN TEMOUCHENT	INTERNATIONAL BULK CARRIER	19084
02	Céréaliier	BLIDA	INTERNATIONAL BULK CARRIER	12829
03	Cargo	DJEBEL EL ONK II	INTERNATIONAL BULK CARRIER	2863
04	Cargo	DJEBEL KSEL	INTERNATIONAL BULK CARRIER	2863
05	Cargo	DJEBEL REFAA	INTERNATIONAL BULK CARRIER	2863
06	Charbonier	EL HADJAR	INTERNATIONAL BULK CARRIER	37327
07	Céréaliier	NEDROMA	INTERNATIONAL BULK CARRIER	16013
08	Céréaliier	NEMEMCHA	INTERNATIONAL BULK CARRIER	16013
09	Cargo	DJORF	CNAN NORD	5331,59
10	Cargo	DJURDJURA	CNAN NORD	5329,58
11	Cargo	IBN KHALDOUN II	CNAN NORD	5331,82
12	Cargo	IBN SINA II	CNAN NORD	5331,82
13	Ro/Ro	TEBESSA	CNAN MED	8393
14	Ro/Ro	TELEGHMA	CNAN MED	8393
15	Méthanier	MOURAD DIDOUCHE	HYPROC SHIPPING COMPANY	81265
16	Méthanier	HASSI R'MEL	HYPROC SHIPPING COMPANY	30346
17	Bitumier	OUED GUETERENI	HYPROC SHIPPING COMPANY	1843
18	Méthanier	LARBI BEN M'HIDI	HYPROC SHIPPING COMPANY	80654
19	Méthanier	MOSTEFA BEN BOULAI	HYPROC SHIPPING COMPANY	81337
20	Méthanier	RAMDANE ABANE	HYPROC SHIPPING COMPANY	81265
21	Méthanier	BACHIR CHIHANI	HYPROC SHIPPING COMPANY	80654
22	Ethylenier	BAROUDA	HYPROC SHIPPING COMPANY	6325
23	GPLier	BRIDES	HYPROC SHIPPING COMPANY	6841
24	GPLier	RHOUD EL ADRA	HYPROC SHIPPING COMPANY	16938
25	car ferry	EL DJAZAIR II	ENTMV	20024
26	car ferry	TARIQ IBN ZIYAD	ENTMV	21659
27	car ferry	TASSILI II	ENTMV	20024
28	FLS	TAMGOUT	NOLIS SPA	3116
29	Céréaliier	SERSOU	NOLIS SPA	20822
				686935,81

Source : Ministère du Transport

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Liste des cartes

	Page
Carte 2.1 : Les flux de marchandises par région et par destination, 1986 (en milliards de dollars).....	58
Carte 3.1 : Les grands flux du commerce international, 2010	76
Carte 3.2 : Classement des économies en fonction du commerce des marchandises, 2010	89
Carte 3.3 : Classement des économies en fonction du commerce des services commerciaux, 2010	98
Carte 4.1 : Part des régions dans les exportations des produits, 1980-2011	107
Carte 4.2 : Évolution des flux intra et extrarégionaux, 1986, 1992, 2000 et 2011 (en % des exportations de chaque région).....	117
Carte 5.1 : Les flux commerciaux de l'Algérie par régions économiques, 2012 (en milliards de dollars).....	133

Liste des encadrés

	Page
Encadré 1.1 : La notion d'avantages absolus. Adam Smith, Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776	6
Encadré 1.2 : Les avantages comparatifs	9
Encadré 1.3 : Mesure des échanges intra-branches.....	26
Encadré 1.4 : L'indicateur majeur de la mondialisation : les multinationales	28

Liste des figures

	Page
Figure 1.1 : Isoquant de production du bien X	16
Figure 1.2 : La relation entre les prix relatifs des facteurs et les quantités des facteurs	17
Figure 1.3 : La relation entre les prix relatifs des facteurs et prix relatifs des biens	18
Figure 2.1 : Croissance du produit mondial et des exportations de marchandises, 1870-1998 (en pourcentage).....	38
Figure 2.2 : Part des grands ensembles géographiques dans les exportations mondiales de marchandises, en 1953 et 1983 (en %).....	42
Figure 2.3 : Évolution des exportations de marchandises, par grande catégorie de produits ..	43
Figure 2.4 : Les grands flux du commerce mondial de marchandises en 1955 (10 ⁹ USD)	48

