

EMBARGO

Le contenu du présent document et du Rapport ne doit pas être cité ni résumé dans la presse, à la radio, à la télévision ou par les médias électroniques avant le **5 septembre 2007, 17 heures TU**

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

Genève

**RAPPORT SUR LE COMMERCE ET
LE DÉVELOPPEMENT, 2007**

APERÇU GÉNÉRAL



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2007

Note

- Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.
-
- Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.
-
- Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de ladite publication et de sa cote et qu'un justificatif soit adressé au secrétariat de la CNUCED.
-
- L'Aperçu général est également publié en tant que partie du *Rapport sur le commerce et le développement, 2007* (UNCTAD/TDR/2007, numéro de vente F.07.II.D.11).

UNCTAD/TDR/2007 (Overview)

APERÇU GÉNÉRAL

Les tendances économiques annoncent une expansion continue de l'économie mondiale

En 2007, pour la cinquième année consécutive, l'économie mondiale devrait continuer à progresser, avec un taux de croissance de la production estimé dans l'ensemble à 3,4 %. Les pays en développement, y compris certains des plus pauvres, devraient continuer de profiter de la fermeté de la demande de produits de base. La tendance à l'amélioration des termes de l'échange visible depuis 2003 a amélioré les équilibres externes et financiers de beaucoup d'entre eux, notamment sur le continent africain. Cette évolution a ouvert la voie à des politiques plus expansionnistes et à la relance générale des investissements. L'Afrique est en mesure de maintenir son taux de croissance annuel à 6 % environ en 2007, mais le rythme devrait ralentir légèrement en Amérique latine et dans l'Asie occidentale, pour se rapprocher de 5 %. On rappellera tout de même que ces cinq dernières années, le PIB par habitant de l'Afrique, de l'Asie occidentale et de l'Amérique latine a augmenté de plus de 15 %, performance que ces régions n'avaient plus enregistrée depuis le début des années 80. Cela donne légitimement à espérer qu'elles progresseront sur la voie des objectifs du Millénaire pour le développement. Mais il faut noter aussi que les pays en développement n'ont pas tous connu une amélioration équivalente des termes de l'échange, parce qu'ils ont eu à régler une facture pétrolière plus lourde alors que le cours de leurs produits d'exportation n'augmentait pas à l'avenant.

Une fois encore, ce seront l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud qui connaîtront la croissance la plus rapide, grâce surtout aux résultats de la Chine et de l'Inde. Vu l'importance des ratios d'investissement de ces deux pays, cette situation devrait se maintenir dans les années à venir à condition que l'inéluctable correction des déséquilibres mondiaux n'intervienne pas au prix d'une récession majeure aux États-Unis, l'un des grands marchés d'exportation de l'Asie. On perçoit à certains signes un basculement des sources de la croissance économique mondiale, avec l'économie américaine qui ralentit et la demande intérieure qui reprend en Europe et au Japon.

Les résultats des pays en développement et les chances qu'ils ont de rattraper les pays développés se sont considérablement améliorés: d'énormes différences de revenu en termes absolus subsistent certes, mais les pays en développement ont accru leur PIB par habitant de près de 30 % entre 2003 et 2007, alors que les pays du G-7 ne l'ont fait que de 10 %. Le revenu réel par habitant a progressé ces dernières années en Amérique latine, en Afrique et en Asie occidentale, après plus de deux décennies de stagnation. En Asie de l'Est et en Asie du Sud, la croissance économique a accéléré alors qu'elle avançait déjà d'un bon pas et le PIB par habitant y a plus que doublé en quatorze ans seulement. Les économies en transition de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté des États indépendants (CEI) ont renoué avec la croissance en 1999-2000. Depuis cette date, ces deux sous-régions ont été celles qui ont progressé le plus vite, l'accroissement cumulatif du revenu par habitant atteignant près de 75 %. Pourtant, cet essor intervient après une dépression si profonde que le PIB par habitant actuel reste encore inférieur à celui de 1989. En 2007, c'est-à-dire six années après le début de la relance mondiale, moins de 10 des 143 pays en développement voient reculer leur revenu par habitant réel. Parallèlement, la volatilité de la croissance s'est réduite à un niveau que l'on ne constate normalement que dans les économies fortement développées.

Dans une conjoncture économique générale aussi favorable, la plupart des pays en développement ont vu l'emploi croître fortement ou ont pu stabiliser, ou réduire légèrement, leur taux de chômage, alors que le chômage ouvert réagit à une forte croissance beaucoup moins en pays en développement qu'en pays développé. Le taux de chômage n'a fléchi sensiblement qu'en Amérique latine; en Asie, où il varie considérablement entre sous-régions, il est resté plus ou moins stable; en Afrique subsaharienne, son recul a été minime. Si la croissance a si peu d'effet sur le chômage ouvert dans beaucoup de pays en développement et d'économies émergentes, c'est peut-être que les énormes réserves de main-d'œuvre n'entrent dans l'économie formelle qu'après une phase plus longue d'accroissement de la demande de main-d'œuvre et de hausse des salaires. Comme le montre l'exemple de certaines économies émergentes, notamment la Chine, l'entrée officielle de la main-d'œuvre de réserve sur le marché peut exiger plusieurs années de croissance soutenue. Mais si les gains qui découlent d'une productivité en forte hausse se répartissent également entre salariés et entre entreprises, l'explosion de la consommation qui en résulte peut aiguillonner encore la croissance et donner aux travailleurs sous-payés de l'économie informelle la possibilité de trouver un emploi correct.

Des exportations et des sorties nettes de capitaux en augmentation dans les pays en développement

La dynamique de la croissance générale a été stimulée dans les pays en développement par l'augmentation marquée des revenus d'exportation. En termes réels, les exportations des économies en développement ont plus que doublé entre 1998 et 2006, alors que celles des pays du G-7 augmentaient de moins de 50 % seulement. Parmi les régions en développement, l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud sont de toute évidence celles qui ont su le mieux accroître leurs exportations (en volume), au taux d'environ 160 %, en dépit de la dégradation des termes de l'échange. Dans les autres régions en développement, les volumes exportés ont augmenté à un rythme plus modéré, plus proche de celui du G-7, mais les gains réalisés sur les termes de l'échange ont relevé le pouvoir d'achat des exportations et, par voie de conséquence, amélioré les importations. Dans l'ensemble, la part du commerce mondial revenant aux pays en développement est passée de 29 % en 1996 à 37 % en 2006.

Les conséquences de ces bons résultats commerciaux sont que le compte courant d'ensemble des pays en développement est devenu excédentaire pour la première fois depuis le début des années 70 et que celui des économies développées affiche un déficit, essentiellement imputable à l'énorme déficit américain. Cette inversion positive s'observe dans la plupart des régions en développement et des économies en transition. Par exemple, l'Amérique du Sud, l'Asie du Sud-Est et les économies en transition affichaient toutes des déficits importants en 1996-1997, l'Asie de l'Est et l'Asie occidentale étant proches de l'équilibre; à l'heure actuelle, les comptes courants de toutes ces régions présentent un solide excédent.

C'est ainsi que plusieurs pays en développement sont devenus exportateurs nets de capitaux, au point qu'il y a eu une sortie nette de capitaux dans l'ensemble des pays en développement. La formation de capital interne n'a pourtant pas eu à en souffrir. En fait, alors que les investissements réels restaient à peu près au même niveau dans les pays du G-7 (et que les rapports investissements/PIB régressaient), beaucoup d'économies en développement ont pu déclencher la relance des investissements après qu'elles eurent surmonté leurs crises financières. Les exportations nettes de capitaux, des pays en développement pauvres en direction des pays développés riches en capitaux, se poursuivent, ce qui amène à douter de la théorie orthodoxe du développement dans le nouveau contexte planétaire et à

remettre en question les hypothèses les plus fondamentales des rapports fonctionnels entre épargne, investissement, flux de capitaux, politiques innovantes et méthodes de rattrapage.

Un rééquilibrage mondial qui se fait attendre

L'origine des déséquilibres qui s'aggravent dans l'économie mondiale, leur durée et leur correction éventuelle ont déclenché l'une des polémiques les plus vives qu'ait connues ces dernières décennies le débat sur la politique économique. Pour certains observateurs et hommes politiques, le fait que ces déséquilibres reflètent un transfert réel de ressources des pays en excédent vers les pays en déficit n'est que la conséquence naturelle et inoffensive d'une économie mondiale de mieux en mieux intégrée.

D'autres estiment que tout transfert de ressources, qu'il ait pour agent un État ou une entité privée, doit rester d'un volume raisonnable par rapport à la capacité que l'État ou l'entité en cause est censé avoir d'amortir sa dette et d'en payer les intérêts. Un mouvement de capitaux net d'une certaine importance qui se fait dans la même direction pendant plusieurs années est donc le symptôme d'un problème fondamental de répartition dans l'économie mondiale, séquelle des grandes crises financières qui ont secoué l'Asie, l'Amérique latine et certaines économies en transition. Pour ces observateurs, une correction est imminente: elle peut se faire «en douceur», c'est-à-dire sans heurt et par l'intervention des États, ou «en force», c'est-à-dire par une contraction et une crise douloureuses dans les pays en déficit avec des répercussions négatives pour les pays en excédent.

