

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2007

La coopération
régionale au service
du développement



NATIONS UNIES



CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

GENÈVE

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2007

Rapport du secrétariat de
la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement



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.

UNCTAD/TDR/2007

PUBLICATION DES NATIONS UNIES
<i>Numéro de vente:</i> F.07.II.D.11
ISBN 978-92-1-212342-4
ISSN 0256-0887

Copyright © Nations Unies, 2007

Tous droits réservés

AVANT-PROPOS

Au cours des cinq dernières années, l'expansion de l'économie mondiale et du commerce international a soutenu la croissance de nombreux pays en développement et contribué à faire avancer la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement. Même les pays les plus pauvres ont pu tirer profit de la croissance mondiale, en grande partie grâce à la hausse des cours de nombreux produits primaires. L'environnement mondial est devenu beaucoup plus propice au développement depuis le tournant du siècle.

Toutefois, comme le souligne le *Rapport sur le commerce et le développement 2007*, cet environnement bénéfique présente quelques caractéristiques préoccupantes, telles que des déséquilibres persistants et un flux net de capitaux des pays en développement vers les pays développés. Pour éviter que cela ait de graves répercussions sur la croissance et le développement, il faut que les principaux pays déficitaires et excédentaires collaborent afin de réduire ces déséquilibres.

Pour les pays en développement, le grand défi est de traduire les gains récents en un progrès durable par une intégration bénéfique dans l'économie mondiale. Il est essentiel d'appliquer des politiques appropriées au niveau national. Il faut aussi mener à terme les négociations commerciales multilatérales, en intégrant une dimension développement renforcée dans les règles du commerce international. Mais au niveau régional également, des réponses collectives et coordonnées peuvent contribuer à l'accélération de la croissance et de la transformation structurelle dans le cadre de la mondialisation. En coopérant plus étroitement, sur la base d'intérêts communs et complémentaires, les partenaires régionaux peuvent accroître considérablement l'efficacité de leurs efforts face au défi de la mondialisation. Le *Rapport sur le commerce et le développement 2007* examine le rôle que cette coopération peut jouer.

Depuis quelques années, les dirigeants politiques des pays en développement prêtent plus d'attention à la coopération et à l'intégration régionales en tant que complément des efforts nationaux de développement. Les évaluations et propositions exposées dans le présent ouvrage devraient susciter un intérêt considérable et apporter une contribution précieuse au débat sur les meilleurs moyens de mettre la coopération régionale au service du développement.

Le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies
Ban Ki-moon

Table des matières

Page

<i>AVANT-PROPOS</i>	<i>iii</i>
<i>Notes explicatives</i>	<i>xiii</i>
<i>Sigles</i>	<i>xiv</i>
<i>Liste des blocs régionaux et de leurs membres</i>	<i>xvi</i>
<i>APERÇU GÉNÉRAL</i>	<i>I-XXI</i>

Chapitre premier

LA SITUATION ACTUELLE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE	1
---	----------

A. Évolution récente	1
1. La croissance mondiale	1
2. Commerce international, prix des produits primaires et termes de l'échange.....	4
B. Déséquilibres mondiaux et effets de la spéculation	13
1. L'aggravation des déséquilibres mondiaux	13
2. Les flux spéculatifs induits par le portage	15
3. Nouvelles occasions de spéculation sur les marchés émergents	24
4. Effets des flux de capitaux spéculatifs sur l'économie réelle.....	26
5. Les politiques nationales de lutte contre la spéculation	30
6. Application de politiques coordonnées pour réduire les déséquilibres mondiaux	31
Notes	33
Bibliographie	34
<i>Annexe statistique du chapitre premier</i>	<i>35</i>

*Chapitre II***LA MONDIALISATION, LA RÉGIONALISATION ET LE DÉFI DU DÉVELOPPEMENT 37**

A. Introduction	37
B. Les limites de la théorie classique.....	38
1. Les approches théoriques de l'intégration régionale.....	38
2. Rôle de la géographie, de l'histoire et de la politique.....	40
C. Régionalisation et coopération	42
1. L'industrialisation et le défi de l'intégration.....	42
2. Comblar les lacunes et éliminer les contraintes.....	44
3. Gouvernance financière mondiale et coopération régionale	47
Notes	49
Bibliographie	50

*Chapitre III***LE «NOUVEAU RÉGIONALISME» ET LES ACCORDS COMMERCIAUX NORD-SUD 53**

A. Le régionalisme et la prolifération d'accords de libre-échange	54
B. Les accords de libre-échange Nord-Sud, l'OMC et la marge de manœuvre nationale	57
1. Réciprocité	57
2. Accès aux marchés des produits et marchés publics.....	58
3. Libéralisation des services.....	60
4. Protection des investissements et des investisseurs.....	61
5. Droits de propriété intellectuelle	62
6. Politique de la concurrence	62
7. Conclusions	63
C. Évaluation de l'impact de l'intégration régionale Nord-Sud sur le développement: le cas de l'ALENA.....	65
1. Introduction.....	65
2. Objectifs et instruments de l'ALENA.....	67
3. Expansion des relations commerciales et financières intrarégionales.....	70
4. Le développement socioéconomique du Mexique depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA.....	75
Notes	79
Bibliographie	82

Chapitre IV

**COOPÉRATION RÉGIONALE ET INTÉGRATION COMMERCIALE
ENTRE PAYS EN DÉVELOPPEMENT** 87

A. Les différentes formes de coopération régionale et l'efficacité de l'intégration commerciale	88
B. De l'importance relative des flux commerciaux pour l'intégration régionale entre pays en développement	93
1. Indicateurs de l'intégration commerciale régionale	93
2. Amérique latine et Caraïbes	96
3. Pays en développement d'Asie.....	97
4. Afrique	98
5. La Communauté d'États indépendants (CEI)	100
C. Composition du commerce intrarégional	102
D. Le rôle potentiel des accords commerciaux Sud-Sud	110
Notes	115
Bibliographie	116

Chapitre V

LA COOPÉRATION FINANCIÈRE ET MONÉTAIRE RÉGIONALE..... 119

A. Introduction	119
B. Coopération régionale pour les mécanismes de paiement et de financement à court terme	121
C. La coopération régionale pour le financement du développement	125
1. Les banques régionales de développement	125
2. Les marchés obligataires régionaux	129
D. Les mécanismes de taux de change et les unions monétaires	130
1. Afrique	131
2. L'Union monétaire européenne.....	137
E. Enseignements tirés de l'expérience en matière de coopération monétaire	142
1. La coopération régionale est irremplaçable.....	142
2. La politique macroéconomique régionale est une des clefs de la croissance	144
F. Conclusion	147
Notes	149
Bibliographie	151

Annexes du chapitre V

<i>Annexe 1</i>	La communauté de développement de l'Afrique australe.....	155
<i>Annexe 2</i>	Le Conseil de coopération du Golfe.....	159

Chapitre VI

LA COOPÉRATION RÉGIONALE DANS LES DOMAINES DE LA LOGISTIQUE COMMERCIALE, DE L'ÉNERGIE ET DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE.....	161
---	------------

A.	La logistique commerciale	162
	1. Commerce régional et transport régional: un cercle vertueux.....	162
	2. La facilitation des échanges en tant qu'instrument de promotion du commerce régional	163
	3. Distance, transport maritime et géographie du commerce	165
	4. Les liaisons terrestres: bienfaits de la coopération régionale en matière de facilitation des échanges et du transport pour les pays sans littoral	168
B.	Les grands projets régionaux: quelques exemples dans le secteur de l'énergie	171
C.	Les enjeux de la politique industrielle régionale et le cas de l'Europe.....	177
D.	Conclusions	184
	Notes	187
	Bibliographie	189

Liste des tableaux

Tableau	Page
1.1 Croissance de la production mondiale, 1991-2007	2
1.2 Croissance du PIB par habitant par région et par groupe économique, 1981-2007	3
1.3 Volume des exportations et des importations de marchandises, par région et par catégorie économique, 2001-2006	5
1.4 Prix mondiaux des produits primaires, 2001-2006	7
1.5 Impact des variations des termes de l'échange et du solde des paiements de revenu sur le revenu national disponible dans différents groupes de pays en développement, moyenne pour la période 2004-2006	13
1.6 Taux de change effectif réel (1996 = 100) et solde des opérations courantes (OC), différents pays, 1996-2006	16
2.1 Valeur ajoutée manufacturière, commerce total et commerce de produits agricoles, UE-15, ALENA et Asie de l'Est, 1991-2005	43
3.1 Taux de croissance du PIB réel du Mexique et de l'Amérique latine, 1971-2006	65
3.2 Commerce intrarégional des pays parties à l'ALENA, 1990-1994 et 2002-2006	70
3.3 Mexique: évolution de différents indicateurs depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA	75
4.1 Principales caractéristiques des différents arrangements d'intégration commerciale	89
4.2 Solde des échanges intrarégionaux dans divers blocs régionaux, 2000-2006	112
5.1 Contrats de Swap bilatéraux dans le cadre de l'initiative de Chiang Mai	124
5.2 Encours des créances des banques de développement régionales: montant total, ventilation et notation financière, 2005-2006	126
5.3 Composition des investissements de portefeuille, ASEAN et ASEAN+3, 2001-2005	129
5.4 Taux de change effectif réel, France, CEMAC et UEMOA, 1990-2006	135
5.A1 Taux de change réel des monnaies de différents pays de la CDAA par rapport au rand sud-africain, 1990-2006	157

Liste des figures

<i>Figure</i>	<i>Page</i>
1.1 Indices mensuels des prix des produits primaires par groupe, de produit, janvier 1995-avril 2007	10
1.2 Termes de l'échange nets de troc, différents pays en développement, 2000-2006	12
1.3 Possibilités de portage entre le yen et le franc suisse, d'une part, et le dollar, d'autre part, 2005-2006	21
1.4 Marge d'intérêt non couverte, variation des taux de change, inflation et écart de taux d'intérêt, différents pays, 1995-2006	23
1.5 Moyenne de la marge d'intérêt non couverte et volatilité du taux de change dans différents pays et périodes.....	25
1.6 Taux de change réels et marge d'intérêt non couverte dans différents pays, 1995-2006.....	27
1.A1 Marge d'intérêt non couverte, variations des taux de change, écarts de taux d'inflation et de taux d'intérêt, divers pays, 1995-2006.....	35
3.1 Nombre d'accords commerciaux plurilatéraux et bilatéraux (cumulés), 1960-2007.....	55
3.2 Mexique: exportations, importations, balance commerciale et TCER, 1980-2006.....	71
3.3 Structure des exportations du Mexique, par catégorie de produit, 1984-2005	72
3.4 Mexique: commerce extérieur et valeur ajoutée manufacturière, 1984-2005	72
3.5 Composition des exportations et importations de produits manufacturés du Mexique par grande catégorie de produits, 1984-2005	73
4.1 Moyenne des droits de douane pondérée par les échanges dans différents accords régionaux	90
4.2 Indicateurs du commerce intrarégional dans différentes régions en développement, 1970-2006.....	94
4.3 Part du commerce intrarégional dans le commerce total de différents blocs régionaux.....	95
4.4 Les chevauchements des groupes d'intégration régionale en Afrique.....	99
4.5 Composition par produit et structure géographique du commerce extérieur de différentes régions.....	104
4.6 Destination des exportations par grande catégorie de produits, pour différents blocs régionaux.....	108
5.1 Coût unitaire nominal de la main-d'œuvre dans différents pays européens, 1980-2006.....	141
5.2 Taux de chômage et PIB par habitant: UE-6 et États-Unis, 1970-2005	145
6.1 Trafic maritime de conteneurs intrarégional et interrégional	163
6.2 Taux de fret dans les Caraïbes.....	166

Liste des encadrés

<i>Encadré</i>	<i>Page</i>
1.1 La parité des taux d'intérêt non couverts.....	28
3.1 Différentes évaluations de l'ALENA	66
4.1 Le fonds de convergence structurelle du Mercosur (FOCEM).....	113
5.1 L'Union monétaire des Caraïbes orientales.....	133
6.1 Le document douanier de la COMESA	164
6.2 La BASC: les normes de sécurité en tant que moyen de faciliter les échanges.....	165
6.3 Les pôles régionaux de transbordement et les services intrarégionaux de transport maritime.....	168
6.4 Facilitation des échanges et problèmes de transport dans la CEI et en Asie centrale	170
6.5 La coopération régionale pour la promotion des biocarburants dans l'UE	173
6.6 Le projet PETROAMERICA.....	175

Notes explicatives

Définition des catégories de pays et de produits

Dans le présent rapport, les pays ont été regroupés en différentes catégories uniquement à des fins d'analyse ou de présentation des statistiques et ce classement n'implique aucun jugement en ce qui concerne le degré de développement de tel ou tel pays ou territoire.

Les principales catégories de pays sont les suivantes:

- » Pays développés ou industriels: de façon générale, les pays membres de l'OCDE (sauf la République de Corée, le Mexique et la Turquie) et les nouveaux membres de l'UE qui ne sont pas membres de l'OCDE (Chypre, Estonie, Lettonie, Lituanie, Malte et Slovaquie) et Israël.
- » Europe du Sud-Est et Communauté d'États indépendants (CEI), catégorie qui a remplacé celle des «pays en transition».
- » Pays en développement: tous les pays, territoires ou zones autres que ceux mentionnés ci-dessus.

Le mot «pays» s'entend également, le cas échéant, des territoires ou zones.

Sauf indication contraire, dans le texte ou les tableaux, la région «Amérique latine» englobe les Caraïbes.

Sauf indication contraire, dans le texte ou les tableaux, la région «Afrique subsaharienne» englobe l'Afrique du Sud.

Sauf indication contraire, les catégories de produits employées dans le présent rapport sont celles employées dans la publication de la CNUCED intitulée *Manuel de statistique 2006* (publication des Nations Unies, numéro de vente E/F.05.II.D.29).

Autres notes

Sauf indication contraire, le «dollar» s'entend du dollar des États-Unis.

Les taux annuels de croissance et de variation sont des taux composés.

Sauf indication contraire, les exportations sont indiquées en valeur f.a.b. et les importations en valeur c.a.f.

Les périodes indiquées par deux années séparées par un tiret (-), par exemple 1988-1990, sont les périodes allant du début de la première année mentionnée à la fin de la seconde.

Une période indiquée par deux années séparées par une barre oblique (/), par exemple 2000/01, désigne un exercice budgétaire ou une campagne agricole.

Un point (.) signifie sans objet.

Deux points (..) indiquent que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas communiquées séparément.

Un tiret (-) ou un zéro (0) indiquent que le montant est nul ou négligeable.

La présence du signe plus (+) avant un chiffre indique une augmentation et la présence du signe moins (-) une diminution.

Les éventuelles différences entre les totaux et la somme des chiffres ou des pourcentages sont dues au fait que ceux-ci ont été arrondis.

Sigles

ACR	Accord commercial régional
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord de l'OMC)
AEI	Agence internationale de l'énergie
AGCS	Accord général sur le commerce des services
AGOA	Loi sur la croissance et les possibilités de l'Afrique (États-Unis)
ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMNA	Accès aux marchés des produits non agricoles
APD	Aide publique au développement
ATV	Accord sur les textiles et les vêtements
BCD	Base de données commune de l'ONU
BRI	Banque des règlements internationaux
CAD	Comité d'aide au développement (OCDE)
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEI	Communauté d'États indépendants
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMTRADE	Base de données de l'ONU sur les statistiques du commerce des produits de base
DSRP	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
DTS	Droit de tirage spécial
EIU	Economist Intelligence Unit
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FASR	Facilité d'ajustement structurel renforcée
FBCF	Formation brute de capital fixe
FMI	Fonds monétaire international
FRPC	Facilité pour la réduction de la pauvreté et la croissance
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GTAP	Global Trade Analysis Project
ICSG	International Copper Study Group
IDA	International Development Association
IED	Investissement étranger direct
IEO	Bureau indépendant d'évaluation du FMI
IPC	Indice des prix à la consommation

MGS	Mesure globale du soutien
MIC	Mesures concernant les investissements et liées au commerce (Accord de l'OMC)
MNT	Mesure non tarifaire
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
ONU-DAES	Département des affaires économiques et sociales de l'ONU
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
OTC	Obstacle technique au commerce (Accord de l'OMC)
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNB	Produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPTE	Pays pauvre très endetté
R-D	Recherche-développement
RNB	Revenu national brut
SGP	Système généralisé de préférences
SMC	Subventions et mesures compensatoires (Accord de l'OMC)
SPS	Sanitaire et phytosanitaire (Accord de l'OMC)
TCER	Taux de change effectif réel
TRAINS	Trade Analysis and Information System (base de données de la CNUCED)
TSD	Traitement spécial et différencié
UE	Union européenne
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
VAM	Valeur ajoutée manufacturière
VAN	Valeur actuelle nette
WDI	World Development Indicators
WITS	World Integrated Trade Solution

Liste des blocs régionaux et de leurs membres

AFTA	Zone de libre échange de l'ANASE Pays membres de l'ANASE
ALADI	Association latino-américaine d'intégration (Asociación Latinoamericana de Integración) Argentine, Bolivie, Brésil, Cuba, Chili, Colombie, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela (République bolivarienne du)
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain Canada, États-Unis, Mexique
ANASE	Association des Nations d'Asie du Sud-Est Brunei Darussalam, Cambodge, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Philippines, République démocratique populaire lao, Singapour, Thaïlande, Viet Nam
ANASE +3	Association des Nations d'Asie du Sud-Est +3 ANASE plus Chine, Japon et République de Corée
ANCOM	Communauté andine (Comunidad Andina de Naciones) Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou, Venezuela (République bolivarienne du) (jusqu'en 2006)
ASACR	Association sud-asiatique de coopération régionale Bangladesh, Bhoutan, Inde, Maldives, Népal, Pakistan, Sri Lanka
CAE	Communauté de l'Afrique de l'Est Kenya, Ouganda, République-Unie de Tanzanie
CARICOM	Communauté des Caraïbes Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyana, Haïti, Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Suriname, Trinité-et-Tobago
CCG	Conseil de coopération du Golfe Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Oman, Qatar
CDDA	Communauté de développement de l'Afrique australe Afrique du Sud, Angola, Botswana, République démocratique du Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, République-Unie de Tanzanie, Swaziland, Zambie, Zimbabwe
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone, Togo
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale Angola, Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Rwanda, São Tomé-et-Principe, Tchad
CEI	Communauté d'États indépendants Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, Fédération de Russie, Ouzbékistan, République de Moldova, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine

CEMAC	Communauté économique et monétaire de l’Afrique centrale Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, Tchad
COI	Commission de l’océan Indien Comores, Madagascar, Maurice, Réunion (France), Seychelles
COMESA	Marché commun de l’Afrique orientale et australe Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Jamahiriya arabe libyenne, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, République démocratique du Congo, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie, Zimbabwe
ECCU	Union monétaire des Caraïbes orientales Anguilla, Antigua-et-Barbuda, Dominique, Grenade, Montserrat, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines
EURASEC	Communauté économique eurasienne Biélorus, Fédération de Russie, Kazakhstan, Kirghizistan, Ouzbékistan, Tadjikistan
MCCA	Marché commun centraméricain (Mercado Común Centroamericano) Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
MERCOSUR	Marché commun du Sud (Mercado Común del Sur) Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay
OCE	Organisation de coopération économique Afghanistan, Azerbaïdjan, Iran (République islamique d’), Kazakhstan, Kirghizistan, Ouzbékistan, Pakistan, Tadjikistan, Turkménistan, Turquie
OECS	Organisation des États des Caraïbes orientales ECCU plus îles Vierges britanniques
SACU	Union douanière d’Afrique australe Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Namibie, Swaziland
UE-15	Union européenne-15 Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Grèce, Finlande, France, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède
UE-25	Union européenne-25 UE-15 plus Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie
UE	Union européenne UE-25 plus Bulgarie et Roumanie
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine Bénin, Burkina Faso, Côte d’Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo
UMA	Union du Maghreb arabe Algérie, Jamahiriya arabe libyenne, Maroc, Mauritanie, Tunisie
ZLESA	Zone de libre-échange d’Asie du Sud Pays membres de l’ASACR

ZMAO	Zone monétaire de l’Afrique de l’Ouest Gambie, Ghana, Guinée, Nigéria, Sierra Leone
ZMC	Zone monétaire commune Afrique du Sud, Lesotho, Namibie, Swaziland
Zone franc CFA	Coopération financière en Afrique centrale/Communauté financière africaine Pays membres de la CEMAC et de l’UEMOA

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 accélèreraient 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'économie 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

LA SITUATION ACTUELLE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

A. Évolution récente

1. La croissance mondiale

L'économie mondiale continue de croître à un rythme soutenu pour la cinquième année consécutive. Mesuré aux taux de change du marché¹, le produit intérieur brut (PIB) mondial devrait progresser de 3,4 % en 2007, contre 4 % en 2006. Comme l'essentiel de cette légère baisse de régime s'explique par le ralentissement de la croissance aux États-Unis, le taux de croissance des autres régions – y compris celui des pays en développement ou pays en transition – devrait rester à peu près le même qu'en 2006 (tableau 1.1).

La baisse du taux de croissance des États-Unis est due essentiellement à un renversement du marché immobilier, qui était auparavant très dynamique, soutenant la consommation privée. En raison de la hausse des taux d'intérêt à long terme, on ne peut pas écarter la possibilité d'une baisse du prix des logements qui pourrait éroder encore la solvabilité des ménages et provoquer une réduction de la consommation privée. Cela vaut aussi pour le Royaume-Uni, où une politique monétaire de plus

en plus restrictive et l'augmentation de l'endettement privé menacent de faire baisser la consommation intérieure, qui a été un des principaux moteurs de la croissance ces dernières années. En Allemagne et au Japon, où l'accélération de la croissance a été due essentiellement à une hausse rapide des exportations nettes et au redressement de l'investissement en capital fixe, la demande des ménages reste fragile, en dépit de l'augmentation de l'emploi et d'un recul modéré du chômage.

Le taux de croissance de l'Asie de l'Est et du Sud et en particulier celui de la Chine et de l'Inde reste très élevé. Ces pays ne pourront maintenir leur ratio d'investissement spectaculaire (plus de 40 % du PIB en Chine et près de 30 % en Inde) que s'ils parviennent à se prémunir contre des chocs extérieurs majeurs et ne sont pas contraints à freiner leur expansion plus qu'on ne l'envisage actuellement. Il faudrait éviter que cela entraîne des variations de change excessives et une réorientation majeure de la politique économique des États-Unis. D'autres pays d'Asie de l'Est, du Sud et du Sud-Est ont bénéficié du dynamisme de l'économie de la Chine et de l'Inde, qui a stimulé leurs exportations.

Tableau 1.1

CROISSANCE DE LA PRODUCTION MONDIALE, 1991-2007^a
(Pourcentage de variation annuel)

Région/pays	1991-2000 ^b	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^c	2007 ^d
Ensemble du monde	2,9	1,5	1,8	2,6	4,1	3,4	4,0	3,4
Pays développés	2,5	1,1	1,2	1,8	3,1	2,4	3,0	2,4
<i>dont:</i>								
Japon	1,1	0,2	0,3	1,4	2,7	1,9	2,2	2,3
États-Unis	3,5	0,8	1,6	2,5	3,9	3,2	3,3	2,0
Union européenne	2,2	1,9	1,2	1,2	2,3	1,7	3,0	2,8
<i>dont:</i>								
Zone euro	2,1	1,9	0,9	0,8	2,0	1,3	2,8	2,6
France	2,0	1,9	1,0	1,1	2,3	1,2	2,2	2,0
Allemagne	1,8	1,2	-0,0	-0,2	1,3	0,9	2,8	2,8
Italie	1,5	1,8	0,3	0,0	1,1	-0,0	1,9	1,9
Royaume-Uni	2,7	2,4	2,1	2,7	3,3	1,9	2,8	2,7
Europe du Sud-Est et CEI	-4,2	5,9	5,2	7,1	7,7	6,4	7,5	7,0
Europe du Sud-Est ^e	-0,9	4,8	4,7	4,3	6,2	4,7	6,2	5,6
CEI	-5,0	6,2	5,4	7,8	8,1	6,8	7,7	7,3
<i>dont:</i>								
Fédération de Russie	-4,7	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7	6,4
Pays en développement	5,0	2,6	3,8	5,1	7,1	6,5	6,9	6,4
Afrique	2,7	3,7	3,4	4,9	5,3	5,3	5,6	6,0
Afrique du Nord (sauf Soudan)	3,2	3,9	3,4	5,3	5,0	4,5	5,7	5,9
Afrique subsaharienne (sauf Afrique du Sud)	2,6	4,1	3,4	5,5	5,8	6,2	5,8	6,8
Afrique du Sud	2,1	2,7	3,6	3,1	4,8	5,1	5,0	4,8
Amérique latine et Caraïbes	3,2	0,3	-0,5	2,1	6,2	4,8	5,7	4,7
Caraïbes	1,8	0,5	2,5	2,7	3,7	6,9	8,5	6,2
Amérique centrale (sauf Mexique)	4,5	1,7	2,4	3,6	4,0	4,5	6,0	4,6
Mexique	3,1	-0,0	0,8	1,4	4,2	3,0	4,8	2,5
Amérique du Sud	3,3	0,3	-1,5	2,4	7,4	5,4	5,8	5,5
<i>dont:</i>								
Brésil	2,9	1,3	2,7	1,1	5,7	2,9	3,7	4,5
Asie	6,5	3,5	5,9	6,5	7,8	7,4	7,6	7,2
Asie de l'Est	8,5	5,0	7,3	6,9	8,2	7,8	8,4	8,0
<i>dont:</i>								
Chine	12,4	8,3	9,1	10,0	10,1	10,2	10,7	10,5
Asie du Sud	5,3	4,4	4,7	7,0	7,7	8,0	7,9	7,5
<i>dont:</i>								
Inde	6,0	5,0	4,0	7,1	8,5	9,2	9,2	8,5
Asie du Sud-Est	5,1	2,1	4,8	5,4	6,6	5,7	6,0	5,7
Asie occidentale	3,9	-0,9	3,5	5,4	7,8	6,9	5,5	5,2

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *Handbook of statistics* de la CNUCED; et Organisation des Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales (ONU/DAES), *LINK Global Economic Outlook 2007* (mai 2007).

a Calculs sur la base du PIB en dollars constants de 2000.

b Moyenne.

c Estimations préliminaires.

d Prévisions.

e Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, ex-République yougoslave de Macédoine, Roumanie et Serbie-et-Monténégro.

Le taux de croissance des autres régions en développement et des pays en transition, notamment ceux de la Communauté d'États indépendants (CEI), a aussi été élevé, grâce à la forte demande de produits primaires et, dans la plupart des cas, à une amélioration considérable des termes de l'échange. Dans plusieurs pays, la hausse des cours de l'énergie et d'autres produits primaires a généré un énorme excédent des opérations courantes, qui a contribué à accroître les revenus des agents économiques intérieurs, y compris l'État. Cela a ouvert la voie à une expansion de la consommation privée et à un redressement très marqué de l'investissement. Même dans les pays dont les termes de l'échange ne se sont pas beaucoup améliorés, tels que le Brésil et l'Afrique du Sud, les gouvernements ont lancé des programmes de développement volontaristes visant à soutenir la croissance par des investissements dans les infrastructures.

Dans une certaine mesure, cela vaut aussi pour l'Afrique dans son ensemble. Le taux de croissance de cette région devrait atteindre 6 % en 2007, ce qui s'explique essentiellement par le dynamisme des exportations de pétrole et autres produits primaires pour lesquels il y a une forte demande mondiale. Le taux de croissance de l'Amérique latine devrait être un peu moins élevé, près de 5 %, tandis que celui de l'Asie occidentale devrait dépasser 5 % pour la cinquième année consécutive, ce qui est dû avant tout à une énorme amélioration des termes de l'échange des pays exportateurs de pétrole.

La principale menace qui plane sur la poursuite de l'expansion de l'économie mondiale est liée à la persistance d'importants déséquilibres que nous examinerons à la section B ci-après. Si le ralentissement actuel de la croissance de l'économie des États-Unis débouche sur une récession et si les principaux pays dont les opérations courantes sont excédentaires ne mettent pas en œuvre des politiques beaucoup plus énergiques de stimulation de la demande intérieure au lieu de compter sur l'expansion de leurs exportations, malgré l'appréciation de leur monnaie, les perspectives seront plutôt sombres. En ce qui concerne la stimulation de la demande, on peut noter quelques évolutions positives. En Chine, la politique économique vise à soutenir la consommation intérieure en augmentant les revenus des travailleurs à bas salaire (y compris les revenus disponibles des agriculteurs) et en améliorant le régime de sécurité sociale. Elle vise aussi à freiner quelque peu l'investissement et l'exportation, en particulier dans

des industries très polluantes et qui consomment beaucoup d'énergie, au moyen d'instruments fiscaux et monétaires (Tao, 2007). Parmi les pays développés qui dégagent un important excédent, on peut prévoir une réorientation des dépenses en Allemagne en raison de l'appréciation de l'euro. Au Japon, la demande intérieure commence à se redresser après plusieurs années d'atonie mais, en raison de la spéculation monétaire, le cours du yen est extrêmement bas, ce qui stimule encore plus les exportations. Il n'est pas certain que ces évolutions soient suffisamment prononcées pour éviter que la correction des déséquilibres entraîne une récession.

Tableau 1.2

**CROISSANCE DU PIB PAR HABITANT PAR
RÉGION ET PAR GROUPE ÉCONOMIQUE,
1981-2007**

(En pourcentage)

	Croissance annuelle moyenne		Croissance totale	
	1981- 1989	1990- 2002	2003- 2007	1981- 2007
Ensemble du monde	1,4	1,2	2,3	41,4
Pays développés	2,5	1,8	2,0	67,5
Pays en transition	1,9	-4,0	7,3	-25,8
Pays en développement	1,7	3,0	5,0	112,5
dont:				
Afrique	-0,5	0,3	3,0	16,4
Amérique	-0,3	1,1	3,5	22,7
Asie occidentale	-1,7	1,1	4,1	16,0
Asie de l'Est et du Sud	5,1	5,3	6,3	317,5

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après CNUCED, *Manuel de statistiques*; et tableau 1.1.

Sur le moyen terme, on peut constater une amélioration notable des résultats économiques récents des pays en développement et des pays en transition engagés dans un processus de rattrapage, même si, en termes absolus, les écarts de revenus par habitant par rapport aux pays développés continuent de se creuser. Pendant plus de deux décennies, entre 1981 et 2002, le taux de croissance moyen des pays développés a été plus élevé que celui de la plupart des pays en développement, et le PIB par habitant des pays en transition a chuté entre 1990 et 2002 (tableau 1.2). Durant cette période, la seule région en développement qui est parvenue à

réduire l'écart relatif de PIB réel par habitant avec les pays développés a été l'Asie de l'Est et du Sud. Sur la période 1981-2007, le PIB par habitant de l'Afrique et de l'Asie occidentale a augmenté de 16 % et celui de l'Amérique latine de 23 %. Depuis 2003, l'Afrique, l'Asie occidentale et l'Amérique latine ont obtenu un taux de croissance élevé et stable, après plus de deux décennies de stagnation. La croissance déjà très rapide de l'Asie de l'Est et du Sud s'est encore accélérée et la croissance cumulée depuis 1980 a atteint le niveau phénoménal de plus de 300 %, si bien que le PIB par habitant a doublé en quatorze ans seulement. Les pays en transition ont renoué avec la croissance en 1999; depuis 2000, ces pays sont ceux dont l'économie a progressé le plus rapidement, avec une augmentation cumulée du PIB par habitant de 73 %; toutefois, ce redressement est intervenu après une dépression si profonde que le PIB moyen par habitant n'a pas encore retrouvé son niveau de 1980.

En termes relatifs, l'écart entre les pays développés et les pays en développement n'a guère diminué au cours des vingt-sept dernières années; en 1980, le PIB réel par habitant des pays développés représentait 23 fois celui des pays en développement et ce ratio est tombé à 18 en 2007. La réduction globale de l'inégalité mondiale est imputable presque exclusivement aux progrès accomplis par l'Asie de l'Est et du Sud: pour ces pays, le ratio est tombé de 48 en 1980 à 19 en 2007. Dans le cas de l'Afrique, de l'Amérique latine et des pays en transition, l'écart relatif est beaucoup plus grand aujourd'hui qu'en 1980, malgré les progrès des cinq dernières années.

La vigueur de la croissance des dernières années a entraîné une forte augmentation de l'emploi. Toutefois, le taux de chômage n'a nettement baissé qu'en Amérique latine et dans les pays en transition, et il reste relativement élevé même dans ces régions, de l'ordre de 8 et 9 % respectivement. En Asie, où il est très différent selon les régions, le taux de chômage officiel est resté assez stable au cours des cinq dernières années: de 3,5 à 4 % en Asie de l'Est, de 5 % environ en Asie du Sud et de près de 6,5 % en Asie du Sud-Est. Le taux de croissance de l'Asie du Sud-Est a été insuffisant pour ramener le niveau du chômage à celui d'avant la crise financière de 1997-1998. En Afrique subsaharienne, le taux de chômage a à peine diminué (CNUCED, 2007a: figure 7). Le fait que dans les pays en développement le chômage ne baisse pas beaucoup malgré la croissance est probablement dû à l'existence

d'énormes réserves de main-d'œuvre qui ne sont incitées à entrer sur le marché du travail que durant les périodes de forte demande de main-d'œuvre et de hausse des salaires.

L'investissement a lui aussi bien répondu à l'amélioration du climat économique depuis le tournant du siècle. L'investissement réel a stagné dans les pays développés (le ratio investissement/PIB a diminué), mais il a beaucoup progressé dans les pays en développement ou en transition depuis les crises financières des dernières années. Comme en général l'investissement progressé plus vite que le PIB réel, le ratio d'investissement a augmenté dans la plupart des pays en développement ou en transition. Fait exception en partie la région de l'Asie du Sud-Est, où le ratio investissement/PIB a progressé depuis 1998, mais sans retrouver le niveau très élevé d'avant la crise. Le redressement du taux d'investissement s'est produit alors que de nombreux pays en développement avaient un important excédent des opérations courantes, si bien qu'ils étaient exportateurs nets de capitaux. L'exportation de capitaux de pays relativement pauvres (censés manquer de capital) vers les pays riches du nord (censés avoir un excédent de capital) ne les a pas empêchés d'accroître la formation de capital fixe, ce qui remet en question la théorie orthodoxe du développement. Il faut repenser les postulats concernant la relation fonctionnelle entre l'épargne, l'investissement, les flux de capitaux et les différentes politiques et stratégies de rattrapage (CNUCED, 2007a: 11).

2. Commerce international, prix des produits primaires et termes de l'échange

a) Expansion du commerce mondial

Parallèlement à cette forte expansion de l'économie mondiale, le commerce international a beaucoup progressé en 2006. Le total des exportations de marchandises a augmenté de près de 15 % en dollars courants, ce qui correspond à une hausse de 8 % en volume (tableau 1.3) et de près de 6,5 % en valeur unitaire. Une grande partie de l'augmentation des valeurs unitaires en dollars est liée à la hausse des prix des produits primaires (voir plus loin).

En 2006, l'expansion des exportations (en volume) a été également répartie entre les pays développés et les pays en développement, mais il y a eu des écarts importants entre les différentes régions en développement. Les exportations des

pays développés ont été stimulées par la demande des pays exportateurs de produits primaires dont les recettes d'exportation ont beaucoup augmenté. L'Union européenne (UE) a été particulièrement favorisée par la demande des pays exportateurs de pétrole d'Asie occidentale et de la CEI et les exportateurs de biens d'équipement ont aussi tiré profit de l'accroissement de l'investissement dans les autres régions en développement. Les exportations des États-Unis ont progressé d'environ

10 %, ce qui est sans précédent depuis le début du XXI^e siècle, en raison du redressement de la demande des pays de l'UE et du Japon et de la dépréciation du dollar. La forte progression des exportations du Japon a été due essentiellement à la faiblesse du yen et à l'augmentation de la demande de la Chine et d'autres pays d'Asie du Sud-Est. En volume, les importations des pays développés ont augmenté moins vite que leurs exportations en raison d'une légère détérioration des termes de l'échange.

Tableau 1.3

VOLUME DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS DE MARCHANDISES, PAR RÉGION ET PAR CATÉGORIE ÉCONOMIQUE, 2001-2006

(Pourcentage de variation par rapport à l'année précédente)

	Volume des exportations						Volume des importations					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ensemble du monde	-1	5	6	11	5	8	-1	5	7	12	6	7
Pays développés	-1	3	3	9	5	9	-1	3	5	9	6	6
<i>dont:</i>												
Japon	-8	8	9	13	5	9	1	1	6	6	2	2
États-Unis	-6	-4	3	9	7	10	-3	4	5	11	6	6
Union européenne	1	4	3	9	5	9	1	3	5	9	6	7
Europe du Sud-Est et CEI	5	10	10	13	0	6	17	14	22	20	12	12
Europe du Sud-Est	10	15	22	22	6	10	17	17	26	20	7	13
CEI	5	9	8	11	-1	6	17	12	21	20	14	11
Pays en développement	-1	9	12	17	6	9	-1	7	12	19	7	10
Afrique	1	5	4	9	1	1	7	7	7	14	10	5
Amérique latine et Caraïbes	2	0	4	9	5	4	0	-7	1	14	8	12
Asie de l'Est	-1	15	21	24	17	18	-1	14	19	19	6	10
<i>dont:</i>												
Chine	8	24	34	32	26	25	13	23	34	25	8	13
Asie du Sud	0	15	10	12	11	8	7	13	13	16	13	6
<i>dont:</i>												
Inde	5	17	13	19	15	14	4	11	18	19	19	9
Asie du Sud-Est	-5	7	7	17	6	11	-7	7	8	18	5	6
Asie occidentale	-3	5	6	17	-1	2	-2	6	9	37	10	15

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *Handbook of statistics* de la CNUCED.

Dans les pays en développement ou en transition, la croissance a été stimulée par une forte expansion des recettes d'exportation. Dans certaines régions, le pouvoir d'achat des exportations a augmenté en raison de l'expansion des volumes tandis que dans d'autres l'amélioration des termes de l'échange a joué un rôle plus important. Font partie de la première catégorie les exportateurs de

produits manufacturés de l'Asie de l'Est, du Sud et du Sud-Est. La Chine et l'Inde en particulier ont apporté une contribution majeure à l'expansion du commerce extérieur de cette région. Les exportations de la Chine (en volume) ont bondi de 25 %, rythme beaucoup plus rapide que celui de la croissance du commerce mondial. Le taux de croissance des exportations de l'Inde (toujours en

volume), de l'ordre de 14 %, a aussi été nettement plus élevé que la moyenne mondiale et la progression des exportations de produits manufacturés a été particulièrement forte. Les exportations des autres pays d'Asie de l'Est et du Sud ont aussi beaucoup progressé grâce non seulement à la vigueur de la demande mondiale, mais aussi en raison de l'essor des échanges intrarégionaux de produits manufacturés. Dans ces pays, le volume des exportations a augmenté beaucoup plus vite que celui des importations. Le commerce extérieur de l'Asie du Sud-Est a bénéficié du renforcement des liens économiques avec l'UE. En Europe du Sud-Est et dans la CEI, la croissance des importations a dépassé celle des exportations en raison d'une très forte demande intérieure.

La progression du volume des exportations a été moins rapide en Afrique, en Amérique latine/Caraïbes et en Asie occidentale. Pour ce qui est des pays du Golfe, alors qu'en 2004 le volume de leurs exportations de pétrole avait beaucoup augmenté, il a stagné en 2005 et en 2006, ayant atteint la limite des capacités de production. Le volume des exportations de l'Afrique et de l'Asie occidentale a été à peu près stable, tandis que celui de l'Amérique latine et des Caraïbes a augmenté de 4 %. Toutefois, comme dans ces régions les produits primaires représentent une grande partie du total des exportations, la hausse des cours a fait augmenter la valeur des exportations de 15 % en Afrique, de 18 % en Asie occidentale et de 20 % en Amérique latine/Caraïbes. Grâce à cette amélioration des termes de l'échange et à l'accélération de la croissance, la demande d'importation de ces pays a aussi progressé à un rythme soutenu.

En valeur, depuis 2000 les exportations des pays en développement ont progressé plus vite que celles des pays développés. Leur part dans le total des exportations mondiales est passée de 32 % en 2000 à 37 % en 2006. L'essentiel de cette progression est imputable à l'Asie, et en particulier à la Chine, dont la part dans les exportations mondiales est passée de 3,9 % à 8,1 % sur cette période. La part de l'Afrique n'a guère augmenté, passant de 2,3 à 2,8 %, et celle de la région Amérique latine et Caraïbes est restée

stable à un peu moins de 6 %. Celle de l'Europe du Sud-Est et de la CEI est passée de 2,6 % en 2000 à 4,1 % en 2006. Celle des pays développés est tombée de 65,6 % à 59,1 %.

L'évolution future du commerce mondial et son influence sur la conjoncture internationale dépendront en grande partie des résultats des négociations commerciales multilatérales du Cycle de Doha menées sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ces négociations, qui ont repris en février 2007 après avoir été suspendues en juillet 2006, ne pourront déboucher sur un résultat vraiment favorable au développement qu'avec de grands efforts et une forte volonté politique. Il faut que les parties tiennent compte des différences structurelles qui existent entre les pays industriels et les pays en développement et du fait qu'en conséquence ces derniers ont besoin de pouvoir employer des instruments de politique publique qui leur permettront de gérer leur intégration commerciale de manière à renforcer leurs capacités de production.

b) Évolution du prix des produits primaires

En 2006 et au début de 2007, les producteurs de produits primaires ont continué de bénéficier de la très bonne tenue du marché de ces produits depuis 2002. La hausse des cours des produits autres que le pétrole s'est accélérée en 2006, atteignant 30,4 %, soit le rythme le plus élevé enregistré depuis le début du redressement (tableau 1.4). Les prix de presque tous les produits ont continué d'augmenter en 2006, à un rythme variable selon les produits ou catégories de produits. Le groupe des minéraux, minerais et métaux a une fois de plus enregistré la plus forte hausse (60,3 % en 2006); les cours des produits alimentaires et des matières premières agricoles ont aussi beaucoup augmenté, la hausse la plus faible étant celle du groupe boissons tropicales et graines oléagineuses et huiles végétales. Les prix des boissons tropicales ont nettement moins progressé en 2006 qu'en 2005, mais le marché de ces produits, surtout dans le cas du café, semble être sorti de la crise de surproduction de la fin des années 90 et du début des années 2000. La hausse du cours du pétrole brut (20,4 %) a été de moitié inférieure à celle enregistrée en 2005.

Tableau 1.4

PRIX MONDIAUX DES PRODUITS PRIMAIRES, 2001-2006

(Pourcentage de variation par rapport à l'année précédente)

Groupe de produits	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2002-2006 ^a
Ensemble des produits (en dollars courants)^b	-3,6	0,8	8,1	19,4	12,2	30,4	88,8
Ensemble des produits (en DTS)^b	0,2	-0,8	-0,2	13,1	12,5	30,7	66,0
Produits alimentaires et boissons tropicales	0,4	0,4	2,3	13,2	8,8	17,8	48,4
<i>Boissons tropicales</i>							
Café	-20,6	11,7	6,2	6,4	25,5	6,7	51,3
Cacao	-29,0	4,7	8,7	19,8	43,8	7,1	100,6
Thé	22,7	63,3	-1,3	-11,8	-0,7	3,5	-10,4
Thé	-20,2	-9,5	8,4	2,1	9,1	11,7	34,9
<i>Produits alimentaires</i>							
Sucre	2,8	-0,5	1,9	13,9	7,2	19,0	48,0
Viande bovine	5,6	-20,3	2,9	1,1	37,9	49,4	114,5
Maïs	10,0	-0,3	0,4	17,8	4,1	-2,4	20,3
Maïs	1,1	10,4	6,5	5,0	-12,0	24,4	22,5
Blé	9,0	16,6	-0,7	6,8	-1,4	26,6	32,3
Riz	-15,3	11,0	4,1	23,1	17,1	5,5	58,3
Bananes	38,8	-9,6	-28,7	39,9	9,9	18,5	29,8
Graines oléagineuses et huiles végétales	-6,4	24,9	17,4	13,2	-9,5	5,0	26,4
Fèves de soja	-7,5	8,6	24,1	16,1	-10,4	-2,2	26,3
Matières premières agricoles	-3,9	-2,4	19,8	9,9	7,2	15,0	62,3
Cuir et peaux	5,5	-2,9	-16,8	-1,7	-2,1	5,1	-15,9
Coton	-19,0	-3,6	37,2	-3,3	-11,6	5,9	24,2
Tabac	0,0	-8,2	-3,5	3,6	1,8	6,4	8,2
Caoutchouc	-14,1	33,1	41,7	20,3	15,2	40,4	175,7
Bois tropicaux	6,4	-10,5	20,1	19,2	0,3	-4,7	36,9
Minéraux, minerais et métaux	-10,8	-2,7	12,4	40,7	26,2	60,3	219,9
Aluminium	-6,8	-6,5	6,0	19,8	10,6	35,4	90,4
Phosphate	-4,6	-3,3	-5,9	7,8	2,5	5,3	9,5
Minerai de fer	4,5	-1,1	8,5	17,4	71,5	19,0	160,0
Étain	-17,5	-9,4	20,6	73,8	-13,2	18,9	116,2
Cuivre	-13,0	-1,2	14,1	61,0	28,4	82,7	331,1
Nickel	-31,2	14,0	42,2	43,6	6,6	64,5	257,9
Minerai de tungstène	45,5	-41,8	18,0	22,9	120,7	36,2	336,2
Plomb	4,9	-4,9	13,8	72,0	10,2	32,0	184,6
Zinc	-21,0	-12,1	5,1	29,1	27,9	136,7	311,1
Or	-2,9	14,4	17,3	120,6	8,7	35,9	95,0
Pétrole brut	-13,3	2,0	15,8	30,7	41,3	20,4	157,6
Pour mémoire:							
Produits manufacturés^c	-2,1	0,7	9,2	8,3	2,5	3,3	25,3

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après CNUCED, *Bulletin des prix des produits de base*, diverses parutions; et Division de statistique de l'ONU, *Bulletin mensuel de statistiques*, diverses parutions.

