

L'état de l'ordre commercial mondial et perspectives pour l'avenir

Par Gerard Curzon, Genève*

Le Tokyo Round, conçu pour succéder aux traditionnels «Rounds» de libéralisation commerciale entrepris sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est très rapidement devenu une conférence ayant pour objectif d'arrêter un retour massif au protectionisme. Le fait même que les gouvernements soient appelés à s'informer sur la portée exacte de leurs droits et obligations inscrits au GATT, dans le cadre des négociations très étendues du Tokyo Round, a sans doute été un facteur de stabilisation pendant la période troublée des années 1970.

I. Les principaux résultats du Tokyo Round

Plus que nulle autre négociation, celle qui vient de s'achever aura démontré le déclin du tarif douanier comme instrument de politique commerciale. Le fait qu'ils aient été réduits, en moyenne, de 30% pendant que les pressions protectionnistes ne cessaient de monter, démontre bien le peu d'importance relative qu'il leur est accordé actuellement.

Deux instruments non tarifaires ont particulièrement proliféré par contre pendant cette période, permettant une protection à la carte très efficace d'industries menacées de restructuration sérieuse:

- a) les subventions directes et sélectives,
- b) les accords d'autolimitation.

Dans quelle mesure le Tokyo Round aura-t-il permis de contenir ces tendances, dont les effets néfastes à long terme sont reconnus de tous, y compris par ceux qui se croient obligés de les suivre?

La portée des «Codes» visant les barrières dites «non tarifaires»

Il serait fastidieux de revenir en détail sur tous les codes négociés et en partie adoptés au cours du Tokyo Round. D'ailleurs, d'excellentes analyses existent déjà, et peuvent facilement être consultées¹.

* L'auteur tient à remercier Catherine Novarina de son aide dans la rédaction de la version française de ce texte.

¹ Voir les analyses officielles publiées, inter alia, par le GATT: *The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations, Report by the Director-General of GATT*, Geneva April 1979, et les volumes successifs; par la CEE: *Négociations Commerciales Multilatérales dans le Cadre du GATT, Rapport final de la Commission au Conseil*, Octobre 1979.

Ce qu'il importe de signaler, c'est que ces codes (au nombre de cinq) représentent la première extension significative du droit multilatéral commercial dans des domaines jusqu'ici réservés exclusivement au droit national, depuis 1947 (date de l'adoption du GATT).

a) L'accord relatif aux obstacles techniques au commerce

Traditionnellement, chaque pays était libre d'établir ses propres normes techniques, selon ses besoins et particularismes spécifiques, sans tenir compte – à moins qu'il ne le veuille bien – de ce que son voisin faisait en la matière. Ces différences pèsent sur le commerce international de deux façons :

- i) parce que les produits doivent souvent être adaptés avant leur mis en vente ;
- ii) parce que les instances de contrôle et les normes elles-mêmes peuvent parfois être utilisées intentionnellement pour entraver le commerce international.

L'Accord précité encourage l'adoption de normes internationales, crée un système de recours contre les abus et établit des obligations sur l'échange d'informations au moment de l'élaboration des normes, en vue d'empêcher à la source la création d'obstacles au commerce.

Il ne fut pas possible, dans le cadre de cet accord, d'adopter des obligations générales en matière de reconnaissance réciproque de certificats de conformité, comme c'est le cas pour certain produits dans le cadre de l'AELE ; mais l'accord prévoit des accords bilatéraux à ce sujet.

Il est surprenant, à notre avis, qu'un problème aussi délicat et proche de la souveraineté nationale, pour ne pas dire régionale (dans le cas de pays à structure fédérale), ait pu faire l'objet d'un début de compromis constructif au niveau international. Les difficultés sont telles dans ce domaine que même le CEE y a renoncé en partie. L'Accord portera ses fruits à condition que la procédure de plaintes et de conciliation soit utilisée.

b) L'Accord relatif aux procédures en matière de licences d'importation

Cet accord traduit essentiellement le statu quo. Il ne condamne pas les licences automatiques en tant qu'entraves aux échanges, comme l'auraient souhaité les Etats-Unis. Au contraire, il admet qu'elles soient nécessaires «dans certains cas». La CEE considère que l'accord «répond pleinement à l'objectif de la Communauté et qu'il préserve nos intérêts»².

