

IV - COMMERCE INTERNATIONAL ET REDEPLOIEMENT

Nous venons de relever une contradiction entre deux impératifs : développer le pouvoir d'achat intérieur parallèlement aux gains de productivité (c'est la logique d'une régulation monopoliste autocentrée de l'accumulation intensive), le contenir pour rester compétitif sur le marché mondial. Elle ne date pas d'hier et ne concerne pas que la France. Pour éclairer l'avenir, il est bon de se reporter à l'histoire et aux comparaisons internationales. C'est ce que nous allons faire maintenant, en interrogeant les enseignements d'une étude de longue période, puis de quelques études statistiques sur un passé récent.

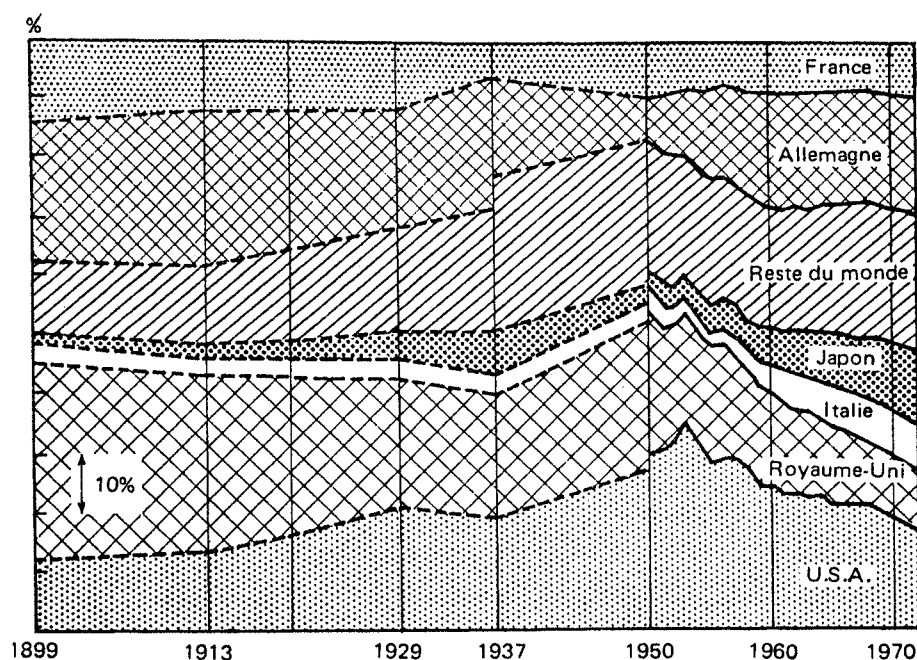
1 - L'expérience séculaire

Prenant la part des grands pays dans le commerce mondial des produits manufacturés, de 1899 à 1973, J. Mistral (33) montre de façon saisissante la stabilité de la part de la France, le lent déclin du Royaume-Uni, l'ascension puis le déclin après 1955 des USA, le fort poids initial de l'Allemagne et sa rapide récupération après 1945, l'émergence du Japon et dans une moindre mesure de l'Italie après 1945 (graphique 14).

Mais le plus important est la profonde transformation du contenu de ces exportations : la formidable substitution des biens d'équipements au détriment du textile (graphique 15). Et il s'agit bien, pour l'essentiel, d'équipements professionnels qui en 1973 composent 42 % du commerce international des biens manufacturés. Au commerce international fondé sur les produits de la première révolution industrielle se substitue progressivement l'internationalisation de la section productive des biens de production (tableau 3), qui traduit l'internationalisation de l'accumulation intensive.

Graphique 14

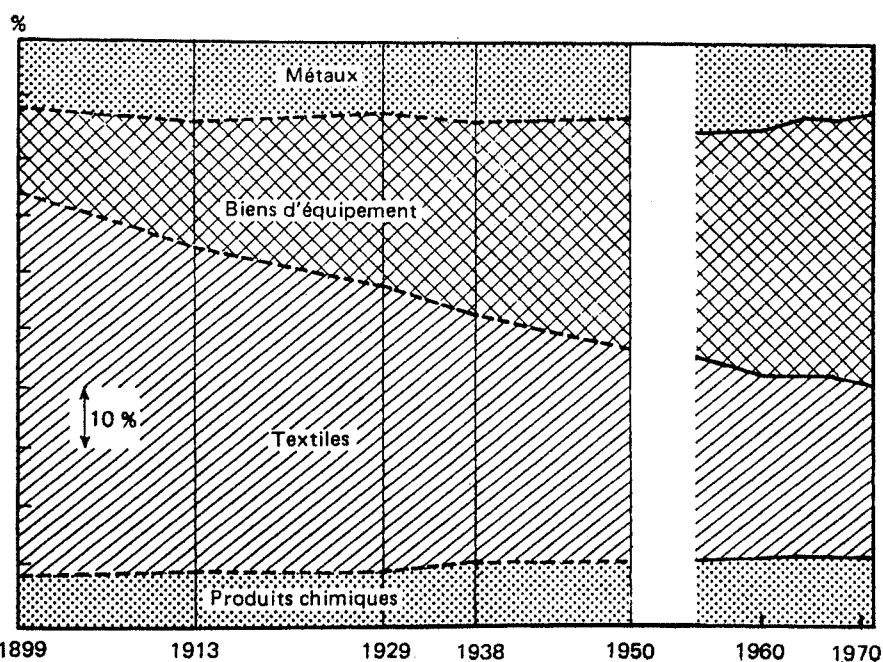
**PART DES PRINCIPAUX PAYS DANS LES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURES
REALISEES PAR L'ENSEMBLE DES PAYS A DESTINATION DU MONDE (1899-1973)**



Source : A. Maizels jusqu'en 1950 ; OCDE et INSEE pour les années ultérieures.

