

New York, 11 avril 2006

AIG (American International Group)
International Advisory Board

**L'IMPACT DE LA CHINE ET DE L'INDE SUR L'ECONOMIE MONDIALE :
UNE PERSPECTIVE EURO-AMERICAINE**

par

M. Jacques de Larosière
Membre de l'Institut

Avec la croissance rapide de leur PIB, la Chine et l'Inde (qui représentent 38 % de la population mondiale) ont le potentiel de devenir des puissances mondiales majeures au cours des décennies à venir.

La Chine est déjà la quatrième puissance économique (et même la seconde si l'on calcule son PIB sur la base des parités de pouvoir d'achat) et la population au travail en Inde sera la plus abondante et la plus jeune du monde en 2020.

Comment l'Europe, comparée aux Etats-Unis, s'ajuste-t-elle à ces changements spectaculaires de l'équilibre économique mondial ?

En évoquant brièvement ce sujet vaste et complexe, j'articulerai mon propos sur les trois points suivants :

1. les réactions immédiates de l'Europe et des Etats-Unis sur le plan du commerce mondial ;
2. une perspective à moyen terme : comment l'Europe et les Etats-Unis se préparent-ils aux défis posés par l'existence des très bas coûts de main-d'œuvre observés dans ces deux pays asiatiques qui s'intègrent rapidement dans l'économie mondiale ?
3. la globalisation est un processus à deux voies. De nombreux obstacles sont encore à écarter des deux côtés de la scène.

0o0

I. Les réactions immédiates en matière commerciale :

1. La Chine semble susciter plus de réactions protectionnistes de la part des Etats-Unis que de l'Europe :

En effet, l'excédent commercial croissant de la Chine vis-à-vis des Etats-Unis (près de 200 milliards de dollars en 2005) est nettement plus élevé que celui de la Chine sur la zone euro (51,8 milliards d'euros en 2004). Au surplus, l'Europe, contrairement aux Etats-Unis, ne présente pas de déséquilibre global de balance des paiements. Il faut, cependant, observer que le déficit commercial de l'Europe à l'égard de la Chine est en train de croître rapidement (de 31,8 milliards d'euros en 2002, à 73 milliards -chiffres estimés- en 2005).

De manière peut-être plus significative, la part des marchandises chinoises dans le total des importations des Etats-Unis a augmenté de façon spectaculaire depuis quelques années (de 8,6 % en 2000 à 13,8 % en 2004), tandis que les chiffres pour l'Union Européenne sont respectivement de 2,8 % et 4,2 %.

De fait, l'Europe n'a pas connu des réactions politiques comparables à « l'amendement Schumer »¹, telles qu'on peut les observer aux Etats-Unis (encore que il y ait eu en Europe des mesures ponctuelles, comme les quotas sur les importations de certains produits textiles en 2005 et, plus récemment, sur les chaussures et les composants automobiles).

Il est probable que la structure des exportations européennes vers la Chine (où prédominent les biens d'équipements : avions, matériels ferroviaires, énergie...) explique dans une certaine mesure les différences observées tant en ce qui concerne les montants des déficits commerciaux que les réactions politiques (les exportations américaines sont davantage axées sur les services, les télécommunications, l'électronique, la finance..., domaines où le marché chinois est plus difficile d'accès).

Mais l'Europe n'est pas monolithique en cette matière. L'Allemagne -suivie par la Suède et l'Italie- a connu les meilleures performances pendant la période 2000-2005 (elle a, en fait, gagné d'importantes parts de marché -davantage même que la Chine- dans les secteurs d'exportations manufacturières les plus dynamiques tandis que la France y a perdu des parts de marché). Le plus grand « perdant » a été la Grande-Bretagne (dont les performances ont été presque aussi mauvaises que celles des Etats-Unis). Voir tableau I en annexe.

Quoi qu'il en soit, les Européens ne considèrent pas en général que le taux de change soit un problème essentiel, bien que la sous-évaluation du Yuan affecte l'économie européenne de la même manière que les Etats-Unis (et même davantage en raison de l'affaiblissement du dollar et des monnaies qui lui sont liées par rapport à l'euro, ce qui a aggravé les conditions de la concurrence pour l'Europe).