Voir aussi des articles, tels que :

Arthur Dunkel, «Les négociations commerciales multilatérales du GATT: le Tokyo Round», *Skepsis*, No. 8, Sept. 1979, pp. 4-8.

Sidney Golt, «Beyond the Tokyo Round», *The Banker*, August 1979, pp. 2-6.

Rodney de C. Grey, «Some Commercial Policy Problems Ahead», *The Conference Board in Canada* (à paraître).

² Rapport final de la Commission au Conseil, Vol. I, p. 116.

c) L'Accord relatif à l'évaluation en douane

Cette négociation fut proposée par la CEE en vue de deux objectifs principaux :

- i) l'élimination de l'«American Selling Price System» à l'égard de certains produits chimiques, et
- ii) la simplification et clarification des règles de la Communauté elle-même, laquelle avait des difficultés à imposer sur les neuf pays membres une attitude uniforme.

La nouveauté réside dans le fait que pour la première fois les Etats-Unis signent un accord multilatéral sur la valeur en douane. Bien que l'accord ne soit pas adopté universellement, il établit une hiérarchie de méthodes d'évaluation en douane qui deviendra sans doute la référence de base à l'avenir.

Un début de solution du problème des prix de transfert entre branches de la même entreprise se trouve dans cet accord, qui prévoit que les douanes accepteront la valeur déclarée dans la mesure que l'importateur fournira la preuve que la valeur déclarée correspond au prix établi dans des transactions entre partenaires non liés.

d) L'Accord relatif aux marchés publics

Nous entrons ici dans le domaine des accords de substance (au nombre de deux).

Cette négociation fut proposée surtout par les Etats-Unis, et soutenue par les pays de l'AELE, avec comme objectif principal de limiter l'effet discriminatoire des mesures de la CEE relatives aux marchés publics, adoptées en deux étapes en 1972 et 1976.

Etant donné que le GATT lui-même exclue les achats gouvernementaux de l'obligation de traitement non discriminatoire (Article III.8) et que le droit d'un Etat d'utiliser son pouvoir d'achat au profit d'industries locales ait été non seulement incontesté jusqu'à maintenant, mais semble découler presque du droit naturel, il est tout à fait surprenant et remarquable que l'on ait pu arriver à l'accord précité.

Cela constitue un des cas où les Etats-Unis, appuyés par l'AELE, ont pu faire accepter une réforme non désirée par la CEE.

Mais il ne faut pas en exagérer la portée. La CEE a fermement résisté à toutes les pressions en faveur de l'inclusion de secteurs intéressant en particulier les Etats-Unis et l'AELE, c'est-à-dire : les transports publics, l'énergie et les télécommunications. Les secteurs relatifs à la défense nationale étant évidemment exclus d'office, il reste donc les produits de basse ou moyenne technicité qui seront soumis à la concurrence internationale lors d'achats publics.

La technique de négociation employée présente un certain intérêt ; en effet, pour adhérer à l'accord, tout signataire doit déposer une liste comprenant le nom des

organismes gouvernementaux, les produits qu'ils achètent ainsi que la valeur totale annuelle de leurs achats, qui seront soumis à la discipline de l'accord. La réciprocité s'établit donc à travers la longueur et/ou la «qualité» des listes déposées. Il est possible que dans l'avenir les signataires élargissent les listes.

e) L'Accord relatif aux subventions et aux droits compensatoires

Cet accord est extrêmement important, moins par la portée effective des nouvelles obligations (qui ne sont pas, à vrai dire, très onéreuses), que par l'importance du problème. En effet, l'instrument néo-protectionniste de choix est sans nul doute la subvention. L'accord est-il en mesure d'en limiter l'utilisation? La question mérite un examen relativement détaillé de l'accord et des modifications dans le droit américain auquel il a donné lieu.