Graphique 15

**STRUCTURE DES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURES
EN PROVENANCE DES PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIALISES (1899-1972)**



Source : A. Maizels jusqu'en 1950 ; ONU pour les années ultérieures.

Tableau 3

**EXPORTATIONS MONDIALES DE BIENS D'EQUIPEMENT*,
DE BIENS D'INVESTISSEMENT ET DE BIENS DE CONSOMMATION DURABLES**

Part (en %) dans les produits manufacturés des :	1899	1913	1929	1937	1950	1957	1973
Biens d'équipement	18,8	22,4	29,9	33,0	39,8	44,6	50,2
Biens d'investissement	11,5	14,2	20,3	22,7	30,8	35,4	42,3
Biens de consommation durables	7,3	8,2	9,6	10,3	9,0	9,2	7,9
(Dont automobiles)	(0,3)	(1,7)	(3,6)	(3,8)	(4,1)	(4,7)	(7,0)

(*) Les « biens d'équipement » regroupent les produits des industries mécaniques et électriques destinés aussi bien à l'investissement des entreprises (« biens d'investissement ») qu'à l'équipement des ménages.
Source : J. Mistral : Economie et Statistique, n° 97, Fév. 1978.

Tableau 4

ECHANGES EXTERIEURS ET PRODUCTION

(En %)

	1899	1913	1929	1937	1950	1959
Part exportée de la production de produits manufacturés :						
France	33	26	25	12	23	18
Allemagne (territoire du Reich jusqu'en 1937)	31	31	27	15	—	—
République fédérale allemande	—	—	—	17	13	23
Royaume-Uni	42	45	37	21	23	19
Etats-Unis	5	5	6	5	5	4
Japon	25	40	29	40	29	23
Contenu en importations de l'offre de produits manufacturés (1) :						
France	12	13	9	7	7	6
Allemagne (territoire du Reich jusqu'en 1937)	16	10	7	3	—	—
République fédérale allemande	—	—	—	—	4	7
Royaume-Uni	16	17	16	10	4	6
Etats-Unis	3	3	2	2	2	3
Japon	30	34	21	11	3	4

(1) L'offre de produits industriels est égale à la somme des importations et de la production nationale.

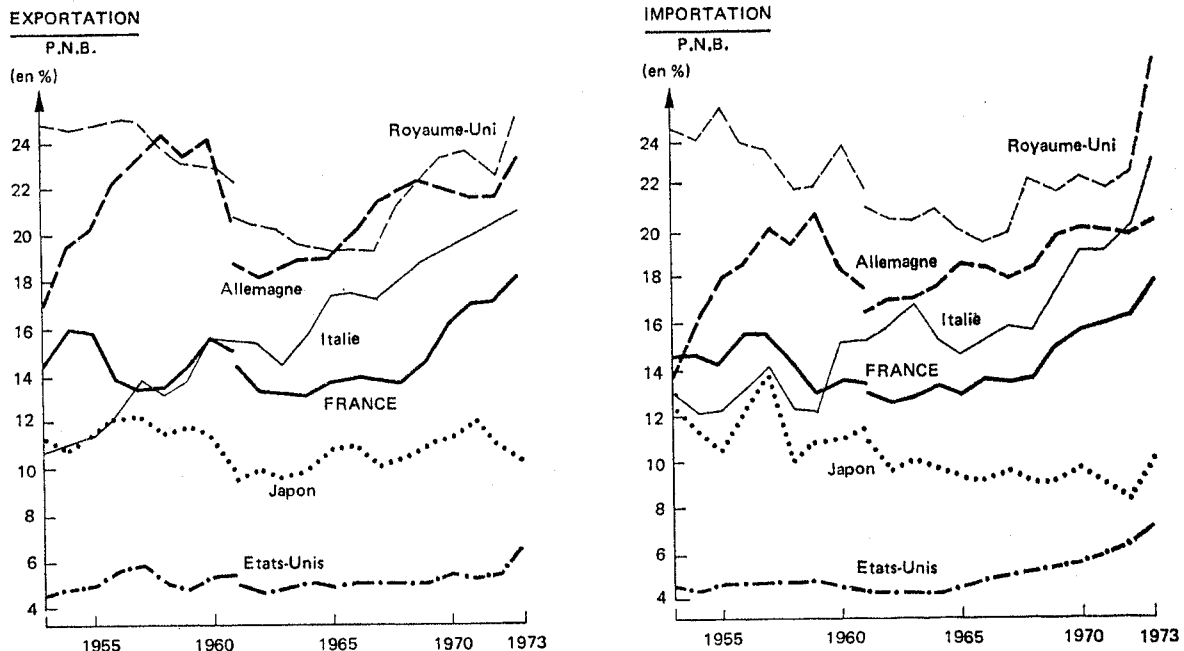
Source : J. Mistral, op. cit.