Figure 2.5 : Part des principaux pays exportateurs de marchandises (en % du total des exportations)	50
Figure 2.6 : La composition du commerce mondial par grand groupe de produits en 1980 et 1992 (en % des exportations mondiales).....	52
Figure 2.7 : Structure sectorielle des exportations de marchandises par région, 1992 (en %). 54	
Figure 2.8 : Part des flux intracontinentaux,1986 et 1991 (en % des exportations de chaque zone	57
Figure 2.9 : Principaux exportateurs de marchandises (en % du total des exportations).....	63
Figure 3.1 : Évolution des exportations de marchandises, par grand groupe de produits.....	71
Figure 3.2 : Flux d'échanges intra et extrarégionaux par région, 2010 (en % des exportations de chaque zone)	75
Figure 3.3 : Structure sectorielle des exportations de marchandises par région, 2010 (en % du total des exportations de chaque région)	80
Figure 3.4 : Poids de la Chine dans le commerce mondial de marchandises 2000-2010 (en % du total)	91
Figure 3.5 : La composition du commerce mondial de services en 2000 et 2010 (en %)	94
Figure 3.6 : Principaux acteurs dans le commerce de services commerciaux, 2010 (en milliards de USD).....	98
Figure 4.1 : Croissance du volume des exportations mondiales de marchandises et du PIB mondial, 1870-2011 (en %).....	103
Figure 4.2 : Évolution de la part des exportations de marchandises, par grand group de produit (1950-2011)	105
Figure 4.3 : Évolution de la part des produits les plus exportés, 1980-2011.	109
Figure 4.4 : Évolution de la part des régions dans les exportations mondiales de marchandises (en pourcentage du total).....	114
Figure 4.5 : Les 10 exportateurs mondiaux de marchandises 1950, 1973, 1993, 2000, 2010, 2011	119
Figure 4.6 : Parts des produits exportés par la Chine, d'après la moyenne des valeurs de 1999-2000 et 2010-2011 (en % du total des exportations chinoises)	123
Figure 4.7 : Structure du commerce mondial de services, 1999-2011	125
Figure 4.8 : Évolution comparée du commerce international de services comparé aux échanges de marchandises (en % du commerce de biens et de services).....	125
Figure 4.9 : Principaux exportateurs de services commerciaux, 1990 et 2011 (en %)	126
Figure 4.10 : Évolution des exportations de services par région 2000 et 2011(en pourcentage du total	127
Figure 5.1 : Évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis 1965 à 2012 (en millions de dollars).....	130
Figure 5.2 : Structure géographique des exportations de marchandises par grandes zones économiques, 1980 et 2012 (en % du total des exportations).....	131
Figure 5.3 : Les dix principaux clients de l'Algérie (1990, 2000, 2010 et 2012, en % du total des exportations de marchandises).....	135
Figure 5.4 : Les dix principaux fournisseurs de l'Algérie, 1990, 2000, 2005 et 2012 (en pourcentage du total des importations)	136
Figure 5.5 : Évolution des importations de marchandises en provenance de la Chine, 1970-2012 (en %).....	137
Figure 5.6 : Structures des exportations de marchandises par groupe d'utilisation.....	142

