
COMPTES RENDUS

Henri Regnault (sous la dir. de), *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, L'Harmattan, 2003, 352 p.



Dans la perspective d'une zone de libre-échange (ZLE) euro-méditerranéenne en 2010, les Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM) doivent dès à présent se préparer à une révolution institutionnelle et économique. Dans ce cadre, les stratégies à mettre en place par les différents acteurs ont constitué depuis trois ans une des problématiques centrales du Groupement de Recherche International du CNRS "EMMA" (Économie Méditerranée Monde Arabe) qui nous restitue ses réflexions dans cet ouvrage dirigé par Henri Regnault.

Malgré la volonté presque unanime de ces pays à s'engager dans le jeu de la libéralisation économique dans le prolongement des politiques d'ajustement suivies depuis le début des années 1980, il apparaît clairement que la zone méditerranéenne a pris du retard dans son insertion au marché mondial et plus particulièrement dans ses relations avec l'Union européenne. En moyenne, le revenu par tête est resté stationnaire depuis 1985 dans l'ensemble des PSEM. En 30 ans, le développement économique de ces pays n'a pas convergé avec celui des pays de la Communauté européenne : taux d'investissement insuffisants, échanges commerciaux peu diversifiés et très dépendants de l'Europe, assainissement macro-économique fragile, flux financiers faiblement porteurs de développement et faiblesse du commerce intra-zone restent les grands traits caractéristiques de ces pays.

Comme le note très justement H. Regnault, les pays européens sont, eux, depuis longtemps confrontés à la concurrence internationale et plus précisément à la libre entrée en Europe des produits industriels des PSEM. En conséquence, la ZLE constituera un choc asymétrique où "l'unilatéralité des efforts d'adaptation et de révisions stratégiques" incomberont aux PSEM. Cette asymétrie se voit largement renforcée par la forte dépendance des PSEM vis-à-vis de l'Europe (50 à 80 % de leurs échanges, à l'import comme à l'export), ces mêmes flux apparaissant beaucoup plus secondaires pour l'UE (6 à 8 %). La mise en place du libre-échange va donc conduire, de manière générale, à un double choc,

budgétaire et industriel. A titre indicatif, les recettes douanières sur les importations en provenance de l'UE peuvent représenter jusqu'à un quart des recettes de l'administration centrale des PSEM. Au niveau industriel, on peut estimer que dans le cadre d'une zone de libre-échange avec l'UE, entre un et deux tiers des emplois industriels pourraient être amenés à disparaître en l'absence de mesures correctrices.

Au-delà de ce tableau peu encourageant, les PSEM ont bien compris que la ZLE doit permettre la mise en place et l'approfondissement des réformes structurelles nécessaires à une intégration réussie à l'économie mondiale. Les stratégies à mettre en œuvre sont abordées dans l'ouvrage autour de trois grands axes : industrie, formation et agriculture. Si l'État n'apparaît pas ici, c'est que son rôle est transversal à ces trois axes : globalement, les politiques de marché ne doivent plus se limiter aux seules politiques macro-économiques de stabilisation et micro-économiques de désengagement de l'État. Elles doivent également accompagner l'esprit d'entreprise et l'innovation, participer aux initiatives privées et à diverses coopérations, autrement dit mettre en place ce que d'aucun appellent une nouvelle "gouvernance". On pourrait simplement regretter que ne figure pas, parmi les stratégies étatiques, d'aspect de politique territoriale : l'ouverture va conduire, dans une large mesure, à une recomposition des espaces, avec une tendance probable à l'intensification de la macrocéphalie urbaine et côtière déjà forte dans les PSEM, et donc à un accroissement des inégalités régionales qu'il conviendra de maîtriser.

Au niveau industriel, B. Bellon et A. Ben Youssef soulignent en premier lieu la diversité des acteurs, où les grandes entreprises, les monopoles d'État, les entreprises de sous-traitance internationale, les PME et les entreprises informelles présentent de fortes divergences en termes de productivité, de compétitivité ou de modes d'organisation. Au-delà de cette typologie, les auteurs pointent les forces et les faiblesses des industries des PSEM : les entreprises du Sud bénéficient en général de bons niveaux de prix des produits, de capacités de financement assez élevées (en particulier pour les groupes familiaux) et d'une flexibilité forte pour les productions en petites séries. Mais de lourdes faiblesses persistent au niveau de la qualité, de la technologie, de la création et de la maîtrise des marchés. Globalement, on constate que c'est le marché qui tire la production et l'innovation. Il n'y a pas de réel dynamisme entrepreneurial, d'anticipation des marchés : ces stratégies, qui fonctionnent dans le cadre de marchés nationaux protégés, sont vouées à l'échec face à la concurrence internationale. D'autre part, les comportements sur les marchés conservent une structure duale : les produits de qualité médiocre et aux prix relativement élevés sont réservés au marché national, les produits les plus performants sont destinés aux marchés étrangers. Cette dichotomie risque, avec l'ouverture aux importations, d'entraîner pour les entreprises domestiques de fortes pertes de parts de marché. Enfin, l'innovation reste une grande faiblesse des pays du Sud, comme le montre l'analyse des entreprises manufacturières tunisiennes de H. M'Henni, qui conclut que la Tunisie n'est encore qu'à une étape de "pré-

R&D". Dans ce domaine, de gros efforts doivent être entrepris pour favoriser une évolution des spécialisations productives en faveur de créneaux plus porteurs, principalement à l'exportation.

