

L'insertion des industries manufacturières nationales de sport au sein
de l'économie mondiale: Une comparaison entre le Canada, les États-
Unis, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, la Corée et Taiwan

par

XUAN CHI HUONG NGUYEN

B.Sc. (Act. Phys.), Université d'Ottawa, 1994

Directeur de thèse

Professeur Jean Harvey

Comité de thèse

Professeure Geneviève Rail

Professeur Maurice Saint-Germain

Thèse soumise à l'École des Études Supérieures comme exigence partielle de la
Maîtrise ès arts en Sciences de l'activité physique

École des Sciences de l'activité physique

Faculté des Sciences de la santé

Université d'Ottawa

Juillet 1996



Xuan Chi Huong NGUYEN, Ottawa, Canada, 1996.



National Library
of Canada

Acquisitions and
Bibliographic Services Branch

395 Wellington Street
Ottawa, Ontario
K1A 0N4

Bibliothèque nationale
du Canada

Direction des acquisitions et
des services bibliographiques

395, rue Wellington
Ottawa (Ontario)
K1A 0N4

Your file *Votre référence*

Our file *Notre référence*

The author has granted an irrevocable non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of his/her thesis by any means and in any form or format, making this thesis available to interested persons.

L'auteur a accordé une licence irrévocable et non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de sa thèse de quelque manière et sous quelque forme que ce soit pour mettre des exemplaires de cette thèse à la disposition des personnes intéressées.

The author retains ownership of the copyright in his/her thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without his/her permission.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège sa thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

ISBN 0-612-16448-9

Canada



UNIVERSITÉ D'OTTAWA
UNIVERSITY OF OTTAWA

To my better half, Shin

REMERCIEMENTS

Cette thèse a été réalisée grâce à l'appui financier du Conseil de la Recherche en Sciences Humaines du Canada et de plusieurs personnes. J'aimerais remercier mon directeur de thèse, Monsieur Jean Harvey pour le temps consacré à lire de nombreuses versions de cette thèse. J'aimerais remercier tout spécialement, Monsieur Maurice Saint-Germain d'avoir prodigué ses précieux conseils. Un gros merci à Madame Geneviève Rail pour ses encouragements.

Je suis extrêmement reconnaissante à Shin Hung pour son soutien lors des moments difficiles et pour m'avoir encouragé à persévérer et à relever les défis. Je remercie aussi mon frère et ma soeur Chi Han, d'avoir toujours cru en moi. À tous, je vous remercie du fond du coeur.

RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE

Cette thèse de maîtrise propose un modèle comparatif traitant de la division internationale du travail et de l'insertion d'une économie nationale, au sein de l'économie mondiale pour la période de 1990 à 1994. Elle a pour objectifs de décrire, d'étudier, de comparer afin d'identifier les ressemblances et les différences qui existent entre le degré d'insertion des industries manufacturières nationales de sport, les spécialisations nationales et les flux commerciaux entre le Canada, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, la Corée et Taiwan. Sur le plan national, la présente étude analyse l'insertion des industries manufacturières des produits finis de sport des sept pays à partir des spécialisations nationales. Elle examine également l'interaction commerciale entre les pays de l'étude à partir du concept de polarisation des échanges. Les résultats indiquent que l'industrie manufacturière des produits finis de sport de la Corée est plus insérée dans les échanges mondiaux que celle de Taiwan, du Canada, des États-Unis, du Mexique, de l'Allemagne et du Japon. Ces pays s'intègrent au marché mondial de sport par leurs spécialisations nationales et selon leur dotation en facteurs de production. Les pays industrialisés détiennent une spécialisation absolue dans la fabrication des produits de sport de haut de gamme. Les nouveaux pays industrialisés se spécialisent dans l'industrie légère, réputée pour sa forte intensité de main-d'oeuvre. Finalement, l'intensité des échanges commerciaux est plus forte entre les régions du Sud vers le Nord qu'entre les régions du Nord.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ALÉ	Accord du Libre-Échange
ALÉNA	Accord du Libre-Échange Nord-Américain
CITC	Canadian Industrial Trade Classification
DIT	Division internationale du travail
FMN	Firmes multinationales
IMS	Industrie manufacturière de sport
ISPO	International Sports Product Organization
NDIT	Nouvelle division internationale du travail
NPI	Nouveaux pays industrialisés
OCDE	Organisation de la Coopération et de Développements Économiques
OEM	Original Equipment Manufacture
PI	Pays industrialisés
PIB	Produit Intérieur Brut
PNB	Produit National Brut
PVD	Pays en voie de développement
SITC	Standard Industrial Trade Classification

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	i
Résumé de l'étude	ii
Liste des abréviations	iii
Liste des tableaux.	x
Liste des figures.xii
	Pages
Chapitre 1 - Introduction	1
1.1 Problèmes et question générale de la recherche	3
1.2 Questions spécifiques de la recherche	4
1.3 Hypothèses de la recherche.	4
1.4 Définitions opérationnelles	5
1.5 Cadre et limites de la recherche.	7
1.5.1 Cadre de la recherche	7
1.5.2 Limites de l'étude.	8
1.6 Pertinence de l'étude	9
1.7 Aperçu de l'étude	10
Chapitre 2 - Recension des écrits.	12
2.1 Théories du commerce international et de la division internationale du travail	12
2.1.1 Les théories orthodoxes du commerce international	14

2.1.2	Les théories structuralistes du commerce international	18
2.1.2.1	La pensée structuraliste de la CÉPAL.	19
2.1.2.2	L'école de la dépendance en Amérique Latine	20
2.1.2.3	L'école française de la régulation	21
2.1.3	Les théories radicales ou néo-marxistes du commerce international	23
2.1.3.1	La déconnexion	24
2.1.3.2	L'économie-monde	25
2.2	Recension des écrits sur la mondialisation économique	27
2.2.1	Internationalisation des économies nationales	27
2.2.2	Les mécanismes de l'interdépendance	28
2.2.3	Théories des relations internationales	29
2.2.3.1	L'approche réaliste classique et néo-réaliste	29
2.2.3.2	L'approche libérale ou idéaliste	30
2.2.3.3	L'approche néo-marxiste	30
2.3	Recension des écrits sur la mondialisation du sport	31
2.3.1	La mondialisation culturelle du sport	33
2.3.2	La mondialisation du sport et ses politiques internationales	34
2.3.3	Mondialisation économique du sport	36
Chapitre 3 - Cadre théorique et méthodologie de recherche		40
3.1	Cadre théorique.	41

3.2	Méthodologie de recherche	43
3.2.1	Échantillon	43
3.2.2	Collecte des données	44
3.2.3	Procédure et cadre de la recherche	44
3.2.3.1	Indicateurs mesurant le niveau de développement d'un pays	44
3.2.3.1	Indicateurs mesurant le le degré d'ouverture et d'insertion d'une économie nationale de sport dans l'économie mondiale.	44
3.2.3.3	Indicateurs mesurant les spécialisations nationales de l'industrie manufacturière de sport	46
3.2.3.4	Indicateurs de l'intensité des échanges	48
3.2.3.5	Synthèse de la procédure de recherche.	49
Chapitre 4 - Présentation des données		53
4.1	Degré d'industrialisation, niveau de développement et reveu par tête	53
4.1.1	Degré d'industrialisation des économies nationales . . .	53
4.1.2	Importance relative des exportations manufacturières.	54
4.1.3	Productivité des habitants des pays	54
4.2	Degré d'ouverture et degré d'insertion d'une industrie manufacturière nationale	57

4.2.1	Degré d'ouverture de l'industrie manufacturière dans l'économie mondiale	57
4.2.2	Degré d'insertion de l'industrie manufacturière dans l'économie mondiale	58
4.3	Degré d'ouverture et degré d'insertion de l'industrie manufacturière de sport dans l'économie mondiale	60
4.3.1	L'insertion de l'industrie manufacturière de sport dans les échanges mondiaux.	60
4.3.2	Place de l'industrie manufacturière de sport dans l'ensemble du secteur manufacturier total	62
4.4	Spécialisations nationales des produits sportifs	63
4.4.1	Balance commerciale.	63
4.4.2	Taux de couverture	66
4.4.2.1	Part du commerce extérieur de différents produits de sport dans l'industrie manufacturière nationale de sport	67
4.4.3	Coefficients de spécialisation de Balassa	73
4.5	Structure des échanges commerciaux entre les industries manufacturières de sport	78
4.5.1	Relation Nord - Sud dans l'industrie manufacturière de sport.	78
4.5.2	Pôles d'échanges commerciaux dans l'industrie manufacturière de sport	87

Chapitre 5 - Discussion des résultats	90
5.1 Approche éclectique	90
5.2 Insertion des industries manufacturières de sport dans l'économie mondiale	92
5.2.1 Comparaison des degrés d'insertion entre les industries manufacturières de sport des NPI	92
5.2.2 Comparaison des degrés d'insertion entre les industries manufacturières de sport des PI.	96
5.2.3 Place de l'industrie manufacturière de sport dans l'économie nationale	100
5.3 Offres et spécialisations nationales dans la division internationale du travail	101
5.3.1 Déterminants de l'offre d'articles de sport	101
5.3.2 Spécialisations nationales	103
5.3.2.1 Spécialisations partielles dans l'IMS par les NPI.	104
5.3.2.2 Spécialisations absolues dans l'IMS par les PI	105
5.3.3 Ancienne DIT, nouvelle DIT dans l'IMS.	106
5.3.3.1 Commerce inter-industrie et l'ancienne DIT.	107
5.3.3.2 Commerce intra-industrie et la nouvelle DIT	108
5.4 Échanges commerciaux entre les pays du Sud vers le Nord	109

Chapitre 6 - Conclusion de l'étude 112

RÉFÉRENCES 119

ANNEXE

A Système harmonisé 128

LISTE DES TABLEAUX

Tableaux

1	Synthèse des indicateurs, leur description et leur interprétation	50
2	Moyenne de cinq ans du degré d'industrialisation, du niveau de développement et du PNB par habitant.	55
3	Moyenne de cinq ans du degré d'ouverture et du degré d'insertion de l'industrie manufacturière nationale.	55
4	Moyenne des degrés d'ouverture et d'insertion de l'industrie des articles de sport dans l'économie mondiale de 1990 - 1994	61
5	Balance commerciale et taux de couverture moyens de cinq années, par groupes industriels et par pays	65
6	Taux de couverture moyen des cinq années pour le Canada, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, la Corée et Taiwan.	68
7	Commerce intra-industrie moyen des cinq années par groupes industriels	76
8	Commerce intra-industrie moyen des cinq années par produits de sport	76
9	Spécialisations nationales des produits de sport	103
10	Commerce intra-branche et industries manufacturières nationales	108

LISTE DES FIGURES

Figures

1	Constellation des théories du développement économiques	13
2	Part des produits de sport dans le commerce extérieur du Canada . . .	70
3	Part des produits de sport dans le commerce extérieur des États-Unis	70
4	Part des produits de sport dans le commerce extérieur de l'Allemagne	71
5	Part des produits de sport dans le commerce extérieur du Japon . . .	71
6	Part des produits de sport dans le commerce extérieur du Mexique . .	72
7	Part des produits de sport dans le commerce extérieur de la Corée . .	72
8	Part des produits de sport dans le commerce extérieur de Taiwan. . .	73
9	Origine des importations et destination des exportations des produits de sport du Canada en 1994.	79
10	Origine des importations et destination des exportations des produits de sport des États-Unis en 1994.	80
11	Origine des importations et destination des exportations des produits de sport de l'Allemagne en 1994.	81
12	Origine des importations et destination des exportations des produits de sport du Japon en 1994.	83
13	Origine des importations et destination des exportations des produits de sport du Mexique en 1994	84
14	Origine des importations et destination des exportations des produits de sport de la Corée en 1994	85

15	Origine des importations et destination des exportations des produits de sport de Taiwan en 1994	86
16	Pays fournisseurs des pôles économiques	88
17	Pays clients des pôles économiques.	88
18	Polarisation des échanges en économie du sport	89
19	Insertion des industries nationales de sport	92
20	Les flux commerciaux au sein de l'industrie manufacturière de sport	111

Chapitre 1- Introduction

Cette thèse a pour but de comparer l'insertion des industries manufacturières de différents pays choisis, au sein de l'économie mondiale du sport. À ce titre, elle offre une contribution à un champ de recherche peu développé: l'économie du sport. L'économie du sport sert à "étudier et à comprendre les comportements économiques des différents acteurs de la scène sportive, les divers marchés liés aux activités physiques et sportives et les mécanismes économiques qui traversent la vie sportive" (Andreff, 1988, p. 2). Andreff et Nys (1986) ont avancé trois hypothèses en économie du sport. La première stipule que les activités économiques contribuent à structurer la pratique sportive et déterminent les modalités d'insertion des intérêts économiques dans le sport. La deuxième avance que la pénétration croissante des firmes industrielles, des enjeux économiques et des capitaux ont contribué à la marchandisation de la pratique et du spectacle sportifs. Enfin, la troisième hypothèse soutient que la société marchande organise les pratiques de sport et de loisirs en fonction des forces économiques.

Or, tout objet de consommation possède une valeur d'usage et une valeur d'échange qui obéissent à une rationalité économique: la loi de l'offre et de la demande. La loi de l'offre stipule que plus l'offre augmente, plus le prix diminue; alors que la loi de la demande stipule que plus la demande augmente, plus le prix augmente et plus l'effet sur la quantité augmente parallèlement (Lacasse et Munger, 1992). Ainsi, pour influencer sur la demande, il est nécessaire d'accroître le marché.

L'expansion du marché nécessite la formation d'industries à l'intérieur desquelles un ensemble d'entreprises opèrent autour d'une même activité. En économie du sport,

Harvey et Saint-Germain (1995) ont proposé une grappe industrielle qui regroupe toutes les activités économiques de l'industrie du sport. Ces industries adjacentes forment un secteur économique dans l'économie nationale. Par ailleurs, Rigg et Lewney (1987) ont conclu que l'industrie du sport de la Grande-Bretagne a un impact important sur les dépenses des ménages. De plus, elle crée des emplois et contribue à la croissance de l'économie nationale.

L'importance croissante du sport depuis quelques décennies, ainsi que la progression fulgurante des échanges commerciaux internationaux ont contribué à l'émergence d'une économie mondiale de sport. Au sein de cette économie mondiale, les pays ont spécialisé leur industrie nationale du sport dans différents types de production. Ce phénomène est la division internationale du travail. Ce dernier prend de plus en plus d'importance dans le contexte de la mondialisation économique. En effet, la mondialisation économique met en relief une division internationale du travail dans laquelle on retrouve d'une part, un mouvement d'interpénétration des économies nationales et d'autre part, une mise en évidence des spécialisations internationales. Dans ce sens, le mouvement d'interpénétration des économies nationales au marché mondial est un mécanisme d'insertion par lequel un pays se spécialise dans la production des biens pour lesquels il est mieux doté en facteurs de production.

Or, on peut constater qu'il y a des difficultés de compréhension du sport en tant que phénomène économique. Certains chercheurs en sociologie du sport (Harvey & Saint-Germain, 1995; Sage, 1994), ont cherché des réponses à ce problème en étudiant l'impact de la mondialisation économique sur l'industrie du sport. Ils ont essayé de combler des lacunes théoriques en étudiant l'internationalisation de l'industrie

manufacturière canadienne de sport (Harvey et Saint-Germain, 1995) et la désindustrialisation de l'industrie manufacturière américaine de sport (Sage, 1994). Toutefois, la situation actuelle de la recherche en économie du sport n'est pas satisfaisante et demande des études plus approfondies, tant sur le plan théorique que sur le plan appliqué; puisque les connaissances sur l'industrie du sport sont très partielles. De plus, il n'y a pas de modèle comparatif traitant de la division internationale du travail (DIT) et de l'insertion d'une économie nationale au sein de l'économie mondiale du sport. C'est pourquoi, cette étude a pour objectif d'examiner et de comparer l'insertion des industries manufacturières de sport du Canada, des États-Unis, de l'Allemagne, du Japon, de la Corée, de Taiwan et du Mexique, c'est-à-dire, quatre pays industrialisés (PI) et trois nouveaux pays industrialisés (NPI). Il est à noter que le Mexique est classé parmi les NPI car son insertion dans l'économie mondiale lui a assuré une part importante dans l'Accord du Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA). Récemment, il est devenu un des pays de l'Organisation de la coopération et de développements économiques (OCDE). Il s'agit donc d'une étude comparative qui cherche à comprendre les échanges commerciaux des produits finis de sport entre ces sept pays. Cette étude permet d'identifier les ressemblances et les différences qui existent entre chacune des industries nationales. Cette étude est de nature descriptive et emprunte une démarche hypothético-déductive.

1.1 Problème et question générale de la recherche

Le problème général de cette recherche consiste à décrire, étudier et comparer l'insertion des industries manufacturières d'articles, des vêtements, des chaussures de sport et des bateaux de plaisance au sein de l'ancienne division internationale du travail

et de la nouvelle DIT (NDIT). Nous qualifierons dorénavant ces industries d'industrie manufacturière de produits finis de sport (IMS). La question générale de cette étude est de savoir comment se structurent et se comparent les commerces extérieurs, les spécialisations et les types d'échanges commerciaux de l'IMS entre le Canada, les États-Unis, le Mexique, l'Allemagne, le Japon, la Corée et Taiwan au cours des années 1990.

1.2 Questions spécifiques de la recherche

Les questions spécifiques traitent empiriquement de l'ampleur du commerce extérieur des produits finis de sport à partir des valeurs d'importations et d'exportations, ainsi que le poids de l'industrie manufacturière des produits finis de sport par rapport à l'ensemble du secteur manufacturier total. Quel est le degré d'insertion des sept industries manufacturières nationales des produits finis de sport au sein de l'économie mondiale entre 1990 à 1994 inclusivement ? Quels sont les produits dans la production desquels chaque pays s'est spécialisé ?

Dans un troisième temps, pour comprendre les relations commerciales et internationales, il faut comparer les commerces extérieurs entre les quatre pays industrialisés du Nord, et les trois pays nouvellement industrialisés du Sud. L'intensité des échanges commerciaux de l'IMS est-elle plus forte entre les pays du Nord ou des pays du Sud vers le Nord ?

1.3 Hypothèses de la recherche

Cette étude s'appuie sur l'assertion selon laquelle plus le commerce extérieur ou le degré d'ouverture d'une industrie manufacturière nationale de produits finis de sport

augmente, plus l'insertion de cette industrie dans l'économie mondiale est élevée. La vérification de cet énoncé constitue notre première hypothèse.

La deuxième hypothèse suggère qu'il y a une spécialisation nationale de l'industrie manufacturière des produits finis de sport dans l'économie mondiale. Dans ce sens, certains pays se spécialisent dans la fabrication de certaines gammes de produits de haut de gamme ou de bas de gamme.

Pour comprendre les flux commerciaux entre les pays, la troisième hypothèse suggère que l'intensité des échanges commerciaux est plus forte entre les régions du Sud vers le Nord qu'entre les régions du Nord.

1.4 Définitions opérationnelles

Le commerce extérieur est calculé en additionnant la valeur exportations et importations des marchandises. Cette somme donne une indication du degré d'ouverture (ou de dépendance) de l'économie vis-à-vis des autres pays (L'État du monde, 1995, p. 19).

Le commerce interbranche est une relation commerciale à partir de laquelle un pays importe et exporte des produits complémentaires en échange de d'autres produits fabriqués par différentes branches.

Le commerce intrabranché est une relation commerciale à partir de laquelle un pays importe et exporte des produits de substitut ou presque similaires de la même branche, soit des composantes similaires, soit en terme d'usage de la même branche.

Une branche représente un champ économique de mise en oeuvre des différents biens, soient des biens de consommation, des biens de production, des biens intermédiaires ou des biens d'équipement.

L'insertion dans l'économie mondiale est représentée par le degré d'ouverture d'une économie nationale au marché mondial.

La division internationale du travail signifie qu'au sein de l'économie mondiale qui est plus ou moins unifiée et structurée par la dynamique du capitalisme, les pays ont spécialisé leur industrie nationale dans différents types de production. Ils fabriquent et vendent des biens pour lesquels ils sont mieux dotés en facteurs de production.

Une spécialisation est une concentration d'efforts sur la production d'un ou de plusieurs biens pour en échanger une partie contre d'autres biens (Parkin, Phaneuf & Bade, 1992, p. G9).

L'économie mondiale est " l'ensemble des activités économiques de la planète, en large partie coordonné et structuré aux niveaux local et national et plus ou moins unifié et structuré par la dynamique du capitalisme aux échelles nationale et mondiale" (Beaud, 1989, p. 28).

La mondialisation économique représente l'accroissement de l'internationalisation des économies nationales (Kébabdjian, 1994). Elle met en évidence un mouvement d'interpénétration de ces économies au marché mondial.

Une grappe industrielle "regroupe autour d'une activité centrale des industries liées par des relations d'achat et de vente et elle permet de faire l'inventaire de l'ensemble des activités économiques d'une branche" (Harvey & Saint-Germain, 1995, p. 5).

1.5 Cadre et limites de la recherche

1.5.1 Cadre de la recherche

Dans un premier temps, cette étude porte exclusivement sur le secteur manufacturier des produits finis de sport constitués par les articles, les vêtements, les chaussures de sport et les bateaux de plaisance, au cours des années 1990-1994. Ces quatre groupes de produits ne constituent qu'une partie de la grappe industrielle du sport telle qu'elle a été définie par Harvey & Saint-Germain (1995). Ils sont représentés par 43 biens cotés d'après le système de classification internationale harmonisé.

Le choix de ces quatre groupes de produit se justifie ainsi. Bien qu'ils ne représentent qu'une petite partie de l'économie du sport, les produits finis représentent une grande proportion du commerce extérieur de l'économie canadienne du sport. De plus, sur le plan pratique, les produits finis de sport sont les groupes de produits qui sont les plus facilement identifiables dans les statistiques nationales. Enfin, comme il n'y a pas d'études canadiennes publiées portant sur les produits finis, le choix s'est naturellement porté sur eux.

De plus, l'étude se limite à sept pays précisément parce que les données statistiques homogènes ne sont pas toujours accessibles et disponibles. Par contre, les pays choisis représentent un échantillon représentatif des pays industrialisés, à savoir le Canada, les États-Unis, l'Allemagne et le Japon, et des trois NPI à savoir la Corée, Taiwan et le Mexique. Sur le plan méthodologique, cette étude se limite aux documents de type "Études de marchés" pour analyser la structure, les caractéristiques de chacune des sept industries manufacturières nationales.

1.5.2 Limites de l'étude

Dans l'ensemble, les limites ou difficultés méthodologiques et empiriques de l'étude se situent au niveau du système de classification, au repérage de tous les cotes qui représentent les quatre groupes de produits finis de sport ainsi qu'au genre de documents utilisés, c'est-à-dire, les études de marchés. Par exemple, les études de marchés n'incluent pas toujours les 43 biens car elles portent sur un segment de produits de sport en particulier, soit les articles de golf ou articles de skis.

De plus, les produits finis de sport sont des produits manufacturés et standardisés. Leurs valeurs en importations et en exportations sont systématiquement influencées par les taux de change, par la variété des composantes ou matériels qui diffèrent d'un pays à un autre et forcément, par le système de standardisation national.

Depuis 1988, le système de classification harmonisé est entré en vigueur. C'est pourquoi, certaines séries de données pour les années 1990 et 1991 nécessitent une conversion du système de classification spécifique du pays en système harmonisé. Dans le cas du Canada et des États-Unis, il a fallu identifier les cotes d'après les CITC (Canadian Industrial Trade Classification) et le SITC (UN Standard Industrial Trade Classification) (voir Annexe A). Dans d'autres cas, les données demeurent homogènes.

Par ailleurs, le repérage de toutes les cotes pour ces produits est une autre faiblesse associée à la classification et à la standardisation des produits finis de sport. Il se pourrait qu'il existe 45 biens au lieu de 43 biens. En conséquence, la présente étude considère modestement que toutes les cotes de l'étude représentent l'ensemble des produits de l'IMS.

Finalement, il est clair que la généralisation des résultats obtenus de cette étude ne sert uniquement qu'à répondre aux questions spécifiques posées préalablement et aux hypothèses émises. Les résultats comparatifs ne s'appliquent qu'aux pays étudiés. On aurait tort de généraliser les résultats et les conclusions à d'autres pays faisant partie de la même catégorie de pays. Par exemple, la comparaison des échanges commerciaux de l'IMS entre les pays industrialisés, soit le Canada, les États-Unis, l'Allemagne et le Japon, et les deux NPI asiatiques, soient la Corée et Taiwan, n'implique pas que l'on arriverait aux mêmes conclusions avec Hong Kong ou Singapour, qui sont aussi des pays nouvellement industrialisés. Les résultats de l'étude pourront toutefois suggérer d'autres avenues de recherche.

1.6 Pertinence de l'étude

Harvey et Saint-Germain (1995) ont déjà démontré que l'industrie du sport est un secteur industriel dont l'importance s'est accrue au cours des 30 dernières années. Il importe de se pencher sur ce secteur jusqu'ici peu étudié; en particulier en ce qui a trait à l'insertion des économies nationales dans la mondialisation économique du sport. En effet, la mondialisation économique du sport est l'objet de débats théoriques auxquels la recension des écrits de cette étude fera écho: il sera question de l'approche orthodoxe, de l'approche structuraliste et de l'approche radicale. La recension des écrits permettra d'expliquer le concept de spécialisation nationale et internationale à partir de ces approches dans le contexte de la mondialisation économique. Ce qui ressort plus particulièrement de cette thèse est son cadre théorique dans lequel les pensées économiques et les concepts sociologiques du sport vont se croiser. Ainsi, son originalité réside dans son champ d'étude qu'est la sociologie économique du sport.

Sur le plan méthodologique, les indicateurs économiques construits pour l'étude pourront être appliqués à d'autres pays. D'ailleurs, l'ampleur de leurs applications s'étend à tous les pays; ce qui contribuera à l'avancement de la discipline de l'économie du sport dans l'ensemble. D'autre part, ces indicateurs empiriques permettront de prédire le degré d'insertion d'une économie nationale dans l'économie mondiale de sport. Ils révèlent les spécialisations et l'intensité des échanges entre les pays étudiés.

Sur le plan pratique, cette étude permettra (1) de comparer l'industrie canadienne du sport aux autres pays; (2) de connaître les caractéristiques spécifiques des sept commerces extérieurs; (3) d'identifier les spécialisations nationales ainsi que; (4) de situer leur position dans l'économie mondiale du sport au cours des années 1990. De plus, les consultant(e)s dans le secteur manufacturier pourront utiliser les résultats de cette étude afin de mieux connaître l'insertion des industries manufacturières des produits finis de sport. Les analystes de marché et les organismes gouvernementaux pourront aussi se servir des résultats pour informer leurs associations manufacturières de l'état actuel de l'IMS dans d'autres pays. Dans l'ensemble, cette thèse fournit des données empiriques qui contribuent à l'avancement des connaissances en économie du sport. Plus spécialement, l'étude permet d'identifier les ressemblances et les différences de l'industrie manufacturière des produits finis de sport du Canada, des États-Unis, du Mexique, de l'Allemagne, du Japon, de la Corée et de Taiwan.

1.7 Aperçu de la recherche

Le deuxième chapitre présente la recension des écrits en trois parties. La recension a pour but de présenter un rappel des théories du commerce international à partir de trois approches: l'approche orthodoxe, l'approche structuraliste et l'approche

radicale. Cette partie est donc consacrée à la recension des écrits sur le concept de commerce international et de la division internationale du travail. La deuxième partie présente une recension des écrits sur la mondialisation économique. Elle a pour objet de discuter des concepts de l'internationalisation et de l'interdépendance à partir des théories sur les relations internationales. La troisième partie présentera la littérature sur la mondialisation culturelle, politique et économique du sport.

Au troisième chapitre, le cadre théorique et la méthodologie permettent l'examen des hypothèses de cette étude comparative. La méthodologie discute de l'échantillon et de sa représentativité, des instruments de mesure et des indices économiques et empiriques qui vont permettre d'infirmer ou de confirmer les trois hypothèses émises préalablement. Dans le quatrième et le cinquième chapitre, la présentation et l'interprétation des données seront développées. Le sixième chapitre conclura l'étude.