Note: En dollars courants, sauf indication contraire.

^a Pourcentage de variation entre 2002 et 2006.

^b Hors pétrole brut.

^c Prix unitaires à l'exportation des produits manufacturés vendus par les pays développés.

L'indice CNUCED des prix des produits primaires autres que le pétrole, en dollars courants, a atteint son plus haut niveau depuis 1960. Les indices des prix des minéraux, minerais et métaux, des matières premières agricoles et du pétrole brut ont aussi atteint un record historique en termes nominaux. L'indice des prix des produits

alimentaires a atteint son niveau le plus élevé depuis le pic de 1996, mais ceux des boissons tropicales et des graines oléagineuses et huiles végétales sont restés inférieurs aux sommets touchés en 1997 et en 1998 respectivement. Les cours des matières premières agricoles ont retrouvé le niveau de 1995. Toutefois, même si les prix nominaux de tous les

groupes de produits primaires ont retrouvé un niveau supérieur à leur baisse tendancielle en termes réels, pour la plupart, les prix réels sont encore très inférieurs aux niveaux qu'ils atteignaient dans les années 70 et au début des années 80. Le seul groupe de produits dont les prix réels ont nettement dépassé ces niveaux est celui des minéraux, minerais et métaux.

En moyenne, les indices des prix des produits primaires ont été beaucoup plus élevés en 2006 qu'en 2005, mais il y a eu de fortes variations sur l'année, avec un ralentissement de la hausse, voire une baisse dans certains cas, dans le courant du deuxième semestre et au début de 2007 (fig. 1.1). Cela est dû à l'anticipation d'un ralentissement de la croissance mondiale, à l'augmentation de l'offre de certains produits, à des effets de substitution entre minerais et métaux et produits énergétiques, à la correction des excès spéculatifs et à la forte influence du prix du pétrole sur celui de nombreux autres produits. Certains spécialistes pensent que les prix des produits primaires ont pour la plupart culminé, ce qui impliquerait la fin du mouvement de hausse (Sun, 2007). Mais rien n'est certain et la hausse a repris depuis février 2007.

La poursuite de la hausse en 2006 est due pour l'essentiel aux mêmes raisons que les années précédentes, mais leur influence a différé selon les produits. Dans l'ensemble, la situation est restée tendue en raison d'une forte augmentation de la demande et de la lenteur de la réaction de l'offre. Cela a fait diminuer les stocks, en particulier de minerais et métaux, mais aussi de céréales. En outre, la spéculation à la hausse continue.

La vigueur de la demande de produits primaires a été due essentiellement au dynamisme de l'économie mondiale et en particulier de celle des États-Unis et de certains pays en développement comme la Chine et l'Inde. Le taux de croissance de la Chine est resté supérieur à 10 % en 2006 (tableau 1.1); sa production industrielle a progressé de 12,5 % (National Bureau of Statistics of China, 2007) et le ratio investissement en capital fixe/PIB est resté supérieur à 40 %. La croissance, l'industrialisation et l'urbanisation très rapides de la Chine impliquent une très forte consommation de produits primaires. Cela stimule le commerce Sud-Sud puisque ses achats aux pays en développement exportateurs de produits primaires augmentent. De plus, la Chine a accru ses investissements directs dans l'exploitation des ressources naturelles de différents pays en développement (*Rapport sur l'investissement dans le monde 2006 et 2007*). Jusqu'à présent, le gonflement de la demande chinoise a surtout fait

monter les cours des métaux et minéraux, des matières premières agricoles et de quelques produits alimentaires tels que le soja. La hausse du prix des autres produits alimentaires en 2006 est aussi liée à l'expansion de la demande chinoise induite par l'évolution du régime alimentaire à mesure que le niveau de vie de la population s'élève (*Rapport sur le commerce et le développement 2005*, chap. II). Mais le facteur qui a le plus stimulé la demande de produits agricoles, en particulier de maïs et de sucre, est le développement des biocarburants, qui est étroitement lié à la hausse du prix du pétrole.

L'insuffisance de l'offre a caractérisé principalement le marché des minéraux et métaux. Dans cette catégorie de produits, l'investissement et l'augmentation des capacités de production avaient été très faibles pendant de nombreuses années en raison de la longue période de déclin des prix des années 90. Cela semble avoir changé depuis 2002 en réaction à la hausse des cours, qui a incité les compagnies à accroître sensiblement leurs dépenses d'exploration dans toutes les régions du monde. En 2006, ces dépenses ont progressé de 47 %, atteignant le niveau le plus élevé depuis 1990. Toutefois, il se peut que l'activité d'exploration elle-même n'ait pas autant augmenté en raison de la hausse de son coût (Metals Economics Group, 2007). En raison de ce facteur et de la longueur des délais de mise en exploitation des gisements, la production de métaux et minéraux n'a pas progressé au même rythme que la demande. En conséquence, les stocks sont tombés à des niveaux très bas, même s'il y a eu un certain redressement vers la fin de l'année pour quelques produits comme le cuivre. Le niveau élevé des prix continue d'inciter à accroître les investissements. Le cours de certains métaux a un peu décliné à la fin de 2006 et au début de 2007 en raison du déstockage du cuivre de la Chine, qui a réduit la demande d'importation, et de l'augmentation de l'offre chinoise de zinc et d'aluminium, dont la Chine est un des principaux producteurs mondiaux. Cela montre l'influence majeure de la Chine sur l'offre et la demande et les prix des produits primaires. Toutefois, comme la situation reste tendue pour la plupart des minéraux et métaux, toute perturbation de l'offre pourrait faire exploser les prix, comme cela s'est produit lorsque le Gouvernement de l'Indonésie, premier producteur du monde, a décidé de fermer plusieurs fonderies d'étain illégales. De plus, en 2006, certaines récoltes ont été médiocres en raison des intempéries, notamment la sécheresse en Australie, ce qui a fait monter en flèche le prix des céréales et en particulier du blé.

Le prix de l'énergie, en particulier du pétrole brut, a influé sur l'évolution des cours de nombreux autres produits primaires ces dernières années. Il est resté élevé et volatil en 2006, culminant en juillet-août. Le déclin ultérieur a été dû à un hiver doux dans l'hémisphère Nord et à une saison d'ouragans moins destructrice que prévu, ainsi qu'à une diminution des tensions géopolitiques et au gonflement des stocks, ainsi qu'à la liquidation de positions spéculatives. En outre, l'emploi d'autres sources d'énergie dans les pays développés consommateurs résultant de la cherté du pétrole a contribué à freiner la hausse en 2006. D'après British Petroleum (2007), la consommation mondiale de pétrole a progressé de 0,7 % en 2006, ce qui est la plus faible progression enregistrée depuis 2001. La consommation de la zone OCDE a baissé de 0,9 %, mais cela a été largement compensé par une augmentation de 6,7 % de la consommation chinoise. Dans le même temps, la production mondiale a crû de 0,4 %. Globalement, même compte tenu du ralentissement de la croissance de la demande mondiale, la situation reste tendue et les membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) n'ont presque plus de marge de capacité de production. Le marché est donc très vulnérable en cas de perturbation de l'offre, qui pourrait entraîner une brutale hausse des cours, comme on l'a vu au début de 2007 lorsque la baisse temporaire du prix du pétrole a pris fin après le mois de janvier en raison de l'arrivée du froid et d'une réduction modérée des plafonds de production des pays de l'OPEP en réaction au fléchissement antérieur de la demande et dans le but de prévenir une poursuite de la baisse du cours. Les prévisions de l'Agence internationale de l'énergie (AIE, 2007), qui tablent sur une hausse de la demande de pétrole, ainsi que l'aggravation des tensions géopolitiques au Moyen-Orient et des conflits dans quelques grands pays producteurs comme le Nigéria, ont aussi exercé une pression à la hausse.

La cherté du pétrole a accru la demande et fait monter les prix de produits dont le marché est très corrélé avec celui du pétrole. Le prix du caoutchouc naturel a augmenté de 40,4 % en 2006 en raison de l'augmentation de la demande en tant que substitut du caoutchouc synthétique plus coûteux, produit à partir de pétrole. L'expansion de la demande de biocarburants contribue à la hausse des prix de certains produits agricoles. Elle a été due non seulement à la hausse du prix du pétrole, mais aussi aux craintes suscitées par le réchauffement de la

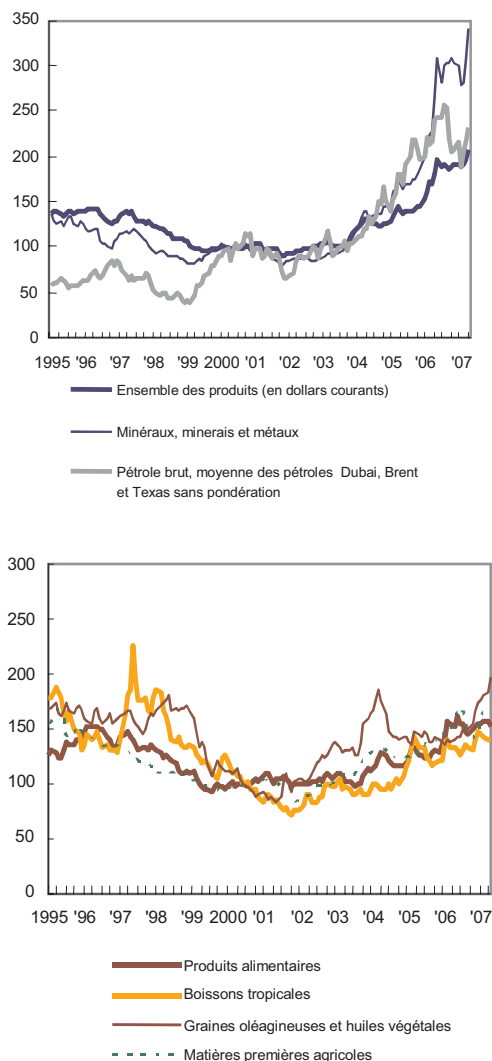
planète. Les produits qui ont été le plus influencés par cette augmentation de la demande sont le sucre et le maïs, qui sont employés pour la production d'éthanol, et les huiles végétales pouvant servir de biodiésel. En 2006, par exemple, le cours du sucre a monté de 49,4 %, celui du maïs de 24,4 % et celui de l'huile de palme de 13,3 %. L'expansion des terres mises en culture pour la production de biocarburants a accru l'offre de produits agricoles, ce qui a quelque peu calmé les prix au début de 2007, mais on peut s'attendre à une augmentation continue et rapide de la demande de biocarburants (European Commission, 2007; FAO, 2007).

Outre qu'elle limite les émissions de carbone, ce qui est bon pour l'environnement, la production de biocarburants peut être économiquement intéressante pour les pays en développement, les aidant à réduire leur facture pétrolière et à accroître leurs recettes d'exportation. Elle peut aussi contribuer à la sécurité énergétique et à la diversification de l'agriculture. Cela pourrait en définitive soutenir le développement des zones rurales en accroissant l'emploi et les revenus. De manière générale, les pays en développement sont bien placés pour la production de biocarburants. Par exemple, la production d'éthanol à partir de la canne à sucre au Brésil est plus efficace, en termes économiques et environnementaux, que la production d'éthanol à partir de maïs aux États-Unis. Toutefois, les pays développés encouragent la production locale et limitent l'accès à leurs marchés par subventions aux producteurs et des droits de douane élevés. En outre, il peut y avoir conflit entre la culture d'aliments pour l'homme et pour les animaux et la production de biocarburants. Par exemple, l'augmentation des superficies de maïs aux États-Unis a réduit les terres disponibles pour la culture du soja, dont le cours a beaucoup augmenté depuis le milieu de 2006. Cela a renchéri les aliments fourragers et la viande. La hausse du prix des produits alimentaires peut être catastrophique pour certains pays en développement importateurs. En outre, la déforestation, la pénurie d'eau et la réduction de la biodiversité résultant de l'expansion des terres cultivées pourraient contrebalancer les effets environnementaux positifs de la production de biocarburants. Une des solutions pourrait être de produire les biocarburants à partir de plantes tropicales comme le jatropha, qui peuvent pousser sur des terres pauvres et ne seraient donc pas en concurrence avec d'autres cultures, tout en contribuant à la protection de l'environnement (CNUCED, 2007b; CNUCED, 2006)².

Figure 1.1

INDICES MENSUELS DES PRIX DES PRODUITS PRIMAIRES PAR GROUPE DE PRODUIT, JANVIER 1995-AVRIL 2007

(Indice, 2000 = 100)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, *Bulletin des prix des produits de base*, diverses parutions.

L'envolée des prix des produits primaires a attiré l'intérêt d'investisseurs et de spéculateurs. Il est difficile de mesurer l'ampleur des achats de matières premières en tant que placement, mais il semble qu'elle a été considérable ces dernières années (Doyle, Hill and Jack, 2007). D'après Domanski et Heath (2007), les marchés des produits primaires sont devenus plus proches des marchés financiers pour ce qui est des motivations et stratégies des intervenants, mais les caractéristiques

physiques conservent leur importance. Le volume des échanges de contrats à terme et d'options sur les produits primaires à l'échelle mondiale donne une idée de l'intérêt pour cette forme d'investissement; en 2006, il a augmenté plus vite que celui des dérivés financiers: 28,4 % pour les produits agricoles, 37,8 % pour les produits énergétiques et 27,8 % pour les métaux. Les bourses de matières premières de la Chine et de l'Inde commencent à jouer un rôle majeur sur le marché mondial des produits primaires (Burghardt, 2007). L'attrait des produits primaires en tant que placement s'est confirmé en 2006, mais il se pourrait que les spéculateurs s'en désintéressent quelque peu, comme on l'a vu lors de la correction de janvier 2007. Étant donné qu'un nombre croissant d'investisseurs ont misé sur les produits primaires, l'utilité de ces actifs pour la diversification des portefeuilles (c'est-à-dire la décorrélation entre les prix des produits primaires et ceux des actifs financiers) pourrait diminuer. En général, il y a un déport sur les cours des produits primaires (c'est-à-dire que le cours au comptant est plus élevé que le cours à terme), ce qui permet aux investisseurs de faire une plus-value lorsque le contrat approche de son terme. Toutefois, ces derniers temps, il y a eu report (prix au comptant moins élevé que les prix à terme) sur certains produits, si bien que cette stratégie a été perdante. Les indices des prix des produits primaires ont chuté depuis le milieu de 2006. Le Goldman Sachs Commodity Index a baissé de 15,1 % en 2006 et le Reuters/Commodity Research Bureau Commodity Index de 7,4 % (*Financial Times*, 11 janvier 2007; *Forbes Magazine*, 29 janvier 2007). Quoi qu'il en soit, la spéculation a accru la volatilité des cours.

Les prix des produits primaires devraient rester élevés pendant plusieurs années en raison de la demande des pays émergents, même si le taux de croissance de l'économie mondiale pourrait quelque peu fléchir. Toutefois, le rythme de la hausse pourrait baisser avec l'arrivée de nouveaux fournisseurs. Il est cependant difficile de savoir quand ceux-ci commenceront à vendre, en particulier dans le cas des métaux et minéraux. La réponse de l'offre sera beaucoup plus rapide pour certains produits agricoles, dont les cours sont en outre très influencés par les conditions climatiques. La Chine continuera de jouer un rôle de premier plan sur ce marché, pour ce qui est tant de l'offre que de la demande. Selon certains auteurs, le Gouvernement chinois pourrait envisager de placer une partie de ses réserves de change en réserves stratégiques de produits primaires (Derrick, 2007).

Il semble y avoir un changement structurel du marché des produits primaires, si bien qu'une baisse des cours due à l'évolution de l'offre est peu probable. Il est donc probable que les cours resteront supérieurs à leur tendance à long terme en valeur réelle et il serait prématuré de conclure que cette tendance pourrait bientôt s'inverser.

c) *Évolution des termes de l'échange*

En 2006, les termes de l'échange des pays en développement ont évolué de la même manière que les années précédentes (voir *Rapport sur le commerce et le développement 2005*, chap. III, sect. C, et *Rapport sur le commerce et le développement 2006*, annexe 1 du chapitre premier). Il y a eu des gains considérables pour les exportateurs de pétrole et de minéraux, une détérioration pour les exportateurs de produits manufacturés et peu de modifications pour les pays dont les exportations sont diversifiées (composées essentiellement de produits manufacturés et de quelques produits primaires) et pour les exportateurs de produits agricoles (fig. 1.2A). En ce qui concerne ces derniers, la stabilité globale cache des évolutions divergentes liées au cours des produits exportés et au poids du pétrole dans leurs importations. Ceux dont les termes de l'échange se sont le plus détériorés sont les importateurs de pétrole qui n'exportent qu'un petit nombre de produits primaires dont les cours sont instables. Les autres pays en développement défavorisés par l'évolution des termes de l'échange, c'est-à-dire les exportateurs de produits manufacturés, ont pu pour la plupart compenser par l'expansion du volume de leurs exportations.

Cette évolution s'observe dans les différentes régions en développement: en Asie de l'Est, du Sud et du Sud-Est (régions qui exportent essentiellement des produits manufacturés), les termes de l'échange ont continué de se détériorer; en Asie occidentale et en Afrique ils se sont beaucoup améliorés (surtout pour les pays exportateurs de pétrole) et en

Amérique latine et dans les Caraïbes, ils se sont améliorés de façon plus modérée mais non négligeable. Toutefois, il y a de larges disparités entre les pays de chaque groupe: dans la région Amérique latine et Caraïbes, les termes de l'échange de la plupart des pays d'Amérique du Sud se sont améliorés, alors que ceux de plusieurs pays d'Amérique centrale et des Caraïbes se sont détériorés. En Afrique, l'amélioration a été particulièrement prononcée dans les sous-régions riches en pétrole (Afrique du Nord, Afrique de l'Ouest et Afrique centrale), tandis que les pays d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe ont été moins favorisés; en Asie occidentale, il y a eu d'importants écarts entre les pays du golfe exportateurs de pétrole et de gaz et les pays qui exportent principalement des produits manufacturés, comme la Jordanie et la Turquie (fig. 1.2).

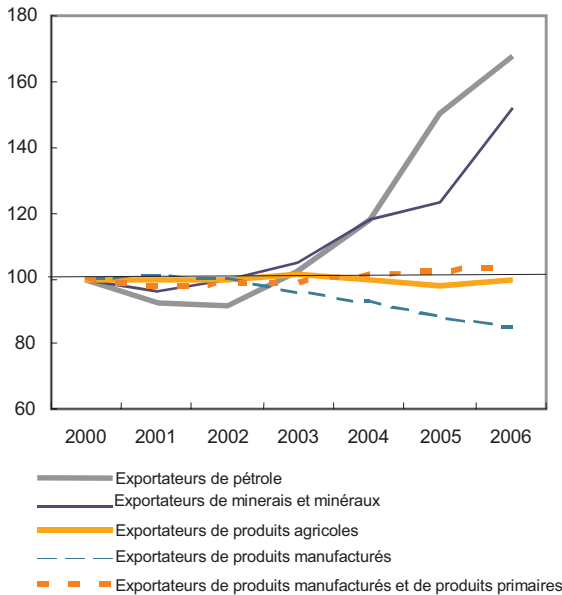
L'impact économique des variations des termes de l'échange dépend de plusieurs facteurs. L'un d'entre eux est le degré d'ouverture de l'économie: dans une économie très fermée, des variations même considérables des prix unitaires des produits exportés et importés n'ont guère d'effet sur l'économie réelle alors que dans les pays plus ouverts, les variations des termes de l'échange peuvent entraîner une hausse ou une baisse notable du revenu réel. Dans le tableau 1.5, nous avons réuni les estimations de l'impact des variations des termes de l'échange sur différents groupes de pays en développement, selon la région et la structure des exportations. Entre 2004 et 2006, l'augmentation des revenus due aux variations des termes de l'échange a été très prononcée dans les pays exportateurs de pétrole et de minéraux, puisqu'il a dépassé respectivement 7 et 5 points de pourcentage du PIB par an, tandis que dans les pays exportateurs de produits manufacturés il a diminué en moyenne d'un point de pourcentage. Pour les autres exportateurs de produits primaires, il n'y a eu en moyenne ni gain ni perte. Globalement, toutes les régions en développement ont été favorisées, à l'exception de l'Asie de l'Est, du Sud et du Sud-Est.

Figure 1.2

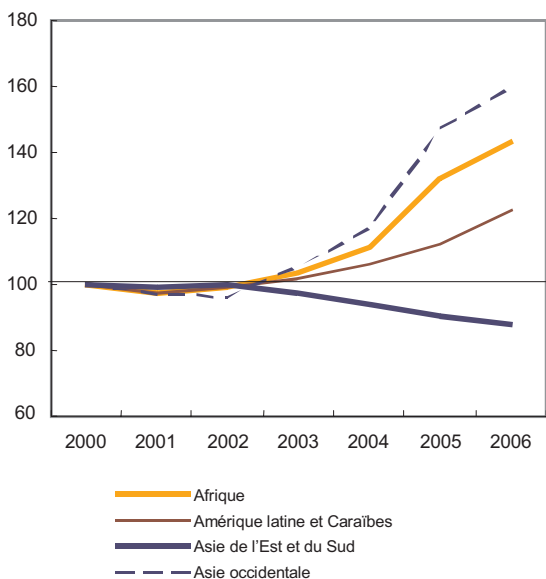
TERMES DE L'ÉCHANGE NETS DE TROC, DIFFÉRENTS PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 2000-2006

(Indice, 2000 = 100)

A. Selon la structure des exportations



B. Par région



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données COMTRADE de l'ONU; United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Import/Export Price Indexes* database (www.bls.gov/mxp/home.htm); Japan Customs, *Trade Statistics* database (www.customs.go.jp); FMI, base de données *International financial statistics*; CNUCED, *Bulletin des prix des produits de base*, diverses parutions; et CEPALC, base de données *Balance of Payments Statistics*.

Toutefois, dans certains cas, l'embellie des termes de l'échange peut avoir été annulée par l'augmentation des bénéfices rapatriés par les STN qui exploitent les ressources naturelles. En pareil cas, la progression du revenu *national* brut est moins rapide que celle du revenu *intérieur* brut. C'est ce qui s'est passé en Afrique et en Amérique latine, en particulier dans les pays dans lesquels une grande partie de l'exploitation des ressources naturelles destinées à l'exportation est réalisée par des compagnies étrangères et dont la fiscalité est très favorable aux entreprises minières privées. Comme le montre le tableau 1.5, l'augmentation du solde des paiements de revenus aux non-résidents a compensé l'essentiel de l'amélioration des termes de l'échange des exportateurs de produits minéraux entre 2004 et 2006.

Comme nous l'avons déjà vu dans de précédentes parutions du *Rapport sur le commerce et le développement* (2004, 2005 et 2006), les déséquilibres mondiaux sont devenus une menace systémique majeure. Ils peuvent avoir des effets négatifs à court et à long terme sur les pays excédentaires comme sur les pays déficitaires en raison des perturbations que provoquerait un ajustement brutal. Comme lors de précédentes crises financières, la vulnérabilité induite par certains types de flux de capitaux, s'ajoutant au déficit des opérations courantes et à la menace d'une dévaluation excessive, peut provoquer une récession des pays déficitaires qui se répercuterait sur leurs partenaires commerciaux.

Tableau 1.5

**IMPACT DES VARIATIONS DES TERMES DE L'ÉCHANGE ET DU SOLDE DES
PAIEMENTS DE REVENU SUR LE REVENU NATIONAL DISPONIBLE DANS
DIFFÉRENTS GROUPES DE PAYS EN DÉVELOPPEMENT, MOYENNE POUR
LA PÉRIODE 2004-2006**

(En pourcentage du PIB)

	<i>Effets des variations des termes de l'échange</i>	<i>Effets des variations du solde des paiements de revenu</i>	<i>Effet net</i>
Afrique	1,9	-1,0	0,9
Amérique latine	2,1	-0,7	1,4
Asie de l'Est et du Sud	-1,5	-0,2	-1,7
Asie occidentale	4,9	0,2	5,1
Exportateurs de produits manufacturés	-1,2	-0,1	-1,2
Exportateurs de pétrole	7,3	-0,2	7,0
Exportateurs de minéraux et minerais	5,7	-4,6	1,2
Autres exportateurs de produits primaires	-0,2	-0,1	-0,3

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Division de statistique de l'ONU, Base de données commune de l'ONU (BDC/ONU); FMI, base de données Balance of Payments Statistics; CEPALC, base de données Balance of Payments Statistics; sources nationales; et estimations de la CNUCED pour la valeur unitaire et le volume des exportations et des importations.

Note: Pour la définition du solde des paiements de revenu, voir le corps du texte

B. Déséquilibres mondiaux et effets de la spéculation

Toutefois, aujourd'hui le nombre de pays émergents dont le solde des opérations courantes est déficitaire est minime et leur poids dans l'économie mondiale est très faible. Néanmoins, il y a un risque de crise relativement élevé en Europe orientale et dans certains pays en transition d'Asie. Les causes des déséquilibres sont diverses, mais les principales sont la fragilité des systèmes financiers et les carences des institutions et de la réglementation, les facteurs qui déterminent la compétitivité globale, tels que des hausses de salaire qui dépassent largement les gains de productivité, et les variations du taux de change nominal, qui attirent des flux de capitaux spéculatifs.

Il faut que les politiques nationales et internationales cherchent à remédier aux principales causes de déséquilibre en créant un cadre institutionnel qui limiterait les flux spéculatifs et en promouvant des efforts coordonnés d'ajustement des taux de change et de maintien de taux de change réels stables et compétitifs pour les pays en développement.

1. L'aggravation des déséquilibres mondiaux

Les causes de l'aggravation des déséquilibres extérieurs, les risques qu'ils impliquent et les

mécanismes qui permettraient éventuellement de les réduire ont été les thèmes d'un des débats de politique économique les plus animés des deux dernières décennies. À l'évidence, les flux commerciaux ne sont pas «déséquilibrés» en soi lorsque les importations et les exportations d'un pays par rapport au reste du monde ne se compensent pas dans une période donnée. Pour certains observateurs, le fait que les déséquilibres correspondent à un transfert réel de ressources des pays excédentaires vers les pays déficitaires n'est qu'une conséquence naturelle et bénigne de la mondialisation. C'est pourquoi le Council of Economic Advisors a qualifié le déficit des opérations courantes des États-Unis d'«importation de capitaux excédentaires» (*Rapport sur le commerce et le développement 2006*: 9).

Néanmoins, la structure et le niveau de ces déséquilibres préoccupent ceux qui pensent que le montant d'un transfert de ressources doit rester dans les limites de la capacité d'assurer à long terme le service de la dette (*Rapport sur le commerce et le développement 2006*; ONU-DAES/CNUCED, 2007). L'ampleur et la structure des flux nets de capitaux qui ont suivi les graves crises financières subies par l'Asie, l'Amérique latine et certains pays en transition pendant de nombreuses années donnent à penser que le mécanisme d'ajustement des déséquilibres mondiaux ne fonctionne pas correctement. Parmi ceux qui partagent cet avis, certains pensent que l'ajustement est imminent et pourrait être réalisé en douceur (c'est-à-dire par une correction gérée au niveau politique) ou brutalement (c'est-à-dire avec une récession et une crise douloureuse dans les pays déficitaires qui auraient de graves répercussions sur les pays excédentaires).

Quoi qu'il en soit, presque personne ne conteste le fait que l'évolution de la compétitivité globale d'une économie peut avoir une influence déterminante sur sa balance commerciale. En général, on constate que les fortes réductions du déficit commercial sont associées à des dévaluations considérables en termes nominaux et réels, et les données empiriques montrent que les variations du taux de change effectif réel (TCER), qui est l'indicateur le plus large de la compétitivité globale d'un pays (*Rapport sur le commerce et le développement 2004*), peuvent réduire ou faire disparaître un déficit de la balance commerciale et des opérations courantes (FMI, 2007; Deutsche Bundesbank, 2007)³.

Une baisse du taux de change réel, plus que tout autre facteur, réoriente la demande au profit des biens d'origine nationale et au détriment des biens

importés, ce qui se traduit par une amélioration de la balance commerciale, et une appréciation à l'effet contraire. Dans de nombreux pays d'Asie et d'Amérique latine qui ont été frappés par la crise, la transformation des déficits en excédents a été associée à une brutale chute de la monnaie et à des gains de compétitivité considérables de l'économie dans son ensemble. Cette interaction entre le taux de change et les flux commerciaux est aussi admise par ceux qui considèrent que si le cours de la monnaie chinoise (renminbi) était déterminé par l'offre et la demande, cela ferait diminuer simultanément le plus important excédent commercial et le plus important déficit commercial du monde.

Il est difficile de contester qu'un déficit des opérations courantes important, voire croissant, est beaucoup plus inquiétant s'il s'accompagne d'une appréciation de la monnaie en termes réels et d'une perte de compétitivité globale. Ce raisonnement vaut réciproquement pour les pays excédentaires, dont la monnaie devrait avoir tendance à s'apprécier en termes réels et non à se déprécier. Si le prix qui a le plus d'influence sur les exportations et les importations, à savoir le taux de change réel, évolue constamment dans la «mauvaise» direction, il devient très difficile de réduire un déséquilibre prolongé. En d'autres termes, il faut faire tout ce qui est possible pour éviter de telles variations des taux de change si l'on veut que l'économie mondiale corrige en douceur ces déséquilibres⁴.

Or les cours de nombreuses monnaies sont très éloignés du niveau d'équilibre. Si l'on analyse grossièrement l'évolution du ratio solde des opérations courantes/PIB et du TCER dans différents pays, on peut constater que ces écarts sont assez fréquents (tableau 1.6). Les pays sont regroupés selon l'importance de leur excédent ou de leur déficit des opérations courantes. Les pays ayant un gros excédent sont les exportateurs de pétrole, tels que la Fédération de Russie et l'Arabie saoudite, et de produits manufacturés, tels que la Chine, l'Allemagne, le Japon, la Malaisie et la Suisse. De nombreux pays émergents d'Asie de l'Est et d'Amérique latine ont un excédent modéré, tandis que les membres de la zone euro, le Mexique et la Colombie ont un léger déficit. Il y a des déficits importants et persistants en Afrique du Sud, en Turquie, en Australie et en Nouvelle-Zélande, ainsi qu'en Hongrie et dans les autres pays d'Europe de l'Est importateurs de pétrole. En 2006, le déficit des opérations courantes des États-Unis a atteint le niveau sans précédent de 6,6 % du PIB, soit plus de 850 milliards de dollars⁵.

Le tableau 1.6 montre aussi le paradoxe de l'aberration du cours de la monnaie d'un certain nombre de pays excédentaires ayant opté pour un régime de change flottant: le yen s'est beaucoup déprécié en termes réels, ainsi que l'euro et le franc suisse dans une moindre mesure. La Chine, pays qui subit le plus de pressions politiques en faveur d'un régime de taux de change flottant, a une monnaie qui s'apprécie beaucoup plus que celle des pays qui ont adopté ce régime. Avec un régime de taux de change flottant et une grande liberté des mouvements de capitaux, le taux de change nominal et le taux de change réel peuvent évoluer dans la mauvaise direction (du point de vue de la balance des paiements), ce qui empêche l'ajustement et aggrave les déséquilibres (déficits ou excédents massifs).

Il y a donc lieu de penser que l'adoption d'un régime de taux de change flottant et la libération des mouvements de capitaux ne permettront pas forcément de résoudre le problème des déséquilibres mondiaux et, de manière plus générale, cela soulève des questions au sujet du rôle du système financier dans la détermination des flux de capitaux, des taux de change nominaux et réels et des déséquilibres réels. Diverses formes de spéculation financière, sur le plan national ou international, ont été associées à des épisodes de surchauffe, d'aggravation du déficit des opérations courantes et de surévaluation de la monnaie. Si la spéculation est une importante cause d'aberration du taux de change effectif réel et de divergence persistante du solde des opérations courantes de différents pays, il faut des règlements et politiques nationaux et internationaux pour corriger en douceur ces excès.

Dans la section suivante, nous montrerons comment les flux de capitaux spéculatifs, l'aberration des taux de change qu'ils entraînent et les déséquilibres que cela provoque résultent des écarts entre les taux d'intérêt à court terme et du flottement libre des devises sur des marchés totalement ouverts. Nous verrons qu'il faut repenser à la fois les objectifs officiels en matière de taux de change et l'emploi des instruments monétaires et non monétaires au niveau national.

2. Les flux spéculatifs induits par le portage

Au cours des deux dernières années, un phénomène spéculatif très répandu et persistant,

exploitant les écarts de taux d'intérêt à court terme entre différents pays développés ou en développement, a beaucoup retenu l'attention de la presse et des analystes financiers et préoccupé les banques centrales. Le «carry trade» est devenu l'expression courante pour désigner les opérations de portage consistant à emprunter une monnaie à faible taux d'intérêt pour placer sur une monnaie à taux élevé. Par exemple, un spéculateur pourrait emprunter 12 000 yen au Japon et acheter 100 dollars aux États-Unis, placer ces 100 dollars en obligations et recevoir un intérêt égal à la différence entre le taux de l'emprunt au Japon (0,25 %) et le taux servi sur les obligations des États-Unis (5 %). Les variations de taux de change entre la date d'ouverture de la position et sa liquidation peuvent accroître ou réduire les gains, ou même entraîner des pertes. Mais à supposer que les taux de change restent stables, l'intérêt perçu est de 4,75 %. En outre, les gains comme les pertes sont amplifiés par un effet de levier important. Par exemple, si l'on emprunte dix fois la valeur des fonds propres en yen, à supposer que les taux de change restent stables, l'effet de levier fait monter le rendement à 47,5 %.

Cette forme de spéculation qui n'a rien de nouveau peut paraître trop simple pour être possible dans un monde dans lequel le marché des capitaux est très développé et intégré et, pourtant, elle a permis de réaliser des gains considérables, induisant d'énormes flux de capitaux et de fortes pressions sur les taux de change depuis l'effondrement du système de Bretton Woods au début des années 70. Elle a changé d'échelle, car des fonds spéculatifs plus ou moins réglementés ont un accès quasi illimité à des capitaux placés par des caisses de retraite ou des particuliers fortunés.

Le portage est basé sur l'idée que, si l'écart de taux d'intérêt entre les deux monnaies – qui est fixé par la politique monétaire des pays concernés – est assez grand, le taux de change restera stable ou évoluera dans un sens favorable, ou qu'il sera possible de dénouer les positions avant que les gains soient totalement dans le cas contraire. Aujourd'hui, le volume de ces flux spéculatifs est tel qu'ils ont un effet direct sur le taux de change, entraînant une baisse du cours de la monnaie à faible taux d'intérêt qui accroît encore le gain. Dans l'exemple mentionné plus haut, si le portage fait baisser le cours yen/dollar, le rendement net des fonds propres peut largement dépasser 47,5 %.

Tableau 1.6

TAUX DE CHANGE EFFECTIF RÉEL (1996 = 100) ET SOLDE DES OPÉRATIONS COURANTES (OC), DIFFÉRENTS PAYS, 1996-2006											
Pays	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Pays ayant un excédent des opérations courantes											
<i>Pays ayant un important excédent des opérations courantes</i>											
Chine											
TCER	100,0	106,8	112,4	106,3	109,2	114,6	111,9	106,6	105,1	107,5	109,9
Solde des OC (en milliards de dollars)	7,2	34,4	31,6	15,7	20,5	17,4	35,4	45,9	68,7	160,8	238,5
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	0,8	3,6	3,1	1,4	1,7	1,3	2,4	2,8	3,6	7,2	10,3
Japon											
TCER	100,0	94,6	94,8	103,8	107,4	96,3	90,0	89,1	89,4	84,7	78,7
Solde des OC (en milliards de dollars)	65,7	96,6	119,1	114,5	119,6	87,8	112,6	136,2	172,1	165,7	170,5
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	1,4	2,3	3,1	2,6	2,6	2,1	2,9	3,2	3,8	3,6	3,9
Allemagne											
TCER	100,0	94,1	94,1	91,1	84,8	84,8	85,6	90,1	91,3	90,7	90,5
Solde des OC (en milliards de dollars)	-14,0	-10,0	-16,3	-26,9	-32,6	0,4	41,0	45,6	117,9	129,0	147,0
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-0,6	-0,5	-0,7	-1,3	-1,7	0,0	2,0	1,9	4,3	4,6	5,1
Fédération de Russie											
TCER	100,0	109,0	96,2	63,4	70,7	85,3	89,3	92,3	99,1	109,0	119,8
Solde des OC (en milliards de dollars)	10,8	-0,1	0,2	24,6	46,8	33,9	29,1	35,4	58,6	83,6	94,5
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	2,8	-0,0	0,1	12,6	18,0	11,1	8,4	8,2	9,9	10,9	9,6
Arabie saoudite											
TCER	100,0	106,2	112,9	109,8	110,6	114,5	113,0	104,3	97,0	94,2	93,1
Solde des OC (en milliards de dollars)	0,7	0,3	-13,1	0,4	14,3	9,4	11,9	28,1	52,0	90,8	95,5
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	0,4	0,2	-9,0	0,3	7,6	5,1	6,3	13,1	20,7	29,3	27,0
Suisse											
TCER	100,0	92,2	96,1	96,0	89,7	92,6	98,1	99,7	97,7	94,1	89,9
Solde des OC (en milliards de dollars)	22,0	25,5	26,1	29,4	30,7	20,0	23,0	43,0	50,5	61,0	63,5
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	7,3	9,7	9,7	11,1	12,4	8,0	8,3	13,3	14,1	16,5	16,8
Malaisie											
TCER	100,0	96,8	79,7	78,9	79,3	83,3	83,2	79,6	76,4	75,5	75,5

Tableau 1.6 (suite)

TAUX DE CHANGE EFFECTIF RÉEL (1996 = 100) ET SOLDE DES OPÉRATIONS COURANTES (OC), DIFFÉRENTS PAYS, 1996-2006											
<i>Pays</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Solde des OC (en milliards de dollars)	-4,5	-5,9	9,5	12,6	8,5	7,3	8,0	13,2	14,9	19,9	25,6
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-4,4	-5,9	13,2	15,9	9,4	8,3	8,4	12,7	12,6	15,2	16,9
<i>Pays ayant un faible excédent des opérations courantes</i>											
Brésil											
TCER	100,0	105,0	104,8	78,3	93,0	83,9	83,6	91,4	98,5	120,1	130,4
Solde des OC (en milliards de dollars)	-23,5	-30,5	-33,4	-25,3	-24,2	-23,2	-7,6	4,2	11,7	14,2	13,3
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-3,0	-3,8	-4,2	-4,7	-4,0	-4,5	-1,7	0,8	1,9	1,8	1,2
République de Corée											
TCER	100,0	93,0	74,2	82,9	88,5	79,9	82,5	82,1	84,5	93,2	99,2
Solde des OC (en milliards de dollars)	-23,1	-8,3	40,4	24,5	12,3	8,0	5,4	11,9	28,2	16,6	6,1
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-4,1	-1,6	11,7	5,5	2,4	1,7	1,0	2,0	4,1	2,1	0,7
Chili											
TCER	100,0	104,4	100,6	97,9	102,6	97,0	95,3	94,1	102,4	111,3	119,0
Solde des OC (en milliards de dollars)	-3,1	-3,7	-3,9	0,1	-0,9	-1,1	-0,6	-1,0	1,6	1,3	5,3
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-4,1	-4,4	-5,0	0,1	-1,2	-1,6	-0,9	-1,3	1,7	1,2	3,9
Argentine											
TCER	100,0	104,9	107,9	114,0	111,8	117,3	63,8	69,9	68,2	67,5	65,6
Solde des OC (en milliards de dollars)	-6,8	-12,1	-14,5	-11,9	-9,0	-3,3	8,7	8,0	3,3	5,6	8,0
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-2,5	-4,1	-4,8	-4,2	-3,2	-1,2	8,9	6,3	2,2	3,1	3,7
Indonésie											
TCER	100,0	92,9	48,5	74,5	71,9	69,2	83,4	88,3	82,0	82,9	102,2
Solde des OC (en milliards de dollars)	-7,3	-3,8	4,0	5,8	8,0	6,9	7,8	8,1	1,6	0,9	9,7
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-2,9	-1,6	3,8	3,7	4,8	4,3	4,0	3,5	0,6	0,3	2,7
<i>Pays ayant un déficit des opérations courantes</i>											
<i>Pays ayant un fort déficit des opérations courantes</i>											
Mexique											
TCER	100,0	113,5	114,4	125,0	138,1	145,9	147,1	136,8	135,7	142,5	146,4
Solde des OC (en milliards de dollars)	-2,5	-7,7	-16,0	-13,9	-18,7	-17,7	-13,5	-8,6	-6,6	-4,8	-1,9

Tableau 1.6 (suite)

TAUX DE CHANGE EFFECTIF RÉEL (1996 = 100) ET SOLDE DES OPÉRATIONS COURANTES (OC), DIFFÉRENTS PAYS, 1996-2006											
<i>Pays</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-0,8	-1,9	-3,8	-2,9	-3,2	-2,8	-2,1	-1,4	-1,0	-0,6	-0,2
Colombie											
TCER	100,0	106,4	99,8	90,6	83,1	80,5	79,1	70,5	77,1	87,5	86,1
Solde des OC (en milliards de dollars)	-4,6	-5,8	-4,9	0,7	0,8	-1,1	-1,4	-1,0	-0,9	-1,9	-2,9
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-4,8	-5,4	-4,9	0,8	0,9	-1,3	-1,7	-1,2	-0,9	-1,6	-2,2
Zone euro											
TCER	100,0	91,4	93,7	91,0	83,6	84,8	87,9	97,9	101,5	100,6	101,3
Solde des OC (en milliards de dollars)	..	56,9	23,0	-34,0	-91,7	-19,3	50,3	36,6	61,8	-28,8	-20,1
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	..	0,9	0,3	-0,5	-1,5	-0,3	0,7	0,4	0,6	-0,3	-0,2
<i>Pays ayant un faible déficit des opérations courantes</i>											
Hongrie											
TCER	100,0	108,3	108,8	106,5	106,0	113,0	119,4	121,6	125,5	125,9	122,0
Solde des OC (en milliards de dollars)	-1,8	-2,0	-3,4	-3,8	-4,0	-3,2	-4,6	-7,2	-8,7	-8,1	-6,2
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-3,9	-4,5	-7,2	-7,8	-8,5	-6,1	-7,1	-8,7	-8,6	-7,4	-5,6
Nouvelle-Zélande											
TCER	100,0	102,0	90,4	86,8	78,0	77,4	86,7	101,7	109,6	115,2	105,9
Solde des OC (en milliards de dollars)	-3,9	-4,3	-2,1	-3,5	-2,7	-1,4	-2,4	-3,4	-6,5	-9,6	-9,4
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-5,8	-6,4	-3,9	-6,2	-5,2	-2,8	-4,1	-4,3	-6,7	-8,9	-9,0
Afrique du Sud											
TCER	100,0	105,7	95,8	92,0	90,6	82,2	73,4	97,6	106,6	107,5	101,5
Solde des OC (en milliards de dollars)	-1,7	-2,2	-2,4	-0,7	-0,2	0,1	0,7	-2,2	-7,4	-10,1	-16,3
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-1,2	-1,5	-1,8	-0,5	-0,1	0,1	0,6	-1,3	-3,4	-4,2	-6,5
Inde											
TCER	100,0	104,3	99,5	99,4	101,2	103,5	99,9	99,5	100,5	103,7	100,4
Solde des OC (en milliards de dollars)	-6,0	-3,0	-6,9	-3,2	-4,6	1,4	7,1	8,8	0,8	-6,9	-19,3
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-1,6	-0,7	-1,7	-0,7	-1,0	0,3	1,4	1,5	0,1	-0,9	-2,1

Tableau 1.6 (suite)

TAUX DE CHANGE EFFECTIF RÉEL (1996 = 100) ET SOLDE DES OPÉRATIONS COURANTES (OC), DIFFÉRENTS PAYS, 1996-2006											
Pays	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Turquie											
TCER	100,0	101,1	101,1	99,4	107,8	96,0	108,8	118,6	124,6	132,7	128,9
Solde des OC (en milliards de dollars)	-2,1	-2,1	2,0	-1,3	-9,8	3,4	-1,5	-8,0	-15,6	-23,1	-31,5
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-1,2	-1,1	1,0	-0,7	-5,0	-2,4	-0,8	-3,3	-5,2	-6,4	-8,0
Australie											
TCER	100,0	104,0	96,8	97,6	93,5	89,1	92,7	103,2	112,7	119,0	123,6
Solde des OC (en milliards de dollars)	-15,7	-12,4	-18,4	-22,4	-15,2	-7,7	-16,2	-29,5	-40,1	-42,2	-40,6
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-3,8	-3,0	-4,9	-5,6	-3,9	-2,1	-3,9	-5,6	-6,3	-6,0	-5,4
Royaume-Uni											
TCER	100,0	114,1	119,0	117,0	114,7	111,5	112,7	109,6	114,5	111,7	111,4
Solde des OC (en milliards de dollars)	-10,5	-1,4	-5,3	-35,1	-37,6	-31,5	-24,8	-24,4	-35,4	-48,3	-80,0
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-0,9	-0,1	-0,4	-2,4	-2,6	-2,2	-1,6	-1,3	-1,6	-2,2	-3,5
États-Unis											
TCER	100,0	104,5	113,7	113,8	115,0	122,0	122,0	112,7	105,8	102,9	99,8
Solde des OC (en milliards de dollars)	-124,8	-140,4	-213,5	-299,8	-415,2	-389,0	-472,4	-527,5	-665,3	-791,5	-869,1
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-1,6	-1,7	-2,4	-3,2	-4,2	-3,8	-4,5	-4,8	-5,7	-6,4	-6,6
UE – Europe centrale et orientale ^a											
TCER	100,0	104,4	110,6	106,1	111,0	119,5	122,1	121,0	125,9	136,2	142,6
Solde des OC (en milliards de dollars)	-14,4	-16,6	-18,6	-22,3	-20,3	-16,7	-18,5	-23,8	-37,5	-31,3	-38,8
Solde des OC (en pourcentage du PIB)	-4,1	-4,7	-4,9	-6,0	-5,5	-4,1	-4,1	-4,4	-5,8	-4,1	-4,7

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, Statistiques de la balance des paiements; et base de données International Financial Statistics; et JP Morgan sur la base de Thomson Financial DataStream.

