

Article

« Les effets sur l'emploi des échanges de produits manufacturés entre pays développés et pays en développement »

Bela Balassa

Études internationales, vol. 18, n° 2, 1987, p. 285-304.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/702164ar>

DOI: 10.7202/702164ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

LES EFFETS SUR L'EMPLOI DES ÉCHANGES DE PRODUITS MANUFACTURÉS ENTRE PAYS DÉVELOPPÉS ET PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Bela BALASSA*

ABSTRACT — *The Employment Effects of Trade in Manufactured Products Between Developed and Developing Countries*

This paper examines prospective changes in employment associated with the expected expansion of trade in manufactured goods between the developed and developing countries over the next decade. It appears that, on balance, the developed countries would experience net employment creation as a result of this trade, and there would be only relatively small decline of employment in their import-substituting industries. In turn, the developing countries would gain employment through increased export that would further contribute to their economic growth, with favorable indirect effects on employment.

L'impact du commerce international sur l'emploi est une importante question politique dans les pays développés, où les syndicats redoutent la concurrence des produits manufacturés en provenance des pays en développement. C'est également une importante question économique dans les pays en développement, qui espèrent trouver dans l'exportation de produits manufacturés une importante source d'emplois. Quelle est la validité de ces craintes et de ces espoirs? Comment les échanges de produits manufacturés influent-ils sur l'emploi dans l'une et l'autre catégorie de pays? Qu'en sera-t-il à l'avenir? Telles sont les questions traitées dans la présente étude.

La première section décrit le système de classification des pays et des échanges utilisé dans l'étude et regroupe des données sur les échanges de produits manufacturés entre pays développés et pays en développement en 1973 et, avec plus de détails, en 1983. La deuxième indique la méthode employée pour estimer l'impact de ces échanges sur l'emploi dans les deux catégories de pays. La troisième section présente plusieurs estimations des effets que l'on peut en attendre dans les années à venir et l'étude se termine par un exposé des conclusions à tirer de ces constatations sur le plan de la politique économique.

* *Professeur d'économie politique à l'université Johns Hopkins, Washington D.C., États-Unis, et consultant de la Banque mondiale. L'auteur tient à remercier Shigeru Akiyama de sa précieuse contribution aux travaux de recherche, mais reste seul responsable des opinions exprimées dans la présente étude et qui ne doivent pas être considérées comme reflétant la position de la Banque mondiale.*

I – ÉCHANGES DE PRODUITS MANUFACTURÉS ENTRE PAYS DÉVELOPPÉS ET PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Les échanges de produits manufacturés entre pays développés et pays en développement ont augmenté rapidement entre 1973 et 1983. En prix constants, les ventes des premiers aux seconds ont augmenté en moyenne de 7,3 % par an, tandis que leurs achats progressaient de 10,5 % par an¹.

Ces changements ont porté l'excédent global des pays développés dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays en développement de 38 milliards de dollars en 1973 à 134 milliards de dollars en 1983. Parmi les pays en développement, on constate toutefois de grandes différences entre les membres de l'OPEP² et les autres. En effet, l'excédent des pays développés est passé de 13 milliards de dollars en 1973 à 77 milliards de dollars en 1983 pour ce qui est des pays de l'OPEP, mais de 25 milliards de dollars à 57 milliards de dollars s'agissant des pays en développement non pétroliers.

Ces différences traduisent la croissance rapide – en moyenne 10,7 % par an en volume – des achats de produits manufacturés effectués par les pays développés dans les pays en développement non pétroliers. De ce fait, le ratio exportations-importations de ces derniers est passé de 0,38 en 1973 à 0,55 en 1983 pour cette catégorie de produits. Les pays de l'OPEP n'ayant pas accru leurs exportations de produits manufacturés, le ratio moyen exportations-importations de l'ensemble des pays en développement est passé de 0,30 en 1973 à 0,35 en 1983.

Les données se rapportent aux produits manufacturés tels qu'ils sont habituellement définis dans les statistiques du commerce extérieur, c'est-à-dire ceux des Sections 5 à 8, à l'exclusion de la division 68 (métaux non ferreux), de la Classification type pour le commerce international (CTCI). Cependant, pour estimer

-
1. Les données sur la valeur courante des flux commerciaux proviennent du GATT, *Le commerce international en 1983-1984*, Genève, 1984. L'indice des valeurs unitaires des exportations de produits manufacturés des pays développés est emprunté au numéro de mars 1985 et à d'autres numéros antérieurs du *Bulletin mensuel de statistiques* des Nations Unies; l'indice correspondant pour les pays en développement a été calculé par l'auteur et correspond à la moyenne pondérée des indices des valeurs unitaires des exportations de produits manufacturés du Brésil, de la Corée, de Hong Kong, de Singapour et de Taïwan, les cinq plus gros exportateurs de produits manufacturés vers les pays développés.
 2. Les pays de l'OPEP comprennent l'Algérie, l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, l'Équateur, le Gabon, l'Indonésie, l'Iran, l'Iraq, le Koweït, la Libye, le Nigéria, le Qatar, et le Venezuela.

les effets du commerce sur l'emploi, nous avons dû utiliser un système de classification des branches d'activité économique et établir des correspondances entre les deux systèmes³.

Dans la présente étude, les données relatives aux échanges sont présentées sur la base du niveau de classement à trois chiffres de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI). Cependant, pour se conformer au système de classification des échanges, on a omis de la branche 3 de la CITI les industries alimentaires (311 et 312), la fabrication des boissons (313), l'industrie du tabac (314), les raffineries de pétrole (353), la fabrication de divers dérivés du pétrole et du charbon (354), et les métaux non ferreux (372). Il reste donc ainsi 21 catégories de « véritables » groupes de produits manufacturés, ou industries manufacturières.

Aux fins de l'analyse, les pays développés ont été répartis en quatre groupes : les États-Unis, la CEE⁴, le Japon, et les autres pays de l'OCDE⁵. Les données relatives à la France sont en outre présentées séparément dans les tableaux.

