
NOTES ET DOCUMENTS

L'EFFET DE TAILLE A TRAVERS LES UNIONS DOUANIÈRES

Elisa PAULIN

CEREGMIA, Université des Antilles et de la Guyane

L'effet de taille est reconnu dans les théories du commerce international, mais le seuil à partir duquel il devient opérant est mal défini, voire indéfini. Une revue de littérature établit qu'il n'existe pas d'indicateurs économiques explicites pour distinguer la petite de la grande taille (Paulin, 1998). Même si les éléments précis de repérage sont quasi-absents, l'analyse des implications de la petite et de la grande taille donnée par les auteurs abonde comme le montre les quelques exemples suivants. Le tissu productif et les exportations des petits pays sont généralement peu diversifiés à l'inverse des grands pays. La multiplicité des partenaires commerciaux des pays de grande taille ne se retrouve pas dans les pays de petite taille qui sont pourtant relativement plus engagés dans les échanges internationaux. La production nationale des petits pays représente une part si faible de la production mondiale qu'ils n'ont pratiquement aucun moyen d'agir sur les cours mondiaux. En revanche, la demande nationale d'un grand pays peut influencer le prix dès lors qu'elle représente une partie importante de la demande mondiale. Le contingentement représente une restriction quantitative qui est souvent liée aux grandes économies. Ces quelques pistes ne sont qu'indicatrices et montrent le flou qui entoure l'analyse critique de l'effet de taille.

Certains auteurs pensent que la réalisation d'économies d'échelle sur les marchés intérieurs est cause de la grande taille et n'est plus à démontrer (Turnham, 1993). En revanche, les petits pays subissent des déséconomies d'échelle (Demas, 1986) qui entraînent une absence de "masse critique" dans de nombreux secteurs d'activité, un coût unitaire élevé, notamment pour l'administration publique et les

infrastructures Économiques et sociales. Ce phÉnomÈne peut provoquer des contraintes budgÉtaires sÈvÈres et amener le recours † des aides extÉrieures.

Les dÉveloppements thÉoriques de la concurrence imparfaite, avec les modÈles de Dixit et Norman (1980), Lancaster (1980), Helpman et Krugman (1985), n'apportent pas davantage de rÉponse † la question de la taille. Ils constituent cependant un apport fondamental. Ces analyses font rÉfÉrence † un marchÈ de concurrence imparfaite qui prÉsente li'avantage de mettre en Èvidence un nouveau dÉterminant de liÈchange : la variÈtÈ des produits, elle-mÊme renforcÈe par li'exploitation des rendements croissants au niveau des firmes.

Dans ce cadre, il est souvent avancÉ que li'intÉgration Économique, la formation de blocs rÉgionaux, peuvent reprÉsenter le meilleur moyen pour bÉnÉficier d'un effet de taille :

- li'ensemble rÉgional constitue pour le pays de petite taille un moyen d'Être prÉsent sur le marchÈ international. Li'accÈs aux Èconomies d'Èchelle permet de rÉduire la contrainte relative de la petite taille ;

- le marchÈ rÉgional reprÉsente, pour le petit pays, la garantie d'accÈder aux dÉbouchÈs privilÉgiÈs du grand voisin et, pour le grand pays, li'exploitation d'avantages comparatifs.

De plus, la proximitÈ de marchÈs † forte croissance (rÈelle ou potentielle) joue un rÔle non nÉgligeable dans li'expansion du marchÈ rÉgional. Les effets positifs (crÉation de trafic et Èconomies d'Èchelle) paraissent alors devoir Être trÈs importants. Li'analyse de li'intÉgration rÉgionale s'Est d'abord intÉressÈe † ses consÈquences sur les Èchanges internationaux, puisque la modification des politiques commerciales constitue une dÉcision fondatrice pour les unions douaniÈres comme pour les marchÈs communs.

Dans un premier temps, nous examinerons les consÈquences de la crÉation d'un plus grand marchÈ à partir d'une union douaniÈre. Dans un deuxiÈme temps, nous poserons la question de savoir si, au-del† de li'intensitÈ des Èchanges, la dynamique de li'intÉgration Économique permet de rÉaliser forcÈment un effet de taille optimal.