Il est indéniable que la compétitivité d'ensemble d'une économie qui affiche en permanence un déficit ou un excédent est un facteur déterminant de la pérennité des échanges et de la balance des comptes courants. Dans le passé en effet, les grands phénomènes de résorption des déficits allaient en général de pair avec une baisse considérable de la valeur nominale et de la valeur réelle des monnaies en cause. On constate concrètement que l'évolution du taux de change effectif réel, qui est la mesure la plus générale de la compétitivité d'ensemble d'un pays, peut réduire le déficit ou provoquer le passage à l'excédent d'une balance commerciale et de comptes courants déficitaires parce qu'elle provoque un basculement des dépenses des produits nationaux vers les produits étrangers.

C'est pourquoi l'augmentation de l'excédent des comptes courants associée à une dévaluation en termes réels (c'est-à-dire un «faux» mouvement des prix) doit être interprétée comme un symptôme de non-durabilité beaucoup plus significatif qu'un excédent associé à une tendance à l'appréciation réelle. Le yen japonais par exemple, qui aurait dû s'apprécier à en croire la fermeté de la position concurrentielle du pays et l'énormité de l'excédent de ses comptes courants, s'est déprécié ces dernières années tant en valeur nominale qu'en valeur réelle par rapport aux monnaies des principaux partenaires commerciaux du Japon, ce qui n'a fait que renforcer la compétitivité de ses exportateurs. Et il y a encore d'autres cas où les taux de change ont évolué dans la mauvaise direction. En fait, si l'on compare avec la situation en 1996, c'est seulement la Chine qui, parmi toutes les grandes économies et tous les pays en fort excédent, a enregistré une légère appréciation de son taux de change effectif réel et donc une légère dégradation de sa position concurrentielle. Dans les trois autres pays qui présentent les excédents les plus considérables (le Japon, l'Allemagne et la Suisse) et qui souscrivent tous officiellement au régime des taux flottants, la valeur réelle de la monnaie a fléchi en fait (et la compétitivité augmenté), abaissant encore le prix de leurs produits sur le marché mondial.

Cette situation paradoxale devrait retenir l'attention plus qu'elle ne l'a fait jusqu'ici dans le débat sur les correctifs à apporter aux déséquilibres mondiaux, même si les raisons de la dépréciation réelle des monnaies ne sont pas toujours les mêmes. En Allemagne, la dépréciation réelle par rapport au milieu des années 90 peut s'expliquer par la hausse très lente des salaires nominaux. En effet, le coût unitaire de la main-d'œuvre est devenu plus faible que chez les principaux partenaires commerciaux du pays, à l'intérieur et à l'extérieur de la zone euro, malgré l'appréciation de l'euro par rapport au dollar. Dans le cas du yen et du franc suisse, la dépréciation réelle peut s'expliquer par les opérations de taux dites *carry trades*, qui ont lieu lorsque le retour sur investissement nominal espéré est très différent du taux réel.

Le phénomène n'est pas nouveau. La plupart des crises financières de l'après-Bretton Woods, alors que les monnaies flottaient, ont été précédées par l'aggravation cumulative des écarts des taux nominaux qui n'étaient pas couverts par une dépréciation immédiate (c'est la spéculation sur les taux d'intérêt non couverts). Ce qu'il y a d'inédit, c'est que les grands investisseurs, les fonds spéculatifs par exemple, sont capables de déclencher une appréciation durable de la valeur réelle de la monnaie d'un pays si le taux d'intérêt nominal y est plus élevé et d'augmenter ainsi par leur propre comportement le retour sur investissement qu'ils attendent. De surcroît, si la

banque centrale tente dès le départ de contenir la hausse de la monnaie nationale en intervenant sur le marché des changes, les réserves en devises étrangères s'accumulent, et le risque que prennent les spéculateurs internationaux se réduit d'autant.

Les opérations actuelles de *carry trade* avec le yen ou le franc suisse (monnaies de pays où l'inflation et les taux d'intérêt nominaux sont très faibles) qui se reportent sur des pays où l'inflation est plus forte et les taux d'intérêt plus élevés comme le Brésil, la Nouvelle-Zélande ou la Hongrie, rompent le lien organique qu'il y a entre différentiels d'intérêts (et différentiel d'inflation) et risques de dévaluation de la monnaie, lien fondamental pour l'équilibre à long terme du système commercial mondial. Si les marchés financiers dénaturent systématiquement la compétitivité des nations et des entreprises, l'intervention des États est à terme inévitable. Les emprunts sans couverture opérés par les *hedge funds* et autres spéculateurs soulèvent la question de savoir si un régime de taux flottant est la seule solution au problème du déséquilibre extérieur et est capable d'amortir les chocs extérieurs.

Cela étant, les pressions politiques qui s'exercent sur la Chine pour qu'elle laisse sa monnaie flotter sont peut-être mal avisées. Elles risquent même de donner un résultat exactement contraire à celui que l'on espérait. Comme les taux d'intérêt chinois sont encore assez faibles, le renminbi pourrait suivre l'exemple du yen et du franc suisse, les capitaux chinois se reportant sur des places à taux d'intérêt plus élevés. S'ensuivrait une dépréciation du renminbi, et en conséquence un renforcement, et non une réduction, de la compétitivité de la Chine aggravant encore les déséquilibres mondiaux.

Régimes extérieurs et formation de capital fixe

Le rendement élevé des opérations spéculatives sur les taux d'intérêt non couverts pénalise la compétitivité internationale et la formation de capital de deux façons: par le taux de change réel et par le taux d'intérêt réel. On constate concrètement que la rentabilité des intérêts non couverts, c'est-à-dire comportant un risque de change, tend à restreindre la concurrence internationale et à accroître le coût des capitaux pour ceux qui investissent au plan national dans la formation du capital fixe.

Quelques pays seulement (le Japon et la Suisse étant les exemples les plus spectaculaires) peuvent se permettre d'ignorer en grande partie le jeu des taux de change et maintenir des taux d'intérêt nominaux (et réels) très faibles sans risquer de relancer l'inflation. Cette attitude se traduit cependant par les marges élevées des opérations spéculatives sur les taux non couverts et par une appréciation réelle des autres monnaies. Dans le cas du Japon, cela tient aux risques de déflation qui sont alimentés par un taux d'augmentation des salaires très faible ou même négatif. Un marché des capitaux ouvert et des taux d'intérêt extrêmement faibles invitent les spéculateurs à faire baisser le yen et monter les autres monnaies.

Le Brésil, le Mexique, l'Afrique du Sud, la Turquie et la Hongrie ont récemment donné à leur politique monétaire des objectifs d'inflation qui supposent normalement une monnaie flottant librement et une inflation maîtrisée par le jeu des taux d'intérêt; leurs résultats ont été décevants. Bien que le régime postérieur à la dévaluation se soit caractérisé par les changements structurels intervenus en profondeur dans ces pays et par l'adoption de politiques monétaires plus convaincantes, les taux d'intérêt y restent élevés, la volatilité importante, l'appréciation réelle de la monnaie constante et la dégradation de la compétitivité d'ensemble durable. De surcroît, un taux d'intérêt réel systématiquement plus élevé que celui des États-Unis et des autres grands pays industriels gêne la formation de capital et l'effort de rattrapage.

Pour les pays d'Asie à revenu moyen comme l'Indonésie, la Thaïlande et la République de Corée, le passage d'un régime de parité souple à une monnaie flottante après les crises qu'ils ont traversées s'est également marqué par la plus grande volatilité des taux de change et la tendance à une appréciation réelle. Il n'y a que la Chine, qui se singularise par des interventions rigoureuses sur le marché des changes tendant à maîtriser les taux de change et les taux d'intérêt réels négatifs, qui a réussi à maintenir une stabilité très ferme et des capitaux très bon marché, circonstances extrêmement favorables à la formation de capital par des investissements productifs.

Choix de solutions politiques

Pour une petite économie ouverte, en particulier celle d'un pays en développement, un secteur externe à la fois stable et prospère revêt une importance décisive, ce qui explique pourquoi le taux de change y est le prix le plus déterminant: il influe en effet sur la compétitivité d'ensemble et exerce un effet puissant sur le niveau des prix intérieurs. Pour éviter que la conquête des parts de marché ne se fasse par la manipulation des taux de change, des salaires, des impôts et des subventions, et empêcher que les marchés financiers ne repoussent les positions concurrentielles des pays dans la mauvaise direction, il faudra peut-être que l'économie mondialisée adopte un nouveau code de conduite pour réglementer la compétition entre nations.

Ce code de conduite, qui s'inscrirait dans le régime mondial de gouvernance, aurait à équilibrer les avantages dont bénéficierait un pays – en raison de tout un ensemble de modifications du taux de change réel – et les inconvénients directs et indirects que les autres pays auraient à subir. Par exemple, si un taux de change nominal évolue en s'écartant des fondamentaux et non pas en étant simplement le reflet d'écarts de taux d'inflation, cela influe sur le commerce international de la même façon qu'une modification des droits de douane ou des subventions à l'exportation. Par conséquent, les modifications des taux de change réels devraient être soumises à des règles et à un contrôle multilatéraux. On pourrait définir les raisons pour lesquelles il pourrait y avoir un écart par rapport aux fondamentaux ainsi que l'importance quantitative de cet écart. Une bonne réglementation des taux de change permettrait d'éviter les pertes ou les gains de compétitivité générale qui ne sont pas justifiés. Les pays en développement éviteraient ainsi systématiquement la surévaluation de leur monnaie, l'un des grands obstacles à leur prospérité dans le passé.