Les pays en développement ont été répartis en cinq groupes. Selon la définition établie antérieurement⁶, les pays nouvellement en voie d'industrialisation, (NIC), comprennent les pays dont le revenu par habitant était en 1978 de 1.100 dollars et dont le secteur manufacturier représentait en 1977 au moins 20 % du produit intérieur brut. Les données relatives aux NIC d'Extrême-Orient (Corée, Hong Kong, Singapour, et Taïwan) et à ceux d'Amérique latine (Argentine, Brésil, Chili, Mexique et Uruguay) sont présentées séparément dans les tableaux.

Le troisième groupe comprend les nouveaux pays exportateurs, c'est-à-dire les pays en développement représentant au moins 0.05 % des exportations mondiales de produits manufacturés en 1983 : le Bangladesh, la Colombie, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, le Guatemala, l'Inde, le Kenya, la Malaisie, le Maroc, le Pakistan, le Pérou, les Philippines, la République dominicaine, la République populaire de Chine, le Sri Lanka, la Thaïlande, la Tunisie, et la Turquie⁷.

3. L'auteur tient à remercier Jerzy Rosanski qui s'est chargé de ce travail.

4. En 1983, les pays de la CEE étaient les suivants : Allemagne, Belgique-Luxembourg, Danemark, France, Grèce, Irlande, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni.

5. Australie, Autriche, Canada, Espagne, Finlande, Islande, Nouvelle-Zélande, Norvège, Portugal, Suède et Suisse.

6. Bela, BALASSA. « Adjustment to External Shocks in Developing Countries. » dans Bela CSIKOS-NAGY, London, Douglas Hague, and Graham Hall eds., *The Economics of Relative Prices*, Macmillan, 1984, pp. 352-384.

7. Dans les statistiques du GATT citées précédemment, le groupe des pays en développement ne comprend pas la Chine. Cette différence, outre le fait que les produits considérés ne sont pas identiques dans les deux systèmes de classification, explique les divergences constatées entre les deux séries de données. En particulier, plusieurs produits basés sur la transformation de ressources naturelles classés parmi les produits primaires dans la CTCI le sont parmi les produits manufacturés dans la CITI. Les produits en question étant exportés en grande partie par des pays en développement et, en particulier, par les pays de l'OPEP, l'excédent d'importation de ces pays est bien moins élevé dans la présente classification que dans les statistiques commerciales du GATT.

Les données relatives aux autres pays en développement non pétroliers, ainsi qu'à l'Afrique du Sud, à Israël et à la Yougoslavie, difficiles à classer, sont regroupées dans la catégorie « Autres pays en développement ». Enfin, comme précédemment, les chiffres relatifs aux pays de l'OPEP sont présentés séparément.

Le Tableau I rassemble des données sur les échanges de produits manufacturés entre les divers groupes de pays développés et de pays en développement. Il en ressort qu'en 1983, les ventes des pays développés à l'ensemble des pays en développement ont dépassé leurs achats de 117 milliards de dollars, soit un ratio exportations-importations de 2,1. On constate toutefois, pour les pays développés comme pour les pays en développement, de grandes différences d'un groupe à l'autre.

En 1983, les États-Unis ont acheté presque autant de produits manufacturés aux pays en développement, qu'ils leur en ont vendu, leur excédent d'exportation se chiffrant à 2 milliards de dollars. L'excédent de la CEE a été de 54 milliards de dollars et celui de la France de 13 milliards de dollars, le ratio exportations-importations de ces deux groupes de pays atteignant respectivement 2,5 et 3,3. La même année, l'excédent du Japon s'est élevé à 48 milliards de dollars, avec un ratio exportations-importations de 5,2. Enfin, l'excédent a été de 13 milliards de dollars et le ratio exportations-importations de 2,2 pour le groupe Autres pays développés.

Les pays de l'OPEP ont représenté un peu plus de la moitié (62 milliards de dollars) de l'excédent d'importation des pays en développement (117 milliards de dollars) dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays développés, leurs ventes n'ayant couvert qu'un dixième de leurs achats. L'excédent d'importation des pays en développement non pétroliers a été de 55 milliards de dollars, soit un ratio exportations-importations de 0,6.

Parmi ces derniers, on constate également de fortes différences d'un groupe à l'autre. En 1983, les NIC, considérés collectivement, ont vendu plus de produits manufacturés aux pays développés, qu'ils leur en ont acheté, la différence se chiffrant à 8 milliards de dollars. Leurs échanges de produits manufacturés ont été largement excédentaires en ce qui concerne les États-Unis, légèrement excédentaires avec la CEE (approximativement équilibrés dans le cas de la France) et le groupe Autres pays industriels, mais fortement déficitaires avec le Japon.

Le ratio exportations-importations des NIC a été en moyenne de 1,1 (1,3 pour les NIC d'Extrême-Orient et 0,9 pour ceux d'Amérique latine). Les ratios des premiers ont été bien plus élevés que ceux des seconds pour tous les groupes de pays développés sauf le Japon (0,2 et 0,7, respectivement).

Dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays développés, le ratio exportations-importations des nouveaux pays exportateurs a été de 0,4, de même que celui du groupe Autres pays en développement. Il convient toutefois de rappeler que ce dernier comprend non seulement des pays à faible revenu, mais aussi l'Afrique du Sud, Israël et la Yougoslavie.

Les données du Tableau I reflètent en outre l'importance relative des divers groupes de pays en développement dans les échanges des pays développés. En 1983, les NIC d'Extrême-Orient ont représenté 43 % des produits manufacturés

importés par les pays développés en provenance des pays en développement et ont absorbé 16 % de leurs exportations. Les pourcentages correspondants ont été de 12 % et 7 % pour les NIC d'Amérique latine, de 21 % et 24 % pour les nouveaux pays exportateurs, de 17 % et 22 % pour les autres pays en développement non pétroliers et 7 % et 31 % pour les pays de l'OPEP.

Le Tableau II montre la répartition des échanges entre pays développés et pays en développement entre les 21 branches d'activité considérées. Ces chiffres ne sont guère surprenants: en 1983, les ratios exportations-importations des pays développés ont été inférieurs à l'unité pour les produits à forte intensité de main-d'oeuvre⁸, branches dans lesquelles les pays en développement jouissent d'un avantage comparatif. Plus cet avantage comparatif est élevé, plus les ratios sont faibles: 0,3 pour les vêtements, 0,5 pour les chaussures, le cuir et les articles en cuir, 0,8 pour le groupe autres industries manufacturières et 0,9 pour le textile.