On peut remarquer que nombre d'économistes européens doutent qu'une réévaluation du Yuan (hormis un ajustement extrême) améliorerait significativement les relations commerciales entre la Chine et les Etats-Unis. Ils font observer que la production de l'industrie manufacturière aux Etats-Unis s'est montrée très rigide depuis le milieu des années 90 et n'a guère réagi aux accroissements de la demande interne (qui se sont traduits par une

¹ Le Sénateur Schumer a proposé une loi qui imposerait un tarif de 27,5 % sur les exportations chinoises aux Etats-Unis au cas où la Chine n'accepterait pas de laisser sa monnaie s'apprécier de manière significative.

poussée des importations). Comment la production américaine -qui ne fournit plus, depuis longtemps, toute une catégorie de biens importés- réagirait-elle à un changement du taux de change du Yuan ? La réponse n'est pas évidente. Il se pourrait fort bien que l'accroissement - souhaitable- de la demande interne chinoise (qui serait, en principe, encouragée par une appréciation du Yuan qui tendrait à réduire les prix et donc à augmenter les revenus des ménages) se traduise par un accroissement de la production en Chine et non pas par un accroissement des exportations des Etats-Unis, surtout si l'on tient compte des surcapacités existantes et des bas coûts de l'économie chinoise.

Ceci ne veut pas dire qu'une flexibilité accrue dans la gestion du taux de change de la Chine n'est pas souhaitable. Elle l'est indéniablement. Cependant, il ne faut pas en surestimer les conséquences sur les mouvements commerciaux.²

2. Le cas de l'Inde est différent :

Contrairement à la Chine, l'Inde connaît depuis 2004 un déficit de sa balance des paiements courants. Il a atteint 13,5 milliards de dollars en 2005 (soit près de 2 % du PIB)³. Ce déficit devrait s'élever à 3 % en 2006/2007. Par ailleurs, l'intégration commerciale de l'Inde est nettement moindre que celle de la Chine⁴.

Dans ces conditions, l'Inde n'est pas vue comme une menace commerciale mais comme un pays qui s'ouvre graduellement et où les exportations, notamment européennes, et les investissements directs étrangers sont en train de se développer.

Le débat public est davantage centré sur les services délocalisés en Inde -qui a une population anglophone hautement qualifiée- par les entreprises multinationales (dans tous les secteurs industriels et de services, notamment bancaires⁵.) En ce domaine, c'est l'Europe qui semble réagir avec plus de préoccupation que les Etats-Unis.

Pourtant, une étude récente du McKinsey Global Institute (MGI) montre que la délocalisation des services présente un potentiel élevé de création de valeur non seulement pour les pays émergents où les emplois sont créés, mais aussi pour les pays industrialisés. En 2003 et 2004, le MGI⁶ a publié des rapports qui indiquent que les Etats-Unis tirent davantage profit de cette délocalisation de services que l'Allemagne. La raison essentielle en est que la flexibilité et

² On peut noter qu'en dépit d'une appréciation de l'euro vis-à-vis du dollar de 44 % de la mi-2001 jusqu'à mars 2006, le déficit commercial bilatéral des Etats-Unis à l'égard de la zone euro a augmenté de 75 % (passant de 53 milliards de dollars en 2001 à 93 milliards en 2005). Le tableau I en annexe montre les changements structurels de l'industrie exportatrice intervenus au cours des cinq dernières années : les Etats-Unis ont perdu des parts de marché considérables dans les secteurs d'exportations manufacturières les plus dynamiques alors que l'Allemagne (qui a vu sa monnaie s'apprécier contre le dollar) a gagné des parts de marchés. A cet égard, l'évolution de la parité dollar /euro sur une plus longue perspective est significative (voir graphique en annexe II).

³ La Chine connaît, pour sa part, un excédent de 115 milliards de dollars en 2005 (soit 5,6 % du PIB).

⁴ Les exportations de marchandises représentent 16 % du PIB indien (40 % en ce qui concerne la Chine). La part des exportations chinoises de produits manufacturés dans le total mondial est passée de 0,8 % en 1980 à 8,3 % en 2004 (contre, respectivement, 0,5 % et 0,9 % pour l'Inde). Les exportations indiennes de produits manufacturés ne représentent que 1 % des importations totales des Etats-Unis (0,6 % pour l'Union Européenne).

⁵ Ainsi, la Deutsche Bank aura transféré en Inde, d'ici la fin 2007, près de la moitié des emplois de « back office » dans les domaines des ventes et du trading (voir Financial Times, 27 mars 2006).