En l'absence d'un tel code de conduite, les pays en développement ont besoin de souplesse pour gérer le taux de change de leur monnaie et d'une panoplie assez fournie d'instruments pour éviter la volatilité excessive de leur secteur exportateur et ainsi améliorer les perspectives d'investissement à long terme et réussir leur rattrapage. Les données d'observation démentent la théorie orthodoxe qui voudrait que, dans un régime de taux de change flottants, les marchés financiers internationaux assument cette fonction avec fluidité en portant les taux de change à leur point d'équilibre et que, dans un régime des parités fixes, les marchés des produits, des moyens financiers et de l'emploi s'ajustent toujours à la nouvelle situation. On constate qu'en

réalité les taux de change sont extrêmement instables dans les régimes de taux flottants, avec de longues périodes de désalignement qui ont de lourdes conséquences pour l'activité économique réelle. Le régime des parités fixes laisse aussi à désirer si l'on en croit l'expérience: comme le taux de change ne peut pas être corrigé en cas de choc extérieur ou de distorsion, les ajustements sont coûteux en manque à produire et ce sont les secteurs réels de l'économie nationale qui en font les frais.

La stratégie qui laisse une certaine marge de manœuvre aux politiques publiques et une certaine maîtrise des outils monétaires a pour seul substitut possible un régime multilatéral de contrôle et de surveillance si les économies industrielles de pointe sont prêtes à jouer un rôle plus volontariste dans la conduite du système monétaire international, notamment en intervenant directement, pour que la monnaie des pays en difficulté puisse dévaluer de façon ordonnée. L'histoire montre que les pays en développement aux comptes courants solides sont en mesure de parer aux perturbations engendrées par les entrées et les sorties de capitaux soit en taxant ces mouvements, soit en limitant leurs effets en intervenant directement sur les marchés. C'est ainsi que l'on a pu éviter les solutions les plus dures et les dissymétries les plus graves qui vont avec des taux de change chaotiques. Mais ni le recours à des mécanismes de contrôle ni la solution de l'intervention permanente ne peuvent remplacer un bon régime de taux de change au niveau régional ou, mieux encore, au niveau mondial.

Comme cette solution a bien peu de chances de voir le jour au niveau mondial, c'est la coopération monétaire régionale qui retient l'attention depuis quelques années. Il faut y voir, d'une part, une réaction devant la discordance entre les théories d'origine et les résultats effectifs des réformes de l'architecture financière internationale et, d'autre part, une tendance plus générale au «régionalisme» allant dans le sens d'un renforcement des stratégies nationales de développement.

* * *

Mondialisation et régionalisation

La coopération régionale entre pays en développement peut soutenir des stratégies nationales de développement et, dans une certaine mesure, pallier les insuffisances de la gouvernance économique mondiale. Mais elle doit pour cela ne pas se borner à la libéralisation des échanges et couvrir les politiques publiques qui renforcent le potentiel de croissance et l'évolution structurelle des pays en développement. Parmi ces politiques, il y a la gestion macroéconomique et financière, l'aide au commerce et la politique industrielle. Il semblerait qu'il y a là un champ inexploité pour une étroite coopération régionale entre pays en développement qui offrirait de nouvelles options politiques en sus de celles dont les États disposent déjà au niveau interne. D'autre part, la tendance à conclure des accords commerciaux régionaux ou bilatéraux Nord-Sud, alimentée par la frustration de certains gouvernements devant la lenteur des négociations commerciales multilatérales, et la volonté de promouvoir la libéralisation dans des domaines qui ne relèvent pas de ces négociations compromettent la cohérence du système commercial multilatéral, menacent la viabilité des accords de coopération régionale qui lient les pays en développement et, chose plus importante encore, compromettent les solutions dont disposent ces pays pour exécuter leur stratégie nationale de développement.

L'intégration économique se marque dans une économie nationale par l'expansion des marchés intérieurs, et par l'évolution du schéma de l'emploi, qui passe des activités rurales à une répartition du travail de plus en plus industrielle, ce qui se traduit par un réseau serré d'intrants et de produits connectant les secteurs. Il faut la présence d'institutions nationales puissantes pour réaliser le consensus sociopolitique nécessaire à la mobilisation des ressources et à leur affectation à des investissements productifs et gérer les compromis à trouver inévitablement sur la voie d'un développement dynamique, y compris les renoncements imposés par l'intégration externe. Un pays en développement cherche à s'intégrer à l'économie mondiale parce qu'il espère accélérer sa croissance, gagner en productivité et relever son niveau de vie grâce à l'intensification des échanges, à la technologie et aux flux de capitaux. Mais pour trouver ces avantages dans l'intégration externe, il doit réaliser les mêmes conditions que pour l'intégration interne: la production locale, les compétences, l'évolution technologique, l'appareil d'institutions qui appuie les marchés et de bonnes infrastructures doivent tous avoir atteint un certain niveau.

Comme les économies nationales dépendent de plus en plus les unes des autres dans un monde qui se mondialise, le développement national est de plus en plus soumis à l'environnement extérieur et tributaire de la cohérence des systèmes monétaires et financiers internationaux. Le *Rapport sur le commerce et le développement* de l'an dernier disait que les structures multilatérales devaient être moins exclusives et moins rigides pour que les bienfaits de l'intégration mondiale puissent être plus largement partagés. On ajoutera que, comme on vient de le laisser entendre, de nouvelles disciplines multilatérales sont aussi nécessaires, notamment dans le domaine des finances internationales, pour que les résultats soient plus équilibrés. Cela dit, les arrangements multilatéraux ne sont pas le seul moyen de coordonner une réaction collective face aux défis qu'une économie mondiale de plus en plus interdépendante jette aux pays en développement. Avec l'incapacité des institutions financières internationales de gérer les crises et les chocs financiers de la fin des années 90, et avec la lenteur des négociations commerciales multilatérales du Cycle de Doha, les arrangements régionaux ont trouvé une meilleure place sur l'ordre du jour international du développement.

La coopération économique régionale prend diverses formes et se situe à divers niveaux mais elle vise en général à multiplier les connexions transfrontières et à imbriquer plus intimement les activités économiques à l'avantage mutuel des économies de la région. On fait souvent la distinction entre l'intégration par les politiques, le «régionalisme», qui repose sur des accords formalisés de coopération économique, et l'intégration par le marché, la «régionalisation», qui résulte des dynamiques de croissance régionales, de la mise en place de réseaux de production internationaux et des flux d'investissement étranger direct qui les accompagnent. Comme il faut admettre que l'imposition d'une discipline multilatérale pourrait restreindre la marge de manœuvre politique des pays en développement, certains d'entre eux peuvent trouver dans la coopération économique régionale les moyens de remporter plus facilement les gageures de la mondialisation. De ce point de vue, les institutions régionales peuvent combler les lacunes que présentent les structures mondiales de gouvernance économique. La forme que prendra cette coopération dépendra non seulement des données historiques, géographiques et politiques propres à la région considérée, mais aussi du poids relatif accordé aux forces du marché et aux interventions de l'État, dont le choix peut influencer sur la politique économique au niveau national et au niveau mondial.

Depuis vingt-cinq ans, les politiques se fondent sur l'hypothèse que la libéralisation des marchés et l'ouverture aux mouvements commerciaux et financiers internationaux aboutiraient à une répartition des facteurs dans l'ensemble optimale, relèveraient la productivité et accéléreraient la mise à niveau technologique, en particulier dans les pays en développement. On voit cette tendance s'en remettre d'abord aux forces du marché pour assurer la répartition des facteurs à la multiplication rapide depuis le début des années 90 des accords régionaux et bilatéraux de libre-échange et des accords commerciaux préférentiels.

Le «néorégionalisme»

Le nombre d'accords commerciaux notifié au GATT/à l'OMC est passé de 20 en 1990 à 86 en 2000, et à 159 en 2007. Depuis vingt ans, ce sont surtout des accords bilatéraux, souvent conclus entre pays en développement et pays développés. Ils contiennent de plus en plus fréquemment des dispositions qui organisent une «intégration en profondeur», c'est-à-dire des éléments supplémentaires visant à harmoniser les politiques nationales selon un programme de réforme donnant plus de liberté aux forces du marché (et donc plus de liberté de mouvement aux sociétés transnationales) et réduisant l'espace de l'intervention publique. Cette tendance, associée à l'augmentation du nombre d'accords de libre-échange et d'échanges préférentiels entre pays de régions différentes, est caractéristique de ce que l'on appelle le «néorégionalisme». Ce terme a quelque chose de trompeur parce que la plupart des accords commerciaux sont bilatéraux et se concluent entre pays qui ne sont pas nécessairement de la même région.

Le «néorégionalisme» marque un abandon du multilatéralisme et trouve son origine dans l'impatience de certains gouvernements devant la lenteur des négociations commerciales multilatérales. Il repose sur leur conviction que plusieurs accords bilatéraux «régionaux» sont un meilleur moyen de promouvoir les objectifs de libéralisation et d'harmonisation économiques auxquels ils tiennent dans toute une série de politiques, de législations et d'institutions destinées à favoriser l'internationalisation de l'investissement et de la production. D'une certaine façon, ce «néorégionalisme» contourne les institutions et les arrangements multilatéraux et permet aux gouvernements de viser des objectifs et d'utiliser des instruments sur lesquels on ne s'est pas entendu au niveau multilatéral. Il est également l'expression d'une certaine conception de la mondialisation, vue comme un mouvement dans lequel l'accessibilité des marchés du Nord et l'attraction de

l'investissement étranger direct en provenance des pays développés sont les clefs de l'intégration à l'économie mondiale.

