

LE COMMERCE EXTERIEURE TEXTILE FRANÇAIS ET SON EVOLUTION RECENTE

Michel BATTIAU

Professor a la Universitat de Lille III

Ne sont envisagés, dans ce texte, que les échanges internationaux d'articles textiles manufacturés. Les vêtements et les fibres chimiques sont inclus mais non les fibres naturelles à l'état brut.

Tous les pays consomment des articles, ce qui les incite à en produire. Il est facile de créer quelques usines textiles: l'investissement minimum exigé n'est pas très élevé car l'on peut commencer par édifier un établissement de petite dimension. Une grande usine contient un plus grand nombre de métiers qu'une petite mais cette dernière peut disposer de matériels aussi perfectionnés de sorte que sa productivité sera comparable. Pour faire fonctionner un établissement il faut quelques techniciens et beaucoup d'ouvriers. Le nombre limité des employés très qualifiés permet le plus souvent de les trouver sur place; si cela n'est pas possible, il n'est pas très difficile de faire venir temporairement quelques ingénieurs de pays plus développés.

Cela, en un certain sens, crée une tendance qui n'est pas favorable à la multiplication des échanges internationaux. Il ne s'agit pas seulement d'un schéma théorique: on a vu de nombreux Etats africains, après leur indépendance, édifier rapidement quelques usines et restreindre leurs importations de produits textiles. D'un autre côté, le transport des produits textiles est techniquement et économiquement peu coûteux eu égard à leur volume. Il est difficile à un pays de produire tous les types de tissus ou de vêtements. Il est tentant d'essayer d'écouler à l'étranger une partie de sa production en essayant de tirer parti des atouts que l'on peut disposer pour l'élaboration de tel ou tel article; chaque Etat éprouve ainsi la tentation de devenir un exportateur. Alors que dans des secteurs comme l'aéronautique ou l'automobile on se trouve en présence d'un petit nombre de pays exportateurs et que la plupart des autres sont nécessairement importateurs, dans le cas du textile la situation est beaucoup plus complexe, car pratiquement tous les Etats sont à la fois importateurs et exportateurs. Il n'est pas inévitable non plus que les échanges internationaux s'accroissent de façon continue. On peut parfaitement imaginer même dans un contexte de croissance économique mondiale, que la plupart des Etats accroissent leur autosuffisance en produits textiles. Le commerce international des produits textiles se caractérise par sa complexité, par la rapidité avec laquelle des courants s'amplifient, s'annulent ou s'inversent. le commerce ne peut s'expliquer à l'aide d'un ou deux facteurs seulement, comme cela serait le cas si l'on considérait celui des avions ou de l'aluminium.

LES FACTEURS GENERAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL DES PRODUITS TEXTILES

Les coûts de production

Le prix de revient d'un article textile est dominé par deux postes: la matière première (la fibre pour le filateur, le fil pour le tisseur, etc...) et la main d'oeuvre. la matière première représente entre la moitié et le tiers du coût total. En disposer sur place est un avantage certain. On peut estimer que cela réduit son prix de 10 à 20%. Cette différence corres-

pond au coût d'acheminement entre des pays distincts (compte non tenu des éventuels droits de douane).

La main d'oeuvre constitue entre le quart et le tiers du prix de l'article fini. Son coût varie dans de très fortes proportions d'un pays à l'autre. Les écarts sont au moins de l'ordre de 1 à 5. Ils sont difficiles à évaluer avec précision: on ne peut se contenter de comparer les montants des salaires horaires même en y incluant les charges sociales. Il faut tenir compte de la productivité par travailleur, et du nombre de personnes non directement productives (services administratifs, commerciaux...) occupées par la firme. Des salaires élevés peuvent être compensés par une mécanisation très poussée, l'utilisation du matériel 24 h sur 24 et une bonne organisation de l'entreprise comprimant au maximum les frais généraux. Des exemples de ce genre se rencontrent aux U.S.A. dans des usines spécialisées dans la production de tissus de coton du type "denim". Inversement, dans certains pays d'Afrique Noire, la modicité du salaire horaire est contrebalancée par une productivité relativement faible car la main d'oeuvre n'est pas familiarisée de longue date avec le travail en usine et il faut encore faire venir des cadres européens.