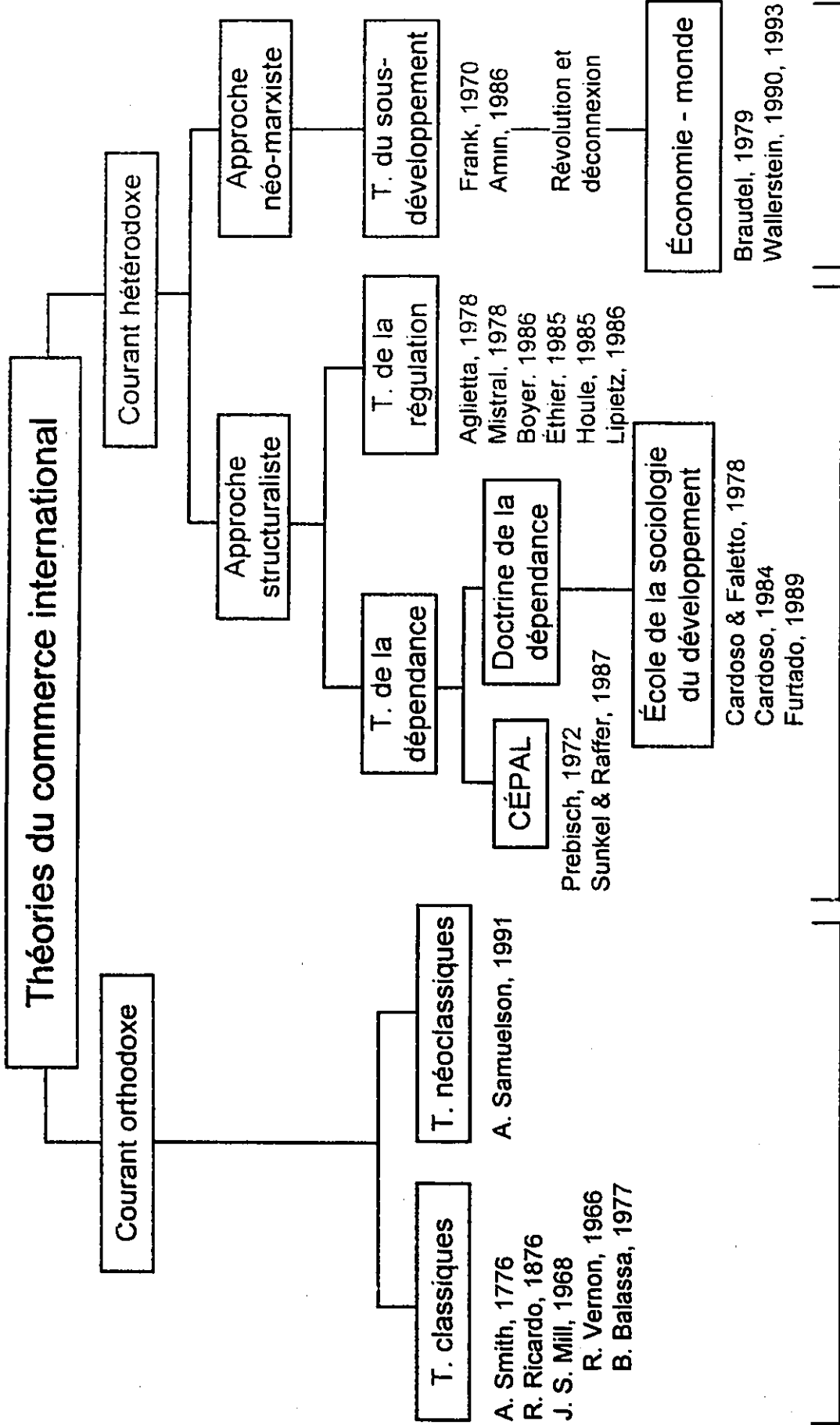
Chapitre 2 - Recension des écrits

2.1 Théories du commerce international et de la division internationale du travail

Depuis une décennie, le mouvement d'interpénétration des économies nationales a suscité de nombreux débats politiques et économiques. Plusieurs auteurs le considèrent comme générateur d'une crise économique. D'une part, ce mouvement représente une perte d'autonomie des économies nationales pour certains pays et d'autre part, il représente un mouvement d'élargissement sectoriel ou des marchés pour d'autres pays. De façon générale, l'interpénétration des économies nationales renforce l'intégration économique (Brunelle & Deblock, 1994). Tout pays a intérêt à augmenter l'efficacité, la productivité, la production à grande échelle et maximiser la production pour le marché mondial (Sachwald, 1994). C'est pourquoi la première partie de cette recension des écrits est un rappel des théories du commerce international à partir de trois approches: l'approche orthodoxe, l'approche structuraliste et l'approche radicale (voir Figure 1).

L'approche orthodoxe comprend les théories classique et néo-classique. Elle défend les thèses du libéralisme économique (Benachehou, 1988). Cette approche explique d'une part, que l'échange international permet aux partenaires de tirer des avantages économiques (Haberler, 1936; Mill, 1868; Ricardo, 1876; Samuelson, 1991; Smith, 1776) et d'autre part, qu'il est le moteur de la croissance interne (Viner, 1950; Haberler, 1936).

Pour les structuralistes, l'échange international cache des faits importants: la dépendance économique, la polarisation à l'échange, les relations asymétriques



Thèses défendues:

Le commerce international permet aux partenaires de tirer des avantages et stimule la croissance interne.

Thèses défendues:

Le commerce international crée une dépendance économique et une polarisation.

Thèses défendues:

Le commerce international favorise l'impérialisme et un développement inégal.

Figure 1:

Constellation des théories du développement économique.

centre/périphérie et la détérioration des termes de l'échange (Cardoso, 1984; Cardoso et Faletto, 1978; Furtado, 1989; Prebisch, 1972). Ces derniers défendent les thèses selon lesquelles les pays moins développés ne sont pas nécessairement gagnants du fait de la détérioration des termes de l'échange. Par exemple, l'insertion de ces pays à l'économie mondiale se fait, soit par la production spécialisée des biens primaires, soit par la spécialisation exigeant une forte proportion de main-d'oeuvre. Ces spécialisations se vérifieront par la loi de la dotation en facteurs Prebisch et Singer (voir Sunkel & Raffer, 1987). Pour les fins de cette étude, la théorie de la régulation est regroupée parmi les théories structuralistes. La théorie de la régulation est relativement nouvelle (Boillot, 1988). Elle est utilisée pour étudier la structure interne d'une économie nationale à partir des rapports salariaux (Houle, 1985) et à partir du mode de production (Éthier, 1985; Lipietz, 1986). Et finalement, pour les radicaux et néo-marxistes, le commerce international a favorisé un développement économique inégal et un développement du sous-développement (Amin, 1986; Braudel, 1979; Frank, 1970; Wallerstein, 1990, 1993).

La deuxième partie présente une recension des écrits sur la mondialisation économique. Elle a pour objet de discuter des concepts de l'internationalisation et de l'interdépendance à partir des théories des relations internationales. La troisième partie présentera la littérature sur la mondialisation du sport.

2.1.1 Les théories orthodoxes du commerce international

Principalement, le courant orthodoxe du commerce international a pour objet de démontrer que toute nation tire un avantage de la spécialisation et de l'échange. D'après la théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith (1776), un pays a intérêt à se

spécialiser dans la production du bien qu'il fabrique au moindre coût, c'est-à-dire, à se spécialiser dans une production pour laquelle il est plus doué. Par l'échange avec l'autre pays, il se procure le bien dont il aura abandonné la production. Ce principe représente la division du travail qui " comporte un avantage en terme de coût résultant d'une meilleure division intra-nationale du travail et un avantage en terme de valeur d'usage " (Samuelson, 1991, p. 66).

Ricardo (1876) a présenté la théorie des coûts comparatifs pour démontrer qu'un pays peut tirer un gain du commerce extérieur, même s'il ne dispose d'aucun avantage absolu. Il se spécialise dans la production pour laquelle il est le moins désavantagé et où les revenus sont les plus élevés pour une heure de travail. Avec l'échange, le pays pourra se procurer d'autres biens auxquels il a renoncé. Pour compléter le modèle ricardien qui n'a pas tenu compte de plusieurs facteurs de production (e. g. la différence de dotations en capital physique ou humain, la possession des qualifications spécifiques, les conditions géographiques ou la présence d'économie d'échelle), les théories des coûts d'opportunité d'Haberler (1936), la loi de la demande réciproque de Stuart Mill (1868) et le théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) ou la loi de proportion des facteurs. Cette loi stipule que les pays se spécialisent selon leur dotation en facteur que l'échange tend ensuite à égaliser l'utilisation des coûts.

D'après la théorie d'Haberler (1936), en présence d'une économie ouverte, les producteurs sont soumis à un nouveau rapport de prix déterminé par les facteurs de production. Pour minimiser les coûts de production, ces derniers font appel à deux types de spécialisation: la spécialisation absolue et la spécialisation partielle avec substitutions par importations concurrentes (Samuelson, 1991). D'après la loi de la

demande réciproque de Mill (1868), le profit qu'un pays retire de l'échange dépend de l'intensité de l'offre, c'est-à-dire, de l'effet de quantité. Selon Mill (1868), la redistribution de ce profit est influencée par les relations de demande évaluées à travers des élasticités de revenu et de prix. Par ailleurs, le théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) ou la loi de proportion des facteurs explique que le commerce international contribue à la répartition interne du revenu et à la différence de prix relatif.

D'après le théorème HOS, les inégalités de coûts entre pays résident dans leur richesse et leur rareté relative en facteurs de production. La richesse représente l'abondance des facteurs de production et l'avantage serait de se spécialiser dans les productions qui font intervenir en grande quantité les facteurs que le pays possède en abondance (Alquier, 1985). En d'autres mots, on échange des facteurs abondants contre des facteurs rares. De plus, le commerce international entraîne un pays à réallouer ses ressources, d'une part, pour augmenter la valeur d'usage d'un facteur abondant plus utilisé et, d'autre part, pour exporter à un prix supérieur qu'au prix domestique. Ainsi, l'économie ouverte favorise l'égalisation de la dotation factorielle et défavorise la monopolisation du facteur rare (Samuelson, 1991). C'est pourquoi, Samuelson (1991) a précisé qu'une politique de protection élèvera la rémunération réelle du facteur rare et réduit l'intensité des échanges commerciaux.

Cependant, les changements dans les positions concurrentielles des pays ne peuvent être mesurés à partir des données disponibles en matière de dotations factorielles (Lindert, 1989). En conséquence, la théorie du cycle du produit de Vernon (1966) et l'approche par étapes de Balassa (1977) ont introduit la variable de l'innovation au processus de l'avantage comparatif. D'après ces deux théories, les

spécialisations d'un pays dépendent fortement de leur niveau de développement et de leur avancement technologique (Brasseur, 1989).

Le modèle du cycle du produit part du postulat que la production de nouveaux biens débute dans les pays industrialisés, car ils assurent mieux les risques de mise en oeuvre. Dans la phase du produit nouveau, la demande est faible et le prix est élevé. Les producteurs détiennent le monopole et exportent les nouveaux produits aux consommateurs de classes aisées. Dans la phase du produit en maturation, la demande augmente et les imitations rendent le marché plus concurrentiel. Au cours de cette phase, les coûts de production jouent un rôle crucial. En conséquence, certains groupes de producteurs délocalisent leurs productions vers des marchés à faibles rémunérations, d'autres producteurs procèdent par sous-traitance. Finalement, dans la phase du produit standardisé, l'avantage comparatif détermine le lieu de production (Henner, 1992).

En complémentarité au modèle de Vernon, Balassa (1977) a présenté l'approche des étapes des avantages comparatifs. À l'étape initiale, la production intensive des biens d'un pays se concentre sur la main-d'oeuvre n'exigeant que peu de qualifications particulières. Les types de produits dépendent de leurs dotations en capital physique et humain. Le but est de réduire la dépendance extérieure en stimulant une croissance interne. Dans la seconde étape, la production doit offrir des biens différenciés requérant un savoir-faire. Dans la troisième étape, la production se concentre sur les industries intermédiaires, les industries de biens d'équipement et de biens de consommation durables. Le but est de profiter de l'intensité capitaliste et l'échelle de production, là où elles sont les plus élevées (Brasseur, 1989). Dans la dernière étape, il faut se

spécialiser dans les techniques de production, en savoir et en savoir-faire (Weiss, 1988).

En résumé, l'approche orthodoxe s'est basée sur la loi de l'avantage comparatif pour expliquer l'échange international. Cette loi stipule que l'échange permet aux partenaires économiques de bénéficier des avantages associés aux facteurs de production. Il permet également de substituer un bien par un autre, d'échanger des facteurs abondants pour des facteurs rares mais principalement, l'échange renforce le niveau de développement et la compétitivité technologique d'un pays (Vernon, 1966). Par ailleurs, l'évolution dynamique de l'avantage comparatif est résumée par l'approche en étapes de Balassa. Toutefois, ces théories ne s'appliquent pas à la situation des pays en voie de développement (PVD), car la force du marché n'assure pas nécessairement l'égalisation de rémunérations des facteurs de production (Brasseur, 1989). L'approche structuraliste s'attaque aux concepts de spécialisation primaire de la pensée orthodoxe.

2.1.2 Les théories structuralistes du commerce international

L'approche structuraliste se différencie de l'approche orthodoxe, car elle incorpore en plus de la variable économique, les variables sociologique et culturelle (Brasseur, 1989). De plus, ce courant réunit deux écoles de pensée: l'école structuraliste française et celle de l'Amérique Latine (voir figure 1). En France, on retrouve l'école de Grenoble de De Bernis, de Palloix et de Perroux. En Amérique Latine, on retrouve (1) les écoles de la CÉPAL (Commission Économique pour l'Amérique Latine) qui est fondée par Prebisch et (2) celle de la dépendance.

La doctrine de la dépendance se divise en deux écoles de pensée: l'école de la dépendance de Cardoso et Faletto et l'école du sous-développement de Frank et d'Amin. L'école de la dépendance de Cardoso et Faletto (1978) étudie la sociologie du développement. Ces auteurs croient que les dysfonctionnements des marchés ont causé des conflits entre nations. L'école du sous-développement de Frank et d'Amin s'inspire plus profondément du néo-marxisme et sera discutée plus loin. Dans les prochains paragraphes, nous effleurerons deux théories, celle de la CÉPAL et celle de la dépendance pour expliquer que les spécialisations ne sont pas favorables à long terme parce qu'elles engendrent une dépendance.

2.1.2.1 La pensée structuraliste de la CÉPAL

Cardoso (1984) a précisé que l'objet d'étude de Prebisch et de la CÉPAL est de démontrer que les prix des matières premières exportées par les pays du Tiers-Monde, diminuent de façon relative à long terme pour trois raisons: (1) le taux de profit des produits manufacturés est supérieur à celui des produits agricoles; (2) les progrès techniques des pays développés vont leur permettre de substituer les matières premières importées des pays du Tiers-Monde, par des produits synthétiques; (3) la présence d'un système oligopolistique à l'intérieur duquel, les producteurs s'organisent, d'une part, pour maintenir leurs prix et, d'autre part, pour assurer un contrôle absolu sur les dépenses de leurs salariés (Cardoso, 1984). Pour Prebisch, ce système favorise l'exploitation de la main-d'oeuvre non syndiquée en faveur des producteurs du Nord ou en faveur des pays développés. Pour Furtado (1989), ce système d'intégration inégalitaire représente le capitalisme périphérique que l'on retrouve par exemple, en Amérique Latine. Ainsi, Prebisch (1972) a proposé la substitution des importations

comme stratégie d'industrialisation car elle permettra de réduire les dépenses vers l'extérieur en diversifiant l'offre interne. Cette stratégie comprend un processus double et asymétrique de transformation requérant d'une part, une réallocation des sources productives en vue d'exporter le surplus et d'autre part, une transformation de la demande interne par l'innovation et la production de nouveaux biens. Ainsi, pour qu'un pays de la périphérie s'insère dans la DIT, ce dernier doit transformer l'ensemble de son économie par l'effort de modernisation (Furtado, 1989).

La modernisation se réfère aux "transformations du côté de la demande" (Furtado, 1989, p. 103) car, elle permet d'augmenter les coefficients d'importations et d'exportations dans leurs économies respectives. En important des produits de substitut, l'offre interne est diversifiée. La diversification de l'offre influence les modes de consommation et les modes de production. Pour les producteurs, les produits importés requièrent une nouvelle technologie plus poussée et un financement extérieur. Pour les consommateurs, les produits importés modifient leurs habitudes d'achat. Furtado (1989) a conclu que la diversification est synonyme d'industrialisation, parce qu'elle permet de répondre à la forte élasticité de la demande de produits manufacturés. À noter que le cadre d'analyse de Prebisch ou de la CÉPAL s'est plutôt limité au marché interne, alors que celui de l'École de la dépendance analyse la structure économique à partir des relations asymétriques entre les économies centrales et périphériques (Sonntag, 1994).

2.1.2.2 L'école de la dépendance en Amérique Latine

Les relations asymétriques sont des conséquences du transfert des profits des pays périphériques vers les pays du centre, parce que les nations sous-développées dépendent des nations industrialisées pour leurs investissements technologiques et

financiers. Selon Cardoso (1984), la dépendance est l'expression d'un mouvement international du capital. Appliquée à l'Amérique Latine, la théorie de la dépendance examine la dépendance à partir de la dynamique des relations de subordination entre la classe bourgeoise locale, les investisseurs étrangers, la classe ouvrière et à partir de l'intervention de l'État dans la formation des politiques commerciales (Cardoso & Faletto, 1978).

2.1.2.3 L'école française de la régulation

Certains auteurs de l'école française de la régulation (Aglietta, 1978; Mistral, 1978) ont constaté que la croissance durable des échanges est assurée par la consolidation d'un régime international. Ce régime international est contrôlé par un pays pivot qui occupe une position de leader dans le domaine de la technologie. De plus, il doit posséder un mode de régulation qui reproduit les rapports sociaux soutenant le régime d'accumulation en cours. Le régime d'accumulation a pour rôle de régulariser la reproduction économique. D'ailleurs, la configuration géopolitique des économies d'États-nations et leurs connexions sont fondées sur l'existence de leurs complémentarités (Boyer, 1986). En d'autres termes, ce qui est similaire se complète bien. C'est pourquoi il y a une polarisation des échanges dans l'économie mondiale. L'objectif des prochaines sections est de présenter le concept de polarisation associé aux échanges internationaux.

Principalement, l'école française de la régulation étudie la structure de l'économie mondiale à partir de l'organisation d'États-nations au sein des PVD (Baulant 1988). Certains protagonistes de cette école (Aglietta, 1978; Boyer, 1986; Mistral, 1978) accordent à un pays pivot le pouvoir de modifier le régime international. D'autres,

comme Lipietz (1986), examinent la diffusion du régime fordiste ou du régime de production de masse vers les pays du Tiers-Monde à partir des flux d'échanges (marchandises, capitaux, technologie).

Selon Mistral (1978), le régime fordiste se caractérise, d'une part, par sa polarisation des échanges sur les pays développés et, d'autre part, par des biens d'investissement. La polarisation des échanges assure le rapport hégémonique en diffusant inégalement le régime d'accumulation. Les biens d'investissement alimentent la modernisation des équipements et assurent le développement des forces productives pour produire des changements dans les rapports sociaux. Par la suite, ces changements se diffusent à l'échelle mondiale à travers le régime fordiste par le taylorisme primitif comme l'a constaté Lipietz (1986). Le taylorisme primitif représente l'exploitation "sanguinaire" de la main-d'oeuvre avec une faible utilisation des machines par des firmes multinationales (FMN) étrangères. Il se produit dans la mesure où l'État favorise et valorise la présence des FMN (Baulant, 1988). Pour Lipietz, la nouvelle division internationale du travail (NDIT) ne peut être expliquée à partir d'un centre hégémonique, ni par simple envergure des FMN. Car, la structure d'autrefois de la DIT associant les pays du Sud à la production des biens primaires et les pays du Nord à la production des biens industriels, est actuellement soumise à une réorganisation.

Dans la nouvelle structure de la DIT, les pays dominés, intermédiaires ou dominants produisant des biens miniers ou agricoles occupent la première strate. La deuxième strate est occupée par les pays intermédiaires ou nouvellement industrialisés produisant des biens industriels en sous-traitances et/ou exigeant une forte proportion de travail. La troisième strate est occupée par les pays dominants produisant des biens

industriels, offrant des services bancaires, financiers et des services de consultation en technologie (Beaud, 1987). D'après Lipietz (1986), la NDIT est la configuration de rencontres à laquelle aboutit une "myriade" des stratégies de firmes et d'États.

Depuis la crise du mode de régulation fordiste causée par l'endettement public extérieur durant les années 80, les régulationnistes contemporains ont suggéré trois alternatives. La première alternative constitue la formation d'une nouvelle régulation supranationale orchestrée par des organismes internationaux. La deuxième alternative constitue la formation d'un nouveau mode d'industrialisation, de consommation, de rapports sociaux. La troisième alternative suggère de restaurer les capacités technologiques autonomes (Brasseul, 1989). Par contre, les théoriciens néo-marxistes considèrent ces alternatives peu valables puisque selon eux, le commerce international caractérisé par l'impérialisme et l'échange inégal, est à l'origine des pays pauvres. Ils proposent alors un modèle de développement autocentré socialiste, déconnecté du monde capitaliste (Amin, 1992).

2.1.3 Les théories radicales ou néo-marxistes du commerce international

Selon Boillot (1968), l'apparition du courant néo-marxiste remet en question les transformations du système capitaliste, car ce dernier requiert un nouveau modèle d'explication fondé sur le concept de surplus et non de la plus-value. De plus, la pénétration du capitalisme a causé la désagrégation des capacités de développement et produit le sous-développement. Finalement, le courant néo-marxiste prend en considération le phénomène socialiste.

En effet, l'optique néo-marxiste n'accepte pas les thèses du sous-développement associées au manque de capital de départ, à l'insuffisance d'entrepreneurs, à la

détérioration des termes de l'échange des produits primaires ou même les facteurs démographiques. Cette optique explique que le principal obstacle à une croissance économique est le mode d'utilisation du surplus économique. Il est contrôlé par les classes au pouvoir dont le profit est dirigé vers des pays centraux (Boillot, 1988). Ainsi, l'école du sous-développement de Frank (1970) et d'Amin (1986) originent de la situation coloniale du développement capitaliste mondial. En outre, cette école croit que la polarisation entre le centre et la périphérie rend improbables les formes d'élargissement progressif de l'intégration sociale globale (Brasseur, 1989). Alors, le remède radical consiste à réaliser une rupture avec l'économie mondiale.

2.1.3.1 La déconnexion

La déconnexion est un concept avancé par Amin (1986) dans le but de suggérer que le partage des valeurs ajoutées entre les travailleurs ruraux et les travailleurs urbains doit être proportionnel à leur contribution en quantité de travail. La quantité de travail présente la proportion des travailleurs dans la population. C'est une loi de valeur qui ne s'applique qu'aux économies périphériques, dans un espace national. Elle a pour fonction d'empêcher les propriétaires d'usines et de terre d'accaparer une grande part de valeurs. De plus, elle cherche à favoriser les couches inférieures de la société en accordant une importance particulière au nombre de travailleurs et à leur productivité.

La productivité d'un travailleur est mesurée à partir du rapport de la valeur ajoutée par le nombre de travailleurs. Dans les pays développés, le niveau de productivité a toujours été supérieur à celui des pays sous-développés, simplement parce que le dénominateur (le nombre de travailleurs) a toujours été plus petit. Dans ce sens, Amin (1986) a précisé que la déconnexion veut soumettre ses rapports extérieurs à la logique

d'un développement interne qui en est indépendant. Ce ne sont plus les avantages comparatifs ni le volume d'échanges commerciaux qui importent, mais forcément la quantité de travail. La déconnexion représente un modèle de développement autocentré, national et doit être discutée en termes politiques. Elle n'est pas synonyme de l'autarcie et reconnaît par contre, le "mal nécessaire" d'importer et d'exporter. Ce mal est en outre, la conséquence des dotations en ressources naturelles et le retard technologique (Amin, 1986).

Une autre alternative moins radicale que la déconnexion, l'approche globale de Braudel (1979) et de Wallerstein (1984) étudie le phénomène du sous-développement à partir du dédoublement des modes de production du centre à la périphérie. Leur cadre d'analyse emprunte une méthodologie dite holistique, car elle s'inspire de l'histoire, de la sociologie, de l'économie, de l'écologie, de la culture et de la religion.

2.1.3.2 L'économie-monde

D'après Braudel (1979), la théorie de l'économie-monde étudie l'économie mondiale à partir d'un modèle constitué de zones à l'intérieur desquelles l'économie-monde occupe un espace limité qui se modifie lentement dans le temps. Plus précisément, les limites de l'économie-monde se situent là où commencent une autre économie de même type. Au centre de cette dernière, se trouve une ville capitaliste dominante qui est éventuellement remplacée. Par définition, l'économie-monde est "un emboîtement, une juxtaposition de zones liées ensemble, mais à des niveaux différents" (Braudel, 1979, p. 28). Ces zones forment un système d'États à l'intérieur duquel aucun État, même le plus puissant, n'est totalement autonome. Il existe cependant diverses zones hiérarchisées.

Selon Wallerstein (1984), l'économie mondiale est hiérarchisée parce que la majorité de la distribution des profits des zones semi-périphériques et périphériques est transférée aux zones centrales. Par ailleurs, le rapport centre/périphérie détermine également le type d'activités de production. Ces dernières affectent directement l'insertion ou la position d'un État donné à l'intérieur du système. Ainsi, la théorie de l'économie-monde parle plutôt d'intégration verticale lorsqu'elle se réfère à l'insertion dans la DIT. Par exemple, l'intégration verticale d'un État périphérique vers des zones semi-périphériques dépend d'abord de sa compétitivité-prix, c'est-à-dire que les prix de ses produits doivent être vendus à des prix inférieurs que ceux vendus par les États du centre. Par la suite, il doit transformer cet avantage de production en avantage dans l'arène commerciale et puis dans l'arène financière. Troisièmement, il doit posséder un avantage politico-militaire sur d'autres États périphériques ou encore son avantage politico-militaire doit être similaire à celui des États semi-périphériques.

En résumant la première partie de la recension des écrits, on pourra dire que les classiques, néo-classiques et les libéraux ont considéré le commerce international avantageux pour ses partenaires comme un des moteurs de la croissance interne. Pour les structuralistes, il est considéré comme frein à la croissance interne et pour les radicaux, il est considéré comme source du sous-développement des pays pauvres.

Par ailleurs, l'ancienne division du travail associait les produits de base aux pays du Sud et les produits manufacturés aux pays du Nord. Dans la nouvelle division internationale du travail, les produits de base (miniers ou agricoles) sont autant fabriqués par les pays dominés, les pays intermédiaires ou les pays dominants. Les produits industriels sont fabriqués par les nouveaux pays industrialisés et les pays

dominants assurent la production des biens industriels, des services bancaires et financiers et des services de consultation technologique (Beaud, 1988). En général, le passage de l'ancienne division internationale du travail à la nouvelle division internationale du travail est une conséquence de la mondialisation économique que nous discuterons dans la prochaine partie (Beaud, 1989).

2.2 Recension des écrits sur la mondialisation économique

2.2.1 Internationalisation des économies nationales

Plusieurs auteurs (Beaud, 1987; Kébabdjian, 1994; Michalet, 1976; Sachwald, 1994) considèrent la mondialisation économique comme un approfondissement de l'internationalisation des économies nationales. Selon Kébabdjian (1994), l'internationalisation économique a facilité l'accroissement de l'ouverture des économies nationales alors que la mondialisation économique est un phénomène qui a facilité l'intégration de ces économies. Ces économies nationales s'intègrent à leur tour en un marché: le marché mondial. C'est précisément l'accumulation du capital ou la reproduction du capitalisme qui nourrit le processus de la mondialisation économique (Kébabdjian, 1994).

Or, la reproduction du capitalisme se manifeste sous forme de croissance des flux commerciaux et des investissements à l'étranger (Sachwald, 1994). Les investissements à l'étranger se mesurent sous forme de fusions et d'acquisitions. Cette première forme d'internationalisation a été facilitée par la mondialisation de la finance et du capital. Plus précisément, les activités d'acquisition et de fusion ont permis aux entreprises multinationales d'augmenter leurs diversifications dans les secteurs

d'activité. En conséquence, la diversification dans les secteurs d'activités représente en outre la mondialisation des marchés et des stratégies (Le Groupe de Lisbonne, 1994).

Par ailleurs, la mondialisation économique met en évidence les interdépendances qui prennent place dans le contexte où l'ouverture, la taille ou la spécialisation entre plusieurs pays deviennent importantes. Les économies ouvertes forment un système d'interdépendances lorsque "la conjoncture de l'une influence significativement celle des autres et donc rétroagit sur la première" (Kébabdjian, 1994. p. 26). Kébabdjian (1994) a identifié deux formes d'interdépendances: interdépendance par les échanges de biens et services et interdépendance par les mouvements financiers. Dans le cadre de cette étude, nous nous intéresserons qu'au vecteur d'interdépendance par les échanges de biens et services. Ce vecteur fait intervenir lui-même trois mécanismes d'interdépendances: interdépendance par les revenus, par la compétitivité et par les prix d'offre.

2.2.2 Les mécanismes de l'interdépendance

Il y a interdépendance par échanges de biens et services lorsque l'avancement technologique d'une économie nationale a un effet direct sur les coûts de production (Sachwald, 1994). Si les coûts de production sont faibles, les prix des biens offerts deviennent abordables faisant en sorte que l'économie productrice gagne un meilleur revenu. C'est pourquoi Beaud (1989) a rappelé que la position occupée par une économie nationale à l'intérieur de l'économie mondiale dépend du type d'activités économiques de cette dernière. De plus, la performance économique influence momentanément le taux de change. En somme, Kébabdjian (1994) a conclu que les économies nationales sont interdépendantes par les "effets quantité" grâce à

l'accélération du rythme de l'innovation et la réduction des coûts des services de télécommunication.

En résumé, les éléments ou processus de la mondialisation économique affectent d'une part, les dimensions économiques telles que la monnaie nationale, la dimension spatiale du marché, les barrières qui entravent la mobilité des facteurs de production et l'espace de la réglementation et de la politique (Kébabdjian, 1994) et d'autre part, la dimension sociale tels que les modes de vie, les modèles de consommation, la culture, les perceptions et la conscience planétaire (Le Groupe de Lisbonne, 1994). Certes, la littérature sur la mondialisation économique est très abondante. En effet, on pourra tenter de classer cette littérature d'après trois approches théoriques en science politique: le réalisme ou néo-réalisme, le libéralisme ou l'idéalisme et le néo-marxisme. Il serait présomptueux dans le cadre d'une maîtrise de prétendre en faire une synthèse.

2.2.3 Théories des relations internationales

2.2.3.1 L'approche réaliste classique et néo-réaliste

Dans ses analyses sur les relations internationales, l'approche réaliste ou néo-réaliste ne reconnaît pas la mondialisation économique comme un processus en soi mais plutôt comme résultat des conflits structurels. Plus précisément, c'est la dimension politique qui opprime la dimension économique, ce qui explique pourquoi tout réside dans l'hégémonie, l'impérialisme et l'idéologie. Pour les réalistes et néo-réalistes, le phénomène de transnationalisation des processus productifs est perçu comme une expansion du pouvoir étatique utilisée comme instrument politique à l'étranger (Tooze, 1992). Bref, ce courant traite la science politique internationale comme une logique des

rapports de force et des équilibres d'intérêts nationaux (Kébabdjian, 1994). Entre temps, le courant libéral ou idéaliste valorisent les échanges économiques.

