

La répartition géographique de l'industrie manufacturière à travers le monde et ses évolutions actuelles

Michel BATTIAU
Université de Lille - III

Parmi les différentes activités de production de biens matériels, l'industrie manufacturière est celle dont la localisation présente a priori le plus grand degré de liberté géographique: les activités agricoles sont largement tributaires des climats, du relief et des sols. La production minière est en grande partie commandée par les données géologiques. S'il est logique que le Bassin parisien soit devenu une très grande région céréalière, il était beaucoup moins évident que s'implante en son centre un foyer industriel très notable à l'échelle mondiale. Grâce à cette relative liberté de localisation de l'industrie manufacturière, le poids d'un espace donné peut être remis en cause assez facilement au fil du temps. Il n'est donc pas inintéressant d'essayer de voir quels sont actuellement les lieux qui pèsent le plus fortement dans l'industrie mondiale et ceux dont l'importance tend à se renforcer.

Ainsi formulée, la question posée paraît simple. Tenter d'y répondre pose de redoutables problèmes d'ordre méthodologique et de disponibilité statistique. Il s'agit de savoir si un espace donné, la France, le Brésil, la Belgique etc..., a plus d'importance dans l'industrie manufacturière mondiale qu'un autre. La composition du tissu industriel de ces différents espaces est inévitablement différente. Il faut de ce fait prendre comme indicateur un élément qui puisse s'appliquer à chacune des différentes branches de l'industrie manufacturière. Dans la pratique, les deux indicateurs les plus aisément disponibles sont le nombre d'actifs et la valeur ajoutée. Si le nombre de salariés est intéressant pour mesurer l'impact social de la présence industrielle en un lieu donné, il n'est pas très significatif lorsqu'il s'agit de comparer le poids relatif de certains espaces à l'échelle mondiale: la présence de 500 salariés dans une raffinerie de pétrole n'a pas la même signification que celle de 500 personnes dans une usine de confection. A l'intérieur d'une même branche

industrielle, 500 travailleurs occupés dans un tissage très automatisé vont réaliser une production très supérieure à celle qu'effectueront leurs collègues qui en un autre lieu disposeront de matériels beaucoup moins performants. On sait que la croissance de la production peut fort bien s'accompagner de la baisse du nombre des personnes occupées: en France, par exemple. L'activité de la branche automobile a augmenté d'environ 25% entre 1978 et 1990, alors que l'effectif des salariés s'est contracté d'un bon tiers au cours de ces mêmes années.

S'il est plus satisfaisant pour l'esprit de recourir à l'indicateur «valeur ajoutée» encore faut-il se souvenir que cette donnée n'est pas facile à saisir et que l'on se heurte au redoutable problème des conversions monétaires dès lors que l'on veut tenter de raisonner à l'échelle mondiale. Il faut en effet convertir en une unité commune, le dollar américain en l'occurrence, des évaluations faites initialement dans des monnaies nationales dont certaines ne sont guère convertibles, tandis que d'autres connaissent des taux de change multiples ou sont affligées d'une grande instabilité. La chute d'une monnaie réduit automatiquement l'importance estimée de la valeur ajoutée industrielle du pays considéré alors même que les quantités physiques produites demeureraient identiques. Il n'est toutefois pas injustifié de tenir compte de ces variations monétaires car, si elles persistent, en modifiant les coûts relatifs de production, elles sont susceptibles d'avoir des conséquences sur les flux internationaux d'investissements, sur les échanges de produits manufacturés et de ce fait en fin de compte sur l'activité de production elle-même.

La source principale utilisée ici est le rapport 1991/92 de l'UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) qui donne pour la plupart des pays une évaluation globale de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière en dollars constants pour les années 1980, 1985 et 1989 ainsi que le montant, en dollars courants, de la valeur ajoutée des principales branches industrielles pour ces mêmes années. En ce qui concerne les autres Etats (la Chine figure malheureusement dans cette dernière catégorie) seule une indication globale est disponible. Il est inutile de préciser que souvent les auteurs du rapport mettent en garde le lecteur en précisant que leurs données sont de simples estimations.