^a Estonie, Hongrie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie et Slovénie.

Cela signifie que les politiques nationales visant à enrayer l'inflation par l'application de taux d'intérêt élevés risquent d'inciter fortement à ce genre de spéculation si d'autres pays ont des taux d'inflation et d'intérêt nettement plus bas. La surévaluation ou la sous-évaluation qui en résulte peut annuler ou amplifier les effets de la politique monétaire, fragiliser le système financier et provoquer un ajustement d'un coût considérable pour l'économie nationale et le système économique mondial. Le mécanisme fondamental d'ajustement des taux de change réels qui, selon les attentes des responsables des politiques économiques, permettrait une correction du solde des déséquilibres risque de ne plus fonctionner. Les flux de capitaux des pays à faible inflation et à faible taux d'intérêt vers les pays dans lesquels le taux d'intérêt et le taux d'inflation sont plus élevés entraîneraient une appréciation de la monnaie de ces derniers et créeraient une situation paradoxale et dangereuse dans laquelle les pays dont le solde des opérations courantes est excédentaire subissent des pressions spéculatives qui tendent à déprécier leur monnaie, tandis que la monnaie des pays déficitaires subit une pression à la hausse.

Ces dernières années, le carry trade a porté essentiellement sur les monnaies de pays développés (Australie, États-Unis, Islande, Japon, Nouvelle-Zélande et Suisse) et de quelques pays émergents comme le Brésil et la Turquie, ainsi que de certains pays d'Europe centrale et orientale (Hongrie, Roumanie, Bulgarie et pays baltes). Les opérations de portage financées en francs suisses et en yen paraissent avoir été la cause de la forte volatilité de certaines monnaies à haut rendement comme le dollar néo-zélandais et le dollar australien, le forint hongrois et la couronne islandaise. La couronne islandaise est passée par une période de crise typique: longue période d'appréciation régulière et d'afflux de capitaux, interrompue par de brefs épisodes de forte chute lorsque les spéculateurs ont dénoué leurs positions. Dans le cas de l'Islande, cela s'est produit entre mars et mai 2005, entre février et avril 2006, en novembre 2006 et en janvier 2007. Dans le cas d'autres pays, comme le Brésil, la monnaie s'est régulièrement appréciée depuis plusieurs années en dépit d'un taux d'inflation relativement élevé.

D'après la Banque des règlements internationaux (BIS, 2007), les fonds spéculatifs ont été les principaux acteurs et bénéficiaires d'opérations consistant à emprunter le yen et le franc suisse pour acheter des actifs dans les pays mentionnés plus

haut. La comparaison des ratios écart de taux d'intérêt à trois mois/volatilité implicite de l'option sur devise confirme que les monnaies de certains pays en développement comme le real brésilien et la livre turque deviennent manifestement plus intéressantes que les monnaies traditionnellement achetées comme les dollars australien et néo-zélandais et la livre sterling. Toutefois, il est difficile d'identifier et de suivre les flux de capitaux spéculatifs. Selon la BRI, il est très difficile de cerner l'ampleur du carry trade en raison du manque de données et du fait que les flux spéculatifs peuvent prendre différentes formes.

Ces différents épisodes de spéculation ont montré que même des pays relativement riches ayant un système financier bien développé ne sont pas à l'abri de flux de capitaux spéculatifs. Cette forme de spéculation n'est pas la seule qui peut causer de graves perturbations; elle présente de nombreuses similitudes avec les mécanismes qui ont provoqué des crises monétaires et financières dans de nombreux pays émergents du milieu des années 90. De manière générale, ces spéculations peuvent causer de gros dégâts dans des pays émergents et des petits pays en développement dont l'économie est ouverte et qui ont accès aux marchés des capitaux, et qui appliquent des politiques monétaires différentes en raison de leur expérience de l'inflation.

Ces opérations spéculatives impliquent évidemment un risque de change, que les spéculateurs peuvent atténuer en diversifiant leur portefeuille de monnaies à haut rendement, mais le risque auquel sont exposées les monnaies empruntées et prêtées ne peut pas être diversifié, et peut donc devenir un risque systémique dont les effets se répercutent sur l'économie réelle. La prolifération d'emprunts et de prêts dans différentes monnaies, qui par ailleurs n'ont pas de lien économique direct entre elles, entraîne une interdépendance des pays concernés, qui sont exposés à des retournements et à des effets de contagion.

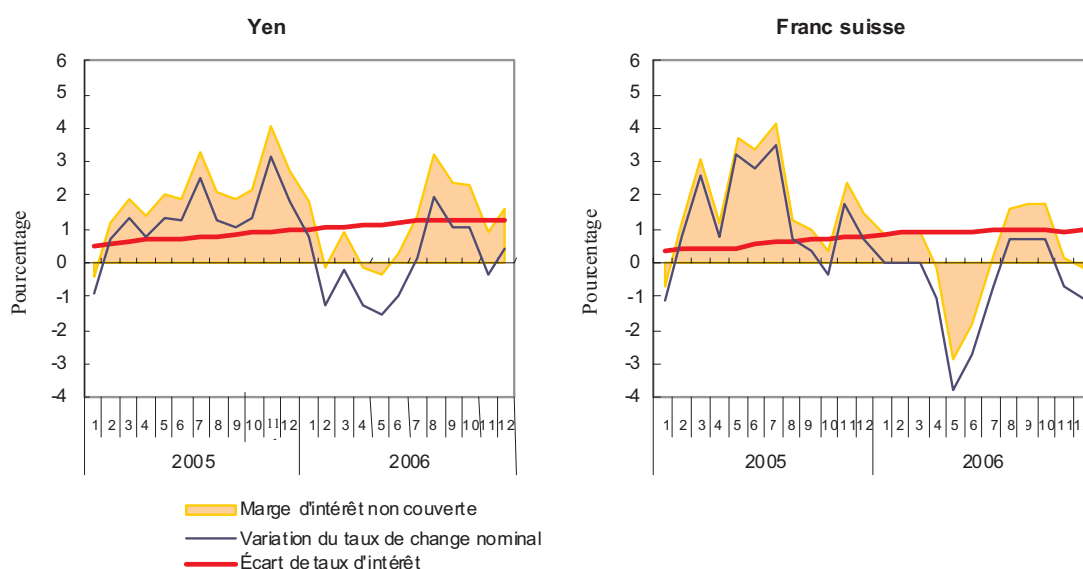
La contagion est due au comportement des spéculateurs qui cherchent à maximiser leurs gains: s'ils dénouent une position dans un pays, cela a des effets sur tous les autres pays concernés par cette spéculation. Le dénouement des positions peut être dû à des causes macroéconomiques classiques, comme l'évolution de la balance des paiements ou du rythme de croissance, ou encore les perspectives d'inflation de la monnaie empruntée, qui peut

susciter la crainte d'une hausse du taux d'intérêt et du taux de change. Par exemple, lorsqu'il y a eu des attaques spéculatives contre la couronne islandaise, on se demandait si elles étaient dues à un déficit des opérations courantes jugé excessif, à la dégradation décidée par une agence de notation, ou à une bonne nouvelle concernant la monnaie empruntée, telle qu'une amélioration de la conjoncture japonaise, risquant d'entraîner une hausse du taux d'intérêt et

une appréciation du yen. Il ne fait nul doute que le dénouement des positions spéculatives sur la couronne islandaise a eu un effet notable non seulement sur le système financier et bancaire islandais, mais aussi sur l'économie d'autres pays, notamment certains pays émergents, car les spéculateurs ont dû réaliser leurs gains sur d'autres opérations pour couvrir une partie de leurs pertes sur la couronne islandaise.

Figure 1.3

POSSIBILITÉS DE PORTAGE ENTRE LE YEN ET LE FRANC SUISSE, D'UNE PART, ET LE DOLLAR, D'AUTRE PART, 2005–2006



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *International Financial Statistics*; et sources nationales.

Note: Pour la méthode de calcul de la marge d'intérêt non couverte, voir le texte. Une variation positive du taux de change signifie que la monnaie concernée s'est appréciée.

La figure 1.3 montre l'évolution passée des possibilités offertes par le portage en fonction de la dynamique des taux de change nominaux et des écarts de taux d'intérêt entre le dollar et le yen (graphique de gauche) et entre le dollar et le franc suisse (graphique de droite). La ligne rouge correspond à l'écart des taux d'intérêt à trois mois entre les actifs libellés en dollar et en yen, d'une part, et en dollar et en franc suisse, d'autre part; la ligne bleue représente les variations du cours du dollar par rapport au yen et au franc suisse, et leur total (zone colorée) correspond au rendement à trois

mois d'un prêt (non couvert contre le risque de change) en dollars financé par un emprunt en yen ou en francs suisses. Comme ce rendement est exposé au risque de change, nous l'appellerons «marge d'intérêt non couverte».

Les gains et les pertes résultant de ce genre d'opération peuvent être importants, mais dépendent énormément de fluctuations du taux de change nominal. Les périodes de relative stabilité des cours et d'écarts de taux d'intérêt importants sont très intéressantes pour les spéculateurs, comme

ce fut le cas en 2005 et au milieu de 2006. Durant cette période, le dollar s'est apprécié par rapport aux deux monnaies de financement, en dépit du niveau élevé et croissant du déficit des opérations courantes et d'un taux d'inflation plus élevé aux États-Unis qu'au Japon et en Suisse. Toutefois, des corrections brutales des taux de change, comme celle du début de 2006, provoquent la liquidation d'énormes positions, ce qui peut avoir des répercussions sur l'économie des pays émergents.

Le dollar lui-même a été une des cibles favorites des opérations de portage financées en yen et, dans une moindre mesure, en francs suisses, du moins ces deux dernières années. Toutefois, la marge d'intérêt entre le yen et le franc suisse, d'une part, et le dollar, d'autre part, a été minime comparée à la somme de la marge non couverte et de l'appréciation de la monnaie d'un certain nombre de pays en développement ou en transition par rapport au dollar.

Dans la figure 1.4 (voir aussi fig. 1.A de l'annexe statistique du présent chapitre), les possibilités de spéculation à court terme telles que définies ci-dessus (graphiques de droite) sont illustrées en même temps que l'écart de taux d'intérêt et l'évolution des taux de change réels (graphiques de gauche). Dans les graphiques de gauche, la ligne verte représente l'écart de taux d'inflation entre le pays à faible taux d'intérêt et les États-Unis et la superficie colorée représente la variation du taux de change réel, c'est-à-dire la somme de l'écart de taux d'inflation et de la variation du cours nominal par rapport au dollar (ligne bleue dans les graphiques de droite). Un indice du taux de change réel est dessiné dans les graphiques de gauche (courbe en pointillé bleu), mesuré sur l'axe vertical des graphiques de droite⁶. Employant le dollar pour comparer l'évolution des taux de change des différents pays et du reste du monde, on peut estimer les possibilités offertes par le portage financé en yen et en francs suisses en rapprochant ces graphiques du graphique 1.3.

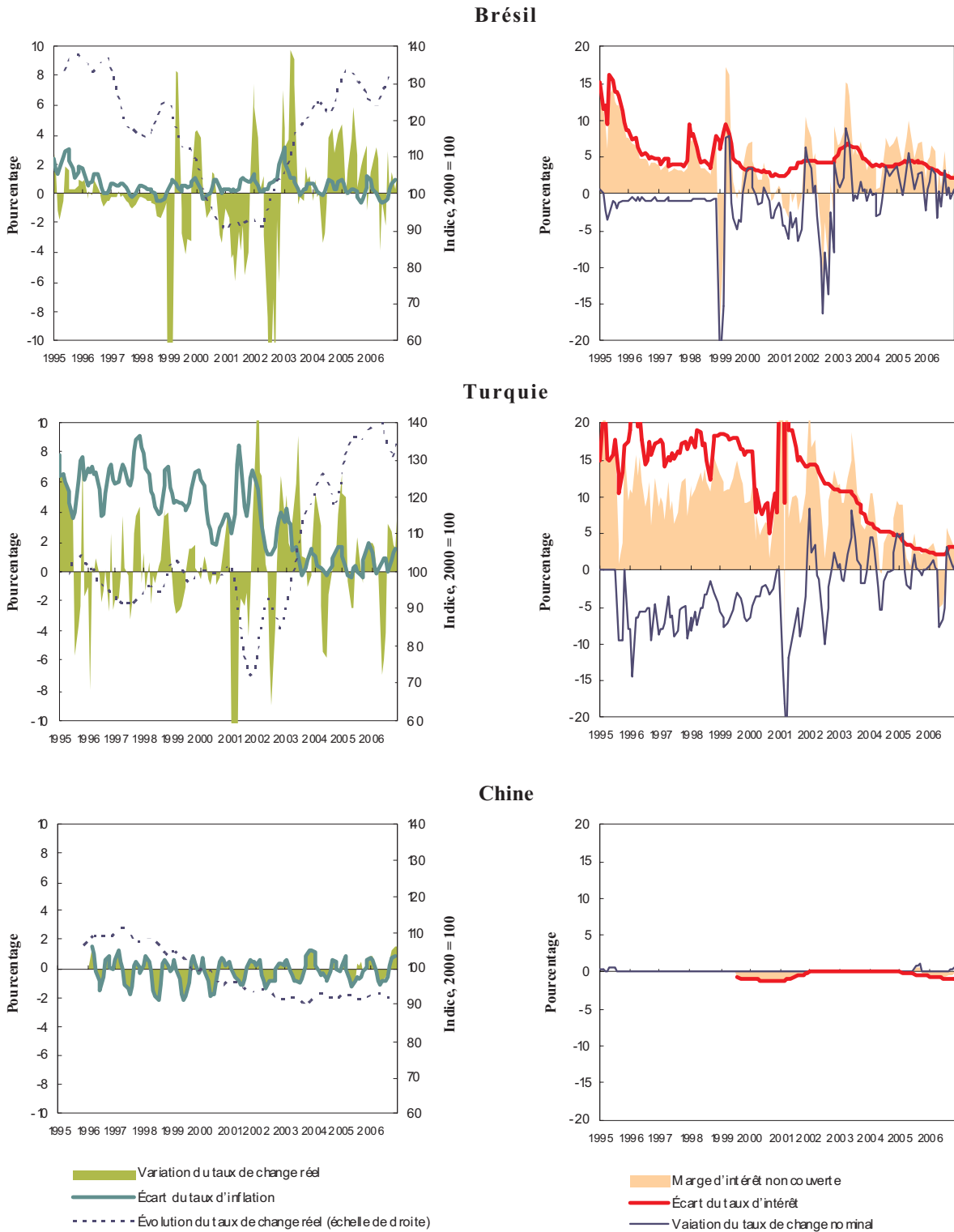
Les exemples du Brésil, de la Turquie et de la Chine montrent comment différents régimes de taux de change et les politiques monétaires qui les accompagnent créent des possibilités de spéculation plus ou moins lucratives; ils montrent aussi à quel point l'appréciation d'une monnaie en termes réels (qui entraîne une baisse de la compétitivité globale du pays concerné) peut être le résultat d'une spéculation motivée par un écart de taux d'intérêt. Avant la crise, le Brésil se caractérisait par un taux de change réel surévalué, un important écart de taux d'intérêt (rendu nécessaire pour attirer des capitaux

dans un pays financièrement fragile) et des coûts insupportables pour l'économie réelle. Malgré la lente dépréciation du real due au régime de parité glissante, la crise de 1999 a imposé une brutale dévaluation et une hausse des taux d'intérêt. Le régime adopté après la crise se caractérise par un flottement du cours et une politique monétaire fondée sur un objectif d'inflation (Barbosa, 2006). Malgré un taux d'inflation relativement élevé (par rapport à la moyenne internationale), la monnaie brésilienne a eu tendance à s'apprécier en termes nominaux comme en termes réels depuis la fin de 2002 en raison de l'afflux de capitaux à court terme. En 2006, le taux de change réel avait presque retrouvé le niveau de 1996. Des taux d'intérêt très élevés visant à enrayer l'inflation offraient des possibilités de gains spéculatifs considérables, du même ordre de grandeur qu'avant 1999.

La Turquie est un exemple de pays qui a fréquemment modifié son régime monétaire, ce qui a provoqué une grande volatilité de son taux de change et une forte appréciation en termes réels de sa monnaie (induite essentiellement par d'importants écarts de taux d'inflation), permettant aux spéculateurs de réaliser systématiquement des gains considérables en exploitant l'écart de taux d'intérêt. Une crise financière a frappé le pays en 1999 et a culminé en novembre 2000. Malgré une aide financière considérable du Fonds monétaire international (FMI) depuis décembre 1999 et d'importantes entrées de capitaux de portefeuille, la situation financière est redevenue ingérable en février 2001. Le PIB a chuté de 5 % en 1999, a progressé de 7 % en 2000 et a de nouveau baissé de 7,4 % en 2001, ce qui est un cas extrême d'alternance de surchauffe et de récession. La banque centrale a officiellement renoncé à gérer le taux de change et, depuis novembre 2002, le programme de stabilisation mené par le FMI après la crise se fonde officiellement sur deux grands principes de sagesse financière: un objectif d'excédent primaire pour la politique budgétaire et un objectif d'inflation pour la politique monétaire. Toutefois, cela a à nouveau entraîné une forte appréciation réelle de la monnaie et permis une spéculation très lucrative. Ce n'est que ces dernières années que la Turquie a réussi à réduire sensiblement l'écart de taux d'intérêt, qui est tombé en dessous de 3 % entre juillet 2005 et mars 2006. Toutefois, en raison d'un taux d'intérêt réel très élevé et de l'aggravation du déficit des opérations courantes, la livre turque a chuté à la fin de 2006, après d'importantes sorties de capitaux. À l'évidence, les cycles de surchauffe de la Turquie sont dus aux flux de capitaux à court terme (Telli, Voyvoda et Yeldan, 2007).

Figure 1.4

MARGE D'INTÉRÊT NON COUVERTE, VARIATION DES TAUX DE CHANGE, INFLATION ET ÉCART DE TAUX D'INTÉRÊT, DIFFÉRENTS PAYS, 1995–2006



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *Statistiques financières internationales*; et sources nationales.
Note: Pour la méthode de calcul de la marge d'intérêt non couverte, voir le texte. Une variation positive du taux de change signifie que la monnaie concernée s'est appréciée.

En Chine, au contraire, le taux de change, le marché des capitaux et le régime monétaire ont été extrêmement stables pendant une longue période. Un régime de parité fixe, une faible inflation et des taux d'intérêt modiques ont encouragé les investisseurs en capital fixe à miser sur la stabilité, sans attirer les spéculateurs qui font des paris à court terme sur les taux de change. Vu le faible niveau des taux d'intérêt nominaux et réels, le rendement de ces opérations aurait été nul ou négatif et cela a découragé l'afflux de capitaux spéculatifs financés par portage. Une lente et régulière dépréciation en termes réels par rapport au dollar a pris fin après l'apparition de pressions inflationnistes entre 2003 et 2004, et les autorités ont décidé de tolérer une hausse modérée du cours nominal en 2005 et en 2006.

Par le passé, de nombreuses situations caractérisées par une dépréciation encadrée ou une parité fixe, associées à des écarts importants de taux d'intérêt et de taux d'inflation, ont entraîné une appréciation réelle et une perte de compétitivité et offert de nombreuses occasions aux spéculateurs. Cela s'est produit à grande échelle au Brésil, en Thaïlande, en République de Corée et en Fédération de Russie avant les crises des années 90.

Malheureusement, l'adoption d'un régime de taux de change flottant et d'un objectif d'inflation n'a amélioré la situation que dans les pays qui ont pu réduire leur taux d'intérêt et le rapprocher de celui du dollar. Dans de nombreux autres cas, malgré une légère diminution des écarts de taux d'inflation et de taux d'intérêt, la tendance à l'appréciation réelle a persisté. En outre, cela n'a pas fait disparaître les occasions de spéculation, même si le risque de change est accru; au contraire, ces opérations spéculatives sont toujours une source majeure d'instabilité et de risque. Les taux d'intérêt à court terme, principal instrument de lutte contre l'inflation, ont créé de nouvelles possibilités de spéculation à grande échelle sur le marché monétaire. Le coût réel de cette spéculation pour l'économie des pays concernés sera très élevé si les effets restrictifs d'une appréciation chronique de la monnaie s'ajoutent à des taux d'intérêt réels élevés, entravant la formation de capital sans subventions.

3. Nouvelles occasions de spéculation sur les marchés émergents

Le portage, comme toute autre forme de spéculation sur les écarts de taux d'intérêt non

couvert sur le marché monétaire à terme, implique un risque de change. Les flux spéculatifs répondent généralement à des variables monétaires actuelles ou prévues à court terme, telles que le taux d'intérêt, le taux de change, la liquidité et le risque. Un régime de taux de change flottant est censé accroître le risque et décourager les opérations spéculatives, tandis qu'un régime de taux fixe offre une certaine garantie de stabilité du cours et encourage donc la spéculation. Toutefois, ce qu'on peut constater dans les pays qui ont officiellement un régime de taux flottant ne confirme pas cette hypothèse. Les monnaies dont le cours flotte librement, associées à différents régimes de politique monétaire, ne dissuadent pas les opérations spéculatives et, au contraire, les encouragent si les montants que les investisseurs peuvent mobiliser sont suffisants pour influencer le cours de la monnaie dans un sens ou dans l'autre.

Pour intégrer le risque dans l'analyse, on rencontre des difficultés fondamentales concernant l'évaluation de l'attrait des flux de capitaux spéculatifs et leurs effets sur le taux de change réel. L'une de ces difficultés est liée à la définition et à la mesure des attentes et du risque perçu, car ces paramètres sont très sensibles à des postulats comportementaux arbitraires. Pour simplifier, nous examinerons la marge d'intérêt non couverte (*ex post*) et emploierons la volatilité de la monnaie concernée comme indicateur de risque pour déterminer quels pourraient être, en moyenne, les gains de la spéculation, sans oublier que les anticipations peuvent changer très rapidement dans des environnements relativement prévisibles. Cela signifie que même un régime de taux de change flottant peut offrir aux spéculateurs un environnement relativement stable qui les met en confiance dès lors que les variations du taux de change ne compensent pas systématiquement l'écart de taux d'intérêt et que le cours d'une monnaie peut être influencé par le comportement grégaire des spéculateurs.

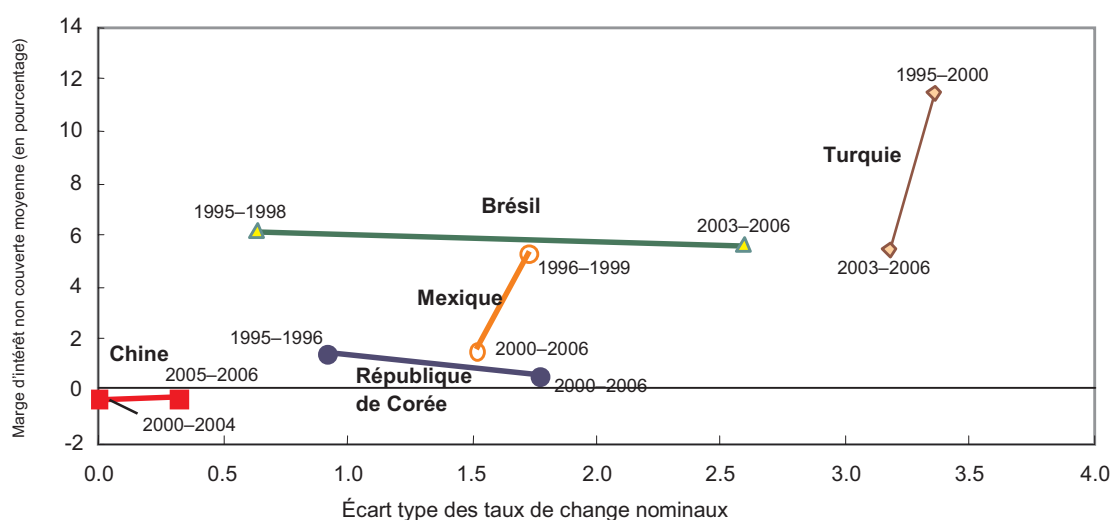
Cela soulève la question de la validité d'un des principes essentiels de l'analyse macroéconomique, à savoir qu'il y a toujours sur le marché des capitaux des forces stabilisatrices qui font rapidement disparaître toute possibilité d'arbitrage et rétablissent la parité d'intérêt non couverte⁷. Dans l'analyse macroéconomique classique, la volatilité des changes devrait limiter toute forme de spéculation. Toutefois, même si l'on tient compte d'une certaine aversion pour le risque de la part des spéculateurs (ce qui signifie que, pour un rendement

escompté identique, ils choisiront les actifs les moins volatils), elle ne décourage pas la spéculation boursière et monétaire. À l'évidence, le rendement moyen de cette spéculation dans de nombreux pays compense largement le risque, en particulier si les

spéculateurs parviennent à mobiliser des sommes suffisantes pour faire évoluer les cours en leur faveur. La simple perspective d'un gain exceptionnel suffit à créer ce gain.

Figure 1.5

MOYENNE DE LA MARGE D'INTÉRÊT NON COUVERTE ET VOLATILITÉ DU TAUX DE CHANGE DANS DIFFÉRENTS PAYS ET PÉRIODES



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *International Financial Statistics*; et sources nationales.

Note: Les marges non couvertes correspondent à la moyenne des gains trimestriels pour les périodes choisies.

La figure 1.5 illustre la relation entre le risque et le rendement dans des périodes antérieures et postérieures à des crises pour un échantillon de pays émergents. Le gain trimestriel tiré de l'exploitation de l'écart de taux d'intérêt (axe vertical) est indiqué par rapport à la volatilité du taux de change nominal (axe horizontal). Les deux points tracés pour chaque pays correspondent à la situation avant et après la crise (c'est-à-dire à des périodes de volatilité exceptionnelle). Dans le cas du Brésil et du Mexique, avant les crises des années 90, il était possible de réaliser des gains importants avec un risque relativement faible. Dans le cas de la

Turquie, les gains ont été spectaculaires dans les deux périodes, mais avec un risque relativement élevé. La République de Corée permettait d'obtenir des gains beaucoup moins importants mais plus stables et la Chine n'a pas attiré de flux spéculatifs.

Dans les périodes plus récentes, le risque a augmenté dans le cas du Brésil et de la République de Corée, mais le rendement reste très élevé au Brésil. En Turquie et au Mexique, le rendement non couvert a diminué, mais le risque est resté à peu près inchangé. Ces deux pays et le Brésil restent intéressants pour les spéculateurs même après l'adoption d'un régime de change flottant et la baisse des taux d'intérêt. De manière générale, il y a

eu soit une augmentation du risque (Brésil et République de Corée) due à l'adoption d'un régime de change flottant, soit une baisse du rendement (Mexique et Turquie) due à une réduction de l'écart de taux d'intérêt après la modification du régime monétaire. Compte tenu de la relation gain-risque, la Turquie, le Brésil et le Mexique continuent d'attirer le même genre de spéculation qu'avant la modification de leur régime monétaire.

4. Effets des flux de capitaux spéculatifs sur l'économie réelle

Les gains considérables que permet la spéculation sur les écarts de taux d'intérêt et les rendements réels élevés offerts aux investisseurs nationaux pénalisent la compétitivité et la formation de capital en raison de la surévaluation de la monnaie et du niveau élevé des taux d'intérêt réels. La figure 1.6 indique la marge de taux d'intérêt non couverte (axe vertical) et l'appréciation de la monnaie en termes réels (axe horizontal) dans différents pays développés et émergents. Comme le rendement de la spéculation monétaire est égal au total de l'écart de taux d'intérêt et de l'appréciation nominale, tandis que l'appréciation en termes réels est égale à la somme de l'écart de taux d'inflation et de l'appréciation en termes nominaux, leur différence correspond à l'écart de taux d'intérêt réel entre le pays concerné et les États-Unis. C'est un indicateur du coût relatif de la formation de capital (c'est-à-dire le coût du démarrage d'une entreprise ou d'une expansion d'entreprises existantes par des investissements en capital fixe dans le pays concerné). Dans la figure, la différence par rapport aux États-Unis est égale à la distance verticale entre le point considéré et la bissectrice (droite en pointillé dans chaque graphique). Plus les points sont situés loin au-dessus de la bissectrice, plus le coût du capital est élevé comparé à celui des États-Unis.

Les points reportés sur cette figure (qui correspondent chacun à un investissement sur trois mois) sont différenciés par leur couleur: orange pour la période antérieure à la crise ou au changement de régime monétaire, rouge durant la crise et la période de transition et vert pour la période postérieure. Lorsque ces points sont proches d'une ligne de tendance claire, cela signifie qu'il y a une relation forte et stable entre l'écart de taux d'intérêt, les variations du taux de change nominal et l'écart de taux d'inflation. La dispersion des points autour de la tendance et la durée de cette dispersion indiquent le degré de volatilité du taux de change et/ou du taux d'inflation ainsi que des écarts de taux d'intérêt. Si cette droite intercepte l'axe vertical au-dessus de l'origine, cela signifie que le

taux d'intérêt est plus élevé qu'aux États-Unis. La pente de la ligne de tendance donne une idée du lien entre l'écart de taux d'intérêt, l'écart de taux d'inflation et l'appréciation nominale. Si la pente est proche de 1, cela peut être dû à une politique de change et une politique monétaire très peu interventionnistes et à une corrélation étroite entre le taux d'intérêt et le taux d'inflation (voir l'encadré 1.1 pour une interprétation plus détaillée de ces coefficients).

Dans la plupart des pays qui ont modifié leur régime monétaire, avec ou sans crise, la tendance s'est déplacée vers le bas, avec une réduction de l'écart de taux d'intérêt, mais pas nécessairement une réduction de la volatilité du taux de change, du taux d'inflation et du taux d'intérêt. Dans les pays situés près de la bissectrice, les écarts de taux d'intérêt ont été faibles et il y a une corrélation étroite entre l'écart de taux d'intérêt et l'écart de taux d'inflation. Cela vaut pour le Chili, le Japon et la zone euro, ainsi que pour la République de Corée et la Thaïlande après la crise. Les variations de taux de change ont été importantes, particulièrement dans les trois premières économies mentionnées, et ont été la principale source des variations du taux de change réel et des gains spéculatifs sur l'écart de taux d'intérêt.

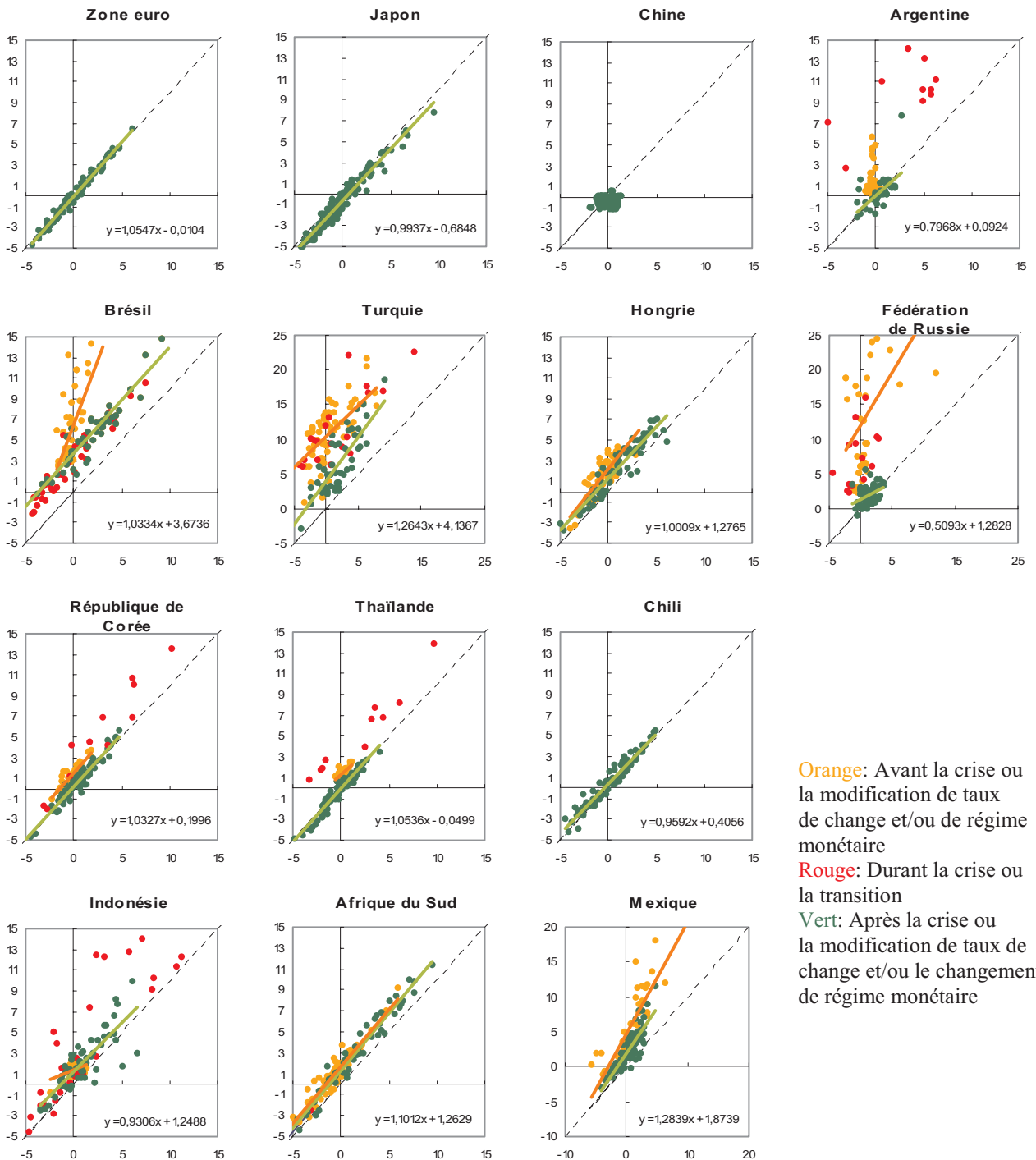
Par exemple, les observations relatives au Japon et à la zone euro sont clairement parallèles à la bissectrice, ce qui implique que le taux de change n'a pas été une cause de préoccupation pour les autorités monétaires; celles-ci ont préféré employer les taux d'intérêt nominaux et réels pour maîtriser l'inflation ou lutter contre la déflation. Cela a induit de fortes variations des marges d'intérêt non couvertes et des taux d'appréciation réels. Dans le cas de la zone euro, ces variations se sont en grande partie compensées, alors qu'au Japon les observations sont concentrées autour d'un taux d'intérêt réel bas, ce qui a suscité une spéculation qui a entraîné le yen à la baisse.

Dans le cas de la Thaïlande et de la République de Corée, après la crise, le remplacement d'un régime de parité ajustable par un régime de flottement libre s'est accompagné d'une volatilité considérable du taux de change, mais avec une tendance à l'appréciation réelle. En Indonésie, l'accroissement de la volatilité s'est accompagné d'une appréciation encore plus importante, sans réduction notable des taux d'intérêt. Là encore, la Chine est un cas à part, avec des taux d'intérêt réels négatifs et un taux de change fixe, ce qui, étant donné une grande stabilité et un coût du capital très modique, a encouragé l'investissement dans la formation de capital fixe.

Figure 1.6

**TAUX DE CHANGE RÉELS ET MARGE D'INTÉRÊT NON COUVERTE
DANS DIFFÉRENTS PAYS, 1995-2006**

(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *International Financial Statistics*; et sources nationales.

Note: Pour la description de la manière dont nous avons calculé l'appréciation réelle et la marge d'intérêt non couverte, voir le texte. Certaines observations trimestrielles n'ont pas été reportées en raison de limites d'échelle. Échelle verticale: marge d'intérêt non couverte (pourcentage). Échelle horizontale: appréciation réelle par rapport au dollar (pourcentage). Une variation positive du taux de change indique une appréciation de la monnaie du pays concerné.

Encadré 1.1**LA PARITÉ DES TAUX D'INTÉRÊT NON COUVERTS**

Un des dogmes de l'économie orthodoxe et un des piliers des modèles macroéconomiques est celui de la parité des taux d'intérêt non couverts, condition qui établit un lien entre l'équilibre du marché des capitaux et du marché monétaire et les écarts de taux d'intérêt et les variations escomptées des taux de change. Les flux de capitaux entrants et sortants seraient équilibrés si l'incitation à acheter une devise étrangère et à investir à l'étranger due à un écart de taux d'intérêt était totalement compensée par le risque de perte de change ou, en d'autres termes, si la marge de taux d'intérêt est égale à la dépréciation prévue de la monnaie concernée. Cela implique que des actifs libellés dans une autre monnaie devraient avoir le même rendement, si bien que le fait de les échanger ne permettrait pas de gain additionnel. Cela implique aussi qu'il ne devrait pas être rentable de vendre à découvert ou d'emprunter une monnaie et de prêter dans une autre monnaie sans couvrir le risque de change. La parité de taux d'intérêt est donc une condition d'équilibre qui exclut tout excès de la demande sur le marché international. Conjuguée avec le postulat que les anticipations sont totalement rationnelles (les investisseurs emploient *de manière efficiente toute l'information* disponible), la conséquence du postulat de l'efficacité des marchés est que le prix de tout instrument financier (y compris le taux de change) reflète toute l'information disponible et qu'il n'y a donc pas d'arbitrage possible.

Il y a une vaste littérature au sujet de la validité des conditions de la parité qui a fortement réfuté les postulats conjoints de la parité des taux d'intérêt non couverts et des anticipations de variations de taux de change fondées sur une rationalité parfaite. Les différentes tentatives faites pour résoudre ce problème, soit en ajoutant une prime de risque variant avec le temps, soit en postulant une période d'apprentissage transitoire, soit en ajoutant un «bruit», ont débouché sur des résultats contestables tant sur le plan théorique que sur le plan empirique.

Le phénomène du portage, comme de nombreuses autres spéculations rentables, outre qu'il contredit clairement la condition de la parité, confirme l'existence d'une prime à terme qui est difficilement explicable (Burnside, Eichenbaum et Rebelo, 2007). Le constat que les monnaies dont le cours à terme est plus élevé que le cours au comptant tendent à se déprécier et vice-versa implique qu'un écart positif de taux d'intérêt est presque systématiquement associé à une appréciation de la monnaie concernée. Le principe de la parité ne peut conserver sa pertinence théorique pour l'analyse des différentes possibilités d'équilibre du marché que si l'on rejette tout postulat rigoureux concernant la formation des anticipations et la perception du risque.

Taux d'intérêt réels et rendement de la spéculation sur les écarts de taux

Définissant $\omega, \rho, \delta, \pi$, et π^* comme étant la marge d'intérêt non couverte, la variation de l'appréciation réelle, la variation du taux de change nominal, le taux d'inflation du pays d'origine et celui du pays étranger, respectivement, nous pouvons poser les équations suivantes:

$$\rho = \pi - \pi^* + \delta, \text{ et}$$

$$\omega = i - i^* + \delta,$$

ce qui signifie que le taux d'appréciation réel est égal à la somme de l'écart d'inflation et du taux d'appréciation nominal, tandis que la marge d'intérêt non couverte est égale à la somme de l'écart de taux d'intérêt et de l'appréciation nominale.

Encadré 1.1 (suite)

Le taux d'intérêt réel $r \equiv i - \pi$ est défini comme étant la différence entre le taux d'intérêt nominal et le taux d'inflation. La différence entre la marge non couverte, ω , et l'appréciation réelle, ρ , est l'écart de taux d'intérêt réel $\gamma \equiv r - r^*$, avec

$$\omega - \rho = (i - i^*) - (\pi - \pi^*) - \delta + \delta = (i - \pi) - (i^* - \pi^*) = r - r^* .$$

Nous pouvons voir que l'écart de taux d'intérêt réel est égal à la distance verticale de chacune des observations par rapport à la bissectrice de l'espace défini (ρ, ω) (voir fig. 1.6).

La relation entre les points de cet espace (ρ, ω) peut être facilement mesurée en faisant une régression qui donne les paramètres α et β

$$i - i^* + \delta = \beta(\pi - \pi^* + \delta) + \alpha,$$

qui implique

$$i - i^* = \beta(\pi - \pi^*) - (1 - \beta)\delta + \alpha$$

β étant les covariations de $\pi - \pi^*$, $i - i^*$ et δ , et α mesurant la tendance structurelle à des taux d'intérêt nominaux plus élevés.

Lorsque la valeur de β est proche de 1 et celle de α est proche de 0, le rendement et le taux de change réel suivent la bissectrice. Les taux de rendement réels sont donc proches de ceux des États-Unis et les écarts de taux d'intérêt suivent étroitement les écarts d'inflation. Les variations du taux de change nominal peuvent être importantes et induire de fortes variations du taux d'appréciation réel, ρ et la marge, ω , mais n'ont pas d'effet sur les taux d'intérêt ni sur les taux d'inflation.

Pour des valeurs de β proches de 1 et de α supérieures à 0, la marge d'intérêt et les taux de change réels évoluent sur une oblique à 45° et l'on peut appliquer les mêmes considérations aux relations entre les variables; toutefois, les taux d'intérêt sont systématiquement plus élevés que ceux des États-Unis.