Liste des tableaux

	Page
Tableau 1.1 : Exemple d'illustration du principe de l'avantage absolu	7
Tableau 1.2 : Structure des coûts unitaires de production dans l'exemple de Ricardo.....	10
Tableau 1.3 : Structure des prix relatifs dans l'exemple de Ricardo.....	11
Tableau 1.4 : L'avantage comparatif avec plusieurs marchandises et deux pays	12
Tableau 1.5 : Contenu en facteur d'exportation et des importations américaines en 1962.....	20
Tableau 1.6 : Les 10 premiers pays exportateurs de produits manufacturés intensifs en technologie (1998, en milliards de dollars US)	22
Tableau 1.7 : Évolution des flux d'investissement direct étranger (en millions de dollars)....	29
Tableau 2.1 : Croissance du volume des exportations de marchandises et du PIB mondial (en %).....	38
Tableau 2.2 : Taux d'exportation pour quelques pays 1830-1973 (en % du PIB).....	39
Tableau 2.3 : Exportations et importations mondiales de marchandises par région et par certaines économies 1948, 1953, 1963, 1973,1983 (en milliards de dollars et en %)	41
Tableau 2.4 : Composition des exportations mondiales de marchandises (en % du total)	43
Tableau 2.5 : Composition du commerce mondial de produits manufacturés (en %)	44
Tableau 2.6 : Exportations de la Triade par grand groupe de produits, 1963 et 1973 (en % du total des exportations de chaque région)	46
Tableau 2.7 : Matrice des exportations mondiales (par zone d'origine en % du total des exportations mondiales)	47
Tableau 2.8 : Évolution des échanges dans la Triade entre 1963 et 1983 (en %)	48
Tableau 2.9 : La hiérarchie des principales puissances commerciales, 1951-1973 (en %)	49
Tableau 2.10 : Exportations mondiales de marchandises, par grand groupe de produits (en % du total des exportations)	52
Tableau 2.11 : Structures des exportations par région économique.....	53
Tableau 2.12 : Flux du commerce mondial de marchandises par zones d'origine et de destination en 1986 et 1991 (en millièmes du total des exportations)	55
Tableau 2.13 : L'importance des flux intra-continentaux (en milliards de dollars et %)	56
Tableau 2.14 : Les quinze produits les plus exportés (en % de la valeur des exportations mondiales).....	60
Tableau 2.15 : Les dix principaux pays exportateurs de marchandises, 1983-1997 (en % du total)	62
Tableau 2.16 : Croissance des exportations et des importations des NPI.....	64
Tableau 2.17 : Concentration des exportations des quatre NPI (en pourcentage du total)	66
Tableau 3.1 : Croissance du volume des exportations et de la production mondiale de marchandises, 2005-2010 (variation annuelle en pourcentage).....	70
Tableau 3.2 : Répartition du commerce mondial de marchandises, par régions et certaines économies 2000-2010 (en 10 ⁹ USD et en %).....	72
Tableau 3.3 : Commerce intra-régional et interrégional de marchandises, 2010.....	74
Tableau 3.4 : Évolution des échanges intra-régionaux de marchandises (milliard USD).....	75
Tableau 3.5 : Exportations mondiales de marchandises, par grand groupe de produits, 2010 (10 ⁹ USD et en %).....	78
Tableau 3.6 : Flux intra et extrarégionaux de marchandises par groupe de produits, 2010 (10 ⁹ USD).....	81