Le rapport intitulé *L'avenir de l'OMC* critique cette prolifération d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux, en alléguant qu'elle fait du principe de la nation la plus favorisée une exception plutôt que la règle et qu'elle aggrave la discrimination dans le commerce mondial. Les négociations d'accords de libre-échange continuent cependant d'avancer. Les États-Unis sont le pays qui y met le plus d'énergie, surtout pour les accords avec les pays en développement. L'Union européenne en a déjà conclu de son côté sous diverses formes avec des pays en développement du monde entier et avec les économies en transition, et elle a l'intention d'en conclure de nouveaux. Le Japon procède à des négociations commerciales bilatérales avec plusieurs pays de la région Asie-Pacifique. Enfin, d'autres économies développées et en développement, par exemple l'Association européenne de libre-échange, l'Australie, le Chili, la Chine, le Mexique, Singapour et la Turquie, suivent la stratégie qui consiste à conclure sur le plan bilatéral des accords d'échanges préférentiels avec les pays de régions diverses.

Si un pays en développement souhaite conclure un accord bilatéral avec un partenaire développé, c'est qu'il cherche à en obtenir des concessions que ce partenaire n'accorde pas à d'autres, particulièrement des débouchés plus faciles pour ses produits. Il est de fait qu'un accord de libre-échange Nord-Sud peut offrir à la partie en développement des possibilités commerciales nouvelles considérables, comme l'atteste l'essor qu'ont connu les exportations de produits manufacturés du Mexique après la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Il est de fait aussi qu'il peut attirer vers elle plus d'IED. Cette partie risque pourtant certains inconvénients parce qu'un accord de cette nature exige en général une libéralisation très poussée de l'investissement étranger et des marchés publics, l'adoption de nouvelles règles applicables à certains aspects de la politique de la concurrence, un régime plus strict de propriété intellectuelle et l'adoption de certaines normes de travail et de protection de l'environnement. Enfin, il oblige souvent le pays en développement à procéder à une libéralisation beaucoup plus large et beaucoup plus profonde du commerce de marchandises que ne le prévoient les accords de l'OMC. Certains de ces accords envisagent même une libéralisation des services différente de celle que mettent en place les accords de l'OMC, ce qui pousse les pays en développement à prendre sur ce plan des engagements de libéralisation plus ambitieux.

Comme les parties s'engagent de façon réciproque, les accords de libre-échange entre pays développés et pays en développement font disparaître le traitement spécial et le traitement privilégié dont la partie en développement pourrait se prévaloir selon d'autres accords. Le principe de réciprocité des accords Nord-Sud met le pays en développement en position désavantageuse par rapport à son partenaire développé puisque le premier s'engage dans une relation commerciale libéralisée alors que son développement industriel est beaucoup moins avancé et que ses capacités d'offre et de commercialisation sont donc plus faibles. De plus, le pays en développement a peu d'occasion de tirer avantage des dispositions qui concernent l'investissement. Enfin, le principe de réciprocité l'oblige à réduire nettement le niveau élevé de ses droits de douane, surtout ceux qui frappent les produits industriels.

Une autre raison encore peut pousser un pays en développement à conclure un accord de libre-échange, c'est la crainte de subir une perte de compétitivité par rapport aux autres pays en développement, qui ont signé un accord du même genre avec le même partenaire. Ainsi, au contraire des négociations multilatérales, les négociations bilatérales créent un environnement concurrentiel de libéralisation. Mais les avantages qu'un pays en développement peut tirer de ces négociations Nord-Sud sont limités par son pouvoir de négociation, en général plus faible, et par la marge de manœuvre limitée dont jouit la partie développée. Ces dernières contraintes tiennent à la conjonction des fortes pressions exercées par les lobbies nationaux et, dans le cas des États-Unis, les restrictions imposées par la législation et, dans le cas de l'Union européenne, la complexité des mécanismes de gouvernance et des procédures de décision. C'est pour de telles raisons que les pays développés ont par exemple du mal à consentir à faire un sujet de négociation de la réduction ou de l'élimination des subventions agricoles. La partie en développement se voit donc privée de ce qui serait peut-être son meilleur débouché sur le marché des grands pays développés. De surcroît, elle est souvent incapable d'exploiter pleinement les perspectives commerciales que lui offre l'accord de libre-échange parce que ses capacités d'offre et sa compétitivité restent limitées et parce que ses entreprises sont rarement en mesure de respecter les règles d'origine des marchandises à exporter vers la partie développée. Enfin, les préférences négociées par un pays en développement avec un partenaire développé peuvent rapidement se diluer si ce même partenaire conclut aussi des accords de libre-échange avec d'autres pays en développement.

Inversement, le pays en développement doit supporter les conséquences de l'élimination des obstacles tarifaires et autres barrières commerciales dans la quasi-totalité des catégories de marchandises. Il renonce à des instruments de politique industrielle et agricole qui pourraient être puissants et potentiellement importants, alors qu'ils sont souvent indispensables à la promotion de ses nouvelles capacités de production, à sa mise à niveau industrielle et à la restructuration de son économie. Ces instruments sont pourtant tous nécessaires au renforcement de ses capacités d'offre et de sa compétitivité, sans lequel le pays ne peut tirer le bénéfice maximal de la libéralisation des échanges. Comme on le voit, les avantages qu'un pays en développement peut attendre d'une ouverture des marchés à son égard sont loin d'être garantis alors que sa perte de latitude politique est certaine. Il est donc dans l'intérêt des pays en développement de faire avancer les négociations commerciales multilatérales, mais à condition que la problématique du développement figure en meilleure place dans le régime international des échanges.

Les défenseurs du «néorégionalisme» soutiennent que les accords de libre-échange et d'échanges préférentiels, loin de fragiliser le système commercial multilatéral, peuvent remettre les négociations multilatérales sur la voie justement parce qu'ils s'inscrivent dans une stratégie de «libéralisation concurrentielle». En effet, ces accords contiennent en général des dispositions qui vont au-delà des règles actuelles de l'OMC dans des domaines comme l'investissement, la politique de la concurrence et les marchés publics, sans compter d'autres questions qui ont été écartées des négociations multilatérales. Certains observateurs y voient donc une façon de verrouiller l'application des réformes orthodoxes des politiques. Or ces réformes ont des résultats plutôt modestes en termes de croissance et de changement structurel dans les pays en développement et les principes sur lesquels elles reposent sont de plus en plus souvent mis en question.

Lorsqu'il s'interroge sur les avantages et les coûts économiques et sociaux que présenterait un accord de libre-échange Nord-Sud, bilatéral ou régional, un pays en développement doit tenir compte non seulement de l'évolution de ses exportations et de ses importations que l'ouverture des marchés est susceptible d'entraîner et de l'accroissement de l'investissement étranger direct sur son territoire. Il doit également réfléchir aux conséquences qu'aura son engagement sur le plan des solutions et des instruments politiques à sa disposition pour poursuivre sa stratégie de développement à long terme. Au lieu donc de souscrire à un «néorégionalisme» favorable à l'expansion des activités des sociétés transnationales dans le monde en

développement, ce pays pourrait considérer d'autres domaines de coopération avec ses partenaires de la région, dans l'optique d'un régionalisme véritable. Il pourrait ainsi renforcer sa propre stratégie de développement, faciliter son intégration dans l'économie mondiale et exploiter les avantages de la proximité, de la convergence des intérêts et de la complémentarité économique.

Coopération régionale et intégration effective entre pays en développement

L'accès à un marché plus étendu, qui offre des économies d'échelle et permet de diversifier sa production, est depuis longtemps la justification que l'on donne des arrangements régionaux entre pays en développement. La différenciation industrielle élargit le champ des échanges intrasectoriels potentiels. Dans les pays de structure économique et de capacité technologique analogues, les entreprises qui franchissent certains seuils (taille, productivité, savoir-faire technologique) tendent à commercer avec l'extérieur, déclenchant ainsi une dialectique cumulative entre intégration interne et intégration externe. L'exportation permet de tirer meilleur parti encore des économies d'échelle, ce qui attire aussi l'investissement étranger direct. Inversement, l'entreprise plus tournée vers l'extérieur entre en contact avec de nouveaux produits et de nouveaux procédés industriels, et avec aussi de nouveaux concurrents. Tout cela est vrai pour l'ouverture sur l'extérieur en général mais, dans beaucoup de pays qui en sont à un stade précoce de développement industriel, une ouverture sur la région, c'est-à-dire sur des pays de développement comparable, peut être considérée comme une meilleure solution. La raison en est que la concurrence étrangère qui apparaît pour la première fois à l'intérieur de la région est peut-être moins difficile à gérer, le retard technologique par rapport aux concurrents plus avancés d'autres régions plus facile à combler et la probabilité d'entrer en lice à armes égales moins hypothétique.

La coopération régionale officielle peut s'accompagner d'une intégration régionale effective sous diverses formes, qui apparaît parfois sans que les intéressés aient conclu un accord commercial formel ou quelque autre collaboration poussée en matière de politiques publiques. Des accords officiels de libéralisation des échanges ou telle ou telle forme de coopération régionale ne sont pas des conditions préalables à une intégration de fait. Il y a en général entre les deux une dialectique dynamique. Une fois que les connexions avec l'extérieur atteignent une certaine densité, les producteurs

exercent des pressions pour faire réduire ou disparaître les obstacles au commerce intrarégional, qu'il s'agisse des lourdeurs administratives, des restrictions juridiques ou des procédures qui se contredisent les unes les autres, et obtenir de meilleures infrastructures de transport et de communication.

Dans un monde qui n'est pas le modèle parfait de la concurrence que postule la théorie économique et où la voie du développement est la résultante des interactions dynamiques entre l'économique et le politique, des politiques publiques communes ou coordonnées sur le plan régional peuvent favoriser l'intégration régionale et la croissance. Elles peuvent en effet combler les lacunes des mécanismes du marché et aider à surmonter les contraintes du démarrage industriel, de la diversification et du rattrapage soutenu qui, par certains aspects, dépassent les frontières nationales comme l'illustre l'Europe occidentale de l'après-guerre.