TABLEAU II
Commerce de produits manufacturés entre pays développés
et pays en développement, 1983 – Groupes industries

Groupes industries	Export.	Import.	Solde	Ratio Export- Import
321 Textiles	9611.55	10764.98	– 1153.42	0.89
322 Vêtements	831.24	3075.19	– 2243.94	0.27
323 Cuir et dérivés	1201.08	2174.62	– 973.54	0.55
324 Chaussures	475.75	884.65	– 408.89	0.54
331 Bois	5249.63	4048.50	1201.13	1.30
332 Meubles et accessoires	4542.13	2610.71	1931.41	1.74
341 Industries de papier	2279.60	441.53	1838.08	5.16
351 Industrie chimique	11447.52	7221.32	4226.20	1.58
352 Autres produits chimiques	8720.40	6043.92	2676.48	1.44
355 Caoutchouc	11910.27	5972.81	5937.46	1.99
356 Plastiques NEC	13948.33	7588.01	6360.33	1.84
361 Poterie, porcelaine, etc.	1727.22	824.38	902.84	2.08
362 Verre et dérivés	5383.77	1151.25	4232.52	4.68
369 Produits non métalliques NEC	3992.87	701.54	3291.33	5.69
371 Fer et acier	20802.62	8789.33	12013.29	2.37
381 Produits métalliques	26365.04	10821.47	15543.56	2.44
382 Machineries NEC	28949.26	8218.96	20730.29	3.52
383 Machines électriques	24148.89	7846.95	16301.94	3.08
384 Équipement de transport	21487.19	2982.32	18504.86	7.20
385 Produits professionnels	14754.48	6440.94	8313.53	2.29
390 Autres industries	6706.75	8488.76	– 1782.02	0.79
Valeurs totales	224535.59	107092.15	117443.44	2.10

Source: *World Bank data base.*

8. On trouvera des données sur l'intensité en main-d'oeuvre des divers produits manufacturés, calculée pour 184 branches d'activité, dans B. BALASSA, « The Stages Approach to Comparative Advantage » dans Irma ADELMAN ed. *Economic Growth and Resource*, vol. 4, *National and International Issues*, London, Macmillan, 1979, pp. 121-156.

Le groupe suivant comprend des produits basés sur la transformation de ressources naturelles, dont le bois (ratio exportations-importations de 1,3), l'industrie chimique de base (1,6), et les autres produits chimiques (1,4), toutes activités pour lesquelles les pays en développement sont avantagés par leurs ressources naturelles. La branche du papier et des articles en papier (5,2) fait toutefois exception, dans la mesure où l'intensité en capital du processus de production favorise les pays développés.

En 1983, les ratios exportations-importations des pays développés dans leurs échanges avec les pays en développement ont également été inférieurs à la moyenne globale dans plusieurs autres branches d'activité – les meubles (1,7), les ouvrages en matière plastique (1,8), l'industrie du caoutchouc (2,0), les faïences et porcelaines (2,1) – dont les produits incorporent à la fois des ressources naturelles et de la main-d'oeuvre.

À l'autre extrême, le coefficient de couverture de leurs importations a été de 7,2 pour le matériel de transport, de 5,7 pour les produits non métalliques, et de 4,7 pour l'industrie du verre. Venaient ensuite le matériel non électrique (3,5), le matériel électrique (3,1), les produits métalliques (2,4), le fer et l'acier (2,4), et les matériels professionnels (2,3). Ces industries utilisent généralement beaucoup de capital physique et/ou humain. Cependant, elles comprennent aussi toute une gamme de produits aux caractéristiques différentes. En conséquence, on constate une très forte spécialisation par produit entre pays développés et pays en développement. Les échanges entre les deux catégories de pays sont également favorisés par la division internationale du processus de production, qui implique l'échange de pièces, de composantes, et d'accessoires d'un pays à l'autre.

II – ESTIMATION DES EFFETS DU COMMERCE EXTÉRIEUR SUR L'EMPLOI

L'analyse des effets du commerce extérieur sur l'emploi peut être rétrospective ou prospective. Dans le premier cas, on utilise généralement une méthodologie comptable pour estimer la contribution respective des variations de la demande intérieure, des importations, des exportations, et de la productivité à la croissance de l'emploi⁹.

9. Charles R. FRANK. *Foreign Trade and Domestic Aid*, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1977; Anne O. KRUEGER. « The Impact of LDC Exports on Employment in American Industry, » Communication présentée à la conférence annuelle d'International Economics Study Group, Sussex, 24-26 septembre 1978; Frank, WOLTER. « Adjusting to Imports from Developing Countries, » dans Herbert GIERSCH ed., *Reshaping the World Economic Order*, Tubingen, Mohr, 1979.

Cette méthode a fait l'objet de diverses critiques. Martin et Evans¹⁰ ont fait valoir que c'est souvent pour soutenir la concurrence des importations que les entreprises cherchent à améliorer leur productivité et que la méthode comptable sous-estime donc les effets des importations sur l'emploi. Pour leur part, Orr et Orr¹¹ ont indiqué que les entreprises peuvent aussi faire face à la concurrence des importations en abaissant les salaires, auquel cas la méthode comptable surestime les effets sur l'emploi.

Divers chercheurs ont tenté une analyse économétrique des effets économiques de la concurrence des importations. Pour les États-Unis, Orr et Orr affirment avoir établi, pour un échantillon de 25 industries vulnérables aux importations, que l'ajustement a tenu davantage à une baisse des salaires qu'à une réduction de l'emploi. Par ailleurs, l'étude de neuf industries américaines concurrencées par les importations n'a pas permis à Grossman¹² de conclure à un impact sensible des variations du prix des importations sur l'emploi non plus que sur les salaires, sauf dans la branche radio et télévision.

Aucune de ces études empiriques n'a tenté de vérifier l'hypothèse selon laquelle la concurrence des importations aurait une influence sur la productivité. En outre, la première des études susmentionnées n'a pas directement pris en compte la concurrence des importations dans son système d'équations, tandis que la seconde s'est limitée à analyser les variations des prix à l'importation, négligeant ainsi les variations en volume. Enfin, il n'y était pas tenu compte des conséquences des variations des exportations sur l'emploi, les salaires, et la productivité.