Si l'on veut esquisser une répartition hiérarchisée de l'importance des différents espaces industrialisés à l'échelle mondiale facilement mémorisable, il est nécessaire d'essayer de regrouper entre eux les pays limitrophes ayant un poids nonnégligeable (c'est à dire ayant une valeur ajoutée industrielle supérieure à au moins un milliard de dollars). Deux types de regroupements ont été effectués:

— les «zones». Il s'agit de la juxtaposition de pays présentant une certaine importance mais ayant peu d'échanges commerciaux entre eux. Leurs industries sont notables mais ne sont pas fonctionnellement intensément liées les unes aux autres.

— les «pôles». On est en présence de pays voisins qui font entre eux une grande partie de leurs échanges commerciaux. Leurs appareils industriels et leurs marchés sont imbriqués les uns dans les autres. La contiguïté de leurs espaces industriels n'est pas seulement un hasard historique ou géographique.

La définition de l'industrie manufacturière retenue par l'UNIDO est tout à fait conforme à l'usage: il s'agit de l'ensemble du secteur secondaire auquel on a enlevé le bâtiment et

les travaux publics, ainsi que les activités extractives et la production d'énergie (mais le raffinage du pétrole, opération de transformation d'une matière première, est pris en compte de même que la fabrication du coke de houille...)

Présentation de la situation observée en 1989

— Le pôle «Europe Occidentale».

Ce pôle regroupe l'ensemble des pays appartenant à la CEE et à l'AELE. Le terme de «pôle» est pleinement justifié dans la mesure où chacun de ces Etats réalise la majorité absolue de ses importations et de ses exportations avec les autres pays regroupés au sein de cet ensemble (la Grèce n'a pas de frontière terrestre avec les autres pays d'Europe Occidentale mais n'est pas très éloignée par voie maritime ou même terrestre). Le terme «occidental» a ici une signification plus économique que géographique (autrement il semblerait étrange d'y trouver la Finlande et la Grèce), il désigne en fait les Etats qui avaient déjà une économie de marché en 1989.

Ce pôle est le plus important du monde en 1989, avec une valeur ajoutée totale qui atteignait 1099 milliards de dollars (il s'agit, faut-il le rappeler, d'estimations faites en «dollars 1980»). L'essentiel de cette valeur ajoutée est le fait des quatre plus importants Etats de ce groupe. Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni assurent globalement 72% de la valeur ajoutée de cet ensemble. Un certain nombre d'Etats proches géographiquement de ce pôle et ayant chacun une valeur ajoutée industrielle supérieure à 1,5 milliard de dollars font avec lui la majorité absolue de leurs échanges internationaux et lui sont par conséquent étroitement associés dans les faits (et pas seulement de manière juridique) ce sont la Yougoslavie, la Turquie, l'Egypte et les trois principaux Etats du Maghreb: Algérie, Maroc, Tunisie. (Des pays d'Europe Orientale faisaient déjà une part importante de leurs échanges avec ce pôle mais la proportion n'était pas aussi forte). Au total, ce groupe «associé» représente une valeur ajoutée d'environ 60 milliards de dollars (soit autant que la Suède et la Suisse réunies) dont l'essentiel est fourni par la Yougoslavie et la Turquie, c'est à dire par les Etats géographiquement les plus proches. A l'intérieur de ces deux Etats, ce sont la Slovénie et la Turquie occidentale qui sont à la fois les plus intensément industrialisées et situées les plus près du pôle Europe Occidentale.

