

# ***INTÉGRATION RÉGIONALE ET DÉVELOPPEMENT***

## **INTRODUCTION**

**Bernard HAUDEVILLE\***

Le concept d'intégration régionale, et ses relations avec le processus de développement, fait aujourd'hui l'objet d'un intérêt soutenu. A la vérité, il n'a jamais cessé de figurer sur l'agenda des chercheurs et des hommes politiques depuis des décennies. L'étroitesse des marchés, la faiblesse des économies nationales dans la compétition internationale et l'exemple de certaines réussites en matière d'intégration, en particulier sur le continent européen, ont depuis longtemps inspiré la réflexion des uns et les actions des autres. C'est ainsi que l'on assiste actuellement à une relance des tentatives d'intégration sur le continent africain avec plusieurs projets soutenus par la Lybie (processus de Syrte), le Président sud-africain (plan M'Beki) et le projet OMEGA du Président sénégalais Abdoulaye Wade.

On sait que le concept d'intégration régionale se décline sous de nombreux aspects et ne se limite pas au seul cas de figure de l'agrégation de plusieurs économies nationales dans un ensemble régional de plus vaste dimension. Le terme de région désigne, en effet, aussi les grandes unités territoriales qui constituent, ensemble, l'économie nationale : régions proprement dites dans le cas d'États unitaires, États fédérés ou regroupement de ces mêmes unités dans le cas d'États fédéraux. Certaines de ces unités territoriales ont atteint un poids économique et un pouvoir considérable dans les économies développées. On pense par exemple à la Californie, à la Bavière, à la Catalogne ou à l'Île de France. Leur poids est tel qu'il est possible de les comparer à des économies nationales et on sait que la Californie se classerait dans les dix premières puissances économiques mondiales. Leur autonomie est grande et pour certaines d'entre elles on peut entrevoir de véritables systèmes productifs soutenus par un réseau dense de relations inter-industrielles, des échanges nombreux et le plus souvent un système scientifique et technique performant et bien relié aux spécialisations locales. La problématique des relations entre entités régionales et nationale relève bien, elle aussi, de la mise en cohérence d'éléments séparés sur le

---

\* Professeur à l'Université d'Aix-Marseille III.

plan territorial, même s'il existe entre ces éléments des liens forts concernant des domaines tels que la monnaie ou la défense. Des études ont d'autre part montré que, dans le cas européen, l'intégration des économies nationales, c'est-à-dire leur convergence macroéconomique, s'accompagnait d'une accentuation des divergences internes. En fait, au moins autant que des économies nationales, ce sont des régions qui s'intègrent en Europe.

Cette configuration mettant au premier plan des économies régionales n'est pas rare dans les économies en transition, en Russie et en Chine en particulier. La République Autonome du Tatarstan ou les province côtières en Chine en fournissent des illustrations et réussissent, assez bien dans le cas de la Russie, moins dans celui de la Chine, à s'affranchir de la tutelle des autorités centrales en s'appuyant sur le levier financier. Leur capacité financière interne les met à l'abri d'avoir à dépendre des subventions du pouvoir central et elles s'efforcent, non sans succès, de limiter leur contribution nette au budget général et aux opérations de redistribution entre les régions. Dans les pays en développement, en particulier les plus avancés, de telles situations se rencontrent également. L'État de Sao Paulo au Brésil ou, toutes proportions gardées, la région du Cap Vert au Sénégal en sont des exemples. La question de la répartition spatiale des activités et de sa relation avec la croissance se trouve en arrière plan et justifie les efforts, souvent peu fructueux, de rééquilibre des activités. Le vaste mouvement de décentralisation qui touche la plupart des États unitaires y contribue, mais peut être moins que l'on avait espéré. Les avantages liés à la concentration spatiale des activités montrent aussi leur force et leur pérennité.