A l'heure actuelle, les coûts de production les plus bas se rencontrent dans des pays d'Asie du Sud-Est comme la Corée: les salaires y sont encore modestes, le savoir faire de la main d'oeuvre est très bon et l'encadrement entièrement autochtone.

La savoir faire commercial

Un bas prix de revient ne suffit pas, il faut aussi que les caractéristiques des produits (coloris, dessin, poids...) correspondent aux souhaits exacts des marchés étrangers. Le marché des produits textiles est très versatile; il est influencé aussi bien par les variations conjoncturelles de l'économie dans son ensemble que par des considérations climatiques (un printemps anormalement frais réduit sensiblement en France la vente globale des articles d'été). Il ne faut pas oublier non plus le phénomène de la mode, qui est assez difficile à prévoir car il résulte de l'action de milliers et de milliers d'agents économiques, et l'accueil final du public n'est pas toujours celui escompté.

Déterminer les produits précis qui plairont sur un marché étranger, identifier les circuits de distribution à emprunter pour y accéder, les barrières administratives et douanières qui le défendent, tout cela n'est pas facile. Ce type de savoir faire est parfois possédé par des firmes qui sont aussi des fabricants de produits textiles, mais ce n'est pas toujours le cas. Il peut être aussi l'apanage d'entreprises spécialisées dans des activités purement commerciales. Il est long à acquérir et nécessite un personnel ayant beaucoup d'expérience. Il est souvent l'un des ressorts essentiels de la puissance des firmes multinationales. Le pays qui n'a pas ce savoir faire commercial et qui se cantonne dans la fonction de production, voit lui échapper une source essentielle de profit. Il se condamne à n'être qu'un atelier qui pourra être éventuellement assez facilement remplacé par un autre.

Les politiques économiques suivies par les différents Etats

L'Etat est toujours un acteur dont on ne peut négliger l'action. Son rôle est d'autant plus important que dans le secteur textile, sa marge de manoeuvre est relativement grande: s'il n'est pas fortement industrialisé, il ne peut qu'être importateur d'avions; s'il fabrique ce genre de produits, il doit obligatoirement chercher à les exporter pour essayer d'amortir les frais gigantesques entraînés par leur mise au point. En ce qui concerne le textile, l'Etat peut favoriser une quasi-autarcie ou au contraire ouvrir très largement ses frontières en considérant qu'il se spécialisera dans d'autres industries. Il peut aussi chercher à utiliser au maximum ses avantages

relatifs pour devenir un grand exportateur en accordant à ses entreprises textiles des aides multiples et variées.

De la seconde guerre mondiale à 1973, le commerce international des produits textiles a bénéficié de la tendance à l'ouverture des frontières qui s'est manifestée dans la plupart des pays du monde. Cela s'est concrétisé notamment par la signature d'accords nombreux réduisant les barrières douanières. La crise économique qui sévit depuis une dizaine d'années n'a pas, jusqu'à présent, véritablement remis en cause cette orientation.

Le commerce international textile de la France a d'abord été conditionné par la création de la C.E.E. Celle-ci a, en quelques années, supprimé toutes les barrières douanières entre les Etats membres (la Grèce qui vient seulement d'être admise n'est pas encore parvenue à ce stade). En ce qui concerne les échanges avec les pays extérieurs à la C.E.E., les décisions ne sont plus prises individuellement par chaque Etat mais par la Communauté dans son ensemble. C'est la Commission de Bruxelles qui négocie et signe les accords commerciaux. Elle doit évidemment tenir compte des souhaits souvent contradictoires exprimés par les différents Etats membres de la C.E.E. La pression de l'Allemagne Fédérale, dont la balance commerciale est largement excédentaire, a conduit la C.E.E. à se montrer très accueillante vis-à-vis des importations de produits textiles venant des pays extérieurs; cela a constitué un facteur supplémentaire d'ouverture du marché intérieur français. Depuis 1977, sous l'impulsion notamment de la France, de l'Italie et de l'Angleterre, un certain frein a été apporté à cette politique de large ouverture.

