

Les trois pôles géographiques des échanges internationaux

Gérard Lafay *

Deniz Unal-Kesenci *

L'angle sous lequel les échanges internationaux sont ici analysés vise à mettre en évidence ce qui, dans leur évolution depuis 1967, tient à l'organisation des relations commerciales autour de trois pôles : la CEE, les États-Unis et le Japon. Pour chacun de ces pôles, la démarche consiste à étudier d'abord la structure géographique de ses importations et exportations, puis de manière plus fine à rechercher dans quelle mesure ces résultats traduisent une progression de l'intégration régionale, ou au contraire un relâchement des relations de proximité. Le calcul ensuite des avantages comparatifs révélés permet de voir comment ces données se traduisent au niveau des 11 branches industrielles retenues ici. Cette approche permet de faire le point sur la progression de la structuration des échanges au niveau régional, déjà très avancée en Europe, en voie de s'achever sur le continent américain avec la conclusion de nouveaux accords de libre-échange, et en pleine mutation en Asie où le Japon cherche un aménagement de ses relations avec les NPI.

L'économie mondiale est soumise à deux tendances distinctes et partiellement contradictoires : d'une part, la globalisation, d'autre part, la régionalisation. La première est le fait des entreprises qui, de plus en plus, veulent agir sur un espace élargi à l'échelle du monde ; la seconde est prise en charge par les États nationaux et résulte des pesanteurs géographiques et historiques. La participation d'un nombre croissant de pays aux échanges internationaux rend de plus en plus difficile la gestion du monde car aucun d'entre eux, si puissant soit-il, n'a plus la capacité de jouer le rôle dominant. Ainsi, l'économie mondiale va devoir s'organiser dans le cadre de vastes régions.

* Gérard Lafay est directeur-adjoint du CEPII. Deniz Unal-Kesenci est chargé de mission au CEPII.

D'ores et déjà, l'analyse des échanges internationaux montre que ceux-ci tendent à se structurer autour de trois pôles géographiques : la Communauté économique européenne, les Etats-Unis et le Japon. L'étude de ce phénomène de polarisation, qui est résumée ici, a été réalisée pour la Commission des Communautés européennes¹ ; elle repose sur l'exploitation de la banque de données CHELEM et l'utilisation des instruments mis au point par le CEPII pour son rapport sur le commerce international². Le découpage sectoriel, en onze grandes branches regroupées dans une optique de filière, est le même que celui retenu dans ce rapport³. Quant au découpage géographique, il comporte seize zones élémentaires⁴ qui se répartissent en trois ensembles, chaque pôle entraînant dans sa mouvance deux autres groupes. On distingue ainsi :

- la Communauté sous sa forme actuelle, ses « voisins » de l'Association européenne de libre-échange, ainsi qu'un groupe de cinq zones « périphériques » qui sont respectivement l'Europe du Sud-Est, l'Europe centrale, l'Union soviétique, le monde arabe et l'Afrique sub-saharienne ;
- les Etats-Unis, leur « voisin » canadien, ainsi qu'un groupe de trois zones « périphériques » du continent américain qui sont le Mexique, le Brésil et les autres pays d'Amérique latine ;
- le Japon, les Nouveaux pays industriels d'Asie qui sont considérés comme ses « voisins », ainsi qu'un groupe de deux zones « périphériques » qui sont respectivement les autres pays asiatiques et l'union de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

De 1967 à 1988, la polarisation des échanges est analysée sous deux angles différents. La première partie est consacrée à l'intensité des échanges ; les exportations et les importations sont étudiées séparément pour chacun des pôles afin de classer ses partenaires. La seconde partie est consacrée à la nature de ces échanges ; elle se fonde sur les soldes (exportations moins importations) afin de classer les filières dans chaque pôle.

L'intensité des échanges entre chaque pôle et ses partenaires

Pour analyser l'intensité des flux d'échanges commerciaux entre chacun des trois pôles — Communauté économique européenne, Etats-Unis, Japon — et ses différents partenaires, on utilisera ici deux types d'indicateurs :

1. « La polarisation géographique des échanges internationaux », Gérard Lafay et Deniz Unal-Kesenci, *document de travail du CEPII*, n° 90-02, juillet 1990.

2. « Commerce international : la fin des avantages acquis », Gérard Lafay et Colette Herzog, avec Loukas Stemitsiotis et Deniz Unal, *Economica*, 1989.

3. A noter, cependant, que les flux sectoriels non ventilés sont laissés ici de côté, tandis qu'ils étaient rattachés à la mécanique dans cet ouvrage.

4. L'Afrique du Sud est laissée de côté dans ce découpage, au même titre que les flux géographiques non-ventilés.

- le plus simple correspond à la structure géographique de ses exportations et de ses importations totales, en retenant le découpage le plus agrégé qui distingue huit groupes de partenaires pour chaque pôle ⁵ ;
- le plus élaboré est fondé sur le concept d'intensité relative, en faisant ressortir dans chacun des cas les relations de proximité avec les quinze zones partenaires ⁶.

La géographie des exportations et des importations

Le commerce extérieur de la CEE

Si l'on exclut le commerce intra-communautaire, la structure géographique des exportations et importations totales de la Communauté économique européenne fait apparaître deux caractéristiques majeures (graphique 1) :

- une nette prédominance de l'AELE et de l'ensemble des zones qui se situent dans la périphérie de la Communauté (notées P. CEE) ;
- un contraste entre la relative stabilité des parts des partenaires à l'exportation et les changements de grande ampleur intervenus à l'importation.

A l'exportation comme à l'importation, le premier partenaire de la Communauté est constitué par l'ensemble des six pays de l'AELE (Autriche, Suisse, Suède, Norvège, Islande, Finlande). Ce phénomène, d'autant plus frappant que ces pays ont relativement peu d'échanges entre eux, indique que l'intégration économique dépasse d'ores et déjà le cadre de l'Europe des Douze ⁷. L'AELE représente ainsi plus du quart des échanges extérieurs de la CEE, et sa part est en progression des deux côtés, au détriment de celle des zones périphériques dont le recul est particulièrement net à l'importation.

Avec le reste du monde, le fait le plus frappant à l'exportation est le recul des zones qui se situent dans les périphéries respectives des Etats-Unis et du Japon. A l'importation, toutes les zones du continent américain perdent du terrain, reculant globalement de douze points en vingt ans ; ce phénomène est dû à la percée d'ensemble des pays asiatiques, qui est particulièrement spectaculaire sur les deux décennies étudiées.

5. Parmi les neuf groupes de pays qui ont été présentés, on exclut dans chaque cas le pôle lui-même dont le commerce intra-zone n'est pas pris en compte, même pour la Communauté où il représente plus de 22 % du commerce mondial. Cf. « L'intégration européenne : bilan et perspectives », Gérard Lafay et Deniz Unal-Kesenci, Bibliothèque d'économie internationale, Economica, 1990.

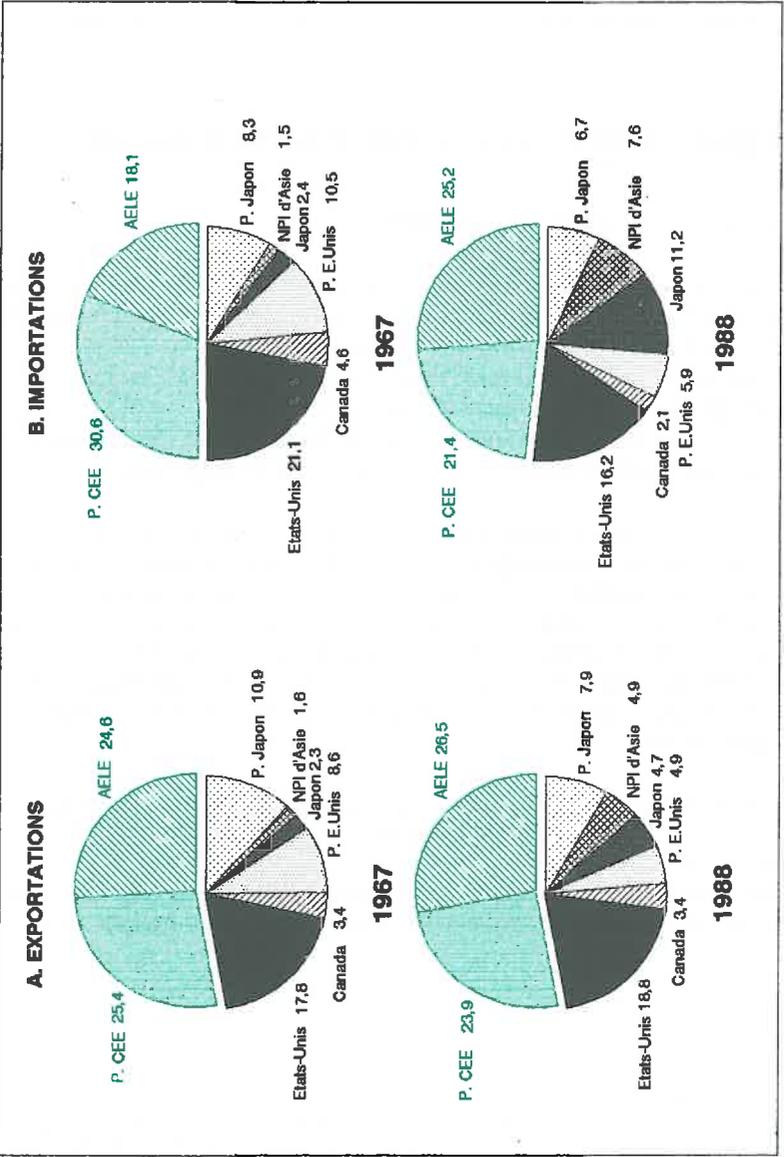
6. De même pour l'indicateur précédent, on exclut le pôle lui-même de ce découpage plus fin en 16 zones.