Cette question de l'innovation renvoie directement au problème de la formation et du capital humain qui constitue, en amont des pratiques compétitives, un des facteurs majeurs de la croissance et de la productivité. La contribution de J. Bouoiyour montre bien au travers de l'exemple des investissements directs étrangers au Maroc l'importance prise par les niveaux de capital humain pour profiter des externalités positives liées à l'ouverture : les politiques de formation doivent permettre de développer les capacités d'absorption des technologies étrangères. On peut également noter que les stratégies de formation ne doivent pas être impulsées uniquement par les États, mais aussi par chaque branche (à partir des organisations patronales par exemple), afin de promouvoir à la fois un stock de connaissance et un savoir-faire propre à chaque entreprise.

Le volet agricole doit également être pensé dès maintenant car l'ouverture conduira à de "profondes modifications des structures agricoles, mais aussi des systèmes sociaux, car près du quart de la population active sera alors directement soumis à de nouvelles règles de fonctionnement" estime J. P. Domecq. Les marchés agricoles du Maghreb comptent parmi les marchés les plus protégés du monde, présentent des déficits importants sur les produits de base et une typologie d'acteurs hétérogène qui rendent ce secteur fragile face à une concurrence internationale. Les différentes stratégies envisagées (des efforts en terme de productivité jusqu'à une intégration des marchés agricoles du Sud à la Politique Agricole Commune) se heurtent à des difficultés diverses : collecte et affectation peu efficiente de l'épargne, définition précise du statut d'agriculteur, privatisation totale du foncier, convertibilité des monnaies...

En prolongement de ces stratégies d'acteurs, l'ouvrage propose une quatrième partie particulièrement intéressante, consacrée à une analyse comparative des stratégies d'intégration Nord-Sud à partir du cas de l'ALENA. La zone de libre-échange Nord-américaine a permis d'impulser des dynamiques de croissance fortes au Mexique, même si un grand nombre de secteurs n'a pas été concerné : progression importante du commerce total, des exportations et des investissements directs étrangers, approfondissement des spécialisations, développement du commerce intra-branche... Néanmoins, deux grandes limites apparaissent quant à la possibilité de transposer ce modèle au projet Euro-méditerranéen. D'une part, l'effet frontière entre le Mexique et les États-Unis est absent, la Méditerranée constituant un obstacle non négligeable aux échanges. D'autre part, et surtout, l'ALENA et la ZLE Euro-méditerranéenne diffèrent profondément dans leur nature même : l'ALENA représente une véritable organisation d'un espace économique Nord-américain unifié, qui promeut à la fois la libre circulation des marchandises et des capitaux, permettant ainsi la mise en place d'une réelle division internationale des processus productifs au sein de

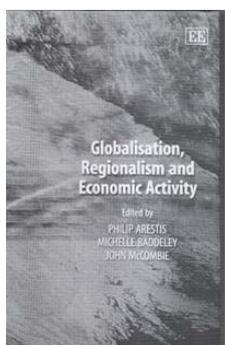
la zone. Cette dynamique semble beaucoup moins claire en Europe, où la ZLE reste largement limitée à un simple démantèlement tarifaire du Sud.

La ZLE constitue donc un choc révélateur du besoin de réformes profondes dans les PSEM, auxquelles devront s'atteler les acteurs économiques et institutionnels, surtout si l'on veut éviter, avec l'ouverture, de transposer le dualisme entre secteur traditionnel et secteur moderne en un dualisme entre secteur national et secteur exportateur. Retenons, avec J. M. Mella et H. Regnault, qu'il "ne suffit pas de proclamer le libre-échange Nord-Sud pour disposer d'une stratégie de développement alternative ; encore faut-il donner à ce libre-échange un contenu effectif qui dynamise, dans les pays du Sud, les forces productives nationales, régionales et extra-régionales".

Christophe Van Huffel

CRERI, Université du Sud Toulon-Var

Ph. Arestis, M. Baddeley, J. McCombie (eds.), *Globalisation, Regionalism and Economic Activity*, Edward Elgar, 2003, 285 p.



Cet ouvrage collectif regroupe certaines des communications prononcées lors du colloque "Globalisation, Regionalism and Economic Activity" organisé à Cambridge (avril 2002). Il se caractérise par l'*homogénéité* de la "philosophie générale" (*i.e.* les processus de globalisation et de régionalisation économiques ont des effets déstabilisants pour les systèmes économiques et financiers modernes) et du positionnement théorique des douze contributions (*i.e.* en référence au *paradigme* de la Nouvelle Économie Keynésienne spécifié par les problèmes d'asymétrie et d'incomplétude informationnelles, la rigidité des

variables d'ajustement et les mécanismes de "sélection adverse" et d'"aléa moral") et par, simultanément, la *diversité* des domaines opératoires, donc des thèmes abordés dans chacun des chapitres. Certains ont retenu, tout particulièrement, notre attention.