1. LE DÉVELOPPEMENT DES UNIONS DOUANIÈRES

Li'intÉgration rÉgionale est de nouveau † li'ordre du jour. RenforcÈ par le

développement de l'Union Européenne, par le résultat décevant de l'Uruguay Round et par l'enthousiasme des États-Unis pour les zones de libre-échange, le régionalisme est devenu aujourd'hui un phénomène incontestable dans le monde entier. Ce phénomène n'est pas nouveau. Il y eut en effet une première vague d'unions entre 1957 et 1969 dont les accords les plus importants sont présentés dans le tableau n° 1. Après une certaine torpeur dans les années 1970, le régionalisme fit un retour marqué dans les années 1980, les années 90 accentuant encore avec de nouvelles initiatives.

1.1. La progression des accords d'intégration régionale

Les années 1990 se caractérisent par un remodelage de l'espace économique au plan mondial. Il s'est concrétisé par une multiplication des accords d'intégration régionale (tableau n° 2). L'Europe renforce son processus d'intégration économique, vieux de quarante ans, par l'achèvement de son grand marché, l'étape d'intégration politique et économique prévue par le traité de Maastricht, et la signature du traité sur l'Espace Économique européen (EEE) entre les pays de l'ALELE et l'Union Européenne le 2 mai 1992.

En Amérique du Nord, le même processus de concentration du marché est mis en place par l'Accord de libre Échange (ALENA) conclu entre le Canada et les États-Unis en 1987 et étendu au Mexique par un accord signé le 17 décembre 1991. En Amérique Latine, d'autres accords d'intégration ont été créés (le MERCOSUR), renouvelés ou réactivés (le Pacte Andin, le Marché Centre Américain). En Afrique du Nord, on affirme se diriger vers l'Union du Maghreb Uni (UMU). En Asie, l'ASEAN manifeste la volonté de réaliser une zone de libre-échange. Au regard des analyses des formes d'intégration régionale, ces accords prennent place dans la théorie de l'intégration, qui identifie six modèles répondant à une logique de coopération ou d'intégration plus ou moins forte.

Ainsi, il y a intégration lorsque plusieurs pays cherchent à constituer un espace économique dans lequel les obstacles et les disparités se réduisent, voire disparaissent. L'union douanière est la forme la plus simple de l'intégration. Ses effets sur les pays membres et sur le reste du monde dépendent des écarts de coûts et des niveaux initiaux de protection.

Dans un contexte de croissance lente et de concurrence exacerbée, l'intégration apparaît aujourd'hui comme une solution possible pour la constitution d'espaces protégés (Guillochon, 1993). Le marché commun régional

ou l'union douanière offrent aux pays d'une région la possibilité d'une réorganisation de leurs dotations factorielles et de leurs avantages individuels, en vue d'une spécialisation régionale et d'échanges intra-régionaux fondés sur l'avantage comparatif.

Dans cette perspective, il pourrait s'agir d'intégration, de complémentarité, de division régionale du travail et des investissements (c'est-à-dire une spécialisation tenant compte de l'avantage comparatif de chaque pays membre du bloc régional). Il faut souligner que la résurgence des accords d'intégration régionale des années 80 s'opère dans un esprit différent de celui qui prévalait au cours des années 60. Aujourd'hui, les dispositifs qu'ils mettent en place ne semblent pas en faire des blocs fermés sur eux-mêmes et en contradiction avec le processus de libéralisation que connaît l'économie mondiale (Sachwald, 1996). L'effet de taille impulsé par l'union douanière semble constituer un volet essentiel du processus d'intégration régionale. Les accords d'intégration régionale instaurent des conditions d'échange privilégiées entre leurs membres. La modification des politiques commerciales œuvre pour la constitution d'unions douanières et de marchés communs.

Tableau n° 1 : Les principaux accords régionaux des années 1960

Groupements	Années de formation	Pays membres
Communauté Economique Européenne (CEE)	1957	Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas
Association Européenne de Libre-Échange (AELE)	1960	Autriche, Danemark, Irlande, Norvège, Portugal, Suisse, Grande-Bretagne
Marché Commun Centre-américain (CACM)	1960	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
Association Latino-Américaine de Libre Commerce (ALALC) devenue Association latino-américaine d'intégration (ALADI) en 1980	1960	Argentine, Brésil, Chili, Pérou, Uruguay
Union Douanière et Économique de l'Afrique Centrale (UDEAC)	1964	Cameroun, République Centrafricaine, Congo, Gabon, Guinée Équatoriale, Tchad
Australia-New Zealand et Free-Trade Agreement	1966	Australie, Nouvelle-Zélande
Zone de libre-Échange des pays de la Caraïbe (CARIFTA), Communautés des Caraïbes (CARICOM)	1967	Antigua, Barbade, Grenade, Guyane, Montserrat, St-Kitts et Nevis, Ste-Lucie, St Vincent, Trinidad et Tobago