2.2.3.2. L'approche libérale ou idéaliste

Le courant idéaliste voit la formation de la société internationale comme résultat des échanges économiques réussis et équilibrés. Par opposition aux réalistes, les idéalistes accordent un pouvoir particulier à la dimension économique. Selon eux, la dimension politique a pour rôles de minimiser les conflits et de stabiliser l'environnement économique permettant à celle-ci d'assurer l'expansion perpétuelle du capitalisme. Cette expansion elle-même dépend des ménages et des activités des firmes nationales. D'après cette approche, le phénomène de la mondialisation économique est la conséquence de l'acquisition de nouveaux marchés (Tooze, 1992). Cette forme d'acquisition représente une des stratégies des firmes nationales voulant s'intégrer au marché mondial. Finalement, les objectifs d'une firme nationale sont fondés sur la capacité de dépenses et d'achats par les ménages. Au-delà de l'expansion du marché, le courant néo-marxiste étudie les relations internationales dans sa totalité, c'est-à-dire, en un système.

2.2.3.3 L'approche néo-marxiste

Selon Tooze (1992), le courant néo-marxiste interprète la mondialisation économique à partir de deux variables: l'accumulation incessante du capital à l'échelle mondiale et l'intégration de différents États en un système. D'une part, l'accumulation du capital ne fait que creuser plus profondément le canal de pauvreté des pays du Tiers-monde au profit des pays riches. D'autre part, elle permet aux pays industrialisés de s'intégrer en un système constitué d'États-nations. Pour les auteurs néo-marxistes

(Amin, 1986; Wallerstein, 1993), la mondialisation économique se nourrit et se reproduit d'exploitations du capital physique et humain. À long terme, elle pourra résulter en des conflits structurels.

Au niveau apparent, l'accumulation du capital défie les économies nationales à acquitter une plus grande part du marché à l'intérieur d'un même système inter-étatique et, elle cherche à répandre le système lui-même. Au niveau abstrait, le conflit structurel demeure toujours insoluble parce que les faits historiques rapportent qu'il existe fondamentalement un mouvement de résistance et d'opposition aux changements de la structure elle-même (Tooze, 1992).

En conclusion, les différentes théories sur les relations internationales mettent l'accent sur la présence de différents acteurs décisifs et critiques. D'abord, l'approche réaliste classique et néoclassique accorde une importance particulière aux intérêts nationaux. L'approche idéaliste accorde une importance particulière aux stratégies des firmes et aux dépenses des ménages. L'approche néo-marxiste accorde une importance particulière aux conflits structurels. Ensemble, ces trois approches mettent en évidence la complexité du phénomène de la mondialisation économique. D'autre part, elles suggèrent qu'il y a une interdépendance accrue des économies nationales les unes vis-à-vis les autres. Voyons comment ces théories sont appliquées à la mondialisation du sport.

2.3 Recension des écrits sur la mondialisation du sport

Pour chaque discipline d'études, le concept de mondialisation est interprété en conséquence. En économie, pour concevoir cette notion, Kébabdjian (1994) a proposé un cadre théorique comportant deux dimensions: la dimension économique et la

dimension spatiale du marché. La dimension économique étudie les processus de la mondialisation de la finance et du capital. La dimension spatiale du marché étudie les processus de la mondialisation des marchés et des stratégies des FMN. Le Groupe de Lisbonne (1994) a suggéré une troisième dimension: la dimension sociale.

En économie politique, pour concevoir la mondialisation, Sklair (1991) a considéré cette dernière comme phénomène de transnationalisation. Selon l'auteur, la mondialisation comprend une dimension économique, une dimension politique et une dimension culturelle / idéologique. Pour Robertson (1990), la mondialisation comprend aussi une dimension psychologique.

En sociologie, Giddens (1988) a constaté que la mondialisation est résultat d'une économie mondiale capitaliste, d'un système d'États-nations, d'un régime militaire mondial, d'une diffusion rapide de technologies modernes ainsi qu'une nouvelle division internationale du travail. En sociologie de la culture, Appadurai (1990) a proposé un cadre théorique à cinq dimensions "technoscapes, financescapes, ethnoscapes, mediascapes et ideoscapes".

En sociologie du sport, Harvey et Houle (1994) ont mis de l'accent sur les mouvements sociaux tels le féminisme, l'écologisme et le pacifisme. Dans les prochaines sections, il sera question de recenser spécifiquement les cadres d'analyse sur la mondialisation du sport. La première partie présente une brève recension de la littérature sur les aspects culturels de la mondialisation du sport. La deuxième partie présentera une brève recension de la littérature sur la mondialisation du sport et les politiques internationales du sport. La troisième partie présentera une brève recension de la littérature sur la mondialisation économique du sport.

2.3.1 La mondialisation culturelle du sport

Jusqu'à date, la littérature sur la mondialisation du sport a mis beaucoup d'accent sur les aspects culturels et politiques du sport. La littérature sur les aspects culturels de la mondialisation du sport traite des rapports de domination et de pouvoir, par exemple, l'exportation d'un sport populaire américain dans une culture étrangère. Ce phénomène est connu comme processus d'Américanisation (Kidd, 1991; Klein, 1991; Maguire, 1990). D'autre part, dans le contexte sportif australien, McKay et Miller (1991) ont souligné que ce concept doit être interprété avec précaution. Selon eux, l'Américanisation ne doit représenter un rapport de domination, mais plutôt une source d'influence culturelle. De plus, la situation économique australienne et ses pratiques culturelles sont deux facteurs vulnérables à de telle influence.

Jarvie et Maguire (1994) ont suggéré d'analyser les processus de la mondialisation du sport à partir des rapports de domination, des rapports d'intégration et des rapports résiduels. Selon eux, le processus de mondialisation culturelle sportive est la conséquence d'un mélange d'actions volontaires et involontaires irréversibles. Ils soulignent que la mondialisation culturelle du sport a ses limites.

En effet, Cantelon et Murray (1993) et Harvey et Houle (1994) ont démontré qu'il y a place à la résistance culturelle face à la mondialisation du sport. La résistance se manifeste par exemple, sous forme de mouvements sociaux (Harvey & Houle, 1994). Les mouvements sociaux permettent de mieux comprendre la réalité du monde à l'intérieur de laquelle, la somme des parties agit sur le tout faisant en sorte que les perceptions et la conscience planétaire des individus, soient beaucoup plus significatives que le processus de mondialisation elle-même (Cantelon & Murray, 1993).

Dans de tel contexte, la mondialisation culturelle du sport est vue comme une contrainte exerçant une certaine force sur les individus de telle sorte qu'ils doivent consentir. En conséquence, elle mène à la fragmentation des sociétés civiles (Harvey & Houle, 1994).

Certes, la mondialisation culturelle du sport est un phénomène de transnationalisation (Minseok & Sage, 1992). Illustré par le "boom du golf" en Corée du sud, Minseok et Sage (1992) ont trouvé que ce sport moderne représente une nouvelle pratique culturelle importée et utilisée comme véhicule idéologique par le gouvernement coréen. En fait, ils ont démontré que la transnationalisation du golf sert à promouvoir l'idéologie et les intérêts dominants tout en inculquant les valeurs des classes sociales riches. D'ailleurs, Allison (1993) a ajouté que ce phénomène entraîne certains conflits d'intérêts. D'une part, la demande accrue du sport exige l'expansion des marchés et d'autre part, la construction de nouveaux terrains cause des effets irréversibles sur l'environnement.

En résumé, les cadres d'analyse axés sur les aspects culturels de la mondialisation du sport ont soulevé plusieurs questions fondamentales de la sociologie du sport, à savoir comment expliquer la reproduction des rapports de domination, des rapports de pouvoir et résiduels, de même que les rapports de résistance et de conflits en études du sport. Or, d'autres études ont examiné l'impact de la mondialisation sur les politiques internationales du sport. Elles étudient les processus de propagation, de reproduction d'inégalités, de centralisation et de décentralisation du pouvoir.

2.3.2 La mondialisation du sport et ses politiques internationales

Pour illustrer l'impact de la mondialisation sur les politiques nationales du sport en Amérique Latine, Aberna (1993) a examiné le phénomène de la dépendance à partir

de la dynamique des relations de subornation entre les FMN et les organismes sportifs nationaux. L'auteur croit que les FMN ont utilisé les aspects internationaux du sport pour propager les régimes politiques colonialistes et nationalistes. Ces aspects mettent en évidence plusieurs inégalités: les inégalités économiques, les inégalités raciales et les inégalités face à la présence des femmes dans le sport. De plus, les politiques internationales du sport influencent directement les politiques nationales d'un pays. Aberna (1993) a conclu que le sport mène à la fois à une coopération internationale et aux conflits structurels. Pour Houlihan (1994), la mondialisation du sport et ses politiques changeantes font partie d'une part, du processus de marchandisation du sport, et d'autre part, de la reproduction de cette dernière.

Selon Houlihan (1994), quatre facteurs sont à l'origine de la reproduction du processus de marchandisation du sport par les FMN et les politiques du sport: (1) les enjeux économiques ont influencé les décisions et les politiques du sport; (2) le pouvoir du capital opprime les valeurs intrinsèques du sport; (3) le pouvoir du capital influence également la direction des politiques du sport; (4) la présence des FMN a un impact direct sur les relations internationales et les politiques commerciales. Houlihan (1994) a constaté que les activités économiques des FMN pesent sur les politiques du sport.

Au niveau organisationnel, les fédérations et des organisations sportives internationales cherchent à savoir s'il faut centraliser le pouvoir politique du sport en fondant un gouvernement mondial du sport (Simson et Jennings, 1992). Houlihan (1994) a proposé à son tour, la formation d'une nouvelle régulation supranationale orchestrée par des organismes internationaux (UNESCO et le Conseil d'Europe). Quant à Macintosh et Hawes (1994), ils ont suggéré une approche plus démocratique, c'est-à-

dire, un partage égal du pouvoir entre les États-nations et les organismes transnationaux tels le CIO et les fédérations internationales. Or, Harvey et Saint-Germain (1995) ont avancé l'hypothèse selon laquelle la mondialisation ou la globalisation aurait son propre existence. Elle est une réalité *sui generis* ou supranationale. Selon eux, la mondialisation économique touche à: (1) différents stades de développement des échanges des biens et services; (2) à l'intégration des marchés financiers; (3) à l'expansion de la multinationalisation des processus productifs ainsi que (4) à la diffusion de la technologie et des comportements de consommation. En quoi consiste la mondialisation économique du sport ?

2.3.3 Mondialisation économique du sport

La mondialisation économique du sport représente un ensemble de processus d'internationalisations de l'économie et des marchés sportifs. L'internationalisation d'une économie nationale de sport se produit lorsque l'échange des biens et services entre une économie nationale et les économies d'autres pays augmente. La mondialisation économique du sport représente ce mouvement d'interpénétration de plusieurs économies nationales, faisant en sorte que celles-ci s'intègrent en un marché mondial.

Une des variables les plus souvent associées à la mondialisation économique de l'industrie manufacturière de sport (IMS) est l'expansion de la multinationalisation des processus productifs. Par exemple, les firmes multinationales (FMN) américaines telles Nike Inc. et Rawlings Baseball Inc., délocalisent leurs filiales de production et de distribution au sud de l'Asie et en Amérique Latine pour profiter les coûts de la main-d'oeuvre (Sage, 1994). D'autre part, ces FMN cherchent à accroître leurs parts du marché (Harvey, Rail et Thibault, sous presse). Selon Sage (1994), ce phénomène est

un processus de désindustrialisation car, la délocalisation des activités manufacturières vers les NPI, les PVD et les pays du Tiers-monde, enlève quelques milliers d'emplois aux citoyens américains.

Une deuxième variable associée à la mondialisation économique de l'IMS s'incarne dans la notion d'intégration des marchés sportifs. En ce sens, l'intégration signifie que l'ouverture d'une économie nationale à l'économie mondiale est présente permettant le développement des échanges des biens et services. L'étude de Rigg et Lewney (1987) avait pour but d'évaluer le poids économique de l'industrie nationale du sport en Grande-Bretagne. Leurs résultats indiquent qu'en 1987, la Grande-Bretagne a importé un milliard 324 millions livres sterling et a exporté 281 millions de livres sterling en articles de sport. Ces auteurs ont conclu que les activités de l'IMS ont contribué à l'ensemble de l'économie nationale. D'ailleurs l'étude de Lamb, Roberts et Brodie (1990) explique plus en détails les coûts de consommation des pratiques sportives en Grande-Bretagne. En effet, les participants dépensent en moyenne 4, 09 livres sterling par semaine dont 0, 90 livre sterling en articles et vêtements de sport. Ces auteurs ont également constaté que plus l'âge augmente, plus la consommation en produits de sport diminue.

Par ailleurs, Andreff et Nys (1986) ont mené une étude globale sur marché sportif français. Ils ont trouvé que l'ouverture de leur marché impose un phénomène économique d'une importance primordiale. Plus précisément, ils ont remarqué que la France exporte les articles de sport nautiques, surtout les planches à voile, les skis, les équipements de montagne, les maillots de bain et les chaussures de sport en cuir. Andreff et Nys (1994) ont également suggéré d'autres avenues en recherche sur

l'évolution du marché sportif à partir des déterminants de la demande et de l'offre. Selon eux, les facteurs qui influent sur la demande sont le taux de pratique sportive, la croissance inégale des disciplines sportives, les revenus et les catégories socioprofessionnelles, le coût des pratiques sportives, le taux d'équipement de la population, le cycle de vie des articles de sport et la conjoncture économique. Pour eux, les facteurs qui influent sur l'offre sont les marchés segmentés ou inégalement dynamiques, le marché international et les stratégies commerciales émises par les fabricants de l'IMS (i.e. introduire des nouveaux produits, délocaliser la production et investir à l'étranger).

Au Canada, Harvey et Saint-Germain (1995) ont démontré qu'entre 1960 à 1991, l'IMS canadienne a fait preuve d'une évolution constante en termes d'emplois, en nombre d'établissements, en valeurs de livraisons, en pourcentage des livraisons de sport dans le PIB manufacturier, en pourcentage du marché canadien apparent par rapport aux revenus personnels disponibles et en termes d'élasticité-revenu consommation sport. À noter que les ratios du commerce extérieur de sport par le commerce extérieur du manufacturier et celui du manufacturier dans le PIB pour Canada comme indicateurs empiriques dans l'étude de Harvey et Saint-Germain (1995), le seront aussi utilisés pour la présente étude comparative. Dans le prochain chapitre, il sera question de présenter le cadre théorique et la méthodologie de recherche. Plus précisément, il sera question de présenter les indicateurs économiques qui permettent (1) d'examiner le degré d'ouverture d'une industrie manufacturière nationale de produits de sport au cours des années 90; (2) d'identifier les spécialisations

nationales; (3) d'étudier et de comparer les types d'échanges commerciaux entre les sept pays de l'étude.

Chapitre 3 - Cadre théorique et méthodologie de recherche

3.1 Cadre théorique

Compte tenu de l'accessibilité des données et de la nature de cette étude essentiellement empirique, le cadre théorique emprunte une approche éclectique à partir de laquelle il s'inspirera, à la fois, de l'approche orthodoxe, et à la fois, de l'approche structuraliste, décrites dans le chapitre précédent. L'approche éclectique a été élaborée à partir des éléments mis en évidence dans la recension des écrits sur les théories du commerce international. Elle a pour but d'offrir un cadre permettant l'examen des hypothèses de cette étude comparative.

Rappelons que les deux premières hypothèses de cette étude suggèrent que: (1) plus le commerce extérieur ou le degré d'ouverture d'une industrie manufacturière nationale de produits finis de sport est élevé, plus le degré d'insertion de cette industrie dans l'économie mondiale est grande; (2) il y a une spécialisation nationale de l'industrie manufacturière du sport dans l'économie mondiale à l'intérieur de laquelle, certains pays se spécialisent dans la fabrication des produits de haut de gamme ou de bas de gamme.

La première hypothèse cherche à démontrer que le degré d'ouverture d'une industrie permet aux économies nationales de s'insérer dans l'économie mondiale par leur(s) spécialisation(s) selon leur dotation en facteurs de production. Les facteurs de production comprennent le capital physique ou humain, la possession des qualifications spécifiques et la présence d'économies d'échelle. Par définition, une économie d'échelle permet la diminution du coût unitaire de production avec l'accroissement de la taille d'une entreprise. Cette hypothèse cherche également à démontrer que l'ouverture

au commerce international permet aux économies d'échanger d'autres biens qu'elles ont renoncé à produire.

Quant à la deuxième hypothèse de l'étude, elle cherche à mettre en évidence les facteurs de production qui influencent les spécialisations nationales. Effectivement, l'approche orthodoxe justifie clairement les avantages tirés de l'échange international. Elle ajoute que l'échange international stimule la croissance interne d'une économie nationale.

Par ailleurs, les théories orthodoxes reconnaissent deux types de spécialisations qui permettent de minimiser les coûts de production: la spécialisation absolue et la spécialisation partielle avec substitutions par importations concurrentes. Elle suggère également que les inégalités de coûts entre pays résident dans leur richesse et leur rareté relative en facteurs de production. En outre, les changements dans les positions concurrentielles des pays s'expliquent par la théorie du cycle du produit de Vernon et l'approche par étapes de Balassa. D'après ces deux théories, les spécialisations d'un pays dépendent fortement de leur niveau de développement et de leur avancement technologique (Brasseul, 1989; 1993).

Parallèlement, pour étudier et comprendre les flux commerciaux entre les pays, la troisième hypothèse suggère que l'intensité des échanges commerciaux est plus forte entre les régions du Sud vers le Nord qu'entre les régions du Nord. Ainsi, l'interaction commerciale entre les deux catégories de pays à l'étude s'explique bien par le concept de polarisation des échanges et par le rapport de centre/périphérie de l'approche structuraliste. En effet, cette approche avance que les pays moins développés s'insèrent dans l'économie mondiale par production spécialisée à forte

intensité de main-d'oeuvre. En réalité, les théories structuralistes mettent l'accent sur les relations asymétriques et sur la dépendance économique qui seront illustrées (1) par les catégories de pays étudiés - quatre PI, trois NPI - et (2) par la structure commerciale de ces pays.

Ainsi, pour parvenir à comprendre l'insertion d'une économie nationale de sport dans l'économie mondiale, les résultats seront interprétés à partir de deux dimensions: la dimension nationale qui tient compte (a) du degré d'industrialisation de chaque pays au cours des années 1990; (b) du niveau de développement du pays, c'est-à-dire, de leur performance relative à l'exportation manufacturière ou l'augmentation de leurs parts du marché et (c) du degré d'ouverture de chaque industrie manufacturière nationale dans l'économie mondiale.

La dimension mondiale tient compte de leur position concurrentielle à partir (d) du degré d'insertion de ces industries dans les échanges mondiaux; (e) des échanges commerciaux entre différentes industries manufacturières nationales de sport, soient les origines des importations et les destinations des exportations des produits sportifs et (f) de la polarisation des échanges entre le Canada, le Mexique, la Corée et Taiwan vis-à-vis les États-Unis, l'Allemagne et le Japon.

En ce qui trait aux spécialisations de sport de haut de gamme ou de bas de gamme, l'interprétation des résultats doit examiner les facteurs reliés à la technologie et aux équipements de production. Il s'agira d'expliquer pourquoi les NPI sont entraînés à spécialiser leur IMS dans la production à forte main-d'oeuvre. À partir de ces spécialisations, vérifier si le commerce intra-branche ou inter-branche est plus

dominant dans une économie manufacturière nationale par rapport à une autre économie.

En dernier lieu, il sera important d'examiner les relations commerciales entre les pays industrialisés et les nouveaux pays industrialisés en terme de polarisation des échanges économiques. Passons à la méthodologie de recherche.

3.2 Méthodologie de recherche

3.2.1 Échantillon

L'échantillon de cette étude est composé de sept pays dont quatre d'entre eux sont des pays industrialisés, soit le Canada, les États-Unis, l'Allemagne et le Japon, trois sont des nouveaux pays industrialisés soit, la Corée, Taiwan, ainsi que le Mexique. La technique d'échantillonnage utilisée est non probabiliste, systématique et par choix raisonné (Gauthier, 1993).

En outre, l'échantillon de cette étude est très représentatif car, les quatre pays industrialisés choisis pour l'étude font partie du G-7. La Corée et Taiwan forment deux NPI aussi appelés les Dragons de l'Asie. Quant au Mexique, il est classé parmi les NPI car, son insertion dans l'économie mondiale lui a assuré une part importante dans l'ALÉNA. De plus, le Mexique est devenu en 1994 un des pays membres de l'OCDE.

3.2.2 Collecte des données

Cette thèse emprunte une approche statistique à partir de laquelle, l'analyse des résultats se fait à partir des données économiques. Les outils de mesure comportent une série de tableaux en valeurs d'importations et d'exportations, des catalogues statistiques, des études de marchés et des taux de change moyen publiés par la

Banque du Canada. On y compte quelques bandes de données sur CD-Rom telles CANSIM, et «Worldtrade database ».

Les statistiques en valeurs d'importations et d'exportations sont construites à partir des cotes représentant 43 biens. Ces 43 biens regroupent tous les articles, les vêtements, les chaussures de sport et les bateaux de plaisance. De plus, les statistiques sont tirées des plusieurs catalogues annuels, publiés par les ministères de l'industrie des sept pays étudiés. Certes, les valeurs en importations et en exportations sont systématiquement influencées par les taux de change. C'est pourquoi, il faut se référer aux taux de change moyens publiés par le ministère fédéral des Finances du Canada.

De plus, les études de marchés seront utilisées comme outil d'analyse et d'interprétation des données. Ceux sont des documents publiés par les gouvernements américain, canadien, japonais, coréen et taiwanais. Ces études propres à chaque pays, explorent les marchés sportifs à partir de quatre variables principales: (1) la demande en consommation des articles de sport; (2) les spécialisations déjà présentes au pays; (3) la concentration du marché; (4) les ouvertures aux implantations des filiales étrangères de production et de distribution pour les certains produits en grande demande. Ainsi, les études de marchés sont des outils d'analyse d'une importance primordiale.

3.2.3 Procédure et cadre de recherche

3.2.3.1 Indicateurs mesurant le niveau de développement d'un pays

La procédure de recherche de l'étude comprend une série d'indicateurs descriptifs et empiriques. Pour parvenir à comparer les degrés d'ouverture des

économies nationales entre elles, la première étape consiste à situer la position internationale des pays étudiés à partir de leur degré d'industrialisation et de leur niveau de développement économique. Il s'agira de calculer la part du Produit Intérieur Brut (PIB) de l'industrie manufacturière par rapport au PIB total ($PIB_{\text{manufacturier}} / PIB_{\text{total}}$) pour les sept pays. Un pays est considéré comme industrialisé lorsque la part du PIB de l'industrie manufacturière par rapport au PIB total, est supérieure à 25% (Weiss, 1988).

Par ailleurs, un pays est considéré comme nouvellement industrialisé si les exportations des produits manufacturés par rapport aux exportations totales sont plus élevées que 20% (Brasseul, 1993). Dans le cadre de cette étude, il sera question de positionner les trois NPI à savoir le Mexique, la Corée et Taiwan entre eux à partir du ratio d'exportation des produits manufacturés par rapport aux exportations totales ($X_{\text{manufacturières}} / X_{\text{totales}}$). De plus, cet indicateur permettra de connaître la performance à l'exportation manufacturière des sept pays au cours des années 1990.

3.2.3.2 Indicateurs mesurant le degré d'ouverture et le degré d'insertion d'une économie manufacturière nationale de sport dans l'économie mondiale

Dans un deuxième temps, afin pouvoir mesurer empiriquement le degré d'ouverture d'une industrie manufacturière nationale dans le commerce mondial, deux indicateurs seront utilisés. Le premier indicateur cherche à quantifier le poids relatif moyen des exportations manufacturières par rapport au PIB de chaque pays ($X_{\text{manufacturier}} / PIB_{\text{total}}$) pour les années 1990 à 1994. Le deuxième indicateur mesure le commerce extérieur du secteur manufacturier dans le PIB du pays ($(X + M)_{\text{secteur}}$).

$\text{manufacturier} / \text{PIB}_{\text{total}}$). Ces deux indicateurs mesurent le degré d'ouverture d'une industrie manufacturière de même que leur degré d'insertion dans l'économie mondiale.

De plus, il faut chercher à connaître le degré d'insertion de l'IMS des pays étudiés dans les échanges mondiaux. Le ratio du commerce extérieur de sport par rapport aux valeurs de livraisons du sport $((X+M)_{\text{art. de sport}} / \text{Livraisons}_{\text{art. de sport}})$ permet de quantifier le degré d'insertion de l'IMS dans l'économie mondiale. D'autre part, la part du commerce extérieur de sport dans le commerce extérieur du secteur manufacturier national $((X+M)_{\text{art. de sport}} / (X+M)_{\text{secteur manufacturier}})$ met en évidence la place ou la tendance vers une augmentation ou une diminution du commerce extérieur des produits finis de sport dans l'ensemble du secteur manufacturier. Cet indice révèle le poids qu'occupe chaque IMS dans l'ensemble de l'économie nationale.

3.2.3.3 Indicateurs mesurant les spécialisations nationales de l'industrie manufacturière de sport

Il existe trois indicateurs qui mesurent empiriquement les spécialisations nationales: la balance commerciale, le taux de couverture et le coefficient de spécialisation de Balassa. La balance commerciale est la différence en valeurs d'exportation et importation (X-M). Elle permet de vérifier si le marché d'un groupe industriel soit les articles, soit les vêtements, soit les chaussures de sport ou les bateaux de plaisance, est déficitaire ou excédentaire. Dans le cadre de cette étude, cet indicateur permet la comparaison des quatre groupes de produits sportifs des sept pays dans le but d'identifier les pays exportateurs ou importateurs de l'IMS.

Le deuxième indicateur empirique qui identifie la (les) spécialisation(s) nationale(s) est le taux de couverture. Le taux de couverture est le rapport des

exportations par importations (X / M) en pourcentage. Par exemple, si le taux de couverture des produits de ski et accessoires d'un pays est supérieur à 100%, ceci indique qu'il y a une spécialisation nationale dans la production de ces produits. Pour un taux de couverture inférieur à 100%, un pays fait déficit dans la production de tels produits. Or, Lafay (1979) a signalé que le taux de couverture doit être interprété avec précaution car, il ne tient pas compte de la place du commerce extérieur dans l'économie nationale. Plus spécifiquement, dans une situation où deux pays ont un même taux de couverture, ceci n'implique pas qu'ils ont la même importance. Il faut alors considérer la grandeur de leur commerce extérieur en valeurs d'importations et d'exportations (Lafay, 1979).

D'autre part, le coefficient de spécialisation introduit par Balassa (1977), se calcule à partir de la différence entre les exportations (X) et les importations (M) par la somme de ces dernières $(X - M) / (X + M)$. Lorsque le coefficient de Balassa est à -1 , le pays importe sans exporter. Lorsque le coefficient est égal à $+1$, il exporte sans importer. Dans ces deux cas, il y a une spécialisation totale. En général, un signe négatif souligne une tendance à importer et un signe positif souligne une tendance à exporter. De plus, le coefficient de Balassa a une deuxième propriété: il distingue un commerce intra-branche de l'inter-branche ou un commerce intra-industrie de inter-industrie, autour d'un seuil critique.

Selon Mucchielli (1987), le seuil qui sépare le commerce intra-industrie de l'inter-industrie est arbitraire. Cependant, Andreff et Nys (1994) ainsi que Harvey et Saint-Germain (1995) font l'hypothèse que les coefficients de Balassa en valeur absolue inférieurs à 0.30, représentent un commerce de type intra-industrie. Selon les mêmes

auteurs pour tous les ratios en valeur absolue supérieurs à 0.60, le commerce serait de type inter-industrie. Ainsi tous les coefficients de Balassa situés entre 0.35 en valeur absolue à 0.55 signaleraient un commerce qui n'est ni intra-industrie ni inter-industrie. Il faut alors étudier l'évolution des coefficients de Balassa sur une période de temps plus longue que 1990 à 1994. Ainsi, un commerce intra-industrie est celui qui est lié à la NDIT à l'intérieur de laquelle, les pays dominés, intermédiaires ou dominants produisent des biens miniers ou agricoles; les pays intermédiaires ou nouvellement industrialisés produisent des biens industriels en sous-traitances et/ou exigeant une forte proportion de travail; les pays dominants produisant des biens industriels, offrant des services bancaires, financiers et des services de consultation en technologie.

Pour étudier les types d'échanges entre les pays de l'étude, l'examen de la similarité de la polarisation des échanges permettra d'identifier des pôles importateurs et exportateurs en économie du sport; de déceler la présence d'un commerce intra-bloc; d'illustrer l'intensité des échanges économiques entre les pays du Sud vers le Nord et entre les pays du Nord vers le Nord et plus spécialement, d'examiner la dépendance économique d'un NPI vis-à-vis son pôle en terme de ventes et d'achats des produits de sport.

3.2.3.4 Indicateur de l'intensité des échanges commerciaux

Pour mesurer l'intensité des échanges commerciaux entre les PI et les NPI, les théories structuralistes partent du postulat selon lequel les relations asymétriques sont des conséquences du transfert des profits des pays périphériques vers les pays du centre. En fait, les nations moins développées dépendent des nations industrialisées pour leurs investissements technologiques et financiers. Nous tenons à vérifier si

l'intensité des échanges commerciaux est plus forte entre les pays du Nord ou industrialisés ou entre les pays du Sud ou NPI vers le Nord.