Mais c'est peut être le niveau local qui retient le plus l'attention par ses caractéristiques propres et le dynamisme de certaines entités. On sait depuis les travaux pionniers de Perroux que la croissance ne se diffuse pas uniformément dans l'espace, mais a tendance à se concentrer dans certaines zones, généralement autour de grandes agglomérations, d'où elle exerce ses effets d'entraînement sur les régions périphériques. La redécouverte par les auteurs italiens du concept de district industriel présenté par Marshall au tournant du siècle a donné naissance à un développement considérable de la littérature sur les systèmes locaux de production et d'innovation. Les districts industriels, les districts technologiques, les milieux innovateurs ont été identifiés, leurs caractères constitutifs ont été analysés, leurs propriétés décrites. Les spécialistes de sciences de gestion se sont également intéressés à ces systèmes à travers l'analyse des "clusters" proposée par Porter. De nombreux systèmes locaux de type district ont pu être spécifiés, avec une assez forte concentration sur la rive Nord de la Méditerranée. Ces systèmes existent aussi dans les pays en transition où ils commencent à apparaître, généralement sous l'impulsion d'investisseurs étrangers, et dans les pays en développement. On a ainsi pu en identifier dans différentes régions de l'Amérique latine, et de l'Est et du Sud du bassin méditerranéen. Il y a plus : comme dans le cas des grandes régions, on peut penser que les relations qui

s'établissent entre systèmes locaux appartenant à des espaces nationaux différents ont un rôle fortement intégrateur. On le sait depuis longtemps en ce qui concerne les pôles de développement situés autour des grandes métropoles, mais il en va également ainsi pour les districts, par exemple avec les relations qui se sont établies entre l'Ouest de la Roumanie, plus particulièrement les zones situées autour de Timisoara et d'Oradea et les districts italiens spécialisés dans les industries du vêtement et de la chaussure, comme entre districts tunisiens ou marocains et leurs partenaires du Nord, espagnols, français ou italiens.

Ainsi s'élaborent de nouvelles problématiques, tandis que se dessinent les nouvelles lignes de force de l'intégration des activités économiques dans l'espace mondial, s'appuyant largement sur les réalités locales.

Dans ce numéro spécial, nous nous sommes efforcés de rendre compte de cette richesse. Il n'était évidemment pas possible d'en donner une vision synthétique. On a, par conséquent, choisi la diversité en ce que concerne les travaux présentés, autant dans les problématiques suivies que dans les niveaux d'analyse spatiale concernés.

Le contenu des articles de ce numéro est tiré, à titre principal, des communications présentées aux XVII<sup>èmes</sup> Journées Scientifiques de l'Association Tiers Monde organisées à l'Université d'Aix-Marseille III les 30 et 31 mai 2001. Plus de 140 participants et une centaine de communications, avec selon la tradition de l'Association une forte représentation de jeunes chercheurs, témoignent à la fois de l'intérêt du thème retenu pour ces journées et de la bonne santé de l'Association, une des plus actives aujourd'hui en économie du développement. L'évolution des idées au cours des dernières années a placé l'économie du développement au carrefour de différents champs d'analyse. En parallèle, il est plus ou moins admis aujourd'hui que la catégorie "économie de marché" a une vocation universelle, faute de modèle alternatif. De plus, cette catégorie ne se décline pas en modalités particulières ayant des caractéristiques distinctes. L'époque où l'on pouvait comparer le "capitalisme rhénan" et le "capitalisme anglo-saxon" est révolue. La crise asiatique est passée par là pour nous montrer qu'il n'y a qu'une forme viable à long terme d'organisation d'une économie de marché dans un monde ouvert. Dès lors les différentes économies réelles se positionnent par rapport à ce modèle unique. Dans le nouveau paradigme, les économies en développement, comme les économies en transition, ne se caractérisent plus par des propriétés organisationnelles propres qu'il conviendrait d'examiner, mais par leur distance au modèle de référence et le chemin qui leur permettra de s'en rapprocher. L'analyse de ces formes "imparfaites" ne présente guère d'intérêt en soi. Il s'agit plutôt de mettre l'accent sur ce qu'elles ont de moins spécifique. L'approche peut donc être qualifiée de nettement "anti-structuraliste". Dans ces conditions, le mérite qu'il y a à animer et faire vivre un foyer actif de recherche spécialement dédié à ces formes différentes

d'organisation sociale n'est pas mince. Il participe au maintien du pluralisme des thèmes de recherche et des approches indispensables à la vie scientifique.