East African Community	1967	Kenya, Tanzanie, Ouganda
Pacte Andin	1969	Bolivie, Chili, Colombie, Equateur, Pérou, Vénézuéla
Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest	1975	Benin, Burkina-Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone, Togo

L'union douanière existe entre plusieurs pays lorsque ceux-ci abaissent ou suppriment les droits de douane sur les flux commerciaux entre pays membres et maintiennent un tarif extérieur commun à l'égard des pays tiers. Quelles sont les conséquences de ces arrangements sur les échanges régionaux ? D'un point de vue général, on ne peut apprécier les effets des blocs régionaux sans revenir aux effets traditionnels : effets de création contre effets de détournement.

Tableau n° 2 : Le retour en force des accords régionaux dans les années 1980

Groupements	Années de formation	Pays membres
Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale	10/1983*	Burundi, Cameroun, République Centrafricaine, Congo, Guinée Equatoriale, Gabon, Rwanda, Sao Tomé and Principe, Tchad, Zaïre
Canada - U.S. Trade Area (CUSTA)	01/1988	Canada, États-Unis
Union du Magreb Arabe (UMA)	02/1989	Algérie, Lybie, Maroc, Mauritanie, Tunisie
Marché commun du Sud (MERCOSUR)	03/1991	Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay
Communauté Économique Africaine (CEA)	06/1991	RCA, Congo, Gabon, Tchad
North American Free Trade Area (NAFTA ou ALENA)	06/1991**	Canada, États-Unis, Mexique
Pacte Andin* (suppression des frontières douanières)	12/1991	Bolivie, Chili, Colombie, Equateur, Pérou, Vénézuéla
Marché commun de la Baltique	01/1992	Estonie, Lettonie et Lituanie
Association des nations du Sud-Est Asiatique (ASEAN ou ANSEA)*	01/1992	Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande
Espace Économique Européen	05/1992	Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Grèce, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal

* Ratification

** Début de la négociation

1.2. La création et le détournement d'échanges

Les analyses de l'intégration économique ont identifié deux types d'effets jouant en sens opposé : effet de détournement contre effet de création.

La suppression des droits de douane et des quotas au sein de la zone d'intégration suscite la "création" de nouveaux flux d'échanges entre pays membres. Cette création d'échanges s'accompagne d'un "détournement" d'échanges dans la mesure où elle résulte de la réorientation de flux de commerce existant auparavant avec des pays non membres (Viner, 1950). Cette réorientation sera d'autant plus forte que la politique commerciale de la zone est modifiée en défaveur des pays non membres. Ce serait le cas en particulier pour les unions qui institueraient à l'entrée de la zone des droits de douane supérieurs à ce qu'ils étaient avant l'intégration. Traditionnellement, les premiers indicateurs de l'ampleur de l'intégration régionale reposent sur les flux commerciaux. Les échanges intrarégionaux (exportations et importations) reflètent la part des échanges que les pays membres d'une zone intégrée effectuent entre eux. Le tableau n  3 montre une tendance à l'accroissement de la part de ces échanges dans plusieurs régions sur une longue période.

Depuis l'après-guerre et particulièrement lors de la mise en place du March  commun dans les années 60, c'est en Europe de l'Ouest que les échanges intrarégionaux ont le plus augmenté. Au cours des années 70, la part des échanges intrarégionaux a stagné au sein de la CEE, ce que reflète le tableau n  3 pour l'ensemble de l'Europe entre 1973 et 1983. Dans les années 80, l'augmentation des échanges intraeurop ens a été stimulée par l'intégration de nouveaux membres à l'Union européenne et par l'achèvement du march  intérieur.