D'abord, la contribution d'Ajit Singh "Capital account liberalisation, free long-term capital flows, financial crises and economic development" (chap. 1, pp. 15-46) centrée sur l'interrogation suivante : quelle architecture financière globale est susceptible d'asseoir une régulation des flux internationaux de capitaux permettant le financement durable des pays en développement ? Suite

au rejet de l'Accord Multilatéral d'Investissement (*Multilateral Agreement on Investment*), cette question renvoie, principalement, à la maturité des flux de capitaux concernés, en l'occurrence la nécessité de discriminer entre la libéralisation des capitaux courts et celle des capitaux longs. Dans ce cadre, Singh invoque, d'une part, les travaux de S. Fischer et de L. Summers selon lesquels la libéralisation financière peut générer de l'instabilité à court terme mais compensée par une plus forte croissance de long terme dès lors qu'elle permet une meilleure allocation de l'épargne mondiale. En outre, la surréaction des marchés financiers face à la détérioration de fondamentaux voire à l'incohérence de certains choix de politique économique est susceptible de provoquer un "rappel à l'ordre" des marchés face à des gouvernements "déviant". Singh évoque, d'autre part, les analyses de J. Stiglitz mettant en avant les aspects positifs de la libéralisation des mouvements longs de capitaux en termes de transferts de technologie, d'accès aux marchés et d'accumulation de capital humain engendrés par les investissements directs à l'étranger (IDE). Dans sa contribution, Singh critique les premiers en mobilisant ses propres études empiriques relatives aux pays asiatiques, qui montrent une relation positive entre la libéralisation financière et les crises bancaires (dites de troisième génération). En outre, la faiblesse relative des performances macroéconomiques (en termes de taux de croissance du PIB, de productivité et d'emplois) des économies développées associée à une vulnérabilité accrue de ces pays aux chocs externes durant la période de libéralisation (décennies 80 et 90) comparativement à une période régulée (décennies 50 et 60) infirment les prédictions de Fischer et Summers. Quant aux capitaux de long terme, Singh se démarque des analyses de Stiglitz en montrant que les IDE n'ont des effets positifs sur l'économie récipiendaire *via* les transferts de technologie et les *spillovers* que dans le cadre d'une politique industrielle solidement affirmée par les Gouvernements concernés. En effet, Singh démontre empiriquement que les flux d'IDE, à l'instar des investissements de portefeuille, sont susceptibles d'être volatils et de se polariser sur quelques pays en développement dotés de taux d'épargne et d'investissement élevés, sous l'action de la psychologie de masse et du comportement grégaire des agents économiques en contexte d'incertitude, des anticipations autoréférentielles des opérateurs et de l'intensification de la concurrence bancaire résultant de la libéralisation financière. Partant, l'instabilité des flux et des destinations des IDE peut provoquer des externalités négatives comme l'appréciation du taux de change susceptible de diminuer la compétitivité externe de l'économie, voire en cas de déséquilibre entre les entrées et les sorties d'IDE d'engendrer des crises de liquidité. D'où la nécessité d'une régulation étatique quant au montant et au *timing* des IDE. Les arguments de Singh rejoignent alors ceux avancés par Kaminsky et Reinhart (1999) et par Demirgüç-Kunt et Detragiache (1998), selon lesquels les crises du système bancaire apparaissent principalement dans des pays dont le système financier vient d'être libéralisé, caractérisés par une intermédiation bancaire fragile, inexpérimentée, et faiblement averse aux risques en cas d'assurance collective garantie par la

Banque centrale (*aléa moral*). En conclusion, pour Singh, la nouvelle proposition de Convention Multilatérale d'Investissement doit être refusée par les pays en développement pour deux raisons majeures : d'une part, sa "philosophie libérale" est incompatible avec la mise en œuvre de régulations étatiques nationales des flux d'IDE ; d'autre part, un régime global et universel de libéralisation des IDE ne peut être pareto-optimal pour l'ensemble des pays dès lors qu'ils enregistrent des différentiels macroéconomiques, de même que des histoires et des trajectoires de développement singulières.

Dans son article "Fixed vs flexible exchange rates, economic growth and international liquidity" (chap. 2, pp. 47-59), Paul Davidson part du constat selon lequel les expériences internationales depuis l'effondrement du régime de Bretton Woods (1973), à savoir les déficits persistants des balances des paiements des pays d'Amérique latine et africains non producteurs de pétrole et l'absence de coordination des politiques monétaires et financières des pays de capitalisme évolué, invalident la théorie orthodoxe du "laissez-faire" et de l'efficacité des marchés monétaires et financiers ; en particulier la thèse selon laquelle les flux internationaux de capitaux sont "*self liquidating*", autrement dit les flux financiers en provenance des pays riches à destination des pays pauvres permettent à ces derniers d'accroître leur liquidité mais également, à terme, leur solvabilité (*i.e.* leur capacité future à rembourser). Davidson attribue, alors, les instabilités monétaire (attaques spéculatives, volatilité des cours de change) et financière (réurrence des crises de seconde et de troisième générations) actuelles à l'absence de Système monétaire international (SMI) organisé, en particulier d'un véritable prêteur en dernier ressort international, et de coordination des Banques centrales et des politiques monétaires menées par les pays leaders des différentes zones monétaires (polycentrisme), renouant ainsi avec les interrogations keynésiennes fondamentales du *Clearing Union*. Dans cette lignée théorique, Davidson montre que les facteurs idiosyncrasiques tendent à devenir systémiques *via* le réseau contractuel, informationnel et psychologique caractéristique des systèmes monétaires et financiers contemporains. En outre, cette instabilité est amplifiée dans un contexte de volatilité des cours de change dès lors que l'élasticité des espérances de taux de change relative à une monnaie perçue faible dans un régime de changes flexibles est plus élevée comparativement à un système de changes fixes. En effet, dans un régime de changes fixes ou ajustables, l'intervention d'une Banque centrale crédible dissuade les attaques spéculatives, au risque d'"aléa moral" près. Partant, un système de changes fixes assorti d'un contrôle des flux internationaux de capitaux sont, selon Davidson, deux outils nécessaires au maintien de la stabilité financière et d'une croissance de l'économie mondiale, sous réserve que les institutions constitutives de la nouvelle architecture financière internationale soient dotées d'une forte réputation et disposent de moyens susceptibles d'imposer une "discipline" aux marchés monétaires et financiers.