Tableau 3.7 : Exportations mondiales par grand groupe de produits, et par région, 2010 (10 ⁹ USD).....	82
Tableau 3.8 : Les quinze produits les plus exportés (en % de la valeur des exportations mondiales).....	84
Tableau 3.9 : Principales puissances participants au commerce international de marchandises, 2010 (en milliadsr USD et en % du total)	87
Tableau 3.10 : Évolution de la part des exportations des grands pays émergents (en % du total des exportations mondiales de marchandises).....	90
Tableau 3.11 : Les Principaux produits exportés par la Chine, 2010 (en % et en millions de dollars).....	92
Tableau 3.12 : Commerce mondial de services commerciaux, par catégorie (milliard de dollars et en pourcentage).....	94
Tableau 3.13 : Exportation de services commerciaux par catégorie et par région, 2010 (en milliards de USD et en %)	96
Tableau 3.14 : Principales puissances participants au commerce international de services commerciaux, 2010 (en milliards USD et en pourcentage)	97
Tableau 4.1 : Croissance du volume des exportations mondiales de marchandises et du PIB mondial (variation annuelle en %)	102
Tableau 4.2 : Évolution des exportations par groupe de pays et pour certaines nations 1950-2011 (en pourcentage du PIB).....	104
Tableau 4.3 : Structure des exportations mondiales de marchandises (en % du total)	105
Tableau 4.4 : L'évolution des principaux produits les plus exportés 1980, 1991, 2000 et 2011 (en % de la valeur des principaux)	111
Tableau 4.5 : Commerce mondial de marchandises par région et par pays 1953-2011 (en milliards de dollars et en pourcentage)	113
Tableau 4.6 : Évolution du commerce intra-régional et interrégional de marchandises, 1986, 2000 et 2011 (milliard de dollars)	115
Tableau 4.7 : Les principaux acteurs du commerce international de marchandises, de 1951 à 2011 (en % du total)	118
Tableau 4.8 : Concentration des exportations des quatre NPI (en pourcentage du total)	121
Tableau 4.9 : Évolution de la hiérarchie des puissances exportatrices de services (en % du total)	126
Tableau 5.1 : Évolution des échanges commerciaux de l'Algérie (en millions de dollars)...	130
Tableau 5.2 : Répartition géographique des exportations et des importations algériennes par zones et principaux pays (en millions de dollars et en %)	132
Tableau 5.3 : Les principaux clients de l'Algérie, 1990-2012, (en % du total)	134
Tableau 5.4 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie, 1990-2011, (en % du total)	136
Tableau 5.5 : Principaux produits importés à partir de la Chine (en % du total).....	138
Tableau 5.6 : Exportations et importations par groupe de produits, 1970-2012, en % du total	139
Tableau 5.7 : Les quinze premiers produits les plus importés (en % de la valeur globale des importations algériennes)	140
Tableau 5.8 : Les dix premier produits HH exportés (en % du total)	143
Tableau 5.9 : Les vingt premiers exportateurs algériens de produits hors hydrocarbures en 2012 en millions de dollars	144
Tableau 5.10 : Évolution des exportations algériennes de marchandises par principaux secteurs d'activités (en millions de dollars et en %)	145
Tableau 5.11 : Évolution de l'indice de la production industrielle et des taux d'utilisation des capacités de production par secteur d'activités	146

Résumé :

Ce travail s'est concentré sur les échanges de marchandises dans le monde : Quelles leçons pour l'Algérie ? La question sur laquelle nous nous sommes attachés de répondre est de savoir comment les flux du commerce international ont été évolués depuis le milieu de XX^e siècle. Autrement dit, il s'agissait de savoir comment la géographie des échanges de marchandises a évolué, comment la composition des échanges s'est modifiée et enfin comment ont évolué les positions respectives des nations sur le marché mondial.

Pour le cas de l'Algérie, il s'agissait de mettre le point sur les leçons auxquelles les responsables de la politique économique du pays doivent tirer des expériences de certains pays et des transformations rapides du monde d'aujourd'hui, afin de prendre place sur le marché mondial .

Mots clés : Théories du commerce international, flux de marchandises, acteurs du marché mondial, commerce extérieur de l'Algérie, leçons à tirer.

ملخص:

لقد ركز هذا العمل على تجارة السلع في العالم : فما هي الدروس للجزائر؟ السؤال الذي نحن ملتزمون للرد عليه هو كيف تم تطور تدفق التجارة الدولية منذ منتصف القرن التاسع عشر. وبعبارة أخرى، فالأمر يتعلق بمعرفة كيف تطورت جغرافية التجارة في السلع، وكيف تغيرت تركيبة التجارة وأخيرا كيف تطورت مكانة الدول في السوق العالمية.

بالنسبة لحالة الجزائر، فقد أشرنا إلى الدروس التي يجب أن يتخذها المسؤولين عن السياسة الاقتصادية من تجارب بعض البلدان والتغيرات السريعة في عالم اليوم، للتمكن من أخذ مكانة في السوق العالمية.

الكلمات المفتاحية : نظريات التجارة الدولية، تدفقات السلع، الممثلين في السوق العالمية، التجارة الخارجية للجزائر، الدروس التي يجب اتخاذها.

Abstract:

This work has focused on trade in goods in the world: What lessons for Algeria? The question on which we are committed to answer is how the flows of international trade have been evolved since the mid-twentieth century. In other words, this was how the geography of trade in goods has evolved, how the composition of trade has changed and finally how have the respective positions of nations in the global market.

In the case of Algeria, it was to point out the lessons that those responsible for economic policy must take the experiences of some countries and rapid changes of today's world to take place in the global market.

Keywords: Theories of international trade, flows of goods, players in the global market, foreign trade of Algeria, take lessons.