Plutôt que de tenter de mesurer les effets des variations antérieures des flux commerciaux sur l'emploi, nous nous sommes fondés sur l'une de nos études antérieures¹³ pour analyser les changements qui pourraient se produire dans l'hypothèse *ceteris paribus* concernant les salaires et la productivité. Si nous avons choisi cette démarche, c'est à cause de l'absence de données empiriques solides sur les relations entre, d'une part, les flux commerciaux et, d'autre part, les salaires et la productivité. Et l'on connaît moins bien encore les relations futures entre ces variables.

À la différence de la précédente étude, celle-ci analyse les effets sur l'emploi dans les pays développés comme dans les pays en développement. Pour cela, nous avons dû estimer les coefficients de travail (ratio emploi-production) des diverses industries de chaque pays. À cet effet, nous avons réuni des données sur l'emploi et

10. John P. MARTIN, and John M. EVANS. « Notes on Measuring the Employment Displacement Effects of Trade by the Accounting Procedure, » *Oxford Economic Papers*, mars 1981, pp. 154-164.

11. Ann C. ORR, and James ORR, « Employment Adjustment in Import-Sensitive Manufacturing Industries, 1960-1980, » Communication à l'assemblée annuelle de l'Econometric Society, San Francisco, 28-30 décembre 1983.

12. Gene M. GROSSMAN. « The Employment Wage Effects of Import Competition in the United States, » National Bureau of Economic Research, Working Paper Series No. 1041, décembre 1982.

13. Bela, BALASSA. « L'évolution de la division internationale du travail dans le domaine des biens manufacturés. » *Annales économiques*, no 17, 1981, pp. 11-48.

la production des industries et des pays considérés. Il ne nous a pas été possible de le faire pour la totalité des 22 pays développés et des 28 pays en développement pris en considération, mais nous avons obtenu des données sur les diverses industries de 37 à 41 pays.

Pour chaque pays, nous avons calculé les ratios moyens emploi-production sur plusieurs années; les résultats obtenus ont été convertis en dollars des États-Unis et exprimés en prix de 1983. Les coefficients moyens de travail ainsi obtenus pour les diverses industries de chaque pays ont été rapportés, par régression, aux revenus moyens par habitant des années 1979-1981, période pour laquelle ont été établis la plupart des ratios emploi-production. Les revenus par habitant ont été considérés comme exprimant le prix relatif de la main-d'oeuvre d'un pays à l'autre, du fait que l'on manque de données comparables sur les salaires de chaque pays.

Comme on pouvait s'y attendre, les coefficients de régression sont négatifs, allant de $-0,45$ à $-0,79$, la médiane étant de $0,60$ ¹⁴; dans l'équation logarithmique utilisée pour l'estimation, ces coefficients représentent les élasticités des ratios emploi-production par rapport aux revenus par habitant. Tous les coefficients de régression sont significatifs au seuil de 1 %, tandis que le coefficient de détermination varie entre $0,46$ et $0,85$ (Tableau III)¹⁵.

Ensuite, nous avons calculé à partir des équations estimées, les valeurs prévues des coefficients de travail des diverses industries pour chaque pays considéré. Les résultats sont rassemblés dans le Tableau IV qui indique les coefficients moyens de travail des échanges entre pays développés et pays en développement en 1983, pour chacune des 21 industries. Il en ressort que, s'agissant de leurs échanges de produits manufacturés avec les pays en développement, le coefficient de travail des pays développés se chiffre en moyenne à $14,9$ pour leurs exportations et à $15,3$ % pour leurs importations (les estimations se rapportent plus précisément aux produits exportés et à ceux qui entrent en concurrence avec des importations, les coefficients moyens de travail étant obtenus par pondération en fonction de la composition des exportations et des importations).

Les écarts constatés entre les résultats obtenus pour les exportations et les importations des pays développés tiennent au niveau relativement élevé de l'intensité en main-d'oeuvre des industries – comme la confection, les chaussures et le cuir, et les articles en cuir – pour lesquelles ces pays ont les ratios exportations-importations les plus faibles. En revanche, l'industrie du papier, qui a le plus faible coefficient de travail, occupe la deuxième place pour ce qui est du ratio exportations-importations.

14. Les coefficients de régression sont généralement plus élevés que ceux qu'avait estimés Lydall à partir du même système d'équation (1975, Tableau 13). H.F. LYDALL. *Commerce et emploi*. Genève. Bureau international du Travail. 1975. Cependant, les estimations de Lydall sont limitées à neuf branches « véritablement » manufacturières, dont quelques-unes seulement correspondent exactement aux industries considérées dans la présente étude. En outre, Lydall n'indique pas les valeurs t ni R^2 .

15. Il convient de signaler, à cet égard, que le coefficient de détermination le plus faible est de loin celui de la catégorie « Autres industries manufacturières ».

TABLEAU III
Résultats de régression des ratios emploi-production^a

ISIC	Industrie	Coefficient regressif ^b	valeur-t	R ²	N
321	Textiles	-0.709	- 9.87	0.714	41
322	Vêtements	-0.574	- 9.22	0.691	40
323	Cuir et dérivés	-0.475	- 6.88	0.561	39
324	Chaussures	-0.535	-11.42	0.784	38
331	Bois	-0.788	- 9.43	0.701	40
332	Meubles et accessoires	-0.763	-12.54	0.818	37
341	Industries de papier	-0.633	-10.11	0.724	41
351	Industries chimiques	-0.600	- 7.96	0.625	40
352	Autres produits chimiques	-0.564	-10.93	0.773	37
355	Caoutchouc	-0.519	- 6.92	0.564	39
356	Plastiques NEC	-0.630	-11.01	0.766	39
361	Poterie, porcelaine, etc.	-0.591	-10.59	0.767	36
362	Verre et dérivés	-0.645	-14.49	0.854	38
369	Produits non métalliques NEC	-0.631	- 9.22	0.686	41
371	Fer et acier	-0.449	- 8.55	0.664	39
381	Produits métalliques	-0.586	- 9.41	0.694	41
382	Machineries NEC	-0.626	- 6.40	0.532	38
383	Machines électriques	-0.521	- 7.98	0.626	40
384	Équipement de transport	-0.536	- 7.00	0.557	41
385	Produits professionnels	-0.722	-12.85	0.821	38
390	Autres industries	-0.508	- 5.57	0.463	38

Notes: a) La variable explicative se réfère aux revenus *per capita* et l'équation a été évaluée sous forme logarithmique double.

b) Les coefficients sont significatifs à 1 %.