L'accord vise l'interprétation de trois articles liés du GATT: l'Article VI (Dumping), l'Article XVI (Subventions) et l'Article XXIII (Annulation ou compromission d'avantages résultant de l'Accord général). Quelles en sont les nouveautés importantes?

i) Acceptation par les Etats-Unis de la notion de préjudice «important» à une branche de production nationale avant l'introduction de tout droit compensatoire

Ceci est considéré par la Communauté Européenne et d'autres pays tels que le Canada, l'Espagne, et les pays du Tiers Monde, comme étant une des principales victoires de négociations.

Elle devrait, en principe, lever l'hypothèque qui pèse sur les exportations vers les Etats-Unis en provenance de pays qui pratiquent habituellement des politiques de subventions générales, et qui, de ce seul fait, risquent d'attirer des droits compensatoires. Mais avant de crier victoire, les partenaires des Etats-Unis feraient bien de regarder la US Trade Agreements Act de 1979 de près, car ils ont omis, lors de la négociation de définir exactement ce que signifiait préjudice «important» (ou «matériel», ou «sérieux»). Pour les groupements protectionnistes, qui ne manquent pas d'appui au Congrès américain, un préjudice «matériel» signifiait un préjudice qui était un peu plus grand qu'insignifiant («de minimis»). Pour la Communauté et les groupements libéraux américains, préjudice «matériel» signifiait un dommage important, substantiel.

En fin de compte l'interprétation du terme préjudice «matériel» adopté par le Congrès était «dommage qui n'est pas sans conséquence, immatériel ou sans importance» («harm which is not inconsequential, immaterial or unimportant»). Sommes-nous plus avancés pour autant? Tout dépendra de l'interprétation que lui donneront les cours de justice américains.

Car voici le deuxième problème: comme le Congrès a bien voulu accepter la notion de «préjudice matériel» (interprétez-la comme vous voulez) il y fixa un prix, prix qui risque de coûter cher aux partenaires des Etats-Unis. Il consiste dans le renforcement des voies d'accès pour les parties plaignantes américaines et

une diminution du pouvoir de discrétion de l'administration dans l'acceptation des plaintes. Ainsi, par exemple, Matthew Marks note³ que les nouvelles limites temporelles, dont le but est d'empêcher que les affaires traînent au détriment des parties plaignantes, sont si strictes que le Département du Commerce n'aura probablement pas le temps d'acquiescer et vérifier les faits, et utilisera «the best information available, which, traditionally, has been a euphemism for the allegations supplied in the petition». De plus, selon Marks, si une plainte introduite par une entreprise ne satisfait pas les exigences d'une action anti-dumping ou subvention/mesures compensatoires selon les nouvelles dispositions, elle peut toujours avoir recours à la Section 337 du Tariff Act de 1930, qui interdit «unfair methods of competition and unfair acts in the importation of articles into the United States», et qui peut être invoquée en cas de concertation présumé. Ceci mettrait en question, par exemple, le Plan Davignon, «Japan Inc.» ou n'importe quelle «conspiration», réelle ou imaginaire. Selon Marks toujours :

«There is good reason to believe that the failure of the Trade Agreements Act to address adequately the Section 337 issue was deliberate. Section 337 is regarded by Congress as an important stop-gap provision which allows domestic petitioners to have their cases heard in situations where proceedings under other statutory provisions are unduly delayed or adequate relief is denied⁴.»

Ces dispositions seront-elles utilisées à l'avenir comme un moyen d'empêcher la concurrence déloyale, en toute bonne foi, ou comme une barrière non tarifaire implicite ? Dans le premier cas, le fait que le Congrès ait, en réalité, retenu l'essentiel de son attitude sévère envers les subventions étatiques et restrictions privées de la concurrence, est de bonne augure. La CEE et d'autres adeptes des subventions n'auront pas reçu une «licence à subventionner» jusqu'à concurrence de dommages «matériels», comme ils ont cru l'obtenir lors du Tokyo Round.