—le pôle «Asie du Sud-Est»

Ce pôle comprend le Japon, la Chine, Taïwan, Hong-Kong, la Corée du Sud, Singapour, la Thaïlande, l'Indonésie, la Malaisie et les Philippines. Ce regroupement n'est pas justifié seulement par des considérations de proximité géographique car, sans que l'on atteigne à chaque fois des niveaux aussi élevés que ceux observés en Europe Occidentale, ces pays ont néanmoins entre eux des échanges commerciaux fort importants. Chacun fait au moins 30% de ses exportations avec les autres membres du pôle et pour certains, comme la Malaisie, l'Indonésie ou la Chine ce pourcentage dépasse les 50%. L'importance de ce pôle est évaluée à 989 milliards de dollar, mais la marge d'incertitude est non-négligeable puisque les données concernant la Chine comportent une large part d'estimation. Le montant retenu en fait la seconde puissance de ce pôle et lui donne une importance à l'échelle mondiale supérieure actuellement à celle de la France. Sans que l'on puisse

garantir la fiabilité de cette estimation, on peut dire qu'elle ne semble pas aberrante au égard à la croissance des exportations industrielles et aux témoignages directs dont on peut disposer par ailleurs. La part du «cœur de ce pôle», à savoir le Japon, doit se situer aux alentours de 56% de l'ensemble, c'est dire combien son poids est important.

Ce pôle est plus «maritime» que les deux autres dans la mesure où les Etats et territoires qui le constituent sont essentiellement des péninsules et des archipels, et l'on sait que dans le cas de l'immense Chine, ce sont ses provinces orientales, c'est à dire celles situées le long ou près de la mer, qui sont les lieux principaux de son développement industriel. Il n'est pas étonnant de ce point de vue d'observer que, en 1990, ce pôle abritait 9 des 20 premiers ports mondiaux pour le trafic des marchandises transportées par conteneurs, dont les deux premiers, à savoir Singapour et Hong-Kong.

Il n'y a pas de liens économiques institutionnels (accords de libre-échange par exemple) entre tous ces Etats. Les facteurs d'intégration économique sont représentés essentiellement par les grandes entreprises japonaises et par les nombreuses firmes issues de la diaspora chinoise. Ces émigrés d'origine chinoise ont créé dès réseaux très denses d'échanges et d'investissements entre la Chine orientale et méridionale, où se situent leurs racines, et les nombreux territoires où ils constituent l'élément quasi-exclusif de la population (Hong-Kong, Taïwan, Singapour) où une minorité ayant un rôle très actif dans la vie économique (Thaïlande, Malaisie, Indonésie et même, quoique dans une moindre mesure, Philippines)

— Le «pôle Américain»

Ce pôle comprend évidemment les USA le Mexique et le Canada. Il convient d'y ajouter Porto-Rico en raison du statut particulier de ce territoire économiquement et politiquement rattaché aux USA. Ce pôle se situe alors au troisième rang mondial avec un total de 927 milliards de dollars. Il faut remarquer l'importance du Mexique qui est supérieure, à l'échelle mondiale, à celle de la Corée du Sud ou de Taïwan. Il s'agit bien d'un «pôle» car si le Canada et le Mexique font la majorité écrasante de leurs échanges avec leur puissant voisin, ils représentent eux aussi des partenaires de poids pour les USA; en 1990, à eux deux, ils absorbaient 28% des exportations des USA et fournissaient 24% des biens matériels importés par les Etats-unis. Ce pôle est évidemment très déséquilibré par le fait que les USA à eux seuls représentent près des 9/10 de la valeur ajoutée industrielle de cet ensemble. On peut également remarquer que le Canada et le Mexique commercent fort peu directement entre eux (chacun ne réalisait en 1990 que moins de 3% de ses échanges de marchandises avec l'autre pays) de sorte que l'on n'est pas en présence d'un pôle où se sont tissés des réseaux multiples aussi denses que dans les deux cas précédents.

A ce pôle, on peut associer les pays d'Amérique Centrale et aussi ceux du Nord des Andes: Les deux plus importants parmi cet ensemble sont la Colombie et le Vénézuéla qui engendrent chacun une valeur ajoutée de l'ordre de 10 milliards de dollars et font la majeure partie de leurs échanges avec les USA. Seulement ils ne représentent qu'une faible part du commerce extérieur des USA et échangent fort peu entre eux (en dépit du fait qu'ils sont limitrophes et liés par le «pacte andin»). Selon la terminologie envisagée ici, ils s'agirait plutôt d'une «zone industrielle» associée au «pôle américain».