Le tableau n  3 montre que l'Asie a connu une période d'intégration commerciale forte avant la Seconde Guerre mondiale. L'intensification des échanges intra-asiatiques au cours des années 30 correspond à la période d'expansion de l'impérialisme japonais d'où une chute brutale dans l'après-guerre. L'intensification récente des échanges intra-asiatiques a repos  sur le rôle moteur de l'économie japonaise, mais aussi sur la croissance qu'ont connue les pays d'Asie de l'Est. Les exportations internes à la zone sont passées de 53 % du total en 1981 à 65 % en 1986 et 70 % en 1993 (Fouquin, 1993). Les échanges intrazones sont désormais presque aussi intenses qu'au sein de l'Union Européenne.

Tableau n  3 :  volution de la part des échanges intrarégionaux sur

longue période (en % du total des importations et des exportations)

	1928	1938	1948	1958	1963	1968	1973	1979	1983	1993
Europe de l'Ouest	50,7	48,8	41,8	52,8	61,1	63,0	67,7	66,2	64,7	69,9
PECO et ex-URSS	19,0	13,2	46,4	61,2	71,3	63,5	58,8	54,0	57,3	19,7
Amérique du Nord*	25,0	22,4	27,1	31,5	30,5	36,8	35,1	29,9	31,7	33,0
Amérique latine*	11,1	17,7	20,0	16,8	16,3	18,7	27,9	20,2	17,7	19,4
Asie	45,5	66,4	38,9	41,1	47,0	36,6	41,6	41,0	43,0	49,7
Afrique	10,3	8,8	8,4	8,1	7,8	9,1	7,6	5,6	4,4	8,4
Monde**	38,7	37,4	32,9	40,6	44,1	47,0	49,3	45,8	44,2	50,4

* Le Mexique est intégré dans l'Amérique latine.

** Moyenne pondérée des différentes régions.

Source : OMC (1995).

L'augmentation des échanges intrarégionaux se fait donc en partie au détriment relatif des échanges interzones. Même si Meade (1955) et Lipsey (1957) réintroduisent les effets de consommation qui pondèrent l'effet de détournement, Krugman, Bhagwati, Summers, admettent son existence dans leur analyse des nouveaux groupements régionaux. Sans entrer dans le détail des enjeux des différents groupements régionaux, l'intégration doit se traduire par une intensification des relations économiques qui peut se réaliser par les effets de proximité. L'union douanière privilégie la dynamique de la proximité.

1.3. La dynamique de la proximité

Les conceptions de la proximité peuvent être multiples. On peut considérer que la proximité ne s'exprime pas seulement en termes géographiques et qu'il faut envisager une proximité technologique, productive ou encore financière (Torre, 1993). La proximité géographique est fondée sur la distance, la frontière et les rapports de voisinage des pays limitrophes, tandis que la proximité économique permet d'identifier des dimensions productives. On constate souvent une coïncidence entre proximité géographique et proximité économique.

En dépit des difficultés de théorisation du phénomène de proximité, la littérature économique récente reconnaît que la proximité géographique des agents facilite les échanges et la diffusion d'informations et de savoir-faire. C'est ainsi que Krugman (1995) considère que si les blocs régionaux sont constitués de pays voisins, les bénéfices doivent l'emporter sur les coûts. Compte tenu des avantages de coût de transfert et de communication, l'effet de détournement se

rÉduit au profit dieffets positifs comme les Économies diÉchelle et les crÉations de trafic. Il montre comment la proximitÉ est importante dans les Échanges. De manière gÉnÉrale, les travaux de Krugman (1995), de Thomsen (1994) et de Sachwald (1997) rÉvÈlent que les Échanges intra-rÉgionaux sont favorisÈs par leur zone Économique "naturelle".

En rÉalitÈ, cette prÈsentation renferme certaines limites (Bhagwati, 1992). Dans la mesure oÙ ce sont les pouvoirs publics qui indiquent la zone dans laquelle siopÈrent les Échanges, l'union douaniÈre a des effets plus stimulants que la zone naturelle. Certes, l'union douaniÈre pose plusieurs problÈmes, mais elle postule que la proximitÉ dynamise les Échanges.

Les effets externes positifs dits effets de proximitÉ sont bien connus † l'Échelle territoriale. Si les entreprises ont tendance † siimplanter dans une mÊme rÉgion comme la Silicon Valley en Californie, c'est parce qu'elle offre des Économies d'agglomÉration liÈes † la proximitÉ des entreprises appartenant † la mÊme "filiÈre" industrielle : rÉduction des coÙts de transport et de stockage, abondance de laboratoires de recherche avancÈe, disponibilitÈ d'une main-d'œuvre qualifiÈe et expÉrimentÈe, diffusion rapide des innovations.