Si la valeur de β est supérieure à 1, l'écart de taux d'intérêt réel γ est plus grand que la valeur de ρ et ω .

Une appréciation en termes nominaux est associée à un durcissement de la politique monétaire ($\beta - 1$ pour un écart de taux d'inflation donné), une dépréciation nominale est associée à une inflation plus forte (avec un coefficient égal à $(1 - \beta) / \beta$ pour un écart de taux d'intérêt donné) et la politique monétaire répond à l'inflation en modifiant les taux d'intérêt (à un rythme égal à β pour un taux de change donné). Plus β est élevé, plus les variations du taux de change sont répercutées sur les prix et moindre est l'effet de la dépréciation nominale sur le taux de change réel ou, si l'on inverse la causalité, plus grande est la dépréciation nominale requise pour préserver un taux de change réel compétitif. Les variations des taux d'intérêt sont plus fortes que les variations des taux d'inflation.

Le Brésil, la Hongrie, le Mexique, l'Afrique du Sud et la Turquie ont récemment adopté une politique monétaire axée sur un objectif d'inflation, qui implique un flottement libre de la monnaie et une maîtrise de l'inflation par le biais des taux d'intérêt. Le régime adopté après la crise a entraîné de profondes transformations structurelles pour le Brésil, la Hongrie, le Mexique et la Turquie, avec une nette baisse des taux d'intérêt et des écarts de taux d'inflation, mais le taux d'intérêt reste très élevé, la volatilité est importante et la tendance à l'appréciation réelle et la détérioration de la compétitivité globale persistent dans le cas du Brésil, de la Hongrie, de l'Afrique du Sud et de la Turquie. Leurs taux d'intérêt réels, qui sont toujours nettement plus élevés que celui des États-Unis, découragent l'accumulation de capital et pourraient générer des pressions inflationnistes en freinant l'augmentation des capacités.

5. Les politiques nationales de lutte contre la spéculation

Pour les petites économies ouvertes, surtout dans le cas des pays en développement, un secteur externe stable et prospère est essentiel. Le taux de change est le prix le plus important pour ces économies car il détermine la compétitivité globale et a une grande influence sur le niveau des prix nationaux. De récentes études ont montré qu'un taux de change réel «compétitif et stable» est indispensable pour les pays en développement car il permet une expansion régulière des exportations et une croissance des investissements financée par les bénéfices (*Rapport sur le commerce et le développement 2004 et 2006*; Rodrik, 1995) qui permet de tirer parti de la dotation de facteurs, d'externalités positives et d'institutions appropriées (Eichengreen, 2007). Pour les responsables de la politique économique, le problème est de conjuguer la maîtrise de l'inflation, qui est devenue la priorité de nombreux pays en développement, avec la préservation de la compétitivité internationale et une faible volatilité du taux de change, dans un monde qui se caractérise par des flux de capitaux à court terme libres et très instables.

Comme nous l'avons souligné dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2004* (chap. IV), des écarts d'inflation importants conduisent à pratiquer des marges d'intérêt élevées, car les banques centrales emploient le taux d'intérêt pour enrayer l'inflation en provoquant une contraction du crédit et de la demande. Toutefois, ce qui intéresse les spéculateurs qui pratiquent le

portage, ce sont les rendements nominaux. Ils ne s'intéressent pas aux écarts d'inflation ou autres données fondamentales en soi, tant qu'elles ne menacent pas la stabilité de la devise et donc le gain attendu. L'afflux de capitaux induit par un écart de taux d'intérêt nominal élevé, s'ajoutant à un taux de change considéré comme stable ou ayant tendance à monter, ou même ayant tendance à baisser à condition que cela laisse un rendement suffisant, a d'énormes répercussions sur l'économie réelle et sur les déséquilibres des opérations courantes au niveau mondial.

Les effets systémiques réels et financiers des flux de capitaux de portefeuille varient selon la situation institutionnelle, structurelle et même conjoncturelle du pays de destination. Le développement du secteur financier et de l'intermédiation, l'ampleur de la dette intérieure et extérieure héritée, la composition de la production et des échanges commerciaux influent sur la capacité d'absorber ces flux et sur leurs effets sur les prix relatifs et la croissance. Néanmoins, les scénarios qui caractérisent la fragilité et la volatilité des marchés financiers des pays émergents partagent de nombreux points communs. Dans un régime de parité fixe ou glissante, les entrées de capitaux gonflent les réserves et stimulent la création de monnaie et l'expansion du crédit, ce qui peut induire une forte augmentation de la consommation, une accélération de l'inflation et une hausse des importations. Dans un régime de taux de change officiellement flottant, ils peuvent induire une appréciation nominale et réelle et accroître les réserves à tel point que la banque centrale, ouvertement ou non, est encline à lisser les variations de taux de change. Un cours trop élevé pénalise les exportations et réduit la compétitivité et donc la croissance des entreprises qui exportent. Cela a des effets négatifs sur le revenu et la croissance en général. Enfin, la détérioration de la situation économique peut amener les investisseurs étrangers à penser que le pays concerné est de nouveau en situation précaire, ce qui peut faire chuter sa monnaie et empêcher la banque centrale de contenir l'inflation.

Si l'emploi du taux d'intérêt pour maîtriser l'inflation implique des coûts supplémentaires importants du fait qu'il attire des flux de capitaux spéculatifs, il faut comparer cette stratégie anti-inflationniste avec d'autres, peut-être moins souvent expérimentées, mais qui pourraient avoir des avantages majeurs à long terme. Ces stratégies sont notamment les politiques macroéconomiques

hétérodoxes appliquées avec un grand succès dans la plupart des pays d'Asie (*Rapport sur le commerce et le développement 2006*, chap. IV, sect. D). Dans ces stratégies, la politique monétaire se préoccupe essentiellement du secteur extérieur, y compris le taux de change. Pour maîtriser l'inflation, les autorités ont recours à d'autres mesures que celles qui dépendent de la banque centrale, c'est-à-dire en général à des politiques de revenu adaptées au fonctionnement du marché du travail.

Le fait d'empêcher les arbitrages monétaires spéculatifs freine l'appréciation effective de la monnaie et romps le lien entre les flux de capitaux fébriles et le taux de change réel, préservant ainsi la compétitivité. Certains pays ont réussi à empêcher toute appréciation réelle durable de leur monnaie. Cela peut nécessiter un contrôle des mouvements de capitaux à court terme tant qu'il n'est pas possible de réduire la rentabilité escomptée de la spéculation par des mesures plus traditionnelles comme une baisse des taux d'intérêt. La restructuration de la dette intérieure et extérieure peut aussi contribuer à limiter l'effet de la spéculation internationale en réduisant les taux d'intérêt nominaux.

6. Application de politiques coordonnées pour réduire les déséquilibres mondiaux

Les opérations de portage exploitant les écarts de taux d'intérêt nominaux entre certains pays développés et des pays comme le Brésil, la Hongrie ou la Nouvelle-Zélande rompent le lien fondamental entre l'écart de taux d'intérêt et le risque de dépréciation d'une monnaie. Si sur le court terme les taux de change flottants ne suivent pas la règle de la parité de pouvoir d'achat et déstabilisent les comptes extérieurs, il faut une politique internationale visant à préserver cette règle. Les opérations à découvert des fonds spéculatifs et autres investisseurs, plus que toute autre chose, remettent en question l'idée largement répandue qu'un régime de change flottant est la seule solution réaliste au problème de la balance extérieure.

C'est pourquoi les pressions politiques exercées sur la Chine pour qu'elle laisse flotter sa monnaie pourraient avoir un effet pervers. Comme les taux d'intérêt sur le renminbi sont encore assez bas, il n'est pas du tout certain que celui-ci s'appréciera si la Chine, cédant aux pressions des États-Unis, laissait le marché déterminer son cours. Le renminbi pourrait au contraire, à l'instar du yen et du franc suisse, servir à financer des opérations de portage.

Cela le ferait baisser et accroîtrait encore la compétitivité de la Chine au lieu de la réduire, ce qui à l'évidence aggraverait les déséquilibres mondiaux.

Les pays en développement en général ont besoin d'une marge de manœuvre et d'un nombre d'instruments suffisant pour prévenir une volatilité excessive de l'ensemble du secteur extérieur, qui menace l'investissement à long terme et le processus de rattrapage. Les faits ne confirment pas le dogme selon lequel, dans un régime de change flottant, le marché financier international jouera ce rôle en ajustant sans heurt les taux de change autour de leur niveau «d'équilibre», alors qu'avec des taux de change fixes, les marchés des produits, du travail et le marché financier seront toujours assez souples pour s'adapter rapidement à un nouvel équilibre. En fait, les taux de change dans un régime de flottement se sont révélés très instables, pouvant rester longtemps éloignés de la parité de pouvoir d'achat, ce qui a de graves conséquences sur l'activité économique réelle des pays concernés. Les pays qui ont tenté l'expérience des parités fixes n'ont pas obtenu de bons résultats non plus: en cas de choc externe ou si le cours était inadapté, il n'était pas possible de modifier la parité et, en conséquence, les ajustements coûtaient cher en réduisant la production et le secteur réel de l'économie devait absorber entièrement le choc.

Compte tenu des résultats des régimes de parité fixe et des régimes de change flottant, la plupart des pays en développement dont le marché des capitaux est ouvert ont opté pour un régime intermédiaire; cela leur laisse plus de marge de manœuvre en cas d'instabilité sur le marché financier international et permet d'adapter le taux de change réel à un niveau conforme aux besoins de leur développement. Aucun des deux régimes extrêmes n'offre ces possibilités. Les pays en développement qui ne sont pas membres d'un arrangement monétaire régional susceptible de résister aux caprices du marché financier mondial doivent donc recourir au contrôle des flux de capitaux à court terme ou adopter une stratégie de sous-évaluation et d'interventions sur le marché des changes (*Rapport sur le commerce et le développement 2004*).

Pour empêcher la manipulation du taux de change, du niveau des salaires, des impôts ou des subventions afin d'accroître la part du marché mondial et pour dissuader les marchés financiers de fausser la compétitivité des nations, il faut un nouveau code de conduite qui régulerait la

compétitivité globale des différents pays. Ce code de conduite, faisant partie du système de gouvernance mondiale, devrait empêcher qu'un pays s'arroge des avantages excessifs par rapport aux inconvénients subis par d'autres pays directement ou indirectement affectés. Par exemple, une modification du taux de change nominal qui l'éloigne beaucoup de sa valeur réelle compte tenu des écarts d'inflation a sur le commerce international exactement les mêmes effets qu'une modification des droits de douane ou des subventions à l'exportation. C'est pourquoi il faut que les variations des taux de change réels fassent l'objet d'une surveillance et de négociations multilatérales. Il faut qu'une organisation internationale détermine quels sont les motifs de l'écart par rapport à ce que demanderaient les facteurs fondamentaux et l'ampleur de l'ajustement nécessaire, qui devrait être imposé par un organisme multilatéral. De telles règles aideraient à protéger tous les partenaires commerciaux contre des gains

ou pertes de compétitivité injustifiés et permettraient aux pays en développement d'éviter le piège de la surévaluation qui a été un des principaux obstacles à leur prospérité.

Pour trouver une solution à long terme aux problèmes que pose le système financier international, il faut commencer par accepter que l'idée d'un système monétaire multilatéral est tout aussi justifiée que celle d'un système commercial multilatéral. Comme ce dernier, un système monétaire mondial bien conçu doit permettre à toutes les parties de jouer à armes égales et empêcher la concurrence déloyale. Les motifs de la création du FMI il y a plus de soixante ans sont encore pour la plupart valables. En notre ère de mondialisation plus qu'en toute autre époque de l'histoire, il importe d'éviter les dévaluations compétitives et autres distorsions monétaires qui ont un impact négatif sur le fonctionnement du système commercial international.

Notes

- 1 Mesuré à parité de pouvoir d'achat (PPA), le taux de croissance est estimé à 4,9 % en 2007 contre 5,3 % en 2006. La différence est due au fait que la part de certains pays en forte croissance (notamment la Chine et l'Inde) dans le PIB mondial est beaucoup plus élevée mesurée à PPA que mesurée aux taux de change du marché.
- 2 En Afrique, la CNUCED et la Banque pour l'investissement et le développement de la CEDEAO ont réuni leurs efforts pour financer la plantation de jatropha et la production de biocarburants. Dans le cadre de cette initiative régionale, il est prévu de créer un fonds pour financer l'investissement dans la filière des biocarburants, y compris la recherche-développement, et pour accroître les capacités (CNUCED, 2007c).
- 3 Le TCER est un indicateur global de la compétitivité d'un pays par rapport à ses partenaires commerciaux. C'est la moyenne des taux de change réels bilatéraux pondérée par la valeur annuelle des échanges commerciaux.
- 4 Les institutions internationales de financement (voir IMF, 2007) recommencent à s'intéresser au rôle du taux de change réel dans l'ajustement international, mais leurs recommandations dépendent toujours d'opinions divergentes sur les causes de la hausse ou de la baisse excessive des taux de change réels et sur l'aptitude des forces du marché à produire l'ajustement requis. L'évolution des dernières années au niveau mondial donne à penser qu'il y a peu de chances d'obtenir un ajustement efficace en s'en remettant uniquement au marché ou qu'un seul pays puisse prendre les mesures nécessaires pour corriger son déséquilibre.
- 5 Dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2006*, nous avons soutenu que certaines interprétations de cette situation, qui imputent les déséquilibres à un excédent d'épargne mondiale par rapport à la demande d'investissement, paraissent contraires non seulement à l'intuition et au sens commun, mais aussi à la réalité. En termes comptables, les déséquilibres mondiaux correspondent à un écart entre l'épargne et l'investissement nationaux et entre le revenu national et les dépenses intérieures. Toutefois, ni l'écart entre l'épargne et l'investissement ni l'écart entre les revenus et les dépenses ne peuvent être considérés comme les causes directes du déséquilibre commercial et, en conséquence, des transferts internationaux de revenu réel; ce sont plutôt les effets des variations des revenus et des prix relatifs, tels que les modifications des termes de l'échange, du taux de change effectif réel et du coût relatif des facteurs.
- 6 Pour lisser la volatilité des taux de change nominaux mensuels, nous avons employé une moyenne glissante sur six mois du taux de change réel, en prenant 2000 comme année de base.
- 7 Le principe de la parité d'intérêt est que les flux de capitaux se trouvent en équilibre lorsque la dépréciation prévue d'une monnaie compense l'écart de taux d'intérêt. Comme nous le verrons dans l'encadré 1.1, les faits invalident ce principe lorsque les attentes et la perception du risque ne sont pas le fruit d'un processus totalement rationnel.

Bibliographie

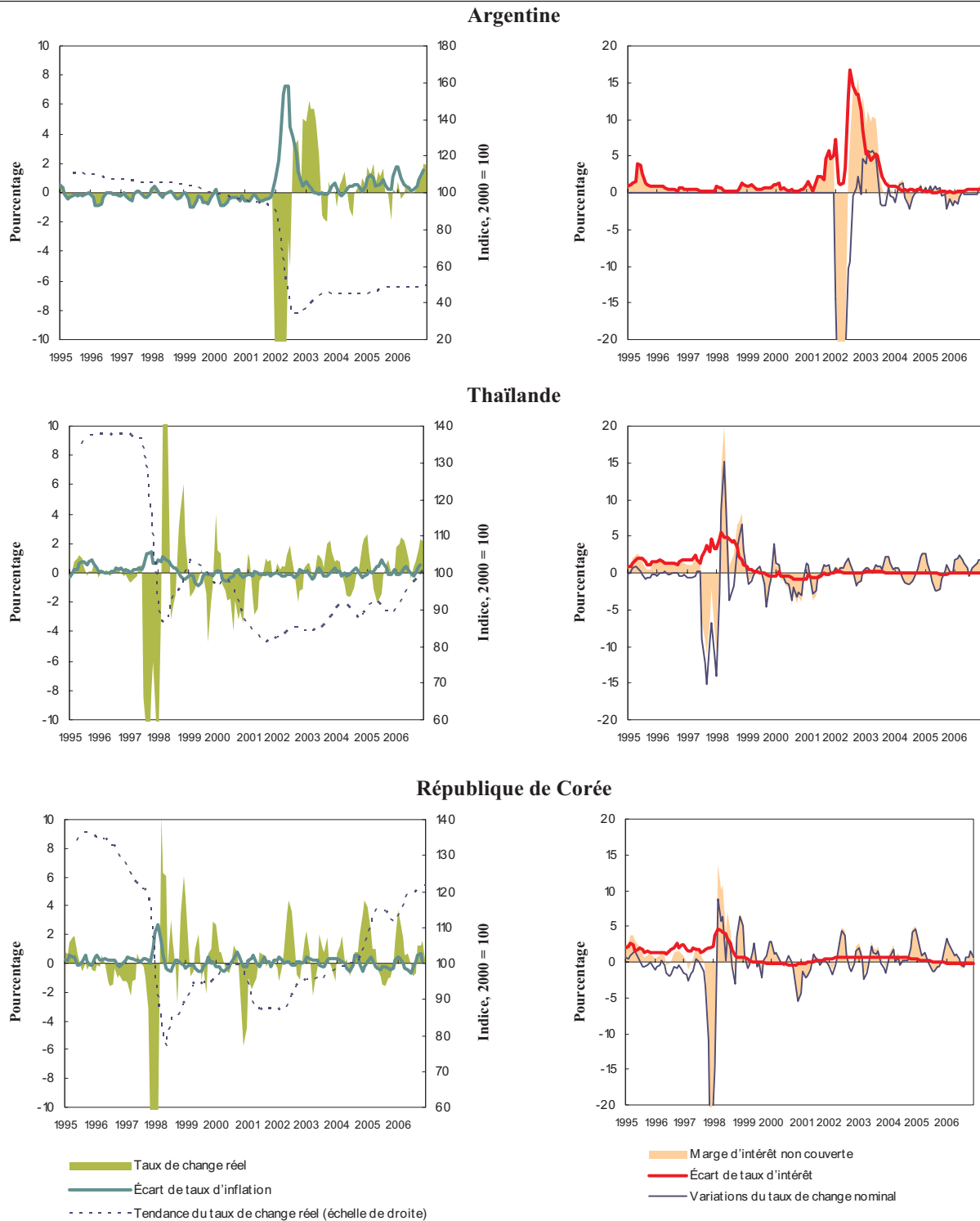
- Barbosa NH (2006). Inflation targeting in Brazil: Is there an alternative? Political Economy Research Institute, Amherst, MA.
- BIS (2007). *BIS Quarterly Review*. Basel, Bank for International Settlements, March.
- British Petroleum (2007). *Statistical Review of World Energy*.
- Burghardt G (2007). 11,859,266,617. Contracts Traded. Derivatives exchange volume accelerates in 2006. *Futures Industry Magazine*, March/April.
- Burnside C, Eichenbaum M, and Rebelo S (2007). The returns to currency speculation in emerging markets, NBER Working Paper No. 12916, February.
- Derrick S (2007). Dollar remains under pressure. *Morning Update*, 25 April. The Bank of New York, New York.
- Deutsche Bundesbank (2007). *Bundesbank monthly report*. June 2007: 35–56. Frankfurt am Main, Germany.
- Domanski D and Heath A (2007). Financial investors and commodity markets. Quarterly Review. Basel, Bank of International Settlements, March.
- Doyle E, Hill J and Jack I (2007). Growth in commodity investment: risk and challenges for commodity market participants. London, United Kingdom. Financial Services Authority (FSA), FSA Markets Infrastructure Department, March.
- Eichengreen B (2007). The real exchange rate and economic growth. Paper presented at the Conference, Macro Economics and Financial Policies for Sustained Rapid Growth, World Bank's Commission on Growth and Development. New York, 9 April.
- European Commission (2007). *The 2007 Outlook for World Agricultural Commodity Markets: Monitoring Agri-trade Policy*, No. 01–07. Brussels, European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, May.
- FAO (2007). *Current Situation and Outlook*. CCP 07/Inf. 8. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Committee on Commodity Problems, Rome.
- Financial Times* (2007). Falls in oil and metals could signal an end to the bull run, 11 January.
- Forbes Magazine* (2007). Oil's down. Time to buy? 29 January.
- IMF (2007). *World Economic Outlook*. Washington, DC, International Monetary Fund, April.
- IEA (2007). *Oil Market Report*. Paris, International Energy Agency, June.
- Metals Economics Group (2007). *World Exploration Trends*. A special report from the Metals Economics Group for the Prospectors and Developers Association of Canada.
- National Bureau of Statistics of China (2007). Statistical communiqué on the 2006 National Economic and Social Development, 28 February.
- Rodrik D (1995) Getting interventions right: how South Korea and Taiwan grew rich, *Economic Policy*, 20: 53–107.
- Suni P (2007). World Commodity Prices 2006–2008. Association of European Conjuncture Institutes (AIECE), Working Group on Commodity Prices. Report presented to the AIECE Spring Meeting in Helsinki, May.
- Tao L (2007). *Country Report: China*. Presented at the Project LINK Meeting, Beijing, China, 14–17 May. Accessible at: www.chass.utoronto.ca/link/.
- Telli C, Voyvoda E and Yeldan E (2007). Macroeconomics of twin-targeting in Turkey: Analytics of a financial CGE model. Amherst, MA, Political Economy Research Institute.
- UN-DESA/UNCTAD (2007). *World Economic Situation and Prospects*. New York, United Nations.
- UNCTAD (2006). The emerging biofuels market: regulatory, trade and development implications. UNCTAD/DITC/TED/2006/4. Geneva.
- UNCTAD (2007a). Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XII, Globalization for development: Opportunities and challenges, TD/413, 4 July.
- UNCTAD (2007b). Biofuels. Press Release UNCTAD/PRESS/PR/2007/008. 27 April.
- UNCTAD (2007c). Commodities and development. TD/B/COM.1/82. Geneva.
- UNCTAD (various issues). *Trade and Development Report*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (various issues). *World Investment Report*. United Nations publication, New York and Geneva.

Annexe statistique du chapitre premier

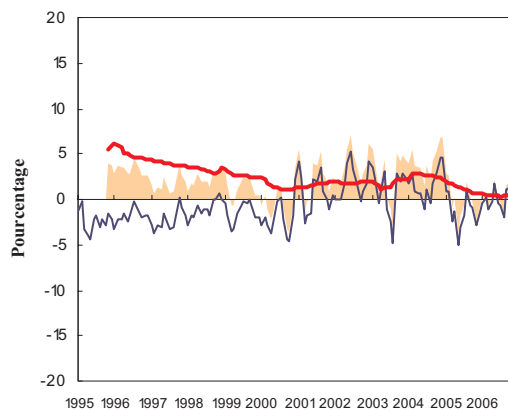
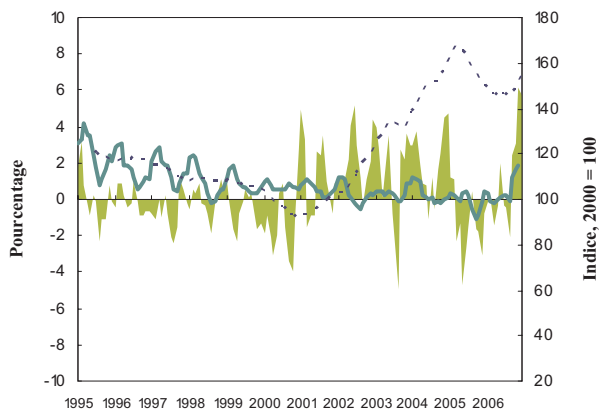
Figure 1.A1

MARGE D'INTÉRÊT NON COUVERTE, VARIATIONS DES TAUX DE CHANGE, ÉCARTS DE TAUX D'INFLATION ET DE TAUX D'INTÉRÊT, DIVERS PAYS, 1995-2006

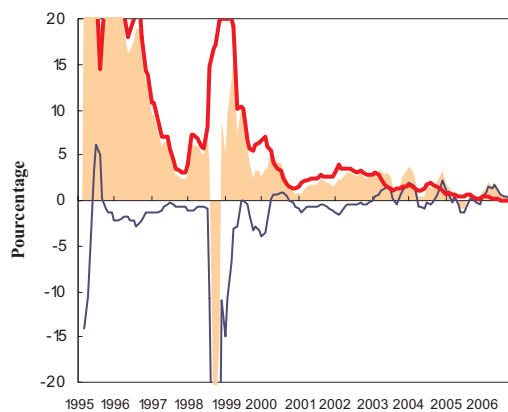
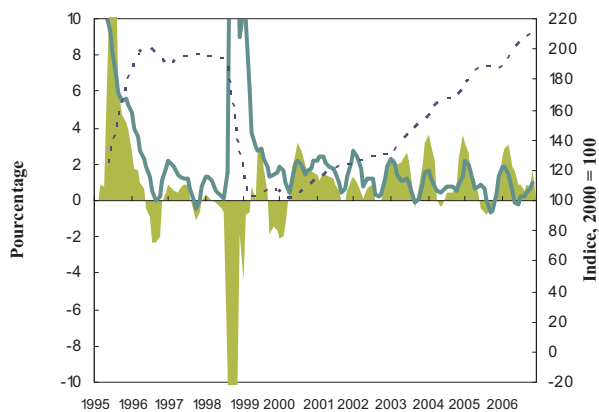
Figure 1.A1 (suite)



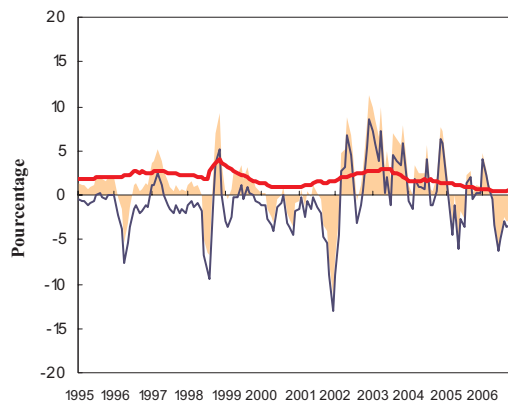
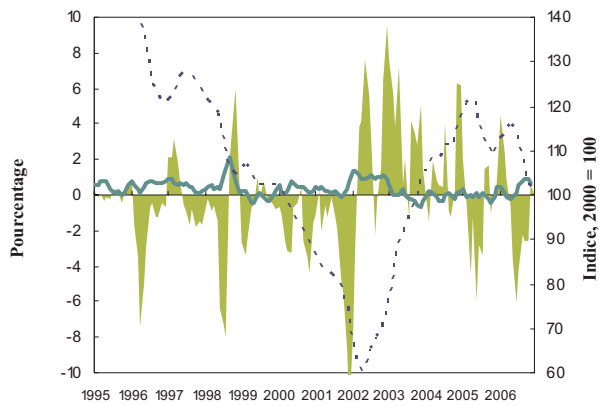
Hongrie



Fédération de Russie



Afrique du Sud



■ Taux de change réel
— Écart de taux d'inflation
- - - - Tendance du taux de change réel (échelle de droite)
 ■ Marge d'intérêt non couverte
— Écart de taux d'intérêt
— Variations du taux de change nominal

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *International Financial Statistics*; et sources nationales.

Note: Une variation positive du taux de change correspond à une hausse de la monnaie concernée. La tendance du taux de change réel est la moyenne glissante sur six mois. Pour la définition des écarts, voir texte.

LA MONDIALISATION, LA RÉGIONALISATION ET LE DÉFI DU DÉVELOPPEMENT

A. Introduction

Les pays en développement cherchent à exporter davantage et à attirer davantage de flux de technologie et de capitaux pour s'intégrer dans l'économie mondiale dans l'espoir que cela les aidera à accroître leur productivité, à améliorer leurs perspectives de croissance et à élever le niveau de vie de leur population. Toutefois, la plupart des observateurs considèrent que, pour que l'intégration *externe* apporte de tels avantages, il faut qu'un certain nombre de conditions préalables soient réunies: capacités de production, compétences et savoir-faire technique suffisants, institutions nécessaires pour le fonctionnement du marché et bonnes infrastructures. La réalisation de ces conditions est étroitement liée à un processus d'intégration *interne*: élargissement des marchés intérieurs, transfert de la main-d'œuvre rurale vers des activités industrielles ou de services et division du travail dans l'industrie associée à un réseau dense de liens de fournisseurs à clients entre différents secteurs. En outre, il faut des institutions fortes capables de forger le consensus sociopolitique nécessaire pour mobiliser et affecter les ressources à des investissements productifs et pour gérer les arbitrages qu'exige l'intégration externe pendant un processus de développement dynamique. C'est pourquoi la mise en place de *structures politiques participatives*, qui sont étroitement associées à la gouvernance démocratique mais ne s'y limitent pas, fait aussi partie de la plupart des stratégies de développement.

Chacun de ces éléments pose un problème politique majeur en soi et l'enjeu de la stratégie de

développement consiste à trouver le dosage de ces éléments qui permettra d'amorcer un cercle de développement vertueux. Toutefois, il n'est pas toujours possible d'avancer simultanément sur tous les fronts. Ces dernières années, la promotion de l'intégration externe a été une des priorités de l'action internationale en faveur du développement, incitant les pays pauvres à axer leur politique économique sur l'intégration dans le marché mondial et à harmoniser leurs institutions, lois et réglementations économiques sur la base de quelques principes fondamentaux universels concernant les droits de propriété, l'ouverture des marchés et la gouvernance. Cette stratégie a été présentée comme la meilleure (voire la seule) manière de faire en sorte que les incitations et ressources générées par le marché mondial stimulent et accompagnent la croissance et le développement au niveau national.

Toutefois, comme nous l'avons vu assez en détail dans de précédentes parutions du *Rapport sur le commerce et le développement*, l'histoire montre qu'il ne suffit pas d'enrayer l'inflation, de privatiser, de renforcer le droit de propriété et de s'ouvrir le plus possible au commerce et aux capitaux extérieurs pour obtenir une croissance et un développement tirés par le marché¹. Dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, nous avons vu comment la réduction de la marge de manœuvre des États fait qu'il est beaucoup plus difficile aux pays en développement de rattraper les pays développés. Les influences

externes sur la définition des objectifs nationaux se sont renforcées et les contradictions entre objectifs internes et externes se sont accentuées, souvent au détriment des objectifs nationaux de développement. Nous avons suggéré qu'il fallait ouvrir et assouplir les structures multilatérales pour que les gains résultant de l'intégration dans l'économie mondiale soient plus largement partagés. Nous avons aussi suggéré que de nouvelles disciplines multilatérales étaient nécessaires, en particulier dans le domaine de la finance internationale, pour obtenir des résultats plus équilibrés. Toutefois, les dispositifs multilatéraux ne sont pas la seule option dont les pays en développement disposent pour formuler une réponse collective et coordonnée aux problèmes créés par la mondialisation. Après l'échec des institutions internationales de financement face aux crises financières de la fin des années 90 et vu la lenteur des progrès des négociations multilatérales du Cycle de Doha, des arrangements régionaux prennent une place croissante sur la scène du développement international. En conséquence, dans le présent *Rapport sur le commerce et le développement*, nous examinerons si et comment l'intégration et la coopération régionales pourraient améliorer la stratégie de développement et contribuer à rééquilibrer la gouvernance économique internationale.

Il existe une abondante littérature, fondée en général sur la théorie du commerce international, qui juge cette évolution inquiétante au motif qu'elle empêcherait l'optimisation qui serait censée résulter d'un système mondial vraiment ouvert². De ce point de vue, la régionalisation est un obstacle ou, pire encore, une évolution insidieuse et perverse³.

Toutefois, s'il arrive que des arrangements régionaux stimulent le commerce et l'investissement à l'échelle régionale au détriment des transactions multilatérales, il n'est pas du tout évident que cela soit inévitable⁴. Une grande partie des analyses contenues dans cette littérature se fondent sur des modèles très schématiques de l'économie mondiale, qui négligent ou ignorent totalement certains aspects fondamentaux du régionalisme et ne s'intéressent qu'aux gains de bien-être statiques qu'on peut attendre de la maximisation de l'ouverture et de l'efficacité de l'allocation des ressources.

Pour réfuter cette vision de la régionalisation, il faut prêter beaucoup plus d'attention aux forces dynamiques de l'économie et à la contribution de la proximité géographique à l'amorçage et à la préservation d'un cercle vertueux de croissance. Pour cela, il ne faut pas se braquer sur la libéralisation officielle et il faut tenir compte d'autres aspects, en particulier ceux des infrastructures, du développement industriel et de la politique monétaire, ainsi que du problème du transfert d'une partie de la souveraineté nationale à des organes supranationaux (notamment régionaux). Ces questions seront examinées dans la section B du présent chapitre. Ensuite, dans la section C, nous verrons en quoi les forces dynamiques liées à l'intégration interne peuvent contribuer à la formation d'accords de coopération régionale appuyant les stratégies de développement nationales et comment la coopération régionale peut éliminer quelques-uns des obstacles à l'amorçage d'un cercle de croissance vertueux entre des pays voisins.

B. Les limites de la théorie classique

1. Les approches théoriques de l'intégration régionale

Le régionalisme est souvent assimilé aux accords commerciaux préférentiels conclus entre pays voisins. Ces accords peuvent prendre différentes formes et être plus ou moins ambitieux, les principales différences étant le degré de

préférence accordé aux membres et le degré de coordination de leurs politiques.

Traditionnellement, l'évaluation de ces arrangements visait avant tout à déterminer si et comment leur dosage de libéralisation et de discrimination modifiait le bien-être économique par la création ou le détournement de courants d'échanges commerciaux. D'après la théorie

classique du commerce international, le bien-être économique est maximisé par le libre-échange à l'échelle mondiale, qui fait en sorte que la production soit répartie en fonction des avantages comparatifs et que les ressources mondiales soient employées de la manière la plus efficiente possible. Même des pays qui sont en retard dans tous les secteurs sont censés avoir intérêt à suivre cette voie. Les droits de douane et autres obstacles au commerce sont néfastes dans la mesure où ils faussent l'allocation des ressources et réduisent les gains résultant du commerce international. C'est pourquoi tout mouvement qui se rapproche de cet idéal de libre-échange, même s'il se limite à une partie des membres du système commercial mondial, devrait, à première vue, accroître le bien-être. Toutefois, les analyses des unions douanières faites depuis le travail de pionnier de Viner (1950) contredisent cette intuition étant donné qu'une partie du commerce avec les non-membres peut être détournée au profit de membres dont les coûts sont plus élevés et qu'elles peuvent faire diminuer les recettes douanières. Globalement, ces deux effets peuvent compenser tout gain de bien-être résultant de la création d'échanges.

L'analyse des accords commerciaux régionaux et des unions douanières à la lumière de l'avantage comparatif n'a pas pu démontrer que ces arrangements entraînaient systématiquement une amélioration globale du bien-être⁵. L'effet global dépend des caractéristiques des pays membres: niveau initial et modification des droits de douane, degré d'interdépendance commerciale préexistante, écarts de coûts initiaux et degré de complémentarité de leurs structures de production. Toutefois, l'apport théorique important est que l'effet global peut être aussi bien négatif que positif et qu'il faut analyser ces arrangements au cas par cas⁶.

Il y a eu récemment des analyses plus empiriques, employant des méthodes économétriques ou des modèles d'équilibre général calculable. Elles ont été axées sur la mesure des variations effectives des flux d'échange et du bien-être résultant de tel ou tel arrangement régional. D'après un groupe influent d'économistes du commerce international, on a systématiquement tendance à sous-estimer le coût de ces arrangements, en particulier lorsqu'on oublie

d'ajouter les contraintes administratives (telles que règles antidumping et règles d'origine) à la panoplie des mesures protectionnistes adoptées par leurs membres⁷. Quoi qu'il en soit, la majorité des études empiriques montrent que les effets, tant sur les membres que sur les pays tiers, sont minimes et qu'une création nette d'échanges et une variation du bien-être global positive mais presque négligeable sont les résultats les plus probables⁸.

Ce qui intrigue le plus les économistes de l'école classique est que, alors que dans la plupart des cas leur impact global paraît relativement modique, les arrangements régionaux ont proliféré ces dernières années, parallèlement à la poursuite de la libéralisation multilatérale. On a cherché à expliquer ce phénomène par l'«économie politique». Les arrangements régionaux seraient devenus un moyen de recherche de rentes employé par des groupes bien organisés, qui sont contraires à l'intérêt général de la majorité non organisée, ce qui entraîne une hausse des coûts de transaction et une aggravation du protectionnisme comparable, selon certains, à la situation des années 30 (Bhagwati, Greenaway and Panagariya, 1998). Pour eux, la régionalisation a créé une multitude anarchique d'accords qui se recouvrent partiellement, ce qui entrave le fonctionnement du système commercial et menace le véritable libre-échange.

Ceux qui considèrent la mondialisation induite par le marché comme un processus d'intégration beaucoup plus «profond», impliquant une harmonisation d'un large éventail de politiques, de droits et d'institutions et offrant des possibilités de gains dynamiques associées à l'accès à des marchés plus grands, à l'augmentation des flux d'IED, aux retombées technologiques et à l'intensification générale de la pression concurrentielle, ont une interprétation plus positive (Lawrence, 1993; Schiff and Winters, 2003). De leur point de vue, les arrangements régionaux peuvent être des étapes vers l'instauration du libre-échange à l'échelle mondiale, notamment lorsqu'ils renforcent l'appui à des réformes allant dans le sens du marché et qu'ils améliorent le climat des affaires et en particulier l'attrait des pays pour les sociétés transnationales (STN). Sans contester la primauté de la libéralisation multilatérale, une politique d'exclusion (comme le fait d'être tenu à

Les arrangements régionaux peuvent être des étapes vers l'instauration du libre-échange à l'échelle mondiale, notamment lorsqu'ils renforcent l'appui à des réformes allant dans le sens du marché et qu'ils améliorent le climat des affaires et en particulier l'attrait des pays pour les sociétés transnationales.

l'écart des grandes réunions multilatérales) incite particulièrement les pays les plus petits à conclure des arrangements régionaux. De plus, avec la consolidation de ces arrangements, il peut se produire une sorte d'effet de dominos, à savoir que la création d'un dispositif régional peut faire pencher la balance politique dans un autre pays en faveur de l'intégration, ce qui accroît les efforts visant à s'intégrer dans les dispositifs existants ou à former des arrangements parallèles avec d'autres pays exclus. Cela pourrait faire chuter les obstacles commerciaux entre les membres indépendamment de toute négociation multilatérale (Baldwin, 2004).

Selon certains observateurs, cet effet de dominos ne favorisera l'instauration d'un véritable libre-échange à l'échelle mondiale que si les arrangements en question sont des arrangements Nord-Sud (Schiff and Winters, 2003). D'autres pensent que le mieux est de laisser proliférer les accords régionaux de toutes formes et dimensions (Ethier, 1998). Ce qui rapproche ces observateurs optimistes des plus sceptiques est que ces derniers insistent pour évaluer les arrangements régionaux par rapport à une norme issue de la théorie classique du commerce international, dans laquelle le libre-échange intégral pour les marchandises et les services et l'ouverture des frontières à l'IED sont des conditions préalables du développement.

Certains économistes contestent depuis longtemps la validité de ces explications et leur aptitude à saisir la dynamique du commerce et du développement associée à la régionalisation, de même que l'affirmation que l'ouverture commerciale a toujours un effet positif sur la croissance en général. Ces interrogations sont issues en partie d'une analyse approfondie de la structure et de la dynamique des économies modernes. Dans les débats sur l'intégration européenne après la guerre, on a mis l'accent sur les gains dynamiques associés aux économies d'échelle et au développement du commerce intrabranche (Grubel, 1977: 595-601); la recherche de gains de ce genre était encore plus évidente dans le débat sur la régionalisation visant à aider les pays en développement à accroître la production et l'exportation de produits manufacturés (ECLAC, 1949; Mikesell, 1963). Les modèles traditionnels du commerce international ne peuvent pas intégrer une évaluation complète des gains résultant de la régionalisation en raison de leurs postulats fondamentaux. Des phénomènes tels que les rendements croissants, l'apprentissage technique, la création endogène de facteurs de production et l'imperfection de l'information

contredisent les conditions d'équilibre général, créent des coûts et des rentes sociaux et privés et entraînent une défaillance de la coordination, ce qui justifie une intervention de l'État⁹.

Les tentatives qui ont été faites d'employer des modèles orthodoxes pour établir un lien entre les arrangements commerciaux régionaux et ces facteurs dynamiques débouchent sur la conclusion qu'il y a d'importants gains de bien-être, pouvant atteindre 10 % du PNB (Brown, 1992; Nielsen, 2003); toutefois, ces études nécessitent souvent des postulats ad hoc en ce qui concerne l'importance des liens entre commerce et productivité et des retombées de l'IED. L'existence de gains dynamiques signifie qu'aucune proposition fondamentale – y compris celles associées à l'avantage comparatif – ne peut être admise sans de fortes réserves. En outre, elle jette un doute sérieux sur l'approche classique de l'évaluation des politiques par rapport à des points de repère universels qui est souvent employée dans le débat sur la dynamique régionale¹⁰.

2. Rôle de la géographie, de l'histoire et de la politique

De nombreux économistes rejettent l'idée qu'il y a des partenaires commerciaux «naturels», c'est-à-dire liés simplement par la proximité géographique, invoquant des arguments traditionnels concernant la productivité et le bien-être (Bhagwati, 1993; Krishna, 2003). Mais il est indéniable que la plupart des pays ont plus d'échanges avec leurs voisins immédiats qu'avec des pays plus éloignés (voir chap. IV), et tout arrangement régional a inévitablement une dimension géographique. Cela entraîne l'analyse classique dans un territoire nouveau, étant donné que ses postulats fondamentaux, notamment ceux du plein emploi des ressources, des rendements décroissants et de la concurrence parfaite, permettent de modéliser les pays en tant que points sans dimension à l'intérieur desquels les facteurs de production peuvent être déplacés instantanément et sans aucun coût. Dans le monde réel, caractérisé par des rendements croissants, des économies externes et des coûts de transaction variables liés au transport et aux obstacles tarifaires, la proximité apporte incontestablement des avantages économiques, tels qu'une baisse des coûts de transaction, la disponibilité d'intrants spécialisés (biens d'équipement ou intrants intermédiaires) et de compétences, le savoir tacite (qui s'acquiert par une interaction continue) et

diverses autres retombées¹¹. Le degré auquel ces avantages persistent (à travers le temps et l'espace) varie selon le marché ou le secteur concerné, mais ils offrent une réelle possibilité de synergie entre la productivité et l'implantation géographique (Rosenthal and Strange, 2004).

En outre, les dotations de facteurs et la technologie ne sont pas données une fois pour toutes, l'information est loin d'être parfaite et la production n'est pas du tout instantanée; la situation institutionnelle, technologique et socio-économique de départ a une grande influence sur les choix économiques et implique un sentier de croissance particulier.

Le développement le long de ce sentier sera probablement progressif, fondé sur l'acquisition préalable de capital et de compétence, entre autres, et leur amélioration. Au niveau national, l'influence des forces historiques et géographiques sur ce processus crée un biais en faveur du territoire national, caractéristique bien étudiée des relations économiques, qui montre que les entrepreneurs ont encore une forte préférence pour l'implantation sur le territoire national¹². Lorsque les relations deviennent internationales, il y a un fort biais en faveur des pays voisins, comme le montrent les modèles gravitationnels (Greenaway and Milner, 2002). D'autre part, l'influence des forces historiques et géographiques est manifeste, comme en témoigne la diversité des réponses institutionnelles, notamment celle de l'État. Cette diversité institutionnelle, dans la mesure où elle reflète la dynamique de l'environnement économique, n'est pas incompatible avec l'essor des échanges transfrontières ni avec une interdépendance économique croissante, mais elle contribue à segmenter les marchés et à alourdir les coûts de transaction, même lorsque les obstacles au commerce sont réduits (Petri, 2006: 389).

Les motivations et influences politiques font partie intégrante de la coopération régionale, comme le montrent la majorité des accords de coopération régionale en vigueur. Du point de vue de la théorie classique du commerce international,

ces motivations sont suspectes, puisque l'idéal serait de mettre en place des conditions assurant la convergence globale des revenus et des institutions sous l'effet des forces du marché. En réalité, dans toute économie de marché saine, il y a une interaction permanente entre l'économique et le politique. Les défaillances du marché sont un des

Il y a une interaction permanente entre l'économique et le politique. Les défaillances du marché sont un des points d'interaction et la fourniture de biens publics en est un autre.

points d'interaction et la fourniture de biens publics en est un autre. Mais en outre, dans les pays avancés, il y a des processus de création et de destruction simultanés. Les processus de création de richesse créent des problèmes d'ajustement et d'inégalité, notamment ceux qui sont associés à l'essor et au déclin des différents secteurs et

régions, qui suscitent à leur tour, dans le domaine politique, des demandes de réforme et d'intervention. Ces réformes ont elles-mêmes des effets économiques. Les arbitrages et le marchandage font donc partie intégrante des processus décisionnels en matière économique (Hirschman, 1991).