Mais voyons maintenant l'autre versant, c'est-à-dire le rôle du commerce extérieur dans les économies des métropoles capitalistes. La grande surprise par rapport aux idées reçues est la *diminution* de son importance (du moins quantitative) de 1899 à 1959 (tableau 4). Il s'agit là encore d'une conséquence du passage à l'accumulation intensive sous régulation monopoliste : à la recherche éperdue des débouchés et appro-

visionnements extérieurs, qui caractérisait le capitalisme peu intégré du XIX^e siècle, s'est substituée une logique d'accumulation largement auto-centrée, pays par pays. Cet immense mouvement de substitution d'importation a quasiment annulé la hausse qui aurait dû être celle des importations compte tenu de la croissance, à propension à importer constante.

Graphique 16

PART DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS DANS LE PRODUIT NATIONAL BRUT (1953-1973)



Source : Comptes nationaux de l'OCDE - changement de base en 1961.

Comme on sait, ce processus s'inverse à partir du milieu des années 60, mais pas énormément, et pas pour tous les pays (graphique 16) : c'est le cas surtout de la France, de l'Italie, de la Grande-Bretagne, et dans une moindre mesure des Etats-Unis, qui partent d'un très haut degré d'internationalisation et que le Japon poursuit sa politique de substitution d'importation, sans d'ailleurs diminuer sa propension à exporter. Le cas du Japon appelle d'ailleurs à la comparaison des importations et des exportations : il apparaît que c'est plus la perte du marché intérieur que la baisse ou la croissance insuffisante des exportations qui suscite les déséquilibres commerciaux (voir l'Italie, le Royaume-Uni).

A quoi alors attribuer l'évolution des compétitivités (puisque ce n'est pas au degré global d'ouverture au commerce extérieur, comme en témoignent les exemples contrastés du graphique 16) ? A la maîtrise des normes internationales de production, c'est-à-dire à la capacité de produire au sein de l'économie nationale les biens de production décisifs, c'est-à-dire encore à « l'autre » coordonnée de l'internationalisation : la *localisation sectionnelle*. Le test sera ici la part dans les importations de biens d'équipement au sens propre (machines et matériels de transport), puisqu'il s'agit de la *maîtrise* territorialisée des normes de production et, *accessoirement*, la part dans les exportations de ces mêmes biens (c'est-à-dire la capacité d'imposer aux autres les normes de production). Le tableau 5 permet sur ce point encore de conclure, et de manière frappante : si la France et l'Italie se maintiennent dans une

structure défavorable du point de vue de leurs importations, le Royaume-Uni et les USA voient leur position se dégrader (mais pour les USA cela reste d'une importance limitée par le faible poids des importations dans leur économie), alors que la RFA se maintient en situation favorable (quoique légèrement érodée) et que le Japon poursuit, jusqu'au cœur du système productif, son étonnante politique de substitution d'importation. Les biens d'équipement y passent de 49 à 27 % de la part des importations manufacturées, elle-même stagnante dans une part des importations par rapport au produit brut, elle-même déclinante. L'inverse est strictement vrai pour le Royaume-Uni. Ainsi, l'image intuitive du déclin et de l'essor relatif des grandes puissances industrielles capitalistes coïncide exactement avec le critère de la localisation sectionnelle. Qui tient ses moyens de production tient le reste : c'est vrai aussi pour les nations.

Tableau 5

STRUCTURE DES ECHANGES DE PRODUITS MANUFACTURES SELON LES PAYS*

	Importations		Exportations	
	Part des produits manufacturés dans le total des importations	Part des machines et équipements de transport dans les imp. de produits manufacturés	Part des produits manufacturés dans le total des exportations	Part des machines et équipements de transport dans les exp. de produits manufacturés
France :				
1963	47	40	72	37
1969	63	39	74	42
1973	65	40	73	44
Allemagne :				
1963	54	27	88	53
1969	56	28	90	51
1973	58	31	89	52
Royaume-Uni :				
1963	33	26	83	54
1969	50	32	86	48
1973	56	37	84	46
Italie :				
1963	48	44	76	41
1969	48	40	83	42
1973	49	40	84	41
Etats-Unis :				
1963	46	23	60	57
1969	64	43	72	61
1973	65	47	64	62
Japon :				
1963	25	49	91	30
1969	29	34	94	41
1973	30	27	95	52

* Classification type du commerce International CT CI (ONU).

Source : ONU.

Accessoirement, le critère des exportations est aussi bon pour les deux cas extrêmes, Japon et Royaume-Uni : la part des biens d'équipement dans les biens manufacturés exportés se développe pour l'un et régresse pour l'autre. Mais elle se développe aussi, en partant d'un niveau bas, en France (mais attention : l'automobile et l'aviation sont ici inclus dans l'agrégat), et en partant d'un niveau élevé aux Etats-Unis, alors qu'elle stagne (à un haut niveau) en RFA et (à un niveau plus faible) en Italie. Cependant, la « spécialisation des exportations » n'est pas le point à considérer ici. C'est pourquoi la critique de G. Lafay (34) à J. Mistral, critique selon laquelle le critère d'une « bonne spécialisation » est la localisation dans les secteurs en rapide croissance mondiale et non la localisation sectionnelle, n'est pas pertinente. Les travaux de G. Lafay au GEPI puis au CEPII, qui démontrent la remarquable capacité d'adaptation du Japon à la demande mondiale, ne sont pas en cause. Mais le point est que la compétitivité n'est pas associée à la spécialisation dans l'exportation des biens d'investissements. En fait, l'excédent japonais en biens d'équipement vient, à 70 %, de ceux qui assurent l'équipement des ménages et du matériel de transport. Seulement, comme le rappelle J. Mistral, l'important n'est pas d'exporter pour telle ou telle section. L'important est de conserver la maîtrise de la production de ses propres biens de production. Or, c'est le cas, pour le Japon, sur l'ensemble des branches de cette section (35).