7. G. Lafay et D. Unal-Kesenci, 1990, op.cit.. A noter que l'Allemagne joue un rôle essentiel à cet égard.

GRAPHIQUE 1 :

Structure géographique du commerce international hors intra-zone de la CEE

En pourcentage



Source : CEPII - CHELEM - Commerce international

Le commerce extérieur des Etats-Unis

La structure géographique du commerce extérieur américain présente certaines parentés avec celle du commerce communautaire, en raison du rôle majeur du voisin le plus immédiat des Etats-Unis (en l'occurrence le Canada) et des changements plus sensibles à l'importation qu'à l'exportation. Cependant, des différences importantes doivent être notées (graphique 2).

Si, à l'exportation, le Canada demeure le premier partenaire des Etats-Unis depuis vingt ans, il est désormais détrôné par le Japon du côté des importations. Par ailleurs, les échanges des Etats-Unis avec les pays d'Amérique latine, qui constituent leur périphérie, sont en nette diminution, et ils sont sensiblement plus réduits que ceux de la Communauté économique européenne avec sa propre périphérie.

Ainsi, contrairement au cas de la CEE dont les échanges avec sa zone d'influence gardent une part relativement stable au cours de la période, les zones qui se situent dans la mouvance des Etats-Unis régressent sensiblement dans les échanges de ce pôle. Ce mouvement est surtout notable pour les importations où la baisse du continent américain, qui atteint près de treize points, s'accompagne également d'un recul de la CEE sur le marché américain, tous ces pays subissant le contrecoup de la vive poussée du Japon et des NPI d'Asie.

Le commerce extérieur du Japon

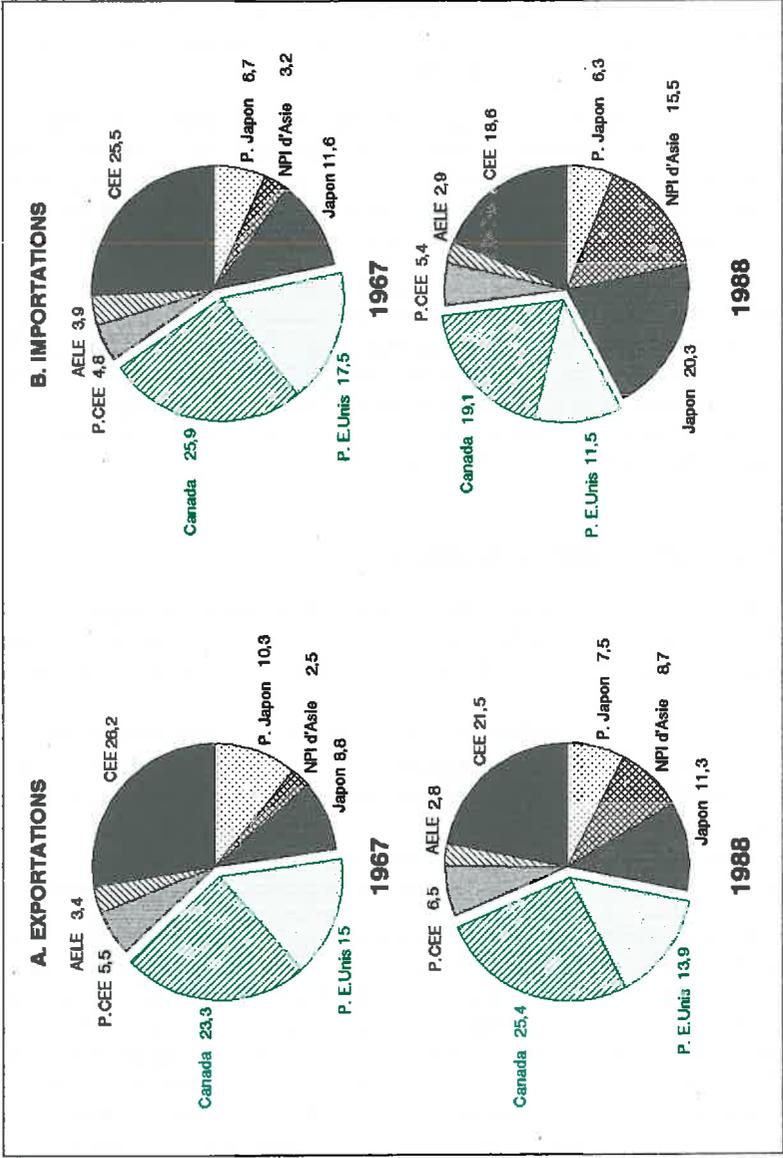
A l'exportation comme à l'importation, les relations du Japon avec ses partenaires ont une configuration différente de celles des deux autres pôles. Trois phénomènes expliquent la particularité géographique des échanges extérieurs du Japon (graphique 3) :

- en raison de sa situation insulaire il n'a pas de voisin limitrophe ;
- n'ayant pas eu, pendant longtemps, de pays développé dans sa zone d'influence, il a dû chercher ailleurs ses principaux marchés, en orientant ses exportations vers les économies les plus développées ;
- étant très largement dépourvu en ressources naturelles, il doit acheter une grande partie de ses importations à des pays fournisseurs de produits primaires.

A l'exportation, les Etats-Unis constituent le principal débouché des produits japonais. Les performances du Japon n'auraient jamais pu être obtenues sans l'ouverture du marché américain qui représente, en 1988, près du tiers des exportations nipponnes. La CEE est également un marché important, après un gain de plus de huit points en deux décennies, mais la part qu'elle atteint dans les exportations japonaises (17,1 % en 1988) reste inférieure à celle des NPI d'Asie (19,2 %). La stratégie mise en œuvre par les entreprises japonaises est donc très claire : les marchés les plus riches ou les plus prometteurs ont été attaqués prioritairement, en délaissant relativement tous les autres. C'est pourquoi la chute atteint 2 points pour la périphérie des Etats-Unis, 6 points pour celle de la Communauté économique européenne, et même 10 points pour la propre périphérie du Japon.

Structure géographique du commerce international des Etats-Unis

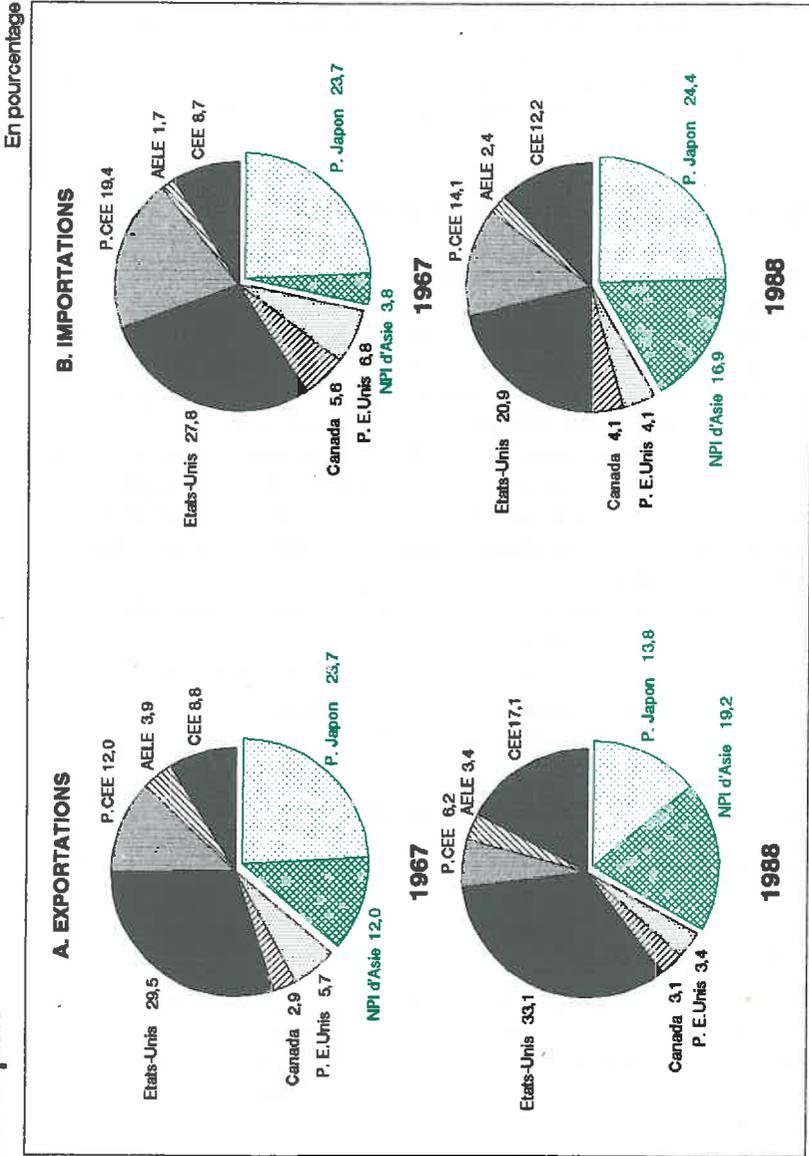
En pourcentage



Source : CEPII - CHELEM - Commerce international

GRAPHIQUE 3 :

Structure géographique du commerce international du Japon



Source : CEPII, base CHELEM-Commerce International

A l'importation, l'évolution est différente. On constate, d'une part, une forte baisse des Etats-Unis et des zones situées dans leur mouvance, d'autre part, une montée de la CEE. Mais le phénomène le plus important concerne les NPI d'Asie dont la part fait plus que quadrupler. Les « quatre dragons » (Corée du Sud, Taiwan, Hong Kong et Singapour) sont les principaux bénéficiaires du début de l'ouverture du marché japonais à des produits manufacturés étrangers. Pour le pôle japonais qui, au départ, était essentiellement tourné vers les Etats-Unis, le rôle de ses voisins les plus immédiats n'est devenu important qu'au cours des dernières années.