Il n'y a pas de pays développé dont le gouvernement n'ait pas joué un rôle central dans la promotion du changement (North, 1990; Chang and Rowthorn, 1995). Il n'est donc pas pertinent de réduire le programme politique à un choix entre le libre-échange et l'autarcie, ou entre la promotion de l'exportation ou le remplacement des importations, ou même entre un développement piloté par l'État et un développement

À l'ère de la mondialisation, qui limite l'éventail des politiques nationales de développement, des institutions régionales pourraient être un moyen d'appliquer le principe de la capacité d'adaptation efficiente aux relations transfrontières.

induit par le marché. Cela n'implique pas non plus, *a contrario*, que les États soient infaillibles ou que des politiques gouvernementales soient indispensables pour tirer parti des économies d'agglomération; l'intégration régionale en Asie de l'Est montre à l'évidence que ce n'est pas le cas. Au contraire, ce qui importe, c'est que les économies de marché peuvent fonctionner dans un large éventail de cadres sociopolitiques¹³ et que ces cadres évoluent beaucoup. Cela donne à penser, d'une part, que ce qui réussit à une époque donnée peut échouer à une autre et, d'autre part, que les pays qui ont réussi leur décollage économique sont ceux qui

ont su adapter leurs institutions et leurs conventions à l'évolution des circonstances et des préférences sociopolitiques. Cela vaut tant pour les arrangements institutionnels régionaux que pour les institutions nationales. De ce point de vue, les pays qui ont aujourd'hui réussi sur le plan économique se caractérisent avant tout par une capacité d'adaptation, c'est-à-dire la capacité de créer des institutions qui donnent à l'activité économique un cadre stable, tout en étant assez souple pour laisser la plus grande marge de manœuvre possible en matière d'options politiques, en tout temps et en toutes circonstances, face à des problèmes spécifiques (North, 1993). À l'ère de la mondialisation, qui limite l'éventail des politiques économiques nationales possibles, tandis que le cadre institutionnel multilatéral est insuffisant ou néglige le problème du développement, la création d'institutions régionales pourrait bien être une réponse pragmatique et son succès appliquerait le principe de la capacité d'adaptation efficiente aux relations transfrontières.

De ce point de vue, la coopération régionale entre pays en développement va beaucoup plus loin

que la recherche d'un terrain commun en matière de politique extérieure; elle englobe la fourniture de biens publics régionaux et une reconfiguration de l'espace politique. La formulation de règles préférentielles, la création de facilités de financement, les transferts budgétaires, la relocalisation des industries et la mobilité de la main-d'œuvre sont quelques-uns des mécanismes sur lesquels ils devront trouver un consensus pour ce qui est des aspects de la souveraineté nationale à céder à un dispositif institutionnel régional. En même temps, de nouveaux problèmes politiques dus à l'inégalité des membres, et en particulier au fait que les membres les plus forts pourraient ne pas respecter les conventions, devront être résolus. Cela signifie que les arrangements régionaux, tout autant que les États-nations, devront acquérir un niveau suffisant de compétence, de légitimité et de confiance, ce qui prendra probablement beaucoup de temps. L'exemple de l'Europe donne à penser qu'il est peu probable que la coopération régionale suive un plan préétabli, qu'elle demande un temps considérable et que le renforcement constant des capacités institutionnelles est indispensable pour son succès (Wyplosz, 2006: 133).

C. Régionalisation et coopération

1. L'industrialisation et le défi de l'intégration

Les régions qui dominent le commerce mondial dominant aussi l'industrie mondiale: l'Amérique du Nord, l'UE et l'Asie de l'Est assurent près de 80 % du commerce mondial de produits manufacturés, dont la moitié consiste en échanges intrarégionaux, et réalisent plus de 80 % de la valeur ajoutée manufacturière mondiale (tableau 2.1). Cette part, malgré un début de désindustrialisation dans bon nombre de pays développés, n'a pas beaucoup varié au cours des deux dernières décennies.

L'histoire, et en particulier celle de l'Asie de l'Est, a montré l'importance d'une base industrielle diversifiée, en raison des possibilités qu'elle offre d'élever le niveau de productivité, de créer des emplois et d'accroître les revenus, pour l'obtention

d'une croissance et d'un développement soutenus. Cela est dû, du côté de l'offre, à une prédisposition aux économies d'échelle, à la spécialisation, à la transformation technologique et à l'apprentissage et à la complémentarité des décisions d'investissement et, du côté de la demande, à l'existence d'élasticités prix et revenus favorables¹⁴. Un enchaînement de gains de productivité, d'accroissement de la demande et d'économies d'échelle de plus en plus importantes alimentent un cercle de croissance vertueux caractérisé par une expansion de la production, de l'emploi et de la consommation. L'activité industrielle est aussi importante car elle contribue à la création d'un environnement dynamique dans lequel la recherche de rentes par l'innovation peut contribuer à renforcer les liens entre bénéfices et formation de capital, qui sont essentiels pour l'amorçage d'un processus de croissance cumulative. Avec l'expansion du marché et la baisse du coût de la coordination due au

progrès technique apparaissent de nouvelles possibilités de différenciation des produits, en particulier dans les industries de biens intermédiaires spécialisés et de biens d'équipement, mais aussi par une diversité croissante des biens de consommation et de production¹⁵. Ce processus, dans le cadre duquel les entreprises sous-traitent certaines fonctions à de nouvelles entreprises spécialisées, implique une multiplication des transactions marchandes entre un nombre croissant d'entreprises d'une même branche de production. Tout cela renforce considérablement les interactions qui sont à la base d'une dynamique de croissance (Hirschman, 1989).

Tableau 2.1

VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE, COMMERCE TOTAL ET COMMERCE DE PRODUITS AGRICOLES, UE-15, ALENA ET ASIE DE L'EST, 1991-2005 (En pourcentage)				
	1991	1995	2000	2005
Part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale				
UE-15	29,8	27,6	23,6	27,6 ^a
ALENA	24,9	24,9	30,5	25,4
Asie de l'Est ^b	25,3	29,5	29,4	29,7
Total	80,0	82,1	83,5	82,7
Part du commerce mondial				
UE-15	43,2	39,4	35,6	35,2
ALENA	17,9	18,0	22,3	17,8
Asie de l'Est ^b	16,6	18,3	18,1	19,1
Total	77,7	75,8	75,9	72,2
Part du commerce de produits manufacturés de la région dans le commerce mondial de produits manufacturés				
UE-15 ^c	...	39,9	36,0	36,4
ALENA	...	19,1	24,0	18,8
Asie de l'Est ^b	...	20,5	20,4	22,2
Total	...	79,5	80,4	77,4
Part du commerce intrarégional de produits manufacturés dans le commerce mondial de produits manufacturés				
UE-15 ^c	...	24,9	21,2	21,2
ALENA	...	7,9	11,1	7,8
Asie de l'Est ^b	...	8,0	8,2	10,3
Total	...	40,7	40,5	39,3

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données CNUCED Handbook of Statistics.

^a Les données indiquées pour le Royaume-Uni en 2005 sont celles relatives à 2004, faute de données plus récentes.

^b Chine, Hong Kong (Chine), Japon, République de Corée et province chinoise de Taiwan.

^c Le commerce entre la Belgique et le Luxembourg n'est pas compris dans les données antérieures à 2002.

Il est peu probable que les liens créés par une division du travail industriel de plus en plus poussée se limitent aux frontières d'un pays. La différenciation industrielle élargit les possibilités de commerce intrabranche; les possibilités d'expansion de ce commerce sont considérables, mais son orientation est imprévisible (Krugman and Obstfeld, 1997: 139)¹⁶. Toutefois, à partir d'un certain stade de développement, elle sera plus rapide parmi les

pays dont les structures économiques et les capacités technologiques sont similaires. Les entreprises nationales qui franchissent certains seuils de taille, de productivité et de savoir-faire technologique ont tendance à exporter et à importer de plus en plus, ce qui crée un processus interactif et cumulatif d'intégration interne et externe¹⁷. L'exportation élargit les marchés et permet donc de réaliser des économies d'échelle, tandis qu'elle expose les entreprises à de nouveaux produits et procédés et à de nouveaux concurrents. Ces considérations s'appliquent de manière générale à toute orientation extravertie mais, pour de nombreux pays en développement qui en sont au début de l'industrialisation, une coopération régionale avec des pays dont le niveau de développement est similaire pourrait être plus féconde, car la concurrence extérieure initiale sera moins intense et il pourrait être plus facile de combler l'écart technologique par rapport à des concurrents de pays plus avancés extérieurs à la région.

Les entreprises manufacturières peuvent aussi chercher des avantages supplémentaires en créant des filiales à l'étranger. Les flux d'IED qui en résultent proviennent principalement de grandes entreprises qui emploient des technologies avancées et qui cherchent à consolider leurs rentes de situation, le choix des implantations étant déterminé par les écarts de coûts, l'existence d'un marché suffisant et le degré de technicité. En outre, lorsqu'un nombre croissant de pays progressent, cela entraîne des flux d'IED considérables au sein d'une branche de production (Hymer, 1976; Rowthorn, 1992; Driffield and Love, 2005). Dans certains cas, la production à l'étranger exigera l'installation d'usines entières, mais l'IED peut aussi servir à délocaliser seulement certaines étapes d'un processus de production, ce qui entraîne une sorte de désintégration verticale par la fragmentation géographique. Le degré de fragmentation variera selon la branche de production, en fonction du degré auquel les nouvelles technologies aident à réduire les coûts de coordination et de l'intensité des liens entre telle et telle activité (Venables, 2006: 19). Les réseaux internationaux de production qui émergent à l'issue de ce processus devraient accélérer les échanges internationaux de composants et de demi-produits, qui bien souvent sont des échanges intrabranche (Rapport sur le commerce et le développement, 2002, deuxième partie, chap. III).

Lorsque des pays voisins s'engagent dans un processus similaire de décollage industriel et d'intégration interne, on peut s'attendre à ce que leurs relations, aux niveaux des marchés, de la production et des entreprises, se renforcent. Lorsque ces liens externes parviennent à un certain degré d'intensité, les producteurs de la région commenceront à exercer des pressions en faveur de la réduction et de l'élimination des divers obstacles au commerce intrarégional, notamment les formalités bureaucratiques, les restrictions légales et les procédures administratives contradictoires, et d'une amélioration des infrastructures de transport et de communication. Il est probable que ces différentes demandes seront accompagnées de la création d'institutions de coopération¹⁸. La différenciation industrielle, c'est-à-dire l'emploi du commerce intrabranche pour obtenir des économies d'échelle ou pour diviser la production, dépend des décisions des entreprises et non des gouvernements, mais les politiques industrielles nationales peuvent appuyer ce processus, et la coordination et l'harmonisation de ces politiques au niveau régional peuvent contribuer à accroître leur efficacité.

La coopération régionale officielle n'est donc pas une condition préalable de l'intégration de fait. Elle peut commencer plus tard, comme ce fut le cas en Europe occidentale et en Asie de l'Est. En général, il y a une interaction dynamique entre les deux, à condition que les structures économiques évoluent d'une manière qui permette la création de liens transfrontières et que la coopération prenne la forme nécessaire pour éliminer les principales entraves à une intégration plus poussée. Au début, cette coopération portera surtout sur des questions techniques (obstacles au commerce, normes, etc.), mais avec l'intégration de la production et du commerce au niveau régional, il faudra intensifier la coordination et la collaboration, ce qui en général donne naissance à un cadre institutionnel régional plus large, permettant de gérer une interdépendance accrue.

Les pays en développement qui en sont au début de l'industrialisation ne peuvent pas retirer autant d'avantages de l'intégration régionale que ceux dont la structure de production est plus diversifiée.

La coopération régionale officielle n'est donc pas une condition préalable de l'intégration de fait; en général, il y a une interaction dynamique entre les deux.

Toutefois, il faut bien reconnaître qu'il y a des limites aux effets que l'intégration régionale de pays en développement peut avoir sur le développement, en fonction du degré d'avancement des membres du groupe. Les pays et régions qui n'ont pas encore une industrie de biens d'équipement suffisante doivent gagner les devises nécessaires pour les acheter à des pays développés ou à des pays en développement plus industrialisés. Les pays en développement qui dépendent de l'exportation d'un petit nombre de produits primaires ne trouveront généralement pas de débouchés suffisants dans leur région ou dans les autres pays en développement. Pour ces deux raisons, les pays en développement qui dépendent encore de la production primaire ou qui n'en sont qu'au début du développement industriel ne tireront pas autant d'avantages de l'intégration régionale avec des partenaires qui en sont au même degré de développement que ceux qui ont déjà une structure de production plus diversifiée.

2. Comblent les lacunes et éliminent les contraintes

Les inégalités internationales sont plus des différences entre régions que des écarts intrarégionaux. En outre, l'exemple de la convergence régionale en Europe et en Asie donne à penser que les performances économiques dépendent en partie de l'existence de conditions initiales, de capacités, d'attitudes et d'institutions sociales similaires dans les pays voisins. Dans la précédente section, nous avons émis l'idée que, pour que les pays les plus pauvres puissent réaliser leur potentiel économique et pour réduire l'inégalité, il est essentiel de mettre en place une division industrielle du travail aux niveaux national et régional. Toutefois, ce processus peut être entravé par le manque d'information et par des coûts de transaction élevés. Pour combler les lacunes et desserrer les contraintes qui entravent le décollage industriel, la diversification et un rattrapage accéléré, il faut mettre en œuvre des politiques publiques à longue haleine de mobilisation et d'allocation des

ressources, plutôt que de chercher à maximiser le rendement du capital à court terme. Pour gérer l'interaction de l'économique et du politique qui en résulte, il faut une administration publique compétente pouvant recourir à un large éventail de mesures, y compris la politique industrielle, et disposant de la marge de manœuvre nécessaire pour adapter ces mesures aux conditions locales (Kozul-Wright and Rayment, 2007).

La formation de ces institutions officielles est un processus complexe mais, lorsqu'il se produit, il donne aux pays voisins un exemple de succès économique et les incite à réagir à la menace d'être laissés à la traîne. Toutefois, lorsque les processus qui sont à l'origine de l'intégration interne et externe deviennent très interdépendants et que l'efficacité de certaines mesures nationales diminue, il devient difficile de réaliser certains objectifs nationaux sans coopérer avec les pays voisins. Cette perte de souveraineté donnera probablement naissance à divers dispositifs de coopération internationale.

Les institutions multilatérales créées après la Seconde Guerre mondiale avaient pour mission d'organiser cette coopération pour la fourniture de «biens publics internationaux» et la formulation de règles, normes et règlements qui empêcheraient les nations de pratiquer une politique d'égoïsme sacré comme celles qui ont été si désastreuses dans les années 30 (*Rapport sur le commerce et le développement, 2004*, deuxième partie, chap. III). Cette coopération a porté sur le rythme et l'orientation de la libéralisation commerciale, la fourniture de liquidités en cas de crise de la balance des paiements, le financement du développement à long terme et la surveillance et le suivi des politiques financières et monétaires. Les institutions qui ont été créées pour la gérer n'ont pas été conçues dans le but de résoudre les problèmes des pays en développement. Toutefois, les marges de manœuvre qui ont permis de concilier les politiques nationales et l'action collective des pays développés ont été élargies à un nombre croissant de pays en développement, souvent sous forme de dérogations. Mais comme l'écart entre les pays en développement et les pays développés est devenu beaucoup plus grand que celui qui existait pour les premières générations

de nouveaux pays industriels, la nécessité d'une coopération internationale pour surmonter les contraintes qui entravent le rattrapage est devenue encore plus forte.

Même les pays développés ont considéré que le meilleur moyen de relever les défis communs était de constituer des groupes relativement restreints dont les priorités étaient similaires et entre lesquels il était plus facile d'établir la confiance, le consensus et la poursuite d'une fin commune (ainsi que l'appropriation des politiques). Cela a été évident dès le début de la coopération internationale de l'après-guerre, lorsque l'aide financière à la reconstruction européenne a été la mission confiée à la Banque mondiale, et plus encore lorsque le Plan Marshall a joué un rôle clef dans la reconstruction à partir de la fin des années 40 et a été accompagné de la création des premières institutions de coopération économique régionale en Europe occidentale (voir aussi chap. VI, sect. C). La dimension régionale a été conservée lorsque la Banque mondiale s'est engagée dans le financement du développement à proprement parler, notamment avec la création des banques régionales de développement, à commencer par la Banque interaméricaine de développement en 1950 et, plus tard, d'autres banques sous-régionales plus autonomes, notamment en Amérique latine et dans les Caraïbes (Culpepper, 2006: 54-61). Toutefois, ces institutions cherchaient plus à mobiliser des ressources pour les pays membres qui avaient du mal à emprunter sur le marché international qu'à promouvoir l'intégration économique en soi¹⁹. Les arrangements commerciaux régionaux, surtout à partir du moment où leur légitimité au regard des règles de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) ont été confirmés, ont offert des possibilités plus concrètes de réponse collective aux obstacles entravant le rattrapage²⁰.

Le meilleur moyen de relever les défis communs est de constituer des groupes plus restreints dont les priorités sont similaires et au sein desquels il est plus facile d'établir la confiance, le consensus et la poursuite d'une fin commune.

L'accès à un marché plus vaste, en tant que moyen de réaliser des économies d'échelle et de diversifier la production, est depuis longtemps la justification des arrangements régionaux entre pays en développement. Cela aide à éviter certains risques de protectionnisme qui pourraient accompagner les politiques de remplacement des importations, tout en canalisant les forces créatives du marché vers une

forme d'industrialisation plus saine²¹. Toutefois, dans les pays en développement pauvres ayant une importante population rurale, il ne suffit pas de choisir la bonne politique commerciale. L'intégration régionale peut accélérer la croissance et la transformation structurelle et faciliter la convergence de pays voisins, mais il y a peu de raisons de penser que la libéralisation des échanges commerciaux à elle seule suffise. Quoiqu'il en soit, la probabilité que la libéralisation commerciale et financière ait un effet net positif à cet égard est plus grande lorsqu'elle concerne des pays d'une même région, en raison des avantages de proximité, et du niveau de développement similaire, ce qui favorise l'égalité des chances (voir chap. IV).

La littérature consacrée au développement a mis en évidence d'autres contraintes et lacunes qui peuvent perturber la dynamique de la croissance et pour lesquelles les politiques de développement nationales pourraient être complétées par une coopération régionale. Sous sa forme la plus simple, cette coopération peut être axée sur la réduction des obstacles techniques et bureaucratiques au commerce et la diffusion de l'information commerciale indispensable. La création d'infrastructures, en particulier de réseaux de transport et de communication, peut être tout aussi importante, voire plus, que la réduction des obstacles tarifaires et des restrictions quantitatives. La gestion de l'énergie et de l'eau est un enjeu majeur pour l'industrialisation de nombreux pays en développement et une coopération efficace dans ce domaine peut contribuer à la création de capacités de production permettant d'accroître le potentiel de croissance et de stimuler les échanges commerciaux. Les problèmes d'environnement et de santé, ainsi que d'autres aspects du développement humain, peuvent aussi faire obstacle à la croissance. En raison de la mise de fonds initiale importante qui est nécessaire, de la longue durée de la gestation et du problème de la resquille, il se peut que ni les forces du marché ni l'action gouvernementale ne fournissent une solution idéale; une action conjointe ou commune au niveau régional pourrait être plus efficace.

Cela vaut aussi pour d'autres obstacles à la croissance, comme ceux liés au progrès technique, pour lequel la plupart des pays en développement sont très tributaires de l'acquisition et de

l'assimilation de technologies étrangères. Pour relever le défi, il faudra des politiques et institutions nationales bien conçues. Néanmoins, on pourrait intégrer dans les systèmes nationaux d'innovation une dimension régionale explicite, avec une collaboration dans la recherche, la formation et la collecte d'informations, collaboration qui pourrait aussi s'étendre à des questions institutionnelles complexes comme celles qui concernent la conception des régimes de propriété intellectuelle. En outre, il peut être plus efficace d'harmoniser les lois et règles et de mettre en commun les ressources au niveau régional pour améliorer l'efficacité de leur emploi en fonction des besoins et conditions locaux. À bien des égards, l'exemple de l'Europe n'est peut-être pas valable pour la coopération régionale entre pays en développement, car les circonstances historiques, économiques et politiques sont très différentes, mais il donne à penser que, pour résoudre des problèmes communs, tels que l'accélération de la diversification dans des branches d'activité dynamiques, la modernisation de la structure industrielle et l'élévation de la productivité agricole, la mise en commun de ressources régionales peut être une solution de rechange (voir chap. VI, sect. C).

La coopération financière régionale peut aider à desserrer les contraintes qui entravent l'industrialisation en raison de la nécessité d'un financement externe, particulièrement lorsque l'accès au marché international des capitaux est coûteux, aléatoire ou impossible. Des mécanismes régionaux de paiements peuvent contribuer à résoudre ce problème. De plus, dans la mesure où des pays voisins partagent d'autres contraintes financières, cette coopération peut être élargie, soit sous la forme d'une aide pour la mobilisation de ressources, soit par un appui au développement du secteur financier national, soit encore par des mesures visant à atténuer les chocs externes. Enfin, alors que la libéralisation du marché est axée sur les prix au niveau microéconomique, des relations commerciales et financières stables, associées à un climat macroéconomique propice à l'investissement, exigent la vérité des prix macroéconomiques (c'est-à-dire les taux d'intérêt et de change). Faute d'un cadre multilatéral approprié, la coordination et la coopération régionales et la

Pour résoudre des problèmes collectifs, il peut être judicieux de mettre en commun les ressources au niveau régional.

mise en place d'un régime macroéconomique approprié, notamment en matière de gestion monétaire et de gestion du taux de change, peuvent être une solution suboptimale viable (pour une analyse plus détaillée, voir chap. V).

3. Gouvernance financière mondiale et coopération régionale

La coopération financière et monétaire entre pays en développement suscite un grand intérêt depuis les années 90, ce qui est dû en partie au fait que les perspectives de développement de nombreux pays ont été déterminées plus par la mondialisation de la finance que par l'expansion du commerce international. Les crises financières subies par différents pays émergents ont montré les risques associés à la volatilité des flux de capitaux privés, et en particulier des flux spéculatifs à court terme, ainsi que l'impact néfaste que peuvent avoir les caprices du marché financier international sur le commerce international et sur la croissance. Elles ont aussi montré l'incapacité du cadre institutionnel international de faire face à ces menaces. Cela a entraîné une multiplication des critiques adressées au FMI en sa qualité d'institution chargée de prévenir et de gérer les crises financières (Stiglitz, 1998; IMF-IEO, 2003, IMF-IEO, 2004; et *Rapport sur le commerce et le développement, 2006*: 138-140). Outre que le FMI n'a pas su diagnostiquer correctement la situation qui a conduit aux crises, les conditions auxquelles il subordonne son appui financier sont de plus en plus critiquées, car elles exigent un durcissement de la politique budgétaire et monétaire qui aggrave la récession. De plus, elles contrarient les gouvernements car elles vont au-delà de ce qui peut être justifié par la nécessité de préserver les ressources du Fonds, ce qui empiète indûment sur la souveraineté des pays emprunteurs, et elles ne tiennent pas compte de la spécificité de chaque pays.

Cet échec a revitalisé les arrangements régionaux en tant que moyen de gérer les chocs financiers et leurs séquelles (voir chap. V). L'expansion du commerce et des flux d'investissement intrarégionaux et la synchronisation de la conjoncture

En l'absence d'un cadre multilatéral approprié, la coopération régionale peut être une solution de rechange.

Le renforcement de la coopération régionale n'exclut pas d'autres formes de coopération internationale ou Sud-Sud. La proximité est importante dans certains domaines mais pas forcément dans d'autres.

au sein de chaque région, ainsi que la distance croissante entre les blocs régionaux formés de pays en développement et ceux formés de pays plus avancés, ont encouragé cette évolution. Certains observateurs considèrent que ces arrangements marquent une réorientation de la coopération régionale, dans

laquelle les institutions financières assument un rôle beaucoup plus actif dans le processus d'intégration, par la coordination des politiques macroéconomiques, la gestion du taux de change et l'union monétaire (Dieter and Higgott, 2002).

Les entraves institutionnelles et politiques restent considérables et il n'y a guère eu de progrès en ce qui concerne la mise en œuvre de mesures concrètes. Il n'existe pas encore de systèmes régionaux complets de surveillance financière et de coordination des politiques ou de gestion des taux de change²². Mais comme la réforme de la gouvernance financière mondiale ne progresse guère, de nombreux pays en développement restent

fermement résolus à construire des mécanismes collectifs pour se défendre contre les chocs externes et à renforcer la coordination macroéconomique au niveau régional. Dans toutes les régions, on s'est beaucoup penché sur les moyens de stabiliser les taux de change pour prévenir les crises et de stimuler le commerce et la compétitivité, y compris par l'adoption de monnaies uniques.

Le fait que les pays diffèrent en termes de solvabilité et pour ce qui est des types de flux qu'ils sont susceptibles d'attirer permet d'envisager différentes formes de coopération, de coordination et de surveillance financière au niveau régional. Pour les pays qui n'ont pas accès ou n'ont qu'un accès très limité au financement commercial, l'aide publique au développement (APD) reste la clef du financement du développement. Il y a des désaccords au sujet de la meilleure manière de gérer les flux d'aide, mais tous les intéressés conviennent que l'actuel mélange de mécanismes bilatéraux et multilatéraux fait que l'aide est trop politisée, imprévisible, conditionnelle et diffuse pour catalyser la croissance et la mobilisation des ressources nationales (UNDP, 2005; CNUCED, 2006). Le renforcement des dispositifs régionaux de coordination et d'affectation des flux d'aide pourrait

être un moyen d'accroître l'efficacité de l'APD. L'ossature d'un tel dispositif existe déjà dans la plupart des régions, sous la forme des commissions économiques régionales de l'ONU, des banques régionales de développement et de divers arrangements politiques ad hoc qui conjuguent pilotage, financement et assistance technique. L'emploi de ces institutions pour financer le développement d'infrastructures et d'autres biens publics transfrontières est déjà considéré comme un moyen de renforcer la coopération régionale en Afrique et dans d'autres régions pauvres (IEG, 2007). En outre, il est probable que des organismes régionaux seront mieux placés pour distribuer l'aide sous forme de soutien budgétaire, ce qui est de plus en plus considéré comme le meilleur emploi de l'APD. Ces organismes pourraient aussi assurer un suivi plus efficace de l'emploi de l'aide et fournir une aide à la gestion budgétaire adaptée aux circonstances locales. En outre, ils sont bien placés pour faciliter les échanges de données d'expérience et animer un dialogue au niveau ministériel dans plusieurs domaines, notamment ceux de la fuite des capitaux, du développement du secteur financier et de l'harmonisation des réglementations et des normes de comptabilité et d'information financière (Aryeetey, 2006).

L'investissement étranger direct (IED) est une importante source de financement extérieur pour de nombreux pays en développement et a la préférence de nombreux responsables politiques. Toutefois, il faut peser soigneusement ses inconvénients, et la concertation et la coopération régionale pourraient être utiles à cet égard. Une coordination et un suivi à l'échelle régionale pourraient aider les pays concernés à élargir leur marge de manœuvre pour gérer plus efficacement l'IED, en particulier dans les secteurs très dynamiques dans lesquels il y a un risque de surinvestissement et de rivalité destructive à l'exportation. Des politiques non coordonnées de promotion de l'IED peuvent déboucher sur une surenchère néfaste, les gouvernements assouplissant la réglementation et offrant de généreuses incitations fiscales pour se concilier les STN, au lieu de chercher à optimiser l'IED (*Rapport sur le commerce et le développement, 2005*, chap. III, sect. F). Des dispositifs régionaux pourraient être un bon moyen de régler quelques-unes de ces questions en forgeant un consensus et en définissant une position de négociation commune dans des

domaines tels que l'harmonisation des codes de comportement des entreprises, les moyens de faire respecter les contrats, les incitations fiscales, la lutte contre l'évasion fiscale et les prix de cession interne.

Le renforcement de la coopération régionale n'exclut pas d'autres formes de coopération internationale ou Sud-Sud. La proximité est importante dans certains domaines mais pas forcément dans d'autres. Par exemple, il y a une forme de coopération Sud-Sud qui est nécessaire mais qui n'exige pas de proximité géographique, à savoir celle de la coordination des politiques de promotion de l'IED, en particulier dans le secteur primaire, dans lequel des pays de différentes régions ayant des dotations de ressources naturelles similaires sont souvent en concurrence pour attirer des capitaux étrangers. Par contre, la coopération régionale est plus importante pour coordonner les politiques visant à attirer des investisseurs étrangers dans l'industrie manufacturière ou les services, dans lesquels il est plus probable que la rivalité au sein d'une même région conduise à offrir des incitations trop généreuses aux éventuels investisseurs étrangers. Cette coopération régionale est plus facile si d'autres éléments sont déjà en place. En fait, dans certains cas, c'est justement l'existence préalable de certains mécanismes institutionnels de coopération et de coordination qui rend possible la coopération régionale dans d'autres domaines.

Dans la mesure où les institutions mondiales n'ont pas réussi à servir les intérêts des pays en développement, des arrangements financiers régionaux pourraient avoir la connaissance des situations et les sensibilités locales nécessaires pour concilier les besoins et objectifs nationaux des différents pays et les possibilités et contraintes internationales. Comme le montre l'histoire récente de l'Europe, l'évolution de mécanismes monétaires et financiers de plus en plus complexes peut accroître la stabilité d'une région. En l'absence de réformes majeures du système financier mondial, ces mécanismes peuvent aussi contribuer à accroître la cohérence de la gouvernance économique mondiale. Le fait que bon nombre de pays en développement aient accumulé des réserves de change considérables leur ouvre de nouvelles voies en matière de coopération monétaire et financière en général et au niveau régional en particulier.

Notes

- 1 Voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1997, 2003 et 2006*; ILO, 2003; UN/DESA, 2006.
- 2 Voir par exemple les articles cités dans Frankel, 1998.
- 3 Voir Bhagwati, 1991; McLaren, 2002; et Oman, 1997: 28.
- 4 La notion de «régionalisme ouvert» postule qu'il est possible de concilier le régionalisme et le multilatéralisme (Kirkpatrick, 1994).
- 5 Voir, en particulier, Meade (1955), Lipsey (1960), Krauss (1972), Pomfret (1986) et Kowalczyk (1992) pour une analyse de la littérature.
- 6 Ces analyses traditionnelles portent essentiellement sur des unions douanières et ne sont peut-être donc pas totalement applicables aux accords de libre-échange (ALE), dans lesquels chaque pays membre peut choisir son propre tarif extérieur. On a longtemps considéré que les prix pratiqués sur ces marchés étaient égaux aux prix mondiaux majorés des droits de douane. Toutefois, dans le cadre d'un ALE, chaque pays membre est libre de vendre ses produits à tout autre pays membre, ce qui peut provoquer une déflexion des échanges: les producteurs des pays membres qui appliquent des droits de douane modiques à l'égard de pays tiers seront incités à vendre leur production dans les pays appliquant des droits élevés, où les prix sont également plus élevés, et à laisser le marché intérieur aux importations provenant du reste du monde.
- 7 Voir Bhagwati, 1991; Panagariya, 1999; Yeats, 1996; et Wei and Frankel, 1996.
- 8 Voir Robinson and Thierfelder (1999) et Nielsen (2003) pour un tour d'horizon approfondi de la littérature. Les quelques travaux empiriques faits dans les années 50 et 60 parvenaient également à cette conclusion, essentiellement sur la base d'une analyse du cas de l'Europe (voir Sodersten, 1970: 439-40).
- 9 Il a parfois été dit que ces facteurs étaient négligés en raison de l'insuffisance des capacités de modélisation et que cette lacune n'a été corrigée que récemment. Taylor (1994) souligne à juste titre que cela est dû moins à la rigueur avec laquelle ils ont été initialement présentés qu'à des considérations politiques associées à l'essor de l'école néolibérale, ainsi qu'à une certaine étroitesse d'esprit de la profession d'économiste.
- 10 Comme l'économie mondiale est encore très loin du terrain de jeu équitable qui est l'idéal des modèles classiques, les effets de bien-être d'une modification d'une politique sont très difficiles à établir. C'est pourquoi il convient d'aborder avec un sain scepticisme les promesses des mesures de libéralisation, qu'elles soient multilatérales, régionales ou bilatérales. À propos des problèmes empiriques et méthodologiques que posent les modèles d'équilibre général, voir Taylor and von Arnim, 2007; Polaski, 2006; et Ackerman, 2005.
- 11 Il convient de souligner toutefois que les coûts de transaction ne sont pas une fonction directe de la distance. Dans certains pays, particulièrement en Afrique, les coûts de transaction peuvent être moins élevés avec des pays d'autres régions qu'avec les pays voisins (voir aussi chap. VI, sect. C).
- 12 Cette thèse a été étayée par de nombreux auteurs (voir par exemple McCallum, 1995; Rose and Engel, 2002; Anderson and van Wincoop, 2001).
- 13 Une grande partie de la littérature concernant les défaillances du marché est fondée sur l'idée d'un modèle perfectible, qui existe rarement dans un monde dans lequel les décisions se prennent dans un contexte d'incertitude et les modes d'organisation et de gouvernance, ainsi que l'importance relative de chacun, sont toujours imparfaits (Nelson, 2007).
- 14 Ces faits schématiques, qui privilégient le développement industriel, sont mis en évidence dans la littérature classique relative au développement et dans les travaux de chercheurs comme Myrdal, Prebisch, Kaldor, Lewis et Chenery. Pour une analyse plus récente du rôle de l'industrialisation dans le développement, voir *Rapport sur le commerce et le développement, 2003*, chap. V; UN/DESA, 2006: chap. II; et Rodrik, 2006.
- 15 Young (1928) a été un des premiers à comprendre l'importance de ce processus pour le développement du capitalisme moderne.
- 16 Le commerce intrabranche n'est pas nécessairement en contradiction avec la théorie des proportions de facteurs, si ces proportions varient plus au sein d'une catégorie d'industries qu'entre des catégories d'industries différentes.
- 17 La relation entre l'ouverture et la croissance est une cause de controverse depuis de longues années (voir par exemple Agosin and Tussie, 1993; Frankel and Romer, 1999; Rodriguez and Rodrik, 2000; Dollar and Kraay, 2001; et Rodrik, 2000). On trouvera un aperçu du débat dans Kozul-Wright and Rayment, 2007. Il convient de souligner que, même pour la Grande-Bretagne, tous les chiffres donnent à penser que c'est le succès des industries britanniques qui a entraîné l'augmentation des exportations et non le succès du commerce extérieur qui a stimulé la croissance des industries (Ogilvie, 2000: 123). Au sujet de la nature des entreprises qui exportent, voir Bernard *et al.*, 2007.
- 18 En Europe occidentale, le commerce intrabranche était déjà important dans les années 50, mais les pressions en faveur d'une réduction continue des coûts de transaction, par l'élimination des obstacles administratifs et autres, venaient

- souvent du secteur des entreprises. C'est ce qui s'est passé avec le Programme du marché unique de 1992.
- 19 Comme le dit Culpepper (2006: 44), cela était peut-être moins le cas de la Banque africaine de développement, en raison notamment de la plus grande diversité des situations politiques dans la région et du fait que les pays industriels membres non emprunteurs ont été tenus à l'écart jusqu'en 1982.
- 20 Pour différentes analyses de l'évolution des accords régionaux en Amérique latine dans les années 50, voir Mikesell; 1961, et Urquidi, 1961.
- 21 Ces travaux ont été surtout inspirés par Raul Prebisch, qui s'appuyait sur son expérience de la situation latino-américaine.
- 22 Voir Kawai, 2005; Park, 2006; et Sohn, 2007.

Bibliographie

- Ackerman F (2005). The shrinking gains from trade: a critical assessment of Doha Round projections. Working Paper 05-01, Global Development and Environment Institute, Tufts University, Boston, MA.
- Agosin M and Tussie D, eds. (1993). *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*. New York, St. Martin's Press.
- Anderson J and van Wincoop E (2001). Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle. NBER Working Paper 8079. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Aryeetey E (2006). An analysis of financial and monetary cooperation in Africa. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. Washington, DC, Brookings Institution Press: 329-356.
- Baldwin RE (2004). Stepping stones or building blocs? Regional and multilateral integration. Paper presented at the G-20 workshop on Regional Integration in a Global Framework, Beijing, 22-23 September.
- Bernard AB *et al.* (2007). Firms in international trade. NBER Working Paper 13054, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Bhagwati J (1991). *The World Trading System at Risk*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Bhagwati J (1993). Regionalism and multilateralism: an overview. In: De Melo J and Panagariya A, eds. *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge, United Kingdom, Cambridge University Press: 22-57.
- Bhagwati J, Greenaway D and Panagariya A (1998). Trading preferentially: Theory and policy. *Economic Journal*, 108 (449): 1128-1148, July.
- Brown DK (1992). The impact of a North American free trade area: Applied general equilibrium models. In: Lustig N, Bosworth BP, and Lawrence RZ, eds. *North American Free Trade: Assessing the Impact*. Washington, DC, Brookings Institution Press: 26-68.
- Chang HJ and Rowthorn R (1995). *The Role of the State in Economic Change*. Oxford, Clarendon Press.
- Culpepper R (2006). Reforming the global financial architecture: The potential of regional institutions. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. Washington, DC, Brookings Institution Press: 40-67.
- Dieter H and Higgott R (2002). Exploring alternative theories of economic regionalism: From trade to finance in Asian co-operation. CSGR Working Paper 89/02, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, Warwick, United Kingdom.
- Dollar D and Kraay A (2001). Trade, growth, and poverty. World Bank Policy Research Department Working Paper 2615, Washington, DC.
- Driffield N and Love J (2005). Intra-industry foreign direct investment, uneven development and globalisation: The legacy of Stephan Hymer. *Contributions to Political Economy* 24: 55-78.
- ECLAC (1949). *Economic Survey of Latin America*. Santiago, Chile, United Nations Commission for Latin America and the Caribbean.
- Ethier WJ (1998). The new regionalism. *Economic Journal*, 108 (449): 1149-1161.
- Frankel JA, ed. (1998). *The Regionalization of the World Economy*. National Bureau of Economic Research project report. Chicago, University of Chicago Press.

- Frankel JA and Romer D (1999). Does trade cause growth? *The American Economic Review* 89 (3): 379-399, June.
- Greenaway D and Milner C (2002). Regionalism and gravity. Research Paper 20, Leverhulme Centre for Research on *Globalisation* and Economic Policy, University of Nottingham.
- Grubel HG (1977). *International Economics*. Homewood, IL, Richard D. Irwin Inc.
- Hirschman AO (1989). Linkages. In: Eatwell J, Milgate M and Newman P, eds. *Economic Development: The New Palgrave*. New York, W.W. Norton and Company.
- Hirschman AO (1991). *A Propensity to Self Subversion*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Hymer S (1976). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, MA, MIT Press.
- IEG (2007). The development potential of regional programs: An evaluation of World Bank support of multicountry operations. Washington, DC, World Bank Independent Evaluation Group.
- IMF-IEO (2003). The IMF and recent capital account crises: Indonesia, Korea, Brazil (Evaluation report). Washington, DC, International Monetary Fund, Independent Evaluation Office.
- IMF-IEO (2004). The IMF and Argentina, 1991-2001 (Evaluation report). Washington, DC, International Monetary Fund, Independent Evaluation Office.
- ILO (2003). *A Fair Globalization: Creating Opportunities For All*. Geneva, International Labour Office.
- Kawai M (2005). East Asian economic regionalism: Progress and challenges. *Journal of Asian Economics*, 16 (1): 29-55.
- Kirkpatrick C (1994). Regionalisation, Regionalism and East Asian Economic Cooperation. *The World Economy*, 17 (2), March.
- Kowalczyk C (1992). Paradoxes in integration theory. *Open Economies Review*, 3: 51-59.
- Kozul-Wright R and Rayment P (2007). *The Resistable Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*. London, Zed Press.
- Krauss MB (1972). Recent developments in customs union theory: An interpretative survey. *Journal of Economic Literature*, 10: 413-436.
- Krishna P (2003). Are regional trading partners "natural"? *Journal of Political Economy*, 111 (1): 202-226.
- Krugman P and Obstfeld M (1997). *International Economics: Theory and Policy*. Boston, MA, Addison-Wesley.
- Lawrence RZ (1993). Futures for the world trading system and their implications for developing countries. In: Agosin M and Tussie D, eds. *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*. New York, St. Martin's Press: 43-68.
- Lipsey RG (1960). The theory of customs unions: A general survey. *Economic Journal*, 70: 496-513.
- McCallum JT (1995). National borders matter: Canada-U.S. regional trade patterns. *American Economic Review* 85.
- McLaren J (2002). A Theory Of Insidious Regionalism. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(2): 571-608, May.
- Meade J (1955). *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam, North Holland Publishing Company.
- Mikesell RF (1963). The theory of common markets as applied to regional arrangements among developing countries. In: Harrod RF and Hague DC, eds. *International Trade Theory in a Developing World*. Basingstoke, Macmillan: 205-229.
- Mikesell R (1961). The movement toward regional trading groups in Latin America. In: Hirschman A, ed. *Latin American Issues: Essays and Comments*. New York, The Twentieth Century Fund.
- Nelson R (2007). Economic development from the perspective of evolutionary theory. Paper presented at a Conference in honour of Sanjaya Lall, UNCTAD, Geneva, 8-9 March.
- Nielsen CP (2003). Regional and preferential trade agreements: A literature review and identification of future steps. Report 155, Danish Research Institute of Food Economics (FØI), Copenhagen.
- North DC (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, United Kingdom, Cambridge University Press.
- North DC (1993). The new institutional economics and development. Working paper. Iowa State University. Economics Department. At: econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf.
- Ocampo JA (1993). New theories of international trade and trade policy in developing countries. In: Agosin M and Tussie D, eds. *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*. New York, St. Martin's Press: 121-141.
- Ogilvie S (2000). The European economy in the eighteenth century. In: Blanning TCW, ed. *The Eighteenth Century*. Oxford, Oxford University Press.
- Oman C (1997). The policy challenge of globalization and regionalization. Policy Brief 11, OECD Development Centre. Paris, OECD.
- Panagariya A (1999). The regionalism debate. *The World Economy*, 22 (4): 477-511, June.
- Park YC (2006). Regional financial integration in East Asia: Challenges and prospects. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. Washington, DC, Brookings Institution Press: 227-263.