Parmi les domaines où cette coopération régionale peut être active, il y en a d'apparemment simples, comme les mesures qui facilitent les échanges et le transit ou la diffusion de l'information commerciale. Or c'est justement l'absence de ce genre de mesures qui constitue souvent l'un des obstacles majeurs à une intégration plus poussée. Une coopération régionale pour la planification et le financement des infrastructures de transport qui permettront des échanges matériels transfrontières et en réduiront le coût est elle aussi importante pour le développement. Comme autres exemples de coopération régionale au service du développement, on peut citer aussi la gestion régionale de l'énergie et de l'eau et les projets d'investissement dans ces deux domaines, qui sont d'importance décisive et pourtant des pierres d'achoppement dans beaucoup de pays en développement.

Le commerce a d'autre part besoin d'un environnement financier et monétaire stable pour prospérer. Comme on l'a vu plus haut, le système financier international ne dispose pas d'assez d'instruments pour brider la volatilité des marchés financiers, ce qui a pour les pays en développement et la coopération régionale en matière de monnaie et de taux de change des conséquences qui sont devenues une question de premier plan. Cette question intéresse non seulement l'Europe orientale mais aussi toutes les régions en développement. Il est de fait qu'en l'absence d'une refonte de l'architecture financière mondiale, le renforcement de la coopération monétaire et financière régionale peut être indispensable à la cohésion des systèmes financiers commerciaux internationaux, sans que soient compromis les intérêts propres aux pays en développement.

Le commerce international ni le commerce régional d'ailleurs ne doivent être considérés comme des fins en eux-mêmes, mais comme un moyen d'accélérer la croissance. Les pays doivent donc rechercher de nouveaux champs d'action pour les politiques régionales susceptibles de soutenir la diversification et l'industrialisation de leurs économies. On peut par exemple penser à l'accompagnement de projets industriels ou au lancement d'initiatives communes de recherche-développement, de création de connaissances et de diffusion d'informations, entreprises trop coûteuses et trop risquées pour un pays agissant seul mais faisables pour plusieurs pays en développement mettant leurs ressources ensemble.

Pour une coopération régionale adaptée à la mondialisation

Les économies nationales qui ont réussi leur développement se caractérisent par leur «efficacité d'adaptation», c'est-à-dire par leur capacité de se doter d'institutions offrant à l'activité économique un cadre stable mais assez souple pour laisser un maximum de latitude à l'action politique afin de faire face à telle ou telle difficulté. À une époque où les pays en développement ont, chacun de son côté, réduit l'éventail d'options qui s'offraient à leur politique économique nationale, des institutions régionales peuvent être le moyen d'appliquer l'«efficacité d'adaptation» aux relations transfrontières. La mondialisation et l'interdépendance croissantes produites par l'internationalisation des décisions d'investissement et de production proposent de nouveaux défis, dont beaucoup ne peuvent être relevés au seul niveau national et exigent parfois aussi l'adaptation des institutions régionales, surtout quand les institutions et les politiques multilatérales elles-mêmes n'ont pas su s'adapter.

De ce point de vue, la coopération régionale entre pays en développement est bien autre chose que la simple recherche d'un terrain d'entente en matière de politique extérieure; elle couvre aussi la création de biens publics régionaux et le réaménagement du champ d'intervention de l'État. En même temps, il faut régler des problèmes politiques jusque-là inconnus, par exemple la disparité d'influence des membres et plus particulièrement la possibilité qu'ont les plus puissants de passer par-dessus les accords collectifs. Autrement dit, les arrangements régionaux devront, autant que ceux qui sont conçus au plan national, atteindre des niveaux acceptables de compétence, de légitimité et d'autorité, ce qui risque fort de prendre du temps. L'exemple de la coopération régionale en Europe donne à penser que

cette évolution a peu de chances de suivre un cheminement préétabli, qu'elle prendra beaucoup de temps pour apparaître et que l'un des facteurs décisifs de son succès sera la création soutenue de capacités institutionnelles.

Proximité et complémentarité sont encore favorables aux intérêts mutuels

Un arrangement régional est en général évalué au regard de valeurs de référence tirées de modèles standard qui font de frontières totalement ouvertes aux marchandises, aux services et aux investissements une condition préalable du développement. Mais les hypothèses sur lesquelles ces modèles sont fondés n'ont pas grand-chose à voir avec les réalités économiques. Elles ne tiennent pas compte de l'éventualité des diverses défaillances du marché possibles ni du rôle dynamique que les forces économiques et la proximité géographique peuvent jouer dans le déclenchement de cercles vertueux de croissance durable. Dans un monde de rendements croissants, d'économies externes et de coûts de transaction variables, la proximité présente encore certains avantages pour l'économie réelle. De plus, la plupart des accords régionaux de coopération considèrent que les motivations et les influences politiques font partie intégrante de la coopération régionale. Dans l'optique des modèles traditionnels, où les incitations du marché sont la clef de la répartition optimale des facteurs, ces motivations sont par elles-mêmes suspectes. Pourtant, dans toute économie de marché en bonne santé, le politique et l'économique sont en interaction constante: les défaillances du marché sont l'une de leurs interfaces, la mise à disposition de biens publics en est une deuxième.

Il y a des liens puissants entre l'intégration du marché intérieur, le commerce intrasectoriel et la formation de blocs régionaux. L'investissement direct qui suit en général ces flux commerciaux – dont il est d'ailleurs complémentaire – renforce ces liens, et les secteurs industriels des pays qui composent le bloc soit collaborent à la création d'un produit unique, soit se spécialisent dans la fabrication de produits finis différents pour les exporter vers le reste du bloc ou vers l'extérieur. Ces relations productives verticales transfrontières ont pour résultat des échanges de plus en plus soutenus entre entreprises, à l'intérieur du secteur industriel et à l'intérieur de la région. La clef de la création d'un bloc régional se trouve dans diverses économies externes que permet l'intensité des relations d'une économie industrielle plus diversifiée et qui maintient l'articulation entre productivité et proximité. C'est ce que montre bien le fait que la mondialisation qui façonne l'économie

de la planète depuis plus de vingt-cinq ans n'a pas empêché, dans les économies les plus importantes des pays de l'OCDE – et même dans certaines économies plus petites –, la plupart des entreprises de produire surtout à l'intérieur des frontières nationales. Moins d'une douzaine de sociétés transnationales de *Fortune 500* sont vraiment «mondiales», au sens qu'elles réalisent 20 % ou plus de leurs ventes dans chacun des trois grands territoires commerciaux (Amérique du Nord, Europe occidentale, Asie de l'Est). À l'intérieur de ces territoires, les entreprises produisent en majorité dans le cadre des frontières nationales et, lorsqu'elles commercent avec l'extérieur ou s'y relocalisent, elles trouvent pour la plupart une proportion anormalement élevée de leurs sites et de leurs marchés près de leur pays d'origine.

L'attitude des pays en développement à l'égard de l'intégration régionale a évolué à l'avenant de leur position dans l'économie mondiale, de la manière dont ils ont vécu la mondialisation et, pour certains, de l'évolution de leur stratégie de développement. Les préférences douanières sont un instrument traditionnel d'élargissement du marché et de progrès industriel, l'hypothèse étant qu'un marché régional plus important offre de nouvelles possibilités de spécialisation industrielle et d'économies d'échelle dans un environnement international au demeurant protectionniste. Bien que les droits appliqués à la nation la plus favorisée se soient considérablement réduits en vingt ans en conséquence de la libéralisation du commerce multilatéral, l'accès préférentiel accordé aux partenaires régionaux reste un bon outil de commerce régional et d'intégration industrielle même s'il ne peut à lui tout seul créer cette intégration, qui doit aller de pair avec une industrialisation et une diversification plus poussées. Des tarifs douaniers régionaux sont encore un très bon moyen de soutenir une politique sectorielle, même si les droits sur les importations restent en moyenne relativement peu élevés.

Les courants commerciaux intrarégionaux

Même si la réduction des droits appliqués à la nation la plus favorisée a eu pour effet l'érosion des préférences tarifaires régionales, divers indicateurs montrent que le commerce intrarégional a crû plus rapidement ces vingt dernières années que le commerce extrarégional, et ce, dans toutes les régions en développement. Cela se vérifie à la fois pour les blocs géographiques et pour les accords de coopération régionale. L'explication tient peut-être à l'harmonisation des normes et à la mise en place de réglementations communes grâce à la coordination des politiques. Les progrès ont été plus

rapides entre pays en développement d'Asie de l'Est à partir du milieu des années 80 et le commerce intrarégional y représente près de la moitié des échanges locaux. En Afrique, la part du commerce intrarégional dans le total des échanges a également augmenté mais elle reste inférieure à 10 % de ce total. En Amérique latine, Mexique non compris, elle a nettement augmenté à partir de la fin des années 80, pour atteindre près de 30 % du total des échanges de la région. Le schéma géographique des économies en transition a spectaculairement évolué depuis le début des années 90, beaucoup de pays d'Europe centrale renforçant leurs liens commerciaux avec l'Europe occidentale, au point de devenir membres de l'Union européenne. Le commerce intrarégional entre économies en transition membres de la Communauté d'États indépendants a ralenti mais reste important, puisqu'il représente près du quart du total des échanges de ce groupe en 2005. Ce «biais géographique» des échanges intrarégionaux s'explique par divers facteurs, dont certains tiennent peut-être aux dispositifs formalisés d'intégration et d'autres aux avantages commerciaux que sont par exemple la proximité, la baisse du coût des transports, le capital de connaissances tacites accumulées par la répétition des interactions et diverses autres retombées.