Par contre, dans le second cas – où la procédure américaine devient une barrière non tarifaire en soi – le coût des procès intentés et l'incertitude de leurs verdicts aura remplacé l'ancien tarif comme le principal instrument de contrôle des importations aux Etats-Unis.

ii) Acceptation par toutes les parties contractantes de l'obligation (nouvelle) de «s'efforcer d'éviter» qu'une subvention cause un préjudice «sérieux», «important» ou «matériel»

Notons que les Etats-Unis n'ont pas pu obtenir de leurs partenaires la liste de subventions illicites qu'ils avaient demandée.

De plus, contrairement aux vœux des Etats-Unis, il n'est pas fait mention du problème des préjudices subis dans les marchés tiers. Les dispositions peu con-

³ Matthew J. Marks, «Recent Changes in American Law on Regulatory Trade Measures», *The World Economy*, Vol. 2, No. 4, Feb. 1980, pp. 427-440, p. 432.

⁴ Idem, p. 439.

traignantes de l'accord de 1967 sur l'application de l'Article VI (Anti-Dumping) n'ont pas été modifiées. Malgré cela, il reste vrai que des pays qui utilisent les subventions comme un instrument habituel de politique intérieure, ont accepté l'obligation de prendre en considération les retombées extérieures. C'est un pas important.

iii) Reconnaissance que les subventions générales «constituent d'importants instruments, largement utilisés afin de poursuivre des objectifs de politique sociale et économique» et que l'accord n'entend pas restreindre le droit des signataires de recourir à elles pour atteindre des objectifs «qu'ils jugent souhaitables»

Mais voici immédiatement le prix qu'il faut payer pour l'obligation précitée: une reconnaissance élogieuse de l'utilité sociale et politique des subventions.

iv) Le renforcement des procédures de conciliation

Il est clair que cet équilibre très nuancé entre pays plutôt subventionneurs et pays plutôt importateurs de produits subventionnés ne donnera naissance à une plus grande sécurité et équité dans les échanges internationaux que dans la mesure où les abus seront sanctionnés.

Ici on retombe dans un vieux problème pour le GATT – les seules sanctions possibles envers un membre désobéissant sont celles qui représentent le début d'une guerre commerciale, c'est-à-dire le retrait de concessions antérieures.

Bien qu'il soit théoriquement possible de doser le retrait des concessions pour les rendre «comparables» au préjudice estimé, les éléments du calcul sont si incertains que le conflit risque de s'amplifier au lieu de s'atténuer. (Il est, par exemple, intéressant de noter que les Etats-Unis évaluent le dommage causé à leur industrie de fibres synthétiques par les restrictions quantitatives introduites par la CEE dans le marché britannique à \$ 55 millions, chiffre considéré comme nettement exagéré par Bruxelles⁵.)

Dans un ordre juridique comme le GATT, qui repose essentiellement sur le soutien *volontaire* que lui apporte ses membres, il est donc essentiel de procéder par la conciliation et le compromis, plutôt que par des jugements où il y a une partie gagnante et l'autre perdante.

Les procédures de conciliation ont une double fonction: d'une part trouver des solutions de compromis mutuellement acceptables, et d'autre part gagner du temps (dans l'hypothèse plausible où des conflits canalisés dans des procédures structurées se résolvent souvent d'eux-mêmes).

Un des résultats du Tokyo Round, qui se retrouve dans les différents accords, et dans les discussions du «groupe-cadre» (framework group), est la réanimation du «panel», groupe «spécial» composé de personnes étrangères au conflit qui,

⁵ *Financial Times*, 22 May 1980.

après l'échec des efforts de conciliation bilatérale et multilatérale, interviendra avec ses bons offices. L'institution du «panel», souvent utilisé au début de l'application du GATT, était tombée en désuétude. Sa réintroduction signifierait un désir de retour aux sources, où les dispositions légales soient d'avantage respectées.