Encore une fois, il ne s'agit pas de prêcher l'autarcie : s'appuyant sur l'exemple du Japon, ce serait un comble. Ne serait-ce que la dépendance de la France en biens non manufacturés (pétrole et matières premières) exige un minimum d'exportation. Et l'exemple allemand (sans compter le passé jusqu'en 1930) montre qu'une métropole capitaliste peut s'ouvrir bien au-delà de ce minimum. Mais l'étude historique montre de façon décisive qu'il est vital, pour une nation qui veut « tenir son rang », de reconquérir la maîtrise de son marché intérieur en biens de production, au cœur duquel sont aujourd'hui des branches telles que les machines-outils, les composants électroniques, etc. Outre que c'est la condition pour diminuer la propension à importer en cas de reprise de l'expansion (plaie séculaire de l'économie française, qui n'a pas attendu la hausse des prix du pétrole), c'est la condition pour exporter, de façon compétitive, tout le reste.

Reprenons l'exemple du Japon et de la RFA. L'Allemagne, nous l'avons vu, est, dès sa reconstruction achevée, dans une position tout à fait avantageuse du point de vue de ses traditions industrielles. On discute de savoir dans quelle mesure son capital fixe (énorme par rapport à la France) a pu être préservé, en tout cas elle dispose d'un énorme capital humain : une classe ouvrière très qualifiée (36). Elle redevient très vite l'atelier d'outillage de l'Europe, d'autant que le mark reste longtemps sous-évalué. De forts salaires permettent un développement important de son marché interne, qui stagne cependant en fin de période à cause d'une politique de défense du mark et d'un affaiblissement démographique : ce qui posera sans doute des problèmes à terme (37). La forte réévaluation de sa monnaie ne l'empêche cependant pas de continuer à exporter. Mais pas seulement des biens d'investissements qu'elle est seule à avoir la réputation de produire si bien : même, sa part tend à s'effriter. Ce qui frappe, en revanche, c'est qu'elle accroît sa part de marché dans les biens intermédiaires... et même dans les biens de consommation traditionnels (38).

Le cas du Japon, on l'a dit, est encore plus frappant puisque ses points forts à l'exportation sont les biens d'équipements qui ne sont pas d'investissements. Mais il faut voir d'où le Japon est parti : dans les années 50, il a encore la structure d'exportation d'un pays dominé, très engagé dans le textile et assez peu dans les industries électro-mécaniques. Mais une politique incroyablement volontariste et rigoureusement planifiée lui permet en une décennie de changer la situation du tout au tout. Nous avons

vu la cause de ce changement : la reconquête de son marché intérieur, en particulier en biens d'investissements, reconquête qui ne s'est jamais arrêtée, alors même que les autres grands pays industriels s'ouvraient aux importations d'équipements. Voyons maintenant les effets. Une étude du GEPI (39) fournit un bon outil : « l'effet mécanique d'exportation ». On prend la croissance de la demande sectorielle sur le marché mondial de 1960 à 1970. On en déduit ce qui serait la croissance des exportations d'un pays qui conserverait dans cet intervalle la structure d'exportation qu'il a en l'année tant. On mesure ainsi son adaptation aux secteurs les plus « porteurs » de la demande mondiale (tableau 6). On voit que le Japon, qui en 1955 se trouve dans une spécialisation à l'exportation moins favorable que la France, a, en 1972, presque rejoint l'Allemagne.

Tableau 6

EFFETS MECANQUES D'APPEL PAR LA DEMANDE DE REFERENCE (TAUX ANNUELS)