De toutes les organisations régionales de pays en développement, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) présente le commerce intrarégional le plus actif par rapport au total des échanges régionaux, soit 25 % (moyenne pondérée). Alors que l'Association a été créée comme entité politique plutôt qu'économique, le commerce entre ses membres ne cesse d'augmenter depuis le milieu des années 70. Pourtant, la libéralisation des échanges n'a été officialisée qu'en 1992 avec le lancement de la Zone de libre-échange des pays de l'ASEAN. Les pays en développement de l'Asie de l'Est et du Sud-Est comptaient en 2005 pour près de la moitié des échanges de l'ASEAN, contre 30 % seulement en 1990. Cette expansion est due en grande partie au développement d'un réseau régional de production plus large, animé par d'autres économies asiatiques, en particulier la Chine, la République de Corée et la province chinoise de Taiwan. Ce succès a motivé des négociations tendant à élargir la zone de libre-échange à la Chine, à la République de Corée et au Japon.

Le schéma du développement et de l'intégration de l'Asie de l'Est a pris certaines caractéristiques de l'intégration européenne, avec cependant des traits distinctifs qui sont le reflet de l'influence et de l'héritage des régimes coloniaux, de l'écart économique entre le Japon et ses voisins et des exigences propres à une industrialisation tardive. Dans ce processus d'intégration, les étapes de l'industrialisation et du développement régional

ont été étroitement liées. Le reclassement rapide de l'activité économique, passée d'une activité industrielle fondée sur les ressources et la main-d'œuvre à une activité manufacturière de plus en plus perfectionnée dans les économies avancées, a ouvert des débouchés aux voisins moins développés qui ont pu participer à la répartition régionale du travail en élargissant les activités moins exigeantes, moins qualifiées et absorbant plus de main-d'œuvre, que ne pouvait plus assumer le groupe de tête dans des conditions concurrentielles. Dans cette évolution, le commerce et l'investissement étranger direct ont été les instruments de la «redistribution» de l'avantage comparatif, et on a vu des politiques macroéconomiques favorables aux investissements en même temps que des politiques industrielles et technologiques stratégiques destinées à seconder les premières être adoptées délibérément, à commencer par le Japon de l'après-guerre.

Ces tendances sont étroitement liées à l'apparition de nouveaux réseaux régionaux de production composés soit de grandes sociétés transnationales produisant une gamme normalisée de marchandises dans divers sites, soit de groupes de petites et moyennes entreprises liées à une société chef de file par un système de sous-traitance internationale. Ces deux types de réseaux se retrouvent en Asie de l'Est, encore que le premier y soit plus évident. La Chine a concouru très sensiblement à l'accélération des échanges intrarégionaux après la fin des années 80, de grandes entreprises de la région y délocalisant leurs opérations d'assemblage pour profiter de la faiblesse des coûts et devenant grandes exportatrices de biens intermédiaires en direction de la Chine. La participation à ces réseaux est aussi l'un des facteurs de l'essor du développement de l'Asie du Sud-Est, même si elle ne concerne que quelques secteurs industriels.

En Amérique latine, les accords formels de coopération régionale semblent avoir joué un rôle plus important qu'en Asie de l'Est. Tant le Marché commun andin (MCA) que le Marché commun du Sud (MERCOSUR) ont induit une expansion considérable du commerce intrarégional. Mais, outre ces deux accords d'intégration, le commerce avec les pays qui n'y sont pas parties mais sont situés dans la même région a également augmenté plus vite que le commerce avec le reste du monde, nouveau symptôme du «biais géographique». Cependant, l'intégration en Amérique latine a été moins affirmée et moins stable qu'en Asie de l'Est, et les résultats économiques d'ensemble moins dynamiques. Les raisons tiennent à des défaillances mondiales ainsi qu'à des politiques nationales malencontreuses.

On peut dire en partie la même chose de l'Afrique. D'une manière générale, les pays africains sont membres de plusieurs accords commerciaux régionaux, mais les échanges intrarégionaux n'ont pris quelque importance que dans un petit nombre de cas. Si l'on excepte l'Union économique monétaire ouest-africaine (UEMOA), qui appartient également à la zone franc CFA, et la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDA), le commerce intrarégional ne dépasse pas 5% du total des échanges des membres des arrangements en question. Cette faiblesse relative en dépit de l'existence de plusieurs accords commerciaux régionaux est imputable pour une grande part à la structure de la production et à la composition des exportations des pays intéressés, sans compter les obstacles non tarifaires et les contraintes infrastructurelles. Comme beaucoup de pays se spécialisent dans l'exportation de quelques produits de base alors que leurs importations sont des produits manufacturés, la disparité entre la structure de l'offre et celle de la demande dans les échanges internationaux limite le potentiel du commerce intrarégional. La production de biens exportables issus de l'activité manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre n'a pas non plus sensiblement enrichi les échanges intrarégionaux parce que la plupart de ces biens sont destinés soit à l'Europe occidentale soit aux États-Unis.

Le contenu du commerce intrarégional

La gamme de produits exportés influe fortement sur l'effet que peut avoir le commerce sur la croissance à long terme. Si l'on compare cette gamme dans les échanges intrarégionaux et dans les échanges extrarégionaux, on peut voir que les premiers offrent souvent un potentiel d'amélioration des exportations bien plus élevé que les seconds. Les blocs régionaux de pays en développement sont normalement de grands marchés, souvent dynamiques, pour les produits manufacturés qu'exportent leurs membres, y compris les produits plus élaborés et à contenu technique plus élevé. Un marché régional est en règle générale un milieu économique favorable aux secteurs industriels locaux qui en sont aux premiers pas de leur développement, et a plus de chance d'attirer l'investissement étranger direct dans le secteur manufacturier qu'un marché national plus petit. L'intensification des échanges dans la même région peut donc être plus propice à la diversification, au changement structurel et à la mise à niveau des industries que la croissance des échanges en général. La proximité géographique a autant d'importance que la structure économique initiale de chaque pays mais les accords commerciaux régionaux, comme tout arrangement qui favorise au niveau régional

l'intégration commerciale et la diversification de la production (surtout dans le secteur manufacturier), peuvent renforcer encore cet effet positif. Il va sans dire que le champ géographique dans lequel se fait l'intégration externe (avec les pays de la région, avec d'autres régions en développement, avec les pays développés) n'est pas exclusif: un pays peut tirer profit de l'élargissement de ses exportations sur tous les marchés. Pour un pays en développement qui cherche à améliorer sa structure de production et le contenu technologique de ses industries pourtant, l'orientation vers le marché régional peut être un atout pour la compétitivité de ses producteurs, et le premier pas sur la voie d'une intégration au marché international.

L'accroissement du volume des échanges intrarégionaux et, chose plus importante encore pour le développement, celui de la part des produits manufacturés et des produits moyennement ou très élaborés dans ces échanges sont de bons arguments en faveur d'une stratégie de développement articulant l'industrialisation sur le régionalisme. Mais la réussite de cette stratégie exige entre les membres du bloc une coopération allant au-delà de la simple libéralisation des échanges dans la région et la mise en place de tarifs douaniers communs; il faut aussi que la stratégie assure une répartition équitable des avantages de l'intégration régionale de sorte que chaque membre y trouve son bénéfice.

Les disparités dans la répartition de ces avantages s'expliquent par des facteurs structurels mais aussi, bien souvent, par des politiques économiques. Dans une union douanière ou un marché commun, la structure du tarif douanier extérieur commun et les règles de contenu local ne sont pas neutres, au sens qu'ils peuvent servir les intérêts de tels membres mieux que ceux de tels autres. De surcroît, les parties à un accord régional appliquent fréquemment leur propre politique industrielle, soit en accord avec leurs partenaires, soit unilatéralement. On court donc le risque que des politiques industrielles non coordonnées se traduisent par un comportement tendant à appauvrir le voisin et ne finissent par affaiblir le mouvement d'intégration. En fait, tous les membres d'un bloc régional n'ont pas les mêmes capacités financières et institutionnelles pour promouvoir la production et les exportations. L'Union européenne a réglé le problème en harmonisant les politiques de soutien national et en transférant au niveau régional certains domaines des politiques nationales afin de mieux répartir les avantages de l'intégration. Pour ce qui est des accords de coopération entre blocs régionaux en développement, la question reste en suspens, encore qu'elle reçoive de plus en plus d'attention.

Coopération monétaire et financière régionale

Depuis les années 90, on s'intéresse beaucoup plus à la coopération financière et monétaire entre pays en développement, le fait que les perspectives de développement de beaucoup de pays aient obéi davantage à la mondialisation de la vie financière qu'à l'expansion des échanges internationaux n'étant pas la moindre des raisons de cet intérêt. Les crises financières des économies de marché émergentes ont bien illustré les risques que comporte la volatilité des flux de capitaux internationaux privés, surtout les flux spéculatifs à court terme, et les effets néfastes que les aléas des marchés financiers internationaux font peser sur le commerce international et sur la pérennité de la croissance. Ces crises ont montré une fois encore qu'elles se limitaient rarement à un seul pays dans la mesure où l'attitude des investisseurs se propage facilement à d'autres pays, même ceux qui présentent de bons fondamentaux économiques.