Source: *World Bank data base*.

TABLEAU IV

Moyenne des coefficients pour le commerce des produits manufacturés entre pays développés et pays en développement

Industries		Pays développés Export.	Total Import.	Pays développés Export.	Total Import.
321	Textiles	17.99	17.49	108.04	86.71
322	Vêtements	32.93	30.73	110.68	118.17
323	Cuir et dérivés	20.30	20.27	61.70	55.76
324	Chaussures	28.95	26.20	78.16	83.65
331	Bois	16.65	15.87	99.43	101.79
332	Meubles et accessoires	22.68	21.05	79.90	125.07
341	Industries de papier	10.11	10.16	35.09	43.37
351	Industries chimiques	6.12	6.21	26.61	25.36
352	Autres produits chimiques	9.86	9.86	35.27	35.93
355	Caoutchouc	15.55	14.78	44.54	50.39
356	Plastiques NEC	15.42	14.46	51.74	61.40
361	Poterie, porcelaine, etc.	32.28	28.86	106.63	106.64
362	Verre et dérivés	16.89	16.00	56.41	68.32
369	Produits non métalliques NEC	12.82	11.68	47.64	47.38
371	Fer et acier	10.42	10.07	26.30	30.66
381	Produits métalliques	17.90	17.05	59.48	65.71
382	Machineries NEC	13.79	13.26	41.20	55.56
383	Machines électriques	16.15	15.50	39.75	49.12
384	Équipement de transport	12.83	13.08	40.92	45.25
385	Produits professionnels	17.59	16.48	81.22	86.07
390	Autres industries	20.53	19.57	60.58	62.40
Commerce Total		14.95	15.33	58.53	57.30

Source: *World Bank data base.*

On note toutefois un certain nombre d'exceptions. Ainsi, l'industrie chimique de base a l'un des plus faibles coefficients de travail, mais son ratio exportations-importations est inférieur à la moyenne pour les pays développés. Par contre, pour le matériel de transport, le coefficient de travail est inférieur à la moyenne, et le ratio exportations-importations supérieur à la moyenne. Globalement, le coefficient de corrélation des rangs de Spearman entre les coefficients moyens de travail et les ratios exportations-importations des pays développés est de $-0,53$, significatif au niveau de 1 %¹⁶.

Diverses considérations peuvent expliquer les exceptions constatées. Tout d'abord, comme on l'a noté précédemment, les pays en développement peuvent exporter des produits à base de ressources naturelles, comme ceux de l'industrie chimique de base, dont l'intensité en capital est relativement forte. De plus, jusqu'à une époque récente, leurs moyens techniques n'étaient pas suffisamment sophistiqués pour leur permettre d'exporter du matériel de transport, dont la fabrication exige beaucoup de main-d'oeuvre. Enfin, l'hétérogénéité des catégories de produits peut réduire la corrélation entre les coefficients moyens de travail et les ratios exportations-importations.

Il est en outre intéressant de noter la variation des résultats selon les pays. Parmi les pays développés, la principale exception est le Japon: en 1983, le coefficient moyen de travail de ses échanges de produits manufacturés avec les pays en développement, était de 15,8 pour ses exportations et de 14,5 pour ses importations. Sa pauvreté en ressources naturelles ne suffit pas à expliquer ce résultat, dans la mesure où plusieurs pays européens se trouvent dans une situation similaire. La cause semble plutôt en être le niveau élevé des barrières par lesquelles le Japon se protège des importations de produits à forte intensité de main-d'oeuvre en provenance des pays en développement¹⁷.

Si l'on considère leurs échanges de produits manufacturés avec l'ensemble des pays en développement, le coefficient moyen de travail des importations dépasse aussi celui des exportations pour d'autres pays – la France, l'Italie, et la Nouvelle-Zélande – mais bien moins fortement qu'au Japon. En France, les obstacles à l'importation de produits à forte intensité de main-d'oeuvre originaires des pays en développement réduit les coefficients moyens de travail à 13,8 pour les importations, alors qu'ils sont en moyenne de 14,0 pour les exportations. Les bons résultats qu'obtient l'Italie en ce qui concerne l'exportation de produits de haute qualité à forte intensité de main-d'oeuvre portent son coefficient moyen de travail à 20,0 pour ses exportations, contre 19,3 pour ses importations. Ses exportations de produits en

16. La corrélation a été estimée pour les coefficients moyens de travail des exportations des pays développés; la corrélation correspondante est de $-0,52$ pour le coefficient moyen des importations. Les deux séries de coefficients de travail diffèrent peu l'une de l'autre, le coefficient de corrélation des rangs étant de 0,99, du fait que la seule différence réside dans la répartition géographique des exportations et des importations de chaque pays.

17. Bela BALASSA. « Japanese Trade Policies toward Developing Countries », *Journal of International Economics and Economic Integration*, 1986.

laine à forte intensité en main-d'oeuvre portent le coefficient moyen de travail de la Nouvelle-Zélande à 20,0 contre 19,0 pour ses importations¹⁸.

Les résultats correspondants sont de 15,2 et de 15,6 pour la CEE, et de 15,0 et de 16,7 pour le groupe Autres pays de l'OCDE. L'orientation libre-échangiste de ces derniers, parmi lesquels les petits pays européens occupent une place prédominante, a contribué à leur spécialisation dans des produits à forte intensité de capital, conformément à leur avantage comparatif.

Jusqu'ici, l'analyse a porté sur les coefficients moyens de travail des pays développés. Pour ce qui est des pays en développement et de leurs échanges de produits manufacturés avec les pays développés en 1983, ces coefficients sont estimés, en moyenne, à 58,5 pour leurs exportations et à 57,3 pour leurs importations.