En outre, il s'agira d'identifier les pôles importateurs et exportateurs dans l'économie du sport. De plus, il sera question de vérifier si les commerces extérieurs ($X + M$)_{sport} du Canada, du Mexique, de la Corée et de Taiwan sont diversifiés ou concentrés. Cette vérification mettra en évidence le concept de polarisation des échanges en économie du sport. Il faut calculer les taux d'importations et d'exportations destinés aux trois pôles économiques représentés par les États-Unis, le Japon et l'Allemagne.

3.2.3.5 Synthèse de la procédure de la recherche

Pour faciliter la saisie des calculs, la signification et l'interprétation des indicateurs économiques de l'étude, le Tableau 1 est une synthèse de ces calculs. Ce tableau comprend quatre parties. La première partie présente des indicateurs permettant de mesurer le degré d'industrialisation, le niveau de développement et les revenus par habitant. La deuxième partie présente des indicateurs mesurant le degré d'ouverture et le degré d'insertion d'une industrie manufacturière par rapport à son économie nationale. La troisième partie présente des indicateurs mesurant le degré d'ouverture et le degré d'insertion de l'IMS. La quatrième partie présente les indicateurs mesurant les spécialisations nationales dans l'IMS.

Tableau 1:
Synthèse des indicateurs, leur description et leur interprétation pour l'étude comparative de l'industrie manufacturière de sport au sein de l'économie mondiale.

Indicateurs	Description	Interprétation
	Degré d'industrialisation ou niveau de développement	
<u>PIB manufacturier</u> PIB total	La part du Produit Intérieur Brut (PIB) de l'industrie manufacturière par rapport au PIB total	Plus le rapport est grand, plus le degré d'industrialisation ou le niveau de développement d'un pays est élevé.
<u>Exportations manufacturières</u> Exportations totales	Part des exportations des produits manufacturés par rapport aux exportations totales	Parmi les NPI, plus le ratio est grand, plus un NPI est industrialisé par rapport à un autre NPI.
	Degré d'ouverture et degré d'insertion d'une industrie manufacturière	
<u>Exportations manufacturières</u> PIB total	Quantifier le poids moyen des exportations manufacturières par rapport au PIB de chaque pays.	Plus les exportations du secteur manufacturier dans le PIB national augmentent, plus degré d'ouverture est grand.
<u>(Exportations + Importations) manufacturier</u> PIB total	La part du commerce extérieur du secteur manufacturier dans le PIB du pays.	Plus le commerce extérieur manufacturier est important, plus le pays est inséré dans les échanges mondiaux.

Tableau 1:
Synthèse des indicateurs, leur description et leur interprétation pour l'étude comparative de l'industrie manufacturière de sport au sein de l'économie mondiale (...suite)

Indicateurs	Description	Interprétation
	Degré d'ouverture et degré d'insertion d'une industrie manufacturière de sport	
<u>(Exportations + Importations) sport</u> Livraisons de sport	Mesure le poids du commerce extérieur de l'IMS au niveau de chaque pays.	Plus le ratio est élevé, plus l'IMS d'un pays est insérée dans les échanges mondiaux.
<u>(Exportations + Importations) sport</u> <u>(Exportations + Importations) manu.</u>	Mesure la part du commerce extérieur du sport dans le secteur manufacturier.	Mettre en évidence la place occupée et la tendance vers une augmentation ou une diminution du commerce extérieur des produits de sport dans l'ensemble du secteur manufacturier.
	Mesures des spécialisations nationales dans l'industrie manufacturière de sport	
<u>(Exportations - Importations) de sport</u>	Indique si un marché est déficitaire ou excédentaire	Un marché déficitaire est celui dont les importations sont supérieures aux exportations.
		Un marché excédentaire est celui dont les exportations sont supérieures aux importations.

Tableau 1:
Synthèse des indicateurs, leur description et leur interprétation pour l'étude comparative de l'industrie manufacturière de sport au sein de l'économie mondiale (...suite)

Indicateurs	Description	Interprétation
	Mesures des spécialisations nationales dans l'industrie manufacturière de sport (suite)	
<u>Exportations de sport</u> Importations de sport	Part des ventes des produits de sport par rapport à leurs importations	Supérieur à 100% il y a spécialisation(s) dans la production de ces biens. Inférieur à 100% il n'y a pas de spécialisation(s) dans la production de ces biens.
<u>(Exportations - Importations) de sport</u> <u>(Exportations + Importations) de sport</u>	Différence entre les exportations et les importations par leur somme	<ul style="list-style-type: none"> • À -1, le pays importe sans exporter; • À +1, le pays exporte sans importer; • Inférieur ou égal à 0.30 en valeur absolue, il y a commerce intra-industrie; • Un commerce intra-industrie est lié à la nouvelle structure de la division internationale du travail. • Supérieur ou égal à 0.60 en valeur absolue, il y a commerce inter-industrie; • Entre 0.35 à 0.55 en valeur absolue, le type de commerce est indéterminé.

Chapitre 4 - Présentation des données

Ce quatrième chapitre présente les données sur le niveau de développement, le niveau d'industrialisation, les degrés d'ouverture extérieure et d'insertion des industries manufacturières nationales ainsi que le produit national brut (PNB) par habitant du Canada, des États-Unis, de l'Allemagne, du Japon, du Mexique, de la Corée et de Taiwan, au cours des années 90. De plus, il présentera les données spécifiques à l'IMS, ce qui permettra de situer et de comparer le niveau d'insertion de l'IMS dans l'économie mondiale et dans leur secteur manufacturier national. Finalement, les données sur les spécialisations nationales, la structure et l'intensité des échanges commerciaux au sein de l'industrie manufacturière de sport seront également expliquées. Débutons par la description du degré d'industrialisation, du niveau de développement et du PNB par habitant pour les pays étudiés, au cours des années 1990 à 1994.

4.1 Degré d'industrialisation, niveau de développement et revenu par tête des économies nationales

4.1.1 Degré d'industrialisation des économies nationales

Au Tableau 2, on constate que le degré d'industrialisation du Japon est légèrement plus élevé que celui de l'Allemagne, soit de 31% et 28%, respectivement. Cet indicateur est représenté par le ratio du PIB manufacturier dans le PIB total. Par ailleurs, le Canada et les États-Unis sont au même niveau d'industrialisation, soit 18%. Dans l'ensemble, ces ratios sont de beaucoup inférieurs à ce qu'ils étaient durant les années 70 et 80. On note donc qu'il y a présence d'un phénomène de "désindustrialisation" manufacturière au niveau de ces quatre pays.

Par rapport aux NPI, Taiwan est en tête avec un ratio de 32% suivi par la Corée avec 29%. Ainsi, près du tiers du produit total de ces deux pays est principalement dominé par l'industrie de transformation. En ce qui a trait au Mexique, on remarque que le secteur manufacturier contribue environ un cinquième au produit intérieur brut total.

4.1.2 Importance relative des exportations manufacturières

En ce qui a trait à l'importance relative des ventes manufacturières, on remarque que 94% de la totalité des exportations allemandes, est constitué de produits manufacturés. Pour le Japon, ce pourcentage est de 85%. Pour les États-Unis, ce sont les trois quarts des exportations qui ont pour origine de industrie de transformation. Le Canada arrive en dernier avec 60% de la totalité des ventes manufacturières vers l'étranger.

Au niveau des NPI, la Corée est exclusivement exportatrice de produits manufacturés avec 95% du total. Le Mexique exporte légèrement plus de produits transformés comparé à Taiwan avec 76% et 73%, respectivement. Quant au PNB par habitant, on constate qu'il y a une certaine similitude au niveau des pays industrialisés (PI) alors qu'il existe un grand écart entre un NPI par rapport à un autre NPI.

4.1.3 Productivité des habitants d'un pays

Par définition, le PNB par habitant ou le PNB *per capita* représente la richesse moyenne déclarée des citoyens d'un pays. En effet, plus le PNB *per capita* est élevé, plus le pays connaît un bon développement économique. Au tableau 2, cet indicateur montre qu'au cours des années 1990 à 1994, le Japon a atteint un très bon développement économique car son PNB *per capita* remonte en moyenne à 28 milles

Tableau 2:
Moyenne de cinq ans du degré d'industrialisation, du niveau de développement et du PNB par habitant.

Indicateurs	Pays industrialisés			Nouveaux pays industrialisés			
	Canada	États-Unis	Allemagne	Japon	Mexique	Corée	Taiwan
<u>PIB manufacturier</u> PIB total	18%	18%	28%	31%	21%	29%	32%
<u>Exportations manufacturières</u> Exportations totales	60%	77%	94%	85%	76%	95%	73%
PNB par habitant (US\$)	19968	23378	22575	28325	3138	6828	9812

Sources: ODCE: Comptes nationaux 1960-1994.
Statistical Abstract of the US 1995, tables 701, 1250, 1255 et 1342.
IMF: International Financial Statistics Yearbook, 1995.
Economist Intelligence Unit: Country Profile 1995-96 for Germany, Japan, Korea, Taiwan and Mexico.
World Bank: World Tables, 1995.

Tableau 3:
Moyenne de cinq ans du degré d'ouverture et du degré d'insertion de l'industrie manufacturière nationale.

Indicateurs	Pays industrialisés			Nouveaux pays industrialisés			
	Canada	États-Unis	Allemagne (CAF)	Japon	Mexique	Corée	Taiwan (CAF)
<u>Exportations manufacturières</u> PIB total	14%	6%	23%	17%	4%	31%	29%
<u>Importations + Exportations) mf</u> PIB total	27%	13%	42%	30%	6%	55%	54%

Sources: ODCE: Comptes nationaux 1960-1994.
Statistical Abstract of the US 1995, tables 701, 1250, 1255 et 1342.
Economist Intelligence Unit: Country Profile 1995-96 for Germany, Japan, Korea, Taiwan and Mexico.
Les valeurs des importations et des exportations comprennent les frais de transport (Coûts Assurance Frêt ou CAF).

dollars US par habitant. Comparativement, la valeur de la production des américains et des allemands ont atteint 23 milles en dollars US pour cette même période. Le Canada arrive en dernière place avec un PNB *per capita* de près de 20 milles dollars. À noter également que l'écart entre la richesse déclarée par un canadien et celle déclarée par un japonais est environ huit milles dollars; ce qui suggère que le niveau de développement du Canada entre 1990 à 1994, était beaucoup plus bas que celui du Japon.

En comparaison aux pays industrialisés, on constate qu'il existe une disparité entre les trois PNB *per capita* du Mexique, de la Corée et de Taiwan. Effectivement, Taiwan arrive en tête avec un niveau de développement supérieur à la Corée et au Mexique en moyenne, près de dix milles dollars US. De plus, le niveau de développement de la Corée est deux fois plus poussé que celui du Mexique avec un PNB *per capita* près de sept milles dollars par rapport au PNB *per capita* mexicain, qui lui est de trois milles.

On note principalement qu'il existe une inégalité très marquée entre la richesse déclarée par un américain et un mexicain ou, entre un japonais et un coréen. En effet, le PNB *per capita* des États-Unis est sept fois supérieur à celui du Mexique. On observe que le PNB *per capita* du Japon est quatre fois supérieur à celui de la Corée.

En somme, le Tableau 2 indique que parmi les quatre pays industrialisés de l'étude, le Japon est plus industrialisé; qu'il est plus avancé économiquement que l'Allemagne, les États-Unis et le Canada pour la période de 1990 à 1994. En ce qui a trait aux trois NPI de l'étude, Taiwan arrive en tête avec un degré d'industrialisation et un niveau de développement les plus élevés. La Corée arrive en seconde place avec un

écart relativement considérable vis-à-vis le Mexique. Dans la prochaine partie, il sera question d'évaluer le degré d'ouverture et le degré d'insertion des industries manufacturières nationales.

4.2 Degré d'ouverture et degré d'insertion d'une industrie manufacturière nationale

4.2.1 Degré d'ouverture de l'industrie manufacturière dans l'économie mondiale

L'indicateur d'exportations manufacturières sur le PIB total au Tableau 3, représente, d'une part, l'importance relative des exportations par rapport PIB total et, d'autre part, le degré d'ouverture extérieure d'une économie nationale. Dans un premier temps, on constate que l'Allemagne détient le degré d'ouverture extérieure le plus élevé parmi les quatre PI de l'étude. En outre, 23% de la somme du commerce national est occupée par les exportations manufacturières. Autrement dit, l'Allemagne possède un commerce dominé par l'orientation externe des activités de transformation.

Parallèlement, le taux d'ouverture extérieure de l'industrie manufacturière du Japon atteint 17% du PIB total. En outre, le Canada a un taux d'ouverture de 14% alors que les États-Unis sont comparativement moins ouverts à l'économie mondiale avec un taux de 6%. Néanmoins, ce pourcentage se traduit en 364 milliard de dollars US.

Chez les NPI, la Corée détient un taux d'ouverture extérieure légèrement plus élevé que Taiwan, soit de 31% par rapport à 29%, respectivement. On constate que pour ces deux pays, la part relative des exportations manufacturières remonte à un tiers du PIB total. En outre, leurs performances à l'exportation sont caractérisées par l'importance des produits manufacturés. Ainsi, les exportations manufacturières de la Corée et de Taiwan indiquent qu'il y a une forte concentration de ces produits dans la production totale du pays.

Quant au Mexique, il a décroché un degré d'ouverture extérieure de 4%. Ce faible pourcentage est expliqué par le fait que récemment, c'est-à-dire, qu'au cours des années 1990, le Mexique a adopté une nouvelle politique commerciale: le démantèlement du protectionnisme dans le but de favoriser les exportations de produits manufacturés vers l'extérieur. Dans les limites de cette étude, on constate que le Mexique a un degré d'ouverture extérieure le moins élevé comparé à la Corée et Taiwan. Cependant, il serait plus intéressant de réexaminer ce dernier pour les années à venir.

En somme, parmi les PI, on constate que l'Allemagne est plus ouverte à l'économie mondiale que le Japon, le Canada et les États-Unis. Parmi les NPI, près d'un tiers du commerce total coréen et taiwanais est occupé principalement par l'industrie de transformation. Le Mexique se démarque de ces deux NPI par son faible degré d'ouverture extérieure. Examinons les degrés d'insertion de ces sept pays dans l'économie mondiale.

4.2.2 Degré d'insertion de l'industrie manufacturière dans l'économie mondiale

Parmi les pays industrialisés, l'industrie manufacturière allemande possède un degré d'insertion le plus élevé. Cet indicateur est présenté au Tableau 3 par le ratio du commerce extérieur manufacturier (somme des importations et des exportations manufacturières) sur le PIB total. En effet, 42% du produit intérieur brut est occupé par le commerce extérieur manufacturier allemand. Autrement dit, l'Allemagne s'insère dans l'économie mondiale par le biais de ses productions manufacturières. Le commerce extérieur de l'industrie manufacturière japonaise et canadienne jouent également un

rôle primordial dans l'économie nationale car il représente 30% et 27% du PIB, respectivement.

Quant aux États-Unis, la part du commerce extérieur dans l'ensemble du PIB totalise seulement 13% pour la période de 1990 à 1994. Ce phénomène s'explique de trois façons: l'expansion de la production manufacturière des NPI suppose un recul dans la production manufacturière des pays industrialisés. D'autre part, la délocalisation des activités de production par les FMN américaines, explique en partie, le faible degré d'insertion des États-Unis. À noter en outre que la dimension du pays influence son pouvoir de vente vers l'étranger, car les États-Unis possèdent la plupart de son capital physique et humain au pays même. Ainsi, la dimension géographique affecte directement le commerce extérieur de ces derniers. Finalement, dans la nouvelle division internationale du travail, l'industrie tertiaire des pays industrialisés devient plus grande importante par rapport à l'industrie manufacturière.

Par ailleurs, on constate que plus de la moitié du PIB total de la Corée et de Taiwan est occupé par le commerce extérieur manufacturier; ce qui signifie que ces pays sont très insérés dans l'économie mondiale grâce à leur performance manufacturière. Contrairement à la Corée et Taiwan, le commerce extérieur manufacturier du Mexique n'occupe que 6% du PIB total. En effet, les politiques industrielles des deux NPI asiatiques sont tournées vers l'extérieur par opposition à la politique industrielle du Mexique qui recherchait autrefois, la protection du marché intérieur. Ainsi, les politiques industrielles tournées vers l'extérieur ont pour stratégie de développement la substitution par exportations; ce qui explique pourquoi la Corée et Taiwan sont plus insérés dans l'économie mondiale que le Mexique.

Dans l'ensemble, l'Allemagne est plus insérée dans l'économie mondiale suivie du Japon, du Canada et des États-Unis, respectivement. La Corée et Taiwan ont un même degré d'insertion signifiant que leur industrie de transformation contribue à plus de 50% au PIB total. Quant au Mexique, il est un pays le moins inséré parmi les trois NPI étudiés. Examinons maintenant le degré d'insertion de l'industrie manufacturière de sport dans l'économie mondiale.

4.3 Degré d'ouverture et degré d'insertion de l'industrie manufacturière de sport dans l'économie mondiale

4.3.1 L'insertion de l'industrie manufacturière de sport dans les échanges mondiaux

Au Tableau 4, l'indicateur économique traitant la somme des importations et des exportations de sport sur les valeurs de livraisons mesure le poids du commerce extérieur de l'IMS au niveau de chaque pays. Plus ce ratio est élevé, plus l'IMS d'un pays est insérée dans les échanges mondiaux. En fait, parmi les quatre pays industrialisés de l'étude, on constate que le degré d'insertion de l'IMS canadienne est le plus élevé signifiant que celle-ci est la plus insérée dans les échanges mondiaux. Pour le Canada, le commerce extérieur de sport occupe près de 68% des livraisons. Pour les États-Unis, le commerce extérieur de sport occupe près de 50% des livraisons. En effet, ces deux pays sont plus insérés dans les échanges commerciaux internationaux que l'Allemagne et le Japon.

En ce qui a trait au poids du commerce extérieur de sport de l'Allemagne, environ un sixième des livraisons est relié aux échanges extérieurs. Pour le Japon, environ un

Tableau 4:

Moyenne des degrés d'ouverture et d'insertion de l'industrie d'articles de sport dans l'économie mondiale de 1990 à 1994.

Indicateurs	Pays industrialisés				Nouveaux pays industrialisés		
	Canada	États-Unis	Allemagne	Japon	Mexique	Corée	Taiwan
$(Xi + Mi)$ articles de sport	68%	50%	17%	11%	48%	89%	80%
Livraisons d'articles de sport							
$(Mi + Xi)$ articles de sport	0.0039	0.0041	0.0012	0.0013	0.0038	0.0017	0.0155
$(Mi + Xi)$ manufacturier							

Les valeurs de livraisons sont estimations obtenues à partir des études de marché.

Sources: Statistique Canada: Importations et exportations par marchandise, catalogue 65-004 et 65-007.
The U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census: Economics and Statistics.

The United Nations: Commodity Trade Statistics, series D.

Japan Tariff Association: Japan exports and imports, Commodity by country.

The Republic of China: Monthly Statistics of imports.

Korean Customs Service, Republic of China: Statistical Yearbook of Foreign Trade.

USDOC, International Trade Administration: Market reports.

huitième des livraisons est relié aux achats et aux ventes des produits de sport. En d'autres mots, les industries manufacturières de sport de ces pays sont moins ouvertes aux échanges internationaux comparées à celles du Canada et des États-Unis. De plus, ces pourcentages indiquent également que la part occupée par les manufacturiers allemands et japonais est très élevée.

En ce qui a trait aux NPI, on constate au Tableau 4 que cinq sixième des valeurs de livraisons de l'IMS de la Corée sont reliés aux échanges extérieurs. La Corée est la plus insérée dans l'économie mondiale par rapport aux deux autres NPI de l'étude. Quant à Taiwan, huit neuvième de son commerce est relié aux échanges mondiaux alors que l'IMS du Mexique est aussi ouverte aux échanges mondiaux mais à un degré inférieur à la Corée et à Taiwan. On note également la présence dominante de la part des manufacturiers mexicains qui assument plus que 50% des livraisons de sport.

En somme, l'industrie manufacturière des produits finis de sport de la Corée est la plus insérée dans l'économie mondiale suivis par Taiwan, le Canada, les États-Unis, le Mexique, l'Allemagne et le Japon. En référence aux catégories des pays, on remarque que les pays industrialisés de l'Amérique du Nord possèdent un commerce de sport plus ouverts aux échanges mondiaux que l'Allemagne et le Japon. Par rapport aux NPI, les degrés d'insertion aux échanges internationaux des deux NPI asiatiques sont presque deux fois supérieurs à celui du Mexique.

4.3.2 Place de l'industrie manufacturière de sport dans l'ensemble du secteur manufacturier national

Au Tableau 4, l'indicateur représentant le commerce extérieur de sport dans le secteur manufacturier, permet d'identifier la place de l'IMS dans l'ensemble du secteur

manufacturier total. À partir des résultats, on remarque les IMS du bloc nord-américain ont un poids semblable et considérable dans leur secteur manufacturier. On peut donc suggérer que leur IMS joue un rôle important au niveau de leur économie nationale. Plus particulièrement, la place de l'IMS de Taiwan montre l'ampleur que pourrait occuper une IMS au sein de l'économie nationale. Dans le cas de Taiwan, son IMS contribue près de 2% au PIB du pays.

Or, il est intéressant de constater que même si le degré d'insertion de l'IMS de la Corée est cinq et sept fois supérieur à ceux de l'Allemagne et du Japon, respectivement, le poids économique des IMS nationales sont semblables dans ces trois pays. Autrement dit, les IMS de l'Allemagne et celle du Japon servent à répondre à une clientèle locale alors que celle de la Corée sert à répondre à une clientèle mondiale.

En résumé, sur l'échiquier international, l'industrie manufacturière des produits finis de sport de la Corée est la plus insérée dans l'économie mondiale suivies par celles de Taiwan, du Canada, des États-Unis, du Mexique, de l'Allemagne et du Japon. Au niveau national, les IMS du Canada, des États-Unis et du Mexique ont un poids beaucoup plus influent dans leur économie nationale par rapport à celles de l'Allemagne, du Japon et de la Corée.

4.4 Spécialisations nationales des produits sportifs

4.4.1 Balance commerciale

Au Tableau 5, on constate qu'entre 1990 à 1994, la balance commerciale de l'ensemble de l'industrie manufacturière de sport est négative pour le Canada, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon et le Mexique. En outre, pour les articles de sport, le Canada et l'Allemagne ont connu en moyenne, une balance commerciale déficitaire de

244 millions et de 311 millions en dollars canadiens, respectivement. Pour ce même groupe de produits, les États-Unis et Japon ont connu un déficit d'un milliard canadiens alors que Mexique a une balance commerciale déficitaire de 13 millions de dollars canadiens. Seuls, Corée et Taiwan ont un excédent moyen de 401 millions et de deux milliards.

En ce qui a trait aux vêtements de sport, le Canada et le Mexique ont connu en moyenne, un déficit de 58 et de 14 millions en dollars canadiens, respectivement. L'Allemagne et le Japon ont connu un déficit de 240 et de 600 millions. Les États-Unis ont une balance commerciale déficitaire de près de trois milliards alors que la Corée et Taiwan ont connu un excédent de 59 et de 114 millions en dollars canadien.

Pour les chaussures de sport, le Canada a subi une perte de près de 300 millions par rapport au Japon qui en a connu une perte de près de 500 millions. Les États-Unis et l'Allemagne ont subi un déficit de 700 millions alors que le Mexique a connu un déficit de 137 millions. Quant à la Corée et Taiwan, ces derniers ont connu un gain d'environ de 700 millions de dollars canadiens.

En ce qui a trait aux bateaux de plaisance, seuls, le Canada, les États-Unis, ainsi que la Corée et Taiwan, ont obtenu une balance commerciale excédentaire au cours des années 1990 à 1994.

Dans l'ensemble, la balance commerciale des groupes industriels de sport des pays industrialisés est déficitaire. On note également que la Corée et Taiwan sont les seuls pays ayant en moyenne, une balance commerciale excédentaire.

Tableau 5:

Balance commerciale (BC) et taux de couverture (TC) moyens de cinq années, par groupes industriels et par pays
(en millions de dollars canadiens et en pourcentage).

Groupes industriels

Pays	Articles de sport		Vêtements de sport		Chaussures de sport		Bateaux de sport		Moyenne	
	B.C (CND\$)	T.C. (%)	B.C (CND\$)	T.C. (%)	B.C (CND\$)	T.C. (%)	B.C (CND\$)	T.C. (%)	B.C (CND\$)	T.C. (%)
Canada	-244.2	50%	-57.9	32%	-294.4	5%	62.9	135%	-133.4	67%
États-Unis	-1241.6	33%	-2695.1	5%	-689.5	19%	319.3	219%	-1076.7	28%
Allemagne	-311.4	56%	-632.9	24%	-715.1	23%	-136.9	57%	-499.1	34%
Japon	-1285.8	25%	-240.7	2%	-493.2	2%	-148.1	20%	-542.0	24%
Mexique	-12.8	72%	-14.1	53%	-136.5	6%	-18.1	5%	-45.4	60%
Corée	401.2	486%	586	1408%	612.8	4855%	6.7	366%	269.8	362%
Taiwan (4 ans)	2160.3	2117%	113.7	2534%	856.2	3254%	134.7	24806%	816.3	1734%

Sources: Statistique Canada: Importations et exportations par marchandise, catalogue 65-004 et 65-007.

U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census: Economics and Statistics.

UN: Commodity Trade Statistics, series D.

Japan Tariff Association: Japan exports and imports, Commodity by country.

The Republic of China: Monthly Statistics of imports.

Korean Customs Service, Republic of China: Statistical Yearbook of Foreign Trade.

4.4.2 Taux de couverture

Examinons maintenant les taux de couverture par groupes industriels de sport et par pays. Rappelons qu'un taux de couverture supérieur à 100% désigne qu'il y a une spécialisation nationale dans la production d'un ou de plusieurs groupes industriels. Au contraire, un taux de couverture inférieur à 100% désigne il n'y a pas de spécialisation(s) nationale(s). En outre, le taux de couverture révèle également le caractère importateur ou exportateur d'un pays dans l'IMS. Au Tableau 5, le taux de couverture moyen par groupes industriels permet de classer les pays en deux catégories selon leur part de ventes des produits de sport par rapport à leurs importations.

La première catégorie de pays comprend le Canada, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon et le Mexique. Ils sont appelés des pays importateurs de l'IMS car leur taux de couverture moyen est inférieur à 100%. La deuxième catégorie de pays comprend la Corée et Taiwan aussi appelés des pays exportateurs de l'IMS car, leur taux de couverture moyen dépasse 100%. Plus spécifiquement, on constate que la Corée et Taiwan se sont spécialisés dans l'industrie légère; ce qui comprend les articles de sport, les vêtements de sport et les chaussures de sport.

L'étude des taux de couverture par produits permet un examen plus détaillé des spécialisations nationales dans la production d'un ou de plusieurs groupes industriels. Au Tableau 6, on constate que Canada se spécialise dans la production des patins à glace et à roulettes et des bateaux à rames et canots. Les États-Unis se spécialisent dans la production des articles de golf et des bateaux à moteur. Le Japon se spécialise dans la production des bateaux à rames et canots. Finalement, la Corée et Taiwan se

distinguent des autres pays par leurs spécialisations dans la production des survêtements, des combinaisons et ensembles de ski, des maillots de bain, ainsi que des chaussures de sport. Plus précisément, ces deux NPI se spécialisent dans l'industrie légère, réputée par sa forte intensité de main-d'oeuvre.

Par ailleurs, on remarque que les pays industrialisés ont moins de spécialisations que les deux NPI asiatiques. En effet, dans la majorité des cas, la Corée et Taiwan fabriquent plus de produits sportifs. Ces pays sont donc très spécialisés dans l'exportation des produits de sport. De plus, le Tableau 6 met en évidence le fait qu'aucun des deux NPI asiatiques semblent posséder de la technologie pour concurrencer avec les PI dans la fabrication des bateaux à moteur ou à voile. Cette constatation est appuyée par leur faible taux de pénétration dans le marché des bateaux de plaisance.

Quant aux spécialisations nationales de l'Allemagne et du Mexique, les données ne nous étaient pas disponibles aux fins d'identifier exactement les produits de sport fabriqués particulièrement par ces pays. Toutefois, l'importance du commerce extérieur ou de la somme des importations et exportations de l'IMS varie d'un pays à un autre selon différents produits de sport.

4.4.3 Part du commerce extérieur de différents produits de sport dans l'industrie manufacturière nationale de sport

Identifions les produits de sport dont la part de chaque produit occupe plus de 10% du commerce extérieur total de l'industrie manufacturière nationale. Dans la Figure 2, cinq produits de sport occupent 73% du commerce extérieur total de l'ensemble de

Tableau 6:
Taux de couverture moyen des cinq années pour le Canada, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, la Corée et Taiwan, par produits de sport.

Produits de sport	Pays industrialisés					Nouveaux pays industrialisés		
	Canada	Allemagne	Japon	Mexique	Corée	Taiwan (4 ans)		
Skis et accessoires	10%	21%	0%	-	20%	8128%		
Articles de gymnastique	86%	46%	8%	2%	113%	7270%		
Articles de golf	4%	2%	28%	-	138%	1306%		
Patins à glace et à roulettes	171%	10%	2%	-	27%	5069%		
Bateaux à rames et canots	400%	57%	197%	5%	-	22618%		
Bateaux à moteur	25%	-	1%	-	10%	-		
Bateaux à voile	111%	18%	1%	-	0%	-		
Survêtements	2%	6%	1%	67%	5736%	1854%		
Combinaisons et casques de ski	3%	2%	2%	-	2426%	103761%		
Maillots de bain	65%	11%	17%	16%	532%	3808%		
Chaussures de sport	5%	19%	2%	6%	7299%	3831%		

Sources: Statistique Canada: Importations et exportations par marchandise, catalogue 65-004 et 65-007.