— le cas particulier de «l'Europe Orientale»

Selon la source utilisée, les pays d'Europe Orientale représentaient en 1989 (sans la Yougoslavie mais avec la RDA et l'URSS) à peu près 800 milliards de dollars de valeur ajoutée. On sait l'incertitude particulière concernant ces statistiques due notamment à la non-convertibilité des monnaies. Ce n'était pas vraiment un pôle dans la mesure où tout en commerçant notablement entre eux, certains pays de ce groupe, comme la Hongrie, exportaient près de deux fois plus à destination de l'Europe Occidentale que de l'Orientale (URSS incluse).

Les événements postérieurs à 1989 ont certainement réduit l'importance de cet ensemble à la fois pour des raisons de saisie statistique (certaines évaluations étaient manifestement «gonflées») et de fait: la RDA a disparu et les autres pays connaissent une chute de leur production industrielle. Il n'en demeure pas moins de l'écart avec les espaces industrialisés qui venaient ensuite par ordre d'importance était tel que cet ensemble géographique demeure très probablement le 4^e ensemble industriel mondial mais tend, semble-t-il plutôt à se transformer en une «zone» en raison de la tendance à la distension des liens commerciaux internes.

— les «zones industrielles»

Il s'agit d'ensembles de taille incomparablement plus modeste que les pôles. Les zones les plus clairement identifiables (parce qu'elles dépassent chacune 10 milliards de dollars de valeur ajoutée), en dehors de celles déjà rencontrées parce que étroitement associées à des pôles, sont au nombre de quatre. Par ordre d'importance décroissante on rencontre:

— «le cône sud de l'Amérique Latine»

Il s'agit d'un ensemble formé par le Brésil, l'Argentine auquel on peut éventuellement adjoindre l'Uruguay, le Chili et le Pérou. On se situe juste au niveau de la barre des 100 milliards de dollars de valeur ajoutée. Ce groupe est largement dominé par le Brésil qui en représente les trois quarts. Les pays qui en font partie ont, à l'exception de l'Uruguay, peu d'échanges entre eux et ne sont pas liés de manière exclusive à l'un des grands pôles mondiaux (le Brésil, en 1990, exportait pratiquement autant vers l'Europe Occidentale que vers l'Amérique du Nord). Les principaux centres de production se situant dans le sud-est du Brésil et dans la région de Buenos - Ayres, cet ensemble n'est en fait pas si gigantesque géographiquement parlant qu'il aurait pu le sembler de prime-abord.

— la République Indienne.

Elle représente une bonne cinquantaine de milliards de dollars de valeur ajoutée. Elle exporte peu (en 1990 le montant total de ses ventes à l'étranger, tous produits confondus, ne représentait que moins du tiers des exportations sub-coréennes), et n'a pas de liens commerciaux vraiment très privilégiés avec l'un ou l'autre des pôles identifiés précédemment.

— la zone «Australie Nouvelle-Zélande»

Ces deux pays formaient en 1989 un ensemble qui pesait 43 milliards de dollars en ter-

mes de valeur ajoutée. L'Australie a des liens commerciaux assez notables avec le pôle «Asie du Sud-Est» qui, en 1990, absorbait un peu plus de 50% de ses exportations et assurait 36% de ses importations (ces pourcentages sont plus faibles dans le cas de la Nouvelle-Zélande) au point que certains la placent parfois au sein de ce pôle. On peut hésiter à le faire dans la mesure où si l'Australie est certes géographiquement proche de certaines îles indonésiennes il ne s'agit pas des parties les plus industrialisées de cet archipel, tandis que les zones industriellement les plus développées d'Australie se situent dans la partie méridionale de cet Etat continent c'est à dire à des milliers de kilomètres des grands foyers industriels du pôle Asie du Sud-Est. Il est toutefois intéressant d'observer que la logique géographique amène ce pays à être de plus en plus en solidaire du pôle dont il est le moins éloigné spatialement alors que son histoire et sa culture l'orientaient plutôt vers les deux autres grands pôles mondiaux.