⁶ Voir MGI Juin 2005 : « Comment la France peut-elle tirer parti des délocalisations de services ? ».

l'adaptabilité du marché du travail sont plus élevées aux Etats-Unis⁷. De 1992 à 2000, les transferts de services ont présenté 11 % environ de la croissance de la productivité dans l'industrie manufacturière aux Etats-Unis.⁸

Ceci est une illustration du fait que les conséquences économiques de la globalisation sur les pays industrialisés sont d'autant plus graves que les rigidités y sont prononcées et que les réformes économiques sont lentes à se mettre en œuvre.

OoO

II. Une perspective à moyen terme : l'Europe et les Etats-Unis face au défi des bas coûts de main-d'œuvre en Chine et en Inde :

1. Le défi :

Ces deux pays émergents constituent un énorme réservoir de main d'œuvre travailleuse et à faible coût. Le nombre d'emplois en provenance de pays émergents qui sont entrés dans l'économie internationale « marchande » a triplé au cours des trois dernières décennies. Ceci donne à la Chine et à l'Inde un avantage concurrentiel sur des économies plus matures, à salaires plus élevés⁹, mais aussi sur d'autres économies émergentes dont les coûts de main d'œuvre tendent à s'élever¹⁰.

Mais le monde n'est pas parfaitement intégré et nombre de pays et de régions qui connaissent des salaires relativement élevés continueront de prospérer alors que les coûts salariaux des pays émergents, en particulier ceux de la main d'œuvre qualifiée, croîtront à la longue de manière inévitable. Ceci se produit déjà dans des régions comme l'Europe centrale et orientale où des investissements directs et de sites de production ont tendance à s'orienter vers des pays asiatiques. Ce phénomène commence même à se faire sentir en Chine où l'on a observé récemment une croissance à deux chiffres des coûts de salaires de main d'œuvre qualifiée, situation aggravée encore par la hausse des coûts de l'énergie. Les bénéficiaires de ces hausses de coûts chinois sont, pour l'industrie textile, l'Inde, le Bangladesh et le Cambodge.¹¹

Il demeure que les différences de coûts de main d'œuvre sont stupéfiantes : les coûts moyens horaires (y compris les cotisations sociales) s'élevaient à 60 cents en Chine en 2002 contre 24 \$ en Allemagne (qui reste cependant le plus gros exportateur mondial de biens manufacturés), 22 \$ aux Etats-Unis et 17 \$ en France.

Comment les pays à haut revenu peuvent-ils réagir à ce formidable choc externe ?

⁷ Pour 1 \$ dépensé en Inde par les sociétés qui y transfèrent des services, l'économie américaine « récupère » 1,15\$ tandis que le chiffre est négatif dans le cas de l'Allemagne : elle ne récupère que 0,74 euros.

⁸ Voir le « NEBER Digest », mars 2006, Mathew Davies.

⁹ Selon l'OCDE, pour obtenir l'équilibre dans une économie globale complètement intégrée, les salaires (en termes réels) des pays à niveau de vie élevé devraient baisser de 15 %. Voir Martin Wolf, Financial Times 15 mars 2006

¹⁰ Ainsi, la Turquie aurait « perdu », essentiellement au bénéfice de la Chine, 1 million d'emplois dans l'industrie textile au cours de ces dernières années.

¹¹ Voir un rapport du Lee and Fung Group de Hong Kong (Financial Times du 23 mars 2006).

2. Les réponses :

La tentation protectionniste est partout présente, aux Etats-Unis¹² comme en Europe (encore qu'elle soit moins politiquement prononcée dans ce dernier cas).¹³ Mais nous savons qu'une telle réponse n'est pas adaptée : le fait de bloquer ou de taxer les importations de produits moins chers afin de conserver le niveau de vie des salariés ne constitue pas une solution durable.