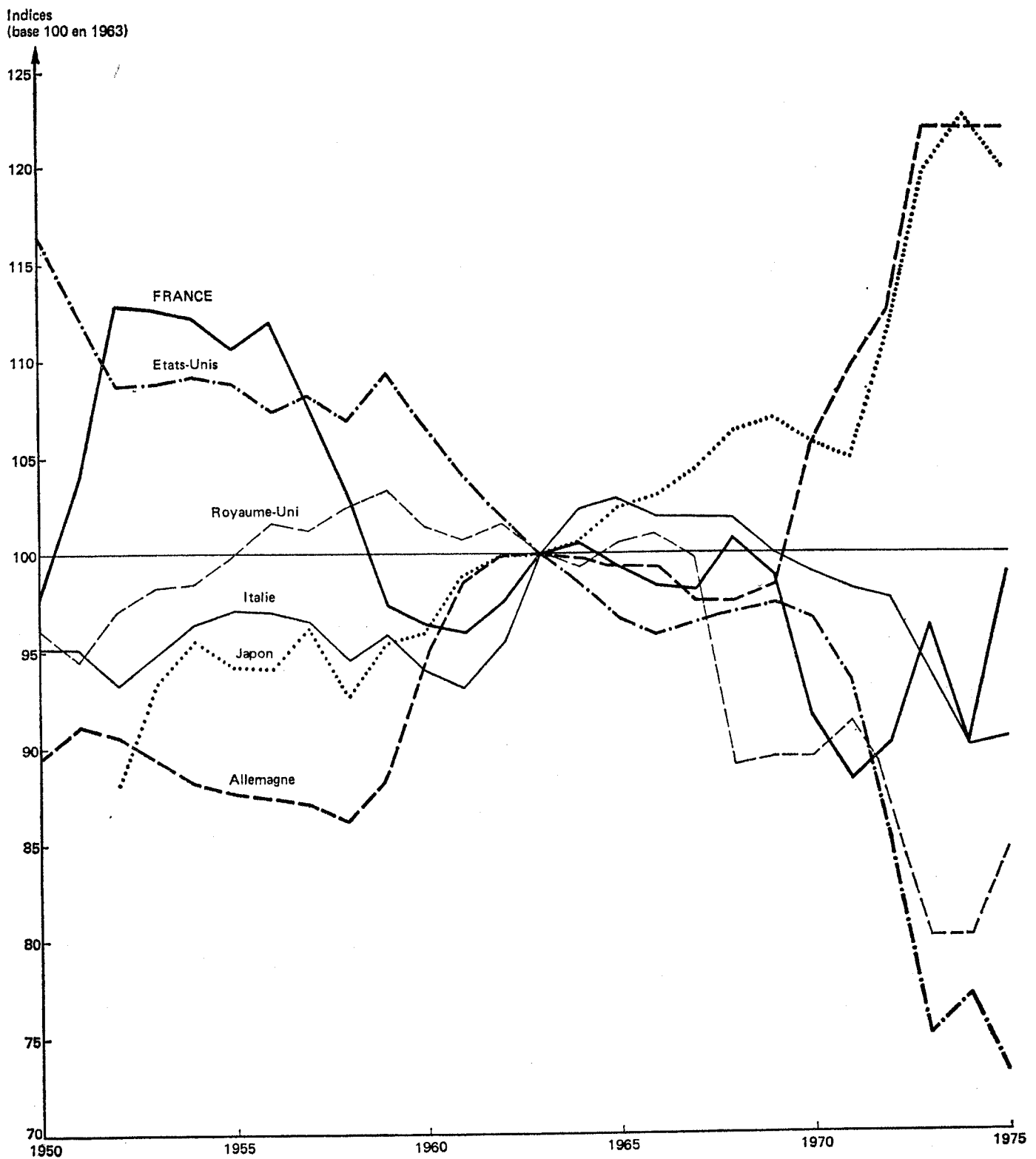
A partir des structures d'échanges de :	France		RFA		Japon	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
1950	5,7	6,0	7,2	4,9	n.d.	n.d.
1955	6,0	6,3	7,4	5,6	5,5	5,6
1960	6,3	6,3	7,4	6,2	6,1	6,5
1972	6,6	7,0	7,4	6,5	7,1	6,6

A partir de là s'ouvre un « cercle vertueux » : la balance commerciale s'améliore, la monnaie nationale se réévalue, les importations deviennent incompressibles. Certes, le risque d'une perte de compétitivité, du fait de la trop forte appréciation de la monnaie, n'est pas négligeable : contrairement à une légende, il n'a pas d'uniformisation des prix « en valeur internationale ». Ainsi, malgré une faible inflation, les prix intérieurs allemands et japonais s'élèvent plus vite que les autres quand on les rapporte à la même monnaie externe (graphique 17). Mais, nous l'avons dit, les produits allemands sont souvent considérés à l'étranger comme indispensables pour l'équipement. Quant au Japon, sa spécialisation dans les secteurs où il est le plus productif lui permet de voir ses prix à l'exportation monter moins vite que la moyenne de ses prix intérieurs (40).

L'existence du cercle « vertueux » entre monnaie forte et excédents commerciaux, liaison caractéristique du Japon et de la RFA jusqu'en 1979 (et a contrario l'existence du cercle vicieux au Royaume-Uni et en Italie), a parfois induit en erreur. La tentation était grande, en effet, de lire liaison causale (de la monnaie forte à l'excédent commercial) là où il n'y avait que coexistence de deux effets d'une tierce cause : la localisation dans la division internationale du travail, voire même de prendre l'effet pour la cause (l'appréciation du mark aurait ainsi contraint l'Allemagne à se spécialiser correctement). Sur ce point, l'étude de M. Aglietta, A. Orléan et G. Oudiz (41) remet les choses en place. Du fait de la banalité de ses produits, la France est beaucoup plus sensible que l'Allemagne à l'élasticité-prix de la demande : si le franc se valorisait, certains débouchés seraient perdus, d'autres seraient conservés, mais en rognant davantage sur les marges à l'exportation. Utilisant le modèle DMS, les auteurs montrent les conséquences catastrophiques qu'aurait, en l'état actuel des choses, une telle politique : certes, la balance commerciale s'en ressentirait positivement la première année, mais de plus en plus négativement dès la seconde, et la production industrielle baisserait de 4 % supplémentaires. Les « efforts d'adaptation » supplémentaires (hausse de la productivité par investissements et déclassements) n'auraient que des effets décevants.