L'union douaniÈre est aussi de nature † induire tout un ensemble dieffets diintÉgration qui, au travers de phÈnomÈnes de taille de marchÈ et de pression de la concurrence, peut accroÓtre l'efficacitÈ du tissu productif communautaire dans son ensemble. LiÉlargissement de la taille des marchÈs sur lesquels opÈre l'entreprise conduit gÈnÈralement † un accroissement de sa propre taille. Or, dans de nombreux secteurs, liaccroissement de taille permet de rÉduire les coÙts de production (par liexistence de rendements diÉchelle) et diamÈliorer la compÉtitivitÈ.

1.4. Autres effets positifs de liintÉgration rÉgionale

L'union douaniÈre peut augmenter le pouvoir de nÈgociation de l'union (de Melo et alii, 1993). Les termes de liÉchange des membres de l'union dÈpendent non seulement de leur tarif extÈrieur, mais aussi des droits qui leur sont imposÈs par le monde extÈrieur. Dans la mesure oÙ le niveau de ces droits peut Être influencÈ par la nÈgociation, une zone de libre Échange qui augmente le pouvoir conjoint de nÈgociation de ses membres peut Être une source de gains pour ceux-ci. Ainsi, la crÉation de la CEE a certainement renforcÈe la position des pays diEurope occidentale dans leur nÈgociation tarifaire avec les États-Unis, l'union

leur conférant un poids supérieur à la somme de leur individualité.

L'augmentation de la taille du marché est à l'origine d'économies d'échelle dont profitent aussi les consommateurs de l'union. La présence d'un marché plus vaste favorise le lancement de produits nouveaux, voire la création d'entreprises nouvelles. L'abaissement des barrières facilite les opérations de fusion et de concentration entre unités de pays membres, stimule l'investissement et la concurrence. Même si les pays choisissent de se spécialiser dans des produits différenciés, l'intégration économique ne pourra qu'accroître les échanges intra-branches entre les pays et le taux de diffusion des innovations.

L'intégration économique peut devenir un moyen d'éviter les problèmes dérivés de la petite taille économique. L'agrandissement du marché peut avoir des effets positifs sur les économies externes, la compétitivité, les effets d'expérience et d'apprentissage. D'ailleurs, l'intégration économique est d'habitude accompagnée par la coopération et la coordination en matière d'éducation, de recherche, de transport, de santé, etc. Les avantages potentiels de la coopération ont été soulignés par Langhammer et Heimenz (1992). La coopération peut prendre des formes multiples, allant du simple échange d'informations à l'application de politiques communes et à l'établissement d'institutions conjointes dotées de pouvoir quasi-législatifs, en passant par la mise en place de programmes communs et l'élaboration d'un corpus législatif et réglementaire mutuellement reconnu.

L'intégration régionale est aussi concomitante d'une division régionale verticale du travail, DRVT (Fontagné, 1993). La création d'une DRVT suppose que les complémentarités d'avantage comparatif soient internes à l'union. L'union douanière est susceptible d'inciter les firmes à segmenter leur processus de production, avec pour conséquence des flux accrus de biens intermédiaires et de biens finals au sein de cet espace unifié (Dunning et Robson, 1987). L'effet de taille sera pleinement bénéfique pour une firme qui participe à une DRVT si l'union douanière met en place des politiques qui s'appliquent à l'ensemble des pays.

La présence de tels effets incite à recommander la création d'unions douanières, en particulier entre pays ayant jusque là des spécialisations proches. De manière générale, les théories traditionnelles du commerce international n'ont pas négligé les effets favorables de l'intégration mais les analyses récentes du phénomène mettent particulièrement l'accent sur les effets dynamiques qui

tiennent compte, d'une part, des Économies d'Échelle issues de l'union douanière et, d'autre part, du progrès technologique lié aux effets d'innovation induits par la concurrence. Cet aspect de l'analyse amène à nous poser la question de savoir si le processus d'intégration entraîne forcément un effet de taille optimale.

2. LA ZONE D'INTÉGRATION : UN EFFET DE TAILLE OPTIMALE ?

Même si les Échanges sont favorablement influencés par la proximité économique et géographique des partenaires, l'effet de taille peut engendrer des imperfections.