U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census: Economics and Statistics.

UN: Commodity Trade Statistics, series D.

Japan Tariff Association: Japan exports and imports, Commodity by country.

The Republic of China: Monthly Statistics of imports.

Korean Customs Service, Republic of China: Statistical Yearbook of Foreign Trade.

l'IMS canadienne: les chaussures de sport, les bateaux à rames et canots, les jeux de plein air, les articles de gymnastique ou d'athlétisme et les bateaux à moteur. En ce qui a trait à l'industrie manufacturière de sport américaine, on retrouve 80% du commerce extérieur dans: les survêtements, les chaussures de sport, les bateaux à moteur, les combinaisons et ensembles de ski, les articles de golf ainsi que les sports de raquette (voir Figure 3).

Dans la Figure 4, quatre produits de sports partagent 90% du commerce extérieur total de l'IMS allemande. Il s'agit les chaussures de sport, les jeux de plein air, les survêtements ainsi que les bateaux à rames et canots. Pour l'IMS japonaise, les articles de golf, les articles de skis et accessoires, les chaussures de sport et les articles de pêche, totalisent près de deux tiers du commerce extérieur total (voir Figure 5).

Dans la Figure 6, les articles de golf et les survêtements occupent plus de la moitié de l'IMS mexicaine. Pour ce qui est de la Corée, la Figure 7 indique que les chaussures de sport et les articles de pêche se partagent près des trois quarts du commerce extérieur total. Enfin, pour Taiwan, deux tiers du commerce extérieur total sont occupés par les chaussures de sport, les gants et mitaines pour l'usage du sport ainsi que les articles de golf (voir Figure 8).

En somme, on constate qu'il existe une division internationale du travail dans l'industrie manufacturière de sport, car les spécialisations nationales varient d'un pays à un autre. De plus, il est intéressant de constater que les pays industrialisés ont un marché de produits de sport plus diversifié que ceux des NPI. À noter également que le

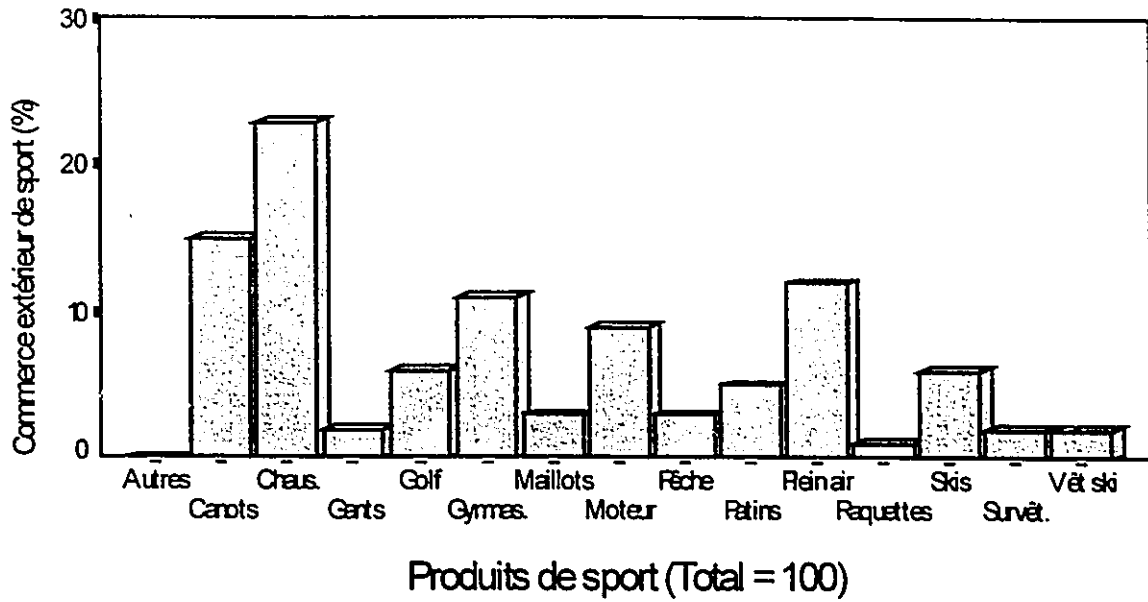


Figure 2:
Part des produits de sport dans le commerce extérieur du Canada.

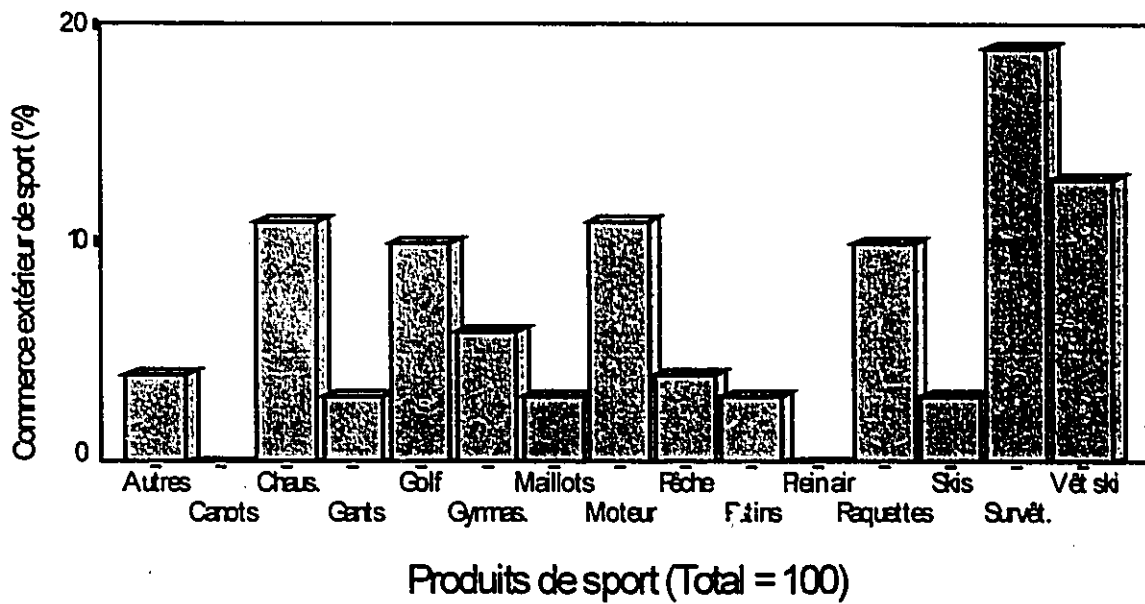


Figure 3:
Part des produits de sport dans le commerce extérieur des États-Unis.

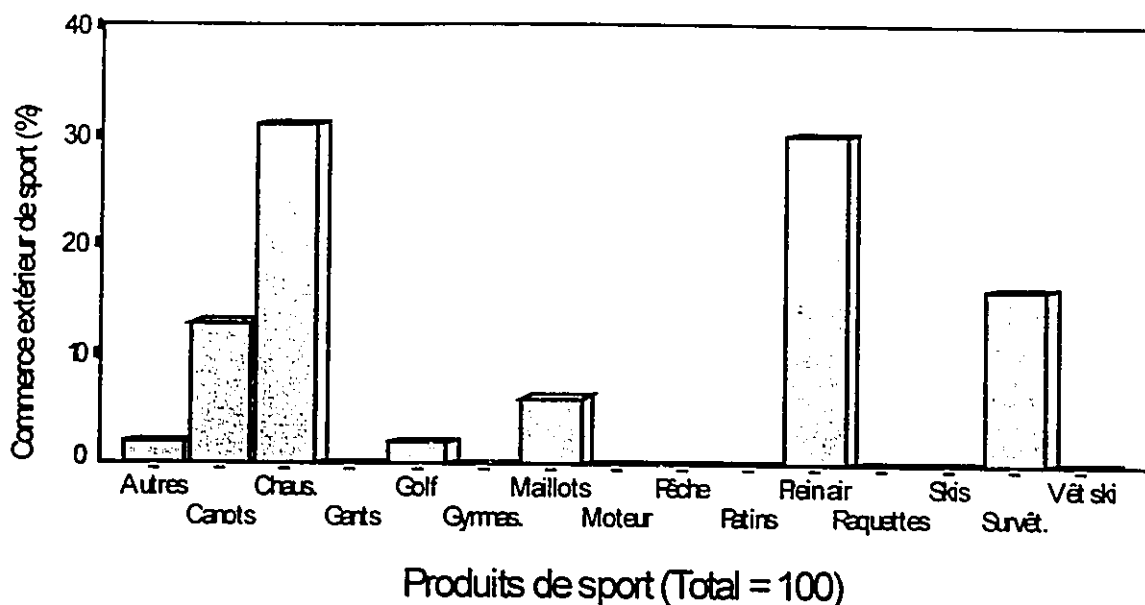


Figure 4:
Part des produits de sport dans le commerce extérieur de l'Allemagne.

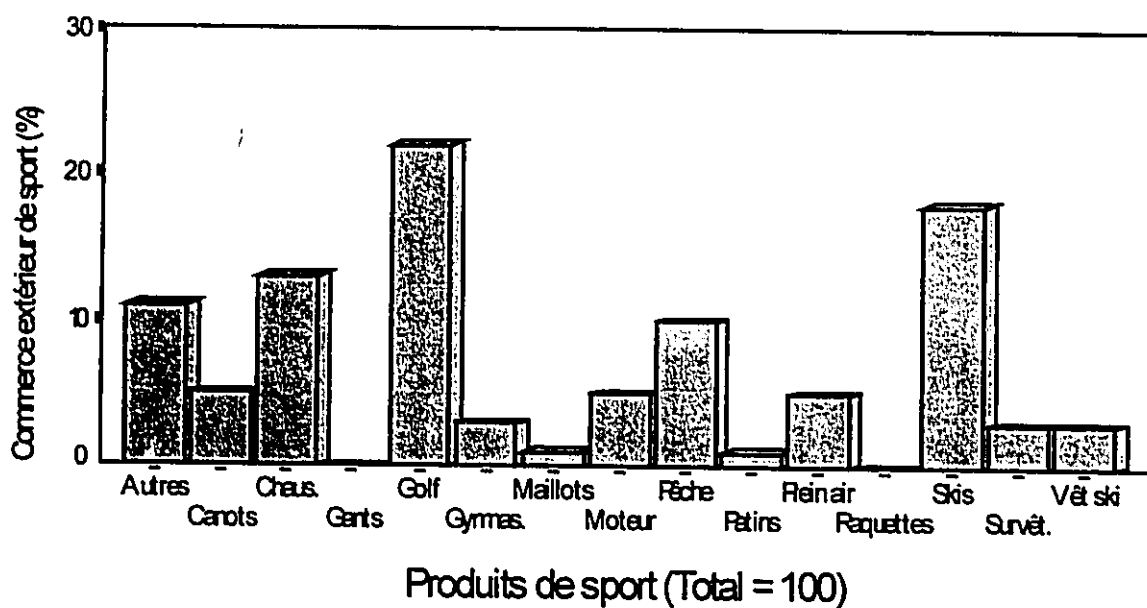


Figure 5:
Part des produits de sport dans le commerce extérieur du Japon.

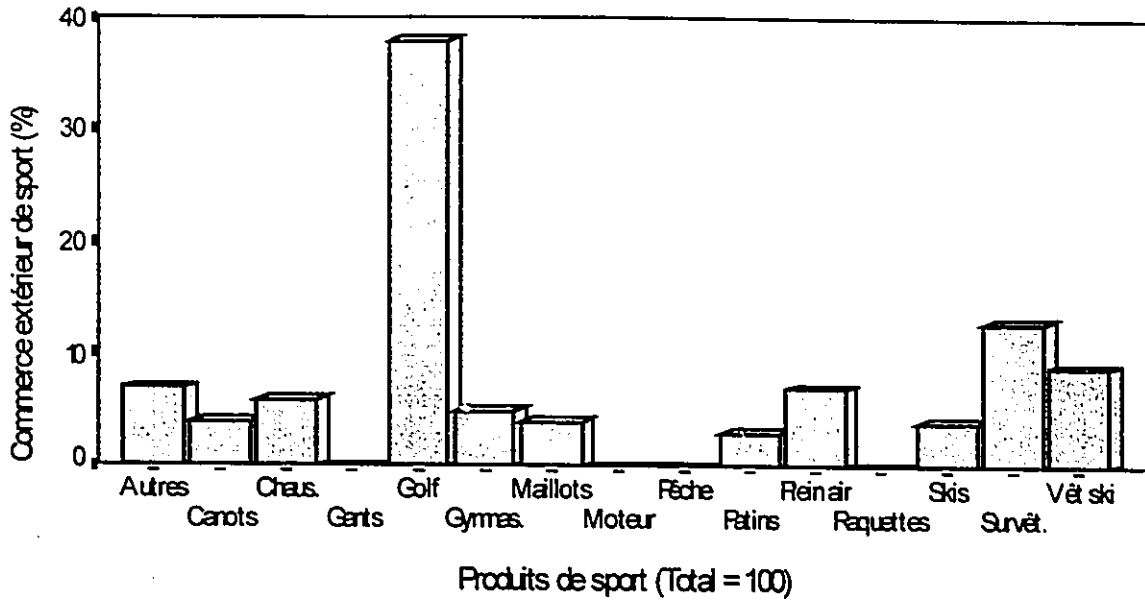


Figure 6:
Part des produits de sport dans le commerce extérieur du Mexique.

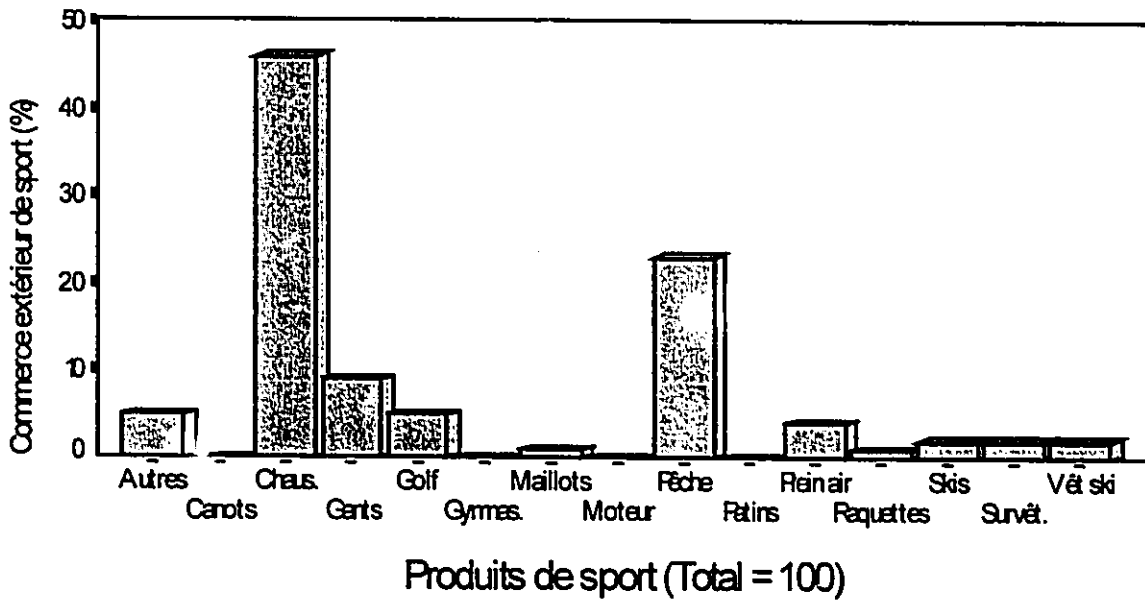


Figure 7:
Part des produits de sport dans le commerce extérieur de la Corée.

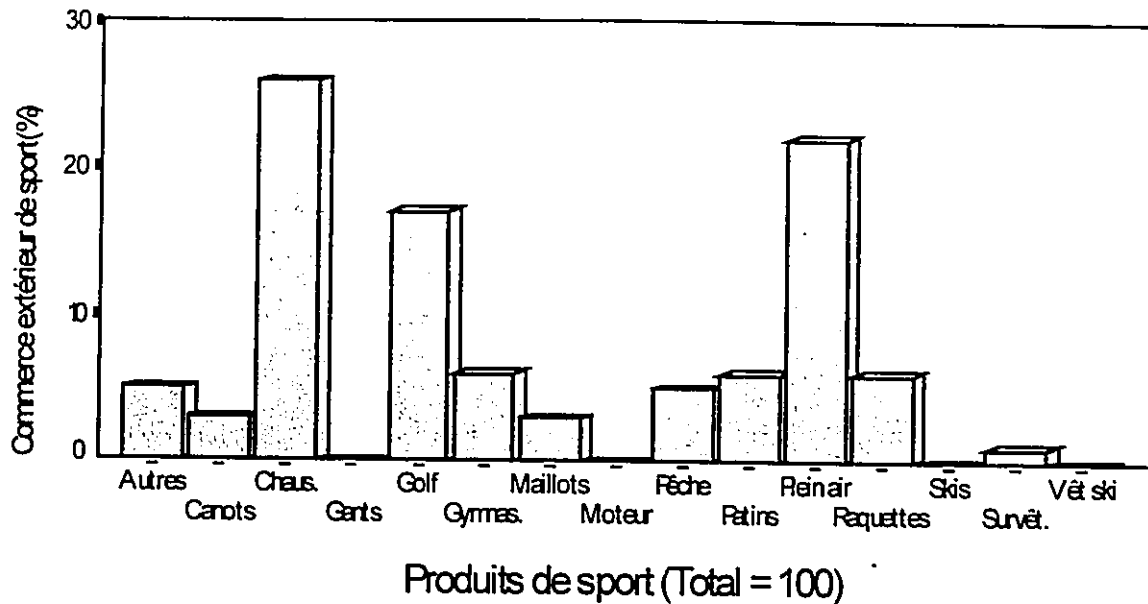


Figure 8:

Part des produits de sport dans le commerce extérieur de Taiwan.

commerce extérieur des chaussures de sport a un poids relativement important dans l'IMS autant dans les pays industrialisés que dans les NPI. Certes, les spécialisations nationales et la part de chaque produit dans du commerce extérieur des produits de sport ,seront analysés plus à fond dans le prochain chapitre.

4.4.4 Coefficients de spécialisation de Balassa

Les coefficients de spécialisation de Balassa vont permettre de conclure si effectivement, certains groupes industriels et produits de sport sont dominés par un commerce intra-industrie. Un commerce intra-industrie ou intra-branche favorise les échanges à l'intérieur de la même industrie ou de la même branche, laquelle est caractéristique de la NDIT. Dans ce contexte, ces deux termes seront utilisés comme synonymes.

Par ailleurs, on note qu'un commerce intra-branche inclut également un commerce intra-firme qui favorise des échanges entre différentes filiales d'une firme mère. En bref, l'indicateur économique permettant de mesurer un commerce intra-branche est défini par coefficient de spécialisation de Balassa autour de 0,30, en valeur absolue. Un commerce inter-industrie favorise par opposition à un commerce intra-industrie, des échanges commerciaux entre différentes industries (i.e. entre l'industrie plastique fabriquant des casques protecteurs de hockey et l'industrie manufacturière de textile fabricant des gilets de hockey). De plus, le coefficient de spécialisation de Balassa autour de 0,60 et plus, en valeur absolue, indique qu'il y a présence d'un commerce inter-industrie.

Au Tableau 7, on constate que les pays industrialisés ont un commerce intra-industrie strictement pour les bateaux de plaisance à l'exception du Canada et de l'Allemagne qui possèdent un deuxième groupe industriel se classant dans la catégorie articles de sport. Au niveau des NPI, le Mexique se distingue de la Corée et Taiwan par la présence du commerce intra-industrie pour les articles de sport et à la rigueur, les vêtements de sport. Ainsi, on pourra conclure qu'au cours des années 1990, le commerce de l'industrie manufacturière de sport des quatre pays industrialisés de l'étude, est dominé par les échanges de nature intra-industrie ou intra-branche par opposition au commerce de l'IMS des NPI qui favorise des échanges inter-branche.

Au Tableau 8, on constate que l'industrie des bateaux à voile de trois pays industrialisés, soient le Canada, les États-Unis et le Japon, est dominée par des échanges commerciaux intra-industrie. Par exemple, le coefficient de Balassa pour les bateaux à voile du Canada est près de zéro; ce qui signifie que dernier a exporté toute

sa production à l'étranger. Parallèlement, les échanges commerciaux de l'industrie des bateaux à rames et canots de l'Allemagne et du Japon sont également de nature intra-industrie. De plus, le Canada, les États-Unis et l'Allemagne partagent un trait en commun, c'est-à-dire que le commerce des articles de gymnastique ou d'athlétisme se font à l'intérieur de la même industrie.

Par ailleurs, ce genre de commerce est également présent dans l'industrie canadienne des patins à glace et à roulettes et celle des maillots de bain. Dans l'industrie manufacturière de sport américaine, le commerce intra-industrie est présent pour les articles de golf et des bateaux à moteur. Finalement, la Corée se différencie de Taiwan par le fait qu'elle exporte des articles de gymnastique ou d'athlétisme et des articles de golf selon un patron intra-industrie. À noter que l'industrie des survêtements de sport du Mexique se distingue de celles du Taiwan et de la Corée car elle est en majorité constituée d'échanges de type intra-firme.

Plus particulièrement, l'industrie manufacturière de Taiwan est essentiellement dominée par des échanges inter-industrie par lesquels, différentes industries participent à la production et à la vente. De plus, Taiwan exporte tous ses produits de sportifs sans presque importer. En examinant de plus près, on pourra se poser la question à savoir si l'industrie des survêtements de sport de ce pays semble s'orienter vers un commerce intra-industrie. On note au Tableau 8 que le coefficient pour les survêtements de Taiwan est de 0,78. En réalité, nos données indiquent que le coefficient de Balassa est passé de 0,96 en 1991 à 0,88 en 1992, 0,69 en 1993 et à 0,60 en 1994. Cette tendance suggère donc que l'industrie des survêtements de sport devient de plus en plus un commerce intra-industrie.

Tableau 7:
Commerce intra-industrie moyen des cinq années par groupes industriels.

Groupes industriels	Pays industrialisés			Nouveaux pays industrialisés		
	Canada	Allemagne	Japon	Mexique	Corée	Taiwan (4 ans)
Articles de sport	-0.34	-0.29	-0.60	-0.20	0.68	0.91
Vêtements de sport	-0.54	-0.62	-0.96	-0.37	0.88	0.90
Chaussures de sport	-0.91	-0.62	-0.97	-0.89	0.90	0.93
Bateaux de plaisance	0.26	-0.28	-0.31	-0.91	0.66	0.99

Tableau 8:
Commerce intra-industrie moyen des cinq années par produits de sport.

Produits de sport	Pays industrialisés			Nouveaux pays industrialisés		
	Canada	Allemagne	Japon	Mexique	Corée	Taiwan (4 ans)
Skis et accessoires	-0.84	-0.64	-0.99	-	-0.66	0.90
Articles de gymnastique	-0.16	-0.37	-0.85	-0.96	0.19	0.97
Articles de golf	-0.92	-0.96	-0.54	-	0.21	0.85
Patins à glace et à roulettes	0.24	-	-0.97	-	-0.68	0.96
Bateaux à rames et canots	0.51	-0.28	0.22	-0.91	-	0.99
Bateaux à moteur	-0.61	-	-0.97	-	-0.87	-
Bateaux à voile	0.01	-	-0.19	-	0.93	-
Survêtements	-0.97	-0.68	-0.98	-0.28	0.54	0.78
Combinaisons et ens. de ski	-0.99	-	0.00	-	0.78	0.97
Maillots de bain	-0.24	-0.44	-0.72	-0.75	0.62	0.94
Chaussures de sport	-0.91	-0.62	-0.95	-0.89	0.90	0.93

Dans l'ensemble, les coefficients de spécialisation de Balassa présentés au tableau 8, indiquent que l'industrie manufacturière de sport du Canada est dominée par plus d'échanges intra-industrie comparée aux autres industries. En outre, dans 25% des cas, les produits de sport présentés dans ce tableau pour les PI, favorise un commerce de nature intra-branche par rapport à 9% des cas observés au niveau des NPI. Cette constatation permet de conclure qu'au cours des années 1990, les NPI n'entreprennent pas encore des activités plus complexes et plus variées donnant lieu à des spécialisations intra-industrie par rapport aux spécialisations traditionnelles.

Par ailleurs, pour illustrer les échanges de type intra-firme, identifions quelques principales multinationales manufacturières de sport, spécialisées dans la production des produits de sport suivant: les patins à glace et à roulettes, les maillots de bain et les articles de gymnastique pour le Canada. On retrouve en autres, Maska Sport pour les patins; Louis Garneau Inc. pour les maillots de bain; York Barbell et Weider pour les articles d'athlétisme. Parallèlement, on retrouve les multinationales américaines de golf comme Wilson, Mac Gregor, Ben Hogan et Spalding. D'autres FMN allemandes et japonaises spécialisées dans la fabrication des bateaux à rames, à voile et à moteur sont: Dehler et Bavaria Yachts, Yamaha, Nissan, Yammar et Suzuki. Ce concept intra-industrie et intra-firme sera examiné plus à fond dans le prochain chapitre lorsqu'il s'agira de discuter de la nouvelle division du travail et des échanges intra-industrie. Dans la prochaine partie, la structure et l'intensité des échanges commerciaux et internationaux de l'IMS seront à l'étude.

4.5. Structure des échanges commerciaux entre les industries manufacturières de sport

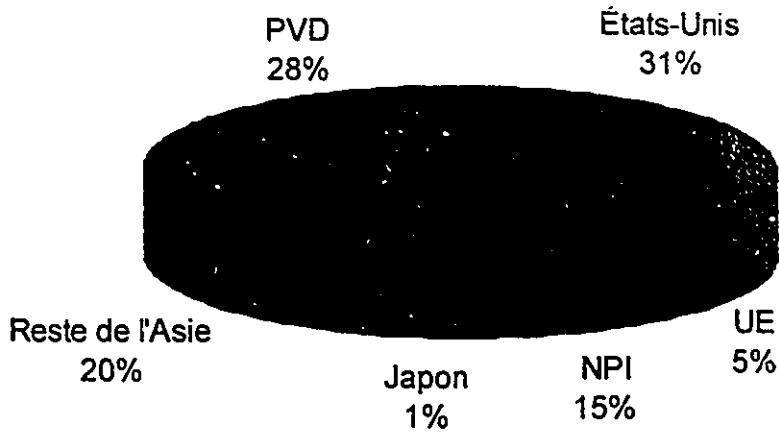
4.5.1 Relation Nord-Sud dans l'industrie manufacturière de sport

Pour bien comprendre l'intensité des échanges commerciaux entre différents pays en 1994, cette partie sera consacrée à la description des données portant sur l'origine des importations et la destination des exportations des produits de sport. Pour faciliter la compréhension, les origines et destinations seront discutées en référence au concept Nord-Sud. Les pays du Nord ou pays industrialisés comprennent les États-Unis, le Japon et les pays de l'Union européenne. Les pays du Sud comprennent les pays de l'Asie, les NPI et le reste du monde.

Dans la Figure 9, on remarque que le Canada achète plus d'un tiers des produits de sport venant du Nord. Par contre, il revend près de 90% de ses produits de sport aux pays industrialisés comme les États-Unis, ceux de l'Union européenne et le Japon. Par ailleurs, les Figures 10 et 11 montrent que l'Allemagne et les États-Unis importent principalement des pays du Sud. Dans la Figure 9, l'IMS américaine opèrent sur la base d'une forte délocalisation de ses activités de production par le biais des FMN. Dans la Figure 11, les importations intra-bloc européen représentent un quart du total des marchandises de sport. D'une part, l'Allemagne vend plus de 50% de ses produits au Nord. D'autre part, les États-Unis exportent plus de sept huitième de ses fabrications au pays industrialisés.

Quant au Japon, on remarque au Figure 12 que ce pays importe près de deux tiers des produits venant du Sud et revend cette même proportion aux pays du Nord.