Graphique 17

**EVOLUTION COMPAREE DU PRIX RELATIF DU PNB
(CORRIGE DES CHANGEMENTS DE PARITE)**



Sources : OCDE, INSEE.

En réalité, la force du mark (comme du yen) est le produit d'une spécialisation industrielle très favorable, établie de longue date (alors que la monnaie était sous-évaluée), et dont le cœur consiste en la maîtrise de la production des conditions de la production. Et à la fin des années 70, face aux autres pays, en particulier aux USA dont les exportations bénéficiaient de la chute alors chronique du dollar, cette force du mark et du yen, héritée du passé, est devenue une gêne pour le présent et pour l'avenir. Certes, les capitaux allemands et japonais pouvaient en contrepartie s'implanter facilement à l'étranger, là où les conditions de production sont les plus favorables. Ce qui faisait l'affaire du capital de ces pays, mais pas forcément de l'emploi dans ces pays. Et surtout, la compétitivité des produits allemands ou japonais ne pouvait plus être sauvée à la longue que par une compression des marges bénéficiaires (exprimées en prix intérieurs). Tôt ou tard, de bon ou de mauvais gré, la chute — très relative — du mark ou du yen, puis la spectaculaire remontée (assez artificielle) du dollar, devaient rétablir « l'égalité des chances » entre exportateurs (42).

2 - L'effort d'adaptation sectorielle dans la crise actuelle

Nous venons de voir l'importance considérable de la localisation sectorielle. Mais les « sections » n'existent que dans la tête des théoriciens. Le terrain véritable de la concurrence, l'objet de la sollicitude des pouvoirs publics, ce sont les branches, les secteurs. On se spécialise, ou l'on devient dépendant, dans telle ou telle branche : et par là se modifie la localisation sectorielle.

Nous disposons de deux types d'études sur l'effort d'adaptation sectorielle : celles du CEPII, relatives à l'adaptation à la demande mondiale, et celles de Ph. Rollet, effectuées dans le cadre de la CEE (43), relatives à l'adaptation à la nouvelle division internationale du travail. Il ne s'agit pas du même problème : un secteur peut être mondialement en récession et pourtant demeurer d'une importance vitale pour maîtriser son insertion dans la division internationale du travail (par exemple : les machines-outils, les appareils de précision) (44). Compte tenu de notre problématique, c'est évidemment la seconde approche qui nous intéresse.

Ph. Rollet et les experts de la CEE étudient d'abord une segmentation de la division du travail sur laquelle nous reviendrons plus loin : entre les activités à contenu de travail qualifié plus ou moins fort (45). Face à la concurrence des pays de l'Est et des « pays nouvellement industrialisés », les vieux pays industriels ont bien sûr intérêt à se spécialiser, à l'intérieur du commerce mondial, dans les activités à fort contenu de travail qualifié et à abandonner celles à très faible contenu de travail qualifié. Or, il ressort du tableau 7 (46) que les Etats-Unis restent extrêmement bien spécialisés, tant à l'exportation qu'à l'importation, que le Japon a poursuivi dans la crise un énorme effort de « dégagement » des branches à très faible qualification, effort modérément suivi par la Communauté européenne, laquelle conserve en revanche une meilleure spécialisation que le Japon dans les branches à haute qualification. Cette inertie de l'Europe recouvre une différenciation interne : très bonne spécialisation de l'Allemagne (dont la position se dégrade cependant à l'importation de travail très qualifié), chute de l'Italie (qui se spécialise

dans des exportations de plus en plus déqualifiées alors qu'elle est de plus en plus importatrice de travail qualifié), lents progrès de la France, encore ralentis depuis la crise, alors qu'elle reste nettement moins bien spécialisée que l'Allemagne dans tous les cas de figure.