Mark Setterfield, dans sa contribution "Globalization, distributional conflict and inflation : the case of the US economy during the 1990's" (chap. 3,

pp. 60-79), avance une explication alternative au "Greenspan miracle" des années quatre-vingt-dix aux États-Unis, ce que Stiglitz (2003, pp. 110 et s.) nomme la "greenspanologie", caractérisé par les baisses simultanées de l'inflation et du taux de chômage. Le courant dominant s'appuie sur le côté "offre" pour expliquer ce "miracle" *via* la combinaison de politiques monétaires moins restrictives, de la croissance de la productivité et de chocs transitoires favorables (la baisse des prix de l'informatique, de l'énergie et des importations, la baisse des charges patronales destinées au financement de la Santé). Si cette vision orthodoxe permet d'expliquer la désinflation (ou le maintien d'un bas niveau d'inflation), il en va différemment de l'évolution à la baisse du chômage. En effet, en référence aux modèles critiques de la "courbe de Phillips" (ceux de M. Friedman et de R. Lucas, notamment), la baisse du chômage n'est, au mieux, que transitoire, résultant de distorsions dans la formation des anticipations de prix, d'où un retard dans l'ajustement du salaire réel comparativement au niveau d'emploi. Face à cette conception, la vision alternative proposée par Setterfield recentre l'explication du "Greenspan miracle" autour de l'affermissement de la demande agrégée et de l'affaiblissement du pouvoir de négociation des *insiders* liés à la globalisation économique et financière. Plus particulièrement, son modèle met en évidence la non verticalité à long terme de la courbe de Phillips, réhabilitant ainsi l'influence durable de la demande agrégée et de la politique économique sur le taux de chômage. Cette non verticalité s'explique, pour Setterfield, par les changements institutionnels du marché du travail provoqués par la globalisation (*i.e.* le "*Zapping labour*"), comme la baisse du taux de syndicalisation et des journées de grève, l'érosion des droits du travail, l'accroissement des emplois précaires et l'internationalisation des firmes. Cette évidence empirique des changements structurels du marché du travail aux États-Unis durant ces deux dernières décennies est alors expliquée par le modèle de l'"alternative view" : la courbe de Phillips de court terme descend vers la gauche sans affecter la position de la courbe de Phillips de long terme, ce qui caractérise simultanément une inflation (notamment salariale) maîtrisée à un bas niveau et une amélioration du marché du travail en termes de *nombre* de travailleurs et non plus de masse salariale distribuée. Partant, la soutenabilité de la baisse du taux de chômage nécessite un soutien à un niveau relativement élevé de la demande effective, ce qui suppose une relative tolérance à une recrudescence de l'inflation de la part du Fed, donc d'Alan Greenspan lui-même...

L'article de Judith Pigott "How well is the WTO Dispute Settlement System working" (chap. 4, pp. 80-97) est centré sur l'évolution du Système de Règlement des Différends (*i.e.* *Dispute Settlement System*) de l'OMC, qui symbolise une rupture majeure avec le principe du consensus du GATT, censé favoriser un "commerce mondial loyal". L'évaluation de ce système proposée par Pigott s'effectue en termes d'efficacité (combien de différends réglés en combien de temps ?) et d'efficacités (le taux de satisfaction des belligérants, le taux de récurrence, *etc.*) dans l'optique d'une promotion de l'équité et du libre échange dans les relations commerciales internationales. Au moyen d'une analyse de cas

généraux et spécifiques, Pigott constate que ce système enregistre des succès en termes d'efficacité et d'efficacités, mais que des problèmes subsistent, notamment la longévité des procédures pour régler les différends, de même que l'usage de l'Appel afin de différer la résolution des conflits, ce qui nuit à la prévention (voire à la dissuasion) de mesures de rétorsion. En outre, la constatation selon laquelle les recours se concentrent sur un petit nombre de pays suggère, parallèlement au statut particulier des États-Unis, que ce système n'est pas véritablement universaliste, donc ne corrige pas le déséquilibre de pouvoir entre les pays riches et les pays pauvres.

Dans sa contribution "A fully coherent post keynesian model of the euro zone" (chap. 5, pp. 98-126), Marc Lavoie développe un modèle dynamique à deux pays, pouvant être apparenté à la zone euro, dans la lignée des modélisations de Godley (1996, 1999), à la suite de Brainard et Tobin (1968). Dans ce modèle, les deux pays (*i.e.* du Nord et du Sud) partagent une monnaie unique de même qu'une Banque centrale commune qui fixe les taux d'intérêt. Cinq hypothèses encadrent le modèle : l'absence d'inventaires et d'investissements en capital fixe ; la constance du niveau des prix ; l'absence d'intermédiation bancaire ; l'exclusion de toute relation avec le "reste du monde". Avec l'introduction de la mobilité intra zone des capitaux, les ménages de chaque pays opèrent un choix entre trois actifs : la liquidité, les titres de dettes domestiques, les titres de dettes "étrangers". Les gouvernements respectifs ne financent leurs déficits budgétaires que par l'émission de nouveaux titres (*open market*) ou de billets. Les billets émis par les Gouvernements sont conservés par la Banque centrale qui émet la "*high-powered*" monnaie en fonction de la quantité de billets détenus. En l'absence de pays tiers, la Banque centrale ne dispose pas de réserves de change. Sur cette base, Lavoie examine les implications du modèle selon trois expérimentations. D'abord, lorsque le pays du Sud accroît sa propension à importer, son revenu national diminue instantanément, ce qui, corrélativement, augmente celui du Nord. Une fois atteint un état quasi stationnaire (*i.e.* la richesse des ménages du Sud ne baisse plus, le compte de capital est équilibré, la balance courante est en déficit), le pays du Sud enregistre des déficits "jumeaux", le pays du Nord réalisant un double surplus, à la fois budgétaire et du compte courant. Durant la transition, l'augmentation des revenus des ménages du Nord se traduit par une détention plus importante de titres, y compris ceux du Sud, d'où une entrée nette de capitaux pour le Sud et, conséquemment, un surplus de sa balance des capitaux. Parallèlement, la diminution du revenu au Sud provoque un rationnement de ses importations, et simultanément une hausse du revenu au Nord exerce des effets positifs sur ses exportations. Partant, cette première expérimentation montre, d'une part, que le déficit budgétaire du Sud est déconnecté des dépenses gouvernementales, donc que les déficits jumeaux sont dissociés de dépenses publiques jugées excessives ; d'autre part, en régime stationnaire, les pays membres de la zone ne peuvent pas réaliser *simultanément* des surplus budgétaires (*i.e.* solidarité des conjonctures et des politiques budgétaires). La seconde expérimentation concerne la mise en œuvre de