Figure 9: Origine des importations des produits de sport du Canada, 1994



Destination des exportations des produits de sport du Canada, 1994

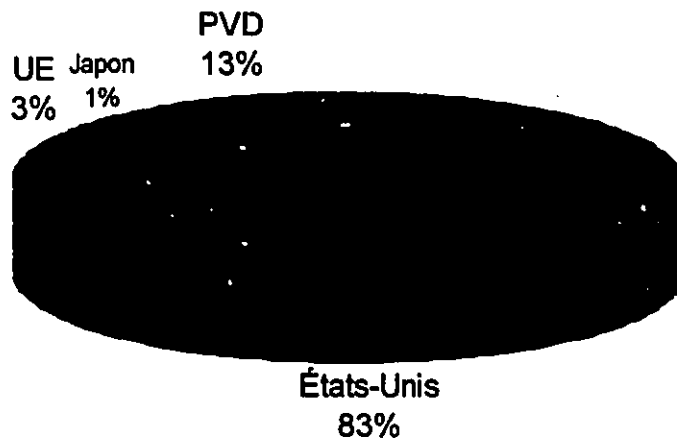
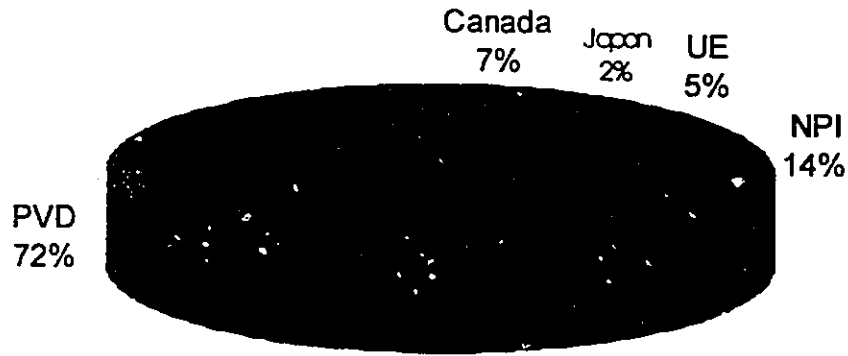


Figure 10: Origine des importations des produits de sport des États-Unis, 1994



Destination des exportations des produits de sport des États-Unis, 1994

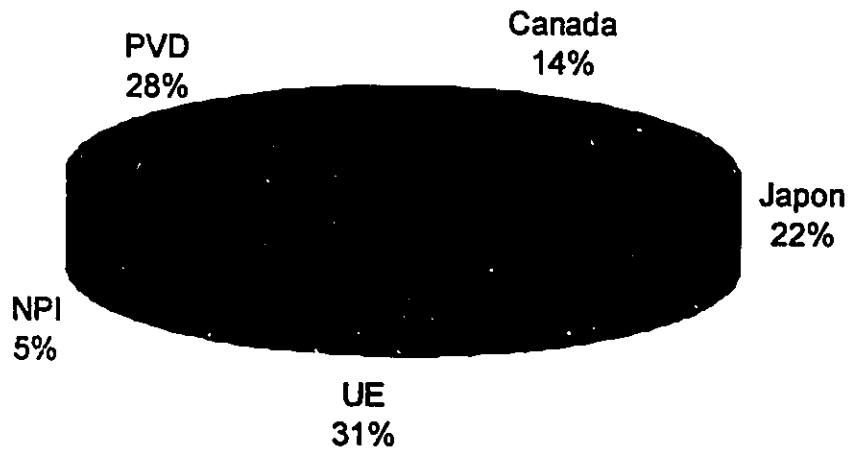
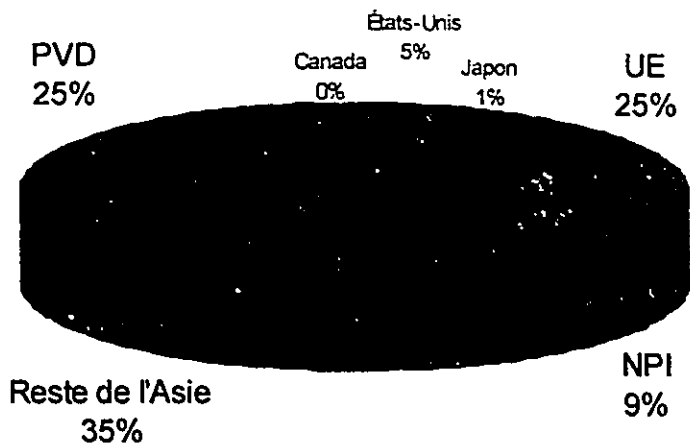
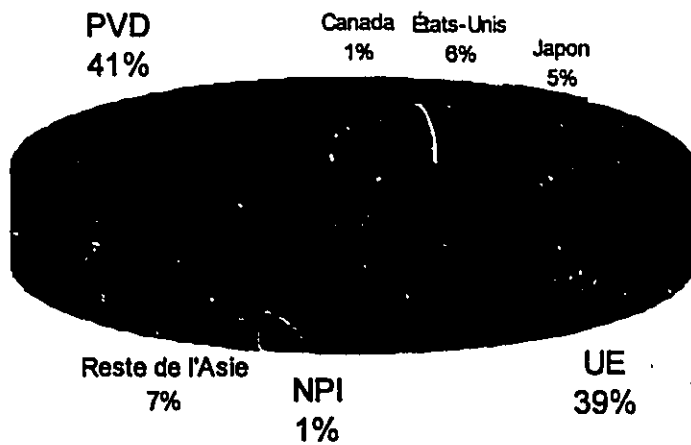


Figure 11: Origine des importations des produits de sport de l'Allemagne, 1994



Destination des exportations des produits de sport de l'Allemagne, 1994



Cependant, la Figure 12 indique également que le Japon importe autant du bloc industrialisé de l'Amérique du Nord (Canada et États-Unis) qu'il importe des NPI asiatiques. Toutefois, il revend deux fois plus de produits au bloc industrialisé de l'Amérique du Nord qu'il revendrait aux NPI asiatiques.

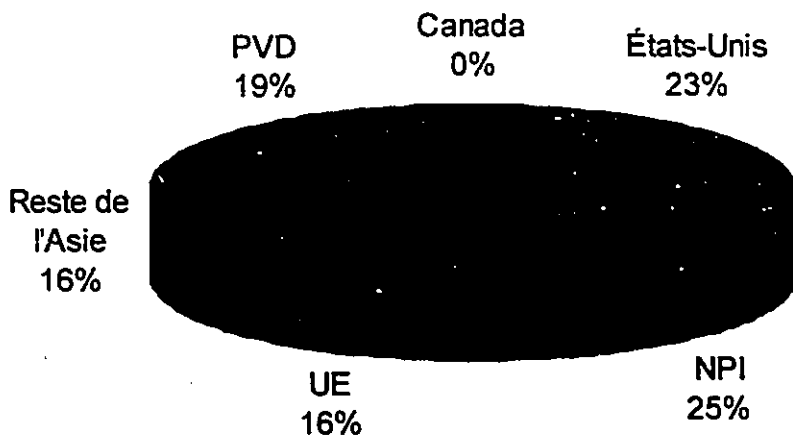
Dans les Figures 13 et 14, on constate que le Mexique et la Corée importent en moyenne, 52% du Nord et 48% du Sud. Cependant, le Mexique revend exclusivement 85% ses produits qu'aux États-Unis alors que la Corée vend près des deux tiers aux pays dans les régions du Nord. Quant à Taiwan, la figure 15 indique qu'il importe et revend près de deux tiers de ses articles de sport au Nord.

En comparant l'origine des importations des produits de sport des quatre pays industrialisés entre eux, le Japon se distingue des trois autres par ses sources d'approvisionnement diversifiées. Les États-Unis se distinguent des trois autres PI car, ses fournisseurs clefs sont situés dans les pays en voie de développement. Finalement, le Canada et l'Allemagne se ressemblent pour la présence des fournisseurs asiatiques et des PVD occupant 64% et 70% de la part des produits de sport, respectivement.

En comparant les trois NPI entre eux, on note que le Mexique est étroitement relié aux États-Unis comme Taiwan est étroitement relié au Japon pour leurs importations des produits de sport. Alors, la Corée se différencie de ces deux derniers car elle est la principale importatrice des pays du Tiers-Monde.

Par rapport à la destination des exportations, le Mexique se différencie définitivement de Taiwan et de la Corée car, ce dernier exporte exclusivement sa production manufacturière de sport aux États-Unis. Toutefois, les États-Unis sont aussi un client indispensable de Taiwan. Quant à la Corée, elle exporte en majorité ses

Figure 12: Origine des importations des produits de sport du Japon, 1994



Destination des exportations des produits de sport du Japon, 1994

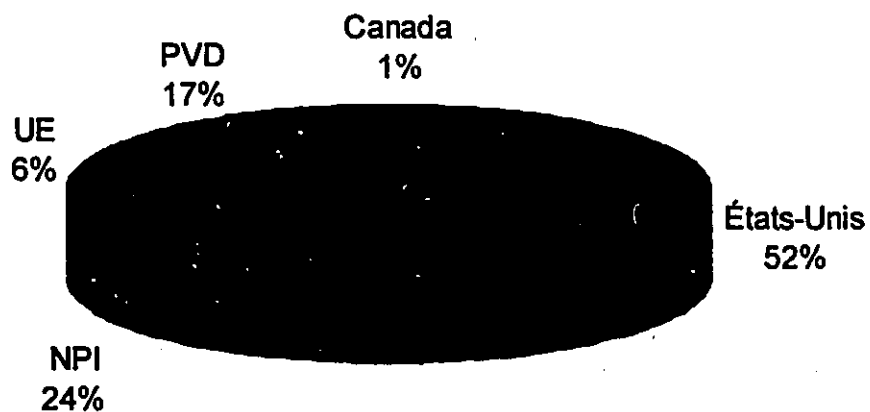
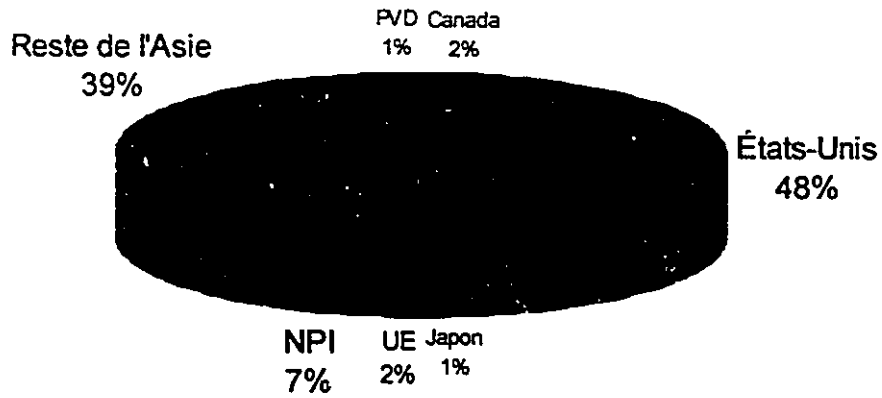


Figure 13: Origine des importations des produits de sport du Mexique en 1994



Destination des exportations des produits de sport du Mexique, 1994

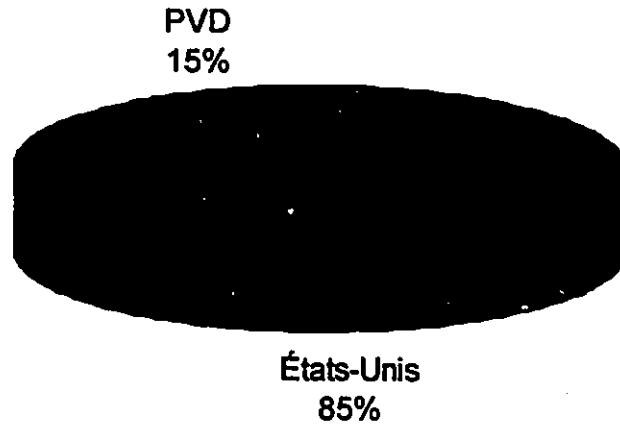
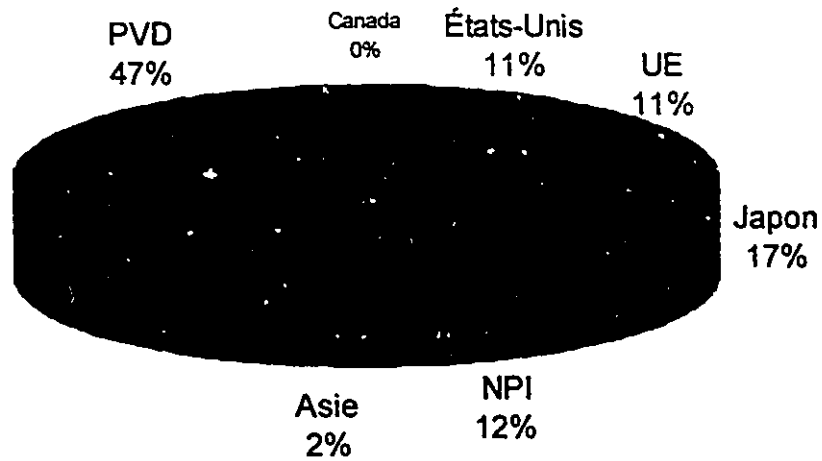


Figure 14: Origine des importations des produits de sport de la Corée, 1994



Destination des exportations des produits de sport de la Corée, 1994

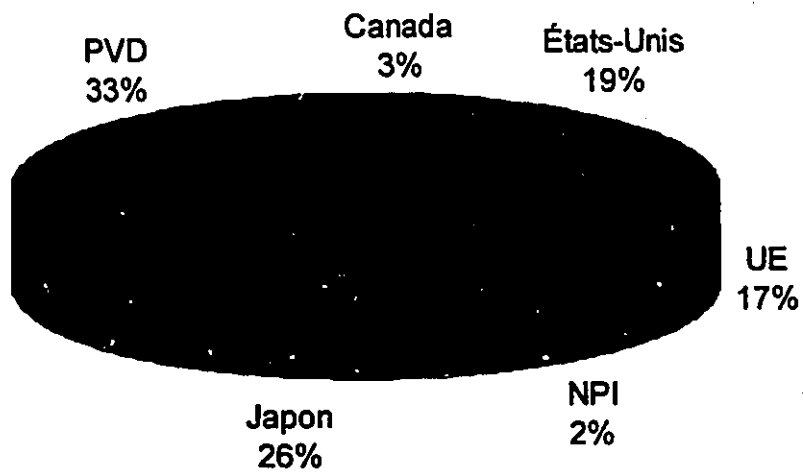
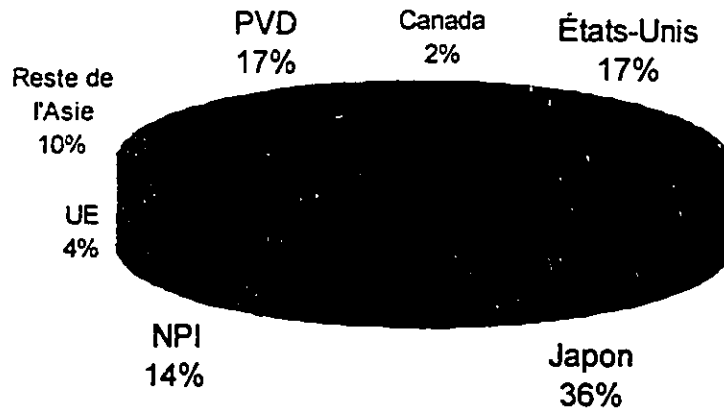
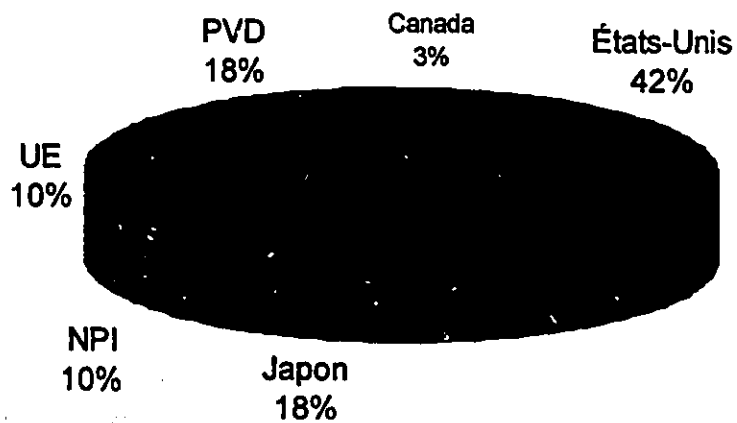


Figure 15: Origine des importations des produits de sport de Taiwan, 1994



Destination des exportations des produits de sport de Taiwan, 1994

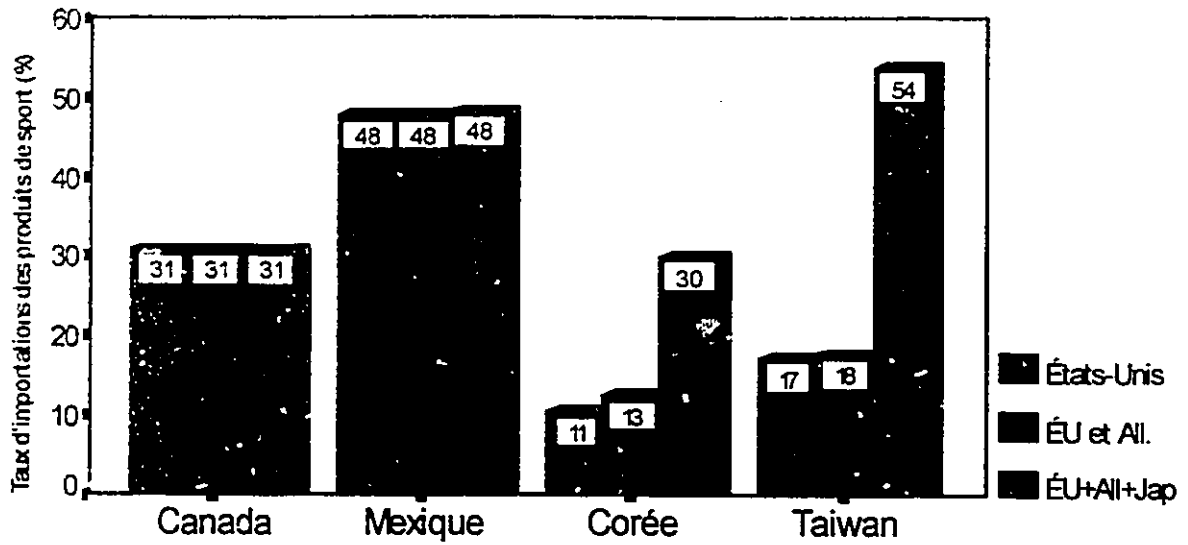


produits de sport au reste du monde et au Japon. De plus, les deux NPI asiatiques de l'étude ont un commerce important avec le Japon.

Dans l'ensemble, les trois NPI ont un type de client en commun. Il s'agit des pays industrialisés qui achètent en moyenne, plus de deux tiers produits de sport manufacturés soit par le Mexique, soit par la Corée, soit par Taiwan. En outre, parmi les pays industrialisés de l'étude, trois d'entre eux sont des pôles économiques dominants dans l'économie mondiale: les États-Unis représentant le pôle économique de l'Amérique du Nord, l'Allemagne représentant le pôle économique de l'Union européenne et le Japon, représentant le pôle économique important de l'Asie. Ainsi, on pourra se demander la question à savoir si le Canada, le Mexique, la Corée et Taiwan concentrent ou diversifient son commerce de sport vers un pôle, deux pôles ou trois pôles économiques.

4.5.2 Pôles d'échanges commerciaux dans l'industrie manufacturière de sport

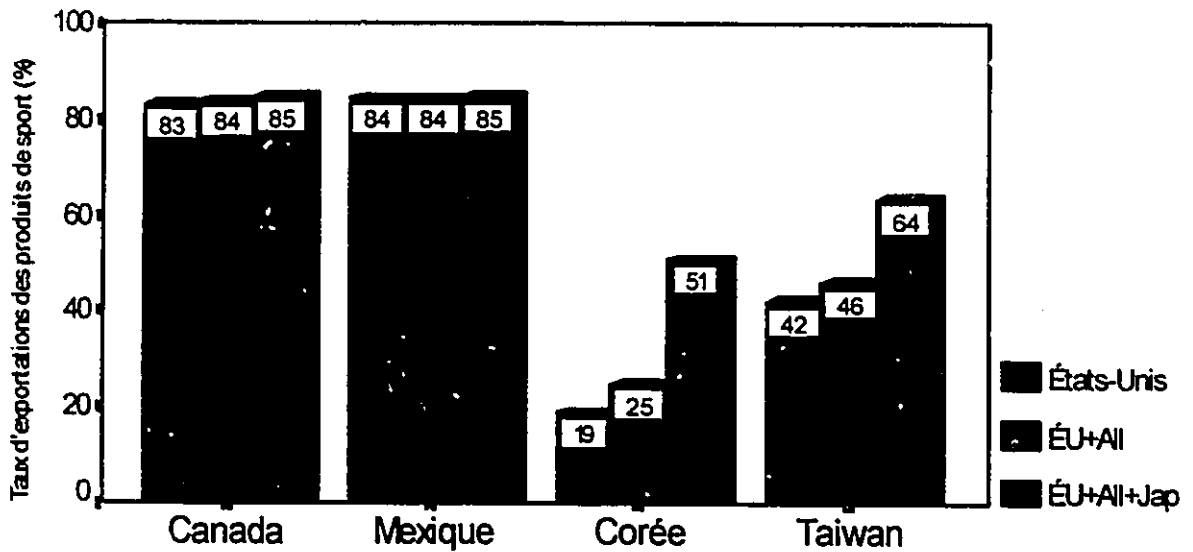
Les Figures 16 et 17 illustrent clairement la relation de dépendance économique entre le Canada et le Mexique vis-à-vis les États-Unis. On constate manifestement que les pourcentages d'importations et d'exportations de sport de ces deux pays varient très peu ou presque pas si on ajoute l'Allemagne et le Japon aux États-Unis. Autrement dit, leur commerce extérieur de sport est concentré dans le pôle économique nord-américain. Ceci signifie que les échanges commerciaux se font plutôt à l'intérieur du bloc économique nord-américain. Cette constatation est appuyée d'une part, par l'emplacement géopolitique du Canada et du Mexique et, d'autre part, par leurs politiques commerciales, l'ALÉ et l'ALÉNA. Ces facteurs seront explicités dans le prochain chapitre.



Pôles dominants dans l'économie mondiale (Total = 100).

Figure 16:

Pays fournisseurs des pôles économiques.



Pôles dominants dans l'économie mondiale (Total = 100).

Figure 17:

Pays clients des pôles économiques.

De plus, dans la Figure 16, les pourcentages d'importations de la Corée et de Taiwan varient en fonction des trois pôles économiques indiquant que leurs achats proviennent de sources diversifiées. Plus précisément, en ajoutant le Japon aux États-Unis et à l'Allemagne, le taux d'importations de la Corée a plus que doublé et celui de Taiwan a triplé. Ceci suggère que ces deux NPI asiatiques sont très dépendants du Japon. Cependant, la Figure 17 révèle que la Corée exporte plus que Taiwan vers le Japon. En présence des États-Unis et de l'Allemagne, le taux d'exportation de la Corée et de Taiwan sont de 25% et de 46%, respectivement. Alors qu'en présence du Japon, ce taux passe à 51% pour la Corée et à 64% pour Taiwan. En d'autres mots, le Japon représente un client et un fournisseur important de la Corée.

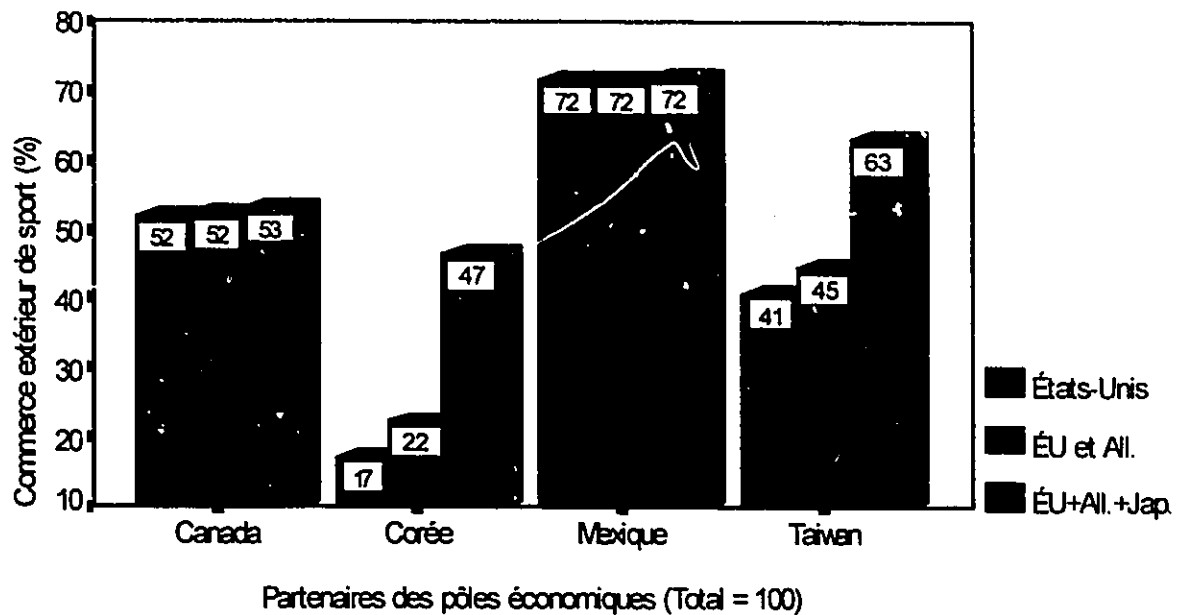


Figure 18:

Polarisation des échanges en économie du sport.

Chapitre 5 - Discussion des résultats

Ce chapitre a pour objectif de répondre aux questions spécifiques de la recherche. Ces questions ont porté sur: (1) sur le degré d'ouverture et d'insertion de sept industries manufacturières nationales de sport dans l'économie mondiale; (2) sur les spécialisations nationales; (3) sur l'intensité des échanges commerciaux entre les sept pays. La conjoncture économique et l'insertion des industries manufacturières nationales au sein de l'économie mondiale, seront examinées en premier lieu. Ensuite, ce chapitre examinera l'insertion des IMS dans l'économie mondiale. Finalement, la place de l'IMS dans l'économie nationale, les spécialisations nationales de sport, l'intensité des échanges entre les pays du Nord et les pays du Sud, ainsi que la polarité des échanges des produits finis de sport, seront évoquées. Faisons un bref rappel théorique.

5.1 Approche éclectique

Le cadre théorique de cette étude emprunte une approche éclectique à partir de laquelle il s'inspire, à la fois, de l'approche orthodoxe, et à la fois, de l'approche structuraliste. L'approche orthodoxe cherche à défendre la thèse selon laquelle l'échange international stimule la croissance interne d'une économie nationale. Selon les théories orthodoxes du commerce international, les spécialisations d'un pays dépendent fortement de leur niveau de développement, de l'avancement technologique ou de leur compétitivité technologique. C'est pourquoi, les résultats seront interprétés à partir de la variable compétitivité technologique car, elle permet, d'une part, d'examiner la première hypothèse de l'étude qui stipule que plus le degré d'ouverture d'une

industrie manufacturière nationale de produits de sport est élevé, plus le degré d'insertion de cette industrie dans l'économie mondiale est grande.

D'autre part, la compétitivité technologique fait référence au degré d'industrialisation des pays étudiés, à leur niveau de développement, c'est-à-dire, leur performance relative en ce qui a trait à l'exportation manufacturière et à leur degré d'ouverture dans l'économie mondiale. En bref, l'approche orthodoxe reconnaît que, malgré l'inégalité des revenus, ce mal est nécessaire pour stimuler le dynamisme économique (Brasseur, 1993). À long terme, la croissance permettra de réduire les écarts.

Contrairement aux théories orthodoxes, les théories structuralistes suggèrent que les inégalités en termes de richesse engendrent une dépendance économique. Ainsi, les théories structuralistes avancent que les pays moins développés s'insèrent dans l'économie mondiale par production spécialisée à forte intensité de main-d'oeuvre, ou selon leur dotation en facteurs de production. Ces dernières sont utiles à l'étude de l'industrie manufacturière de sport, car elles permettent de tester la deuxième hypothèse de l'étude. Celle-ci stipule qu'il y a une spécialisation nationale de l'industrie manufacturière de sport dans l'économie mondiale à l'intérieur de laquelle, certains pays se spécialisent dans la fabrication des produits sportifs de haut de gamme ou de bas de gamme. Ainsi, la structure des échanges s'explique à partir de la détérioration des termes de l'échange, de la polarisation des échanges, du rapport centre / périphérie; ceci met en évidence la dépendance économique et les relations asymétriques.

5.2 Insertion des industries manufacturières d'articles de sport dans l'économie mondiale

5.2.1 Comparaison des degrés d'insertion entre les industries manufacturières de sport des nouveaux pays industrialisés

La Figure 19 présente en synthèse les degrés d'ouverture et d'insertion des industries manufacturières nationales et ceux de l'IMS que l'on retrouve dans les tableaux 2, 3 et 4. Cette figure démontre clairement que plus de degré d'ouverture d'une industrie manufacturière nationale de produits de sport est élevé, plus le degré d'insertion de cette industrie dans l'économie mondiale est grande. La première hypothèse de l'étude est vérifiée.

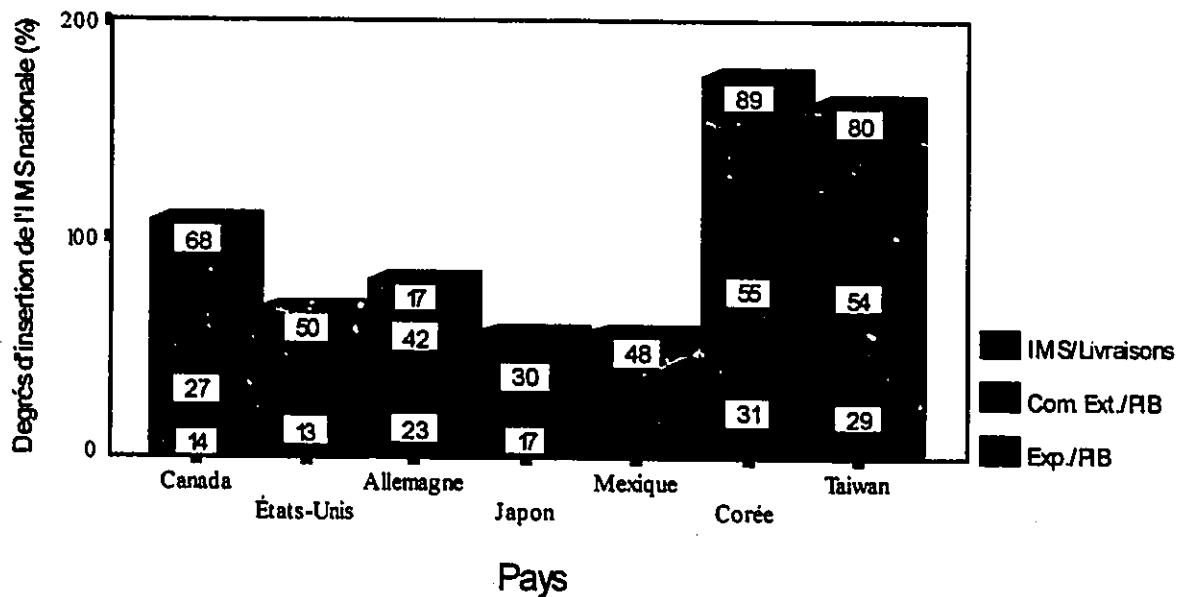


Figure 19:
Insertion des industries nationales de sport (Total = 300).