Pour les raisons indiquées précédemment, ces coefficients sont bien supérieurs à ceux des pays développés. Leur structure générale est toutefois similaire, bien que l'on observe certaines différences d'une industrie à l'autre du fait que l'élasticité du travail par rapport à la production n'est pas toujours identique. Ainsi, le coefficient de corrélation des rangs de Spearman est de 0,88 entre les coefficients de travail des pays développés pour leurs exportations de produits manufacturés vers les pays en développement et ceux des pays en développement pour leurs importations en provenance des pays développés. Le résultat est le même si l'on établit une corrélation entre les coefficients de travail des importations des pays développés et des exportations des pays en développement. Les coefficients de corrélation sont significatifs au niveau d'un centième de un pour cent.

Si l'on considère séparément les divers groupes de pays en développement, on note que les pays de l'OPEP vendent aux pays développés des produits manufacturés qui ont généralement une forte intensité en capital, ce qui ramène le coefficient moyen de travail de ces exportations (34,5) au-dessous de celui des importations (46,5). Le résultat est le même pour leurs échanges avec tous les pays développés, sauf l'Autriche et la Suisse.

Étant donné que les produits à base de ressources naturelles ayant une intensité en capital relativement forte occupent une place importante dans les exportations du groupe Autres pays en développement, le coefficient moyen de travail de leurs ventes aux pays développés (70,9) est également inférieur à celui de leurs achats (76,1), bien que l'écart soit beaucoup moins grand que pour les pays de l'OPEP. Il en est ainsi pour leurs échanges avec tous les grands pays développés, mais pas avec certains des plus petits.

La structure traditionnelle de répartition des échanges – c'est-à-dire l'exportation par les pays développés de produits à forte intensité de capital en échange de produits à forte intensité de main-d'oeuvre originaires des pays en développement – reste toutefois valable pour le groupe des NIC et pour celui des nouveaux pays exportateurs. Tel est le cas en effet, surtout pour les nouveaux exportateurs dont les

18. Il convient toutefois de reconnaître que l'intensité en main-d'oeuvre traduit le ratio entre travail et capital, et non entre travail et production.

coefficients moyens de travail sont respectivement de 76,2 et de 104,3 dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays développés. Ce résultat n'est pas surprenant, puisque leur avantage comparatif réside dans la fabrication de produits manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre.

Les NIC sont plus avancés économiquement et, de ce fait, l'écart est moindre entre les coefficients moyens de travail de leurs exportations et de leurs importations dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays développés. On constate toutefois de fortes différences entre les NIC d'Extrême-Orient (40,8 et de 33,2) et ceux d'Amérique latine (37,9 et de 36,9).

Ces résultats sont conformes à ceux auxquels avait abouti un projet de recherche dirigé par Anne Krueger¹⁹ qui concluait à un certain biais en faveur des exportations à forte intensité de capital dans le cas des NIC d'Amérique latine. Ce biais tient au fait que les politiques protectionnistes de ces pays tendent à fausser la structure de leurs échanges. Par contre, la politique des NIC d'Extrême-Orient a été de chercher à exploiter l'avantage comparatif dont ils jouissent pour les produits à forte intensité de main-d'oeuvre.

Toute interprétation de ces estimations doit tenir compte de la possibilité que la part des produits à forte intensité de main-d'oeuvre, dans la production d'une même branche, soit plus élevée dans les pays en développement que dans les pays développés, et que cela fasse augmenter le ratio emploi-production dans le premier groupe par rapport au second. On peut toutefois supposer que les produits à intensité de main-d'oeuvre relative forte fabriqués dans les pays en développement remplacent (ou sont remplacés par) des produits des pays développés à plus forte intensité en capital *via* les échanges internationaux. Si tel est le cas, les estimations peuvent représenter correctement les effets du commerce extérieur sur l'emploi, même si la répartition par produit de la production des diverses industries varie selon le revenu par habitant.

III – EFFETS PROSPECTIFS DES ÉCHANGES DE PRODUITS MANUFACTURÉS SUR L'EMPLOI DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS ET DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Il s'agit maintenant de déterminer l'impact que pourrait avoir l'expansion future des échanges de produits manufacturés entre pays développés et pays en développement sur l'emploi pour l'une et l'autre catégorie de pays. Dans une étude précédente sur le même sujet, nous avons proposé d'estimer les effets sur l'emploi en fonction de deux scénarios – a) celui d'une expansion équilibrée des échanges de produits manufacturés et b) celui d'une expansion proportionnelle de ces échanges –

19. Anne O. KRUEGER. *Trade and Employment in Developing Countries 3 Synthesis and Conclusions*, Chicago, University of Chicago Press, 1983.

en supposant inchangée la répartition par pays et par produit des exportations et des importations dans les deux cas²⁰.

Dans le premier cas, on évalue les effets sur l'emploi d'augmentations égales en valeur absolue des exportations et des importations des pays développés dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays en développement. Vu les hypothèses retenues, on peut déterminer les effets sur l'emploi d'une expansion équilibrée des échanges en comparant les coefficients moyens de travail des exportations et des importations (produits entrant en concurrence avec des importations).

Dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays en développement, les créations d'emploi que vaut aux pays développés l'expansion de leurs exportations sont inférieures de 2,5 % aux emplois perdus dans les industries concurrencées par les importations. Cependant, il y a gain net pour le Japon et, dans une moindre mesure, pour la France, l'Italie et la Nouvelle-Zélande, tandis que les pertes sont relativement fortes pour les États-Unis et le groupe Autres pays développés. En revanche, les gains seraient considérables pour les NIC d'Extrême-Orient et pour les nouveaux pays exportateurs et faibles pour les NIC d'Amérique latine, tandis que les pertes seraient faibles pour le groupe Autres pays en développement et substantielles pour les pays de l'OPEP.

Le second scénario est celui d'augmentations proportionnelles des exportations et des importations dans les échanges de produits manufacturés entre pays développés et pays en développement (c'est-à-dire que les taux de variation seraient identiques pour leurs exportations et les importations); l'hypothèse est donc essentiellement celle d'une expansion proportionnelle des échanges. Les conséquences de la réalisation de ce deuxième scénario peuvent être déduites du Tableau V qui indique la part de travail entrant dans les exportations de produits manufacturés, et dans les produits concurrencés par les importations, dans les échanges des pays développés avec les pays en développement. Ces estimations ont été obtenues en multipliant la valeur des exportations et des importations en 1983 par les coefficients de travail estimés pour les 21 branches d'activité de chaque pays.