- Petri PA (2006). Is East Asia becoming more interdependent? *Journal of Asian Economics*, 17 (3): 381-394.
- Polaski S (2006). Winners and losers: Impact of the Doha Round on developing countries. Washington, DC, Carnegie Endowment Report, March.
- Pomfret R (1986). The theory of preferential trading arrangements. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 12: 439-465.
- Robinson S and Thierfelder K (1999). Trade liberalization and regional integration: The search for large numbers. Discussion Paper 34, International Food Policy Research Institute, Trade and Macroeconomics Division, Washington, DC.
- Rodriguez F and Rodrik D (2000). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. In: Bernanke B and Rogoff K, eds. *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Rodrik D (2000). Comments on "Trade, Growth, and Poverty," by D. Dollar and A. Kraay. available at: [ksghome.harvard.edu/edu/~drodrik/Rodrik on Dollar-Kraay.pdf](http://ksghome.harvard.edu/edu/~drodrik/Rodrik%20on%20Dollar-Kraay.pdf).
- Rodrik D (2006). Industrial development: Some stylized facts and policy directions (mimeo). Harvard University; available at: ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html.
- Rose A and Engel C (2002). Currency unions and international integration. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 34(4): 1067-1089.
- Rosenthal S and Strange WC (2004). Evidence on the nature and source of agglomeration economies. *The Handbook of Urban and Regional Economics*, Volume 4. Amsterdam, Elsevier.
- Rowthorn R (1992). Intra-industry trade and investment under oligopoly: the role of market size. *Economic Journal*, 102: 402-414.
- Schiff M and Winters L (2003). Regional Integration and Development. Washington, DC, World Bank.
- Stiglitz J (1998). The role of international financial institutions in the current global economy. Address to the Chicago Council on Foreign Relations, Chicago, 27 February. Reprinted in Chang HJ, ed. (2001). *The Rebel Within*. London, Wimbledon Publishing Company.
- Sodersten B (1970). *International Economics*. London, Macmillan.
- Sohn I (2007). East Asia's counterweight strategy: Asian financial cooperation and the evolving international monetary order. G-24 Discussion Paper 44, UNCTAD, New York and Geneva.
- Taylor L (1994). Hirschman's Strategy at Thirty-Five. In: Rodwin L and Schön DA, eds. *Rethinking the Development Experience: Essays Provoked by the Work of Albert O. Hirschman*. Washington, DC, Brookings Institution Press.
- Taylor L and von Arnim R (2007). *Modelling the Impact of Trade Liberalisation: A Critique of Computable General Equilibrium Models*. London, Oxfam Publishing.
- UN/DESA (2006). *World Economic and Social Survey 2006*. United Nations publication, sales no. E.06.II.C.1. United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York.
- UNCTAD (2006). *Economic Development in Africa, Doubling Aid: Making the Big Push Work*. United Nations publication, sales no. E.06.II.D.10. New York and Geneva.
- UNCTAD, *Trade and Development Report* (various issues). United Nations publication, New York and Geneva.
- UNDP (2005). *Human Development Report 2005*. United Nations publication, sales no. 05.III.B.1. United Nations Development Programme, New York.
- Urquidi V (1961). The common market as a tool of development: A comment. In: Hirschman AO, ed. *Latin American Issues: Essays and Comments*. New York, The Twentieth Century Fund.
- Venables A (2006). Shifts in economic geography and their causes. Paper presented at the Jackson Hole Symposium, 24-26 August, Jackson Hole, Wyoming.
- Viner J (1950). The customs union issue. Washington, DC, Carnegie Endowment for International Peace.
- Wei SJ and Frankel J (1996). Open regionalism in a world of continental trade blocs. NBER Working Paper 5272, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Wyplosz C (2006). Regional exchange rate arrangements: The European experience. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. Washington, DC, Brookings Institution Press: 107-135.
- Yeats AJ (1996). Does Mercosur's Trade Performance Justify Concerns About the Effects of Regional Trade Arrangements? Yes! (mimeo). Washington, DC, World Bank.
- Young A (1928). Increasing returns and economic progress. *Economic Journal*, 37, December.

LE «NOUVEAU RÉGIONALISME» ET LES ACCORDS COMMERCIAUX NORD-SUD

La coopération économique régionale peut prendre diverses formes et être plus ou moins poussée, et a en général pour but de renforcer les liens transfrontières et d'accroître l'interpénétration de l'activité économique dans l'intérêt mutuel des pays concernés. On fait souvent une distinction entre l'intégration résultant d'une volonté politique («régionalisme»), qui s'appuie sur des accords officiels de coopération économique, et l'intégration induite par le marché («régionalisation»), qui résulte de la dynamique de la croissance régionale, de la création de réseaux internationaux de production et des flux d'IED qui l'accompagnent. Les pays en développement devenant plus vulnérables et perdant une partie de leur marge de manœuvre dans le processus de mondialisation, la coopération économique régionale peut aussi être une réaction de défense, dans l'espoir qu'elle atténuera l'impact des facteurs mondiaux et facilitera l'adaptation à la mondialisation. Les institutions régionales peuvent en outre combler certaines lacunes des structures de gouvernance économique mondiale.

Il y a des interactions entre la coopération officielle et l'intégration de fait: la coopération officielle peut ouvrir la voie à la création de liens transfrontières entre fournisseurs et producteurs, tandis que les pressions exercées par les producteurs en faveur de la réduction ou de l'élimination des obstacles au commerce intra-régional s'accroissent avec le développement de ces liens. Il est probable que ces différentes demandes s'accompagneront de la création d'institutions visant

à renforcer la coopération. La forme que prend la coopération régionale dépend non seulement de l'histoire, de la géographie et de la situation politique de la région, mais aussi d'un arbitrage fondamental entre les forces du marché et les interventions de l'État, choix qui a aussi une influence sur les politiques économiques aux niveaux national et mondial. Au cours des vingt-cinq dernières années, ces politiques ont été fondées sur la conviction que la libéralisation (ouverture au commerce et aux flux financiers internationaux) optimiserait l'allocation des facteurs en général, accroîtrait la productivité et accélérerait le progrès technique, dans les pays en développement en particulier. La priorité donnée aux forces du marché pour ce qui est de la détermination de l'allocation des facteurs s'est traduite par une prolifération d'accords de libre-échange (ALE) ou d'accords commerciaux préférentiels (ACP) régionaux et bilatéraux depuis le début des années 90 (fig. 3.1).

Dans le présent chapitre, nous commencerons par examiner la notion de régionalisme et sa diffusion rapide depuis le début des années 90, période durant laquelle le nombre de pays en développement adhérant aux accords multilatéraux négociés sous l'égide de l'OMC a aussi beaucoup augmenté. Comme la plupart des ALE régionaux et bilatéraux récents ont été conclus entre des partenaires développés et des partenaires en développement, dans la section B nous examinerons leurs incidences sur le développement et leurs rapports avec les accords de l'OMC. Dans la section C nous

La forme que prend la coopération régionale dépend des caractéristiques de la région et du poids relatif des forces du marché et des interventions de l'État.

La priorité donnée aux forces du marché s'est traduite par une prolifération d'accords de libre-échange depuis le début des années 90.

étudierons les effets sur le développement du Mexique de l’ALE Nord-Sud le plus important, à savoir l’Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui réunit le Canada, le Mexique et les États-Unis.

Malgré sa spécificité géographique, l’ALENA est souvent pris comme modèle pour d’autres accords Nord-Sud.

A. Le régionalisme et la prolifération d’accords de libre-échange

L’expression «accord commercial régional» (ACR)¹ est souvent employée pour désigner des accords commerciaux préférentiels réunissant non seulement des pays d’une même région, mais aussi des pays qui ne sont pas limitrophes ni même proches². De plus, alors qu’autrefois les ACR ne portaient que sur la réduction ou l’annulation des obstacles au commerce, depuis le début des années 90, ils visent aujourd’hui à une intégration plus poussée, qui comporte des éléments additionnels d’harmonisation des politiques nationales dans le cadre d’un programme de réforme d’inspiration libérale qui limite les possibilités d’intervention gouvernementale. Le fait que la coopération régionale aille au-delà de la réduction des obstacles au commerce n’est pas entièrement nouveau car, comme nous le verrons dans les chapitres suivants, la coopération régionale a souvent porté sur des domaines tels que la politique monétaire et le système financier, l’énergie ou la politique industrielle. Ce qui est nouveau, c’est que bon nombre de ces accords subordonnent la réduction des obstacles à la libéralisation dans d’autres domaines tels que le régime de l’IED, les marchés publics, le commerce des services et la politique de la concurrence (Shadlen, 2005a). De plus, la majeure partie des ALE et des ACR conclus depuis le début des années 90 réunissent des pays qui sont beaucoup plus différents en termes de revenu par habitant et de niveau de développement et qui généralement ne font pas partie de la même région (Burfisher, Robinson and Thierfelder, 2003). Ces deux éléments caractérisent le «nouveau régionalisme», terme qui n’est pas tout à fait exact car en réalité il désigne surtout des accords commerciaux qui sont bilatéraux et qui réunissent des pays de différentes régions.

L’essor du «nouveau régionalisme», par opposition au multilatéralisme, a été dû au fait que

certains gouvernements étaient frustrés par la lenteur des progrès des négociations commerciales multilatérales et pensaient que des ALE pourraient être un moyen de réaliser des programmes ambitieux de libéralisation et d’harmonisation concernant tout un éventail de politiques, de lois et d’institutions, en vue de promouvoir l’internationalisation de l’investissement et de la production. D’une certaine manière, le nouveau régionalisme contourne les institutions et accords multilatéraux, les gouvernements cherchant à atteindre des objectifs économiques et employant des instruments sur lesquels il n’a pas été possible de s’entendre au niveau multilatéral. En même temps, il traduit une tendance à percevoir la mondialisation comme un processus face auquel les pays en développement doivent absolument améliorer leur accès aux marchés du Nord et attirer des investissements directs en provenance des pays développés.

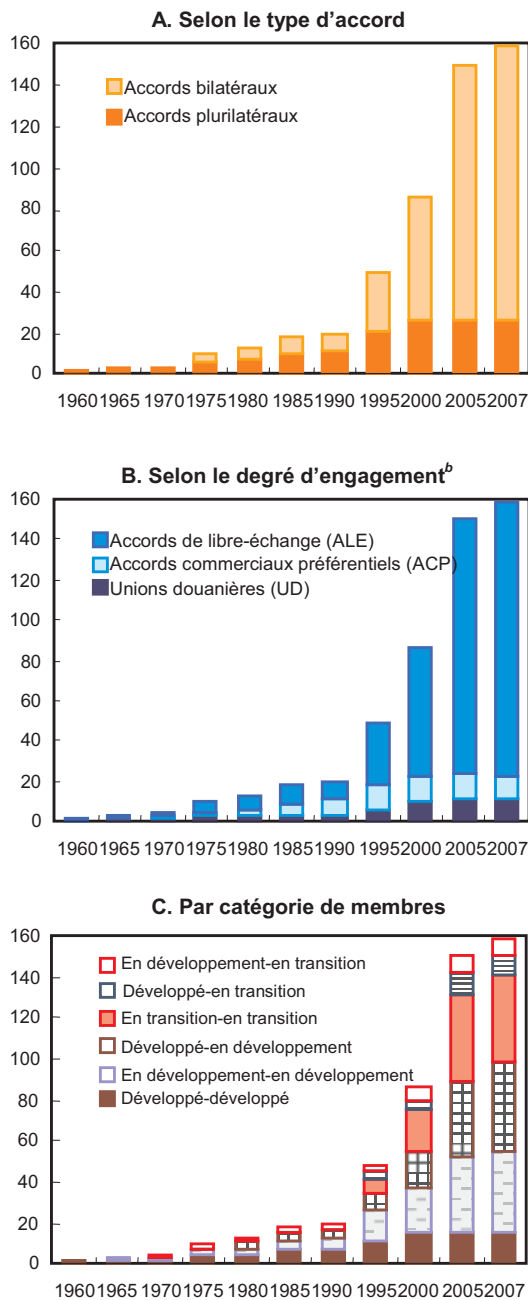
Le nombre d’accords commerciaux conclus depuis le début des années 90 a rapidement augmenté: le nombre d’arrangements notifiés au GATT/à l’OMC est passé de 20 en 1990 à 86 en 2000 et à 159 en 2007³. Jusqu’aux années 90, les accords plurilatéraux dominaient, mais les accords conclus ultérieurement sont pour la plupart bilatéraux et sont presque tous des ALE et non des unions douanières (fig. 3.1A et B). En général, les ALE bilatéraux impliquent des engagements d’intégration économique moins poussés que les unions douanières multilatérales ou les marchés communs, et sont conclus entre des pays de régions différentes et de niveaux de développement différents. Bon nombre d’entre eux ont été conclus entre un pays développé et un pays en développement, la part de ce type d’accord («Nord-Sud») étant passée de 14 % du total en 1995 à 27 % en 2007 (fig. 3.1C).

Le rapport de l’OMC intitulé *The Future of the WTO* critique la prolifération d’accords bilatéraux et

régionaux au motif que cela a fait du principe de la nation la plus favorisée (NPF) une exception plutôt que la règle et a accru les discriminations dans le commerce mondial (WTO, 2004). Néanmoins, le nombre de ces accords a continué d'augmenter.

Figure 3.1

NOMBRE D'ACCORDS COMMERCIAUX PLURILATÉRAUX ET BILATÉRAUX (CUMULÉS), 1960-2007^a



^a Les chiffres sont fondés sur les accords commerciaux notifiés au GATT/à l'OMC au moment de leur entrée en vigueur. Les accords sur les services et l'accèsion de nouveaux membres aux accords existants ne sont pas pris en compte.

^b Les transformations d'un type d'accord en un autre sont prises en compte.

La multiplication des accords commerciaux s'explique par plusieurs raisons. L'une d'entre elles est la fragmentation des États d'Europe centrale et orientale et de l'ex-Union soviétique et la dissolution du Conseil d'assistance économique mutuelle (COMECON)⁴. Des relations commerciales antérieures entre des entités nationales ou infra-nationales qui n'avaient guère besoin d'accord officiel, lorsque les parties constituaient un seul État, ont été remplacées par des dizaines d'accords conclus entre ces entités et d'autres pays, ce qui a multiplié le nombre d'accords commerciaux conclus par les pays en transition (fig. 3.1C). D'un autre côté, l'accèsion de 10 nouveaux membres à l'UE a entraîné l'abrogation de 65 accords commerciaux notifiés à l'OMC, puisque tous les accords bilatéraux antérieurs entre ces nouveaux membres et l'UE, ainsi que les accords conclus avec des pays tiers qui avaient déjà un accord préférentiel avec l'UE, ont été abrogés (Crawford and Fiorentino, 2005: 8). Comme le montrent ces exemples, il n'y a pas nécessairement de corrélation entre le nombre d'accords commerciaux et l'intensité de l'intégration économique: un ACR réunissant plusieurs pays peut entraîner une intégration commerciale économique plus poussée qu'un grand nombre d'accords bilatéraux entre ces mêmes pays.

Une autre raison, plus pertinente sur le plan économique et en matière de développement, est la volonté de grands pays développés de conclure des accords bilatéraux ou régionaux avec des pays en développement, parallèlement aux négociations commerciales multilatérales. Les États-Unis sont le pays qui a conclu le plus d'ALE, en particulier avec des pays en développement. En 1994, ils ont conclu l'ALENA avec le Canada et le Mexique et ont lancé une initiative en vue d'un ALE continental «de l'Alaska à la Terre de Feu», revitalisant le projet d'intégration commerciale panaméricaine qu'ils avaient lancé sans succès à la fin du XIX^e siècle. Toutefois, les négociations ont échoué sur des questions telles que les subventions à l'agriculture et l'initiative a suscité une opposition croissante dans plusieurs pays d'Amérique latine. En conséquence, et compte tenu de la lenteur des négociations du Cycle de Doha, les États-Unis se sont rabattus sur des ALE bilatéraux. Leur position a été clairement exposée par

Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après WTO, 2007.

Zoellick (2003), représentant pour les questions commerciales de l'époque: «Nous n'accepterons pas passivement un veto opposé à notre volonté d'ouvrir les marchés. Nous voulons encourager les réformateurs qui sont partisans du libre-échange. Si d'autres ne veulent pas suivre, les États-Unis avanceront avec ceux qui le veulent.». Profitant de la loi de 2002 sur le commerce extérieur, qui a rétabli la procédure de ratification accélérée, le Gouvernement des États-Unis a conclu des ALE bilatéraux avec 11 autres pays en développement, outre l'ALENA, et cinq accords supplémentaires sont actuellement examinés par le Congrès⁵. En outre, il souhaite conclure des accords bilatéraux avec les 10 membres de l'ASEAN (McMahon, 2007)⁶.

L'UE a aussi conclu diverses formes d'ALE bilatéraux avec des pays en développement ou en transition, mais pas autant que les États-Unis. Elle est en train de négocier des accords de partenariat économique (APE) avec les pays du Groupe Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP) dans le but de renforcer les relations économiques et politiques avec de nombreuses ex-colonies, et avec plusieurs pays d'Afrique du Nord et d'Asie occidentale, qui devraient déboucher sur une zone de libre-échange euroméditerranéenne d'ici à 2010⁷. Elle a aussi conclu des accords de partenariat et de coopération avec des pays d'Europe du Sud-Est et des accords NPF traditionnels avec la Fédération de Russie et d'autres membres de la Communauté d'États indépendants (CEI). Dans le cas de certains pays d'Europe orientale, ces accords ont ouvert la voie à l'accession à l'UE. Outre les pays ACP, l'UE a conclu des accords préférentiels bilatéraux avec sept

pays en développement⁸ et est en train de négocier des ALE avec le Marché commun du Sud (MERCOSUR) et plusieurs pays d'Asie.

Plus récemment, le Japon a engagé des négociations bilatérales avec plusieurs pays de la région Asie-Pacifique, probablement en réponse aux pressions concurrentielles résultant des accords commerciaux que ces pays ont signés avec d'autres pays développés. Il a déjà conclu des ALE avec Singapour et le Mexique et est en pourparler avec les membres de l'ASEAN et la République de Corée. D'autres pays développés ou en développement, comme les membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE), l'Australie, le Chili, la Chine, le Mexique, Singapour et la Turquie, poursuivent aussi une stratégie consistant à conclure des ACP bilatéraux avec des pays de régions très différentes, contribuant ainsi à la prolifération de ces accords.

L'évolution actuelle de l'intégration commerciale, et en particulier la prolifération d'ALE et d'ACP entre des pays dont le niveau de développement est différent, a fondamentalement modifié le modèle antérieur des accords régionaux. Les premiers accords régionaux ont été conclus entre des pays ayant un niveau de développement similaire qui cherchaient entre autres à établir une zone économique et politique pour préserver ou élargir la marge de manœuvre de leurs membres par rapport au reste du monde. Dans la section qui suit, nous examinerons plus en détail les incidences des accords bilatéraux Nord-Sud.

B. Les accords de libre-échange Nord-Sud, l'OMC et la marge de manœuvre nationale

Un pays en développement peut être tenté de conclure un accord bilatéral avec un pays développé parce qu'il en attend des concessions qui ne sont pas accordées à d'autres pays, en particulier un meilleur accès aux marchés. Toutefois, cela peut aussi avoir des inconvénients, dus en grande partie au fait que certains points sur lesquels les pays en développement n'ont pas pu s'entendre au niveau multilatéral sont devenus des éléments des ALE bilatéraux. Ces points sont notamment les suivants: libéralisation très poussée de l'investissement étranger et des marchés publics, nouvelles règles visant certains aspects de la politique de la concurrence, renforcement des droits de propriété intellectuelle et durcissement des normes du travail et des normes environnementales. En outre, la plupart des ALE obligent les pays en développement à aller beaucoup plus loin dans la libéralisation du commerce des marchandises.

Certains prévoient aussi une libéralisation des services plus poussée que ce qui est envisagé dans les accords de l'OMC et qui exige des engagements des pays en développement. En outre, alors que les engagements pris dans le cadre de l'OMC limitaient déjà la marge de manœuvre dont les pays en développement disposaient pour influencer les modalités de leur intégration dans l'économie mondiale et la possibilité de se doter d'industries compétitives à l'échelle internationale, bon nombre d'aspects de ces ALE réduisent encore, parfois de manière très importante, cette marge de manœuvre (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, chap. V, sect. C).

Ces éléments ne sont pas pris en considération dans les analyses économétriques classiques des effets de la libéralisation du commerce extérieur, alors qu'ils peuvent avoir des effets durables sur le potentiel de commerce et de croissance des pays en dévelop-

pement. Nous examinerons dans la présente section quelques-unes des principales questions que soulèvent ces accords.

1. Réciprocité

Comme ils impliquent des engagements réciproques, les ALE conclus entre des pays développés et des pays en développement ne comportent pas le traitement spécial et différencié qui peut être accordé à ces derniers dans le cadre d'autres accords (Crawford and Fiorentino, 2005; Khor, 2007a). Par exemple, la Convention de Lomé (signée en 1975 et reconduite à quatre reprises jusqu'en 2000) octroyait aux pays ACP un accès préférentiel sans réciprocité au marché de l'UE. Elle a été remplacée par

l'Accord de Cotonou, conclu en 2000, qui a prolongé ce dispositif non réciproque jusqu'à la fin de 2007, date à laquelle il devra être remplacé par des APE⁹ qui comprendront des engagements de libre-échange fondés sur le principe de la réciprocité (Accord de Cotonou, art. 36¹⁰; EC, 2007). Les pays ACP seront donc tenus de libéraliser totalement l'accès de l'essentiel des produits exportés par l'UE dans un délai raisonnable (Godfrey, 2006). L'Accord de libre-échange d'Amérique centrale, conclu par les pays de cette région et les États-Unis, est un autre exemple d'ACR non réciproque transformé en

ALE réciproque¹¹.

Une des grandes raisons pour lesquelles la réciprocité est un principe fondamental des ALE et des ACR est que ces accords doivent être conformes

Certains points sur lesquels les pays en développement n'ont pas pu trouver un accord dans le cadre multilatéral sont devenus des éléments des ALE bilatéraux.

Les ALE ont tendance à réduire la marge de manœuvre des pays en développement pour ce qui est de la gestion de leur intégration dans l'économie mondiale.

à l'article XXIV 8) b) du GATT, en vertu duquel les droits de douane et autres restrictions du commerce doivent être «éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange» (WTO, 1994: 522-525). Toutefois, les membres de l'OMC n'ont pas encore pu s'entendre sur le sens de l'expression «l'essentiel du commerce» et la question est examinée dans le cadre du Cycle de Doha. De nombreux accords excluent de leur champ d'application des domaines importants et sensibles comme l'agriculture et les textiles, si bien qu'il est difficile d'évaluer leur compatibilité avec les règles de l'OMC. Récemment, dans le cadre des négociations du Cycle de Doha, il a été proposé de réviser ou de préciser l'article XXIV de manière qu'il autorise expressément des relations non réciproques dans les ALE conclus entre des pays développés et des pays en développement¹².

Cela est nécessaire parce que l'application du principe de réciprocité dans les ALE Nord-Sud met les pays en développement en situation de faiblesse par rapport à leurs partenaires plus développés, puisqu'en règle générale ils s'engagent dans un processus de libéralisation commerciale alors que leur développement industriel est moins avancé, ce qui signifie que leurs capacités d'offre et de commercialisation sont limitées et qu'ils ont moins de moyens d'investir à l'étranger. Pour respecter ce principe, ils sont forcés à réduire leurs droits de douane à partir d'un niveau nettement plus élevé, en particulier sur les produits industriels. En conséquence, il est difficile à leurs entreprises et agriculteurs de soutenir la concurrence des produits importés, surtout lorsque ces produits sont fortement subventionnés par leur pays d'origine, comme c'est le cas des produits agricoles exportés par l'UE et les États-Unis. Enfin, et c'est peut-être le plus important, l'insistance sur la réciprocité est en contradiction directe avec le principe de non-réciprocité énoncé à la partie IV du GATT (Commerce et développement)¹³ et à l'article XIX de l'AGCS¹⁴.

2. Accès aux marchés des produits et marchés publics

L'amélioration de l'accès aux marchés de leurs partenaires est la principale raison qui incite les gouvernements de pays en développement à conclure un ALE ou un ACR. Dans de nombreux cas, cette motivation est renforcée par la crainte de la marginalisation, c'est-à-dire le risque de perdre

du terrain par rapport à d'autres pays en développement, souvent voisins ou faisant partie d'une même région géographique, qui auraient déjà conclu un ALE avec le même partenaire commercial principal (Shadlen, 2007). Il se peut que cette motivation ait beaucoup poussé certains pays des Andes et d'Amérique centrale à négocier des accords bilatéraux avec les États-Unis: cela paraît avoir créé une incitation pour les autres pays¹⁵ et une dynamique dans laquelle les pays rivalisent pour mieux s'intégrer dans le système commercial et améliorer leur partenariat avec les États-Unis (USGAO, 2004).

À court terme, plusieurs facteurs peuvent circonscrire le résultat attendu, même dès la négociation de l'amélioration de l'accès aux marchés pour des produits qui intéressent généralement les pays en développement. Premièrement, dans une négociation bilatérale Nord-Sud, le pouvoir de négociation du pays en développement est en général moindre que celui du pays développé. Deuxièmement, même si le pays développé réduisait ou supprimait les subventions à l'exportation et les subventions internes en faveur de marchandises qui sont aussi produites par le partenaire en développement, ce dernier n'en retirerait pas forcément un avantage à l'exportation, car cette mesure joue aussi dans l'intérêt d'autres pays exportateurs qui ne sont pas parties à l'ALE. Troisièmement, la marge de manœuvre que le partenaire développé peut offrir est souvent limitée par sa loi, comme dans le cas des États-Unis avec la *Bipartisan Trade Promotion Authority Act*, ou par des processus de gouvernance et de prise de décisions très complexes, comme ceux de l'UE en matière de politique agricole et commerciale. En outre, il est souvent difficile aux négociateurs de pays développés d'offrir une amélioration de l'accès aux marchés de produits agricoles ou de produits industriels sensibles en raison de la menace de groupes de pression qui sont généralement mieux organisés que dans les pays en développement. Pour ces diverses raisons, les principaux pays développés ont refusé d'intégrer la réduction des subventions à l'agriculture dans le champ de négociations d'un éventuel accord bilatéral¹⁶. En conséquence, les pays en développement parties à des accords bilatéraux sont privés de ce qui pourrait être pour eux la plus importante amélioration de l'accès aux marchés des grands pays développés.

L'amélioration de l'accès aux marchés résultant d'un ALE ou d'un ACR est aussi limitée par le

caractère restrictif des règles d'origine applicables aux produits exportés par le partenaire en développement qui, dans le cas de l'ALENA par exemple, ont annulé l'avantage résultant de l'application d'un droit préférentiel (Anson *et al.*, 2005). De plus, comme leur capacité de pénétration sur les marchés étrangers est limitée, les pays en développement ne peuvent pas tirer pleinement parti de l'amélioration de l'accès aux marchés prévu par un ALE, du moins à court et à moyen terme. Par exemple, la plupart des pays ACP et des pays les moins avancés (PMA) n'ont pas réussi à utiliser entièrement leur accès préférentiel au marché de l'UE. De plus, un certain nombre de produits pour lesquels les pays en développement ont un avantage compétitif sont des produits «sensibles» pour les pays développés et il est donc probable que le traitement préférentiel instauré par l'ALE ne s'y appliquera pas. Enfin, l'accès aux marchés du pays développé peut aussi être limité par de nombreux obstacles non tarifaires, tels que les règlements de sécurité et les mesures antidumping, qui entravent les importations provenant des pays en développement.

Dans l'autre sens, lorsqu'il conclut un ALE, un pays en développement doit améliorer l'accès à son propre marché pour les fournisseurs du partenaire développé en réduisant ou en supprimant ses droits de douane et souvent aussi ses obstacles non tarifaires. Cela entraîne fréquemment une forte hausse des importations, qui provoque une dégradation de la balance commerciale. L'élimination des droits de douane et autres obstacles au commerce pour presque toutes les catégories de produits supprime un instrument important et puissant de politique agricole et industrielle qui, outre la protection des industries naissantes, est souvent indispensable pour améliorer les capacités d'offre du pays en développement à long terme, condition essentielle pour pouvoir maximiser les gains résultant de la libéralisation du commerce. Par conséquent, les gains résultant de l'amélioration de l'accès aux marchés pour les pays en développement sont loin d'être garantis alors

L'élimination des droits de douane et des subventions empêche de recourir à un instrument qui peut être très efficace pour accroître les capacités d'offre d'un pays en développement à long terme.

Les gains résultant de l'amélioration de l'accès au marché pour les pays en développement sont loin d'être garantis et durables, alors qu'en contrepartie ils doivent renoncer à une grande partie de leur marge de manœuvre.

qu'en contrepartie ils doivent abandonner une grande partie de la marge de manœuvre dont ils auraient pu disposer pour promouvoir la création de nouvelles capacités de production, la modernisation industrielle et la transformation structurelle de leur économie (voir *Rapport sur le commerce et le développement*, 2006, chap. II, sect. G, et chap. V, sect. D et E).

Les marchés publics sont un aspect particulier de l'accès aux marchés qui, dans le cadre de l'OMC, fait l'objet d'un accord plurilatéral (c'est-à-dire auquel l'adhésion n'est pas obligatoire) que peu de pays en développement ont signé. Entre 1997 et 2004, il y a eu sous l'égide de l'OMC des

débats en vue d'un éventuel accord multilatéral sur la transparence des marchés publics, et ce point a été inscrit à l'ordre du jour du Programme de Doha. Quoi qu'il en soit, de nombreux ALE comportent non seulement des dispositions relatives à la transparence des marchés publics, mais aussi des dispositions visant à donner aux partenaires accès à ces marchés, et les parties bénéficient du traitement national lorsqu'elles soumissionnent.

Cela a de sérieuses incidences sur le développement. Bon nombre de pays en développement appliquent des principes qui favorisent l'adjudication à des fournisseurs nationaux (par exemple en réservant certains achats ou projets aux nationaux ou en accordant aux soumissionnaires nationaux une marge de préférence). La possibilité d'employer les marchés publics pour protéger des branches de production faibles ou naissantes est considérable: l'investissement public et les autres achats de biens et de services de l'État peuvent représenter plus de 10 % du PIB. En outre, les dépenses publiques peuvent être employées comme un instrument qui aide à amortir les cycles conjoncturels. Enfin, l'attribution de marchés publics peut être un moyen de rééquilibrer le poids économique des différentes catégories sociales et communautés qui vivent dans un pays.

La possibilité d'employer les marchés publics pour la mise en œuvre de politiques nationales est sensiblement érodée par un ALE qui exige une libéralisation dans ce domaine. Le traitement national des soumissionnaires étrangers peut faire diminuer la part de marché des fournisseurs nationaux et absorber des devises. Il est vrai qu'en théorie un ALE Nord-Sud donne aussi aux entreprises du pays en développement un meilleur accès aux marchés publics, généralement beaucoup plus important, du partenaire développé. Toutefois, il est peu probable que les pays en développement en retirent un grand avantage, car ils n'ont généralement pas les capacités de fournir le genre de biens et de services sur lesquels portent les marchés publics des pays développés¹⁷.

La possibilité d'employer les marchés publics pour la mise en œuvre de politiques nationales est sensiblement érodée par un ALE.

3. Libéralisation des services

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC autorise chaque membre à choisir l'ampleur et le rythme de ses engagements de libéraliser le commerce des services en fonction de ses besoins. Il contient en outre des sauvegardes en faveur du développement et des clauses de traitement spécial et différencié¹⁸. Grâce à cela, dans une certaine mesure, un pays en développement garde la possibilité de libéraliser le commerce des services à titre expérimental et de revenir sur ses décisions si la libéralisation n'est pas bénéfique.

Les ALE bilatéraux et les ACR prévoient aussi une libéralisation du commerce transfrontière de services et de l'établissement d'entreprises étrangères fournisseuses de services ainsi que des investissements de ces entreprises. Contrairement à l'approche fondée sur une liste positive adoptée dans le cadre de l'OMC, qui est plus favorable aux pays en développement, les pays développés, et en particulier les États-Unis, cherchent à convaincre leurs partenaires en développement d'employer une liste négative, ce qui peut ne pas être dans leur intérêt¹⁹. Comme les services des pays en développement ne sont en général pas très compétitifs, il se peut que leurs

Une libéralisation accélérée de certains sous-secteurs, voire de l'ensemble du secteur des services, peut perturber ou entraver le processus de mise en œuvre d'une stratégie nationale dans ce domaine.

négociateurs commerciaux ne connaissent pas bien tous les sous-secteurs pertinents et n'inscrivent donc pas sur la liste tous ceux qu'ils souhaiteraient exclure de la libéralisation. En outre, il se peut qu'un pays en développement n'inscrive pas sur sa liste certains sous-secteurs des services qu'il pourrait un jour souhaiter promouvoir sur le plan national si le rôle stratégique de ces sous-secteurs n'apparaît qu'après l'établissement de la liste. Il se peut enfin que les négociateurs ne soient pas conscients des risques associés à la renonciation à certaines options pour la réglementation des services, et ils pourront difficilement revenir en arrière si les circonstances exigent une protection de l'économie nationale, comme cela s'est produit lors de diverses crises financières (Khor, 2007b).

Des sous-secteurs des services tels que la banque et les services financiers, les transports et télécommunications et les services médicaux, juridiques et comptables peuvent jouer un rôle stratégique dans le développement socioéconomique. C'est pourquoi, par le passé et même aujourd'hui, de nombreux pays développés et un certain nombre de pays en développement depuis la fin de l'ère coloniale ont encouragé l'appropriation de ces activités par des investisseurs nationaux ou les ont nationalisés et ont restreint les participations étrangères dans ces sous-secteurs.

Le renforcement des sous-secteurs des services en tant que complément de la diversification industrielle est important pour les pays en développement, non seulement parce qu'il peut aider à accroître la productivité globale grâce à la spécialisation au niveau des entreprises, mais aussi parce que ces activités offrent des possibilités considérables de création d'emplois, en raison de leur intensité de main-d'œuvre relativement élevée, même lorsqu'ils ont été modernisés. La participation étrangère aux activités de services peut être utile pour compléter l'offre des fournisseurs nationaux, mais une libéralisation accélérée et excessive de certains sous-secteurs, voire de l'ensemble du secteur des services, résultant des règles contraignantes d'un ALE, peut perturber ou entraver

le processus de mise en œuvre d'une stratégie nationale dans ce domaine.

4. Protection des investissements et des investisseurs

La libéralisation des services est étroitement liée aux règles régissant l'investissement étranger, autre question qui fait l'objet d'un vif débat à l'OMC. Durant le Cycle d'Uruguay, les pays développés ont cherché à intégrer la réglementation de l'investissement dans les négociations commerciales multilatérales, mais les pays en développement ont réussi à limiter les règles aux mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC). Le Programme de Doha adopté en 2001 prévoyait aussi des négociations sur les règles relatives à l'investissement, mais après un vaste mouvement d'opposition à Cancun en 2003, le Conseil général de l'OMC a retiré ce point du programme en juillet 2004. L'opposition des pays en développement à un accord multilatéral sur l'investissement est due à la crainte qu'un tel accord les empêche de formuler une politique de l'investissement adaptée à leurs objectifs de développement, y compris en triant les investissements étrangers et en les assujettissant à certaines conditions, sous forme de prescriptions régissant l'entrée des investisseurs, la structure des fonds propres et les résultats, par exemple dans le domaine du transfert de technologie, et par la réglementation des transferts de fonds lié à l'investissement étranger. Toutefois, outre les accords sur l'investissement négociés aux niveaux bilatéral, sous-régional ou régional²⁰, la plupart des ALE bilatéraux conclus entre des pays en développement d'une part et l'UE, le Japon ou les États-Unis d'autre part comportent un chapitre consacré à l'investissement qui limite ou interdit le recours à ces instruments.

La définition des investissements adoptée dans les ALE est en général très large. Dans ceux auxquels sont parties les États-Unis, elle englobe les investissements de création, les investissements de portefeuille et le crédit, ainsi que les droits de propriété intellectuelle et d'autres biens matériels ou immatériels, meubles ou immeubles, et droits de propriété connexes. Rompant totalement avec la pratique passée et actuelle de nombreux pays en développement, ces accords donnent aux investisseurs étrangers qui achètent des actifs compris dans la définition des investissements des droits avant établissement, ce qui limite énormément la possibilité

pour le pays d'accueil d'approuver ou non un investissement étranger ou de subordonner son approbation à certaines conditions. En outre, les mesures préférentielles en faveur des investisseurs nationaux doivent être supprimées car elles sont considérées comme une discrimination à l'égard des investisseurs étrangers contraire au principe du traitement national. Le chapitre relatif à l'investissement de la plupart des ALE Nord-Sud couvre tous les secteurs et est fondé sur une liste négative, ce qui implique que toutes les activités sauf celles mentionnées sur la liste doivent être libéralisées.

Cette définition très large de l'investissement, s'ajoutant aux dispositions relatives aux droits avant établissement et au libre transfert des fonds, peut aggraver l'instabilité financière et empêcher le pays concerné de prendre des mesures qui pourraient réduire cette instabilité ou remédier à une crise. Dans de telles conditions, plusieurs des mesures appliquées avec succès par la Malaisie, par exemple, durant la crise financière de 1997-1999, telles que des restrictions temporaires sur les retraits de capitaux étrangers, auraient été interdites. De plus, dans le cadre des ALE conclus avec les États-Unis, les investisseurs qui considèrent que leurs droits ont été violés et qu'ils ont subi un préjudice peuvent saisir un tribunal arbitral international afin d'obtenir du gouvernement du pays d'accueil une indemnisation pour expropriation. La définition de l'expropriation inclut l'expropriation «indirecte», ce qui peut viser, par exemple, des mesures susceptibles de réduire les recettes actuelles ou futures d'une entreprise étrangère²¹.

Les ALE en général et l'inclusion de chapitres relatifs à l'investissement particulier, sont censés attirer davantage d'IED dans les pays en développement, mais leur effet à cet égard est incertain. L'expérience donne à penser que d'autres facteurs, tels que la disponibilité de ressources naturelles et la qualité des infrastructures, un marché intérieur relativement important ou une forte croissance de certaines branches de production, sont tout aussi importants, voire plus, que la libéralisation totale du commerce et de l'investissement. Il est clair qu'une grande partie des investissements étrangers dans les pays en développement sont faits dans le cadre de la stratégie d'entreprises privées et non parce que les investisseurs partagent a priori les objectifs de développement de ces pays. Les investissements

La plupart des ALE bilatéraux Nord-Sud limitent la possibilité de formuler une politique de l'IED axée sur le développement.

étrangers peuvent donc avoir un effet positif sur le développement s'il se trouve qu'ils vont dans le sens du programme national de développement, mais peuvent aussi avoir des effets négatifs dans le cas contraire. Par conséquent, la politique publique peut jouer un rôle important en réglementant ces investissements afin que le pays en retire des avantages et pour réduire au minimum ou maîtriser les effets négatifs²².

5. Droits de propriété intellectuelle

L'inclusion de dispositions relatives aux droits de propriété intellectuelle (DPI) dans des accords bilatéraux et régionaux Nord-Sud a aussi été critiquée par de nombreux observateurs²³. Dans le cadre de l'OMC, l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) définit des normes minimales pour les membres, mais il prévoit aussi une certaine marge de manœuvre en faveur des pays en développement, par exemple pour contrer les pratiques anticoncurrentielles de détenteurs de DPI et pour faciliter la réalisation d'objectifs sociaux et de développement. Les pays en développement ont demandé des précisions sur certains aspects de cet accord dans le but de réduire les effets négatifs qu'ils pourraient avoir dans des domaines clés pour le développement. Par exemple, la Déclaration de Doha sur l'Accord sur les ADPIC et la santé publique a précisé que, sous certaines conditions, les pays en développement peuvent recourir à des mesures telles que les licences obligatoires pour contourner le monopole des titulaires de brevet.

Comme d'autres aspects controversés des négociations de l'OMC, les DPI sont devenus un enjeu important dans les accords bilatéraux et régionaux Nord-Sud, certains grands pays développés cherchant à obtenir des engagements allant au-delà de ceux définis par l'Accord sur les ADPIC (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, chap. V). Ainsi, bon nombre de ces accords limitent la possibilité pour les gouvernements de définir leurs propres critères de brevetabilité ou de recourir à des instruments tels que les licences obligatoires (Maskus, 1997). Plusieurs ALE récents conclus par les États-Unis n'autorisent les gouvernements à délivrer des licences obligatoires qu'en cas de déclaration d'état

d'urgence, ou pour prévenir les pratiques anticoncurrentielles du titulaire du brevet ou encore à des fins publiques non commerciales. De plus, certains ALE prolongent la durée des brevets au-delà de ce qui est prévu par l'Accord sur les ADPIC, notamment en reconnaissant de nouveaux brevets pour des «utilisations nouvelles» d'un produit déjà breveté (World Bank, 2005a: 98-102; Khor, 2007b; Stiglitz, 2006). Ils limitent aussi la possibilité pour les pays en développement d'employer la marge de manœuvre ménagée par l'Accord sur les ADPIC en ce qui concerne le brevetage des différentes formes de vie et la protection des obtentions végétales²⁴.

En outre, certains ALE obligent les pays en développement à durcir leur loi sur le droit d'auteur, ce qui peut entraver le transfert de technologie ou l'accès à l'information et aux outils informatiques. Par exemple, de récents ALE conclus par les États-Unis exigent que le partenaire prolonge la durée de la protection du droit d'auteur jusqu'à soixante-dix ans, contre cinquante dans l'Accord sur les ADPIC.

Un pays en développement partenaire à un ALE bilatéral risque d'avoir à assumer des coûts additionnels en raison des obligations relatives aux DPI.

Par conséquent, le pays en développement partenaire à un ALE bilatéral risque d'avoir à assumer des coûts additionnels en raison des engagements relatifs aux DPI qui vont au-delà des obligations déjà très lourdes de l'Accord sur les ADPIC, puisque l'essentiel des brevets, droits d'auteur et autres droits de propriété intellectuelle appartient à des étrangers. Ces coûts peuvent prendre la forme d'une hausse des redevances et des droits de licence (qui doivent être payés en devises) ou du prix des produits protégés; il peut aussi y avoir des coûts sociaux dus aux limitations de l'accès aux médicaments et aux connaissances ainsi qu'une menace pour les droits des agriculteurs sur les semences et autres ressources.

6. Politique de la concurrence

À première vue, la politique de la concurrence est censée être un moyen de limiter le pouvoir des grandes entreprises, et en particulier des STN, pour les empêcher de dominer le marché, pour faciliter l'entrée de nouveaux concurrents et pour faire en sorte qu'il y ait un nombre suffisant de fournisseurs en concurrence. Toutefois, dans la négociation d'ALE avec les États-Unis ou l'UE, la concurrence est une

notion étroitement associée à celle d'accès aux marchés, et elle consiste à donner aux entreprises étrangères le droit de faire librement concurrence aux fournisseurs de biens et de services du pays en développement. Comme nous l'avons déjà dit, la libre concurrence entendue de cette manière implique que les préférences et aides accordées aux entreprises locales et tout autre avantage dont elles peuvent jouir par rapport aux fournisseurs du partenaire développé doivent être réduits ou éliminés. Toutefois, dans de nombreux cas, cette volonté d'instaurer l'«égalité des chances» n'entraînera probablement guère d'intensification de la concurrence sur les marchés des pays en développement puisque, d'emblée, les STN jouissent des avantages liés à leur taille, à leurs ressources financières, à leur technologie, à leur réseau de commercialisation et à leurs marques réputées. Du point de vue du développement, un cadre visant vraiment à intensifier la concurrence devrait plutôt aider les fournisseurs locaux à accroître leur compétitivité, d'abord sur le marché local, puis, si possible, à l'exportation. Pour renforcer les capacités locales de manière à ce que les entreprises deviennent et restent compétitives, il faut voir les choses à long terme et, dans de nombreux cas, une protection temporaire contre la concurrence mondiale est nécessaire. Ainsi conçue, la politique de la concurrence devrait compléter d'autres instruments pouvant être employés pour promouvoir une intégration stratégique. Le fait d'autoriser les aides et les traitements de faveur pour les entreprises locales, en régulant l'entrée de concurrents étrangers, pourrait accroître la concurrence, plutôt que de l'entraver, car les petites entreprises locales auraient le temps de se doter des capacités nécessaires face au pouvoir de marché des grandes entreprises étrangères qui, sans cela, pourraient avoir un monopole sur le marché intérieur.

Les ALE auxquels sont parties les États-Unis exigent généralement que le pays en développement partenaire adopte une loi sur la concurrence similaire à celle des États-Unis. Les

Un régime visant vraiment à intensifier la concurrence devrait aider les fournisseurs locaux à accroître leur compétitivité, d'abord sur le marché local, puis, si possible, à l'exportation.

Les ALE bilatéraux Nord-Sud peuvent ouvrir au partenaire en développement de nouveaux débouchés...

... mais les préférences négociées avec un partenaire développé peuvent rapidement s'éroder si ce dernier conclut des ALE avec d'autres pays en développement.

économistes du développement contestent la validité des régimes de la concurrence des pays développés pour les pays en développement²⁵. À l'ère de la mondialisation, ces régimes peuvent entraver la croissance des entreprises locales et les empêcher de soutenir la concurrence de grandes entreprises étrangères (Correa, 1999; Singh, 2002). En interdisant le soutien et la protection des entreprises nationales, la politique de la concurrence imposée par un ALE débouchera dans de nombreux cas non seulement sur un affaiblissement de la compétitivité des entreprises autochtones, mais aussi sur une réduction de la concurrence.

7. Conclusions

Les ALE bilatéraux Nord-Sud peuvent ouvrir au partenaire en développement de nouveaux débouchés importants. Toutefois, les préférences négociées avec un partenaire développé peuvent rapidement s'éroder si ce dernier conclut des ALE avec d'autres pays en développement. Les ALE peuvent donc entraîner une certaine augmentation des exportations, et peut-être de l'IED, mais l'importance et la durée de ces avantages sont très incertaines, de même que les gains nets qui en résultent en matière d'expansion du commerce et de la production. Cela est dû au fait que l'ALE entraînera presque certainement une hausse des importations, ce qui se répercutera sur la balance commerciale, voire sur l'endettement extérieur. En outre, si les futurs ALE Nord-Sud sont conçus sur le modèle de ceux qui ont déjà été négociés, il est probable qu'ils limiteront considérablement ou interdiront totalement le recours à certains instruments et politiques qu'un pays en développement pourrait employer pour atteindre ses objectifs.