La coopération monétaire et financière régionale prend diverses formes et repose sur divers instruments. Dans ses premières étapes, elle peut viser à fournir un financement à long terme aux pays participants par le canal des banques régionales de développement et la création de marchés de capitaux régionaux. Plus élaborée, elle permet de se servir des banques de compensation régionales pour faciliter le règlement des échanges intrarégionaux et le financement à court terme des pays dont la balance des paiements est en difficulté. L'émission d'obligations dans une monnaie régionale et de prêts dans une monnaie locale peut concourir à la réduction des asymétries monétaires et au développement du marché financier régional.

Parmi les mesures qui rendent la coopération financière régionale encore plus forte, il y a la création de mécanismes de taux de change régionaux et d'unions monétaires. Un accord de gestion des taux de change entre pays qui prennent une part importante et de plus en plus considérable dans les échanges intrarégionaux et la coopération financière peut être décisif pour la création d'un marché commun, dans la mesure où la volatilité des taux est nuisible aux courants commerciaux et à l'intégration commerciale. Même si un tel accord exige une meilleure coordination macroéconomique des participants, il peut être utile aux pays dont l'économie est très ouverte et qui cherchent à stabiliser la valeur interne et externe de leur monnaie. Ce qui s'est passé dans certaines régions montre que l'on peut atténuer dans des proportions considérables les conséquences de la volatilité des flux de capitaux à court terme, des arbitrages et de la fréquence des surévaluations et

sous-évaluations, notamment les conséquences qui affectent la croissance et l'investissement.

La politique des changes et des monnaies est de loin le domaine le plus développé de la coopération et de l'intégration régionales en Afrique. Le continent compte deux unions monétaires et un mécanisme de stabilisation des taux de change nominaux avec la Zone monétaire commune de l'Afrique australe et se trouve à la tête du monde en développement en matière d'intégration monétaire régionale. La parité des taux de change et la crédibilité qu'elle donne à leur politique monétaire ont aidé plusieurs pays africains à faire converger le niveau de leurs prix, avec cependant des résultats contrastés en raison de différences entre les régimes de taux de change. L'obstacle principal de la stabilisation par les taux de change est le risque d'une appréciation du change réel provoquée par des différentiels d'inflation positifs entre les monnaies nationales et la monnaie de référence.

Les diverses formes de coopération monétaire qu'a expérimentées l'Europe et qui devaient finalement donner une union monétaire complète sont riches d'enseignements pour les pays en développement. Elles montrent qu'il n'y a pas véritablement d'autre solution que de gérer les taux de change flottants ou fixes d'une manière ou d'une autre si l'on veut éviter les répercussions négatives pour le commerce et le fonctionnement d'un marché commun. Elles donnent également à penser que la coopération monétaire régionale et le fait qu'elle soit conçue comme devant aboutir à une union monétaire pleine et entière sont un système supérieur à ceux qui sont fondés sur une monnaie étalon.

Mais le fait que l'intégration européenne n'ait pu donner des résultats économiques comparables à ceux des États-Unis depuis la fin du système de Bretton Woods montre que les efforts de développement nationaux ne peuvent réussir sans une stratégie de développement nationale efficacement mise en œuvre et sans une bonne politique macroéconomique. De ce point de vue, les pays en développement peuvent tirer de grandes leçons de la conception orthodoxe européenne de la politique macroéconomique. Les meilleurs exemples de rattrapage économique, ceux qu'offre l'Asie, sont marqués par le rejet systématique de l'idée simple qui consiste à se servir de la politique monétaire pour obtenir la stabilisation des prix. En fait, les politiques par lesquelles on a cherché à réaliser ce résultat étaient exactement à l'opposé de l'approche orthodoxe. Dans le modèle de stabilisation asiatique, la politique monétaire cherchait à stimuler l'investissement et la croissance tandis que des instruments hétérodoxes étaient mis en œuvre pour

lutter contre l'inflation. Ce sont la politique des revenus et l'intervention directe de l'État sur les marchés des biens et du travail qui ont été choisies pour stabiliser les prix. Cette démarche a fait indéniablement ses preuves alors même qu'elle s'inscrivait dans un environnement de croissance extrêmement rapide, dont on sait qu'il présente le risque d'une surchauffe économique.

Éléments d'une coopération régionale axée sur le développement

Sous sa forme la plus simple, la coopération régionale peut viser à faire disparaître les obstacles techniques et administratifs qui s'opposent aux échanges en lançant des réformes administratives coordonnées et en faisant circuler l'information sur les débouchés dans le cadre de foires commerciales et de relations d'affaires cultivées au niveau régional. Un enjeu plus important consiste à mettre en place ou à améliorer des infrastructures matérielles de transport et de communication, et exige une coopération plus poussée, et des efforts financiers coordonnés. La coopération peut s'approfondir encore et devenir le regroupement des ressources régionales pour régler certains problèmes communs: accélérer la diversification des produits dans les secteurs dynamiques, mettre la structure industrielle à niveau, relever la productivité agricole ... Elle est aussi un moyen d'aborder la question des biens collectifs mondiaux, par exemple les connaissances qu'il faut produire ou les problèmes écologiques qu'il faut régler.

La coopération est indispensable pour la plupart des pays dans certains domaines, tels que les échanges, les transports, l'énergie ou l'eau, car elle permet de diagnostiquer et d'aplanir les obstacles qui dépassent les frontières nationales et d'élaborer des solutions qui supposent l'action parallèle de plusieurs pays. Ainsi, l'amélioration de la logistique commerciale et des réseaux de transport est un aspect important de la politique d'élargissement des débouchés qui cherche à accélérer la croissance et l'évolution des structures. Souvent, la libéralisation formelle des échanges n'obtient pas les succès qu'elle mérite parce que certains aspects fondamentaux de la logistique commerciale, par exemple l'harmonisation des démarches douanières, des procédures et des normes, restent négligés ou sont utilisés comme obstacles non tarifaires. Il arrive aussi que la médiocrité des infrastructures, voire leur absence, rend le commerce matériellement difficile, sinon impossible, quel que soit au reste le régime juridique des échanges. Les barrières tarifaires et les contraintes quantitatives sont des obstacles

redoutables mais ils ne rendent pas les échanges complètement impossibles, ce que peut faire l'absence de bonnes infrastructures régionales. Ainsi donc, au lieu de focaliser la coopération régionale sur les seuls aspects juridiques de la politique commerciale, il importe peut-être plus de s'occuper de ces autres aspects des relations économiques intrarégionales avant de chercher à étendre encore la libéralisation des échanges.

L'importance vitale de la logistique commerciale

Le prix des transports et les défaillances des réseaux sont aujourd'hui encore plus nuisibles au développement d'un pays qu'ils ne l'étaient auparavant et posent un problème particulier aux pays en développement sans littoral. Beaucoup de pays, notamment africains, sont, aujourd'hui encore, mieux reliés aux pays industriels des autres continents par la voie maritime et aérienne qu'ils ne le sont avec leurs voisins. Leur commerce se heurte non seulement à une contrainte de distance, mais aussi au prix élevé du fret et à la mauvaise qualité des liaisons. Ces difficultés peuvent être résolues par la création de partenariats régionaux de facilitation des échanges et des transports visant à améliorer les infrastructures, à organiser les opérations de transit et à faciliter le passage des frontières.

Les échanges circonscrits dans une certaine région se font souvent par voie de terre, mais quand les distances sont plus grandes, ils empruntent la voie maritime ou aérienne. C'est pourquoi le pays qui veut lancer un programme de facilitation des échanges doit, pour rester cohérent avec sa politique commerciale et sa stratégie plus générale de développement, décider d'abord à quel pays ou quelle région il donnera la priorité. Ses partenaires à l'extérieur de la région? Il devra alors privilégier des mesures comme le pré-dédouanement dans les ports maritimes, le recours à des systèmes portuaires collectifs ou l'adoption des formalités standard de l'Organisation maritime internationale. Les autres membres de l'intégration régionale? Il mettra alors l'accent sur des initiatives comme les opérations conjointes aux frontières, la reconnaissance mutuelle des documents et des licences de commerce et de transport émis dans la région, l'utilisation de dossiers communs ou encore l'automatisation des formalités douanières aux frontières.

La coopération avec les voisins est indispensable pour les relations terrestres par raccordement routier, considération particulièrement importante pour les pays en développement sans littoral. Sur ce plan, elle peut en effet servir à la fois les intérêts de ces derniers et ceux des pays côtiers de transit beaucoup mieux qu'on ne le croit souvent. Elle peut lancer une dynamique régionale prenant la forme d'un cercle vertueux de création d'infrastructures de transport de meilleure qualité et moins dispendieuses et de systèmes d'information sur les marchés qui permettent de multiplier les échanges, création qui à son tour engendre des économies d'échelle et relance la concurrence dans le domaine des transports, créant des circonstances financièrement plus favorables à de nouveaux travaux d'amélioration des infrastructures.

Avantages des grands ouvrages régionaux dans le domaine de l'énergie

L'accélération de la croissance et de l'expansion industrielle a augmenté les besoins en énergie des pays à revenu faible ou moyen. Or, l'efficacité de l'infrastructure énergétique est une condition préalable au développement économique général et, en particulier, au développement industriel et à la diversification de la production. Mais l'énergie est un secteur qui absorbe beaucoup de capitaux et exige souvent des investissements très lourds, que beaucoup de pays en développement ont de la difficulté à financer. Privatiser n'est pas toujours compatible avec leurs visées stratégiques à long terme. D'autre part, l'offre et la distribution d'énergie dépendent dans une très large mesure de richesses naturelles et quelques pays seulement peuvent subvenir à leurs besoins en énergie sans avoir à coopérer avec leurs voisins. Les caractéristiques structurelles propres à ce secteur le rendent particulièrement sensible aux défaillances du marché, qui peuvent être amplifiées parce que l'énergie est indispensable au fonctionnement et à l'expansion de la quasi-totalité des autres secteurs. Pour toutes ces raisons, la coopération régionale dans le secteur de l'énergie peut être le point de départ d'une coopération dans d'autres domaines, beaucoup plus vastes, la coordination ou l'élaboration collective des politiques, par exemple, comme l'a montré l'Europe. Les initiatives de coopération régionale dans les domaines de l'offre et de la distribution d'énergie et dans les infrastructures de transport prises à plusieurs pays pauvres peuvent aussi offrir un levier de financement extérieur.