La situation actuelle est très complexe: vis-à-vis des pays industrialisés n'appartenant pas à la communauté (Japon, U.S.A. ...), il y a des tarifs douaniers modestes et pas de limitation quantitative; avec les autres pays du Bassin Méditerranéen, la C.E.E. a maintenant signé des accords de limitation des entrées de produits textiles alors que quelques années auparavant, des dispositions beaucoup plus libérales avaient été adoptées. Les échanges avec les pays à bas salaires sont pour l'essentiel régis par les accords dits "multifibres" et des dispositions analogues sont appliquées aux pays à commerce d'Etat. Le détail de ces accords est très compliqué: ils prévoient des limitations quantitatives des importations qui varient selon les articles; les quotas sont peu susceptibles d'être accrus dans les années à venir si le marché intérieur de la C.E.E. est déjà fortement occupé par les produits importés. La tendance actuelle est de limiter, ou même parfois de réduire, les quotas des pays d'extrême-Orient au profit de ceux des Etats avec lesquels la C.E.E. a des liens de toute nature beaucoup plus intenses, comme ses anciennes colonies africaines.

Ces quotas ont été déterminés en se référant aux niveaux d'importation élevés atteints au cours des années récentes et ils prévoient généralement des possibilités d'accroissement au cours des années ultérieures si la demande intérieure globale progresse. La C.E.E. ne pratique plus une politique d'ouverture quasiment sans limite, comme au début des années 1970, mais elle est loin de constituer un marché fermé d'autant que certains Etats ne font pas preuve d'un zèle extrême dans l'application des dispositions restreignant les importations textiles.

Le commerce extérieur textile français

Jusqu'à ces dernières années le commerce extérieur textile français était excédentaire (si l'on ne prenait pas en compte les achats de fibres naturelles), ce n'est plus le cas depuis 1979 et, en 1981, les exportations ne couvraient plus que 88% de la valeur des importations. Cette situation ne s'est pas améliorée en 1982. Ces flux d'échanges internationaux ont une très grande importance pour l'évolution de l'industrie textile française et le devenir des villes qui en vivent, car l'on peut dire schématiquement que sur 100 articles achetés par le consommateur français, un peu plus de

50 sont importés, tandis que 40% de ceux produits en France sont envoyés hors des frontières. La croissance simultanée des deux flux, importations et exportations traduit une tendance à une spécialisation croissante de l'industrie française dans des gammes très précises de produits.

Les principaux pays avec lesquels se font les échanges

Les deux tiers des exportations françaises se font vers les autres membres de la C.E.E. La France a toujours vendu à ces pays mais la création de la C.E.E. et la décolonisation qui a tari progressivement les ventes françaises en Indochine et en Afrique, ont contribué à accroître la part relative de ces Etats. L'évolution la plus spectaculaire est sans doute celle des tissus de coton: en 1959, 90% des exportations françaises étaient destinées à ses colonies; en 1981, 80% se sont faites avec la C.E.E. La part de la C.E.E. est encore majoritaire, 54%, mais dans une moindre mesure, dans les exportations d'articles d'habillement. La France vend beaucoup ce type de produits aux U.S.A., en Suisse, au Japon, etc...

D'une façon globale, on peut dire que la France n'exporte de manière notable que vers les pays à niveau de vie élevé. Les relations avec les anciennes colonies ont beaucoup diminué, car celles-ci se sont industrialisées. Certains courants récents comme les ventes de tissus vers la Tunisie ou le Maroc correspondent à des exportations temporaires. Ces étoffes sont envoyées pour être confectionnées et sont ensuite réimportées sous forme de costumes.

Les importations françaises sont issues pour près de deux tiers de ses partenaires de la C.E.E. La seule exception notable est l'habillement où l'accroissement récent et rapide des achats auprès des pays à bas salaires (Extrême-Orient, Afrique du Nord...) fait que, en 1981, 55% des importations viennent de l'extérieur de la C.E.E. La France a des échanges textiles équilibrés ou bénéficiaires avec l'ensemble de ses partenaires du Marché Commun à l'exception de la Grèce et de l'Italie. Elle a des résultats globaux favorables avec le Japon, les U.S.A. et les pays pétroliers du Moyen-Orient. Ses déficits sont enregistrés essentiellement avec deux groupes de pays: les Etats riverains de la Méditerranée au premier rang desquels se situe l'Italie. Le déficit vis-à-vis de ce seul pays est supérieur au solde négatif global du commerce extérieur textile français. Le principal concurrent de l'industrie textile française ce n'est pas l'Extrême-Orient, mais l'Italie contre laquelle les restrictions douanières ne peuvent plus jouer.

Les pays d'Asie du Sud-Est représentent une source de déficit notable car si leurs ventes ne sont pas encore globalement très considérables, ils n'importent pratiquement pas de produits textiles français.