Les principales relations de proximité

Les changements dans les structures géographiques du commerce extérieur des trois pôles s'expliquent, en large partie, par les transformations qui ont affecté globalement le commerce mondial au cours des deux dernières décennies. C'est pourquoi il est intéressant d'isoler ce qui est propre aux relations bilatérales entre chacun des trois pôles et ses partenaires privilégiés, indépendamment de l'évolution des poids respectifs des économies concernées. Tel est précisément l'objet de l'indicateur d'intensité relative qui est fondé, pour chacune des années, sur le rapport entre chaque flux observé et le flux « neutre » correspondant⁸. Un ratio supérieur à l'unité reflète, entre deux pays ou zones, une relation de proximité qui peut être :

- principalement géographique, puisque la faible distance physique et les voies de communication réduisent les coûts de transport ;
- de nature historique et culturelle, en raison des liens privilégiés qui unissent plus particulièrement certains pays ;
- de forme institutionnelle, à la suite des accords bilatéraux ;
- d'origine purement économique, lorsque les structures d'offre et de demande sont apparentées et suscitent des échanges intra-branche.

Les partenaires les plus proches de la CEE

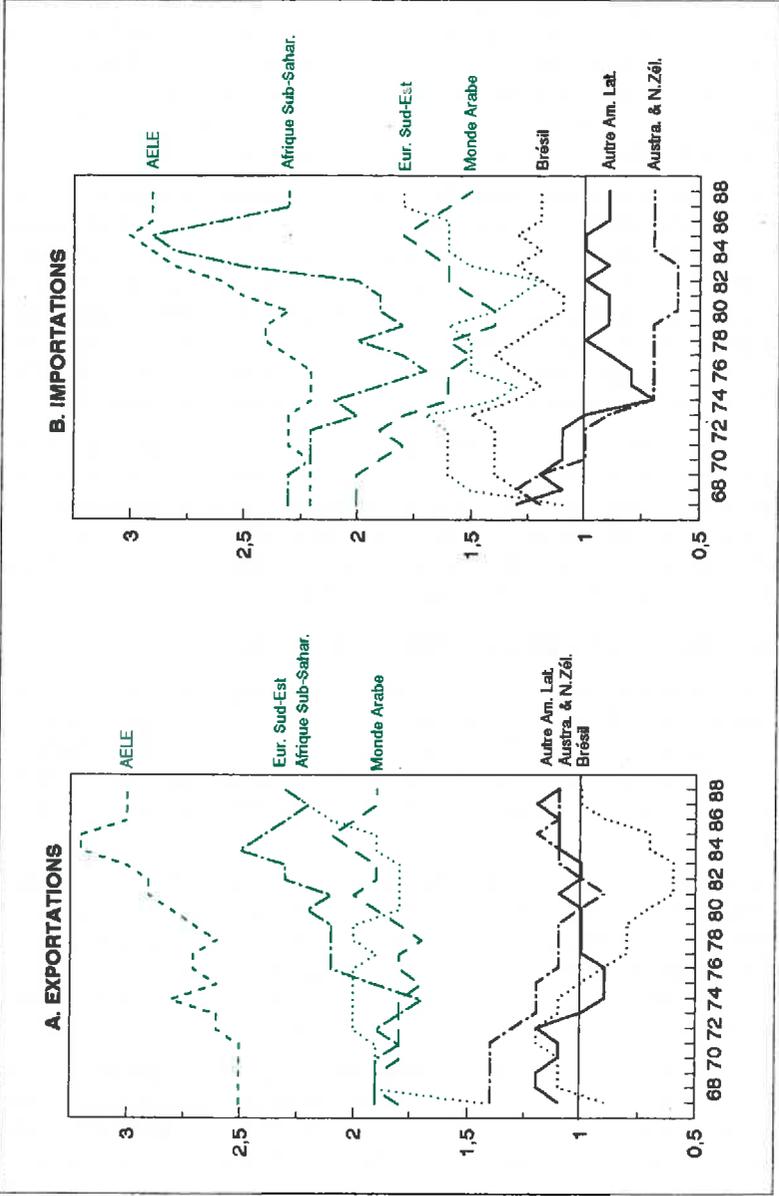
Les différentes formes de proximité expliquent les résultats observés pour la CEE. On ne retient ici que les partenaires avec lesquels l'intensité des échanges dépasse la moyenne pendant au moins une partie de la période, soit à l'exportation, soit à l'importation (graphique 4).

Pour la Communauté économique européenne, les échanges les plus intenses concernent les zones qui en sont géographiquement les plus proches et se situent dans sa mouvance. Ainsi, les pays de l'AELE, de l'Europe du Sud-Est, d'Afrique et du Moyen-Orient occupent les premiers rangs, à la fois comme clients et fournisseurs.

8. Pour plus de précision sur la méthodologie, G. Lafay et C. Herzog, avec L. Stemitsiotis et D. Unal, 1989, op. cit. L'indicateur y est décrit dans l'annexe II, pp. 393-395. On doit noter d'une part, que cet indicateur dépend de la nomenclature retenue et d'autre part, qu'il convient de neutraliser le commerce intra-zone.

GRAPHIQUE 4 :

L'intensité relative des échanges de la CEE



Source : CEPII, base CHELEM-Commerce International

L'AELE tient une place particulière au sein des relations bilatérales de la CEE. Dans les exportations comme dans les importations communautaires, l'intensité s'accroît au point de devenir trois fois plus élevée que la moyenne en fin de période. Au niveau sectoriel, dans la plupart des cas, les échanges sont mutuellement très intenses à l'intérieur d'une même filière. Ceci confirme la spontanéité des échanges intra-branche entre des pays de niveau comparable. Suivant les cas, ces échanges peuvent correspondre, soit à un partage des tâches à l'intérieur de chaque filière, soit à des flux croisés de produits similaires au niveau le plus fin.

A un degré moindre, on observe un phénomène analogue pour l'Europe du Sud-Est. En revanche, les autres relations de la CEE sont en général dissymétriques. Ainsi, selon les filières, les pays d'Afrique sub-saharienne et du monde arabe figurent tantôt comme des clients, tantôt comme des fournisseurs de la CEE. Ici, ce sont les accords d'association, la géographie, l'histoire et la culture qui expliquent la forte intensité des échanges, tandis que les écarts de niveau de développement déterminent leur nature traditionnelle. En effet, ces zones sont clientes de la CEE pour les produits manufacturés tandis qu'elles la fournissent surtout en produits primaires.

Sur les autres continents, les pays latino-américains restent des partenaires privilégiés de la CEE. Le Brésil et l'ensemble des autres pays d'Amérique latine se trouvent dans la mouvance des Etats-Unis, mais ils conservent des liens intenses avec l'Europe qui sont renforcés par les affinités culturelles. Ailleurs subsistent encore les liens traditionnels entre le Royaume-Uni et ses anciens dominions d'Australie et de Nouvelle-Zélande, mais leurs intensités relatives diminuent fortement au cours de la période.

Les partenaires les plus proches des Etats-Unis

Contrairement à la CEE, l'intensité des échanges des Etats-Unis offre une image différente de celle observée au niveau de la structure géographique des exportations et des importations. Les relations avec deux pays limitrophes, au Nord le Canada et au Sud le Mexique, sont de très loin les plus intenses, devançant celles avec les autres pays du continent comme celles avec le Japon et les zones d'Asie-Pacifique (graphique 5).

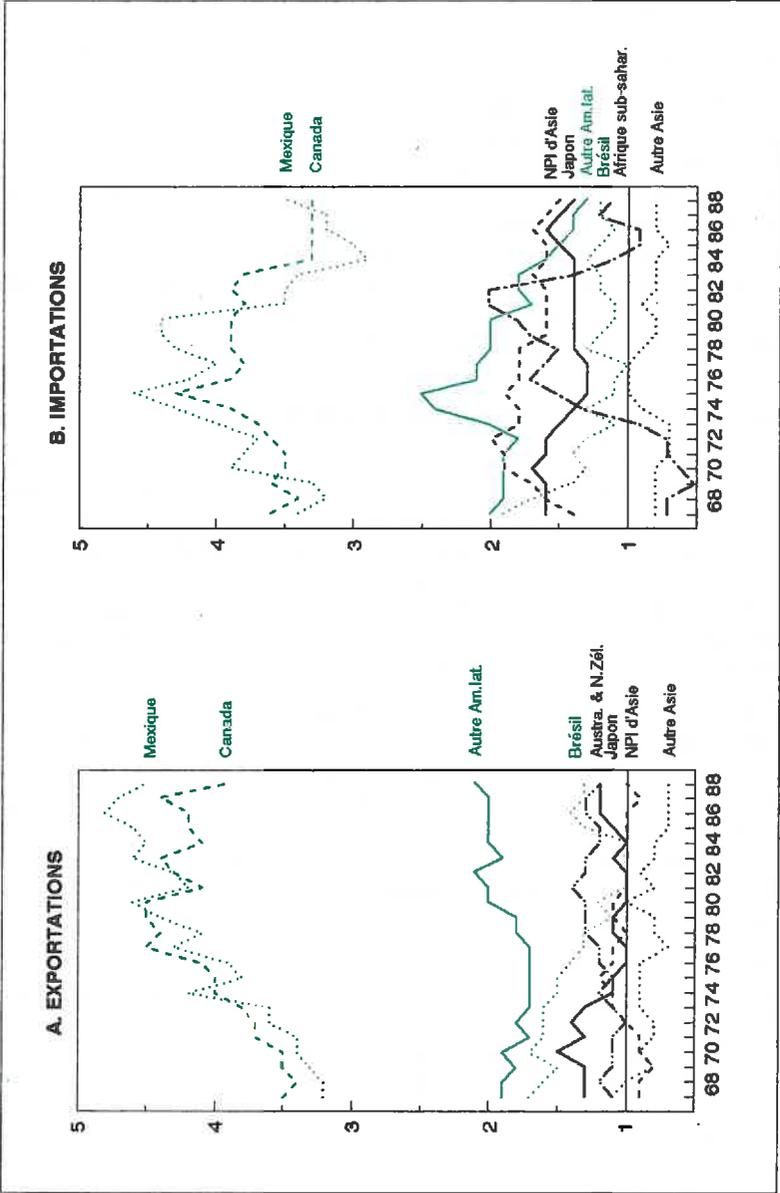
Toutefois il est intéressant, de même que pour la CEE, de distinguer deux types de relations suivant les filières : celles où le même partenaire apparaît à la fois comme client et comme fournisseur privilégié, et celles où il ne remplit de façon significative qu'une seule des deux fonctions. Il est frappant d'observer que des relations symétriques, correspondant à des échanges intra-branche, se nouent systématiquement avec les deux pays limitrophes, bien que le Mexique soit moins développé que le Canada.