— L'Afrique du Sud

Ce pays constitue la première puissance industrielle du continent africain. Avec 18 milliards de dollars de valeur ajoutée il pèse nettement plus que tout le reste de l'Afrique subsaharienne mais demeure géographiquement très isolé.

— le cas particulier des principaux pays riverains du Golfe Arabo-persique

On pourrait distinguer une cinquième zone qui regrouperait les pays riverains de Golfe-Arabo-persique qui selon la source utilisée représentaient environ 25 milliards de dollars de valeur ajoutée industrielle en 1989. C'est un peu un cas très particulier car cette valeur ajoutée était constituée de manière écrasante par le raffinage du pétrole et la pétrochimie. C'est le seul cas rencontré où un tissu industriel important est aussi peu diversifié. Cette industrialisation procède essentiellement de la valorisation d'un atout géologique: la présence des gisements de pétrole les plus abondants du monde et les moins coûteux à exploiter.

Au total, à la fin des années 1980, on aboutissait à un schéma spatial caractérisé par la prédominance écrasante de trois pôles (ensemble ils regroupaient environ les trois quarts du total mondial) dont les poids respectifs étaient relativement équilibrés. Chacun de ces pôles comporte un noyau qui en représente la part essentielle et qui est entouré, au sens géographique du terme, par des Etats qui pèsent chacun nettement moins que lui. Le pôle exerce une attraction commerciale très forte sur les territoires proches au point qu'il n'est pas aisé de déterminer ses limites exactes.

Permanences et principaux changements observés au cours des années 1980

Le trait permanent est la structure tripolaire de la distribution spatiale de l'industrie manufacturière à travers le monde. L'organisation générale de ces pôles ne s'est pas beaucoup modifiée non plus: les Etats qui constituent les noyaux de chacun d'entre eux en demeurent à chaque fois l'élément prépondérant. Les variations observées des poids relatifs de ces noyaux (celui du Japon passe, par exemple, de 58,5% en 1980 à 56% en 1989,) sont trop faibles pour que l'on soit certain qu'elles dépassent la marge d'incertitude des statistiques.

— Les principaux changements observés sont de deux ordres:

—à la périphérie géographique de chacun de ces pôles on rencontre des phénomènes de très vive croissance industrielle dans des espaces qui jusque là pesaient assez peu. C'est le cas de Porto-Rico ou sein du pôle Américain, de l'Irlande ou de la Turquie en Europe Occidentale au même de la Finlande dont la croissance, moins forte que celle des deux pays précédemment évoqués, n'en demeure pas moins très nettement supérieure à celle de l'ensemble de ce pôle. Les exemples sont encore plus nombreux en Asie du Sud-Est où Chine, Taïwan, Thaïlande, Malaisie et Indonésie connaissent une croissance de leur valeur ajoutée industrielle supérieure à celle pourtant déjà très forte du noyau central de ce pôle, à savoir le Japon.

. Cette évolution ne concerne pas tous les Etats périphériques. On pourrait formuler la règle générale de la façon suivante: lorsqu'un Etat présente des conditions politiques et économiques favorables au développement industriel, la proximité d'un pôle, parce qu'elle lui offre des facilités supplémentaires pour accéder à des marchés importants, pour attirer des investissements étrangers, bénéficier d'échanges technologiques, etc... dope ses performances. Il faut noter que c'est bien la proximité géographique qui tient un grand rôle dans ce phénomène car on l'observe fortement au sein du pôle Asie du Sud-Est à l'intérieur duquel n'existent pas de forts liens économiques institutionnels comme dans le cas de l'Europe Occidentale. A l'inverse, il est rare que des pays qui ne se situent pas dans l'orbite géographique d'un pôle connaissent une forte croissance au cours de cette période. L'exception la plus notable rencontrée est celle de l'Inde qui parvient à doubler son activité industrielle tout en demeurant relativement à l'écart des grands pôles industriels mondiaux.