2.1. Imperfections au niveau micro-Économique

Au niveau des entreprises, le coût d'ajustement induit par la grande taille peut constituer dans certains secteurs d'activités un obstacle à l'efficacité technique attendue. La suppression des barrières à l'échange incite l'entreprise à effectuer un choix. Elle peut mettre en place une installation correspondant à la nouvelle production, mais qui sera sous-optimale dans une phase d'accroissement du marché et de rendements croissants. Elle peut aussi différer la construction de l'installation jusqu'au moment où un accroissement de la demande permettra de vendre des quantités correspondant à l'équipement optimal. Mais les coûts unitaires de production seront dans l'intervalle de plus en plus élevés dans la mesure où la firme va connaître des rendements décroissants. Elle peut encore mettre en place de manière anticipée l'installation optimale, opération qui s'avère coûteuse avant d'atteindre le seuil requis. Le choix entre ces diverses possibilités est fonction du taux d'accroissement de la demande et de la pression concurrentielle.

Au-delà des considérations technologiques, le marché régional supérieur à une taille nationale n'est pas forcément optimal. Le marché de l'union douanière peut être un intermédiaire vers le marché mondial. Les entreprises multinationales prennent d'ailleurs cela pleinement en compte pour organiser les opérations de leurs différentes unités. C'est en ce sens que beaucoup d'entreprises ont rapidement réagi à la perspective du marché unique européen. Les analyses sur les conséquences du marché unique, avant son entrée en vigueur, s'étaient concentrées sur les effets intégrationnistes qui devaient résulter notamment d'une réorganisation des sites de production des entreprises européennes au sein de l'union. L'observation des stratégies adoptées montre que, si les entreprises présentes au sein du "marché intérieur" ont bien mené des opérations de restructuration à l'échelle européenne, elles ont dans le même temps inscrit leurs

opérations dans le contexte mondial (Sachwald, 1997).

2.2. Imperfections au niveau macro-Économique

Au niveau macro-Économique, des pays présentant des caractéristiques de sous-développement trop marquées ne peuvent former ni des espaces commerciaux optimaux, ni des zones monétaires optimales.

Certes, les espaces régionaux jouent un rôle économique important, mais leur existence ne consiste pas à protéger les pays membres de la mondialisation. L'enjeu économique apparaît plutôt comme la préparation à une meilleure intégration dans les échanges mondiaux. C'est ainsi que l'intégration européenne peut être interprétée comme la consolidation d'une zone économique "naturelle", au sens où elle regroupe des pays qui ont vocation à entretenir des relations économiques étroites du fait de leurs caractéristiques en termes de développement et de leur proximité géographique. L'intégration a aussi pour vocation de tirer parti des effets de taille au niveau interne pour favoriser l'insertion dans l'économie mondiale. Cette logique fut défendue par les partisans de l'Union Européenne. Ce raisonnement peut aussi s'appliquer au mouvement de regroupement asiatique et sud-américain. L'intégration régionale tend donc à élargir l'espace de la concurrence au sein d'une zone géographique circonscrite mais s'inscrit pleinement dans la logique de la mondialisation, et ce, d'autant que les accords régionaux peuvent préparer les pays encore très protectionnistes à la libéralisation des échanges.

Aussi, la création d'une union douanière ne suffit pas à stimuler le commerce. Elle peut créer des effets pervers sur les pays voisins. L'AELE en fournit le meilleur exemple : les pays membres de l'AELE ont réalisé une part minoritaire de leur commerce entre eux, tandis que les échanges avec les pays membres de l'UE dominaient. La création de l'AELE n'a pas provoqué une accélération du commerce intra-régional (Fouquin, 1993). Des enseignements sont aussi à tirer des expériences d'unions douanières de beaucoup de régions du monde en développement. En Afrique, les communautés économiques constituées en vue de stimuler les échanges et de promouvoir l'autosuffisance collective n'ont pas atteint les résultats escomptés (Berg, 1993).