La vraie solution pour les pays à revenus élevés est de mettre l'accent sur les gains de productivité, sur les industries et les services à haute valeur ajoutée, sur l'innovation, sur la formation du capital humain, sur la haute technologie.... Il n'est pas douteux, assurément, que les pays industrialisés souffriront et souffrent déjà d'une réduction des opportunités d'emplois dans les secteurs manufacturiers à haute intensité de main d'œuvre, mais qu'ils bénéficient aussi du moindre coût des produits importés. Il est également exact que les pays à hauts revenus sont pénalisés par la croissance des coûts des matières premières (elles-mêmes influencées par la forte croissance des pays émergents).¹⁴

Ainsi, le défi pour les pays à revenus élevés est de promouvoir l'innovation, la recherche, les économies d'énergie, la formation de la main d'œuvre (avec au besoin une politique sélective de l'immigration), la formation professionnelle.... Il s'agit aussi d'orienter la main d'œuvre non qualifiée vers les produits et services non marchands. Des mesures devraient encourager la consommation domestique de ces biens et services non marchands, décourager l'immigration de travailleurs non qualifiés, réduire les taxes et cotisations sur la main d'œuvre non qualifiée....

On voit ici encore que le processus d'ajustement dépend en grande partie de la capacité des gouvernements à mener à bien des réformes. A cet égard, le retard des réformes structurelles en Europe (agenda de Lisbonne) ne peut qu'aggraver les conséquences de la globalisation sur nos économies et nos sociétés.

De ce point de vue, les Etats-Unis, en raison de l'aptitude de leur économie à s'adapter, de leurs gains élevés de productivité, du dynamisme de leur consommation, de même que de leur capacité à emprunter à l'extérieur dans leur propre monnaie et de leur indifférence (apparente) à l'égard de leur déficit extérieur, semblent mieux placés que l'Europe.

¹² 41 Etats aux Etats-Unis ont passé une législation restreignant « l'outsourcing » (interdiction de bénéficier de programmes publics pour des entreprises recourant à l'outsourcing ; préférence donnée par les Etats aux programmes faisant appel à la main d'œuvre locale...). Mais, du fait des règles de l'OMC, on trouve guère de dispositions analogues au niveau fédéral.

¹³ La crainte des délocalisations est particulièrement aigüe en France. Mais les faits ne semblent pas, du moins jusqu'à maintenant, corroborer ce sentiment. Si l'on prend les entreprises qui ont simultanément licencié du personnel en France et accru les importations de biens précédemment produits sur place, on observe que 13 500 emplois ont été transférés annuellement entre 1995 et 2001 (soit 0,35 % de l'emploi industriel). Mais les délocalisations vers les pays à bas salaires ne représentent que la moitié de cet effet. (Voir Auber et Sillard : « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », l'Economie Française, Paris, INSEE, 2005.)

¹⁴ En dépit de la baisse des coûts des importations de biens manufacturés en provenance des économies émergentes, des pays comme les Etats-Unis et l'Europe, on souffert d'une détérioration globale de leurs termes de l'échange depuis 2002. La hausse des coûts de l'énergie et des matières premières explique ce phénomène. Si la croissance des économies émergentes continuait sur sa lancée et sur son modèle actuels, les conséquences écologiques ne sauraient être esquivées et la question des énergies renouvelables, du nucléaire, et des émissions de CO₂ sera au centre de la problématique de l'avenir de notre planète.

Les Etats-Unis, en dépit du caractère ouvert de leur commerce, et des pertes majeures de parts de marché à l'exportation qu'ils ont connues, ont maintenu une économie nettement plus dynamique (4,7 % de chômage et 3,5 % de croissance annuelle) que l'Europe (plus de 10 % de chômage et 1,5 à 2,5 % de croissance).

Mais, ne nous y trompons pas, cet avantage américain repose sur des bases fragiles. Les déséquilibres extérieurs des Etats-Unis ne peuvent durer indéfiniment et le fait qu'une partie très substantielle de la dette publique du Trésor américain soit détenue par les autorités chinoises ajoute un élément de vulnérabilité et de tension politique entre les deux pays.

OoO

III. Mais la globalisation ne peut fonctionner à sens unique, de nombreux obstacles restent à écarter des deux côtés de la route :

1. La concurrence s'étend à la haute technologie :

Le problème devient plus complexe : en effet, les pays comme la Chine et l'Inde ne sont pas seulement destinés à exporter des biens de consommation à bas prix. Ils rejoignent le groupe des producteurs et des exportateurs de biens de haute technologie et sont déterminés à être présents dans le monde entier sur tous les segments de la chaîne de production.

La Chine développe, en particulier, une politique d'investissements étrangers « en réseau » : elle investit en Afrique, en Asie, en Amérique latine, pour sécuriser son approvisionnement en matières premières et diversifier ses marchés.