— Le principal changement observé réside dans l'évolution des poids relatifs des différents pôles. En schématisant on prourrait dire que les pôles américain et Europe Occidentale se livrent une course poursuite: l'avance de l'europpéen s'est réduite au cours de la décennie 80 (mais d'après des données empruntées à la Banque Mondiale, il semble que l'évolution avait été inverse au cours des années 1970). La grande nouveauté est évidemment l'essor très rapide du pôle Asie du Sud-Est: il représentait à peine plus de la moitié du pôle Europe Occidentale en 1980, il équivalait aux 9/10 de ce dernier en 1989 et l'a probablement rejoint en importance à l'heure actuelle si l'on tient compte des différences des taux de croissance qui se sont produites depuis cette date.

L'évolution constatée n'est pas surprenante dans la mesure où finalement le pôle Asie du Sud-Est est le plus peuplé des trois et par conséquent celui qui offre les plus fortes disponibilités en main-d'oeuvre et les marchés potentiels les plus prometteurs, deux éléments qui sont parmi le plus puissants facteurs susceptibles de doper une croissance industrielle.

Il est difficile d'apprécier les spécialisations de ces pôles dans les différentes grandes branches de l'industrie manufacturière dans la mesure où l'on ne dispose pas de ventilation détaillée de la valeur ajoutée manufacturière de la Chine qui représente à elle seule près du quart du pôle Asie du Sud-Est. Si l'on combine les données disponibles avec d'autres sources, on fait des constatations qui semblent assez logiques: le pôle Asie du Sud-Est vient en tête dans une branche qui y est anciennement présente et qui y trouve de nombreux marchés, à savoir le textile. Ce pôle est encore en tête dans une branche récente com-

me la construction électronique, il n'est, par contre qu'en troisième position dans le cas du secteur chimique et dans celui des matériels de transport. Dans ce dernier cas, il est handicapé par sa faiblesse dans le domaine aéronautique. Les pôles américain et Europe Occidentale font pratiquement jeu égal dans le secteur chimique et l'américain a une légère avance dans les transports grâce à l'aéronautique.

Cette structure tri-polaire semble a priori avoir beaucoup de chances de perdurer au cours des prochaines années: chacun des trois pôles est en train de prendre des mesures visant à favoriser le développement des échanges commerciaux entre ses membres et chacun dispose à sa proximité immédiate d'espaces qui pourraient connaître une croissance industrielle notable et par conséquent encore renforcer l'importance globale du pôle considéré si la conjoncture économique mondiale et les contextes politiques propres à chacun de ces Etats «periphériques» se montraient propices. Ceci pourrait être vrai aussi bien du Vietnam que des pays d'Amérique Centrale ou d'Europe Orientale. On peut toutefois imaginer que d'autres pôles secondaires se constituent: autour du Brésil si lui-même et ses voisins se développent et tissent entre eux des liens suffisamment forts pour faire jouer les économies d'échelle et aguerrir leurs entreprises. La Russie pourrait à terme jouer un rôle semblable. Ceci est du domaine de la spéculation. Ce qui semble indubitable, par contre, c'est qu'en dépit des progrès dans les domaines de transports et des communications, bénéficier d'un bon positionnement géographique par rapport à un grand pôle industriel est un facteur qui accroît sensiblement la probabilité de voir un espace jusqu'ici peu industrialisé connaître une expansion notable dans les activités manufacturières.

Sources

Direction of trade statistics yearbook 1984-1990

International Monetary Fund, 1991, Washington D.C., 426 p.

Industry and development. Global report 1991-92

United Nations Industrial Development Organization. 1991, Vienne, 480 p.

Rapport sur le développement dans le monde 1991

Banque Mondiale, Washington D.C., 1991, 314 p.