Ce phénomène, semblable à celui observé pour les relations entre la CEE et de l'AELE, revêt cependant ici une nature différente. En effet, cet échange intra-branche correspond à un cas de figure très précis : une décomposition internationale des processus productifs⁹ par les entreprises multinationales américaines, qui délocalisent certains segments de leurs activités, de l'autre côté soit des Grands Lacs, soit du Rio Grande.

9. « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale », Bernard Lassudrie-Duchêne, in *Internationalisation et autonomie de décision*, Henri Bourguinat Ed., Economica, 1982.

GRAPHIQUE 5 :

L'intensité relative des échanges des Etats-Unis



Source : CEPII - CHELEM - Commerce international

Le Brésil et les autres pays du continent ont des relations moins intenses avec les Etats-Unis. En outre, on constate un recul prononcé du ratio dans les importations américaines. Les Etats-Unis leur fournissent des produits élaborés ou des produits agricoles, alors qu'ils leur achètent principalement des produits de la filière sidérurgique, de l'énergie, des métaux-non-ferreux et du textile.

En dehors des zones situées sur le continent américain, les autres partenaires privilégiés des Etats-Unis sont surtout les autres pays riverains du Pacifique, le phénomène étant plus contrasté pour les importations. Parmi ces zones, les NPI ont une place particulière, puisqu'ils sont les seuls à entretenir une relation symétrique, avec une forte intensité à l'exportation comme à l'importation sur le matériel électrique et sur l'électronique. Le Japon intervient uniquement comme fournisseur sur l'électronique, le matériel électrique et les véhicules, et comme client sur l'agro-alimentaire. Les autres riverains du Pacifique procèdent à des échanges de type traditionnel (produits primaires contre produits manufacturés).

Les partenaires les plus proches du Japon

En termes de proximité, les échanges extérieurs du Japon offrent deux images opposées à l'exportation et à l'importation. A l'exportation, la stratégie adoptée se traduit par une convergence des intensités relatives. Bien que les zones situées dans la mouvance japonaise conservent les ratios les plus élevés, ceux-ci chutent nettement : en fin de période, ils se situent entre 1,7 et 2,5 alors que, pour les NPI, l'intensité atteignait près de cinq à la fin des années soixante. L'augmentation des exportations japonaises vers cette zone est, en effet, bien inférieure à l'accroissement de la part de celle-ci dans les importations mondiales (graphique 6).

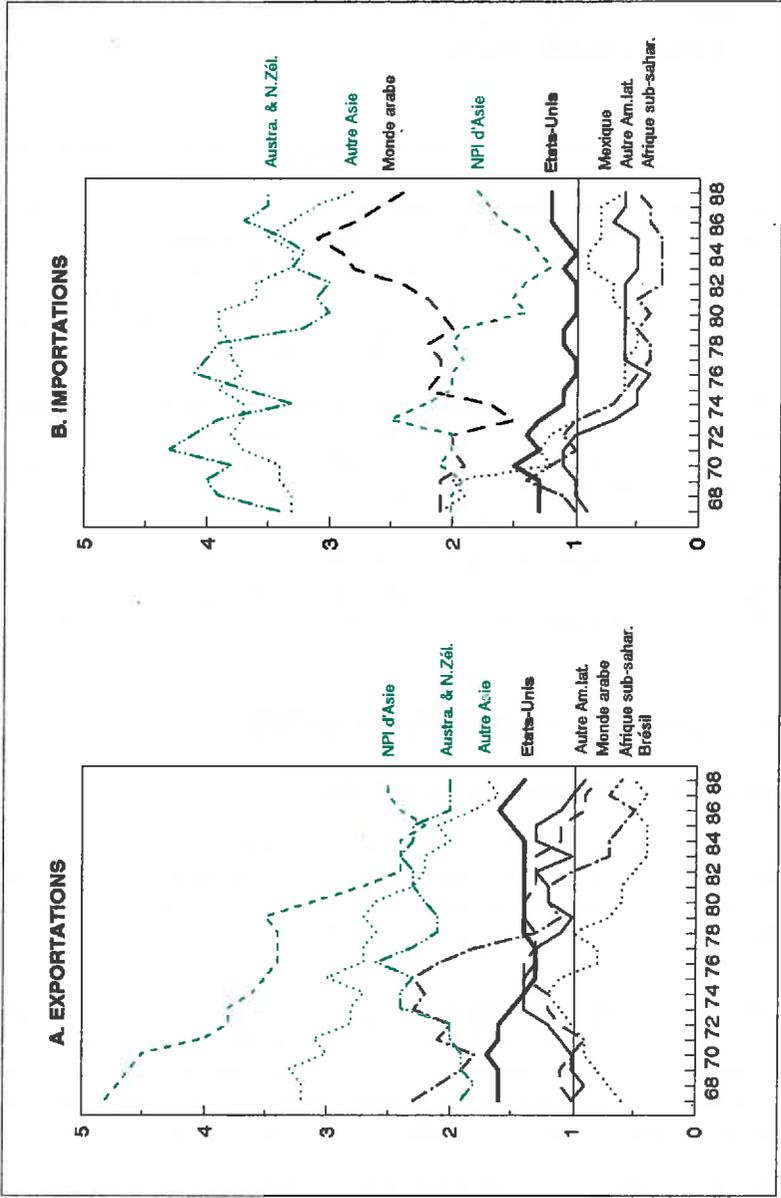
Cependant, les relations entre le Japon et les NPI d'Asie représentent un cas exceptionnel. Ayant peu d'échanges intra-branche vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires, l'économie japonaise en développe au contraire avec les « quatre dragons » sur certaines filières où elle est principalement exportatrice. Tout en gardant l'avantage sur les NPI, le Japon opère un partage des tâches en se concentrant sur les produits de plus haute technologie : avec une intensité supérieure à la moyenne, il leur achète des produits moins sophistiqués de l'électronique, du matériel électrique et de la chimie.

Ailleurs, la très forte spécialisation japonaise provoque, dans la plupart des cas, des échanges à sens unique. Pour les exportations de produits élaborés vers l'Afrique, le Moyen-Orient et le Brésil, les ratios se dégradent fortement, tandis que l'intensité se maintient vers l'ensemble des autres pays d'Amérique Latine et les Etats-Unis. On peut également remarquer qu'à destination de la CEE, le ratio est passé de 0,3 à 0,7 durant la période (la courbe n'apparaît pas encore sur le graphique puisque le ratio reste inférieur à l'unité).

Du côté des importations, l'éventail des intensités relatives demeure très ouvert. Les plus élevées restent celles en provenance des zones placées dans la périphérie du Japon, qui lui fournissent principalement des matières premières ou des produits peu élaborés.

GRAPHIQUE 6 :

L'intensité relative des échanges du Japon



Source : CEPII - CHELEM - Commerce international

La nature des échanges entre chaque pôle et ses partenaires

Les relations commerciales entre chaque pôle et ses différents partenaires, dont l'intensité relative a été retracée dans la première partie, sont de nature différente selon les cas. Afin d'analyser les avantages comparatifs révélés, on retiendra ici l'indicateur qui a été mis au point par le CEPII et utilisé dans son rapport sur le commerce international¹⁰. Pour chaque économie et chacun des groupes de produits, cet indicateur est fondé sur le solde commercial (exportations nettes des importations), en l'exprimant en millièmes du produit intérieur brut, et en éliminant les distorsions dues au solde global de l'économie ou aux poids relatifs des produits¹¹.

Pour chacun des pôles étudiés (Communauté économique européenne, Etats-Unis, Japon), les avantages comparatifs (signe positif de l'indicateur) ou les désavantages comparatifs (signe négatif) sont analysés globalement (tous partenaires confondus), puis ventilés en trois types de partenaires :

- la zone géographique la plus voisine ;
- les zones qui se situent dans sa « périphérie » ;
- un « reste du monde » qui englobe chacun des deux autres pôles et les zones qui se situent respectivement dans leur voisinage ou dans leur périphérie¹².

Les avantages comparatifs de la CEE

La position communautaire dans le monde

Vis-à-vis de l'ensemble de l'économie mondiale, on retrouve au niveau communautaire les caractéristiques principales des pays membres. La spécialisation globale de la CEE est relativement inerte, en particulier en ce qui concerne les deux principaux avantages comparatifs qui sont constitués respectivement par la mécanique et la chimie (graphique 7).

Pour la mécanique, l'avantage comparatif oscille autour de +10 millièmes du PIB, ayant atteint son maximum lorsque, dans la période consécutive aux chocs pétroliers, les pays de l'OPEP utilisaient leurs recettes pour acheter des biens d'équipement. En l'occurrence, on retrouve principalement ici le point fort traditionnel de l'Allemagne fédérale. Dans le cas de la chimie, après une progression au début des années

10. G. Lafay et C. Herzog, avec L. Stemitsiotis et D. Unal, 1989, op. cit. L'indicateur y est décrit dans l'annexe II, pp.390-391. Comme dans cet ouvrage, il est calculé ici aux poids mondiaux de l'année 1986.