Les principaux types de produits échangés

Un examen détaillé des statistiques de produits échangés révèle d'abord des surprises: la France connaît un excédent dans ses échanges de fils; cela ne surprend pas puisqu'il s'agit d'une opération très mécanisée où un pays industrialisé est mieux à même de faire face à la concurrence des Etats à bas salaires. Mais alors comment expliquer le fort déficit français dans le commerce international des articles tissés? Cette opération n'est pas moins mécanisée que la précédente. On peut trouver étonnant, par contre, la situation de quasi équilibre et qui fut longtemps fort excédentaire, qui caractérise les échanges de vêtements en tissus, activité qui, au sein de la filière textile, est celle où la part du coût de la main d'oeuvre dans le prix de revient est la plus élevée.

Pour trouver des éléments de réponse, il faut pousser l'analyse encore plus loin et examiner les échanges par types précis d'articles. On observe que les bons résultats français reposent sur un petit nombre de produits comme le fil à coudre, le fil à tricoter, les grosses pièces d'habillement féminin (tailleurs, robes en laine, etc...). Il s'agit à chaque fois d'articles pour lesquels le "savoir faire commercial" est essentiel.

Pour le fil à coudre, à tricoter, il faut assurer la régularité de l'approvisionnement, le réassortiment exact lorsque le client souhaite acquérir quelques quantités supplémentaires, etc... Dans les pièces d'habillement féminin concernées le rôle de la mode est primordial. D'une façon générale, on peut dire que l'industrie française tend à se spécialiser dans les articles où l'acheteur n'est pas d'abord sensible au prix. Les importations portent surtout sur des articles de grande série où les soucis de conformité à la mode ne sont pas complètement négligés, mais ne sont pas les plus importants.

En schématisant, on peut dire que l'acheteur étranger de produits français veut d'abord un article qui lui plaise par son esthétique et le soin avec lequel il est fini; il regarde ensuite si le prix n'est pas trop élevé pour lui en ayant déjà implicitement admis qu'en aucun cas, il ne sera bon marché. Le Français qui consomme des produits étrangers se fixe d'abord un niveau de prix à ne pas dépasser et ensuite, à l'intérieur des articles qui satisfont à ce premier critère, il fait son choix en fonction de considérations esthétiques. Les difficultés économiques récentes et l'attrait pour les nouveaux produits manufacturés (électroniques et autres) font qu'il y a de plus en plus de gens qui se fixent comme premier critère d'achat le prix et qui ont tendance à souhaiter trouver les prix les plus bas possibles.

L'industrie textile française est compétitive par son savoir-faire commercial, elle ne l'est plus par ses coûts de production. Pour cette raison, elle se trouve cantonnée dans les marchés des articles de luxe qui ne sont pas en expansion. Si elle ne parvient pas à s'imposer de nouveau sur les marchés des articles courants, ce sont de nombreuses usines encore qui fermeront avec les conséquences géographiques que cela implique pour les régions où se situent ces emplois.

La situation actuelle du commerce international textile dans le reste de l'Europe

Chaque pays présente une situation particulière, mais l'on observe quand même certaines similitudes qui permettent des regroupements particulièrement significatifs lorsqu'ils englobent des pays présentant entre eux des similitudes géographiques. Il est très frappant d'observer que, France mise à part, tous les pays européens riverains de la Méditerranée enregistrent un excédent à la fois dans leurs échanges de produits textiles et de vêtements. Le cas le plus remarquable est celui de l'Italie qui enregistre un excédent global supérieur à 5 milliards de dollars en 1981; c'est le plus élevé du monde. Si l'on songe que l'Italie connaît aussi un solde favorable dans ses échanges de matériel textile, elle apparaît vraiment à l'échelle internationale comme une très grande puissance textile. L'Italie bénéficie simultanément de trois atouts:

- un savoir faire commercial remarquable; le sens esthétique de ses créateurs, notamment dans l'utilisation des couleurs, est très appréciée de ses clients étrangers, de même que la souplesse de ses entreprises qui savent réagir très vite pour honorer des commandes inattendues.
- Des prix de revient compétitifs. La multiplication des petites entreprises artisanales ou familiales réduit les frais administratifs et permet aussi d'esquiver quelque peu les charges sociales. Cette organisation est particulièrement bien adaptée à la production des articles en maille qui constituent le fleuron de l'industrie textile italienne.