Répartition géographique de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière dans le monde en 1980 et 1989

Source: UNIDO; Global report 1991/1992
Unité: le milliard de dollars (valeur de 1980)

	1980	1989
Le Pôle «Europe Occidentale»		
France	161	175,5
Allemagne	265,6	305,5
Italie	126	158
Royaume-Uni	124	152
Espagne	60	75
Autriche	21,4	26,5
Belgique	29,5	37,6
Danemark	11,4	13
Finlande	13	17,2
Grèce	7	7,5
Irlande	4,5	8
Luxembourg	1,3	1,9
Pays-Bas	30,4	37,3
Norvège	9,2	10
Portugal	7,8	10
Suède	25,2	31,3
Suisse	26,6	21
Total	925	1.099

Une «zone industrielle» associée à ce pôle^o

Yougoslavie	20	24
Turquie	13	23
Egypte	3,2	5,4
Algérie	3,2	6,1
Maroc	3,2	4,2
Tunisie	1	1,7
Total	43,2	64,4

Le pôle «Asie du Sud-est»

Japon	301	554
Chine	140	290
Taïwan	15	30,5
Hong-Kong	5,5	8,7
Singapour	3,5	6,1
Corée du Sud	18,5	44,5
Thaïlande	6,9	13,9
Malaisie	5,1	10,4
Indonésie	10,1	20,4
Philippines	8,6	10,6
Total	514,2	988,5

Le pôle «Américain»

USA	586,5	806,5
Canada	47	61,5
Mexique	43	49
Porto-Rico	5,8	10
Total	682,3	927

une «zone industrielle» associée à ce pôle^{oo}

Colombie	7,8	9,7
Equateur	2,1	2,2
Vénézuéla	11,4	12,9
Total	21,3	24,8

Le cas particulier de l'Europe Orientale

URSS	405	565
Bulgarie	8	11,5
RDA	60	90
Hongrie	6	7
Tchécoslovaquie	29	35
Pologne	26	28
Roumanie	20	32
Total	554	769,5

Les grandes «zones industrielles»

—Le «cône sud de l'Amérique latine»		
Brésil	68	73
Argentine	15	12
Chili	4,5	6
Pérou	4	3,7
Uruguay	1,4	1,2
Total ^{ooo}	92,9	95,9
—La république indienne		
^{oooo}	27,5	54,4

La zone «Australie-Nouvelle-Zélande

Australie	30,2	37,1
Nouvelle-Zélande	5	5,8
Total	35,2	42,9
—L'Afrique du Sud ^{ooooo}	16	18

Les principaux pays riverains du Golfe Arabo-persique

Iran	8,5	10,7
Irak	2,3	1,6
Emirats Arabes Unis	1	2,6
Koweït	1,6	2,6
Arabie Saoudite	5,6	9,2
Total	19	26,7

^o Il s'agit de pays qui ont une valeur ajoutée industrielle supérieure à un milliard de dollars et qui font la majorité absolue de leurs échanges avec l'Europe occidentale. Israël a une valeur ajoutée de l'ordre de 4 milliards de dollars mais ne fait pas la majeure partie de ses échanges avec l'Europe.

^{oo} L'ensemble des petits Etats d'Amérique Centrale, sans Cuba, représente seulement 7 à 8 milliards de dollars de valeur ajoutée industrielle mais est effectivement commercialement parlant tourné essentiellement vers les USA. Cuba était gratifié de 5,7 milliards de valeur ajoutée en 1980 et de 10 en 1989, mais il s'agissait d'une simple estimation.

^{ooo} Bolivie et Paraguay réunis dépassent à peine le milliard de dollars.

^{oooo} Les autres Etats du subcontinent indien, Bangladesh, Pakistan, Sri Lanka représentaient 6 milliards de dollars de valeur ajoutée en 1980 et 11 en 1989 dont la majorité était à attribuer au Pakistan. Tous ces Etats ont peu de liens commerciaux entre eux.

^{ooooo} L'ensemble des autres Etats de l'Afrique subsaharienne représentaient en 1989 un montant de valeur ajoutée qui se situait aux alentours de 10 milliards de dollars. Seuls le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Kenya, le Nigéria et le Zimbabwe dépassaient le milliard de dollars. L'Ile Maurice, qui est rattachée à cet ensemble géographique, a certes plus que doublé sa valeur ajoutée industrielle entre 1980.