Cette « intensité technologique » croissante des industries en Chine et en Inde est déjà à l'oeuvre¹⁵. De nombreux contrats d'équipements obtenus par des firmes de pays industrialisés comportent des clauses de transfert de « know-how » technologique. La constitution de « joint ventures » et de partenariats a accéléré cette évolution : ils représentent, de fait, la nouvelle forme de transferts technologiques. Ce phénomène entraîne parfois des réactions, particulièrement en Europe où la haute technologie est au cœur des exportations.

Un récent exemple des dilemmes auxquels sont confrontés les grandes sociétés internationales est fourni par le processus d'appel d'offre engagé par la Chine pour la construction de quatre centrales nucléaires de la troisième génération. Westinghouse pourrait avoir un avantage compétitif dans la mesure où cette société semble prête à vendre le know-how concernant cette nouvelle technologie, ce qui permettrait à la Chine de produire elle-même la prochaine série de ces réacteurs. La société française Areva ne semble pas prête à faire une telle concession dans la mesure où elle souhaite conserver son avantage technologique pour se développer sur d'autres marchés.

¹⁵ Alors que les ventes de textiles représentaient 24 % des exportations chinoises en 1997, ce chiffre est seulement de 15 % en 2004. A l'inverse, la part des biens de haute technologie est passée de 15 % en 2000 à 28 % en 2004. La Chine a désormais dépassé les Etats-Unis comme premier exportateur mondial de produits électroniques.

Quoi qu'il en soit, les transferts de technologie se produisent chaque jour (dans l'industrie automobile, l'énergie, l'aéronautique, les trains à grande vitesse...). La concurrence croissante dans ces domaines d'excellence et d'innovation qui ont été jusqu'à présent au cœur de l'avantage comparatif de l'Europe, produira inéluctablement des réactions protectionnistes, bien que nombre de sociétés multinationales comprennent que les partenariats sont inévitables et même souhaitables. A cet égard, on doit avoir présent à l'esprit qu'une partie essentielle des exportations chinoises vers les Etats-Unis et d'autres pays provient des firmes occidentales et japonaises qui opèrent à partir de la Chine.¹⁶

On peut aussi observer des réactions défensives à l'égard de certains projets d'acquisitions dans les pays industrialisés initiés par des sociétés de pays émergents (MITTAL STEEL en Inde sur ARCELOR, CNOOC en Chine sur UNICAL...). Mais il n'y a pas de doute que de telles initiatives en provenance de pays émergents s'intensifieront dans l'avenir. Pourquoi ces pays exportateurs devraient-ils conserver leurs ressources en bons du Trésor américain, alors qu'ils pourraient faire un usage plus productif et stratégique de leurs excédents ? Cependant, des tensions apparaîtront inévitablement et il ne faut pas sous-estimer leur dimension politique.

2. Le processus de globalisation ne doit pas fonctionner à sens unique :

Des réactions protectionnistes se manifestent aussi dans les pays émergents eux-mêmes. L'Inde et la Chine s'ouvrent à l'investissement direct étranger¹⁷, mais il y a encore des restrictions significatives à l'investissement étranger et à la liberté du commerce (ex. des règles protectrices en matière d'obligations de « contenu local » par le jeu de systèmes tarifaires complexes) dans certains de ces pays. On peut observer aussi des réactions négatives, particulièrement, en Chine, à l'égard de ce qui est parfois perçu comme une « OPA » sur d'importants secteurs de leur économie du fait des investissements de certaines entreprises étrangères et en particulier japonaises.

De telles réactions ne sont pas surprenantes. On ne doit pas sous-estimer, en effet, les conséquences de la globalisation et de la libération des échanges sur les pays émergents eux-mêmes¹⁸.

0o0

¹⁶ 60 % des exportations chinoises vers les Etats-Unis proviennent de filiales d'entreprises globales dont le siège est aux Etats-Unis. Le chiffre est de 50 % en ce qui concerne l'Europe. Les grandes entreprises des pays industrialisés sont, de fait, les véhicules principaux des exportations des pays émergents.

¹⁷ L'investissement direct étranger (IDE) en Inde a explosé : de 129 millions de dollars en 1991/1992, à 3,9 milliards en 2001/2002 (flux annuels). La Chine a attiré 450 milliards de dollars d'IDE au cours des dix dernières années et l'Inde 40 milliards.