politiques budgétaires d'austérité. Lorsque le Sud, confronté à des déficits jumeaux, adopte une politique d'austérité afin de respecter, par exemple, un Pacte de stabilité et de croissance, la zone enregistre une récession dès lors que la diminution unilatérale des dépenses d'un pays génère une réduction des exportations de l'autre pays. Avec ce mécanisme de stabilité (riche d'enseignements pour la période actuelle, où la France et l'Allemagne sont confrontées à des déficits publics excédant ceux autorisés par les Traités de Maastricht et d'Amsterdam), l'économie de la zone se trouve dans un état stationnaire sous optimal pour les deux pays, le revenu du Sud étant moindre que son revenu initial voire celui obtenu à dépenses publiques constantes, et celui du Nord retombe à son niveau *ex ante*. Partant, la systématisation des politiques d'austérité est néfaste pour l'économie régionale. Par extension, les "recommandations" (conditionnalités) similaires du FMI sont susceptibles de provoquer un biais déflationniste, voire une récession, au niveau mondial. La troisième expérimentation renvoie à la manipulation des taux d'intérêt. La hausse des taux d'intérêt des titres émis par le Gouvernement du Sud – confronté à des déficits jumeaux – se traduit par une baisse du prix des titres, laquelle se répercute négativement sur les revenus de l'ensemble des ménages détenteurs de titres de la zone. Ces derniers rationnent alors leurs consommations, d'où une baisse de la production et du revenu des deux pays. L'accroissement des taux d'intérêt, qui alourdit les coûts du service de la dette, aggrave également les déficits budgétaires. Partant, Lavoie conclut à la supériorité d'une zone à monnaie unique (du type Union Économique et Monétaire), dès lors que l'exogénéité de la politique monétaire (donc du taux d'intérêt) est préférable à un système pluri-devises avec Banques centrales nationales (du type Système Monétaire Européen); la transposition de ce modèle à la réalité de la construction européenne posant, toutefois, le problème de l'intégration des marchés de capitaux (en particulier le marché des Obligations d'État) et celui des risques de *spreads*, non abordés ici.

L'analyse de Heather Gibson et d'Euclid Tsakalotos "Finance/industry relationships in Europe and the prospects for growth and convergence" (chap. 6, pp. 127-150) vise à montrer, d'une part, la complémentarité entre finance de marché (ou désintermédiée) et finance bancaire et, d'autre part, que le Plan d'Action des Services Financiers (*i.e.* FSAP, *Financial Services Action Plan*) de la Commission européenne en vue de promouvoir la convergence financière au sein de la zone euro (*i.e.* privilégier une finance basée sur le marché) comporte des effets indésirables, non seulement pour les pays membres, mais également pour les pays candidats à l'accession. Ainsi, les marchés produisent des effets d'éviction sur la finance bancaire, donc détruisent l'optimalité des arrangements coopératifs de long terme, dès lors que les marchés financiers sont très volatils, peuvent s'abstraire des changements des valeurs fondamentales des actifs financiers, et sont dominés par une culture de profit immédiat, autant d'attributs souvent contradictoires avec les objectifs de financement durable d'une croissance soutenable. En définitive, si les deux formes de finance ont leurs

avantages et inconvénients en termes d'évaluation de la réputation et de la crédibilité des projets et des emprunteurs, de même qu'en terme de surveillance des résultats, Gibson et Tsakalotos se demandent pourquoi ne pas laisser les pays choisir un *mix* approprié à leurs caractéristiques et à leurs besoins ?

Thomas Palley montre, quant à lui, dans son article "Export-led growth: evidence of developing country crowding out" (chap. 8, pp. 175-197) que la dynamique économique mondiale dépend, entre autres, des déficits de la balance commerciale des "grands pays économiquement développés" selon les modèles de croissance mis en œuvre dans les pays en développement. Ainsi, les déficits commerciaux des États-Unis conditionnent la croissance du "reste du monde" orientée vers les exportations (*i.e. export-led*). Dès lors, l'émergence de nouveaux pays exportateurs, plus compétitifs, risque d'orienter le commerce mondial vers un jeu à somme nulle par effet d'éviction (*i.e. crowding-out*). Palley démontre alors, empiriquement, la non viabilité de la stratégie de croissance *via* les exportations comme *paradigme* de développement par l'étude de l'évolution de l'origine des importations US, notamment l'avènement de l'économie chinoise en tant que concurrent des traditionnels pays fournisseurs. Il conclut que la systématisation de la stratégie "export-led", préconisée par le "Consensus de Washington" aux pays en développement, peut s'avérer contre productive au niveau global, du côté "offre" par l'effet d'éviction comme du côté "demande" par la nécessité de déficits structurels des pays développés. Palley recommande alors la mise en place, pour les pays en développement, de politiques séquentielles, potentiellement pareto optimales à l'échelon mondial, débutant par un processus de substitution des importations, se poursuivant par des politiques promouvant la compétitivité domestique, pour se terminer par des politiques destinées à libéraliser les échanges.