11. « La mesure des avantages comparatifs révélés », Gérard Lafay, *Economie prospective internationale*, n° 41, 1^{er} trimestre 1990, Paris, la Documentation française.

12. Ce « reste du monde » comprend aussi, dans tous les cas, l'Afrique du Sud et les flux non-ventilés.

soixante-dix, l'avantage comparatif se maintient aux alentours de + 8 millièmes. Avec la mécanique, cette filière constitue le véritable bastion industriel de l'Europe occidentale, mais elle s'appuie sur une structure plus diversifiée, avec une spécialisation des différents pays à un niveau plus fin.

Pour les véhicules automobiles, l'évolution est beaucoup moins satisfaisante. Cette filière figurait en effet au premier rang à la fin des années soixante, avec un indicateur supérieur à +10 millièmes. La pression japonaise est telle que l'avantage comparatif de la CEE diminue de moitié, tombant en 1988 en dessous de + 5. Le recul le plus sévère est celui des automobiles particulières, qui perdent trois points et demi, mais les véhicules utilitaires baissent également d'un point. Seuls les éléments de véhicules conservent, en apparence, le même avantage comparatif qu'initialement, mais après une progression en début de période, leur position tend à se dégrader depuis 1980.

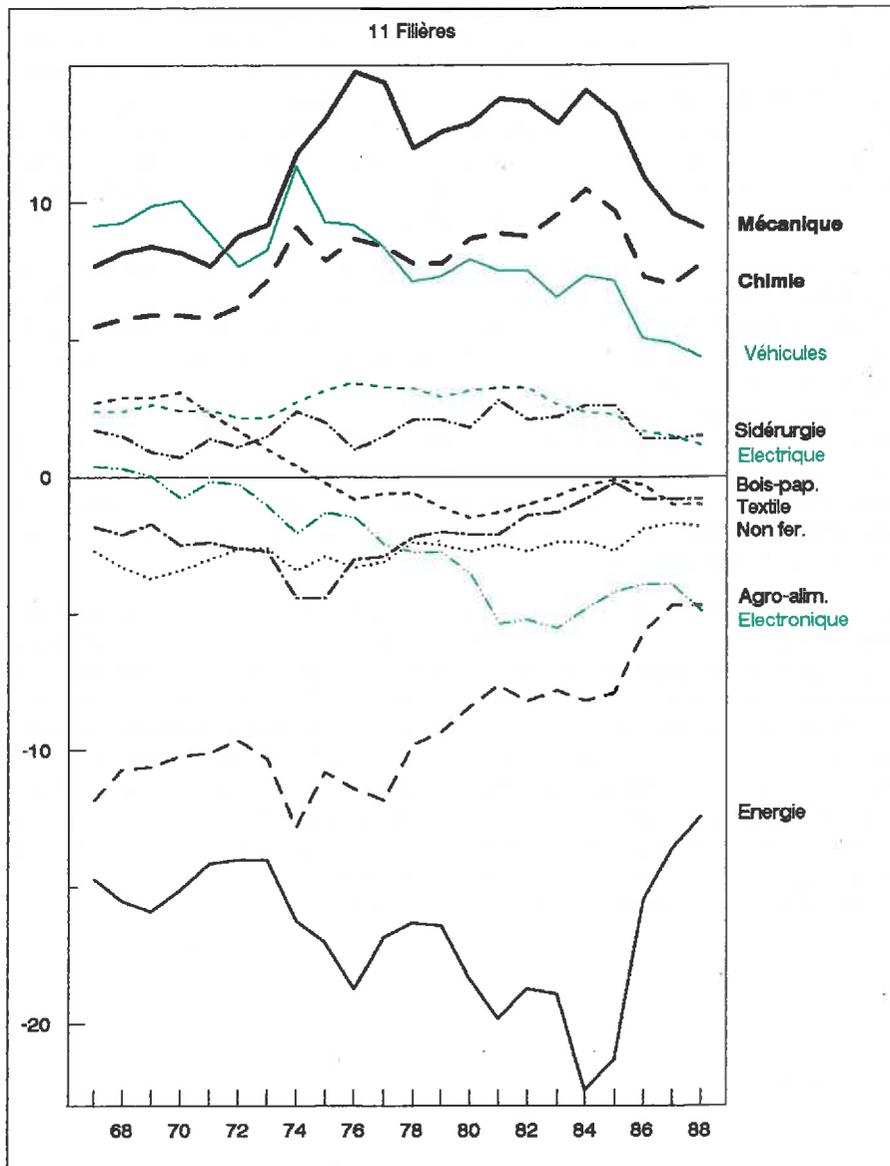
Parmi les quatre autres filières qui disposaient d'un avantage comparatif à la fin des années soixante, on observe des évolutions contrastées. Deux d'entre elles gardent un avantage en 1988, mais tandis que celui de la sidérurgie fluctue autour de +1,5, celui du matériel électrique est divisé par deux. Les deux autres filières passent, quant à elles, de l'avantage au désavantage. Un tel fléchissement est logique dans le cas du textile, qui perd quatre points : les activités situées en aval de cette filière sont fortement intensives en main-d'œuvre et subissent, de ce fait, la concurrence des pays en développement. Dans le cas de l'électronique, filière-clé de la troisième révolution industrielle, le recul est beaucoup plus inquiétant : il dépasse cinq points de sorte qu'en 1988 cette filière devient, après l'énergie, le deuxième désavantage comparatif de la CEE (-5 millièmes).

Du côté des quatre filières qui étaient en situation de désavantage comparatif à la fin des années soixante, aucune ne parvient à retourner sa situation en cours de période. Quelques traits significatifs méritent cependant d'être notés. Pour les métaux non-ferreux comme pour l'ensemble bois-papier-divers, le désavantage comparatif est modeste et tend encore à se réduire. Pour l'énergie, après une dégradation continue jusqu'en 1984, on observe depuis cette date une nette remontée mais cette filière demeure, avec -12 millièmes, le principal désavantage comparatif de la Communauté prise dans son ensemble (bien que le Royaume-Uni et les Pays-Bas fassent exception). En revanche, la filière agro-alimentaire gagne sept points, les effets de la politique agricole commune se faisant particulièrement sentir sur ceux des pays membres qui étaient, initialement, les plus désavantagés.

GRAPHIQUE 7 :

Avantages comparatifs globaux de la CEE

En millièmes du PIB



Source : CEPII, CHELEM-Commerce international et PIB

Le rôle des partenaires dans la position communautaire

Dans le cas de la Communauté économique européenne ¹³, la zone géographique la plus voisine est représentée par l'Association européenne de libre-échange. Dans ses relations avec l'AELE, les avantages ou désavantages comparatifs obtenus par la CEE sont faiblement contrastés. Non seulement, en effet, les échanges entre ces deux zones sont caractérisés par l'importance des flux intrabranche mais, en outre, leurs avantages ou désavantages globaux sont souvent similaires. Tel est le cas, en particulier, pour la mécanique, premier avantage comparatif de la CEE qui correspond également à un point fort pour des pays comme la Suisse et la Suède. C'est pourquoi l'AELE ne contribue que pour une faible part à expliquer la configuration globale des avantages comparatifs de la CEE au niveau des grandes filières de production (tableau 1).

TABLEAU 1

Ventilation des avantages comparatifs de la CEE

En millièmes du PIB

Filière	1967				1988			
	Partenaire				Partenaire			
	Voisin (AELE)	Périphérie (autre Europe, Afrique, Moyen-Orient)	RDM (Amérique, Asie, Océanie)	Total	Voisin (AELE)	Périphérie (autre Europe, Afrique, Moyen-Orient)	RDM (Amérique, Asie, Océanie)	Total
Mécanique	0,6	4,0	3,1	7,7	0,4	4,6	4,2	9,1
Chimie	1,0	2,6	1,8	5,5	1,2	2,7	3,9	7,8
Véhicules	1,9	2,2	5,3	9,4	1,5	1,3	1,7	4,5
Sidérurgie	- 0,1	0,5	1,2	1,7	- 0,2	0,9	0,7	1,5
Électrique	0,6	1,1	0,9	2,6	0,4	0,7	0,3	1,3
Bois-papier-divers	- 1,6	- 0,2	-	- 1,8	- 1,6	0,5	0,3	- 0,8
Textile	1,1	0,8	0,7	2,7	1,4	- 0,5	- 1,9	- 1,0
Non-ferreux	- 0,2	- 1,0	- 1,5	- 2,7	- 0,3	- 0,5	- 0,9	- 1,8
Agro-alimentaire	- 0,2	- 3,5	- 8,1	- 11,8	0,1	- 0,3	- 4,4	- 4,7
Électronique	0,5	1,1	- 1,0	0,6	0,4	1,1	- 6,3	- 4,8
Énergie	0,6	- 13,3	- 2,0	- 14,7	- 1,7	- 11,0	0,3	- 12,4

Source : CEPII, bases CHELEM-Commerce international et PIB

Quelques exceptions doivent cependant être notées. L'avantage comparatif de la CEE s'impose à ses partenaires de l'AELE sur les véhicules et sur la chimie. En sens inverse, les ressources naturelles expliquent le désavantage subi par la Communauté

13. Pour la CEE comme pour toute zone multinationale, le commerce intra-zone n'est pas pris en compte dans le calcul de l'indicateur.

vis-à-vis des pays scandinaves de l'AELE pour l'énergie et pour le bois-papier. Enfin, on peut remarquer le cas singulier du textile, où la Communauté affiche vis-à-vis de l'AELE un résultat inverse de celui obtenu globalement : dans cette activité intensive en main-d'œuvre, les pays du Sud de la CEE — dont les niveaux de salaires sont les plus faibles — conservent un avantage sur les pays plus riches de l'AELE, alors que la Communauté dans son ensemble est déjà défavorisée vis-à-vis de l'ensemble du monde.