K. Logossah, J.M. Salmon et H.B. Solignac Lecomte analysent les conditions et les effets de l'intégration entre PVD et régions développées à partir de l'expérience des accords de Lomé puis de Cotonou. Le bilan des accords de Lomé apparaît plutôt modeste. La part des pays ACP sur le marché de l'Union européenne n'a cessé de diminuer alors que ce dernier reste le principal débouché des pays ACP. Le poids du secteur manufacturier n'a guère progressé dans les pays ACP, ni en production ni dans les exportations qui restent concentrées sur un nombre très restreint de produits primaires. Les accords de Lomé, par les garanties de stabilité qu'ils ont apporté, ont peut être contribué pour les auteurs au maintien de ces spécialisations. Mais ces accords introduisent des éléments de distorsion dans le système multilatéral qui tente de se mettre en place. D'une part, ils introduisent des différences de traitement entre pays tiers selon qu'ils sont membres ou non de l'accord ou pour les pays membres entre PMA et autres, d'autre part, ils contribuent à renforcer les relations Nord Sud entre les pays partenaires au détriment du multilatéralisme pur. La mise en conformité du dispositif avec les règles de l'OMC impose donc une évolution du contenu des accords, ce qui est l'enjeu de Cotonou, signé non sans difficultés en juin 2000. Selon les demandes répétées des PVD non membres de l'accord et de l'OMC, on se dirige vers une relative normalisation conduisant le volet commercial des accords à évoluer vers une zone de libre-échange à échéance de quelques années. Les pays ACP auront alors à choisir entre différentes possibilités de sortie, en fonction de leur degré d'avancement dans la construction d'une économie compétitive sur le marché mondial. La transformation en une vaste zone de libre-échange comporte de nombreuses conséquences telles que la fin programmée des préférences non réciproques ou encore le renforcement possible des relations entre ACP.

L. Abdelmaki et J. Trotignon font un pas de plus et vont rechercher dans la structure des échanges entre pays ou régions à niveaux de développement différents, les causes de leur effet différencié sur le développement. La nature des échanges, inter-branches ou intra-branches, conditionne fortement l'effet d'entraînement des échanges extérieurs sur la croissance, les échanges de produits similaires ayant un impact nettement plus accentué. Quelques tests effectués sur plusieurs couples de pays échangistes semblent soutenir l'hypothèse, avec toutes les réserves méthodologiques d'usage qu'impose la nature même de ces vérifications empiriques extrêmement simples et avec un nombre de points limités. Mais au-delà des spécialisations, c'est bien entendu, la capacité des économies les moins avancées à offrir des biens et services à contenu en technologie et en travail qualifié qui fait la différence. Avec des ressources locales qui sont par hypothèse limitées dans ces économies, c'est aussi la capacité à maîtriser un savoir externe transféré ainsi que la capacité d'apprentissage des

individus et des organisations qui sont en jeu. Les effets n'en sont pas acquis d'avance, et on peut très bien trouver des situations dans lesquelles l'intégration économique avec des régions développées n'apporte guère de soutien à la croissance des pays moins avancés, éventuellement constitue un obstacle au maintien de capacités de production devenues obsolètes ou non compétitives du fait de l'ouverture du marché intérieur aux productions des pays ou régions les plus développées. On rejoint ainsi une problématique commune aux PVD et aux économies en transition, soumises aux mêmes impératifs de compétitivité et d'intégration aux échanges mondiaux. Les auteurs proposent une comparaison entre deux expériences d'intégration Nord-Sud, entre l'Union européenne et le Maghreb et entre l'Amérique du Nord et l'Amérique latine et s'efforcent d'en tirer quelques conclusions à partir de la nature des échanges.