Enfin, George DeMartino et Ilene Grabel exposent, dans leur contribution "Globalization, regionalism and state capacity in developing countries: a note" (chap. 12, pp. 266-273), les trois paramètres nécessaires à la clarification des débats relatifs au néo-libéralisme global, au régionalisme et à la régulation étatique dans le cadre des pays en développement : la souveraineté, l'autonomie politique et la crédibilité de l'État mesurée par l'écart entre objectifs annoncés et résultats obtenus. DeMartino et Grabel montrent, alors, que le régionalisme, dans le contexte de globalisation économique et financière actuel, n'ampute pas la souveraineté des États, affecte directement (ou indirectement) l'autonomie politique, accroît la capacité de l'État quant à la définition des politiques essentielles. Par exemple, pour ce qui concerne le contrôle des capitaux, les pays en développement peuvent diminuer leur vulnérabilité à l'instabilité et accroître leur capacité d'attraction financière, s'ils réagissent collectivement. En conséquence, le régionalisme peut permettre aux pays en développement, d'une part, de restaurer une partie de leur autonomie politique d'ores et déjà compromise par le contexte de globalisation ; d'autre part, d'accroître la capacité de l'État en vue de promouvoir des résultats économiques désirables, notamment quant à la

spécification des politiques fiscale, environnementale et prudentielle (*i.e.* de réglementation bancaire).

En définitive, ces différentes contributions sont animées d'une même volonté implicite, celle de s'opposer à l'idéologie (au dogme ?) selon laquelle (lequel) les hypothétiques défaillances du Marché seront toujours moins graves que les inévitables défaillances des Gouvernements. En ce sens, l'intérêt de cet ouvrage est de pouvoir être lu comme le "pendant" théorique de certains des thèmes abordés sous un angle "pamphlétaire" par J. Stiglitz (2002, 2003), renouant par là même, avec la démonstration keynésienne, issue de la Grande Dépression, selon laquelle en situation d'information imparfaite des marchés (c'est-à-dire toujours), des interventions de l'État sont susceptibles de renforcer l'efficacité du marché, même si l'État est confronté aux mêmes imperfections de l'information.

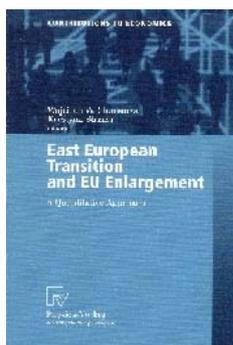
Références

- Brainard W. C., Tobin J., 1968, "Pitfalls in Financial Model Building", *The American Economic Review*, 58 (3), 99-122.
- Demirguc-Kunt A, Detragiache E., 1998, "Financial Liberalisation and Financial Fragility", *Proceedings of Annual Bank Conference on Development Economics*, Washington DC, 20-21 avril.
- Godley W., 1996, "Money, Finance and National Income Determination: an Integrated Approach", *The Jerome Levy Economics Institute, Working Paper*, n° 281.
- Godley W., 1999, "Money and Credit in a Keynesian Model of Income Determination", *Cambridge Journal of Economics*, 23 (4), 393-411.
- Kaminsky G. L., Reinhart C.L., 1999, "The Twin Crises: the Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems", *The American Economic Review*, 89 (3), 473-500.
- Stiglitz J., 2002, *La grande désillusion*, Paris, Fayard.
- Stiglitz J., 2003, *Quand le capitalisme perd la tête*, Paris, Fayard.

Philippe Gilles

(en collaboration avec Ali Ari et Lin Zhang)
CRERI, Université du Sud Toulon-Var

Wojciech Charemza et Krystina Strzala (eds.), *East European Transition and EU Enlargement*, Physica-Verlag, Heidelberg, New York, 2002.



Cet ouvrage de 380 pages reprend certaines des communications présentées au séminaire "East European Transition and EU Enlargement: a Quantitative Approach" organisé à Gdansk en Juin 2001.

Comme le soulignent les éditeurs dans la préface, il y a assez peu de travaux quantitatifs consacrés à la transition, ou, du moins, les travaux consacrés à la transition font une place assez limitée aux approches quantitatives. Cet état de fait s'explique assez bien par des considérations matérielles telles que le caractère récent des faits analysés et la difficulté de disposer de séries

suffisamment longues et fiables, d'où l'utilisation fréquente de données de panel ou encore la préférence accordée à d'autres approches chez les spécialistes du domaine.

L'ouvrage contient 23 communications sur des thèmes très divers et utilisant des méthodes variées. Il n'est évidemment pas possible de rendre compte en détail dans cette recension de chacune de ces contributions. Assez curieusement, l'ouvrage est construit en six parties d'importance inégale. La première partie, consacrée à des questions de méthode comprend deux courts chapitres. La seconde partie de quatre chapitres est consacrée aux perspectives de convergence et aux problèmes spécifiques à certains pays. Vient ensuite une troisième partie de cinq chapitres dont le titre est : études sur la transition. La quatrième partie contient deux chapitres consacrés à la modélisation du secteur agricole. L'avant-dernière partie constituée de quatre chapitres traite des prix et des salaires. Enfin la dernière partie analyse les marchés financiers et de consommation. Les éditeurs indiquent à la fin de leur préface qu'une autre organisation de l'ouvrage aurait été possible, ce que l'on croira sans peine.