Tableau 7

**INDICE DE SPECIALISATION SELON LA QUALIFICATION
DU TRAVAIL CONTENU DANS LES PRODUITS**

	Parts de marché (%)						Indices de spécialisation			Indices de dépendance relative		
	1963		1970		1977		1963	1970	1977	1963	1970	1977
	M	X	M	X	M	X						
<i>Activités à très faible contenu de travail qualifié</i>												
Etats-Unis	23,4	14,8	22,8	8,9	18,1	8,9	0,70	0,50	0,60	1,58	1,20	0,97
Japon	1,2	12,0	5,8	12,7	3,9	10,3	1,64	1,15	0,71	0,37	0,80	1,19
CE (1)	21,5	29,8	21,1	27,0	26,1	27,4	0,86	0,92	0,92	1,15	1,22	1,35
dont Allemagne	14,5	12,0	15,4	13,8	17,0	15,4	0,62	0,73	0,79	1,33	1,23	1,23
France	5,6	9,6	7,0	8,2	9,1	8,8	1,13	1,00	0,97	0,66	0,79	0,91
Italie	3,9	9,3	3,7	11,1	3,6	12,0	1,60	1,64	1,69	0,54	0,67	0,72
Royaume-Uni	11,1	10,7	10,2	10,0	11,1	10,7	0,78	1,03	1,25	1,38	1,35	1,25
Pays-Bas	7,6	4,8	7,6	4,8	7,5	4,6	1,19	1,16	1,05	1,01	1,13	1,15
Belgique	6,4	6,9	5,8	7,1	7,6	7,2	1,29	1,27	1,34	1,03	1,06	1,20
Danemark	2,8	1,1	2,6	1,4	2,2	1,4	1,00	1,33	1,39	0,97	1,08	1,04
<i>Contenu en capital élevé, fort contenu en travail qualifié</i>												
Etats-Unis	11,2	25,5	10,8	21,5	12,5	18,3	1,20	1,21	1,22	0,76	0,57	0,67
Japon	6,7	4,5	6,8	7,5	5,8	9,3	0,61	0,62	0,64	2,00	1,82	1,77
CE (1)	22,5	33,9	21,3	22,1	22,1	32,3	0,98	1,10	1,08	1,21	1,23	1,14
dont RF d'Allemagne	10,3	22,0	12,5	21,0	14,9	20,8	1,14	1,11	1,07	0,95	1,00	1,08
France	11,6	8,5	10,8	9,0	11,8	9,5	0,99	1,08	1,04	1,36	1,22	1,19
Italie	8,1	4,5	7,4	5,0	7,1	4,3	0,81	0,71	0,60	1,12	1,35	1,40
Royaume-Uni	9,2	12,0	8,3	11,0	9,8	10,8	0,88	1,10	1,26	1,14	1,10	1,10
Pays-Bas	5,6	5,5	6,6	7,0	6,9	8,1	1,32	1,62	1,85	0,74	0,98	1,04
Belgique	5,6	3,0	5,6	4,5	6,2	5,7	0,58	0,81	1,06	0,89	1,01	0,98
Danemark	3,3	0,8	2,1	1,0	1,5	0,9	0,77	0,93	0,86	1,14	0,86	0,72
<i>Contenu en capital moyen ou faible, fort contenu en travail qualifié</i>												
Etats-Unis	10,3	31,0	16,3	29,5	19,5	23,9	1,46	1,65	1,60	0,70	0,86	1,04
Japon	4,5	4,7	6,0	10,3	3,7	13,9	0,64	0,92	0,96	1,48	1,60	1,12
CE (1)	20,8	32,3	21,3	28,6	21,8	32,1	0,94	0,96	1,08	1,12	1,23	1,13
dont RF d'Allemagne	8,3	20,0	10,2	19,0	12,7	20,4	1,04	0,99	1,05	0,76	0,82	0,92
France	9,4	6,0	9,9	6,0	10,5	7,7	0,73	0,77	0,84	1,10	1,12	1,05
Italie	8,9	4,5	5,6	5,3	5,0	5,2	0,79	0,77	0,74	1,23	1,01	0,99
Royaume-Uni	8,7	13,0	9,2	10,0	9,7	8,9	0,99	1,03	1,04	1,08	1,22	1,10
Pays-Bas	9,0	5,0	6,9	4,0	6,7	4,6	1,28	0,99	1,06	1,19	1,03	1,02
Belgique	6,1	3,3	4,6	2,5	4,7	2,5	0,62	0,43	0,48	0,97	0,83	0,74
Danemark	1,9	1,1	2,0	1,1	2,1	1,1	1,03	1,00	1,04	0,67	0,92	0,99

(1) Extracommunautaire seulement, hors Irlande.

(1) Extracommunautaire seulement, hors Irlande.