Les résultats obtenus montrent que les pays développés, considérés collectivement, y gagneraient beaucoup sur le plan de l'emploi, le ratio entre les emplois créés par les exportations et les emplois supprimés par les importations étant estimé à 2,0. C'est pour le Japon que ce ratio est le plus élevé – 5,6 – celui-ci tirant parti à la fois de son excédent d'exportation dans ses échanges de produits manufacturés avec les pays en développement et de la relative intensité en main-d'oeuvre de ses exportations. Vient ensuite la France, avec un ratio de (3,3), puis la CEE (2,5) et le groupe Autres pays développés (2,0). Cependant, les États-Unis (ratio de 0,9) perdraient des emplois du fait que le petit excédent d'exportation dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays en développement ne compenserait pas la relative intensité en main-d'oeuvre de leurs importations.

20. Les estimations ne couvrent que les effets directs des exportations et des importations sur l'emploi. Les effets indirects, imputables aux relations intrants-production finale, n'ont pas été estimés à cause des incertitudes entourant l'origine (intérieure ou étrangère) des intrants. B. BALASSA, « L'Évolution de la division internationale du travail... », art. cit.

TABLEAU V

La part de travail entrant dans les exportations de produits manufacturés dans les échanges des pays développés avec les pays en développement (milliers d'employés)

	Export	Import.	Export. Moins Import.	Export./Import.
Pays développés				
États-Unis	696.8	745.4	- 48.7	0.93
CEE	1362.2	551.2	810.9	2.47
France	263.1	79.0	184.1	3.33
Japon	940.8	167.0	773.8	5.63
Autres pays OCDE	357.0	178.1	178.9	2.00
Total OCDE	3356.6	1641.8	1714.9	2.04
Pays développés				
NIC d'Extrême-Orient	1880.0	1206.1	674.0	1.56
NIC d'Amérique latine	499.8	559.4	- 59.6	0.89
Nouveaux pays exportateurs	2370.7	4164.0	- 1793.3	0.57
Pays non pétroliers LDC	1268.8	3705.7	- 2436.9	0.34
OPEP	249.1	3231.6	- 2982.6	0.08
Total LDC	6268.4	12866.8	- 6598.4	0.49

Source: *World Bank data base and text.*

Enfin, une augmentation proportionnelle de leurs échanges de produits manufacturés avec les pays développés entraînerait des pertes d'emploi considérables pour les pays en développement, considérés collectivement, le rapport entre les emplois créés par les exportations et les emplois supprimés par les importations étant de 0,5. En outre, il convient de réinterpréter ces résultats en tenant compte de la situation existant dans les pays en développement, ce que l'on fera ci-après dans l'analyse des effets du commerce extérieur sur l'emploi.

Ces deux scénarios représentent des situations extrêmes puisqu'on suppose, dans le premier cas, qu'à la marge, le solde des échanges de produits manufacturés est nul et, dans le second, que tous les échanges de produits manufacturés augmentent de façon proportionnelle. Cependant, ni l'une ni l'autre de ces hypothèses ne peut être tenue pour réaliste.

Premièrement, étant donné le gros excédent à l'exportation des pays développés dans leurs échanges de produits manufacturés avec les pays en développement, il faudrait que la croissance des exportations de ces derniers soit nettement plus forte que celle des premiers (la première année, le rapport entre leurs taux de croissance respectifs devrait dépasser deux à un) pour que le supplément de leurs exportations et de leurs importations soit égal. Deuxièmement, étant donné les différences observées dans les taux de croissance des exportations, on ne peut s'attendre à des variations proportionnelles des exportations et des importations des deux groupes de pays.

Pour remplacer les deux scénarios examinés jusqu'ici, on a donc étudié une troisième possibilité, à savoir le prolongement des tendances antérieures des échanges de produits manufacturés. Plus précisément, on a supposé que l'accroisse-

ment des exportations et des importations de produits manufacturés entre pays développés et pays en développement pendant la période 1983-1993 sera égal aux augmentations observées entre 1973 et 1983.

En prix constants, les exportations de produits manufacturés des pays développés vers les pays en développement ont augmenté de 103 % entre 1973 et 1983, tandis que leurs achats de produits manufacturés à ces mêmes pays progressaient de 172 %. Ce sont là les taux d'expansion que l'on a retenus pour les projections lorsque, faute de données comparables, on a supposé que la répartition des exportations et des importations par pays et par industrie resterait inchangée.

Les résultats obtenus se situent à mi-chemin de ceux auxquels l'on aboutit dans les deux autres cas (expansion équilibrée et expansion proportionnelle). Alors que le ratio exportations-importations de l'accroissement des échanges de produits manufacturés pour les pays en développement est de 1,0 dans le cas d'une expansion équilibrée, et de 2,0 dans le cas d'une expansion proportionnelle, il se chiffre à 1,7 dans l'hypothèse du maintien pendant la décennie 1983-1993 des tendances antérieures.

Les Tableaux VI et VII indiquent les variations de l'emploi qui en résulteraient. Pour les pays développés, le gain net serait de 634.000 emplois pour la période 1983-1993. Ces gains concerneraient les industries de pointe, employant beaucoup de techniciens et de main-d'oeuvre qualifiée tandis que les pertes toucheraient les industries à forte intensité de main-d'oeuvre, employant surtout des ouvriers peu ou pas du tout qualifiés. Cependant, ces pertes représenteraient moins de 5 % des emplois de cette dernière catégorie au cours de l'année de référence, 1983. De plus, les changements seraient étalés sur une période de dix ans, ce qui limiterait le coût de l'ajustement.

Pour ce qui est des pays en développement, il convient de considérer séparément les pays de l'OPEP, du fait que, pour ces derniers, on ne peut parler de pertes d'emploi dans des industries inexistantes. En effet, les pays de l'OPEP importent un certain nombre de produits manufacturés, notamment du matériel électrique et non électrique, que ne fabrique aucune entreprise locale.