En outre, les ALE bilatéraux ont tendance à affaiblir les marchés communs régionaux plus ou moins avancés qui pourraient apporter aux pays en développement des gains à long terme considérables. Si des

pays parties à un accord de coopération régionale ou à une union douanière concluent des accords séparés avec des pays tiers, ou si certains d'entre eux en concluent tandis que d'autres ne le font pas, cela compromet le tarif extérieur commun et le respect des autres principes régissant le marché commun. Ainsi, en 2006, la conclusion par la Colombie et le Pérou d'accords bilatéraux avec les États-Unis a déclenché une crise dans la communauté andine. Les accords négociés par l'UE en dehors du cadre de l'OMC risquent moins de causer de telles perturbations car ils ne sont pas bilatéraux au sens strict, puisque les partenaires sont des groupes régionaux ou autres de pays en développement, comme le Groupe ACP (World Bank, 2005a: 136; Cernat, Onguglo and Ito, 2007). Néanmoins, en 2006, les participants à la Conférence des ministres du commerce de l'Union africaine se sont dits très déçus par les négociations sur des APE entre l'UE et les sous-régions africaines qui, à leur avis, ne tenaient pas assez compte de la dimension développement. Ils ont souligné que ces accords devraient être compatibles avec les objectifs et le processus d'intégration économique et ont demandé à leurs partenaires de ne pas chercher à négocier des clauses qui auraient un impact négatif sur les programmes et processus d'intégration économique de l'Afrique (African Union, 2006).

La prolifération d'ALE bilatéraux peut aussi menacer la cohérence du système multilatéral (Lamy, 2007). L'une des difficultés est liée à la gestion de plusieurs ACP conclus avec différents pays et à des conditions différentes, qui peut alourdir le travail des douanes et des entreprises. Les douanes devront appliquer un régime et des droits d'importation différents à des produits identiques, selon leur origine, et des règles d'origine différentes selon chaque accord. Cela peut exiger des ressources humaines et financières importantes pour les pays en développement. En outre, les entreprises exportatrices risquent de devoir modifier les intrants importés pour les adapter à chaque marché afin de respecter les règles d'origine pertinentes. De manière plus générale, ce réseau complexe d'arrangements préférentiels peut aussi miner certains des piliers du multilatéralisme, comme le principe NPF.

Toutefois, des observateurs pensent que les accords de l'UE et des États-Unis, qui ont été les partenaires les plus actifs en matière de négociations d'ALE Nord-Sud, ne sapent pas nécessairement le système commercial multilatéral et pourraient au contraire aider à le revitaliser. Selon l'UE, les accords bilatéraux doivent servir de tremplin et non faire obstacle à une ouverture aussi large que possible du système commercial mondial (Mandelson, 2006). Exposant la position des États-Unis, Zoellick (USGAO, 2004) a déclaré que les ALE font partie d'une stratégie de «libéralisation compétitive» visant à promouvoir le libre-échange à l'échelle mondiale, régionale et bilatérale. La possibilité de conclure des accords bilatéraux ou sous-régionaux ambitieux stimulerait les négociations multilatérales. La récente déception de Cancun le montre bien. Un certain nombre de pays obstinés dans leur refus, qui ont compromis les chances de succès du Cycle de Doha, commencent à repenser les conséquences de cet échec, tandis que les États-Unis s'emploient à négocier des ALE avec toutes les régions du monde.

Dans la mesure où ils comportent des chapitres consacrés aux «questions de Singapour», telles que l'investissement, la politique de la concurrence et les marchés publics, ainsi que d'autres questions qui ont été exclues de l'ordre du jour des négociations commerciales multilatérales, les ALE peuvent être un important moyen d'intégration. Ils imposent des réformes orthodoxes qui n'ont guère fait leurs preuves en ce qui concerne l'accélération de la croissance et de la transformation structurelle des pays en développement et dont les principes fondateurs sont de plus en plus critiqués, y compris par les institutions internationales de financement (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, chap. II)²⁶. Les pays en développement auraient donc intérêt à être prudents et à ne pas se précipiter pour conclure des ALE bilatéraux ou régionaux avec des pays développés. Pour évaluer les éventuels avantages et les coûts économiques et sociaux qui pourraient en résulter, ils doivent tenir compte non seulement de l'impact de l'ouverture des marchés sur les exportations et les importations, ainsi que sur l'IED, mais aussi de la restriction de leur marge de manœuvre en ce qui concerne l'emploi de divers instruments et politiques au service d'une stratégie de développement à long terme.

C. Évaluation de l'impact de l'intégration régionale Nord-Sud sur le développement: le cas de l'ALENA

1. Introduction

Lorsqu'il est entré en vigueur, en janvier 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), réunissant le Canada, le Mexique et les États-Unis, était le premier accord régional associant des pays développés et des pays en développement. L'évaluation de ses effets du point de vue des pays en développement est particulièrement pertinente, car il a souvent été considéré comme un modèle pour d'autres accords Nord-Sud. Ces dernières années, il a fait l'objet de nombreuses études qui ont débouché sur des résultats assez divergents et contestés, en fonction de la position idéologique de leurs auteurs et des méthodes employées. Dans l'ensemble, la conclusion est que son impact global sur le développement du Mexique a été minime.

Les simulations faites avant la conclusion de l'ALENA, pour la plupart au moyen de modèles d'équilibre général appliqués, ont produit des résultats divers, selon la méthode et les hypothèses retenues. Le Congressional Budget Office des États-Unis (1993), ayant analysé plusieurs de ces études, a constaté qu'elles concluaient toutes que l'ALENA serait bon pour certains mais mauvais pour d'autres, mais que le résultat global serait positif. Les auteurs des études pensaient que les effets sur le Mexique seraient particulièrement prononcés car ce pays avait des obstacles au commerce plus restrictifs et pesait moins que les autres parties. La plupart des études estimaient que l'amélioration de l'allocation des ressources résultant de la libéralisation du commerce induite par l'ALENA ferait augmenter le PIB du Mexique,

Dans l'ensemble, l'impact global de l'ALENA sur le développement du Mexique a été minime.

mais de moins de 1,1 %. Si l'on tient compte des économies d'échelle, l'estimation de l'augmentation du PIB du Mexique est comprise entre 1,7 % et environ 3,4 %, et si l'on tient compte aussi des effets sur l'investissement, le gain est encore plus élevé, de 3,1 % à 12,7 % selon les études. En outre, l'effet le plus important serait dû aux gains de productivité. Une comparaison entre ces estimations et le taux de croissance effectif du PIB réel du Mexique depuis 1994 (3,1 % par an en moyenne, contre 3,9 % sur la période 1989-1993 (tableau 3.1)) donne à penser que bon nombre de ces simulations ont surestimé les effets de l'ALENA sur la croissance de l'économie mexicaine. En revanche, les auteurs ont en général sous-estimé son impact sur l'expansion des échanges²⁷.

Tableau 3.1

TAUX DE CROISSANCE DU PIB RÉEL DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE LATINE, 1971-2006

(En pourcentage)

	1971-1980	1981-1988	1989-1993	1994-2000	2001-2006
Mexique	6,4	0,6	3,9	3,6	2,3
Amérique latine (hors Mexique)	5,5	2,0	1,6	2,9	3,4

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données CNUCED Handbook of Statistics.

L'ALENA a bien eu pour effet de stimuler le commerce régional du Mexique et l'investissement étranger direct dans ce pays, mais il ne semble pas avoir accéléré la croissance de la production ni même contribué notablement à la création

d'emplois ou à l'élévation du niveau de vie de la population mexicaine, contrairement aux attentes de bon nombre de ses partisans. Toutefois, selon certains d'entre eux, cela n'est pas dû à l'accord lui-

même, mais à d'autres facteurs, comme la contraction du crédit ou l'insuffisance des réformes structurelles, qui ont empêché le Mexique d'en tirer pleinement parti (encadré 3.1).

Encadré 3.1

DIFFÉRENTES ÉVALUATIONS DE L'ALENA

Hornbeck (2004) résume les résultats de quelques analyses récentes de l'impact de l'ALENA sur le Mexique. Parmi les évaluations les plus positives, une étude de la Banque mondiale (Lenderman, Maloney et Serven (2003: v)) conclut que l'ALENA a aidé le Mexique à se rapprocher du niveau de développement de ses partenaires, mais soutient que cela n'est pas suffisant. Les espoirs de progrès du Mexique dans le rattrapage des États-Unis ont été déçus en raison du manque d'investissements dans l'éducation, l'innovation et l'infrastructure, ainsi que de carences institutionnelles^a. Weisbrot, Rosnik et Baker (2004) contestent les conclusions de cette étude pour ce qui est de la convergence du PIB par habitant et la validité des données employées.

D'après une étude du FMI (Kose, Meredith et Towe (2004: 5 et 29)), l'ALENA paraît avoir eu des effets positifs sur le rythme de la croissance du Mexique au cours de la dernière décennie et l'évolution de son économie dans ce cadre montre qu'il faut mener des réformes structurelles pour tirer au mieux parti d'un accord commercial complet. Tornell, Westermann et Martínez (2004) soutiennent que l'absence de forte accélération de la croissance au Mexique ne peut être imputable ni à l'ALENA ni à d'autres réformes, mais à l'arrêt des réformes judiciaires et structurelles après 1995, qui ont aggravé la crise du crédit.

Il y a aussi eu plusieurs analyses critiquant les effets de l'ALENA. D'après Moreno-Brid, Ruiz Nápoles et Rivas Valdivia (2005: 1018-1019), les obstacles fondamentaux à la croissance du Mexique n'ont pas été éliminés. L'ALENA n'a pas apporté les résultats escomptés en termes de croissance et de création d'emplois. Une autre étude (Moreno-Brid, Rivas Valdivia et Santamaría, 2005) vise à expliquer pourquoi l'évolution de l'économie mexicaine après l'adoption de l'ALENA a été mitigée, avec une faible inflation et un déficit budgétaire modique, ainsi qu'une forte croissance des exportations de produits autres que le pétrole, d'une part, mais une expansion moins rapide que prévu de l'activité économique et de la création d'emplois, d'autre part.

Selon Hufbauer et Schott (2005: 2), durant les dix premières années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALENA, les progrès faits par le Mexique ont été insuffisants pour remédier à ses problèmes de développement à long terme et sa croissance a été bien inférieure au potentiel estimé. D'après Blecker (2003), le Mexique a totalement échoué à réduire son retard par rapport aux États-Unis et au Canada durant les dix premières années. Ramírez (2003) constate que les résultats en termes de création d'emplois et de hausse des salaires dans le secteur manufacturier ont été au mieux médiocres et au pire catastrophiques, tandis que les indicateurs de distribution de la richesse se sont détériorés durant les années 90. Dans leur analyse qui porte avant tout sur le développement humain, Audley *et al.* (2003) concluent que l'ALENA n'a pas aidé l'économie mexicaine à créer les emplois nécessaires compte tenu de sa démographie, que les gains de productivité qu'il a induits ne se sont pas traduits par une hausse des salaires et qu'il n'a pas fait diminuer l'émigration vers les États-Unis.

^a Voir le site de la Banque mondiale: <http://go.worldbank.org/EJLC6GB370>.

On admet généralement qu'il est difficile de faire une évaluation empirique car on ne peut pas dissocier les effets de l'ALENA de ceux d'autres facteurs, tels que la grande vague de libéralisation unilatérale engagée par le Mexique au milieu des années 80, la dévaluation du peso et la crise financière de 1994-1995 et le cycle conjoncturel des États-Unis. Néanmoins, les études portant sur la première décennie de l'ALENA tendent à postuler que ces facteurs étaient totalement indépendants des processus qui ont débouché sur la conclusion de l'accord, et qu'après son entrée en vigueur celui-ci n'a eu aucune influence sur lesdits facteurs, postulat qui paraît quelque peu irréaliste.

La libéralisation commerciale unilatérale dans le cadre du programme plus général de réforme économique lancée par le Mexique après la crise de la dette du début des années 80 s'est accélérée au début des années 90 dans la perspective de la conclusion de l'ALENA. L'économie mexicaine était donc déjà très ouverte avant l'entrée en vigueur de l'accord. En fait, l'adhésion à l'ALENA a souvent été considérée comme le point culminant des réformes orthodoxes menées au Mexique et comme un moyen de pérenniser ces réformes (Moreno-Brid, Ruiz Nápoles and Rivas Valdivia, 2005; Lenderman, Maloney and Serven, 2003; et Kose, Meredith and Towe, 2004).

Dans les années qui ont précédé la conclusion de l'ALENA, la privatisation du secteur bancaire, en 1987, et le Plan Brady de restructuration de la dette, en 1989, ont attiré des flux de capitaux qui, au lieu d'accroître l'investissement productif, ont financé une forte croissance de la consommation privée. Dans le même temps, pour lutter contre l'inflation, le Gouvernement avait adopté un régime de parité fixe avec le dollar. L'effet de cette politique, choisie dans la perspective de l'entrée en vigueur de l'ALENA, a été une surévaluation du peso en termes réels et un important déficit des opérations courantes financé par des capitaux privés, qui ont fini par provoquer la crise financière dite «tequila». Il ne fait guère de doute que les résultats économiques et l'évolution des relations économiques extérieures du Mexique ont été très influencés par les mesures officielles prises en réponse à cette crise. En outre, la conjoncture

mexicaine est devenue plus sensible à celle des États-Unis en raison de l'augmentation de la part des exportations vers les États-Unis dans le total des exportations depuis 1994.

Dans la présente section, nous commencerons par donner un aperçu des objectifs et des instruments de l'ALENA, puis nous examinerons l'évolution des relations commerciales et financières du Mexique, en particulier avec les autres parties à l'ALENA, depuis le milieu des années 90. Pour terminer, nous analyserons les aspects structurels et macroéconomiques du développement du Mexique dans le cadre de l'ALENA.

2. Objectifs et instruments de l'ALENA

L'ALENA traite la libéralisation des échanges de biens et de services comme un objectif majeur plutôt que comme un moyen de stimuler la croissance et le développement ou de faciliter la convergence des revenus²⁸. Dans ses principes, il va bien au-delà de l'accès aux marchés (élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires au commerce des marchandises) et porte aussi sur la libéralisation du commerce des services et notamment des services financiers, ainsi que sur diverses questions de réglementation. Contrairement à d'autres accords régionaux, il ne prévoit pas d'intégration économique plus poussée ou de coopération dans des domaines comme l'infrastructure, la finance ou le développement social, une fois éliminés les obstacles au commerce et à l'investissement entre les parties²⁹.

L'ALENA traite la libéralisation des échanges de biens et de services comme un objectif majeur plutôt que comme un moyen de stimuler la croissance et le développement ou de faciliter la convergence des revenus.

La structure institutionnelle de l'ALENA ne comporte pas d'élément supranational. L'institution centrale est la Commission du libre-échange, composée des ministres du commerce extérieur des trois pays membres. Elle supervise l'application de l'accord et son évolution, règle les différends dus à son interprétation et supervise

les travaux de plusieurs comités et groupes de travail. Le secrétariat de l'ALENA administre les mécanismes de règlement des différends commerciaux entre branches de production nationales et/ou gouvernements. Comme les trois pays parties ont conservé leurs propres lois sur les

mesures commerciales correctives, le mécanisme de règlement des différends commerciaux est l'organe le plus important créé par l'ALENA (Raynauld, 2007)³⁰.

Les aspects commerce et investissement de l'Accord sont complétés par des accords de coopération connexes visant à renforcer la protection de l'environnement et à améliorer les conditions de travail en Amérique du Nord. Toutefois, selon certains critiques, ces accords et les institutions qui y sont liées ne répondent pas efficacement aux problèmes créés par l'expansion des échanges dans ces domaines³¹. Dans le cadre de l'ALENA, la coopération est surtout bilatérale, entre les États-Unis et les deux autres parties (Pastor, 2004). L'un des fruits de cette coopération est la North American Development Bank, qui s'occupe des problèmes environnementaux dans la région frontalière entre les États-Unis et le Mexique. Il y a aussi quelques activités trilatérales, comme celles du Comité nord-américain du commerce de l'acier, qui réunit des hauts fonctionnaires des trois gouvernements et des représentants des sidérurgistes pour étudier les aspects essentiels du marché mondial de l'acier.

La plupart des droits de douane ont été éliminés dans les dix ans qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALENA, sauf dans le cas de quelques produits sensibles, pour la plupart des produits agricoles, pour lesquels un délai d'élimination progressive plus long, allant jusqu'à quinze ans, a été adopté. Comme le Mexique est très tributaire du marché des États-Unis, cela l'empêche d'employer le droit de douane comme instrument d'intégration commerciale stratégique (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*: xi). L'accord est fondé sur le principe de la réciprocité totale, ce qui signifie qu'il ne tient pas compte des différences considérables entre les économies des parties, si ce n'est qu'il prévoit des périodes de transition plus longues pour certains produits mexicains sensibles et l'exclusion de certains secteurs stratégiques comme celui de l'énergie. Comme au départ ses droits de douane étaient beaucoup plus élevés que ceux des deux autres partenaires, le Mexique a dû faire des concessions tarifaires plus importantes. D'un autre côté, l'accord n'impose aucune restriction concernant les subventions à l'agriculture; aux

États-Unis elles représentent 37 % de la valeur totale de la production agricole (United States Congressional Budget Office, 2006). Les règles d'origine restrictives qui servent à déterminer quelles marchandises bénéficient du traitement préférentiel sont aussi un élément important de l'accord. D'après Anson *et al.* (2005), le coût du respect de ces règles a érodé les avantages que le Mexique aurait pu retirer de l'accès préférentiel au marché de ses partenaires. Cadot *et al.* (2005) parviennent à une conclusion similaire dans leur étude de l'évolution du secteur des textiles dans le cadre de l'ALENA qui, selon eux, n'a guère amélioré les débouchés des exportateurs mexicains.

L'ALENA comporte des dispositions très détaillées traitant du commerce transfrontière de services et des chapitres consacrés spécifiquement aux services financiers et aux télécommunications. La libéralisation des services est fondée sur une liste négative, si bien qu'elle concerne plus de catégories de services que la liste positive annexée à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC. En conséquence, de nombreux services essentiels, tels que les services financiers, pourraient être contrôlés par des intérêts étrangers, et donc ne pas être gérés conformément aux objectifs de développement du pays. L'ALENA facilite le mouvement temporaire de certaines catégories de personnes physiques, notamment les personnes en voyage d'affaires, certains spécialistes, les cadres mutés et les commerçants et investisseurs (CNUCED, 2007b), mais pas l'émigration de travailleurs mexicains peu qualifiés vers les États-Unis ou le Canada.

En outre, l'ALENA prévoit une intégration «plus profonde» dans les domaines comme l'investissement, les droits de propriété intellectuelle, les marchés publics et la politique de la concurrence, qui sont pour la plupart désignés par les expressions OMC-plus ou mesures au-delà de la frontière. Les règles applicables dans ces domaines peuvent limiter la marge de manœuvre dont disposent les autorités pour mettre en œuvre des politiques actives de création de capacités de production et de modernisation technologique. Les politiques de ce genre ont joué un rôle important dans les premières étapes du développement de la plupart des pays riches et de certains pays d'Asie qui ont réussi leur processus de rattrapage³².

L'ALENA prévoit une intégration «plus profonde» dans les domaines comme l'investissement, les droits de propriété intellectuelle, les marchés publics et la politique de la concurrence.

L'ALENA contient des dispositions relatives à la libéralisation de l'IED et à la protection des investisseurs étrangers qui sont plus restrictives que celles qui ont été ou sont actuellement négociées au niveau multilatéral. Ces dispositions visent toutes les mesures de régulation de l'IED et pas seulement celles considérées comme «liées au commerce» qui relèvent de l'Accord de l'OMC sur les mesures concernant l'investissement et liées au commerce (MIC). Comme dans le cas des services, le champ d'application est déterminé par une liste négative, sur laquelle sont inscrits des secteurs stratégiques comme celui de l'énergie. Les investisseurs des États-Unis et du Canada jouissent du traitement national et du traitement NPF au Mexique. L'accord institue des droits «avant établissement», interdit un large éventail de prescriptions de résultats, comporte une définition large de l'expropriation et porte création d'un mécanisme de règlement des différends qui s'occupe aussi des différends entre investisseurs et États. Le Mexique est donc dans l'impossibilité d'employer la plupart des mesures concernant l'investissement qui pourraient favoriser la création de liens entre les investisseurs des autres parties à l'ALENA et ses entreprises. De telles mesures pourraient renforcer ces dernières et contribuer à accroître leur valeur ajoutée, ce qui générerait un surcroît de revenu et d'emplois et encouragerait le transfert de technologie. En outre, la définition large de l'investissement, qui inclut l'investissement de portefeuille, et l'absence de toute restriction visant le transfert de fonds, se traduisent par une liberté quasi totale des mouvements de capitaux³³.

Les règles de l'ALENA en matière de DPI sont aussi plus strictes que celles de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), déjà très contraignantes³⁴. Toutefois, comme l'ALENA a été conclu avant l'Accord sur les ADPIC et a été employé comme modèle pour ses règles relatives à la propriété intellectuelle, les différences sont moindres qu'en ce qui concerne l'investissement³⁵. Les dispositions de l'ALENA sont beaucoup plus contraignantes pour le Mexique que pour les États-Unis et le Canada: elles limitent son accès à la technologie, aux connaissances et aux médicaments et réduisent par conséquent les possibilités d'apprentissage et de progrès technique par l'imitation. En outre, la discipline budgétaire imposée par le Gouvernement mexicain a réduit les

ressources publiques affectées à l'investissement dans la R&D et l'innovation. D'après l'UNESCO (2005), les dépenses brutes de R&D représentaient 0,4 % du PIB du Mexique en 2000, contre une moyenne de 0,6 % pour l'ensemble de l'Amérique latine, 1,8 % au Canada et 2,8 % aux États-Unis.

En vertu des principes du traitement national et de la non-discrimination, la libéralisation des marchés publics signifie que les entreprises des autres parties à l'ALENA sont sur un pied d'égalité avec les entreprises nationales. Le Gouvernement mexicain ne peut donc plus employer les marchés publics pour appuyer le développement des entreprises nationales.

On voit donc que l'ALENA ne laisse au Mexique guère de marge de manœuvre pour employer la politique industrielle comme instrument de développement. Depuis

le milieu des années 90, ce pays a formulé des plans à moyen ou à long terme pour le développement de son industrie (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*: 182-186), mais son principal instrument de politique industrielle a été l'exemption d'impôts pour les marchandises importées destinées à la réexportation (Moreno-Brid, Rivas Valdivia and Santamaría, 2005). Les autres instruments, tels que les subventions à l'exportation, les mesures de protection contre l'importation ou les prescriptions de résultats, ont été interdits. Le Mexique a toujours le droit de subventionner la science et la technique et la mise en valeur du capital humain mais, comme nous l'avons dit plus haut, ces subventions sont limitées par la contrainte budgétaire. En ce qui concerne la politique industrielle, le Plan national de développement 2001-2006 avait pour objectif fondamental l'accroissement de la valeur ajoutée et le renforcement des liens entre les réseaux de production nationaux. Il donnait à l'État un rôle de chef de file pour la promotion de la compétitivité internationale et préconisait la formulation de politiques sectorielles. Le but était d'appliquer des programmes spécifiques dans plusieurs branches de production mais, à la fin de 2006, seuls quatre de ces programmes avaient été lancés, pour l'électronique, les logiciels, le cuir et la chaussure et les textiles. En novembre 2006 a été lancé un nouveau programme (IMMEX) pour promouvoir l'industrie manufacturière, la sous-traitance et l'exportation de services. Ce programme a simplifié les formalités que doivent accomplir les entreprises exportatrices pour bénéficier du régime PITEX d'importation temporaire d'intrants destinés à la

L'ALENA ne ménage guère de marge de manœuvre au Mexique pour l'emploi de la politique industrielle comme outil de développement.

production de marchandises d'exportation, a réduit le délai de restitution de la TVA et a permis aux entreprises qui exportent des services de bénéficier des mêmes avantages que ceux conférés aux exportateurs de produits manufacturés par le PITEX. Toutefois, la réorientation de la politique industrielle, c'est-à-dire le remplacement de politiques horizontales par des mesures sectorielles, a jusqu'à présent été plus théorique que pratique en raison de l'insuffisance des ressources budgétaires et du retard de la mise en œuvre (Moreno-Brid, 2007). Peres (2005) fait observer que les mesures sectorielles ont visé essentiellement à appuyer et à promouvoir des secteurs déjà existants, plutôt qu'à promouvoir la transformation structurelle en encourageant des activités nouvelles et novatrices à forte valeur ajoutée.

3. Expansion des relations commerciales et financières intrarégionales

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le commerce et les flux d'IED intrarégionaux ont beaucoup augmenté, en particulier dans le cas du Mexique. La moyenne non pondérée des exportations vers les autres parties dans le total de ses exportations est passée de 63,5 % en 1990-1994 à 70,2 % en 2002-2006, tandis que la part des importations intrarégionales dans le total de ses importations est tombée de 54,4 % à 50,3 % sur la même période (tableau 3.2). La part des exportations intrarégionales dans le total des exportations a beaucoup augmenté pour les trois pays membres. La part des importations intrarégionales dans le total des importations a augmenté aux États-Unis mais a diminué au Canada et au Mexique. Le tableau 3.2 montre en outre que le commerce intrarégional est beaucoup plus important pour le Canada et le Mexique que pour les États-Unis. En ce qui concerne le Mexique, la part des exportations vers les États-Unis dans le total des exportations est passée de 62 % environ en moyenne dans les années 80 à quelque 80 % dans la période 1990-1995 et 86 % dans la période 2001-2006 (FMI, base de données *Direction of Trade Statistics*), si bien que le Mexique est le pays en développement dont les exportations sont les plus concentrées sur un seul marché et pour lequel l'expansion de la demande mondiale d'importation offre le plus de possibilités d'accroître ces exportations (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006: tableaux 3.2 et 3.5*)³⁶. L'intégration des économies du Mexique et des États-Unis depuis le début des années 90 a rendu le Mexique plus sensible à la conjoncture des États-Unis.

Tableau 3.2

COMMERCE INTRARÉGIONAL DES PAYS PARTIES À L'ALENA, 1990-1994 ET 2002-2006

(Moyenne annuelle en pourcentage)

	Exportations		Importations	
	1990-1994	2002-2006	1990-1994	2002-2006
Canada	79,0	85,9	65,7	62,7
Mexique	81,9	88,2	72,5	60,6
États-Unis	29,6	36,5	25,1	27,6
ALENA ^a	63,5	70,2	54,4	50,3

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *Direction of Trade Statistics*.

^a Moyenne non pondérée.

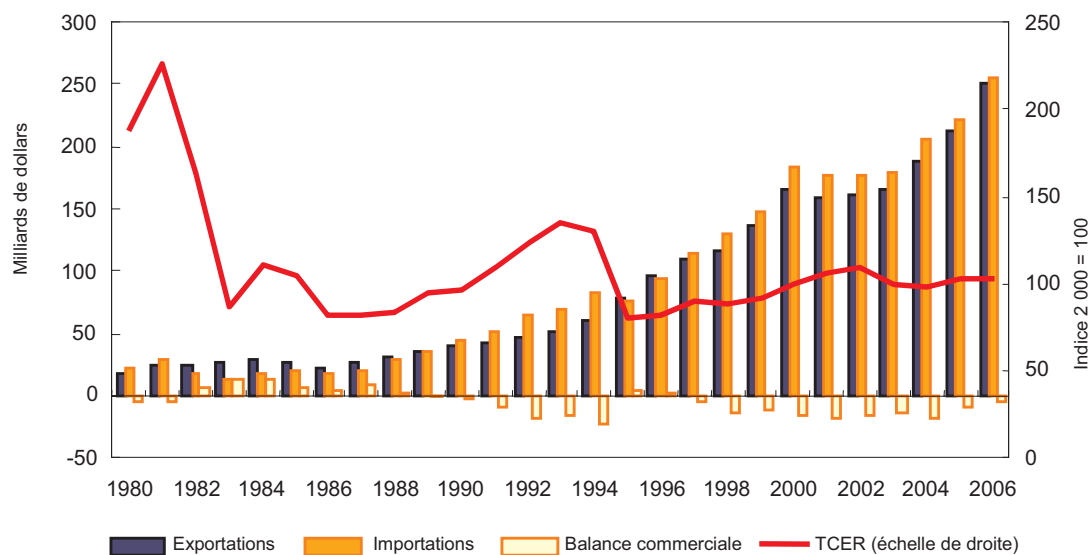
Les exportations du Mexique ont bondi, progressant en moyenne de 11,3 % par an entre 1994 et 2006, contre 7,1 % entre 1981 et 1993. Sa part dans le commerce mondial est passée de 1,4 % en 1994 à 2,6 % en 2000 puis est retombée à 2,1 % en 2006 (base de données *Handbook of Statistics* de la CNUCED). Ses importations ont progressé à un rythme similaire et, en 2006, elles avaient triplé par rapport à 1994. Cela s'explique surtout par l'augmentation de la dépendance structurelle de l'économie mexicaine à l'égard des importations (Moreno-Brid, Rivas Valdivia and Santamaría, 2005), qui est due notamment à la forte teneur en intrants importés des produits d'exportation, en particulier dans les industries de sous-traitance (*maquiladora*)³⁷.

En conséquence, la balance commerciale du Mexique a été déficitaire depuis 1994, sauf entre 1995 et 1997 (c'est-à-dire après la crise financière et grâce à une forte dépréciation de la monnaie) (fig. 3.2). En revanche, le Mexique a enregistré un excédent commercial croissant avec les États-Unis, qui est pour l'essentiel la contrepartie de l'important déficit commercial de ce pays, mais qui ne suffit pas à compenser son déficit commercial par rapport au reste du monde. Le solde des opérations courantes a aussi été constamment déficitaire depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Au début des années 2000, il était revenu à un niveau proche de celui de la période qui a précédé la dévaluation du peso en 1994, mais ensuite il a diminué.

Figure 3.2

MEXIQUE: EXPORTATIONS, IMPORTATIONS, BALANCE COMMERCIALE ET TCER, 1980-2006

(En milliards de dollars et en indice)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *Handbook of Statistics*; et OCDE, *Factbook 2007* en ligne.

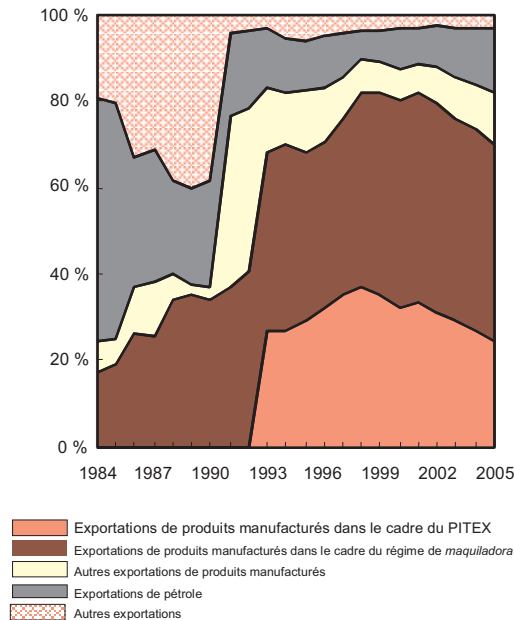
La composition des exportations mexicaines a énormément changé. Au début des années 80, période durant laquelle le cours du pétrole était relativement élevé, les exportations de pétrole représentaient quelque 60 % du total des exportations. Vers la fin des années 90, la part du pétrole est tombée à 10 % et, depuis, elle a légèrement augmenté en raison de la récente hausse du cours. Il y a aussi eu une baisse sensible de la part des produits agricoles. La part des produits

manufacturés est passée d'environ 30 pour au début des années 80 à près de 90 % à la fin des années 90, avant de retomber à quelque 80 % en 2005 et 2006 (fig. 3.3). Toutefois, cela n'est pas dû uniquement à l'ALENA car, même avant son entrée en vigueur, entre 1981 et 1993, les exportations de produits manufacturés du Mexique progressaient déjà très rapidement. En outre, ses importations de produits manufacturés ont toujours augmenté à un rythme aussi élevé que ses exportations (fig. 3.4).

Figure 3.3

STRUCTURE DES EXPORTATIONS DU MEXIQUE,
PAR CATÉGORIE DE PRODUIT, 1984-2005

(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après *Secretaría de Economía, Estadísticas de Comercio Exterior del Sector Manufacturero* et *Information on PITEX* (www.economia.gob.mx); base de données *Banco de Mexico* (www.banxico.org.mx); et Capdevielle, 2005.

Note: Les autres produits d'exportation sont les produits agricoles et les produits des industries extractives.

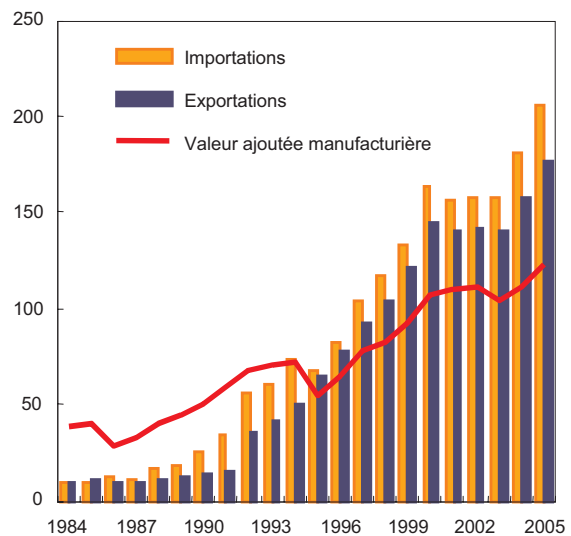
Le Mexique est un des principaux pays en développement exportateurs de produits manufacturés, tels que les textiles et vêtements, les automobiles et pièces d'automobiles et les appareils électriques et électroniques³⁸, qui jouent un rôle très important dans les réseaux internationaux de production. Dans les industries de main-d'œuvre (textiles et vêtements), l'intensification du commerce bilatéral entre le Mexique et les États-Unis suite à l'entrée en vigueur de l'ALENA a été un des effets de la régionalisation du commerce extérieur; les règles de l'ALENA ont favorisé une évolution progressive du montage vers une production plus intégrée au Mexique. En outre, les règles d'origine offraient un avantage car les intrants mexicains employés dans les marchandises d'exportation sont considérés comme intrants d'origine nord-américaine et sont admis en franchise de droits aux États-Unis. Le commerce bilatéral de produits électroniques entre les États-Unis et le Mexique a suivi une évolution similaire depuis le milieu des

années 90. L'ALENA a aussi relancé l'industrie automobile mexicaine, qui avait été créée durant les années 60 dans le cadre d'une politique de remplacement des importations. Il a accentué un processus de restructuration en termes de gains de productivité et d'orientation exportatrice, en offrant des préférences aux STN des États-Unis et en élargissant l'origine régionale à des producteurs de pays tiers, y compris les producteurs de composants. L'essor du commerce bilatéral après l'entrée en vigueur de l'ALENA paraît donc avoir consolidé la position des producteurs mexicains en tant que membres du bloc industriel régional. Il a aussi consolidé un processus de restructuration régionale résultant de l'intensification du partage de la production de grandes entreprises des États-Unis qui ont établi des sites de montage à l'étranger (*Rapport sur le commerce et le développement, 2002*: annexe 3 du chapitre III).

Figure 3.4

MEXIQUE: COMMERCE EXTÉRIEUR ET
VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE,
1984-2005

(En milliards de dollars)



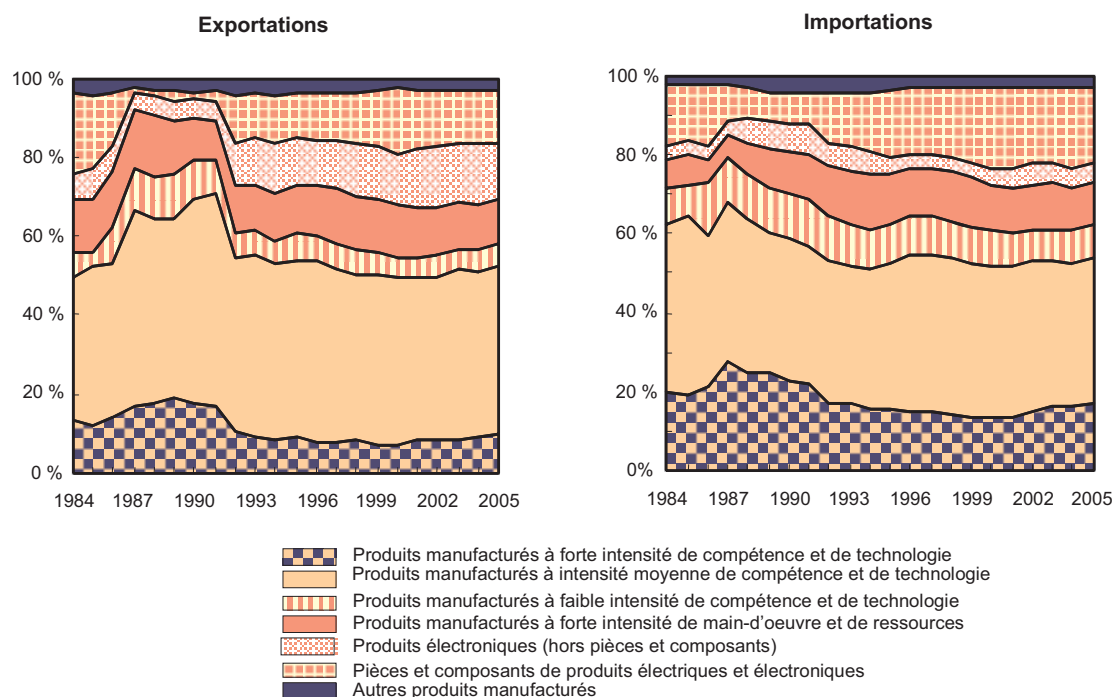
Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de donnée CNUCED *Handbook of Statistics*; et ONU COMTRADE.

Note: Pour assurer la comparabilité des données, nous avons employé pour la définition des produits manufacturés dans les statistiques commerciales la nomenclature de la CTCL. Les statistiques en question incluent donc les produits primaires transformés dans la catégorie des produits manufacturés.

Figure 3.5

COMPOSITION DES EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS DU MEXIQUE PAR GRANDE CATÉGORIE DE PRODUITS, 1984-2005

(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après ONU COMTRADE.

Note: Pour la composition des catégories de produit, voir les notes du chapitre IV.

Les exportations des sous-traitants (*maquiladora*), qui ont augmenté en moyenne de 12,6 % par an entre 1994 et 2006, ont beaucoup contribué à l'expansion globale de la production manufacturière, qui a progressé de 11,5 %. Toutefois, les *maquiladora* ne font que des activités de montage à forte intensité de main-d'œuvre et à faible valeur ajoutée. Sur la période 1981-1993, leurs exportations représentaient en moyenne 27 % du total des exportations du Mexique et 48 % du total de ses exportations de produits manufacturés. Dans la période suivante (1994-2006), ces parts sont montées à 45 % et 52 % respectivement.

Il est intéressant d'étudier la composition du commerce de produits manufacturés selon leur intensité de compétence et de technologie durant la période de forte croissance des exportations mexicaines depuis le début des années 90. Il faut examiner non seulement la nature des produits exportés, mais aussi les processus qui interviennent

dans leur production: un produit à forte intensité de technologie peut être fabriqué par des procédés simples. Les exportations de toutes les catégories de produits manufacturés ont très rapidement augmenté entre 1994 et 2005. Toutefois, leur teneur en compétence et en technologie est restée à peu près inchangée. Les produits manufacturés à intensité moyenne et élevée de technologie et de compétence représentaient plus de la moitié du total des exportations de produits manufacturés, alors que les exportations de produits à faible intensité de compétence et de technologie et à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources naturelles ne représentaient que 17 % du total (fig. 3.5). Toutefois, bien qu'une grande partie des exportations soient considérées comme des produits à forte intensité de compétence et de technologie, les entreprises mexicaines interviennent essentiellement à l'étape du montage de ces produits, avec une main-d'œuvre peu qualifiée (*Rapport sur le commerce et le développement, 2002*: v, 53). La teneur en technologie des

produits exportés par le Mexique peut être élevée, mais cela n'implique pas nécessairement l'emploi d'intrants de haute technologie d'origine nationale.

Les importations de produits manufacturés, qui ont aussi progressé à un rythme accéléré, contiennent davantage de produits et de pièces et composants électroniques à forte intensité de compétence et de technologie. En outre, la part des intrants intermédiaires dans les importations tente à augmenter. Cela est dû en grande partie à l'essor des entreprises de *maquiladora*, qui n'emploient qu'environ 2 % d'intrants d'origine nationale (Pacheco-López, 2005) et sont peu intégrées dans le reste de l'économie mexicaine. Les exportations des *maquiladora*, s'ajoutant à celles réalisées dans le cadre du PITEX – programme de perfectionnement qui emploie aussi beaucoup d'intrants importés – ont représenté en moyenne 90 % du total des exportations de produits manufacturés entre 2000 et 2005 (fig. 3.3). Ainsi, malgré la diversification des exportations depuis les années 80, avec une baisse de la part des produits primaires dans le total, l'industrie manufacturière reste spécialisée dans les activités à forte intensité de main-d'œuvre. La libéralisation du commerce extérieur et l'ALENA ont préservé l'avantage comparatif statique du Mexique pour les industries de main-d'œuvre. Néanmoins, Palma (2005) montre que les exportations de produits manufacturés hors *maquiladora* peuvent contribuer au rattrapage économique grâce à l'acquisition d'un avantage comparatif et à la modernisation technologique.

La durabilité de l'expansion des exportations mexicaines, qui dépend beaucoup d'une offre abondante de main-d'œuvre peu qualifiée et bon marché, est de plus en plus menacée par la concurrence d'autres pays à bas coûts d'Asie, en particulier la Chine depuis son accession à l'OMC en 2001. De plus, l'octroi par les États-Unis de préférences commerciales à d'autres pays en développement en vertu d'accords bilatéraux ou régionaux pourrait considérablement réduire les avantages que le Mexique a retirés de sa participation à l'ALENA dans la mesure où cela lui a permis d'être le premier sur place. L'intensification de la concurrence mondiale commence déjà à peser sur l'expansion de certains produits d'exportation importants depuis 2000. D'ailleurs, alors que la part des exportations de produits manufacturés du Mexique dans le total des

exportations mondiales est passée de 1,4 % en 1994 à 2,7 % en 2000 et 2001, elle est tombée à 2,1 % en 2005 (tableau 3.3). Dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 2005* (tableau 2.10), nous avons vu par exemple que la part du Mexique sur le marché des vêtements importés aux États-Unis a beaucoup progressé jusqu'en 1999 mais a décliné ensuite.

Le Mexique a aussi bénéficié d'une forte augmentation des entrées d'IED depuis 1994, dans le cadre d'une expansion générale des flux d'IED vers les pays en développement. Ces flux ont été très volatils en raison de différents événements économiques extérieurs, tels que la crise financière d'Asie ou le fléchissement de l'économie des États-Unis au début des années 2000, mais la tendance globale a été positive. En moyenne, les flux d'IED vers le Mexique ont été de 5 milliards de dollars par an entre 1990 et 1994 et ils ont atteint quelque 19 milliards de dollars en 2000-2004³⁹. Le stock d'IED rapporté au PIB est passé de 8,5 % en 1990 à 27,3 % en 2005, année durant laquelle le Mexique se classait au quatrième rang parmi les pays en développement destinataires d'IED et au troisième rang pour ce qui est du stock d'IED (base de données *WIR* de la CNUCED). Les États-Unis ont été la principale source d'IED au Mexique, leur part étant passée de 47 % du total en 1994 à 64 % en 2006. Sur cette période, en moyenne, l'industrie manufacturière a absorbé 54 % de l'IED. Toutefois, depuis la fin des années 90, l'IED a pris plus d'importance dans les services et en particulier dans les services financiers (*Secretaría de Economía, FDI Statistics*).