L'une des raisons pour lesquelles l'intégration économique n'a pas toujours les effets bénéfiques attendus dans les économies en développement pourrait bien être tout simplement que les marchés n'ont pas l'efficacité qu'on leur prête en théorie. Cette imperfection des marchés ferait alors obstacle aux gains d'efficacité dans l'allocation des ressources et la spécialisation des activités liée à la division du travail. E. Kouam et Henry de Frahan ont étudié le comportement des marchés de produits vivriers au Cameroun et dans les pays voisins, sur les marchés frontaliers. Ils se sont plus particulièrement intéressés à trois produits pour lesquels ils disposent de relevés de prix réguliers. Constatant que ces séries sont intégrées d'ordre 1, ils ont cherché une éventuelle co-intégration (1,1) entre elles qui témoignerait d'un parallélisme des évolutions bien en accord avec l'idée de marchés efficaces capables d'intégrer toute l'information pertinente et de dégager un prix unique pour chaque produit échangé. Leurs tests ne confirment pas le plus souvent l'hypothèse de co-intégration pour des paires de marchés pris deux à deux, mais l'hypothèse est acceptée lorsque tous les marchés sont pris ensemble, ce qui semble paradoxal et si c'était confirmé, mériterait une explication (cf. première ligne du tableau n° 6 pour chaque produit)... Des tests plus spécifiques permettent d'infirmer l'hypothèse d'indépendance des marchés et de retenir celle de coopération et d'ajustement de prix retardé entre les différentes paires de marchés, caractéristique selon les auteurs de marchés oligopolistiques à entrée limitée et difficile. En calculant ensuite pour la banane-plantain le prix qui devrait s'établir à la frontière sur la base du prix intérieur et des divers coûts de manutention et de transport, ils font apparaître des écarts importants entre ce prix théorique et le prix effectif sur les marchés frontaliers, écarts tantôt positifs, tantôt négatifs. Le comportement des marges de commercialisation qui sont aussi un indicateur du niveau d'incitation pour les opérateurs économiques apparaît donc plutôt cahotique.

La contribution de S. Brana et D. Chenaf Nicet concerne la gestion du taux de change dans la perspective de l'intégration régionale, dans les pays en transition d'Europe Centrale et Orientale. On sait que pour des économies

largement ouvertes, la fixité du taux de change, dans la mesure où elle est tenue, apporte une contribution importante à la stabilisation macroéconomique. Elle comporte, par ailleurs, un risque intrinsèque de crise de change récurrente. Mais d'un autre côté, cette fixité conduit à une appréciation du taux de change effectif réel qui érode la compétitivité prix et rend moins attractif les investissements directs étrangers. Cet effet est plus ou moins gênant selon la nature des échanges. La gestion du change renvoie donc vers la structure productive et les spécialisations internationales. La politique suivie devra concilier la contribution à la stabilisation des prix et le maintien de la capacité concurrentielle, compte tenu de l'état des spécialisations. Le problème qui est, fort bien, analysé ici est particulièrement intéressant par la généralité des situations auxquelles il s'applique. La riche bibliographie nous en donne une indication en référant tout autant les travaux sur les PVD, l'Amérique Latine, bien entendu, mais aussi le Maghreb ou l'Afrique du Sud, que ceux sur les économies en transition visées au premier chef. En fait cela concerne tous les pays "en retard d'industrialisation", c'est-à-dire un très grand nombre de pays. Le lecteur pourra sans difficulté substituer Pologne ou Hongrie par Thaïlande, Côte d'Ivoire ou Uruguay et vérifier ainsi le remarquable parallélisme qui s'établit entre les problématiques de la transition et du développement quant à la construction d'une capacité d'offre compétitive dans les structures actuelles de l'économie mondiale. L'expérience des pays en développement en illustre la difficulté. Le rattrapage des économies en transition est à ce jour à peine entamé dans les pays qui réussissent le mieux, ou devrait-on dire, le moins mal.