Il est encore trop tôt pour savoir si ses bons sentiments se traduiront dans les faits.

f) Le code manqué: les mesures de sauvegarde

Un code ne fut pas adopté – celui relatif à l'interprétation de l'Article XIX et aux mesures de sauvegarde *sélectives*. L'idée d'un accord à ce sujet fut proposé par la Communauté européenne pour résoudre le problème des importations très bon marché en provenance des pays «nouvellement industrialisés» (ou «NICs» pour utiliser la formule de l'OCDE). Les dispositions du GATT limitent sévèrement le droit des parties contractantes de se protéger contre des produits bon marché, dont le prix courbe effectivement les coûts de production (donc qui ne sont ni subventionnés, ni bradés).

Bien que l'Accord Général reconnaisse le droit de limiter ces importations pour sauver l'industrie locale, le pays concerné doit (si le produit en question a fait l'objet d'un accord tarifaire antérieur) «payer» sous forme de réductions tarifaires dans d'autres secteurs, pour «compenser» les exportateurs lésés. Comme la protection ne peut être autre que générale, basée sur la clause de la nation la plus favorisée, tous les exportateurs seront concernés et demanderont une compensation, qui risque de devenir fort onéreuse.

C'est pourquoi les pays importateurs préfèrent de loin les accords d'autolimitation, qui restreignent de façon très efficace et sélective les produits des pays les plus concurrentiels.

Pour légaliser cette situation de fait, la Communauté proposa de modifier l'Article XIX pour permettre les mesures de sauvegarde sélectives. Ainsi, seul le pays exportateur dont les produits seraient à la base du problème se verrait visé par des mesures limitatives. Le problème de la compensation ne se souleverait pour ainsi dire presque pas, puisque les mesures de sauvegarde seraient limitées à un seul pays, ou à un petit groupe de pays.

Cet argument séduisant finit par convaincre les Etats-Unis, qui eux aussi avaient de multiples problèmes avec le Taiwan, la Corée du Sud, Singapour, etc. A la dernière minute, les pays en voie de développement refusèrent de signer l'accord, sauvant ainsi le principe fondamental du GATT, c'est-à-dire la non-discrimination.

Comment se fait-il que des pays avancés, ayant une longue expérience de la coopération, aient pu envisager, un seul instant, l'abandon de ce principe? – principe fondé à la fois dans le droit (égalité de traitement), dans la politique (pas de favoritisme, donc moins de conflits) et dans l'économie (efficacité). L'abandonner encore plus qu'il ne l'est déjà aurait représenté un pas en arrière très net.

L'échec de ce code représente donc une victoire pour l'ordre commercial et constitue un exemple concret de l'utilité de conduire des négociations multilatérales sur le commerce pendant des périodes de mauvaise conjoncture.

Mais le problème à la base du code manqué reste total: les pays industriels avancés continuent d'essayer de contenir la croissance des «NICs» à travers des accords d'autolimitation. Que nous réserve l'avenir sur ce point?

II. Les pays nouvellement industrialisés sont-ils un facteur de déstabilisation dans l'ordre commercial multilatéral?

Il est évident que nous vivons une période de mutation profonde, quittant un monde qui comprenait trois centres de production industrielle (Amérique du Nord, Europe, Japon), et avançant vers une économie industrielle mondiale s'étendant à presque tous les continents. Comme le montre le tableau 1, une vingtaine de pays du Tiers monde ont eu une croissance de leurs économies en termes réels tout à fait supérieure à celle des pays industrialisés traditionnels. Pour certains, le revenu par tête d'habitant dépasse celui de l'Irlande, de l'Espagne, de la Grèce et du Portugal, et s'approche de celui de l'Italie et de la Grande Bretagne. Comme il suffit de dix années de croissance annuelle à 7% pour doubler le produit national brut, l'écart séparant ces pays des nôtres sera bientôt plus petit que l'écart les séparant des pays restés pauvres – si ce n'est déjà le cas.