A maints égards, les efforts d'intégration ont été plus décevants en Afrique qu'ailleurs dans le monde. Beaucoup de facteurs sont à l'origine de ces contre-performances. Les exportations sont constituées principalement de produits

minÉraux et agricoles ; les co°ts de transactions sont relativement ÉlevÉs. Le facteur "client unique" et "fournisseur unique" est important, surtout dans les anciennes colonies qui entretenaient des relations exclusives avec leurs mÉtropolises. La dimension du marchÉ est petite en comparaison ‡ la taille Économique minimale pour plusieurs productions industrielles ; il existe de trÉs grandes disparitÉs entre les niveaux de revenu et de dÉveloppement des pays ; les diffÉrences culturelles et historiques expliquent elles aussi les lenteurs de lintÉgration Économique.

La thÉorie orthodoxe conclut que de tels pays ne forment pas des zones commerciales optimales. En effet, presque aucune des zones commerciales africaines n'ia ÉtÉ un succÈs. La plupart ont ÉtÉ incapables díengendrer des bÉnÉfices immÉdiats, importants et tangibles en termes díexpansion du commerce ou díune croissance plus rapide (Robson, 1993).

La force díattraction qu'exercent les unions rÉgionales sur les pays proches qui n'ien font pas partie, peut aussi avoir des consÉquences nÉfastes sur la taille optimale. Par exemple, de nombreux pays díAmÉrique Latine souhaitent nÉgocier un accord de libre-Échange avec les États-Unis pour accÉlÉrer les rÉformes Économiques et retrouver le chemin du dÉveloppement. En Europe, les diffÉrentes phases díÉlargissement de la CEE, ou les espoirs de la Turquie et des anciennes dÉmocraties populaires, attestent de cette puissance díattraction des unions rÉgionales. Ainsi, les disparitÉs entre les pays peuvent remettre en cause líÉquilibre financier de ces unions. A partir díun certain seuil, líextension des unions rÉgionales peut leur enlever toute signification et líuniversalisme multilatÉral du GATT apparaÓt comme le cadre idÉal pour discuter des problÉmes díÉchanges intercontinentaux.

A cet Égard, un dÉbat controversÉ et actuel pose la question de savoir si le rÉgionalisme est un frein ou une stimulation au multilatÉralisme.

Bhagwati (1992) et Krugman (1995) considÉrent que le rÉgionalisme Érode le multilatÉralisme. Dornbusch (1989), Anderson et Blackhurst (1993) pensent que le rÉgionalisme fournit une contribution positive ‡ la libÉralisation globale du commerce. En revanche, de nombreux Économistes ‡ líinstar de Bourguinat (1993) rappellent que, sans un examen approfondi prÉalable, on ne saurait soutenir ni que la multiplication des arrangements rÉgionaux sonne nÉcessairement le glas du multilatÉralisme, ni qu'elle soit pour autant spontanÉment compatible avec son approfondissement.

Parmi toutes ces réflexions, Krugman (1995) tente d'apporter une réponse à la réflexion de la deuxième vague régionaliste. Deux aspects du problème peuvent être envisagés. Dans un premier temps, le faible nombre de grandes unions régionales entraîne moins d'obstacles et une diminution des freins aux échanges potentiels avec la perspective d'un mieux-être. En réalité, il existe des "zones d'échanges naturelles" au sein desquelles, même en l'absence d'accords de commerce préférentiels, se réalise une part élevée du commerce mondial et qui, mises en unions régionales, sont à même de procurer des gains supplémentaires découlant de l'apparition de nouveaux flux à l'intérieur du bloc. Dans un deuxième temps, on constate que chaque avancée vers des unions régionales plus vastes provoque simultanément des distorsions de trafic et, lorsqu'il ne resterait plus qu'un petit nombre de zones puissantes, leur poids protectionniste sur le marché mondial pourrait prédominer. En effet, chaque union régionale plus grande exerce un pouvoir plus important et impose des tarifs plus élevés, ce qui peut avoir des effets négatifs sur des pays qui, pour une raison ou pour une autre, n'appartiennent pas à ces zones régionales.

Deux questions principales sont ainsi posées. La première concerne les conséquences sur les pays de l'effet de taille engendré par les unions régionales et la seconde pose le problème de la compatibilité des unions régionales avec l'universalisme. Comme nous l'avons souligné, Krugman a tenté d'apporter une réponse à la première. Pour la seconde, Hoekman et Leidy (1992) constatent que depuis bientôt un demi-siècle, le multilatéralisme du GATT et l'expansion des unions régionales ont dans les faits évolué quasiment en parallèle, et ils suggèrent d'approfondir l'étude de la relation entre les deux phénomènes.