Contrairement aux résultats observés pour les échanges avec l'AELE, les avantages comparatifs révélés par la Communauté européenne vis-à-vis de sa « périphérie » ressemblent à ceux qui sont obtenus globalement. Leur configuration est cependant plus contrastée puisque seule l'énergie marque un profond désavantage comparatif de la CEE ; le désavantage communautaire est faible et en nette réduction sur les métaux non-ferreux, et cette tendance est encore plus marquée sur l'agro-alimentaire où le désavantage est divisé par dix.

A l'exception du textile où apparaît un léger désavantage communautaire, ces relations restent conformes au schéma traditionnel de l'échange entre un centre industriel — en l'occurrence la CEE — qui fournit surtout des produits manufacturés, et sa périphérie — en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient — qui l'approvisionne en produits primaires ou peu élaborés. Il convient de noter que la périphérie de la CEE contribue pour une large part à l'obtention de ses avantages globaux. Pour la mécanique, la sidérurgie et le matériel électrique, plus de la moitié de l'avantage communautaire est imputable aux relations avec les zones périphériques, et ce pourcentage avait même atteint les deux-tiers à la suite des chocs pétroliers, au début des années quatre-vingt.

Avec le « reste du monde », qui englobe les Etats-Unis et le Japon, ainsi que les autres pays d'Amérique, d'Asie ou d'Océanie, la Communauté entretient en revanche des relations très différentes. Il s'agit en effet des marchés les plus porteurs et des concurrents les plus menaçants sur le plan mondial. Les avantages comparatifs révèlent ici, véritablement, les forces et faiblesses européennes dans le secteur industriel. Très logiquement, la CEE parvient à imposer ses avantages comparatifs sur les deux filières qui constituent les bastions européens : respectivement la mécanique et la chimie. Non seulement la position communautaire ne recule pas, mais elle progresse sur ces deux filières.

Il en est tout autrement sur les filières où la Communauté subit la concurrence des NPI d'Asie (le textile) et surtout du Japon. Ainsi, dans les véhicules automobiles, le recul communautaire vis-à-vis de cet ensemble de partenaires est très sévère puisqu'il représente les trois-quarts du recul global. Pour le matériel électrique, l'avantage communautaire était déjà faible et s'amenuise encore. Mais la dégradation la plus grave est celle subie sur la filière électronique, dont le rôle est fondamental dans la nouvelle révolution industrielle qui se dessine aujourd'hui. Partant ici d'un désavantage initial, la CEE perd continuellement du terrain : en deux décennies, la perte représente ici cinq points et suffit à expliquer la chute communautaire globale sur cette filière.

Les avantages comparatifs des Etats-Unis

La position américaine dans le monde

Vis-à-vis de l'ensemble de l'économie mondiale, les Etats-Unis connaissent des évolutions cycliques sur l'énergie et la mécanique. En ce qui concerne la première, le désavantage comparatif commence par se creuser de 1967 à 1979, et cette aggravation est l'une des causes du second choc pétrolier. En sens inverse, la réduction de la dépendance américaine est spectaculaire au début des années quatre-vingt, où l'indicateur regagne huit points, et un tel redressement contribue à provoquer le contre-choc pétrolier de 1986. En 1987 et 1988, on entre dans une nouvelle phase car l'offre et la demande réagissent rapidement à la baisse de prix du pétrole, de sorte que l'on enregistre à nouveau une dégradation de la position énergétique des Etats-Unis (graphique 8).

Logiquement, les évolutions du désavantage comparatif sur la filière énergétique engendrent des mouvements symétriques sur les autres filières, puisqu'il s'agit d'un jeu à somme nulle. Toutefois, ces mouvements se répercutent principalement sur la mécanique¹⁴. Cette symétrie n'est pas fortuite, car les biens d'équipement produits par la filière mécanique américaine ont trouvé de larges débouchés dans les pays du Sud, lorsque les recettes pétrolières leur profitaient, soit directement (exportateurs de l'OPEP), soit indirectement (pays bénéficiant du recyclage des pétrodollars). La raréfaction des ressources des pays pétroliers et la crise de l'endettement international ont provoqué un mouvement inverse dans les années quatre-vingt.

Les évolutions sont plus régulières sur les autres filières. On enregistre ainsi un gain particulièrement frappant pour l'agro-alimentaire, qui passe d'un modeste désavantage (- 1) au premier avantage (supérieur à + 6). Une progression marquée apparaît également sur la chimie, dont l'avantage s'élève de quatre points dans les années soixante-dix avant de fléchir quelque peu dans la dernière décennie. En revanche, le textile perd trois points et les véhicules automobiles cinq, rejoignant ainsi l'énergie parmi les principaux désavantages de l'économie américaine. Enfin, la situation se dégrade sur deux filières initialement avantagées : si ce mouvement est modeste pour le matériel électrique, il est très significatif au cours des dernières années sur l'électronique qui, depuis 1982, perd près de trois points.

Le rôle des partenaires dans la position américaine

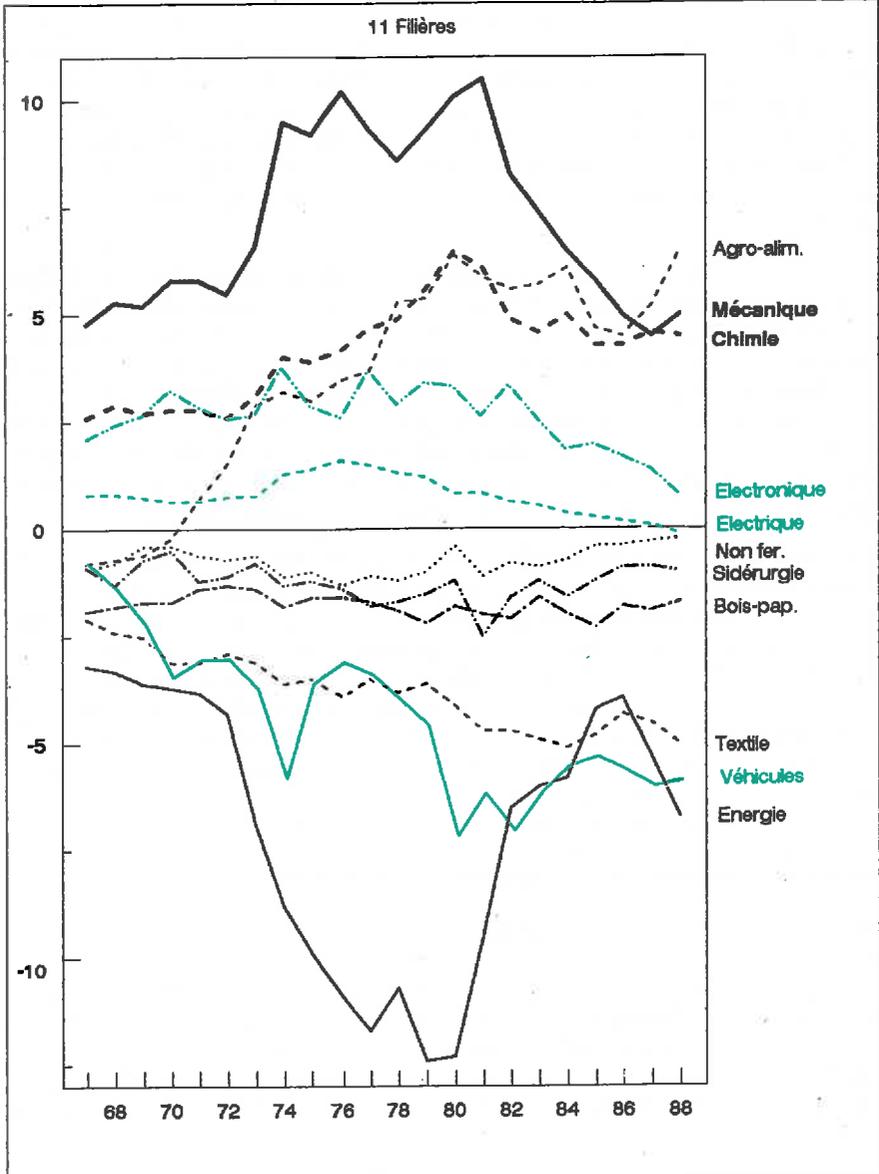
Pour les Etats-Unis, la zone géographique la plus voisine est représentée par le Canada. Bien que celui-ci soit un pays développé, la structure de ses échanges extérieurs ressemble, par bien des traits, à celle d'un pays en développement, avec une concentration des avantages comparatifs sur les trois filières d'approvisionnement (énergie, agro-alimentaire, métaux non-ferreux). En outre, il bénéficie d'une valorisation de ses vastes ressources forestières, ainsi que d'un accord spécifique sur l'automobile qui a précédé l'établissement de la zone de libre-échange sur son puissant voisin (tableau 2).

14. Contrairement aux résultats présentés dans *Commerce international : la fin des avantages acquis*, la filière mécanique exclut ici les produits non-ventilés dont le rôle est important pour les Etats-Unis.

GRAPHIQUE 8 :

Avantage comparatifs globaux des Etats-Unis

En millièmes du PIB



Source : CEPII, CHELEM-Commerce International et PIB

Vis-à-vis du Canada, les Etats-Unis se trouvent en situation de désavantage comparatif sur les principales filières où celui-ci est en position forte : énergie, bois-papier-divers et métaux non-ferreux. Sur l'agro-alimentaire, chaque partenaire dispose globalement d'un avantage comparatif, de sorte que les forces respectives se neutralisent. L'économie américaine, quant à elle, impose son avantage comparatif sur ses autres points forts (mécanique et chimie), mais elle a aussi, sur les autres filières, une position plus favorable dans ses échanges avec le Canada que vis-à-vis de l'ensemble de l'économie mondiale.