Même l'écart absolu entre les NICs et nous-mêmes diminue rapidement, à cause du manque de croissance réel dans plusieurs pays occidentaux. Le nivellement des revenus des facteurs dû au commerce international et aux mouvements de capitaux, prévue théoriquement, est en train de se réaliser, lentement mais sûrement. Il a sans doute été accéléré par les distorsions créées en faveur du facteur de production travail dans plusieurs pays avancés, ce qui a diminué la rémunération marginale du capital et lui a donné de bonnes raisons d'émigrer vers des climats plus doux. Le tableau 2 montre comment la répartition du revenu intérieur a évolué depuis 1960. Le contraste entre la Suisse et la Suède, par exemple, est tout à fait remarquable: tandis que la part de la masse salariale dans le revenu intérieur brut est passé, en Suisse, de 62,3% en 1960 à 71,9% en 1977, en Suède elle est passé à 91,5%, ne laissant que 8,5% du revenu intérieur pour la rémunération des autres facteurs de production.

Mais voici que dans une économie mondiale à croissance réduite, le nivellement progressif des rémunérations factorielles semble ne plus pouvoir se faire de façon dynamique (c'est-à-dire, sans mettre en question le niveau de vie absolu atteint dans les pays développés), ou se fait plus difficilement. Le facteur de production travail dans les pays avancés cherche à se protéger contre le nivellement vers le

bas qu'il entrevoit de découler du libre commerce avec les pays en voie d'industrialisation rapide.

Néanmoins, plusieurs facteurs nous permettent de penser que les forces d'adaptation dynamiques sont toujours présentes et que les difficultés sont probablement moins importantes qu'on ne le croit souvent. Les raisons sont les suivantes:

1. Les échanges de produits *manufacturés* entre pays développés et pays en voie de développement non-membres de l'OPEP est très largement excédentaire pour nous (pour \$ 1 de produits manufacturés importés, nous exportons \$ 2.37 – voir le graphique 1).

2. En termes absolus, l'augmentation annuelle des importations de produits manufacturés en provenance des pays en voie de développement non-membres de l'OPEP est jusqu'à présent inférieur à l'augmentation de nos exportations envers eux. Notre excédent sur ce poste ne cesse donc de grandir (voir tableau 3).

3. Même nos termes de l'échange pour les produits manufacturés échangés entre nous et les pvd non-membres de l'OPEP se sont améliorés⁶.

La conclusion à tirer de ces faits est que le commerce en marchandises avec le Tiers monde nous est tout à fait bénéfique, même en termes d'emplois conçus très partiellement.

En plus:

4. Plusieurs études démontrent, avec une concordance remarquable, que l'augmentation de la productivité est environ deux fois plus importante comme raison de changement d'emplois (donc d'adaptation structurelle) que la concurrence due aux importations⁷. Comme on n'échappe pas au changement, il est inutile de se protéger contre les importations – c'est comme si l'on pensait pouvoir rendre une passoire étanche en bouchant un seul trou.

5. Ce changement inévitable nous permet, précisément, de faire face à la concurrence accrue des nouveaux pays industrialisés à travers le phénomène du renversement des proportions des facteurs de production.

6. La structure de nos échanges de produits manufacturés avec les pvd non-membres de l'OPEP est en train de changer. Il devient progressivement plus concurrentiel que complémentaire, c'est-à-dire que les échanges de produits similaires commencent à se faire. Ainsi, les produits chimiques, machines-outils, acier, composants véhiculaires, équipements pour bureaux et appareils ménagers⁸ figurent à la fois sur la liste de nos exportations et de nos importations en provenance des pvd non-membres de l'OPEP. Ce phénomène du commerce intra-sectoriel est caractéristique des échanges entre pays développés, et démontre que

⁶ Lawrence B. Krause, «Opportunities in Trade Between OECD and Developing Countries», paper presented at the International Symposium on Industrial policies for the 1980s, Madrid, May 5–9, 1980, p. 19. Selon Krause, les prix de nos exportations manufacturés ont augmenté de 55,6% de 1973–1977, tandis que les prix de leurs exportations manufacturés ont augmenté de 38,7%.

⁷ Anne O. Krueger, «LDC manufacturing production and implications for OECD comparative advantage» in I. Leveson and J. Wheeler, eds., *Western Economies in Transition*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1980, pp. 219–250.