Au total, on constate que la littérature économique n'offre pas de critères précis pour définir l'effet de taille de l'intégration régionale. Il apparaît toutefois que les espaces régionaux à travers l'union douanière ne doivent pas consister à protéger les pays membres de la mondialisation. Ils doivent plutôt leur offrir la possibilité d'atteindre un effet de taille économique qui est fondamental dans les échanges commerciaux. Dans le débat controversé actuel sur le régionalisme, il s'avère alors nécessaire d'enrichir la question sur la compatibilité entre l'universalisme et les unions régionales.

RÉFÉRENCES

Anderson K. and Blackhurst R., 1993, *Regional Integration and the Global*

Trading System, Harvester Wheatsheas.

Berg E., 1993, "L'intégration Économique en Afrique de l'Ouest", *Revue d'Économie du Développement*, n° 2.

Berthélemy J.C. et Girardin E., 1993, "L'intégration régionale Nord-Sud et la stabilisation macro-Économique : le cas du Mexique dans l'ALENA", *Revue d'Économie du Développement*, n° 2.

Bhagwati J., 1992, "Regionalism Versus Multilateralism", *The World Economy*, 15, (1).

Bourguinat H., 1993, "L'émergence contemporaine des zones et des blocs régionaux", dans Mucchielli J.L. et Cèlimène F. (Éds.), *Mondialisation et régionalisation, un défi pour l'Europe*, Economica, Paris.

Demas W.G., 1986, "Consolidating our Independence: The Major Challenge for the West Indies", Institute of International Relations, University of the West Indies, St Augustine, Trinidad & Tobago.

Dixit A. and Norman V., 1980, *Theory of International Trade*, Cambridge University Press.

Dornbusch R. and al., 1989, *Meeting World Challenges: United States, manufacturing in the 1990s*, pamphlet issued by Eastman Kodak Company, Rochester, N.Y.

Fontagné L., 1993, "Marché régional contre intégration mondiale de l'offre : le cas de la CEE", dans Mucchielli J.L. et Cèlimène F. (Éds.), *Mondialisation et régionalisation, un défi pour l'Europe*, Economica, Paris.

Fouquin M., 1993 "Le développement du régionalisme commercial", *La Lettre du CEPII*, n° 141, Décembre.

Guillochon B., 1993, *Économie Internationale*, Dunod.

Helpman E. and Krugman P.R., 1985, *Increasing Returns, Imperfect Competition, and International Trade*, MIT Press, Cambridge MA.

- Hoekman B.M. et Leidy M.P., 1992, Holes and loopholes in regional trade arrangements and the multilateral trading system, *Aussenwirtschaft*, 47 (3).
- Krugman P. et Obstfeld M., 1995, *Économie Internationale*, De Boeck Université, trad. française.
- Lancaster K., 1980, "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, 10.
- Langhammer R. and Hiemenz U., 1992, *Regional Integration among Developing Countries: Opportunities, Obstacles and Options*, Kieler Studien 232, Tübingen, J.C. B. Mohr.
- Lipsey R.G., 1957, The Theory of Customs Unions : Trade Division and Welfare , *Economica*, Vol. 24, n° 93.
- Meade J.E., 1955, *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, North-Holland.
- Melo J. de, Montenegro Cl. et Panagariya A., 1993, "L'intégration régionale hier et aujourd'hui", *Revue d'Économie du Développement*, n° 2.
- Paulin E., 1998, "L'effet de taille dans les théories du commerce international", *Région et Développement*, n° 8.
- Rallet A. et Torre A., 1995, *Économie industrielle et Économie spatiale*, Economica, Paris.
- Robson P., 1993, "La Communauté Européenne et l'intégration économique régionale dans le Tiers Monde", *Revue Tiers-Monde*, n° 136, Octobre-Décembre.
- Sachwald F., 1997, *Les réalités de l'intégration régionale*, Ramsès.
- Thomsen S., 1994, "Regional Integration and Multinational Production", in Cable V. and Henderson D. (eds), *Trade Blocs ? The Future of Regional Integration*, The Royal Institute of International Affairs, London.
- Torre A., 1993, "Dynamiques de proximité", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3.
- Turnham D., 1993, "The Special Problem of Small Countries", *World Development*, vol. 21, n° 2.

Viner J., 1950, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York.