La Corée arrive en première position, car sa conjoncture économique aurait influencé la demande et l'insertion de cette dernière dans l'économie mondiale. Selon Korea Trading Post (1994), l'insertion de l'IMS coréenne dans les échanges mondiaux au cours des années 90, est attribuée à la grande demande mondiale pour les articles de golf (gants, balles, clubs et parasols), les cannes et leurres de pêche. Plus précisément, 60% du marché mondial des cannes et leurres de pêche est occupé par les manufacturiers coréens; ce qui les classe en première position comme fournisseurs mondiaux. De plus, en 1994, les exportations mondiales des articles de golf et accessoires en provenance de la Corée, ont connu une forte augmentation de 35%, totalisant environ 27,8 millions en dollars canadiens. Ces exportations ont doublé en destination du Japon et vers les pays de l'Union européenne grâce à l'appréciation du yen et du deutschemark.

Cette hausse des exportations a eu une répercussion immédiate sur les salaires des travailleurs. Ces derniers ont vu leurs salaires augmenter grâce au dynamisme du développement de leur économie nationale. Ce dynamisme influence parallèlement le facteur compétitivité-prix. Les fabricants ont fait appel à la stratégie de partenariat pour garder leurs coûts de production à bas niveau. Ainsi, la Corée a opté pour la stratégie d'assemblage offshore en Chine, au Pakistan et en Indonésie (Korea Trading Post, 1994).

En ce qui a trait à l'insertion de l'IMS de Taiwan, deux facteurs suivant peuvent justifier son degré d'insertion inférieur à la Corée: le cycle de vie des articles de sport et la conjoncture économique. Selon Taiwan Product (1995), les produits de sport de Taiwan sont au stade de standardisation, alors que ceux de la Corée sont encore au

stade de maturation. De plus, Taiwan a dû rationaliser ses activités de production de sport suite à la récession mondiale. Ce pays s'est alors concentré dans la production à haute valeur ajoutée et a délaissé la production de bas de gamme. Cette stratégie résulte de l'abolition des douanes émise par le gouvernement de la République de Chine sur les importations des produits semi-finis de sport.

De plus, les exportations des clubs de golf, des sports de raquettes (badminton et tennis) et des articles d'athlétisme, ont connu une augmentation en 1993. En 1994, les exportations des planches à voile, des patins à glace et à roues alignées, ont directement contribué à l'insertion de Taiwan dans l'économie mondiale. D'après les prévisions de Taiwan Product (1995), ce pays exportateur de l'industrie de sport compte se spécialiser dans la fabrication des clubs de golf, des équipements d'athlétisme et des patins à roues alignées de haut de gamme.

Au cours des années 90, Taiwan a cherché à pénétrer le marché de sport du Mexique, de l'Afrique du sud et du Moyen-Orient, car son marché actuel est saturé. C'est pourquoi, son degré d'insertion dans les échanges mondiaux est supérieur à ceux du Canada, des États-Unis et du Mexique. Finalement, Taiwan participe activement aux exhibitions internationales telles ISPO (International Sports Product Organization) et « Atlanta Super Show » en vue de mousser la réputation associée à ses propres marques. Taiwan cherche donc à se détacher de l'OEM (Original Equipment Manufacture) qui lui donne droit de fabriquer des articles de sport sous les marques commerciales réputées mondialement comme Wilson, Maruman, Dunlop, Mac Gregor, Head, Adidas et Nike.

Pour ce qui est de l'insertion de l'IMS du Mexique dans l'économie mondiale, trois facteurs peuvent expliquer sa quatrième position: la conjoncture économique, le taux de participation sportive et le taux d'équipement de la population. D'après Gonzalez (1996), la dévaluation du pesos a permis de Taiwan à pénétrer plus facilement le marché sportif mexicain. Entre 1991 à 1994, la part de marché occupé par Taiwan a doublé, passant de 11,8% à 29,4%. Parallèlement, suite à la signature de l'ALÉNA, les exportations canadiennes en destination du Mexique ont plus que centuplé, passant de 0,4% à 14,4%.

De plus, les expéditions intérieures ne répondent pas du tout à la demande locale, car les producteurs mexicains ne possèdent pas le savoir-faire. En fait, ils assurent l'assemblage simple et mécanique et produisent en faible quantité certains accessoires d'articles de sport. Ainsi, 90% de la demande locale est substituée par des importations d'articles de sport venant de l'étranger. Évidemment, cette substitution joue un grand rôle dans l'ouverture de l'IMS du Mexique à l'extérieur. C'est pourquoi, Gonzalez (1996) estime que ce marché d'articles de sport connaîtra une hausse annuelle de 25%. Toutefois, cette estimation pourrait être affectée par la crise du pesos depuis janvier 1995.

Finalement, la demande locale est justifiée par le désir d'adopter un style de vie moderne et « américanisé ». De plus, les conditions climatiques et polluées, incitent les ménages à se procurer des équipements d'athlétisme et à faire de l'activité physique et sportive à domicile.

5.2.2 Comparaison des degrés d'insertion entre les industries manufacturières de sport des pays industrialisés

Le Canada arrive en troisième position avec un degré d'insertion de 68%. Hazan (1996) note que durant la période de 1990 à 1992, c'est-à-dire, durant la récession mondiale, le commerce extérieur a diminué de 3%. Le taux de chômage a augmenté, ce qui a ralenti la consommation apparente d'articles de sport au Canada. Cependant, les exportations ont repris vers la fin de 1992 avec une hausse de 8% et de 11% en 1993. En 1994, Hazan (1996) a constaté que les exportations canadiennes ont augmenté de 12%.

En effet, depuis la signature de l'ALÉ, les ventes de produits sportifs vers les États-Unis ont connu une croissance moyenne de 13 à 15% car, l'élimination des douanes, la reconnaissance des marques canadiennes, associée à la qualité des produits, ainsi que la proximité des deux pays, ont intensifié les échanges entre le Canada et les États-Unis. Depuis la rentrée en vigueur de l'ALÉNA, les exportations massives du Canada vers le Mexique ont plus que centuplé, passant de 0,4% en 1991 à 14,4% en 1994.

Au même moment, la croissance inégale de deux disciplines sportives, le roller hockey et le soccer, ont contribué à l'ouverture et à l'insertion de l'IMS du Canada dans l'économie mondiale. En 1994, Hazan (1996) a rapporté un pourcentage d'importations phénoménal de patins à roues alignées de 117,3% et d'une hausse de 13% pour les articles de soccer (Rvinson, 1996). Depuis l'arrivée de la ligue professionnelle du roller

hockey en 1992 qui est composée de 19 équipes, Hazan (1996) estime que cette discipline connaîtra une croissance annuelle de 35% à 40%.

Quant à la discipline de soccer, Rvinson (1996) rapporte que le taux de participation a augmenté de 21% en 1994 par rapport à l'année précédente. Cette augmentation est expliquée par trois facteurs: le soccer est un sport qui peut être pratiqué pendant quatre saisons, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur; les coûts des équipements sont moins chers comparé au hockey et finalement, la popularité de ce sport prend de plus en plus d'ampleur suite à la diffusion médiatique de la Coupe du Monde de soccer en 1993.

Pour les États-Unis, les facteurs qui semblent avoir contribué à l'insertion de son IMS dans l'économie mondiale sont: la conjoncture économique, la croissance inégale des disciplines de sport et les revenus *per capita*. D'abord, le commerce extérieur de l'industrie manufacturière de sport des États-Unis est favorisé par deux accords de libéralisation des échanges: la législation de l'Uruguay Round et de l'ALÉNA. D'une part, la législation de l'Uruguay Round diminue les barrières douanières entre les pays industrialisés et facilite les importations des textiles et des vêtements en provenance des pays en développement. D'autre part, l'ALÉNA facilite l'accès au marché mexicain. Ces deux accords ont eu des répercussions immédiates sur l'industrie manufacturière de sport car, les États-Unis sont les principaux clients du Canada, du Japon et de l'Allemagne. En terme d'importations, le Canada achetait un tiers des produits américains, alors que le Japon importait près d'un quart de ces derniers, en 1994.

La présence des manufacturiers de sport américains demeure dominante sur l'arène mondiale car, leurs produits sont réputés pour leur qualité. Les États-Unis

monopolisent en outre, le marché de golf en Corée, au Japon, en Allemagne, et celui des articles d'athlétisme en Royaume-Uni, en Corée, au Taiwan et au Mexique. C'est pourquoi, ils connaissent un taux de croissance annuel moyen de 15% (Department of Commerce, 1994).

Dans le cas de l'Allemagne, la conjoncture économique et les revenus des ménages sont les déterminants de la demande qui affectent son insertion dans l'économie mondiale. D'après les études de Netherlands Economic Institute (1995), la production allemande a chuté entre 8% à 9% par année au cours des années 90. D'une part, cette chute est causée par la récession mondiale qui a ralenti les exportations de sport vers l'étranger. D'autre part, l'unification de l'Allemagne apporte une rationalisation économique. Par exemple, les licenciements pour des raisons économiques influencent directement les revenus et diminuent les importations et la consommation d'articles de sport.

De plus, le commerce extérieur de sport est moins ouvert aux échanges mondiaux car, les douanes sont trop élevés, se situant entre 6% à 8% pour les articles d'athlétisme, 14% pour les vêtements de sport en provenance des pays du G7. Ces tarifs sont beaucoup plus élevés pour les produits en provenance de l'Asie. Ainsi, près des deux tiers du marché de sport sont sécurisés par les hauts tarifs douaniers. Parallèlement, les frais de douane imposés sur les produits de sport importés au Japon sont de l'ordre de 27% à 30%; ce qui restreint énormément la pénétration des fournisseurs étrangers au marché nippon. Ceci affecte directement l'insertion de l'IMS du Japon dans les échanges mondiaux.

De façon générale, Tradescopé (1995) rapporte que les skis et accessoires, les articles de golf et de tennis, ont atteint leur maturité au Japon. En 1994, les achats des skis et accessoires en provenance de l'étranger ont diminué de 3,8%, les articles de golf et accessoires de 5,4% et les raquettes de tennis de 5,1%. La demande pour les articles d'athlétisme ont également chuté de 7,1% parce que les japonais ont perdu leur intérêt pour l'industrie du « fitness ». Les frais d'adhésion aux clubs s'élèvent entre 3 590 ¥ à 4 580 ¥ par année ou entre 48 à 61 dollars canadiens. Par contre, cinq nouvelles disciplines sportives ont connu un « boom » récemment en terme de consommation au Japon. Il s'agit des patins à roulettes, du basket-ball, du base-ball, des surfs des neiges et le plein air. Takabatake (1996) prévoit que le commerce extérieur des articles de sport augmentera graduellement au cours des prochaines années grâce à l'appréciation du yen.

En somme, l'insertion des industries manufacturières de sport dans l'économie mondiale est directement reliée à la conjoncture économique des économies nationales. La conjoncture économique est affectée par la compétitivité technologique qui fait référence au degré d'industrialisation, au niveau de développement, et au d'ouverture des industries manufacturières nationales dans l'économie mondiale. De plus, le taux de change, les stratégies de développement, les accords de libéralisation des échanges, ainsi que les forces motrices de la mondialisation telle que la baisse des coûts de transport et de communication, jouent également un rôle actif dans ce contexte. Cependant, la place de l'industrie manufacturière de sport dans l'économie nationale varie d'un contexte à un autre.

5.2.3 Place de l'industrie manufacturière de sport dans l'économie nationale

Parmi les sept IMS de l'étude, nous constatons que celles du Canada, des États-Unis et du Mexique, ont sensiblement une même valeur. Ces dernières représentent le bloc nord-américain et leur poids est certainement considérable dans leur économie nationale (voir Tableau 4 à la page 61). En fait, le rapport commerce extérieur d'articles de sport sur celui du secteur manufacturier, appuie l'assertion selon laquelle, plus le degré d'ouverture d'une IMS par rapport au secteur manufacturier est élevé, plus l'insertion de cette industrie dans l'économie mondiale est grande. Cette assertion ne s'applique qu'aux pays du bloc nord-américain et à Taiwan.

D'autre part, la Corée fait exception. En réalité, l'IMS coréenne est encore « jeune » car, depuis les Jeux olympiques de Séoul en 1988, l'activité physique et sportive ne commence à peine à prendre de l'ampleur dans cette société. On peut s'appuyer sur les études de Korean Trading Post (1994) pour expliquer que l'industrie manufacturière de sport coréenne est encore dans la phase de maturation, alors que celle de Taiwan est dans la phase de standardisation. Dans la phase de maturation, la demande augmente et les imitations rendent le marché plus concurrentiel. Au cours de cette phase, les coûts de production jouent un rôle crucial. En conséquence, plusieurs producteurs délocalisent leurs productions vers des marchés à faibles rémunérations, soit en Chine, en Malaisie ou en Indonésie. D'autres producteurs procèdent par sous-traitances. Dans la phase de standardisation, l'avantage comparatif détermine le lieu de production (Henner, 1992). De plus, le marché sportif de Taiwan est saturé, forçant ce dernier à restructurer ses activités de production (Taiwan Product, 1995). Contrairement

à Taiwan, la Corée cherche à diversifier sa production par délocalisation et par sous-traitance.

Par ailleurs, le secteur manufacturier de sport de Taiwan est beaucoup plus diversifié que celui de la Corée. Taiwan exporte des clubs de golf, des raquettes de (badminton et tennis), des articles d'athlétisme, des planches à voile, des patins à glace et à roues alignées. Finalement, l'industrie manufacturière de sport joue un rôle crucial dans le développement économique de Taiwan car elle contribue environ 2% au PIB du pays.

5.3 Offres et spécialisations nationales dans la nouvelle division internationale du travail

5.3.1. Déterminants de l'offre d'articles de sport

Selon Andreff et Nys (1994), la loi de l'offre d'articles de sport est fondée sur le principe: (1) de marché inégalement dynamiques; (2) d'un marché international segmenté; (3) de la dépendance des stratégies d'intégration qu'emploient les producteurs manufacturiers de sport; (4) de l'innovation technique de sport; (5) d'investissements étrangers et de la délocalisation de la production. Un marché est considéré inégalement dynamique lorsqu'il offre une variété d'articles banalisés ou peu spécialisés par opposition aux articles instrumentés ou très spécialisés (Andreff & Nys, 1994, p. 80). Plus précisément, les articles de sport banalisés représentent une gamme de produits sobres et techniques. On y compte les anoraks, les maillots de bain, les survêtements, les ballons et les chaussures de sport. Alors que les articles pour sports instrumentés représentent une gamme de produits très spécialisés, à haute valeur ajoutée. On y compte les articles de skis et accessoires, les équipements de

gymnastique, les articles de golf, les patins à glace et à roulettes, les bateaux à rames, à moteur, à voile et les canots.

Un marché international segmenté offre la possibilité d'importer des articles de sport venant de l'étranger en vue de répondre à la demande locale ou en vue de substituer les articles fabriqués au pays. Ce marché est segmenté parce que les spécialisations dépendent de la dotation des facteurs de production. Il permet également aux FMN de réaliser leurs productions et leurs ventes à l'étranger ou d'augmenter leurs économies d'échelle. C'est pourquoi, différentes stratégies utilisées par ces firmes peuvent influencer la loi de l'offre d'articles de sport.

Les stratégies les plus souvent appliquées par les FMN manufacturières de sport des pays étudiés sont: spécialisation, intégration verticale, diversification, stratégie de production, stratégie de marché, alliance et coopération qui parfois mène à l'acquisition et à fusion de plusieurs firmes ensemble ainsi que l'innovation technique et la sous-traitance (Industrie Canada, 1991; Thiétart, 1990).

Dans le cadre de cette étude, les déterminantes de l'offre serviront à examiner la deuxième hypothèse de l'étude qui stipule qu'il y a une spécialisation nationale de l'industrie manufacturière de sport dans l'économie mondiale à l'intérieur de laquelle, certains pays se spécialisent dans la fabrication des produits sportifs de haut de gamme, et d'autres de bas de gamme. Les produits de haut de gamme représentent les articles pour sports instrumentés. Ils requièrent des techniques de production spécialisées, un savoir et un savoir-faire. Alors que les produits de bas de gamme, représentent les articles de sport banalisés requérant une production intensive en main-d'oeuvre. Analysons maintenant les spécialisations nationales.

5.3.2. Spécialisations nationales

L'examen des spécialisation nationales permet d'identifier les produits de sport fabriqués par différents pays. Par définition, une spécialisation représente la concentration d'efforts sur la production d'un ou de plusieurs biens pour en échanger une partie contre d'autres biens. Elle se mesure à partir du taux de couverture. Le Tableau 9 présente les spécialisations nationales de l'étude. Ce tableau est une synthèse du Tableau 6 du chapitre 4.

Tableau 9:

Spécialisations nationales des produits de sport.

Articles de sport	Pays	
	Art. de haut de gamme	Art. de bas de gamme
Skis et accessoires	Taiwan	
Articles de gymnastique	Corée, Taiwan	
Articles de golf	États-Unis, Corée et Taiwan	
Patins à glace et à roulettes	Canada, Taiwan	
Bateaux à rames et canots	Canada, Japon	
Bateaux à voile	Canada	
Bateaux à moteur	États-Unis	
Survêtements de sport		Corée et Taiwan
Combinaisons de ski		Corée et Taiwan
Maillots de bain		Corée et Taiwan
Chaussures de sport		Corée et Taiwan

Note. Les données n'étaient pas disponibles pour identifier les spécialisations nationales du Mexique et de l'Allemagne.

5.3.2.1 Spécialisations partielles dans l'industrie manufacturière de sport par les NPI

D'après le Tableau 9, la Corée et Taiwan participent à la production intensive des biens sobres, à haute intensité de main-d'oeuvre et exigeant peu de savoir et de savoir-faire. Les articles de bas de gamme ou banalisés sont les maillots de bain, les survêtements, les combinaisons de ski et les chaussures de sport. En fait, ces types de produits dépendent de la dotation de ces pays en capital humain. De plus, ces nouveaux pays industrialisés dépendent de ces spécialisations pour s'insérer dans l'économie mondiale et pour répondre à la demande mondiale du marché international segmenté.

D'autre part, le marché international segmenté permet aux FMN de délocaliser leurs usines de production à l'étranger pour profiter des bas coûts de main-d'oeuvre et pour répondre à leurs stratégies d'expansion, soient la diversification, l'alliance et coopération et la sous-traitance. Plus précisément, la Corée et Taiwan sont des sous-traitants et des exportateurs de l'industrie manufacturière de sport car, il fabriquent et vendent des produits de sport pour un ou plusieurs donneurs d'ordres comme par exemple, Wilson, Maruman, Dunlop, Mac Gregor, Head, Adidas et Nike (Korean Trading Post, 1994; Taiwan Product, 1995).

Par ailleurs, l'absence de ces NPI dans la production des bateaux s'explique par l'accès limité aux plages ou aux lacs (Korean Trading Post, 1994; Taiwan Product, 1995), alors que les équipements de production ne sont pas disponibles; ce qui influence le savoir-faire. Les explications à partir des procédés de fabrication des flotteurs et des voiles démontreront la deuxième hypothèse de l'étude qui stipule que les spécialisations

nationales dépendent de la dotation en capital physique et humain pour produire des articles de sport de haut de gamme.

5.3.2.2 Spécialisations absolues dans l'industrie manufacturière de sport par les pays industrialisés

Bidault (1988) explique que pour produire les flotteurs des bateaux à voile, les procédés de fabrication comprennent le stratifié de polyester ou d'époxy, le rotomoulage, l'extrusion-soufflage et le thermoformage. Pour mouler une planche à voile, il faut en premier lieu, stratifier le polyester ou l'époxy pour ensuite souder la coque et le pont avant d'injecter la mousse polyuréthane. Une fois que le moule est réalisé, le rotomoulage permet de produire des flotteurs plus étanches. La troisième étape, l'extrusion-soufflage permet d'obtenir une pièce monobloc coque-pont en deux ou trois minutes. Les matières premières utilisées sont le polyéthylène et le lupolen. La quatrième étape est le thermoformage. Cette opération est réalisée par d'énormes machines-outils qui réclament peu de personnel. Bidault (1988) souligne également que le temps standard pour le moulage du flotteur est de six minutes. Ceci permet de réduire les coûts de fabrication, mais nécessite un investissement initial assez élevé. Ainsi, la fabrication des bateaux à rames et canots exige à la fois de la technologie et du savoir-faire.

Pour fabriquer une voile, les procédés débutent par la production des fibres polyester, réalisée par les fournisseurs de fibres de textiles. La deuxième phase requiert le tissage de ces fibres. Ensuite, la thermofixation chauffe le tissu brièvement et plusieurs fois de suite, à une température atteignant 200 degrés (Bidault, 1988). Les prochaines étapes comprennent la coloration du tissu, l'imprégnation avant

l'assemblage et la finition. À souligner également que les opérations de coupe sont complètement informatisées requérant un investissement en millions de dollars.

Parallèlement, les procédés de fabrication de patins à glace et à roulettes sont similaires à ceux des flotteurs et des voiles. En fait, le Canada est reconnu comme de spécialiste absolu et mondial dans la fabrication des équipements de hockey. Plus spécifiquement, les principaux procédés de fabrication des équipements de hockey comprennent le moulage des plastiques et de la fibre de verre, le travail du bois pour les bâtons de hockey, le découpage et la couture (Industrie Canada, 1991). Deux méthodes de production, la conception et la fabrication assistée par ordinateur (CAO/FAO), ont pour rôle de diminuer le délai de livraison et d'accélérer la quantité de production (Vallières, 1989). Ainsi, Canstar Sports Inc., une filiale de production américaine localisée au Canada, a investi 250 000\$ en 1991 à l'achat d'un ordinateur à laser pour la stéréolithographie (Harvey, 1992).

5.3.3 Ancienne DIT, nouvelle DIT et industrie manufacturière de sport

La discussion des spécialisations partielles par les NPI et les spécialisations absolues par les pays industrialisés, se place dans le contexte de l'ancienne DIT et de la nouvelle DIT. Rappelons que la structure d'autrefois de la DIT associait les pays du Sud à la production des biens primaires et les pays du Nord à la production des biens industriels. Dans NDIT, il existe trois strates. Les pays dominés, intermédiaires ou dominants, occupant la première strate, produisent des biens miniers ou agricoles. Les pays intermédiaires ou nouvellement industrialisés, occupant la deuxième strate, produisent des biens industriels en sous-traitances et/ou exigeant une forte proportion de travail. Les pays dominants, occupant la troisième strate, produisent des biens

industriels et offrent des services bancaires, financiers et de consultation en technologie (Beaud, 1987). Dans le cadre de cette étude, l'analyse du commerce intra-industrie sera associée à la NDIT alors que l'analyse du commerce inter-industrie sera associée à l'ancienne DIT. Ces commerces sont mesurés partir des coefficients de spécialisation de Balassa, lesquels permettent d'étudier les niveaux de développement industriel.

Un commerce intra-industrie ou intra-branche favorise les échanges à l'intérieur de la même industrie ou de la même branche. On note qu'un commerce intra-branche inclut également un commerce intra-firme qui favorise des échanges entre différentes filiales d'une firme mère. Le coefficient de spécialisation de Balassa est autour de 0,30, en valeur absolue. Un commerce inter-industrie favorise par opposition à un commerce intra-industrie, des échanges commerciaux entre différentes industries (i.e. entre l'industrie plastique fabriquant des casques protecteurs de hockey et l'industrie manufacturière de textile fabriquant des gilets de hockey). Le coefficient de spécialisation de Balassa pour ce commerce est autour de 0,60 et plus, en valeur absolue. Le Tableau 10 présente les produits de sport dominés par un commerce intra-branche. Ce tableau résume les données présentées par les Tableaux 7 et 8 du chapitre 4.

5.3.3.1 Commerce inter-industrie et l'ancienne division internationale du travail

D'après le Tableau 10, l'absence de Taiwan signifie que l'industrie manufacturière de sport de ce dernier est essentiellement dominée par les échanges inter-branche. Ces échanges résultent de la délocalisation des firmes manufacturières de sport vers Taiwan, selon leur stratégie d'intégration mondiale par sous-traitance. On

conclut donc que la structure des échanges de l'industrie manufacturière de sport de Taiwan correspond à l'ancienne DIT.

Tableau 10:

Commerce intra-branche et industries manufacturières nationales

Articles de sport / Commerce intra-branche	Pays
Articles de gymnastique	Canada, États-Unis, Allemagne, Corée
Articles de golf	États-Unis, Corée
Patins à glace et à roulettes	Canada
Bateaux à rames et canots	Allemagne, Japon
Bateaux à voile	Canada, États-Unis, Japon
Bateaux à moteur	États-Unis
Survêtements de sport	Mexique
Maillots de bain	Canada

5.3.3.2 Commerce intra-industrie et nouvelle division internationale du travail

Au Tableau 10, au niveau des NPI, on constate que le Mexique et la Corée se distinguent de Taiwan par leur commerce intra-industrie pour les survêtements de sport, les articles de golf et les équipements de gymnastique. Ces deux NPI se trouvent dans la deuxième strate de la NDIT; ce qui signifie qu'ils peuvent à la fois produire des biens industriels en sous-traitance et/ou en forte concentration de main-d'oeuvre. Ainsi, leur position dans la NDIT les rend plus concurrentiels vis-à-vis les pays industrialisés de l'industrie manufacturière de sport. Cette constatation s'applique aussi au Canada pour

son commerce intra-branche des maillots de bain. En d'autres mots, le Canada devient aussi compétitif que les NPI à produire des maillots de bain.

À partir du Tableau 10, on pourra conclure que dans 88% des cas, les échanges commerciaux des pays industrialisés favorisent le commerce intra-branche. Alors que seulement dans 25% des cas où la Corée a démontré qu'elle peut entreprendre des activités plus élaborées ou plus complexes, donnant lieu à des spécialisations intra-industrie plus variées par opposition aux spécialisations traditionnelles de Taiwan.

5.4 Échanges commerciaux entre les pays du Sud vers le Nord

L'examen des flux commerciaux et de la polarisation a permis d'identifier les pôles importateurs et exportateurs en économie du sport. La Figure 20 indique que les pays industrialisés ou les pays du Nord représentent à la fois un pôle importateur et exportateur important dans l'économie du sport. Dans le cadre de cette étude, les pays représentant les régions du Nord sont: le Canada, les États-Unis, l'Allemagne et le Japon. En fait, la Figure 20 est une synthèse des figures 9 à 15 illustrant les origines des importations et les destinations des exportations des produits de sport en 1994. Ainsi, en 1994, les pays représentant les régions du Nord reçoivent 70% des exportations manufacturières des produits de sport venant des pays en voie de développement, des quatre NPI de l'Asie et du reste de l'Asie. En fait, ce flux commercial vérifie la troisième hypothèse de l'étude qui stipule que l'intensité des échanges commerciaux est plus forte entre les régions du Sud vers le Nord qu'entre les régions du Nord.

Les régions du Sud comprenant les pays en voie de développement, les NPI ainsi que le reste de l'Asie, dépendent des régions du Nord pour stimuler leur

croissance interne car, ces régions ne peuvent pas connaître de croissance sur la base des seules forces internes (Brasseur, 1993). Elles dépendent donc des forces externes, d'investissements venant de l'étranger pour transformer la demande interne par l'innovation et par la production de nouveaux biens. D'après les analyses économétriques sur plusieurs pays, les études de la Banque Mondiale (1995) expliquent qu'en effectuant une régression de la croissance du revenu par habitant, les pays ayant un niveau de départ moins élevé connaîtront un taux de croissance plus rapide. Or, on pourra se demander la question à savoir si l'intégration internationale des économies peut-elle permettre aux pays pauvres de rattraper leur retard ?

À ce sujet, l'intégration internationale des économies présente un paradoxe parce qu'elle permet en quelque sorte aux pays pauvres de rattraper au même moment qu'elle aggrave le creusement des écarts (Banque Mondiale, 1995). En fait, les études de Banque Mondiale (1995) expliquent que l'intégration internationale a d'importants effets sur la répartition des revenus au sein des pays. Par contre, cette répartition coïncide avec un accroissement des inégalités et de revenus à l'intérieur du pays même, entre les travailleurs. Cet effet est observé au Mexique dans les maquiladoras ou entreprises de sous-traitance en zone franche, lorsque le rapport des salaires des travailleurs non manuels par rapport à ceux des travailleurs manuels est passé de 2 à 2,5 entre 1985 à 1988. De plus, les changements technologiques renforcés par les forces motrices de la mondialisation, ont accentué les inégalités dans les pays industriels. En conséquence, les accords de libéralisation des échanges deviennent un enjeu économique primordial car, ils permettent de régulariser les flux commerciaux mondiaux.