- L'Italie a fait partie du Marché Commun dès son origine. C'est l'appartenance à un vaste ensemble où elle pouvait exporter sans limites qui a permis à l'Italie de développer ses productions. Plus des deux tiers de ses exportations sont destinées à ses partenaires de la C.E.E. Au sein de l'Europe des neuf, elle étend sans cesse ses parts de marché. Sans être absente des gammes d'articles de luxe, elle a su s'imposer sur le marché des produits de grande série; elle offre des prix compétitifs et un "plus" esthétique qui fait préférer ses articles.

Il sera intéressant de voir si l'entrée dans la C.E.E. aura les mêmes effets bénéfiques pour les autres pays méditerranéens. Si une évolution de même ampleur se produisait chez eux, ce serait véritablement le centre de gravité de l'industrie textile européenne qui basculerait des pays riverains de la mer du Nord vers des rivages plus méridionaux.

Les pays scandinaves forment un groupe qui se situe à l'opposé des pays méditerranéens: chez eux, on enregistre des déficits à la fois dans les produits textiles et les vêtements. Ce n'est pas surprenant dans la mesure où ils ont des salaires élevés et n'ont jamais été dotés d'une industrie textile très puissante et fortement exportatrice; seule la Finlande échappe partiellement au sort commun mais il est vrai que s'est le pays le moins riche de ce groupe. Les mauvaises performances britanniques ne sauraient surprendre, on en retrouverait des similaires dans partiquement tous les échanges de produits industriels.

Les autres pays anciennement industrialisés et ayant possédé une industrie textile importante se caractérisent tous par un même schéma (que connaissent aussi, hors d'Europe, les U.S.A. et le Japon): ils connaissent un excédent dans les échanges de produits textiles et un déficit notable dans ceux de vêtements. Des variantes s'observent car, selon les cas, l'excédent textile suffit ou non à combler le déficit des échanges de vêtements (en outre tous ces pays sont des exportateurs importants de matériel textile). Les industries textiles de ces Etats se sont spécialisées dans les secteurs les plus mécanisés, et ceux qui sont technologiquement les plus exigeants. Les autres types de produits sont dans une large mesure importés. C'est ainsi que la Belgique est le premier exportateur mondial de vêtements de sol textiles parce qu'elle s'est spécialisée dans la production hautement mécanisable des tapis "tuft". L'Allemagne fédérale obtient de bons résultats dans le tissu velours et les étoffes tricotées exportées en l'état c'est-à-dire non confectionnées.

Le cas de l'Allemagne fédérale mérite d'être examiné de plus près car ce pays joue un grand rôle dans les échanges internationaux textiles non pas tant en raison de l'importance de ses excédents ou de ses déficits qu'à cause du volume considérable de son commerce extérieur: l'Allemagne exporte plus de produits textiles que l'Italie et nettement plus de vêtement que la France. Elle compte de nombreuses sociétés de commerce international, héritières de la vieille tradition commerciale des villes hanséatiques, qui achètent et réexportent ou exportent et réimportent des produits après leur avoir éventuellement fait subir une ou deux opérations de transformation. Le fort volume des exportations textiles et des importations de vêtements sont en bonne partie le résultat d'une stratégie de soustraction organisée à l'échelle internationale: les firmes allemandes exportent des tissus, les font confectionner dans des pays européens à bas salaires, comme ceux d'Europe Orientale, et réimportent ensuite les vêtements (certains de ceux-ci pourront être réexpédiés ensuite vers d'autres destinations). L'Allemagne fédérale témoigne de cette façon d'un grand savoir faire commercial qui repose moins sur l'aptitude à imaginer des articles séduisants comme le fait l'Italie, que sur la capacité à organiser des circuits complexes mettant en cause des agents économiques répartis à travers des pays différents.

Les pays d'Europe Orientale participent peu aux échanges internationaux textiles, ils sont surtout exportateurs de vêtements, grâce à des

accords de sous-traitance ou alors ils vendent à l'U.R.S.S. Si leurs coûts de production sont bas, leur savoir faire commercial est encore trop limité. Certaines de leurs exportations textiles se font par l'intermédiaire d'accords dits de "compensation" qui relèvent du simple troc: ils n'achètent des biens d'équipement que si le pays occidental fournisseur accepte d'être payé en partie en marchandises variées. Ils proposent alors souvent des articles textiles car ils ont beaucoup développé leurs capacités de production dans ce secteur.