Il en va de même, dans une très grande mesure, pour les pays en développement non pétroliers, lesquels importent toute une gamme de produits qu'ils ne fabriquent pas eux-mêmes. D'une façon plus générale, la croissance économique exigera un accroissement des importations, sans que celles-ci viennent nécessairement se substituer à des produits locaux. En outre, l'expansion des exportations stimule la croissance économique. Il convient donc de centrer l'attention sur les 10 millions d'emplois que créeraient les exportations des pays en développement non pétroliers vers les pays développés.

Si les tendances actuelles se prolongent, un tiers de ces emplois seraient créés dans les NIC d'Extrême-Orient. Cependant, les résultats seraient encore supérieurs, dans les nouveaux pays exportateurs (deux cinquièmes des emplois), en grande partie du fait que ces pays, dont l'industrialisation est moins avancée, ont des coefficients de travail plus élevés. Enfin, la part du groupe Autres pays en développement non pétroliers serait d'un cinquième, et celle des pays d'Amérique latine de moins de un dixième.

IV – CONCLUSIONS

Notre objectif était d'examiner les changements que pourrait introduire, dans la situation de l'emploi, l'expansion future des échanges de produits manufacturés entre pays développés et pays en développement. Nos conclusions sont tout à fait optimistes pour l'une et l'autre catégories de pays.

Pour les pays développés, l'expansion prévue des flux commerciaux au cours de la période 1983-1993 se traduirait par des gains nets sur le plan de l'emploi. Cependant, on constaterait aussi une modification de la répartition des emplois, au profit des emplois qualifiés et hautement qualifiés et aux dépens des emplois semi-qualifiés et non qualifiés. Mais cet ajustement serait étalé sur une longue période et ne toucherait qu'une part relativement faible des travailleurs des branches d'activité à forte intensité de main-d'oeuvre.

L'augmentation de leurs exportations se traduirait également par des créations d'emploi pour les pays en développement, et elle contribuerait en outre à la croissance de leur économie, ce qui aurait indirectement des effets favorables sur l'emploi. Cette accélération de leur croissance impliquerait une augmentation des importations, sans que celle-ci réduise nécessairement les emplois offerts par les industries concurrencées par les importations. En fait, les importations de machines et de matériel pourraient avoir des effets bénéfiques sur l'emploi, *via* un accroissement de l'investissement.

Ce sont là les résultats auxquels on peut s'attendre dans l'hypothèse d'un prolongement des tendances antérieures des échanges de produits manufacturés. La réalisation de cette hypothèse implique toutefois une politique commerciale libérale de la part des pays développés. Le choix d'une telle politique va également dans le sens des intérêts bien compris de ces pays, puisqu'elle favoriserait l'expansion des industries de pointe pour lesquelles les pays en développement constituent des marchés de plus en plus importants.

TABLEAU VI
 Les effets des variations de l'emploi dans le commerce international entre pays
 développés et pays en développement, 1983-1993:
 (milliers d'employés)

	Exportation	Importation	Exportation Moins importation	Export./Import.
Pays développés				
États-Unis	717.7	1282.1	- 564.5	0.56
CEE	1403.0	948.1	454.9	1.48
France	271.0	135.9	135.1	1.99
Japon	969.0	287.2	681.8	3.37
Autres OCDE	367.7	306.3	61.3	1.20
Total OCDE	3457.3	2823.8	633.5	1.22
Pays développés				
NIC d'Extrême-Orient	3233.7	1242.3	1991.4	2.60
NIC Amérique Latine	859.6	576.2	283.4	1.49
Nouveaux Pays exportateurs	4077.5	4288.9	- 211.3	0.95
Pays non pétroliers LDC	2182.4	3816.9	- 1634.5	0.57
OPEP	428.4	3328.6	- 2900.2	0.13
Total LDC	10781.6	13252.8	- 2471.2	0.81

Source: *World Bank data base and text.*

TABLEAU VII
 Les effets des variations de l'emploi dans le commerce international entre pays
 développés
 et pays en développement, 1983-1993: industries

	Exportation	Importation	Exportation Moins importation	Export./Import.
Pays développés				
ISIC 321	178.1	323.9	- 145.8	0.55
322	28.2	162.5	- 134.4	0.17
323	25.1	75.8	- 50.7	0.33
324	14.2	39.9	- 25.7	0.36
331	90.0	110.5	- 20.5	0.81
332	106.1	94.5	11.6	1.12
341	23.7	7.7	16.0	3.08
351	72.2	77.2	- 5.0	0.94
352	88.6	102.5	- 14.0	0.86
355	190.8	151.9	38.9	1.26
356	221.5	188.7	32.8	1.17
361	57.4	40.9	16.5	1.40
362	93.7	31.7	62.0	2.96
369	52.7	14.1	38.6	3.74
371	223.2	152.3	70.9	1.47
381	486.0	317.4	168.7	1.53
382	411.1	187.5	223.6	2.19
383	401.6	209.2	192.3	1.92
384	283.9	67.1	216.8	4.23
385	267.3	182.6	84.7	1.46
390	141.9	285.8	- 143.9	0.50
Total	3457.3	2823.8	633.5	1.22
Pays développés				
321	2000.5	858.4	1142.0	2.33
322	585.4	101.1	484.2	5.79
323	230.8	69.0	161.8	3.34
324	118.9	41.0	77.9	2.90
331	692.4	550.4	142.0	1.26
332	358.8	585.1	- 226.3	0.61
341	26.7	101.8	- 75.2	0.26
351	330.6	299.0	31.6	1.11
352	366.7	322.7	43.9	1.14
355	457.6	618.2	- 160.6	0.74
356	675.3	882.1	- 206.8	0.77
361	151.2	189.7	- 38.5	0.80
362	111.7	378.9	- 267.2	0.29
369	57.5	194.9	- 137.4	0.30
371	397.6	656.9	- 259.4	0.61
381	1107.1	1784.5	- 677.3	0.62
382	582.4	1656.8	- 1074.4	0.35
383	536.5	1221.8	- 685.3	0.44
384	209.0	1001.4	- 791.5	0.21
385	899.7	1308.0	- 408.3	0.69
390	884.5	431.0	453.4	2.05
Total	10781.6	13252.8	- 2471.2	0.81

Source: World Bank data base and text.