⁸ Krause, op. cit. p. 17.

le problème d'adaptation structurelle est beaucoup moins dramatique qu'on ne le pense, puisqu'il n'est pas question de concentrer certaines industries entières dans une partie du globe, et d'autres dans une autre partie. Chaque joueur peut conserver un grand éventail d'activités, tout en profitant de la micro-spécialisation.

Comme il n'y a pas de raison objective de croire que le commerce en biens manufacturés avec les pvd non-membres de l'OPEP nous soit défavorable – bien au contraire – et comme les gouvernements de plusieurs pays, et leur peuples, l'ont compris (notamment, la Suisse, l'Allemagne fédérale et le Japon), il sera de plus en plus difficile d'étouffer la vérité. C'est pourquoi je considère que le problème des accords d'autolimitation sera passager, en tout cas pour une grande partie des échanges internationaux. Les pays qui persistent dans la voie de protéger leurs secteurs intensifs en main-d'œuvre se verront rapidement dépassés par les pays dits «en voie de développement», perdront toute signification dans le commerce mondial, et leurs politiques restrictives auront une incidence diminuante sur le courant des échanges.

En somme, l'ordre commercial mondial vient de traverser une période particulièrement difficile. Grâce au Tokyo Round, qui fort heureusement fût décidé *avant* le début des problèmes, le GATT s'en est sorti avec seulement quelques entorses (surtout sur le plan des subventions et des accords d'autolimitation), qui sont en voie de guérison.

«The protectionist bark is worse than its bite . . .»

Tableau 1

REAL GDP GROWTH RATES 1960-1977

	1960-1970 ANNUAL GROWTH	1970-77 AVERAGE RATES	\$ 1977 PER CAPITA INCOMES
HONG KONG	10.0	8.2	2,590
KOREA	8.5	10.4	820
TAIWAN	9.2	7.7	1,170
INDONESIA	3.5	7.7	300
MALAYSIA	6.5	7.8	930
PHILIPPINES	5.1	6.4	450
SINGAPORE	8.8	8.6	2,880
THAILAND	8.2	7.1	420
ARGENTINA	4.2	2.9	1,730
BOLIVIA	5.2	6.0	630
BRAZIL	5.3	9.8	1,360
CHILE	4.5	0.1	1,160
COLOMBIA	5.1	6.4	720
DOMINICAN REP.	4.4	9.1	840
ECUADOR	N.A.	9.2	790
GUATEMALA	5.6	6.0	790
MEXICO	7.3	5.0	1,120
PERU	5.4	4.6	840
URUGUAY	1.2	1.6	1,430
ALL INDUSTRIAL COUNTRIES	4.9	3.4	6,980

SOURCE: WORLD BANK, WORLD DEVELOPMENT REPORT, 1979

Tableau 2

PART DE LA REMUNERATION SALARIALE DANS
LE REVENU INTERIEUR BRUT, 1960-1977.

	%	%
	<u>1960</u>	<u>1977</u>
SUEDE	66.2	91.5
GRANDE BRETAGNE	73.4	80.7
NORVEGE	71.6	80.6
ITALIE	52.4	70.8
ETATS UNIS	72.8	78.1
SUISSE	62.3	71.9
PAYS BAS	58.1	72.6
ALLEMAGNE	59.9	71.0
FRANCE	58.3	71.0
PORTUGAL	47.7	68.0
JAPON	55.4	67.6
ESPAGNE	n.a.	64.8

Source: OCDE, National Income Statistics, 1979.

Tableau 3

EXCEDANT DES ECHANGES DE PRODUITS MANUFACTURES
 ENTRE PAYS DE L'OCDE ET LES "NICS" (DU POINT DE
 VUE DE L'OCDE)

	<u>\$ milliards</u>
1963	3.97
1973	14.04
1977	18.16

Source: OCDE, The Impact of the Newly Industrialising
Countries on Production and Trade in Manufactures,
 Paris, 1979, p. 29.

Network of world trade in manufactures (%)