TABLEAU 2

Ventilation des avantages comparatifs des États-Unis

En millièmes du PIB

Filière	1967				1988			
	Partenaire				Partenaire			
	Voisin (Canada)	Périphérie (Amérique Latine)	RDM (Europe, Asie, Océanie)	Total	Voisin (Canada)	Périphérie (Amérique Latine)	RDM (Europe, Asie, Océanie)	Total
Agro-alimentaire	- 0,3	- 1,2	0,7	- 0,8	- 0,1	- 0,3	6,9	6,5
Mécanique	1,2	1,5	2,1	4,8	2,0	1,4	1,6	5,0
Chimie	0,5	0,8	1,4	2,6	0,7	1,2	2,5	4,5
Électronique	0,9	0,6	0,8	2,2	1,0	0,5	- 0,9	0,7
Électrique	0,4	0,3	0,2	0,9	0,4	0,2	- 0,8	- 0,2
Non-ferreux	- 0,4	- 0,3	- 0,2	- 0,9	- 0,3	- 0,2	0,2	- 0,2
Sidérurgie	- 0,1	-	- 0,8	- 0,9	- 0,1	- 0,1	- 0,9	- 1,0
Bois-papier-divers	- 0,9	0,3	- 1,3	- 1,9	- 0,8	0,3	- 1,1	- 1,7
Textile	0,1	0,1	- 2,4	- 2,1	0,1	- 0,2	- 4,9	- 5,0
Véhicules	0,2	0,9	- 1,8	- 0,7	0,4	0,2	- 6,6	- 6,0
Énergie	- 1,9	- 1,8	0,5	- 3,2	- 1,5	- 1,9	- 3,3	- 6,7

Source : CEPII, bases CHELEM-Commerce international et PIB

Déjà sensible dans les échanges avec le Canada, la nature des relations entre un centre industriel et ses fournisseurs de produits primaires ou peu élaborés est encore plus nette dans le cas des échanges avec la « périphérie ». Vis-à-vis de ces pays latino-américains, les Etats-Unis sont en situation de désavantage comparatif sur l'énergie, les métaux non-ferreux et l'agro-alimentaire. Un modeste désavantage apparaît également sur deux filières où l'industrialisation de l'Amérique latine commence à se manifester (textile et sidérurgie). En revanche, la décomposition internationale des processus productifs permet aux Etats-Unis de conserver une position dominante vis-à-vis de leur périphérie sur les six autres filières.

Pour les Etats-Unis plus encore que pour la Communauté économique européenne, les relations avec le « reste du monde » constituent le révélateur de la position

réelle de l'économie. Vers l'Est, les flux transatlantiques les relient à l'Europe et à l'Afrique, vers l'Ouest, les flux transpacifiques les relient à l'Asie et à l'Océanie, et l'ensemble représente les deux-tiers de leurs échanges. L'énergie doit être mise à part, car son mouvement par rapport à ces partenaires correspond à celui qui est observé globalement. Mais tandis que la sidérurgie, les métaux non-ferreux et les bois-papier-divers restent stables et proches de l'équilibre, les résultats des autres filières accentuent ceux qui sont obtenus globalement.

Ainsi, la filière agro-alimentaire atteint dès 1977 le premier rang des avantages comparatifs. Vis-à-vis de ce « reste du monde », elle surclasse nettement les deux autres points forts qui subissent la concurrence européenne : après avoir progressé en début de période, la mécanique fléchit ainsi depuis cette date, cependant que la chimie ne gagne du terrain que jusqu'en 1980. Mais c'est la pression du Japon et des Nouveaux pays industriels d'Asie qui explique, à elle seule, le recul accentué des Etats-Unis sur les véhicules automobiles, le textile, le matériel électrique et l'électronique. La dégradation de la balance commerciale des Etats-Unis n'est donc pas seulement un phénomène de caractère temporaire et d'origine macro-économique ; en termes structurels, elle touche le cœur-même de l'industrie américaine dans ses relations avec les partenaires les plus développés et les plus dynamiques.

Les avantages comparatifs du Japon

La position japonaise dans le monde

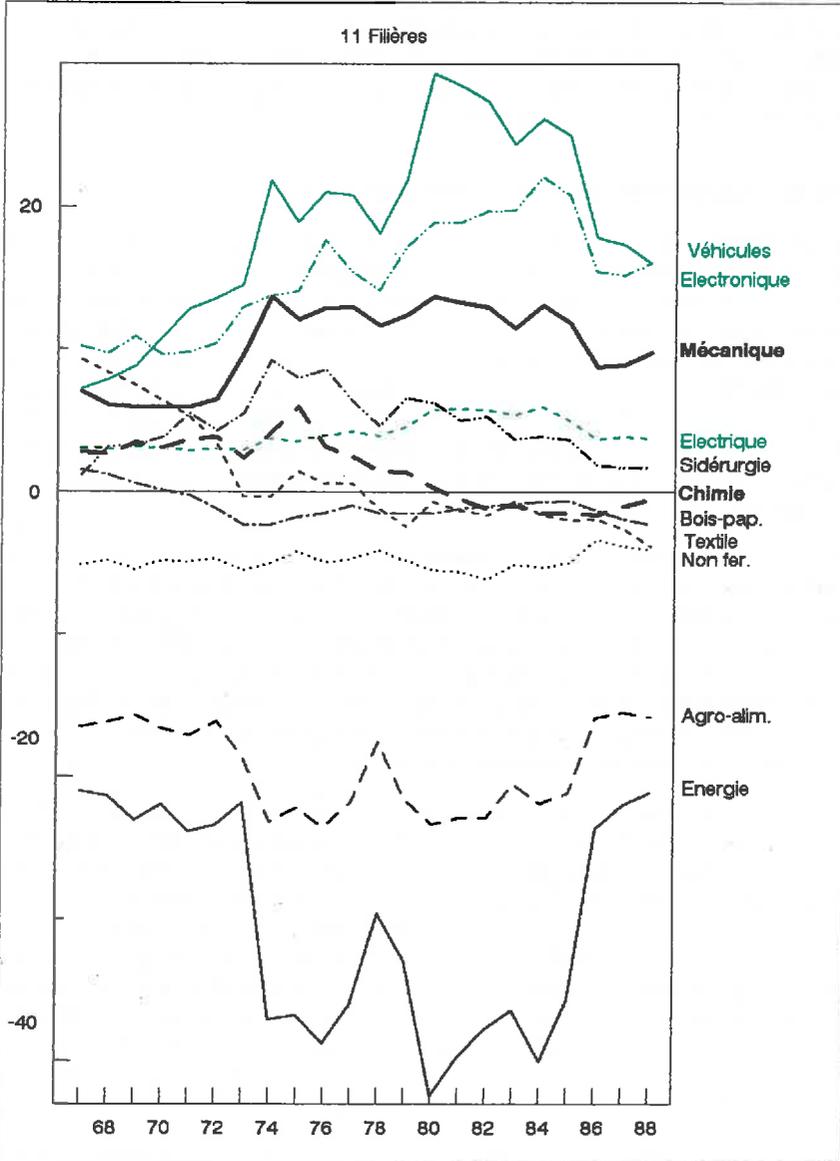
La faiblesse des ressources naturelles explique les désavantages très accentués du Japon sur les trois filières d'approvisionnement : énergie, agro-alimentaire, métaux non-ferreux. De même qu'aux Etats-Unis, l'éventail des avantages ou désavantages japonais s'ouvre jusqu'en 1980, c'est-à-dire au lendemain du second choc pétrolier ; il se referme ensuite jusqu'en 1986, puis se stabilise en 1987 et 1988, gardant alors une amplitude supérieure à celle qu'il avait à la fin des années soixante. Ces changements observés sur les filières recouvrent, en l'occurrence, un renouvellement rapide de la spécialisation à un niveau plus fin, car les biens d'équipement sont en progrès continu et ont pris, depuis 1988, le relais des biens de consommation (graphique 9).

Dans quatre filières, l'économie japonaise subit un recul. Le textile est en retrait continu, mais ce mouvement, très rapide jusqu'en 1973, a été presque arrêté pendant dix ans. A un degré moindre, l'ensemble bois-papier-divers connaît une évolution similaire. Pour la sidérurgie, qui constituait naguère l'un des fleurons de l'industrie japonaise, un brutal changement de cap a été opéré en 1974, lorsque les producteurs ont pris conscience du fait que cette filière était condamnée à une croissance lente dans les pays développés. Pour la chimie, une inflexion se manifeste à la suite du premier choc pétrolier, mais un mouvement en sens inverse semble s'amorcer depuis 1984.

GRAPHIQUE 9 :

Avantages comparatifs globaux du Japon

En millièmes du PIB



Source : CEPII, CHELEM-Commerce international et PIB

En ce qui concerne les points forts du Japon, leurs avantages sont d'autant plus significatifs que l'on analyse ici les positions relatives par rapport au solde commercial total, lequel est fortement excédentaire dans les années quatre-vingt. Longtemps, les véhicules automobiles ont constitué le fer de lance de la percée japonaise sur les marchés extérieurs. Les producteurs nippons y ont conquis une position dominante sur le plan mondial, mais ils se heurtent à de solides barrières protectionnistes qui les incitent à s'implanter à l'étranger. Dans l'électronique, la marche en avant du Japon se poursuit, en dépit d'un léger fléchissement entre 1984 et 1986, et l'on observe un renouvellement des points forts à l'intérieur de cette filière. Dans la mécanique et le matériel électrique, l'avantage japonais se maintient.