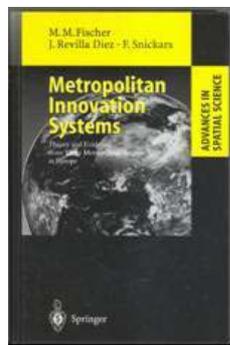
Il y a, en réalité, dans cet ouvrage une double grille de classement des différentes contributions : (i) une grille thématique qui se décompose elle-même en deux dimensions, la dimension géographique, le cadre spatial d'analyse, qui peut être une région ou un marché dans un pays, une économie nationale, un groupe de pays ce qui permet de pallier l'insuffisante longueur des séries par des panels ou des poolings ad hoc, et l'objet de l'analyse lui-même qui peut être un secteur d'activité, la dynamique prix-salaires, l'équilibre externe, la convergence, l'efficacité de certains marchés, etc. ; (ii) une deuxième grille, beaucoup plus originale, celle-là, qui est donnée par la nature des techniques quantitatives appliquées aux différents problèmes concernant les économies d'Europe de l'Est en transition : modèles à équations simultanées de type structurel, modèles de

type VAR, cointégration, modèles à correction d'erreur, modèles d'équilibre général calculable, etc. C'est sans doute là que se trouve l'apport le plus notable de cet ensemble de travaux. Au-delà des résultats individuels apportés par les différentes contributions, dont les plus intéressantes ne sont pas toujours celles qui font appel aux techniques les plus sophistiquées, cet ouvrage marque ce que l'on pourrait qualifier de "normalisation méthodologique" le thème de la transition. C'est le triomphe de l'orthodoxie sur tous les plans, non seulement les économies en transition sont des économies de marché comme les autres, mais de plus elles relèvent des mêmes approches et des mêmes méthodes. Le titre de l'ouvrage nous indique, à sa manière, que la problématique de la transition a désormais vocation à se fondre dans celle de l'élargissement.

Bernard Haudeville

CEREFI, Université d'Aix-Marseille III

M.M. Fischer, J. Revilla Diez, F. Snickars, *Metropolitan Innovation Systems*, Springer, Advances in Spatial Science, 2001.



L'objectif principal de cet ouvrage est d'établir une étude comparative entre trois métropoles régionales, Barcelone, Stockholm et Vienne, sur les liens qui unissent différents acteurs dans la promotion et la conduite du changement technologique et de l'innovation. Cet ouvrage de 176 pages (hors annexes et bibliographie) se compose de quatre chapitres et d'une conclusion. Le premier chapitre est consacré à l'analyse théorique des systèmes d'innovation, soubassement nécessaire à la mise en place d'une méthodologie d'enquête comparative. Les trois chapitres suivants

présentent une analyse empirique approfondie des trois métropoles régionales, successivement Vienne, Barcelone et Stockholm. La conclusion met en exergue les principaux points communs et les différences qui peuvent exister entre ces trois métropoles régionales.

Le grand intérêt de l'ouvrage réside dans l'approche descriptive très fouillée des trois grandes régions métropolitaines et surtout dans la mise en place d'un canevas commun qui permet aux auteurs et aux lecteurs de comparer les forces et les faiblesses de ces trois régions métropolitaines. Tout lecteur qui serait intéressé plus particulièrement à l'une des métropoles peut également en

tirer des leçons. Si l'ouvrage apporte un éclairage très pertinent sur la période étudiée, le milieu des années quatre-vingt-dix, sa limite, commune à toute analyse descriptive, est la difficulté qu'ont les auteurs à dégager des mécanismes généraux et à projeter leurs conclusions dans l'avenir. Le renouvellement de l'enquête dans les années qui viennent serait de notre point de vue très instructif pour voir si les faiblesses propres à chaque région métropolitaine ont pu être corrigées. Par ailleurs les auteurs ont fait le choix de privilégier la nature de l'existant (identification des acteurs et des phénomènes) et la présentation des modes de gouvernance du changement technologique et de l'innovation en région métropolitaine. Toutefois, il nous semble qu'une analyse plus large portant sur la notion de progrès et ses conséquences et sur les objectifs politiques des grands décideurs aurait pu donner un autre éclairage au sujet.