L'Union Soviétique se distingue des autres pays qui lui sont associés car elle est un grand importateur de produits textiles et de vêtements. Elle compense en partie ces achats par des ventes de fibres de coton. Elle est le second exportateur mondial de cette matière première, juste après les U.S.A.

En conclusion, il convient de souligner que de nombreux éléments peuvent modifier notablement la situation qui vient d'être décrite: l'influence d'un élargissement de la C.E.E. a déjà été évoquée; il ne faut pas oublier non plus le rôle des fluctuations monétaires: les fibres synthétiques américaines étaient très compétitives sur le marché européen en 1978, elles le sont beaucoup moins en 1983 pour d'évidentes raisons. On ne sait pas non plus jusqu'à quel point les évolutions technologiques en cours pourront compenser le handicap des salaires élevés.

1 juin 1983

(Curs de la Societat Catalana de Geografia patrocinat per CIRIT)

Bibliographie

Annuaire Statistique du Commerce International (annuel) 2 tomes, New York, Nations-Unies.

BATTIAU, M.: *Le commerce extérieur français des produits textiles et des articles d'habillement*, Lille 1981, 101 ps. (étude réalisée pour le compte de la Région Nord - Pas-de-Calais).

BATTIAU, M.: *Quelques remarques sur les échanges internationaux de produits textiles et d'articles d'habillement*, Paris, Information Géographique, 1980, ps. 104-111.

GARCIA, A.: *Géographie des échanges internationaux*, Paris, Editions Litec, 1982, 516 ps.

QUELQUES DONNEES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL TEXTILE

	Articles textiles manufacturés			Vêtements (en tissus et articles en maille)		
	Exporta- tions	Importa- tions	Solde	Exporta- tions	Importa- tions	Solde
Belgique	3	1,9	+ 1,1	0,8	1,6	- 0,8
Allemagne Fédér.	5,5	5,3	+ 0,2	2,5	7,2	- 4,70
Danemark (1)	0,42	0,68	- 0,26	0,38	0,5	- 0,12
France	2,9	3,4	- 0,5	1,95	2,4	- 0,45
Grèce	0,5	0,3	+ 0,2	0,4	0,05	+ 0,35
Irlande (1)	0,45	0,46	- 0,01	0,2	0,41	- 0,21
Italie	4	2	+ 2	4,3	0,75	+ 3,55
Pays-Bas	1,9	1,7	+ 0,2	0,7	2,3	- 1,6
Royaume-Uni	2,5	3,5	- 1	1,55	2,6	- 1,05
Espagne	0,5	0,25	+ 0,25	0,3	0,15	+ 0,15
Portugal	0,7	0,3	+ 0,4	0,55	0,02	+ 0,53
Yougoslavie	0,5	0,2	+ 0,3	0,65	0,02	+ 0,63
Autriche	1	0,98	+ 0,02	0,55	0,77	- 0,22
Finlande	0,2	0,5	- 0,3	0,8	0,2	+ 0,6
Norvège	0,1	0,4	- 0,3	0,06	0,66	- 0,6
Suède	0,4	0,75	- 0,35	0,25	1,15	- 0,9
Suisse	1,4	0,92	+ 0,48	0,32	1,39	- 1,07
Hongrie	0,25	0,28	- 0,03	0,32	0,13	+ 0,19
Tchécoslovaquie(1)	0,44	0,14	+ 0,3	0,36	0,16	+ 0,2
Pologne (1)	0,34	0,28	+ 0,06	0,55	0,15	+ 0,40
U.R.S.S. (1)	0,2	2	- 1,8	0,03	2,5	- 2,47
Japon	5,9	1,65	+ 4,25	0,6	1,8	- 1,2
U.S.A.	3,6	3,1	+ 0,5	1,25	8,1	- 6,85
Corée du Sud (1)	2,2	0,4	+ 1,8	2,95	0,01	+ 2,94
Hong Kong	0,95	3,4	- 2,45	5	0,93	+ 4,07

(1) Les données concernent l'année 1980

Unité: le milliard de dollars \$

Source: O.N.U., Annuaire statistique
du commerce international

N.B.: La source ne donne pas de données récentes pour l'Allemagne de l'Est, la Bulgarie et la Roumaine.