Le rôle des partenaires dans la position japonaise

De même que pour la CEE dans ses relations avec l'AELE, les échanges du Japon avec les Nouveaux pays industriels d'Asie obéissent à des règles particulières. L'importance des flux croisés à l'intérieur de nombreuses filières recouvre souvent un partage des tâches, à un niveau plus fin, entre la puissance nipponne et les « quatre dragons » qui constituent ses voisins immédiats. Tel est le cas en particulier pour l'électronique, qui figure au premier rang des avantages comparatifs japonais vis-à-vis des NPI bien que ceux-ci soient en position forte sur cette filière. Le Japon leur vend surtout des composants, qui sont ensuite incorporés dans les produits que ces pays exportent vers d'autres marchés, de sorte que les échanges bilatéraux restent très nettement à son avantage (tableau 3).

La situation est différente sur la mécanique, où les « quatre dragons » sont le plus souvent en position faible, et où le Japon est leur fournisseur privilégié. Inversement, l'économie japonaise est en situation d'infériorité sur les filières qui correspondent aux principaux avantages de ses voisins. Les relations avec les NPI expliquent ainsi la majeure partie du désavantage japonais sur le textile et une fraction de celui subi sur l'ensemble bois-papier-divers. Quant aux désavantages comparatifs sur l'agro-alimentaire et sur l'énergie, ceux-ci ne portent que sur des produits élaborés puisque ces pays sont largement dépourvus en ressources naturelles.

Vis-à-vis de sa propre « périphérie », les désavantages comparatifs prédominent dans les échanges du Japon, contrairement aux relations observées pour les deux autres pôles. En effet, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, de même que la zone des autres pays d'Asie, contribuent pour une large part à l'approvisionnement de son économie en matières premières. Or les premiers de ces pays — hautement développés — n'ont qu'une faible population, tandis que les seconds — très peuplés — n'ont qu'un maigre revenu par habitant. Ni les uns, ni les autres, n'offrent à l'industrie manufacturière nipponne les débouchés que celle-ci va chercher en priorité aux Etats-Unis ou en Europe. L'emportant au total de 10 millièmes sur les avantages, dans cette relation bilatérale, les désavantages se concentrent ainsi sur les trois filières d'approvisionnement, auxquelles s'ajoutent en cours de période le textile et les bois-papier-divers.

Quant aux relations du Japon avec ses autres partenaires, qui constituent son propre « reste du monde », elles sont caractérisées par une configuration encore plus

tranchée que pour les avantages ou désavantages globaux. C'est sur ces zones, en effet, que s'affirme le plus nettement sa percée internationale. Les entreprises japonaises se sont attaquées en priorité aux marchés les plus vastes — Amérique du Nord, Europe occidentale — afin d'appliquer leur stratégie innovatrice (renouvellement des produits et économies d'échelle). Sur les filières où il a acquis une position dominante, le Japon obtient ici plus des trois-quarts de son avantage global. C'est pourquoi les véhicules automobiles et l'électronique se détachent de façon particulièrement nette, cependant que le phénomène est moins marqué sur le matériel électrique et surtout sur la mécanique.

Vis-à-vis de ces pays, l'économie japonaise subit en revanche un recul, qui reste relativement faible pour l'ensemble bois-papier-divers, mais qui est net sur le textile où, à la fin des années soixante, le Japon obtenait plus des deux-tiers de son avantage global. Sur la chimie, après un fléchissement initial, le désavantage retrouve en fin de période le niveau de départ. Enfin, les autres désavantages relèvent des filières d'approvisionnement, en particulier dans le cas des produits agricoles primaires qui sont les seuls où l'économie américaine parvient à imposer son propre avantage comparatif à son partenaire japonais.

TABLEAU 3

Ventilation des avantages comparatifs du Japon

En millièmes du PIB

Filière	1967				1988			
	Partenaire				Partenaire			
	Voisin (NPI)	Périphérie (Autres Asie, ANZ)	RDM (Amérique, Europe, Afrique)	Total	Voisin (NPI)	Périphérie (Autres Asie, ANZ)	RDM (Amérique, Europe, Afrique)	Total
Véhicules	0,7	2,9	3,6	7,2	0,6	1,8	13,5	16,0
Électronique	1,5	2,5	6,3	10,2	2,5	1,5	12,0	16,0
Mécanique	1,4	2,6	3,1	7,1	2,3	2,3	5,1	9,8
Électrique	0,5	1,0	1,5	3,0	0,9	0,6	2,2	3,7
Sidérurgie	0,6	0,3	0,4	1,2	0,3	0,7	0,7	1,7
Chimie	1,8	2,9	- 2,0	2,8	1,0	0,7	- 2,1	- 0,5
Bois-papier-divers	-	0,5	1,1	1,6	- 0,5	- 0,8	- 1,0	- 2,3
Textile	1,0	1,7	6,6	9,3	- 2,1	- 1,2	- 0,5	- 3,8
Non-ferreux	-	- 1,3	- 3,7	- 5,1	-	- 1,5	- 2,6	- 4,0
Agro-alimentaire	- 1,1	- 6,6	- 8,8	- 16,5	- 2,1	- 4,9	- 8,7	- 15,8
Énergie	- 0,3	- 1,7	- 19,1	- 21,0	- 0,9	- 7,9	- 12,3	- 21,1

Source : CEPII, bases CHELEM-Commerce international et PIB

Conclusion

Les fondements d'une organisation de l'économie mondiale dans le cadre de vastes régions existent déjà car ils correspondent à la configuration présente des échanges internationaux. Les accords conclus entre les Etats ne font, en général, que renforcer des liens privilégiés qui sont tissés par la proximité géographique, historique, culturelle ou économique. Le Japon, les Etats-Unis et la Communauté économique européenne forment ainsi trois pôles, dont chacun a le devoir d'assumer les responsabilités qui découlent de sa place dans le monde.

Ce qui frappe jusqu'à présent, dans le cas du Japon, c'est le caractère déséquilibré de ses relations économiques extérieures, non seulement en raison de son large excédent courant depuis le début des années quatre-vingt, mais aussi du point de vue de l'orientation géographique de ses flux. Une telle situation est en voie de changement, et ce pour deux raisons. D'une part, en Europe et aux Etats-Unis, la pression excessive qui a été exercée par les entreprises japonaises a suscité des réactions protectionnistes, ce qui les a incitées à y délocaliser une partie de leur activité. D'autre part, avec les Nouveaux pays industriels d'Asie, l'intensité des échanges réciproques recommence à augmenter, sur une base qui diffère des relations traditionnelles : le Japon ouvre en priorité ses marchés industriels à ces pays, en opérant un nouveau partage des tâches dans sa région.

Du côté des Etats-Unis, la structuration des échanges est particulièrement marquée, et ce depuis longtemps, avec les deux pays limitrophes que sont le Canada et le Mexique. Ce n'est donc pas un hasard si une zone de libre-échange a été conclue avec le premier et si un accord similaire est envisagé avec le second, avant de s'étendre éventuellement à l'ensemble du continent. On peut observer que ces relations demeurent encore trop dominées par le schéma traditionnel d'échange, dans lequel un centre industriel vend ses produits manufacturés et, en contrepartie, achète surtout des produits primaires, l'échange étant le plus souvent opéré par les seules entreprises des Etats-Unis. Les faiblesses de l'économie américaine sont ainsi masquées dans ces relations privilégiées, mais elles se révèlent au grand jour lorsque l'on examine la configuration de ses avantages comparatifs par rapport au reste de l'économie mondiale.

La Communauté économique européenne, quant à elle, offre d'abord en son sein l'exemple le plus poussé d'une organisation régionale entre des nations souveraines. Mais l'intégration économique — où les flux réciproques d'échange intra-branche s'accompagnent d'une spécialisation entre les pays — dépasse déjà le cadre des Douze membres actuels de la CEE. A l'Ouest du continent européen, les liens très intenses noués avec les pays de l'AELE montrent que ceux-ci ont vocation à adhérer à la Communauté dans un délai rapproché. A l'Est, au delà de l'entrée de la partie orientale de l'Allemagne, réalisée de facto depuis le 2 juillet dernier, l'avènement de l'écono-

mie de marché va faire ressurgir rapidement les relations étroites qui existaient autrefois au sein de la « Mittel-Europa »¹⁵.

Avec les pays du Sud de la Méditerranée, les échanges de la CEE sont également très intenses car, ici aussi, la géographie et l'histoire commandent. Aucun partenaire n'est susceptible de se substituer à la Communauté dans ses relations privilégiées avec le monde arabe ou avec l'Afrique sub-saharienne, et l'on a même pu observer, dans ce dernier cas, un désengagement du Japon au cours des deux dernières décennies. Ce qui pose problème, en l'occurrence, ce n'est pas l'intensité des relations entre l'Europe et l'Afrique, qui est logique, mais leur nature qui reste immuable : l'échange entre un centre développé et une périphérie qui ne parvient pas à s'industrialiser. A de rares exceptions près, la plupart des pays africains stagnent ou s'appauvrissent.

La situation est d'autant plus inquiétante que le continent africain connaît une explosion démographique alors que les pays européens sont menacés d'implosion. Il serait suicidaire, pour l'Europe, que l'ouverture à l'Est s'accompagne d'un désengagement des pays situés de l'autre côté de la Méditerranée. A défaut de redresser la situation dans les années qui viennent, en repensant totalement les mécanismes actuels de coopération, les diverses formes de proximité se traduiraient en effet par un afflux de populations immigrées, dont l'ampleur n'aurait aucune mesure avec les mouvements connus jusqu'à présent. C'est pourquoi les destins des deux continents sont liés : « l'Afrique a besoin de l'Europe pour trouver les instruments de son décollage économique, et la construction européenne ne se fera pas si le continent africain demeure plongé dans le sous-développement »¹⁶.

15. Depuis la seconde guerre mondiale, ces relations étaient entravées par l'organisation des échanges au sein du CAEM, imposée par l'Union soviétique à ses satellites, et dont l'intensité relative était anormalement élevée (ratio apparent voisin de 12).

16. Cette dernière phrase figurait déjà en conclusion du rapport *Commerce international : la fin des avantages acquis*, 1989, op. cit., p.385. Elle est plus que jamais d'actualité.