Dans leur chapitre introductif, les auteurs présentent une très bonne synthèse des principaux apports de l'analyse économique moderne du changement technologique et de l'innovation. Ils insistent sur le caractère interactif du processus complexe de l'innovation : interactivité au sein des firmes principaux acteurs du processus, interactivité avec leur environnement sur la base de coopérations et par l'intermédiaire de réseaux. L'importance des réseaux est particulièrement soulignée : pour répondre à la rapidité des changements technologiques et aux différents risques y afférents, pour des raisons qui touchent au besoin de complémentarités technologiques ou autres, exprimé par les firmes, pour satisfaire l'attente des PME/PMI en matière de ressources (y compris en compétences). L'innovation technologique est alors *"le résultat d'un jeu complexe entre divers acteurs ayant des intérêts communs et conflictuels"*. Les auteurs soulignent par ailleurs le caractère ambivalent de la connaissance pour partie codifiée et pour partie tacite et de leurs conversions réciproques (sur le modèle de Nonaka et Takeuchi, 1995) par des processus de socialisation, d'internalisation, d'externalisation et de combinaison. Cette toile complexe d'interactions entre firmes, organisations et institutions conduit les auteurs à s'interroger sur la pertinence du niveau d'analyse des systèmes d'innovation : doit-on privilégier la notion de système national d'innovation (SNI), voire de système global d'innovation, ou de système régional d'innovation ? Dans la mesure où de nombreux acteurs interagissent sur le terrain, c'est-à-dire dans la mesure où les proximités spatiales sont essentielles, ne serait-ce que pour nouer et favoriser les contacts, dans la mesure également où l'innovation ne peut se restreindre à la seule source de R&D formelle et dans la mesure où de nombreux secteurs dit "faiblement technologiques" innover sur certains segments de leur activité et dans leur organisation, les auteurs sont amenés à la conclusion qu'en *"Europe il semble préférable de privilégier le système régional d'innovation que le SNI"*. Sur cette hypothèse les auteurs considèrent que *"la performance économique d'un territoire dépend non seulement de comment les entreprises sont performantes, mais aussi de comment elles interagissent les unes les autres et avec le service public pour créer et diffuser la connaissance"*. Quatre principaux groupes d'acteurs sont identifiés : le secteur des entreprises, principal

créateur et diffuseur d'innovations, le secteur institutionnel fixant certains objectifs et assurant une certaine coordination hors marché, le secteur public et privé de services aux entreprises assurant pour partie la tâche de transfert de l'innovation et d'aide à l'innovation (technologie de l'information et de la communication, consulting technique et managérial), enfin le secteur essentiellement public de la science et la technologie.

Les trois chapitres suivants proposent une étude détaillée et fouillée des trois régions métropolitaines analysées. Si le principal intérêt de cet ouvrage est contenu dans cet examen "clinique" de ces trois métropoles régionales, il est toutefois difficile de présenter l'ensemble des résultats obtenus, tant ils sont nombreux. Chaque lecteur pourra y trouver de quoi épancher sa soif. L'intérêt, sur le plan méthodologique, de ces trois chapitres est de présenter une analyse homogène des trois métropoles régionales sur la base d'une information statistique détaillée et riche et de se donner une même définition de l'innovation, à savoir "*un taux de rotation des produits innovants de 20 % par an*". Après une reconstitution de l'histoire de chacune de ces régions métropolitaines, sont analysés le rôle et les mécanismes mis en place par chacun des quatre principaux acteurs présentés plus haut, ainsi que l'intensité de leurs relations réciproques. Sans entrer dans le détail des résultats obtenus (le lecteur peut se reporter au chapitre conclusif du rapport), quelques conclusions nous paraissent significatives, mais c'est un choix de notre part :

1) l'histoire passée de la région, les circonstances économiques et politiques des régions et des pays d'appartenance exercent une influence non négligeable sur les conditions actuelles de la mise en place du processus de création et de diffusion de l'innovation. La métropole de Barcelone, sur ce plan, est plus jeune que les deux autres métropoles mais a intensifié sa croissance après l'entrée de l'Espagne dans l'Union européenne ;

2) les métropoles régionales de Vienne et de Stockholm, dont les villes sont aussi des capitales, bénéficient plus des relations avec les institutions et notamment de l'ensemble des institutions d'éducation et de formation, même si le gouvernement de la province de Barcelone fait de gros efforts dans ce domaine. Les métropoles de Vienne et Stockholm favorisent l'emploi à long terme et les relations avec la force de travail. La région métropolitaine de Barcelone profite plus de sa longue tradition industrielle ;

3) l'organisation en réseau et la coopération entre les acteurs se fait le plus souvent le long de la chaîne de valeur, c'est-à-dire entre les entreprises et leurs clients et fournisseurs. Les relations avec les producteurs de services sont plus ténues. Elles sont plus importantes pour les PME locales que pour les grandes entreprises qui jouent sur les réseaux nationaux, européens et mondiaux. La région métropolitaine de Stockholm est en avance de ce point de vue sur les deux autres régions. Les relations avec le secteur de la science et de la technologie publique sont faibles. Comme le font remarquer les auteurs, la production de connaissance scientifique a besoin de continuité et de spécialisation, alors que le monde industriel a plus besoin de réactivité. Aussi, s'il

existe des réseaux dans le secteur de la science et de la technologie, ceux-ci apparaissent essentiellement au niveau interne du secteur ;

4) les besoins de relation entre les différents acteurs sont beaucoup plus fréquents au stade pré-compétitif lorsque ceux-ci recherchent de l'information et des opportunités technologiques, ils s'amenuisent par la suite ;

5) si l'innovation radicale est plutôt réservée au secteur de la science et de la technologie, les firmes développent essentiellement de l'innovation incrémentale basée sur le savoir faire de sa force de travail ;

6) enfin le rôle de coordination joué par les institutions est primordial. Là où cette volonté est affichée la diffusion de l'innovation est accentuée. Toutefois les modes de coordination à l'intérieur des trois métropoles régionales peuvent être très différentes en fonction des règles légales et des normes en vigueur ;

7) sur le plan conceptuel, les auteurs concluent qu'il est plus pertinent de privilégier l'analyse du système d'innovation au niveau régional et mondial, c'est-à-dire aux deux extrêmes, qu'au seul niveau national.

En conclusion, cette étude a le grand mérite d'apporter de nombreux éléments à la compréhension des systèmes locaux d'innovation et peut servir de référence aux décideurs publics ou privés.

Jean Bernard

CRERI, Université du Sud Toulon-Var