Tableau n° 8

**EVOLUTION DES PARTS DE MARCHES, DES INDICES DE SPECIALISATION
ET DES INDICES DE DEPENDANCE (produits fondamentaux)**

	Part de marché d'exportation (%)			Indice de spécialisation			Indice de dépendance relative		
	1963	1970	1977	1963	1970	1977	1963	1970	1977
<i>Total (A + B + C)</i>									
Etats-Unis	22,1	18,6	15,3	0,93	0,94	0,90	0,65	0,84	0,88
Japon	7,0	12,7	15,9	1,26	1,42	1,38	0,61	0,47	0,31
CE (1)	35,4	29,9	32,3	1,21	1,15	1,19	0,60	0,71	0,75
dont RF d'Allemagne	22,0	20,6	21,3	1,46	1,30	1,26	0,85	0,98	1,06
France	8,0	8,2	9,2	0,97	1,01	1,02	1,15	1,21	1,18
Italie	4,7	6,0	6,8	0,90	0,99	1,06	1,30	1,00	0,96
Royaume-Uni	13,3	9,2	7,9	1,13	1,04	0,96	0,54	0,76	1,02
Pays-Bas	4,0	4,3	4,6	0,78	0,79	0,74	1,42	1,20	1,13
UEBL	5,9	5,9	5,0	1,18	1,10	0,93	1,06	0,96	0,97
Danemark	1,2	1,1	1,1	0,62	0,73	0,77	1,34	1,34	1,31
<i>Tableau A : produits assurant la maîtrise technologique</i>									
Etats-Unis	27,3	18,3	16,1	1,15	0,93	0,95	0,67	1,18	1,23
Japon	8,2	18,6	23,7	1,47	2,08	2,04	0,86	0,57	0,32
CE (1)	35,3	29,7	30,5	1,20	1,14	1,12	0,72	0,75	0,93
dont RF d'Allemagne	21,6	19,7	20,2	1,43	1,24	1,19	0,62	0,91	1,01
France	6,0	7,1	7,5	0,73	0,88	0,83	1,08	1,07	0,95
Italie	4,2	6,0	4,8	0,80	0,99	0,73	1,40	0,90	0,93
Royaume-Uni	12,3	8,5	7,3	1,05	0,96	0,89	0,61	0,72	1,06
Pays-Bas	6,7	5,3	5,1	1,32	0,97	0,81	1,98	1,27	1,15
UEBL	3,0	3,2	3,4	0,59	0,59	0,63	0,99	0,77	0,80
Danemark	0,9	0,9	0,8	0,54	0,61	0,55	1,12	1,09	0,97
<i>Tableau B : Produits d'investissement principaux</i>									
Etats-Unis	28,4	26,4	21,6	1,20	1,34	1,28	0,36	0,58	0,66
Japon	3,1	7,1	10,5	0,56	0,79	0,91	0,85	0,62	0,42
CE (1)	35,3	31,1	35,7	1,20	1,20	1,32	0,64	0,76	0,79
dont RF d'Allemagne	23,6	21,9	22,6	1,56	1,39	1,33	0,76	0,88	0,92
France	6,6	7,2	8,8	0,80	0,89	0,98	1,15	1,23	1,16
Italie	5,6	6,9	6,8	1,08	1,13	1,04	1,29	0,96	0,86
Royaume-Uni	14,0	10,1	9,0	1,20	1,14	1,09	0,56	0,96	1,19
Pays-Bas	1,8	3,3	3,5	0,55	0,61	0,56	1,36	1,16	1,14
UEBL	2,2	2,4	2,5	0,44	0,45	0,47	1,17	1,00	0,94
Danemark	1,9	1,6	1,5	0,97	1,07	1,04	1,24	1,26	1,39
<i>Tableau C : Produits intermédiaires principaux</i>									
Etats-Unis	14,1	11,6	8,4	0,60	0,59	0,50	0,87	0,92	0,88
Japon	10,0	15,3	17,7	1,79	1,72	1,53	0,33	0,31	0,22
CE (1)	35,5	28,8	29,8	1,21	1,11	1,10	0,53	0,64	0,67
dont RF d'Allemagne	20,7	19,8	20,5	1,37	1,25	1,21	1,00	1,09	1,18
France	10,1	9,5	10,4	1,22	1,17	1,16	1,18	1,26	1,31
Italie	4,1	5,2	8,0	0,79	0,85	1,23	1,28	1,07	1,86
Royaume-Uni	13,0	8,7	7,1	1,11	0,98	0,86	0,50	0,63	0,87
Pays-Bas	3,9	4,8	5,5	0,76	0,88	0,88	1,25	1,21	1,11
UEBL	10,0	10,3	8,4	2,10	1,93	1,55	1,01	1,00	1,07
Danemark	0,7	0,9	0,9	0,37	0,46	0,60	1,50	1,51	1,41

(1) Extracommunautaire seulement, hors Irlande.

Source : CEE.

Plus intéressante encore est l'étude des branches produisant des « *biens fondamentaux pour la maîtrise de la DIT* ». Sous ce titre, Ph. Rollet et les experts de la CEE rangent :

- les activités de « maîtrise technologique » : télématique, machines à produire des machines ;
- les biens d'équipement principaux : machines et moteurs, à l'exception du matériel de transport non directement productif ;
- les biens intermédiaires principaux.

On voit que ce classement s'oppose du tout au tout à celui de G. Lafay, les deux dernières catégories étant en fait actuellement récessives. On remarquera même que les experts considèrent que la production des biens intermédiaires principaux, ceux qui sont utilisés dans toutes les filières (acier, etc.), conditionne le fonctionnement du système productif. Ce qui est bien la pratique de la RFA, mais n'est plus si clairement la doctrine de la France dans les années 70. En tous cas, il est probable que ces trois catégories sont à ranger par ordre d'importance décroissante.

Or, que nous enseigne le tableau 8 ?

- La prépondérance écrasante de trois pays (Etats-Unis, Japon, RFA) qui contrôlent 55 % du marché mondial des biens fondamentaux et 60 % des biens de maîtrise technologique.
- La suprématie conquise sur ce plan depuis la crise par le Japon au détriment du Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, des Etats-Unis.
- La faible croissance de la dépendance de l'Allemagne et celle plus rapide des Etats-Unis (mais à partir d'un niveau très bas, rappelons-le).
- La décroissance de la dépendance de la France en produits assurant la maîtrise technologique, contrastant avec l'évolution allemande (47).
- La désespérante stagnation de sa dépendance en biens d'investissements principaux, qui contraste avec l'autonomisation de l'Italie.

Au total, la France semble suivre une trajectoire assez lente d'adaptation positive à la division internationale du travail actuelle, qui se traduit en fait par une dépendance accrue, à cause des conditions de départ et de l'autre dimension de l'internationalisation : l'ouverture du marché intérieur aux importations. Car une faible diminution de la part des biens d'investissements principaux dans les importations se traduit alors par une augmentation de la part des importations de ces biens dans le total de leurs emplois (produit intérieur + importations). En revanche, la France, loin derrière les Etats-Unis et encore plus loin du Japon, semble faire plus d'efforts que l'Allemagne dans certains secteurs d'avenir (télématique, etc.).