¹⁸ Ainsi, entre 1990 et 2003, le nombre des travailleurs employés dans les entreprises publiques chinoises est passé de 68,7 millions à 34,7 millions. De 1995 à 2003, 27,8 millions de personnes dans le secteur privé ont « officiellement » perdu leur emploi (mais le chiffre est probablement plus près de 50 millions). L'émigration rurale accélérée des populations chinoises vers les villes pose aussi de gros problèmes et suscite du mécontentement. (Voir Ramsès, IFRI, 2005, Paris).

Les entreprises multinationales sont déjà largement intégrées dans le système global : en dehors des dilemmes concernant les transferts de technologie mentionnés ci-dessus, ces entreprises tendent à choisir sur une base « ricardienne » les sites de production les plus efficaces et transfèrent leur production à l'extérieur selon une stratégie globale destinée à maximiser la valeur et les profits. Mais les gouvernements ont la difficile responsabilité de gérer politiquement les conséquences internes de la formidable transformation à l'œuvre dans la compétition internationale et qui est loin d'avoir produit toutes ses conséquences. Il faut espérer que les bénéfices tirés d'un système commercial ouvert -même s'ils ne sont pas répartis de manière égale, même si les avantages (indirects) sont quelque fois difficiles à percevoir, même si certains groupes ou secteurs sont amenés à perdre à certains moments- seront l'élément prédominant dans les décisions prises par les gouvernements.

A cet égard, une avancée significative dans les négociations du Doha Round -fondée sur des mesures équilibrées concernant les marchandises mais aussi les services- donnerait le bon signal. L'Inde, pays encore profondément rural, insiste à juste titre, par exemple, sur l'intérêt de mettre fin aux subventions à l'agriculture accordées à leurs producteurs par des pays comme les Etats-Unis et l'Union européenne. Mais ce qui est aussi nécessaire, c'est un mouvement décisif vers la libéralisation des services (investissements, télécoms, finances, transparence en matière de marchés publics, protection de la propriété intellectuelle...) ainsi que vers la lutte contre la contrefaçon....

Ainsi, graduellement, des réformes et des initiatives structurelles doivent être acceptées et mises en œuvre des deux côtés de la table de négociation.

Tableau I. Evolution des parts de marché selon la dynamique sectorielle, en % des exportations manufacturières

	1992-2000				2000-2004			
	Gains dans des secteurs dynamiques	peu dynamiques	Pertes dans des secteurs dynamiques	peu dynamiques	Gains dans des secteurs dynamiques	peu dynamiques	Pertes dans des secteurs dynamiques	peu dynamiques
Chine	35.4	64.6	0.0	0.1	43.6	55.6	0.8	0.0
Nouveau EU Etats membres	32.6	65.9	1.5	0.0	67.8	30.7	1.6	0.0
Allemagne	1.4	30.7	32.8	35.1	65.0	24.8	10.2	0.0
Finlande	37.2	53.2	4.2	5.5	42.6	2.6	11.3	43.4
Malaisie	40.0	10.4	28.9	20.7	26.6	29.2	15.2	29.1
Suède	22.3	10.8	21.4	45.4	46.4	17.2	22.5	13.9
Brésil	3.8	24.2	14.9	57.1	52.7	17.1	22.9	7.3
Italie	4.5	18.7	22.4	54.4	45.2	11.3	28.4	15.1
Irlande	71.5	15.8	1.8	10.9	42.4	0.8	28.4	28.3
Corée	46.1	22.6	8.0	23.4	23.5	25.3	39.0	12.2
France	10.4	27.6	25.3	36.7	21.3	16.6	51.4	10.7
Mexique	39.8	56.4	3.8	0.0	6.4	0.3	55.6	37.7
Suisse	0.4	10.4	49.8	39.5	28.2	4.6	57.0	10.2
Grande-Bretagne	5.5	24.9	40.0	29.6	12.9	2.5	58.2	26.3
Etats-Unis	12.5	25.6	32.4	29.6	3.2	0.3	61.1	35.4
Japon	1.1	5.6	42.0	51.2	2.1	0.2	73.7	24.0

Source : "Commerce mondial : le retour de la "Vieille économie" ?, IFRI, de Luis Miotti et Frederique Sachwald, Paris, Février 2006.