L'offre et la distribution de l'énergie et de l'eau sont des domaines courants de coopération bilatérale et régionale dans beaucoup de régions en développement et il semble qu'il y aurait beaucoup à gagner en efficacité et en sécurité à renforcer cette coopération. Après les résultats décevants qu'a donnés l'approche axée sur le marché dans les vastes réformes des politiques des années 80 et 90, on a vu renaître récemment la coopération régionale en matière énergétique entre plusieurs gouvernements, notamment en Amérique latine. L'idée que l'État d'un côté et la coopération régionale de l'autre ont un rôle important à jouer dans le secteur n'a rien de nouveau, c'est elle qui a inspiré la création des institutions régionales dans l'Europe occidentale de l'après-guerre, avant même la création de la Communauté économique européenne et de l'Association européenne de libre-échange.

Dans l'ère qui vient de s'ouvrir, la politique énergétique doit non seulement veiller à ce que les sources d'énergie traditionnelles répondent à la demande, mais rechercher aussi des solutions inédites susceptibles d'accroître l'efficacité de la consommation et de soutenir l'étude et l'exploitation des sources nouvelles. Les défis sont redoutables: la recherche et l'innovation technologique sont d'un coût élevé, le processus d'ajustement est long et se fait par à-coups, les sources potentielles d'énergie ne sont pas également réparties entre les pays. Ces circonstances prennent de l'importance avec le développement industriel et la croissance de la production, en même temps que les préoccupations écologiques deviennent plus pressantes.

On voit donc que l'on peut, en renforçant dans le domaine de l'énergie une coopération régionale tournée vers l'avenir, soutenir les efforts entrepris au niveau national par les pays en développement pour accélérer l'expansion de leur industrie manufacturière. Cette nouvelle orientation s'exprime dans la Campagne pour le désarmement nucléaire d'ici 2020 lancée par l'ASEAN: la mise en avant de la coopération régionale en matière de conservation et de rendement énergétiques et de mise en valeur de sources d'énergie nouvelles et renouvelables en vue de renforcer la sécurité énergétique régionale y est considérée comme un facteur qui sera bientôt déterminant pour la croissance à long terme. Mais pour que cette intention se concrétise, il faut lancer les politiques d'accompagnement nécessaires et prendre des engagements financiers.

La politique industrielle comme entreprise régionale

La coordination régionale des grands projets d'investissement, qui permet d'éviter de coûteuses surcapacités dans des secteurs industriels à forte intensité de capitaux, peut être une bonne motivation non seulement pour la coopération régionale énergétique, mais aussi, de manière plus générale, pour la politique industrielle. Cette coordination n'est pas toujours facile car souvent perçue comme contraire aux intérêts nationaux, surtout lorsqu'elle se traduit par des transferts financiers en direction d'une institution supranationale. Pourtant, ses avantages à long terme compensent souvent largement les coûts financiers, d'autant plus si on considère son potentiel d'élargissement, après une phase initiale de mise en confiance, à des domaines dans lesquels les capacités nationales sont limitées. On peut à cet égard tirer des leçons utiles de l'expérience de l'Europe occidentale, en commençant par la Communauté européenne du charbon et de l'acier du début des années 50, même si les circonstances étaient alors tout à fait différentes de celles que connaissent actuellement les régions en développement.

Le processus de la croissance est souvent associé au développement technologique. La plupart des pays en développement s'appuient fortement sur les technologies acquises à l'extérieur et appliquées à l'appareil local de production. Ils doivent pour cela s'être dotés des politiques et des institutions nationales appropriées. On peut imaginer des systèmes nationaux d'innovation à dimension régionale explicite agissant en collaboration pour procéder à des recherches, réaliser des programmes de formation et réunir des données. Ils soulevaient peut-être des problèmes institutionnels plus complexes – par exemple sur le plan de la propriété intellectuelle – qu'il serait sans doute plus facile de résoudre en harmonisant les règlements et les lois au niveau régional et en regroupant les ressources pour les faire appliquer de façon plus efficace en fonction des situations et des besoins locaux. Des contraintes de ressources budgétaires et humaines empêchent beaucoup de gouvernements des pays en développement de soutenir davantage les politiques industrielles «horizontales», par exemple en finançant mieux les activités d'innovation, de recherche et de développement. Ces activités sont rarement soutenues par des groupes de pression puissants au niveau national, passent souvent par de longues périodes de gestation et exigent des investissements substantiels en ressources matérielles et humaines. Or, le développement de techniques déjà avancées et leur adaptation aux conditions locales sont plus faciles à financer par plusieurs gouvernements, dans le cadre d'un accord de coopération régionale, ou par les banques régionales de développement.

Les instruments de la politique industrielle qui visent à favoriser l'accumulation de capital dans le secteur manufacturier varient selon qu'ils sont nationaux ou régionaux. Au niveau national, les incitations fiscales sont probablement le plus efficace de ces instruments, mais le financement des investissements peut aussi être soutenu par des mécanismes régionaux, tels que les banques régionales de développement ou les marchés financiers régionaux, surtout lorsque les marchés nationaux sont trop exigus ou les marchés financiers internationaux inaccessibles pour une raison ou pour une autre.

La coopération régionale en matière énergétique et industrielle doit compléter la stratégie nationale et non bien sûr s'y substituer, mais elle doit couvrir autre chose qu'un simple travail de consultation et de coordination. Elle peut s'étendre au financement et à la réalisation de projets qui seraient hors de portée d'un pays isolé. Au pire, elle aurait pour effet indirect de faire naître la confiance, c'est-à-dire d'ouvrir la voie à des formes plus ambitieuses de coopération régionale.

La voie à suivre

Il faut bien admettre que les effets sur le développement de l'intégration régionale entre pays en développement ne sont pas illimités et qu'ils sont fonction du niveau de développement des parties. Les pays et les régions qui ne disposent pas d'un secteur des biens d'équipement d'une certaine importance doivent trouver les devises qui leur permettront de les importer, avec des biens intermédiaires, des pays développés ou des pays en développement plus avancés industriellement. Les pays à faible revenu dont les exportations sont concentrées sur quelques matières premières ne trouvent dans leur propre région ou dans les autres pays en développement qu'un marché en général limité. Pour ces deux raisons, un pays en développement encore dépendant des produits de base ou se trouvant dans les premières phases du développement industriel tirera moins de profit d'une intégration régionale avec des partenaires du même niveau de développement que lui que d'une intégration avec des pays à structure de production plus diversifiée.

Les cinquante dernières années ont montré que la coopération régionale n'est une condition ni nécessaire ni suffisante pour lancer une dynamique régionale puissante, mais qu'elle peut aider à renforcer les politiques nationales et le mouvement d'intégration régionale qu'engendrent les relations entre entreprises privées. Si la coopération est bien conçue, si elle

surmonte les contraintes et comble les lacunes créées dans la région par les structures actuelles de la gouvernance mondiale, l'approfondissement de l'intégration économique régionale promet de considérables avantages réels. L'intégration n'est pas le résultat automatique de la libéralisation des échanges. Quels que soient les bénéfices régionaux ou mondiaux de celle-ci du point de vue de l'accélération de la croissance et de l'évolution structurelle des pays en développement, les gouvernements seraient bien avisés d'étudier soigneusement le choix de politiques qui s'offrent à eux pour tirer le profit maximum de l'élargissement des perspectives commerciales à l'intérieur de leur propre région et dans les autres régions. C'est une considération particulièrement importante aujourd'hui, quand l'intégration dans l'économie mondiale et la participation aux engagements multilatéraux limitent la marge de manœuvre des politiques nationales et le recours aux instruments traditionnels de la politique commerciale.

Une coopération régionale plus poussée n'interdit pas les autres formes de coopération internationale ou de coopération Sud-Sud. Si la proximité géographique a son importance dans certains domaines, elle peut être sans valeur dans d'autres. Comme exemple de domaine dans lequel la coopération Sud-Sud est nécessaire sans que la proximité intervienne forcément, on peut citer la coordination des incitations censées attirer l'IED, surtout dans le secteur primaire: en effet les pays de régions différentes mais également dotés en richesses naturelles se font fréquemment concurrence pour les capitaux extérieurs. La coopération régionale est d'ailleurs plus importante lorsqu'il s'agit de coordonner les politiques tendant à attirer l'IED dans le secteur manufacturier ou dans les services, où les intérêts des pays de la même région ont plus de chance d'être en concurrence et de déclencher une surenchère à rebours dans les incitations offertes aux investisseurs étrangers potentiels. La coopération régionale serait alors plus facile si d'autres éléments étaient déjà en place. On peut même dire que dans certains cas c'est précisément parce que certains arrangements institutionnels de coopération et de coordination existent déjà que la coopération régionale peut s'étendre à d'autres domaines.

Le Secrétaire général de la CNUCED



Supachai Panitchpakdi