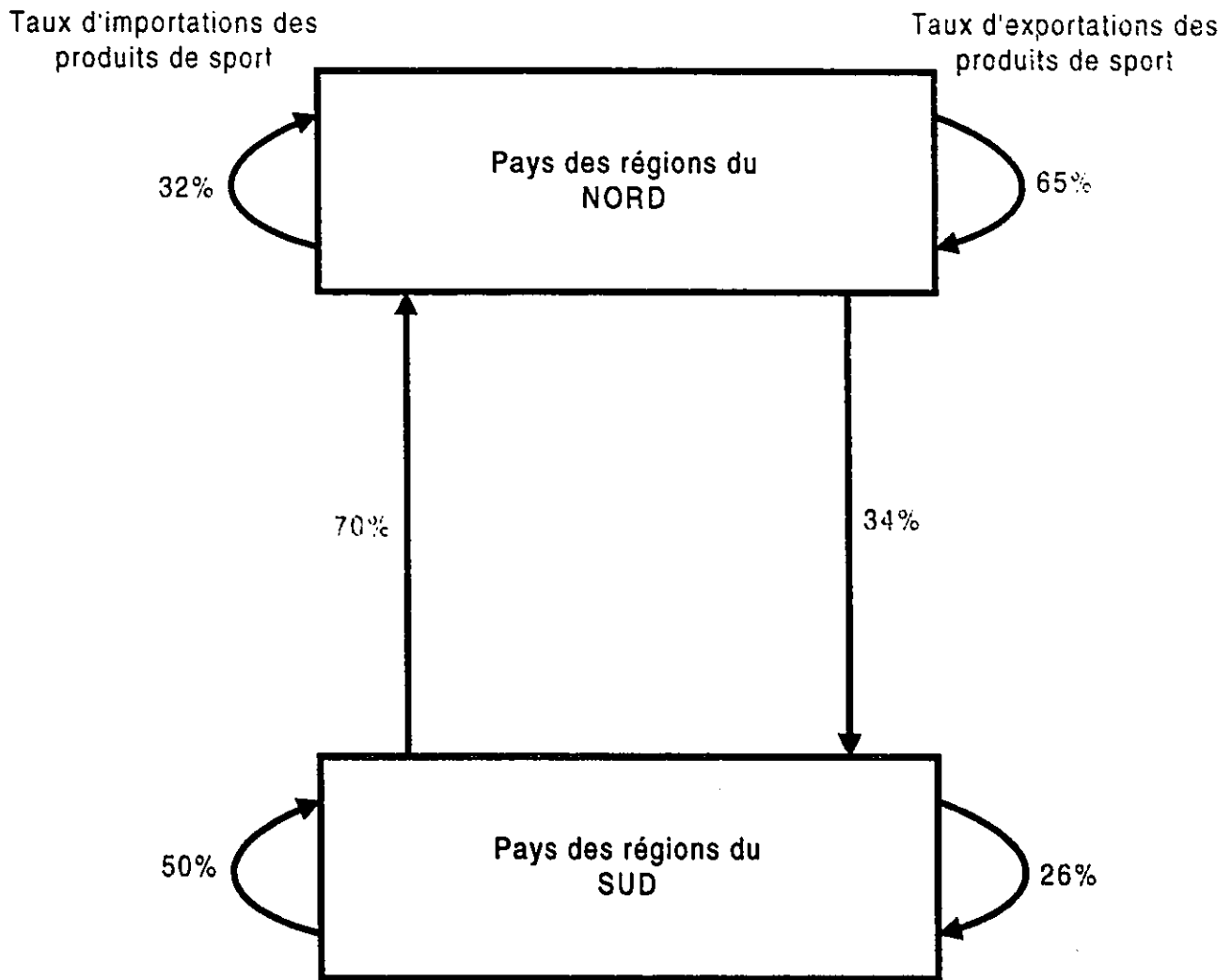


Figure 20:

Les flux d'échanges commerciaux au sein de l'industrie manufacturière de sport (en pourcentage du commerce extérieur).

Chapitre 6 - Conclusion de l'étude

Cette thèse de maîtrise a proposé un modèle comparatif traitant de la division internationale du travail et de l'insertion des économies nationales au sein de l'économie mondiale. Elle avait pour but de traiter empiriquement de l'ampleur du commerce extérieur des produits finis de sport à partir des valeurs d'importations et d'exportations et du poids de ce commerce par rapport à l'ensemble du secteur manufacturier national. Les pays à l'étude comprennent le Canada, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, la Corée et Taiwan. De plus, elle avait pour objectifs de décrire, d'étudier et de comparer l'insertion des industries manufacturières des produits finis de sport de ces pays.

Plus spécifiquement, cette thèse a cherché à répondre aux questions portant sur: (1) le degré d'insertion des industries manufacturières nationales des produits finis de sport au sein de l'économie mondiale entre 1990 à 1994; (2) sur leurs spécialisations nationales; (3) sur l'intensité des échanges commerciaux de l'IMS entre les pays des régions du Nord et les pays des régions du Sud.

La première hypothèse de l'étude stipule que plus le degré d'ouverture d'une industrie manufacturière nationale de produits de sport augmente, plus l'insertion de cette industrie dans l'économie mondiale est élevée. La deuxième hypothèse suggère qu'il y a une spécialisation nationale de l'industrie manufacturière du sport dans l'économie mondiale. Dans ce sens, certains pays se spécialisent dans la fabrication de certaines gammes de produits de sport de haut de gamme ou de bas de gamme. La troisième hypothèse suggère que l'intensité des échanges commerciaux est plus forte entre les régions du Sud vers le Nord qu'entre les régions du Nord. Ces trois

hypothèses ont été vérifiées et les objectifs de l'étude ont été atteints. Résumons les étapes et les résultats obtenus.

En ce qui a trait à la première hypothèse, plusieurs raisons suivantes ont été discutées pour expliquer les degrés divers d'insertion des IMS des pays étudiés dans l'économie mondiale: les stratégies industrielles, le niveau de développement économique, les politiques douanières et les cycles de vie des produits de sport.

Par ailleurs, les résultats de l'étude ont révélé que les échanges commerciaux de sport à l'intérieur du bloc économique nord-américain, c'est-à-dire, entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, se sont intensifiés depuis les signatures de l'ALÉ entre le Canada et les États-Unis et celle de l'ALÉNA entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. À retenir également que la présence des manufacturiers de sport américains demeure dominante sur l'arène mondiale, car les produits américains sont réputés pour leur qualité, pour l'utilisation des composites et des matériaux de pointe.

Enfin, dans le cas de l'Allemagne, son commerce extérieur de sport est moins ouvert aux échanges mondiaux que la plupart des autres pays étudiés, car les frais de douanes sont trop élevés, se situant entre 6% à 8% pour les articles d'athlétisme, 14% pour les vêtements de sport en provenance des pays du G7. Ces tarifs sont beaucoup plus élevés pour les produits en provenance de l'Asie. Ainsi, près des deux tiers du marché de sport allemand sont sécurisés par les hauts tarifs douaniers. Parallèlement, les frais imposés sur les produits de sport importés au Japon sont de l'ordre de 27% à 30%; ce qui restreint énormément la pénétration des fournisseurs étrangers au marché nippon.

L'étude des taux de couverture par produits de sport a permis un examen des spécialisations nationales dans la production d'un ou de plusieurs groupes industriels. Les résultats de l'étude montrent que Canada se spécialise dans la production des patins à glace et à roulettes et des bateaux à rames et canots. Les États-Unis se spécialisent dans la production des articles de golf et des bateaux à moteur. Le Japon se spécialise dans la production des bateaux à rames et canots. Finalement, la Corée et Taiwan se spécialisent dans l'industrie légère, réputée par sa forte intensité de main-d'oeuvre comme par exemple, les survêtements, les combinaisons et ensembles de ski, les maillots de bain ainsi que des chaussures de sport. Quant aux spécialisations nationales de l'Allemagne et du Mexique, les données ne nous étaient pas disponibles aux fins d'identifier exactement les produits de sport fabriqués particulièrement par ces pays.

De plus, il est important à retenir qu'au sein de l'économie mondiale des produits finis de sport, les pays industrialisés détiennent une spécialisation absolue pour la fabrication des bateaux à rames, à voile, à moteur et les canots de sport. En fait, la fabrication de ces bateaux requiert à la fois un investissement initial élevé, de la technologie et du savoir-faire.

Par ailleurs, l'étude des commerces intra-branche et inter-branche a permis de situer la structure économique des industries nationales de sport soit dans l'ancienne DIT associée au commerce inter-branche, soit dans la nouvelle DIT associée au commerce intra-branche. Autrefois, la DIT associait les pays du Sud à la production des biens primaires et les pays du Nord à la production des biens industriels. Dans NDIT, il existe trois strates. Les pays dominés, intermédiaires ou dominants, occupant la

première strate, produisent des biens miniers ou agricoles. Les pays intermédiaires ou nouvellement industrialisés, occupant la deuxième strate, produisent des biens industriels en sous-traitances et/ou exigeant une forte proportion de travail. Les pays dominants, occupant la troisième strate, produisent des biens industriels et offrent des services bancaires, financiers et de consultation en technologie (Beaud, 1987). Les résultats de cette étude concluent que dans 88% des cas, les échanges commerciaux des pays industrialisés favorisent le commerce intra-branche. Dans les cas des NPI, les données suggèrent que la Corée peut entreprendre des activités plus complexes donnant lieu à des spécialisations intra-industrie plus variées par opposition aux spécialisations traditionnelles de Taiwan.

L'examen des flux commerciaux et de la polarisation a permis d'identifier les pôles importateurs et exportateurs en économie du sport. Cette étude témoigne du fait que les pays industrialisés du bloc nord-américain représentent à la fois un pôle importateur et exportateur important dans l'économie du sport. En 1994, ces pays à eux seuls ont reçu 80% des exportations manufacturières des produits de sport venant des pays en voie de développement, des quatre NPI de l'Asie et du reste de l'Asie. Cette relation confirme que l'intensité des échanges commerciaux est plus forte entre les régions du Sud vers le Nord qu'entre les régions du Nord. Rappelons que cette étude porte sur un nombre très limité de pays. Ainsi, les conclusions présentées en ce qui a trait aux échanges commerciaux ne s'appliquent qu'aux pays étudiés. Un échantillon plus large de pays aurait été nécessaire pour tenter toute forme de généralisation de nos résultats.

Les régions du Sud comprenant les pays en voie de développement, les NPI ainsi que le reste de l'Asie, dépendent des régions du Nord pour stimuler leur économie car, ces régions ne peuvent pas connaître de croissance sur la base des seules forces internes (Brasseul, 1993).

Or, la première contribution de cette étude est reliée à son champ d'étude qu'est la sociologie économique du sport. Plus précisément, son cadre théorique éclectique a permis de mettre en évidence une certaine structure des échanges commerciaux dans le commerce international. Sur le plan méthodologique, les indicateurs économiques construits pour l'étude pourront être appliqués à d'autres pays.

En pratique, les consultant(e)s dans le secteur manufacturier et les analystes de marché pourront informer à leurs associations de l'état de développement des marchés sportifs des pays étudiés, des stratégies industrielles déployées et de la structure du commerce international en économie du sport. En outre, des marchés comme ceux de la Corée et du Mexique sont en voie de maturation ce qui offre aux autres pays beaucoup plus d'opportunités à y exporter des produits de sport. Ces agents pourront aussi affirmer que la seule stratégie valable de pénétration des marchés de sport repose sur la compétitivité technologique, sur la compétitivité-prix et sur l'innovation. Finalement, les résultats empiriques de cette étude confirment plusieurs autres études théoriques et empiriques sur la mondialisation culturelle et économique du sport.

À travers l'examen des degrés d'insertion des économies nationales de sport dans l'économie mondiale, la présente étude a constaté qu'effectivement, il existe un phénomène de désindustrialisation des pays industrialisés tel que suggéré par Sage (1994), au sein de l'économie du sport. Cette étude illustre également la présence du

phénomène de transnationalisation comme force motrice de la mondialisation. Elle rejoint ainsi les études théoriques de Sklair (1991) et les études empiriques de Minseok & Sage (1992) sur le « boom du golf » en Corée.

D'après Harvey et Saint-Germain (1995), l'internationalisation d'une économie nationale de sport se produit lorsque l'échange des biens et services entre les économies augmente. Ainsi, ce mouvement d'interpénétration de plusieurs économies nationales fait en sorte que celles-ci s'intègrent en un marché mondial. Les résultats de cette étude vont dans ce même sens. En outre, les résultats de cette recherche confirment les positions de Andreff et Nys (1986) et de Rigg & Lewney (1987) sur la structure des échanges des biens de sport.

Outre, la principale contribution de cette thèse de maîtrise est d'offrir d'une part, aux futures études des outils pour mieux représenter la division internationale du travail au sein de l'économie du sport et, d'autre part, des outils pour mieux connaître les relations de concurrence, d'alliance, d'interdépendance, de compétition, d'imbrication et de dépendance au sein de l'économie mondiale du sport. Toutefois, cette étude n'a pas répondu à toutes les questions qui se posent dans la structure des échanges commerciaux au sein de l'IMS. Elle a discuté brièvement de la capacité technologique, du niveau de recherche et de développement et des échanges commerciaux entre les pays étudiés.

En dernier lieu, compte tenu de la complexité des défis qui se posent à la cueillette des données, il a été irréalisable de tenter d'étudier les relations entre le secteur manufacturier représentant l'IMS et le secteur tertiaire, représentant le service à la production et les services à la consommation de ces pays. Devant l'ampleur de la

tâche qui reste à réaliser pour atteindre une compréhension satisfaisante de l'industrie du sport dans le contexte de la mondialisation, cette étude suggère d'examiner les relations entre le secteur manufacturier et le secteur tertiaire de la filière sportive.

RÉFÉRENCES

Aberna, J.L. (1993). International aspects of sport in Latin American: Perceptions, prospects and proposals. Dans E. Dunning, J. Maguire & R. Peartor: (Éds.). The sports process: A comparative and developmental approach. Champlain, IL: Human Kinetics.

Aglietta, M. (1978). Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des États-Unis. Paris: Calmann-Lévy.

Allison, L. (1993). Sport as an environmental issue. Dans L. Allison (Éds.). The changing politics of sport (pp. 207-232). Manchester University Press.

Alquier, C. (1985). Dictionnaire encyclopédique économique et social. Paris: Économica.

Amin, S. (1986). La déconnexion. Paris: Éditions la Découverte.

Amin, S. (1992). Capitalisme et système-monde. Sociologie et Sociétés, 24 (2), 182-202.

Andreff, W. (1986). Économie du sport. Que sais-je ? n. 2294, Paris: P.U.F.

Andreff, W. (1988). Un nouveau secteur économique: le sport, problèmes politiques et sociaux. La Documentation Française, 581.

Andreff, W. et Nys, J.F. (1986). Économie du sport. Que sais-je ? n. 2294, Paris: P.U.F.

Andreff, W. et Nys, J.F. (1994). Économie du sport (4e éd.). Que sais-je ? n. 2294. Paris: P.U.F.

Appadurai (1990). Disjunction and difference in the global cultural economy. Theory, Culture & Society, 7, 295 - 310.

Banque Mondiale (1995). Le monde du travail dans une économie sans frontières (pp. 58-79). Washington, D.C. : Oxford University Press.

Balassa, B. (1977). A stages approach to comparative advantage. World Bank Staff working paper, 256. Washington, DC: World Bank.

Baulant, C. (1988). L'école de la régulation. Dans A. Gélédan (Éds.). Histoire des pensées économiques (pp. 23-43). Paris: Éditions Sirey.

Beaud, M. (1987). Le système national/mondial hiérarchisé. Une nouvelle lecture du capitalisme mondial. Paris: Éditions la Découverte.

Beaud, M. (1989). L'économie mondiale dans les années 80. Paris: Éditions la Découverte.

Benachenhou, A. (1988). Comment réinterpréter la théorie du développement en 1987 ? Dans G. de Bernis (Éds.). Théories économiques et fonctionnement de l'économie mondiale (pp. 80-94). Paris: Presses Universitaires de Grenoble.

Bidault, F. (1988). Le champ stratégique de l'entreprise (pp. 278-334). Paris: Économica

Boillot, J.J. (1988). École de la dépendance, structuralisme et développement. Dans A. Gélédan (Éds.). Histoire des pensées économiques (pp. 428-451). Paris: Éditions Sirey.

Boyer, R. (1986). La théorie de la régulation: Une analyse critique (pp. 5-78). Paris: Éditions de la Découverte.

Brasseul, J. (1989.) Introduction à l'économie du développement. Paris: Armand Colin.

- Brasseur, J. (1993). Les nouveaux pays industrialisés. Paris: Armand Colin.
- Braudel, F. (1979). Civilisation matérielle, économie du capitalisme XVe-XVIIIe siècle, tome 3. Paris: Armand Colin.
- Brunelle, D. & Deblock, C. (1994). L'Accord du Libre-Échange Nord-américain, l'Union européenne: Deux modèles de régionalisme. Dans D. Brunelle & C. Deblock (Éds.). L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire: Intégration économique, intégration sociale (pp. 9-17). Ste-Foy, Québec: Presses de l'Université du Québec.
- Cantelon, H. & Murray, S. (1993). Globalization and sport, structure and agency: The need for greater clarity. Leisure and Society, 16 (2), 275-292.
- Cardoso, F. H. (1984). Les idées à leur place. Paris: Éditions A.M. Métailié.
- Cardoso, F-H. & Faletto, E. (1978). Dépendance et développement en Amérique Latine (pp. 9-51, 158-182). Paris, France: Presses Universitaires de France.
- Department of Commerce. (1994). Industrial Outlook 1994 (pp. 37.13 - 37.17). Washington, D. C.: U.S. Department of Commerce and International Trade.
- Éthier, D. (1985). L'économie politique canadienne et la nouvelle division internationale du travail (pp. 59-78). Dans D. Cameron & F. Houle (Éds.). Le Canada et la nouvelle division internationale du travail / Canada and the new international division of labour. Ottawa: Presses de l'Université d'Ottawa.
- Frank, A. G. (1970). Le développement du sous-développement. Paris: François Maspero.
- Furtado, C. (1989). Brève introduction au développement: Une approche interdisciplinaire. Paris: Éditions Publisud.

- Gauthier, B. (1993). Recherche sociale. De la problématique à la collecte des données (2 éd.). Sainte-Foy, Québec: Presses de l'Université du Québec.
- Giddens, A. (1988). Globalization, change, and conflict. Sociologia-e-Ricerca-Sociale, 9 (26), 15-28.
- Gonzalez, J. (March, 1996). Mexico - Exercise equipment [CD-Rom]. Articles de: USDOC, International Trade: Market research reports, document: IS-9502.118
- Haberler, G. (1936). The theory of international trade. Londres: Hodge.
- Harvey, E. (1992, 10 Février). Can Canada compete ? The Globe and Mail / Financial Times of Canada 1992, pp. B1, B5.
- Harvey, J. & Houle, F. (1994). Sports, World Economy, global culture and new social movements. Sociology of Sport Journal, 11, 337-355.
- Harvey, J. Rail, G. & Thibault, L. (Sous presse). Globalization and sport: Sketching a theoretical model for empirical analyses.
- Harvey, J. et Saint-Germain, M. (1995). La mondialisation et la marchandisation du sport canadien. Sociologie et société, 27 (1), 33-52.
- Hazan, J. (March, 1996). Canada - Fitness equipment [CD-Rom]. Articles de: USDOC, International Trade: Market research reports, document: IS-9503.163
- Hazan, J. (March, 1996). Canada - In-line skates [CD-Rom]. Articles de: USDOC, International Trade: Market research reports, document: ISA- 9506
- Henner, H-F (1992). Le commerce international (2éd.). Paris: Domat Économie.
- Houle, F. (1985). La crise et la place du Canada dans la nouvelle division internationale du travail. Dans D. Cameron & F. Houle (Éds.). Le Canada et la nouvelle

division internationale du travail / Canada and the new international division of labour.

Ottawa: Presses de l'Université d'Ottawa.

Houlihan, B. (1994). International relations theory and sport. Dans B. Houlihan (Éds.) Sport & International Politics (pp. 29-55). Toronto: Harvester Wheatsheaf.

Industrie Canada. (1991). Profil de l'industrie: Articles de sport. Ottawa: Industrie, Sciences et Technologies Canada et Commerce Extérieur Canada.

Jarvie, G. & Maguire, J. (1994). Dependency and globalisation: Sport, leisure and global processes. Dans G. Jarvie & J. Maguire (Éds.). Sport and Leisure in social thoughts (pp. 230-263). New-York, NY: Routledge.

Kébabdjian, G. (1994). L'économie mondiale. Enjeux nouveaux, nouvelles théories. Paris: Éditions du Seuil.

Kidd, B. (1991). How do we find our own voices in the "New World Order" ? A commentary on Americanization. Sociology of Sport Journal, 8 (2), 178-184.

Klein, A.M. (1991). Sport and culture as contexted terrain: Americanization in the Carribean. Sociology of Sport Journal, 8 (1), 79-85.

Korean Trading Post. (1994, October 10). Shoes and bags sports & leisure goods, 11 (3), 2 -11.

Lacasse, J. & Munger, R. (1992). L'économie globale. Laval, Québec: Éditions des Études Vivantes.

Lafay, G. (1979). Dynamique de la spécialisation internationale. Paris: Économica.

Lamb, K. L., Asturias, L. P., Roberts, K. & Brodie, D. A. (1992). Sports participation- How much does it cost ? Leisure Studies, 11, 19-29.

- Le Groupe de Lisbonne (1994). Limites à la compétitivité. Montréal: Les Éditions du Boréal.
- L'État du monde (1995). Annuaire économique et géopolitique mondial. Montréal, Québec: La Découverte / Boréal.
- Lindert, P. H. (1989). Économie internationale (8e éds.). Paris: Economica.
- Lipietz, A. (1986). Mirages et miracles: Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde. Paris: Éditions La Découverte.
- Lipsey, R. Purvis, D. & Steiner, P. (1993). Microéconomie. 2e édition. Boucherville, Québec: Gaëtan Morin Éditeur.
- Macintosh, D. & Hawes, M. (1991). The IOC and the world of Independance. Olympiak , 1, 29-42.
- Maguire, J. (1990). More than a sporting touchdown: The making of american football in England 1982-1990. Sociology of Sport Journal, 7 (3), 213-237.
- McKay, J. & Miller, T. (1991). From Old Boys to Men and Women of the Corporation: the Americanization and Commodification of Australian Sport. Sociology of Sport Journal, 8 (1), 86-94.
- Michalet, C-A. (1976). Le capitalisme mondial. Paris: Presses de l'Université de France.
- Mill, J-S. (1968). Essays on some unsettled questions of political economy. New-York: A.M. Kelley.
- Minseok, A. & Sage, G. (1992). The golf boom in the South Korea: Serving hegemonic interests. Sociology of Sport Journal, 9 (4), 372-384.

Mistral, J. & Boyer, R. (1978). Accumulation, inflation, crises. Paris: Presses Universitaires de France.

Mucchielli, J-L. (1987). Principes d'économie internationale. Paris: Économica.

Netherlands Economic Institute. (1995). Sportings Goods. Dans Eurostat.

Panorama of European Union industry, 1995 - 1996 (pp. 18.30 - 18.36). Luxembourg: Published by the European Commission.

Organisation de Coopération et de Développements Économiques (1995).

Études économiques de l'OCDE: Canada 1994-95. Paris, France.

Organisation de Coopération et de Développements Économiques (1995).

Études économiques de l'OCDE: Allemagne 1995. Paris, France.

Organisation de Coopération et de Développements Économiques (1995).

Études économiques de l'OCDE: Mexique 1995. Paris, France.

Organisation de Coopération et de Développements Économiques (1995).

Études économiques de l'OCDE: Japon 1995. Paris, France.

Organisation de Coopération et de Développements Économiques (1995).

Études économiques de l'OCDE: États-Unis 1995. Paris, France.

Parkin, M., Phaneuf, L. & Bade, B. (1992). Introduction à la macroéconomie moderne. Ottawa, Canada; Éditions du Renouveau Pédagogique Inc.

Prebisch, P. (1972). International economics and development: Essays in honor of Raul Prebisch. New-York: Academic Press.

Rigg, L & Lewney, R. (1987). The economic impact and importance of sport in the UK. International Review for Sociology of Sport, 22 (3), 149-170.

- Rvison. (March, 1996). Canada - Soccer Trends [CD-Rom]. Articles de: USDOC, International Trade: Market research reports, document: IMI - 951207
- Sachwald, F. (Sous la direction de) (1994). Les défis de la mondialisation. Innovation et concurrence. Paris: Masson.
- Sage, G. (1994). Deindustrialization and the American sporting goods industry. Dans R. Wilcox (Éds.). Sport in the global village. Morgantown, WV: Fitness Information Technology, Inc.
- Samuelson, A. (1991). Économie internationale contemporaine. Paris: Presses Universitaires de Grenoble.
- Simon, V. & Jennings, A. (1992). The Lords of the Rings: Power, money, and drugs in the Modern Olympics. Toronto: Stoddart Publishing.
- Sklair, L. (1991). Sociology of the global system. New-York: Harvester Weathsheaf.
- Smith, A. (1976). Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations: les grandes thèmes. Gallimard: Paris.
- Sonntag, H. R. (1994). The fortunes of development. International Social Science Journal, 46 (2/140), 227-245.
- Sunkel, O. & Raffer, K. (1987). Center-periphery relations, transnationalization, and development from within. Journal-fur-Entwicklungspolitik, 3 (3), 17-33.
- Taiwan Product. (1995, March). Taiwan sporting goods industry, growing stronger, 25 (2), 12- 13.
- Takabatake, K. (March, 1996). Japan - Snowboards [CD-Rom]. Articles de: USDOC, International Trade: Market research reports, document: ISA- 9505

- Thiétart, R-A. (1990). La stratégie d'entreprise (2e éds.) Paris: McGraw-Hill.
- Tooze, R. (1992). Conceptualizing the global economy. Dans A.G. McGrew and P.G. Lewis (Éds.). Global politics (pp. 233-249). Cambridge, MA: polity Press.
- Tradescope, (1995, July). Marketplace: Sporting goods, 8 -11.
- Vallières, M. (1989, 10 Février). Industrie Charan vend sa filiale. Cooper, des concurrents québécois intéressés. Les Affaires, 61 (21), 16.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. Quarterly Journal of Economics, 80, 190-207.
- Viner, J. (1950). The customs union issues. New-York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Wallerstein, I. (1984). Tendances et perspectives d'avenir de l'économie-monde. Revue Études Internationales, 15 (4), 789-801.
- Wallerstein, I. (1990). L'Occident, le capitalisme et le système-monde moderne. Sociologie et Sociétés, 22 (1), 15-52.
- Wallerstein, I. (1993). The World-System after the Cold War. Journal of Peace Research, 30 (1), 1-6.
- Weiss, J. (1988). Industry in developing countries: Theories, policy and evidence. New York, NY: Routledge.

ANNEXE A

H.S.	CITC	SIIC	Description
			Vêtements de sport
6112.11		84587	Survêtements de sport (trainings), de coton, en bonneterie
6112.12		84589	Survêtements de sport (trainings), de fibres synthétiques, en bonneterie
6112.19		84219	Survêtements de sport (trainings), d'autres matières textiles, en bonneterie
6112.20		84581	Survêtements de sport (trainings), de matières textiles, en bonneterie
6112.31		84562	Maillots de bain, de fib synthétiques, en bonneterie, pour hommes/garçonnetts
6112.39		84562	Maillots de bain, d'autres matières textiles en bonneterie, pour hommes/garçonnetts
6112.41		84562	Maillots de bain, de fib synthétiques, en bonneterie, pour femmes/fillettes
6112.49		84564	Maillots de bain, d'autres matières textiles en bonneterie, pour femmes/fillettes
6211.11		84564	Maillots de bain, de matières textiles, pour hommes/garçonnetts, nda
6211.12		84561	Maillots de bain, de matières textiles, pour femmes/fillettes, nda
6211.20		84563	Combinaisons et ensembles de ski, de matières textiles, nda
6211.31		84119	Survêtements en bonneterie
		84592	
			Chaussures de sport
6401.10		85131	Chaussures étanches en caoutchouc/plas, de sécurité
6401.92		85131	Chaussures étanches en caoutchouc/plas, couvrant la cheville, nda
6401.99		85111	Chaussures étanches en caoutchouc/plas, nda
6402.11	78993	85121	Chaussure de ski, en caoutchouc/plast
6402.19	78994	85123	Chaussure de sport (a/q de ski), en caoutchouc/plast
6403.11	78993	85122	Chaussure de ski, semelle ext caout/plast ou cuir et dessus en cuir naturel
6403.19	78995	85124	Chaussure de sport, semelle en cuir naturel
6404.11	78994/97	85125	Chaussure de sport, semelle ext en caout/plast et dessus en matière textile
			Bateaux de plaisance
8903.10	59169	79312	Bateaux gonflables, de plaisance ou de sport
8903.91	59158	79311	Bateaux à voile, même avec moteur auxiliaire
8903.92	59158	79319	Bateaux à moteur, autres qu'à moteur hors-bord
8903.99	59169	79312	Bateaux à rames et canoës, rames & avirons, nda, plaisance ou de sport

Articles de sport	
4203.21	89477 Gants, mitaines , en cuir, pour l'usage de sport
9506.11	89473 Skis de neige
9506.12	89473 Fixations pour skis
9506.19	89473 Matériel pour ski de neige, nda
9506.21	89474 Planche à voile
9506.29	89474 Skis nautiques, aquaplanches et autres matières
9506.31	89475 Clubs de golf, complets
9506.32	89475 Balles de golf
9506.39	89475 Matériel de golf
9506.4	89479 Articles & matériel pour tennis de table
9506.51	89474 Raquettes de tennis, même non cordées
9506.59	89476 Raquettes de badminton ou similaires, même non cordées
9506.61	89479 Balles de tennis
9506.62	89475 Ballons et balles gonflables
9506.69	89479 Ballons et balles, nda
9506.7	89472 Patins à glace & à roulettes, y compris chaussures auxquelles sont fixées des patins
9506.91	89478 Articles et matériel pour la gymnase ou l'athlétisme
9506.99	89479 Articles et matières pour sports ou jeux en plein air, nda, piscines et pataugeoires
9507	89471 Cannes à pêche/Hameçons, même montés sur avançons/ Articles pour pêche à lignes, épuisettes; leurs nda; articles de chasse similaires