Les travaux de X. Luo concernent une économie qui est à la fois en développement et en transition, la Chine. Cet immense pays à la croissance particulièrement rapide depuis le début des réformes en 1978 – un des rares exemples de transformation ayant entraîné une accélération de la croissance et non un effondrement de l'activité – souffre de nombreuses insuffisances en matière d'infrastructures dans les secteurs de l'énergie et des transports. La saturation des capacités de transport a pu constituer un véritable goulot d'étranglement pour l'économie chinoise en période de forte croissance. Par ailleurs les déséquilibres régionaux, entre les provinces côtières et les provinces de l'intérieur, constituent un frein au développement de l'ensemble de la Chine, en même temps peut-être qu'un danger politique pour sa cohésion interne. Faciliter l'accès aux différentes régions, c'est abaisser les coûts de transaction et faire naître de nouvelles opportunités de production et d'échanges. A partir d'un important travail statistique, l'auteur s'est efforcé, dans un premier temps, de calculer indirectement une mesure de l'effet des coûts de transport sur les PIB régionaux en utilisant une méthode d'estimation sur données de panel. Dans un second temps, l'auteur essaye de déterminer l'impact d'une amélioration des infrastructures de transport sur le PIB chinois en fonction de la localisation de cette amélioration. Il apparaît ainsi que les investissements en infrastructure réalisés dans certaines régions ont plus d'effet que d'autres. De façon peu

surprenante, il apparaît que les régions intermédiaires, c'est-à-dire celles qui sont situées entre les provinces côtières et les provinces de l'Ouest et qui sont un peu le carrefour des échanges entre les différentes parties du pays, seraient celles pour lesquelles le résultat serait le plus favorable.

La contribution de Condis y Troyano, A. Bat et F. Terranova peut apparaître doublement virtuelle. En effet, d'une part elle se réfère à un problème de coordination d'instruments de politique économique qui à notre connaissance n'a pas véritablement reçu de solution analytique ; on est donc plutôt dans l'énoncé ou la mise en forme d'un problème. D'autre part, elle développe une méthode qui n'a pas encore reçu d'application concrète, mais paraît à la fois intéressante et novatrice. Le problème de politique économique, c'est celui de la coordination des interventions de politique industrielle de type vertical, sectoriel, et de celles qui sont de type horizontal donc plus générales et parmi celles-ci de la politique régionale. On sait que dans la pratique une solution concrète est la quasi disparition des instruments de la politique sectorielle, dans le cadre de l'OCDE ou de l'OMC, qui règlementent de façon stricte les aides publiques... même si ici et là des interventions subsistent ou sont à l'étude. Dans le cas des pays en transition auxquels se réfèrent les auteurs, les impératifs de la restructuration du système productif reposent, encore pour une large part, sur des actions de politique industrielle verticale. La méthode proposée par les auteurs a pour but d'aider à réaliser une sorte de bilan concurrentiel des différentes activités de production en utilisant un modèle d'analyse multicritères. Les résultats de ce bilan permettront de classer chaque activité dans l'une des trois catégories définies par les auteurs et de lui appliquer le traitement en termes de politique économique qui semble le plus approprié. On attend avec intérêt une application qui doit être faite au cas de l'économie polonaise.

On terminera avec la note de M. Goto qui s'est intéressée à une région du monde sur laquelle on dispose d'assez peu de travaux en langue française, l'Organisation des États de la Caraïbe de l'Est (OECS). Il s'agit de micro-États insulaires, déjà membres du CARICOM mais qui ont établi entre eux un accord plus étroit en 1981. Au titre de ce dernier figurent différentes institutions communes dont une Banque centrale, la Banque Centrale de la Caraïbe de l'Est (BCCE). Les États membres de l'OECS disposaient déjà d'une monnaie commune, mais la création de la Banque centrale commune a contribué à la mise en place d'une politique monétaire commune et à une meilleure utilisation des ressources financières locales. Comparée à d'autres États voisins membres du CARICOM, l'expérience d'intégration monétaire menée dans le cadre de l'OECS entre un groupe de micro-États comptant parmi les moins développés, apparaît finalement plutôt positive à première vue, un jugement qui devra être validé ou infirmé d'une manière plus rigoureuse.

Comme on le voit, il s'agit bien d'un aperçu sur la richesse et la diversité d'une problématique très actuelle, dans lequel quelques éléments de réponse sont apportés et où l'on pose aussi des questions qui sont autant d'incitations pour de nouvelles recherches. Le difficile arbitrage entre les effets positifs et négatifs dans l'intégration entre régions de niveau de développement différents, les coûts de l'intégration régionale entre PVD, l'intégration entre systèmes locaux appartenant à des espaces différents sont quelques exemples.