Les flux d'IED ont été attirés principalement par le faible coût de la main-d'œuvre et la proximité des États-Unis. Le Mexique est devenu un acteur de poids dans les réseaux internationaux de production travaillant pour le marché mondial ou régional et en particulier celui des États-Unis. La fragmentation de la production à l'échelle mondiale a fait augmenter les importations d'intrants pour montage et réexportation vers les États-Unis. En conséquence, une grande partie de la valeur ajoutée contenue dans ces produits revient aux détenteurs étrangers des capitaux, du savoir-faire et de la gestion. L'ALENA a encouragé ce processus en accordant un accès préférentiel aux marchandises produites par les filiales de montage de STN canadiennes et américaines au Mexique, ainsi qu'aux marchandises contenant des intrants originaires de ces pays. Le processus a aussi

L'industrie manufacturière reste spécialisée dans les activités à forte intensité de main-d'œuvre.

été stimulé par des incitations fiscales et autres offertes dans l'espoir que les STN fourniraient des compétences technologiques et un savoir-faire aux producteurs mexicains. Toutefois, le problème est que cette forme d'IED visant à réaliser des gains de productivité n'a guère de retombées sur l'économie intérieure du Mexique car elle va rarement au-delà des activités de montage⁴⁰. Selon certains observateurs,

cela a donné naissance à une économie duale, avec un nombre relativement restreint d'entreprises à vocation exportatrice bénéficiant des investissements étrangers, surtout dans le nord du pays, tandis que le reste de l'économie est à la traîne (Moreno-Brid, Rivas Valdivia and Santamaría, 2005; Pacheco-López, 2005)⁴¹.

Tableau 3.3

MEXIQUE: ÉVOLUTION DE DIFFÉRENTS INDICATEURS DEPUIS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DE L'ALENA

(En pourcentage)

	1990	1994	2001	2005/06
Exportations de produits manufacturés/exportations mondiales de produits manufacturés	0,5	1,4	2,7	2,1
Valeur ajoutée manufacturière/valeur ajoutée manufacturière mondiale	1,1	1,4	2,0	1,7
Exportations de produits manufacturés/PIB	5,2	11,8	22,6	22,9
Exportations de produits manufacturés vers les membres de l'ALENA/PIB	4,0	10,6	20,8	20,5
Valeur ajoutée manufacturière/PIB	20,6	18,2	19,2	17,5
Stock d'IED entrant/PIB	8,5	7,9	22,6	27,3
PIB par habitant/PIB par habitant des États-Unis (à PPA)	26,9	27,1	26,1	24,4
Formation brute de capital fixe/PIB	17,9	19,4	20,0	19,3
Taux d'inflation	29,9	7,1	4,4	4,1
Salaires nominaux/salaires nominaux des États-Unis (dans l'industrie manufacturière)	...	17,5	16,9	17,3

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *UNCTAD Handbook of Statistics*; ONU COMTRADE; Banque mondiale, base de données *World Development Indicators*; CNUCED, base de données *WIR*; et base de données de l'Instituto Nacional e Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Note: Pour assurer la comparabilité des données, nous avons employé la classification des statistiques industrielles de la CTIC. Les chiffres incluent donc les produits primaires transformés dans la catégorie des produits manufacturés tels qu'ils sont définis dans les statistiques commerciales.

4. Le développement socioéconomique du Mexique depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA

La forte expansion des exportations et des entrées d'IED depuis la conclusion de l'ALENA ne s'est pas traduite par un progrès socioéconomique comparable. Les effets de l'ALENA ont été décevants pour ce qui est de la plupart des variables macroéconomiques et indicateurs sociaux.

La part du Mexique dans les exportations mondiales de pro-

duits manufacturés a presque doublé entre 1994 et 2001, après quoi elle a quelque peu décliné, mais sa part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale a beaucoup moins augmenté (tableau 3.3). De plus, alors que le ratio exportations de produits manufacturés/PIB a beaucoup progressé durant les années 90 en raison de l'intégration dans des réseaux internationaux de production, le ratio valeur ajoutée manufacturière/PIB a diminué. Ces deux ratios ont tendance à baisser depuis le début du XXI^e siècle. La figure 3.4 montre que les importations et les exportations de produits manufacturés ont été nettement supérieures à la valeur ajoutée manufacturière depuis

La forte expansion des exportations et des entrées d'IED depuis la conclusion de l'ALENA ne s'est pas traduite par un progrès socioéconomique comparable.

1994, alors qu'auparavant c'était l'inverse. De plus, l'augmentation de la valeur ajoutée a été très lente par comparaison avec le bond des exportations et des importations de produits manufacturés, si bien que la valeur ajoutée des exportations, en proportion, a diminué⁴².

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, la croissance du PIB mexicain a été instable et très sensible à la conjoncture des États-Unis. Sur le moyen terme, l'ALENA n'a pas accéléré la croissance de l'économie mexicaine ni contribué à réduire l'écart entre le PIB par habitant du Mexique et celui des autres parties. Le taux de croissance du PIB depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, soit 3,6 % sur la période 1994-2000, a été légèrement inférieur à celui enregistré sur la période 1989-1993, mais il a été plus élevé que celui du reste de la région Amérique latine et Caraïbes. Ensuite, sur la période 2001-2006, il est tombé à 2,3 % par an en moyenne, soit près d'un point de pourcentage de moins que celui du reste de la région (tableau 3.1). L'écart de revenus avec les États-Unis, qui s'était creusé durant la «décennie perdue» des années 80, s'est encore élargi après 1994: en 1982, le PIB par habitant du Mexique, à parité de pouvoir d'achat, correspondait à 38,4 % de celui des États-Unis; ce ratio est tombé à 27,1 % en 1994 et à 24,4 % en 2005 (tableau 3.3).

En dollars courants, la part des exportations dans le PIB du Mexique est passée de 17 % en 1994 à 30 % en 1995, ce qui est dû en grande partie à la dévaluation du peso, et elle est restée à peu près à ce niveau depuis. Toutefois, la part des importations dans le PIB a progressé à un rythme similaire, passant de 21,7 % en 1994 à 31,6 % en 2005. En conséquence, la contribution des exportations nettes à la croissance du PIB réel a été très faible (1 % entre 1994 et 2005). La consommation privée a contribué à quelque trois quarts de la croissance du PIB réel entre 1994 et 2005. De même, la contribution de l'investissement (environ 18 %) à la croissance du PIB réel a été plus élevée que celle des exportations nettes, tout en restant relativement faible (ECLAC, 2006a). Ainsi, malgré l'expansion spectaculaire de ses exportations, on ne peut pas dire que le Mexique ait obtenu une croissance tirée par l'exportation.

Comme nous l'avons déjà dit, les entrées d'IED en pourcentage du PIB sont en moyenne plus élevées qu'avant l'entrée en vigueur de l'ALENA. Toutefois, cela ne s'est pas traduit par une augmentation du ratio formation brute de capital

fixe (FBCF)/PIB, qui est resté de l'ordre de 20 % (tableau 3.3). Ce ratio est nettement inférieur au niveau de 25 % qu'on considère généralement comme nécessaire pour un processus soutenu de rattrapage dans un pays en développement à revenu moyen comme le Mexique (*Rapport sur le commerce et le développement, 2003*: 61). Le Mexique n'a donc pas réussi à établir une dynamique forte entre les exportations, l'investissement intérieur et l'élévation des revenus, qui lui permettrait de réduire rapidement l'écart avec les partenaires développés de l'ALENA.

Il n'y a aucun signe d'accélération de la transformation structurelle de l'économie mexicaine depuis le début des années 90⁴³. La part de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB est restée à peu près inchangée entre 1994 et 2005, tandis que celle des services a légèrement augmenté au détriment de celle de l'agriculture (base de données *Handbook of Statistics* de la CNUCED). Dans le secteur industriel, il y a eu une certaine augmentation de la part des activités à forte intensité de technologie, qui est passée de 32,5 % en 1994 à 37,3 % en 2003. Cela est probablement lié au développement de l'industrie automobile après la conclusion de l'ALENA. Les produits manufacturés à forte intensité de ressources naturelles ont continué de dominer l'activité industrielle, même si leur part est tombée de 47,2 % en 1994 à 45,4 % en 2003. La part des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre est aussi tombée de 20,2 % à 17,4 % sur cette période (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, fig. 5.2).

Dans certains secteurs, la libéralisation du commerce des biens et des services dans le cadre de l'ALENA a eu des effets très négatifs. Dans l'agriculture, les producteurs de maïs, principale culture vivrière du Mexique, ont été affectés par l'accroissement des importations provenant des États-Unis. Le prix du maïs a chuté en raison de l'inondation du marché par du maïs importé produit de façon plus efficiente et subventionné. Les petits paysans, incapables de soutenir la concurrence, sont ceux qui ont le plus souffert. L'augmentation des exportations de certains produits agricoles, pour l'essentiel des fruits et légumes, n'a pas suffi à compenser le remplacement de la production nationale par des produits d'importation (Khor, 2007b). D'après Zahniser (2007), les exportations de céréales, d'aliments pour animaux et de graines oléagineuses des États-Unis vers le Mexique ont presque triplé entre 1991-1993 et 2003-2005, tandis que les exportations d'animaux et de produits du

règne animal ont doublé et les exportations de maïs ont été multipliées par six. En raison de la libéralisation du marché financier mexicain, les participations étrangères dans le système bancaire ont atteint près de 80 % de la capitalisation du secteur vers la fin de 2005 (FMI, 2006). Jusqu'à présent, la restructuration du système bancaire n'a pas amélioré l'accès au crédit: en fait, le crédit bancaire au secteur privé est tombé de 32,2 % du PIB en 1994 à 16,7 % en 2006 (FMI, base de données *International Financial Statistics*)⁴⁴.

La crise du système bancaire et de la balance des paiements qui a frappé peu après l'entrée en vigueur de l'ALENA a eu un grand impact sur l'évolution ultérieure de la situation macroéconomique. Le taux d'inflation est monté jusqu'à plus 50 % en 1995 et le taux de change effectif réel (TCER) a nettement baissé. La politique macroéconomique a réussi à enrayer l'inflation sans thérapie de choc. Depuis 2001, le taux d'inflation est resté inférieur à celui d'avant la crise et il a continué de baisser jusqu'à 4,1 % en 2006 (base de données INEGI), la banque centrale ayant persévéré dans une politique monétaire rigoureuse. Dans le même temps, le TCER a eu tendance à monter, surtout entre 1995 et 2002, même s'il n'a pas retrouvé le niveau d'avant la crise (fig. 3.2). La force relative du peso a contribué à l'érosion des avantages offerts par l'ALENA aux industries d'exportation et a réduit la compétitivité du Mexique par rapport à d'autres pays en développement. Les exportateurs mexicains qui ne sont pas intégrés dans des réseaux internationaux de production sont les plus touchés, car les exportations des STN, qui comportent beaucoup d'intrants importés, sont favorisées par l'accès à des intrants moins coûteux résultant de la hausse du TCER.

La création d'emplois est un énorme défi pour le Mexique, la population active augmentant d'environ un million de personnes chaque année. D'après des données partielles, l'emploi total a cru à un rythme rapide⁴⁵, tandis que le taux de chômage déclaré est resté assez bas, 3,5 % en 1994 et 4,0 % durant le premier trimestre de 2007. Si l'on tient compte du sous-emploi (travailleurs employés moins de quinze heures par semaine), le taux de chômage atteint 10 % pour le premier trimestre de 2007 (base de données INEGI; et OECD, 2007). Toutefois, la grande majorité des emplois créés (3,9 %) l'ont été dans des activités non exportatrices, contre 1,7 % dans les industries d'exportation. En outre, une grande partie de ces emplois sont des emplois à faible productivité ou des emplois du secteur informel,

d'après la classification de la CEPALC (2006b). Selon Polaski (2006), l'agriculture est le secteur dans lequel l'ALENA a eu l'impact le plus dramatique, entraînant la disparition de quelque 2 millions d'emplois, ce qui s'explique en partie par la hausse des importations. La part de l'emploi agricole dans l'emploi total est tombée de 25,7 % en 1993 à 14,3 % en 2006. Il semble que cela a été compensé essentiellement par l'expansion du secteur des services, dont la part dans l'emploi total est passée de 51 % à 60 % sur la même période. Toujours sur la même période, l'industrie manufacturière a créé quelque 700 000 emplois, essentiellement dans des entreprises à vocation exportatrice, tandis que l'industrie manufacturière travaillant pour le marché intérieur a perdu quelque 130 000 emplois en raison de l'augmentation des importations de produits qui étaient auparavant fabriqués dans le pays. La tendance à la hausse de l'emploi manufacturier s'est inversée depuis le début des années 2000.

L'ALENA a peut-être entraîné des gains de productivité de la main-d'œuvre, mais l'écart de productivité avec les États-Unis s'est creusé et les salaires réels, qui avaient beaucoup baissé durant la crise de 1994, n'ont pas augmenté en parallèle⁴⁶. L'indice des salaires réels reste inférieur au niveau qu'il atteignait en 1994. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Mexique a fait quelque peu reculer la pauvreté, mais l'inégalité des revenus reste très élevée. Le pourcentage de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté est tombé de 45,1 % en 1994 à 35,5 % en 2005⁴⁷, et le rapport entre le revenu moyen des 10 % les plus riches de la population et celui des 40 % les plus pauvres a légèrement baissé, passant de 17,3 % à 16,7 % (ECLAC, 2006b). Comme l'impact positif de l'ALENA sur la croissance (expansion des exportations et de l'IED) a été concentré dans le nord du Mexique, les disparités régionales se sont accentuées. Le PIB par habitant dans l'État le plus pauvre (Oaxaca) rapporté à celui de l'État le plus riche (District fédéral), est tombé de 18,4 % en 1993 à 16,2 % en 2002 (Escobar-Gamboa, 2006)⁴⁸.

C'est peut-être dans le domaine des migrations que les effets de l'ALENA ont été les plus décevants: il n'a pas réussi à enrayer l'émigration du Mexique vers les États-Unis et en particulier l'immigration illégale, qui a un coût social élevé. Comme le niveau de vie et les perspectives d'emploi de la population mexicaine ne se sont guère améliorés et que l'écart des salaires avec les États-Unis ne s'est pas rétréci, l'incitation à émigrer reste forte. En fait, l'émigration vers les États-Unis

s'est accélérée dans les années 90. Le nombre de Mexicains obtenant le statut de résident permanent aux États-Unis a presque triplé par rapport aux années 80 et la part des Mexicains dans la population employée aux États-Unis est passée de 3,1 % en 1995 à 4,8 % en 2005. Mais l'immigration clandestine n'a pas fléchi et le nombre de Mexicains qui vivent aux États-Unis sans permis de séjour atteignait près de 6 millions en 2005. La forte expansion des envois de fonds des travailleurs mexicains émigrés aux États-Unis, qui ont été multipliés par six entre 1994 et 2006, reflète cette évolution⁴⁹. Ils peuvent être considérés comme l'aspect positif de l'émigration pour le Mexique, puisqu'ils contribuent à soulager la pauvreté et à financer des petites entreprises, mais leur augmentation montre aussi que l'ALENA n'a guère contribué à résoudre les problèmes structurels de l'économie mexicaine qui sont la cause première de l'émigration.

Pour résumer, il est difficile de déterminer des liens de cause à effet entre l'ALENA et l'évolution structurelle et macro-économique du Mexique au cours des quinze dernières années, mais on peut constater que, depuis l'entrée en vigueur de l'accord, le Mexique a bénéficié d'une expansion spectaculaire de son commerce extérieur et des flux d'IED et d'une relative stabilité macro-économique. En revanche, les effets sur la croissance et le développement ont été décevants. Malgré son accès

privilegié au marché le plus grand et le plus dynamique du monde industriel et l'afflux d'IED, l'économie mexicaine n'a pas encore réussi à amorcer un processus dynamique d'industrialisation et de transformation structurelle. Cet exemple montre que, pour stimuler l'accumulation de capital et accroître les capacités de production, perfectionner les technologies

et accroître la valeur ajoutée manufacturière, la coopération régionale ne doit pas se limiter au démantèlement des obstacles au commerce et à l'investissement. En outre, il faut éviter que les règles des accords de coopération commerciale empêchent les

pays pauvres de mener une politique industrielle volontariste. L'augmentation des échanges commerciaux et des flux d'IED ne doit pas être considérée comme une fin en soi, mais plutôt comme un moyen de stimuler la croissance et le développement, à condition d'être accompagnée par des politiques appropriées pour promouvoir la

formation de capital fixe et la modernisation technologique, y compris au niveau régional. Étant donné les asymétries considérables qui existent entre les différentes parties à l'ALENA, cet accord aurait dû comporter un mécanisme pour financer le coût de l'ajustement lié au processus d'intégration et le développement de l'infrastructure dans les zones les plus pauvres. Cela aurait

été particulièrement utile pour le Mexique, membre le plus pauvre de l'ALENA.

L'augmentation des échanges commerciaux et des flux d'IED ne doit pas être considérée comme une fin en soi ...

... mais peut être un moyen de stimuler la croissance et le développement, à condition d'être accompagnée par des politiques nationales et régionales appropriées pour promouvoir la formation de capital fixe et la modernisation technologique.

Notes

- 1 Dans la terminologie de l'OMC, les ACR relèvent des dispositions de l'article XXIV du GATT de 1994 et du Mémorandum d'accord du Cycle d'Uruguay y relatif, et de l'article V de l'AGCS concernant l'intégration économique. L'OMC a un Comité des ACR. Toutefois, la plupart des ACR Sud-Sud sont admis au titre de la clause d'habilitation du GATT de 1979 et doivent être notifiés au Comité du commerce et du développement de l'OMC.
- 2 Voir, par exemple, Breslin *et al.*, 2002; et Burfisher, Robinson and Thierfelder, 2003.
- 3 Ces chiffres ne comprennent pas les accords qui étaient peut-être déjà en vigueur mais n'ont pas encore été notifiés à l'OMC. Selon les estimations de la Banque mondiale, il existait au total 230 accords commerciaux en 2005 (World Bank, 2005a: 28).
- 4 Le COMECON, créé en 1949, se composait des pays suivants: Bulgarie, Cuba, ex-République démocratique allemande, ex-Tchécoslovaquie, ex-Union soviétique Hongrie, Mongolie, Pologne, Roumanie et Viet Nam. Il a été dissous en 1991.
- 5 Les États-Unis ont conclu des ALE avec les pays suivants: Bahreïn, Chili, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jordanie, Maroc, Nicaragua, Oman, République dominicaine et Singapour. En juin 2007, des projets d'accord avec la Colombie, le Panama, le Pérou et la République de Corée étaient en attente de ratification, et l'accord avec le Costa Rica n'a pas encore été ratifié par ce pays (voir aussi McMahan, 2007).
- 6 Pour un exposé des ACR et ALE conclus par les États-Unis avec des pays en développement déjà en vigueur ou en cours de négociation, voir USTR, 2007.
- 7 L'UE est en train de négocier des APE avec six groupes régionaux (quatre en Afrique, un dans les Caraïbes et un dans la région Pacifique) pour remplacer l'Accord de Cotonou qui doit expirer à la fin de 2007.
- 8 Afrique du Sud, Algérie, Autorité palestinienne, Chili, Égypte, Maroc et Tunisie. À la fin de 2006, la Commission européenne a annoncé qu'elle entendait négocier d'autres ALE avec plusieurs pays d'Asie, et notamment avec les membres du Conseil de coopération du Golfe et de l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN), ainsi que l'Inde et la République de Corée.
- 9 L'UE est en train de négocier ces nouveaux accords avec six groupes régionaux de pays ACP: le Marché commun de l'Afrique de l'Est et d'Afrique australe (COMESA), la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC), la Communauté économique des États d'Afrique occidentale (CEDEAO), la Communauté du développement de l'Afrique australe (SADC), le Forum des Caraïbes et les pays du Pacifique faisant partie du Groupe ACP.
- 10 «... les Parties conviennent de conclure de nouveaux accords commerciaux compatibles avec les règles de l'OMC, en supprimant progressivement les entraves aux échanges entre elles et en renforçant la coopération dans tous les domaines en rapport avec le commerce» (Accord de Cotonou, chap. 2, art. 36.1). L'article de l'Accord sur l'OMC concernant les ALE (art. XXIV, 8.b) n'autorise pas les conditions non réciproques dans le cadre de tels accords: «On entend par zone de libre-échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions autorisées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange.»
- 11 Comme le dit un rapport officiel des États-Unis, dans le cadre de l'Initiative en faveur du bassin des Caraïbes, les droits appliqués par les États-Unis aux marchandises provenant d'Amérique centrale sont déjà très bas et, en 2002, 74 % des produits importés des pays membres de la CAFTA étaient admis aux États-Unis en franchise de droits. La conclusion d'un ALE permettrait aux États-Unis et aux pays membres de la CAFTA d'avoir des droits réciproques et éliminerait l'obligation de réexaminer chaque année les préférences prévues par l'Initiative en faveur du bassin des Caraïbes (USGAO, 2004).
- 12 Pour une analyse des aspects concrets de cette question, voir Scollay (2005); Cernat, Onguglo and Ito (2007) ont étudié les incidences qu'aurait certaines des propositions de réforme récentes.
- 13 Le paragraphe 8 de l'article XXXVI du GATT est libellé comme suit: «Les Parties contractantes développées n'attendent pas de réciprocité pour les engagements pris par elles dans des négociations commerciales de réduire ou d'éliminer les droits de douane et autres obstacles au commerce des Parties contractantes peu développées.»
- 14 Le paragraphe 2 de l'article XIX de l'AGCS est libellé comme suit: «Le processus de libéralisation respectera dûment les objectifs de politique nationale et le niveau de développement des différents Membres, tant d'une manière globale que dans les différents secteurs. Une flexibilité appropriée sera ménagée aux différents pays en développement Membres pour qu'ils puissent ouvrir moins de secteurs, libéraliser moins de types de transactions, élargir progressivement l'accès à leurs marchés en fonction de la situation de leur développement...».
- 15 Observation du représentant adjoint des États-Unis pour les questions commerciales internationales, citée dans *Business Week*, 16 juin 2003 (Shadlen, 2007).

- 16 Les États-Unis soutiennent que la question des subventions ne peut être traitée qu'à l'OMC.
- 17 D'après les données du United States Federal Procurement Data System (USFPDS, 2007), en 2005, 94 % des marchés fédéraux ont été adjugés à des entreprises établies aux États-Unis, ce qui signifie que les fournisseurs du reste du monde devaient se contenter de 6 % de ces marchés, ce qui représentait environ 0,8 % du PIB. Après l'entrée en vigueur de l'ALE États-Unis-Chili en janvier 2004, les fournisseurs chiliens ont obtenu des commandes publiques des États-Unis pour un montant de 635 516 dollars en 2004 et de 233 570 dollars en 2005, contre 32 090 dollars en 2003 (TWN, 2007). Il y a donc une augmentation considérable, mais à partir d'un niveau négligeable.
- 18 Ces dispositions relatives au développement se trouvent notamment dans les articles IV et XIX 2) de l'AGCS, ainsi que dans les Lignes directrices et procédures de mars 2001 pour les négociations sur le commerce des services.
- 19 Avec l'approche fondée sur une liste positive, les pays s'engagent à ne libéraliser le commerce des services que dans le domaine et dans la mesure indiqués sur leur liste, alors qu'avec la liste négative, on part du principe qu'il y a libéralisation totale dans tous les secteurs sauf ceux mentionnés sur la liste.
- 20 Pour une analyse de la dimension développement des accords internationaux sur l'investissement, voir CNUCED (2003, deuxième partie).
- 21 Par rapport aux revendications qu'autorise l'ALENA, certains ALE et ACR comportent des clauses qui limitent la protection des investisseurs contre les actions de l'État (voir CNUCED, 2006a). Par exemple, l'ALE États-Unis-République de Corée comporte une annexe (annexe 11-B) qui vise à préciser les critères de l'expropriation indirecte et exclut les mesures «appropriées» d'appropriation indirecte dans certains secteurs économiques importants.
- 22 Pour une analyse de l'impact des règles internationales relatives à l'investissement sur les options de politique nationale de développement, même dans le cadre plus souple des accords multilatéraux, voir Cho and Dubash (2005).
- 23 Voir, par exemple, Chang, 2005; Correa, 2005 et 2006; Maskus, 1997; et Shadlen, 2005b.
- 24 L'Accord sur les ADPIC autorise les pays à exclure de la brevetabilité les plantes et animaux. Au contraire, les ALE conclus par les États-Unis, tels que celui qui les lie au Chili, exigent le brevetage des obtentions qui sont nouvelles, font intervenir une activité inventive et sont susceptibles d'application industrielle. En outre, l'Accord sur les ADPIC autorise les pays à employer un système *sui generis* de protection des obtentions végétales, alors que les ALE conclus par les États-Unis exigent que le partenaire adhère à la Convention sur la protection des obtentions végétales (révisée en 1991), qui prévoit une solide protection de la propriété intellectuelle en ce qui concerne les obtentions végétales, ce qui pourrait limiter les droits des petits paysans en matière de conservation et d'échange de semences (Khor, 2007b). Pour une comparaison plus détaillée de l'Accord sur les ADPIC et des accords bilatéraux, en particulier ceux conclus avec des PMA, voir CNUCED, 2007a.
- 25 Comparant les législations des États-Unis, de l'UE et du Japon du point de vue du développement, Singh (2002) conclut que la politique de la concurrence adoptée par le Japon dans les années 50 et 60, lorsque ce pays était à un niveau de développement similaire à celui de bon nombre de pays émergents aujourd'hui, pourrait être mieux adaptée aux besoins de la plupart des pays en développement. À l'époque, la loi sur la concurrence japonaise servait à limiter l'entrée de grandes entreprises étrangères et de leurs produits et à renforcer les entreprises japonaises de manière qu'elles puissent croître et, à terme, soutenir la concurrence des entreprises étrangères. Ce régime, dans lequel la politique de la concurrence complète la politique industrielle, ne serait pas autorisé par les dispositions relatives à la concurrence des ALE conclus ces dernières années. Au contraire, ceux-ci chercheraient plutôt à interdire le modèle japonais qui pourrait mieux répondre aux besoins des pays en développement.
- 26 Voir aussi Ocampo and Taylor, 1998; Stiglitz, 1998, 2002; Rodrik, 2004, 2006; IMF/IEO, 2005; et World Bank, 2005b.
- 27 Voir, par exemple, Kehoe, 2003.
- 28 Voir préambule de l'ALENA. Les objectifs spécifiques de l'Accord sont énoncés à l'article 102: «Les objectifs du présent accord, définis de façon plus précise dans ses principes et ses règles, notamment le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée et la transparence, consistent: a) à éliminer les obstacles au commerce des produits et des services entre les territoires des Parties et à faciliter le mouvement transfrontières de ces produits et services; b) à favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre-échange; c) à augmenter substantiellement les possibilités d'investissement sur les territoires des Parties; d) à assurer de façon efficace et suffisante la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle sur le territoire de chacune des Parties; e) à établir des procédures efficaces pour la mise en œuvre et l'application du présent accord, ainsi que pour l'administration conjointe de l'accord et le règlement des différends; et f) à créer le cadre d'une coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'accroître et d'élargir les avantages découlant du présent accord.»
- 29 Des mesures additionnelles de coopération ou d'intégration économique régionale dans le cadre de l'ALENA exigent la signature d'accords complémentaires. L'un de ces accords est le Partenariat pour la sécurité et la prospérité de l'Amérique du Nord, qui a été lancé en mars 2005 sous la forme d'un projet trilatéral visant à accroître la sécurité et à renforcer la prospérité. Ses priorités sont la gestion des urgences, telles que les épidémies de grippe, la sécurité énergétique et la sécurité des frontières (voir Security and Prosperity Partnership of North America: www.spp.gov/). En 2001, le Président mexicain a proposé d'aller plus loin dans l'intégration et de créer une communauté nord-américaine. Cette communauté comprendrait l'intégration des réseaux d'infrastructure et de transport, la création d'un fonds de développement pour réduire les écarts de revenus entre les pays membres, la création d'une commission nord-américaine, une évolution vers une union douanière et, à terme, une monnaie commune, et la mise en œuvre d'une politique d'immigration plus accueillante (Pastor, 2001). Les autres parties à l'ALENA n'ont pas donné suite.
- 30 Le secrétariat de l'ALENA est composé de trois sections, une pour chaque pays partie, qui sont toutes constituées sur le même modèle. Elles sont dirigées par des secrétaires indépendants, bien qu'étant nommés par leur gouvernement. Les trois secrétaires prennent leurs décisions par consensus et sont subordonnés à la Commission du libre-échange.
- 31 Voir, par exemple, Hufbauer and Schott, 2005.
- 32 On trouvera de récentes analyses sur la restriction de la marge de manœuvre des autorités des pays en développement qui concluent des ALE avec des pays développés dans Shadlen, 2005a; Khor, 2007a; et Oxfam,

2007. Pour une analyse de l'autonomie des politiques nationales dans le cadre multilatéral, voir *Rapport sur le commerce et le développement*, 2006, chap. V.
- 33 Pour une étude de cas des dispositions de l'ALENA relatives à l'investissement, voir Leshner and Miroudot, 2006. On trouvera dans CNUCED (2006b) une analyse de la manière dont le modèle de l'ALENA pour les mesures liées à l'investissement a été adopté dans de nombreux autres accords bilatéraux et régionaux.
- 34 D'après Vivas-Eugui (2003: 7), dans l'ALENA, les normes plus rigoureuses que celles des ADPIC sont l'élargissement du champ d'application, par exemple avec la protection des obtentions végétales fondée sur les dispositions de l'UPOV (Union internationale pour la protection des obtentions végétales), des dessins et modèles industriels et des signaux satellites transmettant des programmes, et la limitation des flexibilités qui ont été ultérieurement convenues au niveau international dans l'Accord sur les ADPIC (ainsi, les motifs de révocation des brevets sont limités aux cas dans lesquels l'octroi d'une licence obligatoire n'a pas remédié à la non-exploitation du brevet). L'ALENA comporte en outre une application plus large du principe du traitement national, des normes plus rigoureuses de protection du droit d'auteur et des dispositions plus restrictives en matière de licences obligatoires (Drahos, 2001).
- 35 En matière de DPI, les États-Unis sont devenus beaucoup plus exigeants dans la négociation d'accords bilatéraux et régionaux depuis l'ALENA (Shadlen, 2005b).
- 36 En revanche, les États-Unis ont perdu de leur importance en tant que fournisseur du Mexique. Leur part dans le total des importations du Mexique est tombée de 71,5 % en 1990-1995 à 59,4 % en 2000-2005. Cela pourrait être dû à une perte de compétitivité. Par ailleurs, les échanges entre le Canada et le Mexique sont restés très modiques.
- 37 Pacheco-López et Thirlwall (2004) montrent aussi comment le développement économique du Mexique suite à la libéralisation a été limité par la contrainte de la balance des paiements.
- 38 Voir UNCTAD *Handbook of Statistics 2005*, tableau 4.2E.
- 39 En raison d'une modification de la définition de l'IED en 1994, on ne peut pas faire de comparaison valable entre les périodes antérieures et postérieures à l'entrée en vigueur de l'ALENA (Pacheco-López, 2005).
- 40 Pour une analyse plus détaillée du développement des réseaux internationaux de production et de ses incidences sur les pays en développement, dont le Mexique, voir le *Rapport sur le commerce et le développement*, 2002. On trouvera dans Mortimore and Barron (2005) une analyse de l'industrie automobile mexicaine, des problèmes que pose sa forte dépendance à l'égard des intrants importés des États-Unis et des questions qu'elle soulève aujourd'hui en termes de politique publique.
- 41 Ces auteurs soulignent que les activités manufacturières axées sur l'exportation sont concentrées dans quelques branches de production. Il y a aussi une forte concentration au niveau des entreprises, puisque moins de 300 entreprises réalisent l'essentiel des exportations de produits manufacturés du Mexique. Pacheco-López (2005) souligne en outre que la concurrence des STN et la forte teneur en intrants importés des productions destinées à l'exportation ont poussé un nombre croissant d'entreprises mexicaines à la faillite.
- 42 Le *Rapport sur le commerce et le développement*, 2003 (encadré 5.1) contient une analyse plus détaillée de la structure industrielle du Mexique sur la période 1980-1998. Il montre que dans certains secteurs comme le vêtement, les exportations ont progressé très rapidement alors que la valeur ajoutée manufacturière a baissé; dans les secteurs des équipements de transport, des machines électriques et non électriques et des instruments professionnels et scientifiques, les exportations ont progressé plus vite que la valeur ajoutée. En revanche, dans quelques secteurs qui ne sont pas intégrés dans des réseaux internationaux de production, la progression de la valeur ajoutée a été rapide mais celle des exportations a été inférieure à la moyenne.
- 43 Voir aussi *Rapport sur le commerce et le développement*, 2003: 105-106; Moreno-Brid, Rivas Valdivia and Santamaría, 2005; et Cimoli *et al.*, 2006.
- 44 En outre, d'après Moreno-Brid, Rivas Valdivia and Santamaría (2005), le crédit bancaire aux activités productives, en proportion du PIB, a diminué de plus de 15 % entre 1996 et 2005.
- 45 Il a augmenté de 3 % par an en moyenne entre 1990 et 1999 (Sáinz, 2006).
- 46 Palma (2005) montre que même dans l'industrie automobile, où il y a eu le plus de gains de productivité, les salaires ont stagné.
- 47 À des fins de comparaison internationale, les chiffres de la CEPALC sont quelque peu différents des statistiques officielles, à savoir 52,5 % en 1994 et 47 % en 2005 (voir Secretaría de Desarrollo Social: www.sedesol.gob.mx/).
- 48 Hanson (2003) examine en détail l'accroissement des écarts interrégionaux de salaires et de l'inégalité des salaires entre travailleurs qualifiés et non qualifiés. L'écart entre le Mexique et les États-Unis n'a pas diminué.
- 49 Les données relatives aux migrations proviennent de Giorguli, Gaspar and Leite, 2006; Hofer, Rytina and Campbell, 2006; et United States Department of Homeland Security, *Yearbook of Immigration Statistics: 2006*, tables: www.dhs.gov/ximgtn/statistics/publications/LPR06.shtm. Les données relatives aux envois de fonds proviennent de la base de données *Remittances* de la Banque mondiale (www.worldbank.org/).

Bibliographie

- African Union (2006). Nairobi Declaration on Economic Partnership Agreements, (TI/TMIN/MIN/Decl. 2 (IV). African Union Conference of Ministers of Trade, 4th Ordinary Session, Nairobi, 12–14 April.
- Anson J *et al.* (2005). Rules of origin in North-South preferential trading arrangements with an application to NAFTA's. *Review of International Economics*, 13(3).
- Audley JJ *et al.* (2003). *NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*. Washington, DC, Carnegie Endowment for International Peace.
- Blecker RA (2003). The North American economies after NAFTA: A critical appraisal. *International Journal of Political Economy*, 33 (3), Fall.
- Breslin S, Hughes CW, Phillips N and Rosamond B, eds. (2002). *New Regionalism in the Global Political Economy*. London and New York, Routledge.
- Burfisher ME, Robinson S and Thierfelder K (2003). Regionalism: Old and new, theory and practice. Paper presented at the International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC) Conference, Capri, Italy, 23–26 June, 2003.
- Carlsen, Laura (2003). The Mexican experience and Lessons for WTO negotiations on the agreement on agriculture. (Speech to the European Parliament). Americas Program, Interhemispheric Resource Centre.
- Cadot O *et al.* (2005). How much market access in FTAs? Textiles under NAFTA. Discussion Paper Series no. 5264, Centre for Economic Policy Research, London.
- Capdevielle M (2005). Globalización, especialización y heterogeneidad estructural en México. In: Cimoli M, ed., *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago, Chile, ECLAC/BID.
- Cernat L, Onguglo B and Ito T (2007). RTAs and WTO compatibility: Catch me if you can? The case of EPA negotiations. GTAP Resource 2420. At: www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2420.
- Chang HJ (2005). Kicking away the ladder: “good policies” and “good institutions” in historical perspective. In: Gallagher KP, ed. *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and International Financial Institutions*. London and New York, Zed Books.
- Cho AH and Dubash NK (2005). Will investment rules shrink policy space for sustainable development? Evidence from the electricity sector. In: Gallagher KP, ed. *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and International Financial Institutions*. London and New York, Zen Books.
- CIEL (2007). The European approach to intellectual property in European partnership agreements with the Africa, Caribbean and Pacific group of countries. Geneva, Centre for International Environmental Law.
- Cimoli M *et al.* (2006). Growth, structural change and technological capabilities: Latin America in a comparative perspective. Working Paper 2006/11, Laboratory of Economics and Management (LEM), University of Pisa, Pisa.
- Correa CM (1999). Competition law and development policies. Paper presented at the Zürich Seminar on Issues of International Competition Law, University of Zürich, 8–10 July.
- Correa CM (2005). An agenda for patent reform and harmonization for developing countries. Paper prepared for the Bellagio Dialogue on Intellectual Property and Sustainable Development: Revising the Agenda in a New

- Context, 24–28 September. International Centre for Trade and Sustainable Development..
- Correa CM (2006) Implications of bilateral free trade agreements on access to medicines. Bulletin of the World Health Organisation, May 2006.
- Crawford JA and Fiorentino RV (2005). The changing landscape of regional trade agreements. WTO, Discussion Paper 8, Geneva.
- Drahos P (2001). *Bilateralism in Intellectual Property*. London, OXFAM.
- EC (2007). Development relations with African, Asian and Pacific States: The Cotonou Agreement. At: ec.europa.eu/development/Geographical/CotonouIntro_en.cfm.
- ECLAC (2006a). *Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2005-2006*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. LC/G.2314-P/I, Santiago, Chile.
- ECLAC (2006b). *Social panorama of Latin America 2006*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. LC/G.2326-P/I, Santiago, Chile.
- Escobar-Gamboa O (2006). Openness and disparities across the Mexican States. Paper presented at the VIIth Doctoral Meeting in International Trade and International Finance, Rennes, 1–2 February.
- Giorguli S, Gaspar S and Leite P (2006). La migración mexicana y el mercado de trabajo estadounidense. Tendencias, perspectivas y ¿oportunidades?. Consejo Nacional de Población. Temas de Migración. Mexico DF.
- Godfrey C (2006). How EU-ACP economic partnership agreements (EPAs) could harm the development prospects of many of the world's poorest countries. Oxfam briefing note, September. Available at: www.oxfam.org.uk.
- Hanson GH (2003). What has happened to wages in Mexico since NAFTA? Implications for hemispheric free trade. Working Paper No. 9563, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hoefer M, Rytina N and Campbell C (2006). Estimates of the unauthorized immigrant population residing in the United States: January 2005. Population estimates. Washington, DC, United States Department of Homeland Security, Office of Immigration Statistics, August.
- Hornbeck JF (2004). NAFTA at ten: Lessons from recent studies. CRS report for Congress. Washington, DC, The Library of Congress, Congressional Research Service.
- Hufbauer GC and Schott JJ (2005). *NAFTA Revisited: Achievements and Challenges*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- IMF (2006). Mexico: Financial System Stability Assessment Update. IMF Country Report No. 06/350, Washington, DC, October.
- IMF/IEO (2005). Evaluation of structural conditionality in IMF-supported programs. Issues paper for an evaluation of the Independent Evaluation Office Washington, DC, May. At: www.imf.org/External/NP/ieo/2005/sc/051805.pdf.
- Kehoe TJ (2003). An evaluation of the performance of applied general equilibrium models of the impact of NAFTA. Research Department Staff Report 320, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Minneapolis.
- Khor M (2005). Intellectual property, competition and development. Paper presented at the WTO symposium on Intellectual Property and Development, May. Available at: www.twinside.org.sg/title2/par/mk002.doc.
- Khor M (2007a). Bilateral and free trade agreements: Some critical elements and development implications. Mimeo, UNCTAD, Geneva.
- Khor M (2007b). Bilateral free trade agreements: An outline of elements, nature and development implications. Paper presented at the UNCTAD Ad Hoc Expert Group Meeting on The Development Interface between the Multilateral Trading System and Regional Trade Agreements, Geneva, 15–16 March 2007.
- Kose MA, Meredith GM and Towe CM (2004). How has NAFTA affected the Mexican economy? Review and evidence. IMF Working Paper WP/04/59, Washington, DC.
- Lamy P (2007). Regional agreements: the “pepper” in the multilateral “curry”. Speech by the Director-General of the WTO, Bangalore, India, 17 January. At: www.wto.org.
- Lenderman D, Maloney WF and Serven L (2003). Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean countries: A summary of research findings. Washington, DC, World Bank.
- Leshner M and Miroudot S (2006). Analysis of the economic impact of investment provisions in regional trade agreements. OECD Trade Policy Working Paper No. 36, OECD, Paris.
- Mandelson P (2006). Bilateral Agreements in EU trade policy. Speech by the EU Commissioner for Trade, London School of Economics, 9 October. At: ec.europa.eu/commission_barroso/mandelson/peeches_rticles/sppm118_en.htm.

- Maskus KE (1997). Implications of regional and multilateral agreements for intellectual property rights. *World Economy*, 20: 681–694.
- McMahon R (2007). The rise in bilateral free trade agreements. Council on Foreign Relations. At: cfr.org/publication/10890.
- Moreno-Brid JC (2007). Economic development and industrial performance in Mexico post-NAFTA. Paper presented at Taller Nacional sobre, Migración interna y desarrollo en México: diagnóstico, perspectivas y políticas, Mexico, DF, 16 April 2007.
- Moreno-Brid JC, Ruiz Nápoles P and Rivas Valdivia JC (2005). NAFTA and the Mexican Economy: a look back on a ten-year relationship. *The North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation*, 30(4), Summer.
- Moreno-Brid JC, Rivas Valdivia JC and Santamaría J (2005). Mexico: Economic growth, exports and industrial performance after NAFTA. *Serie Estudios y Perspectivas*, Economic Commission for Latin America, Economic Development Unit, Mexico DF, December.
- Mortimore M and Barron F (2005). Informe sobre la industria automotriz mexicana. ECLAC *Serie Desarrollo Productivo* no 162, Economic Commission for Latin America and the Caribbean. Santiago.
- Ocampo JA and Taylor L (1998). Trade liberalization in developing economies: Modest benefits but problems with productivity growth, macro prices, and income distribution. *The Economic Journal*, 108, September: 1523–1546.
- OECD (2007). *OECD Economic Outlook 81*, Vol. 2007/1, Paris.
- Oxfam (2007). Signing away the future: How trade and investment agreements between rich and poor countries undermine development. Oxfam Briefing Paper 101, Oxford.
- Pacheco-López P (2005). Foreign direct investment, exports and imports in Mexico. *The World Economy* 28(8), August.
- Pacheco-López P and Thirlwall AP (2004). Trade liberalisation in Mexico: Rhetoric and Reality. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, June.
- Palma JG (2005). The seven main “stylized facts” of the Mexican economy since trade liberalization and NAFTA. *Industrial and Corporate Change* 14(6), November.
- Pastor RA (2001). *Towards a North American Community: Lessons from the Old World to the New*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- Pastor RA (2004). North America’s second decade. *Foreign Affairs*, January/February, 2004.
- Peres W (2005). El (lento) retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe. *Serie Desarrollo Productivo* no. 166, ECLAC, Santiago.
- Polaski S (2006). The employment consequences of NAFTA. Testimony submitted to the Senate Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance. Carnegie Endowment for International Peace, Washington, DC, September.
- Ramírez MD (2003). Mexico under NAFTA: a critical assessment. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43.
- Raynauld F (2007). The NAFTA Secretariat role in trade dispute resolution. Presentation at ad-hoc expert group meeting on The Development Interface between the Multilateral Trading System and Regional Trade Agreements, Geneva, 15–16 March.
- Rodrik D (2004). Industrial policy for the twenty-first century. Discussion Paper No. 4767, Centre for Economic Policy Research, London. November.
- Rodrik D (2006). Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? Paper prepared for the *Journal of Economic Literature*. At: ksghome.harvard.edu/~drodrik/.
- Sáinz P (2006). Equity in Latin America since the 1990s. UN/DESA Working Paper, ST/ESA/2006/DWP/22, New York, June.
- Scollay R (2005). “Substantially all trade”: Which definitions are fulfilled in practice? An empirical investigation. Report for the Commonwealth Secretariat. At: www.thecommonwealth.org/shared_asp_files/uploadedfiles/ECFD8065-9E2C-425E-AEE3-D7ECBDC330DC_Substantially-alltrade.pdf.
- Shadlen KC (2005b). Policy space for development in the WTO and beyond: the case of intellectual property rights. Working Paper No. 05-06, Global Development and Environment Institute, Tufts University, Medford.
- Shadlen KC (2005a). Exchanging development for market access? Deep integration and industrial policy under multilateral and regional-bilateral trade agreements. *Review of International Political Economy*, 12(5).
- Shadlen KC (2007). Globalisation, power, and integration: the political economy of regional

- and bilateral trade agreements in the Americas. *Journal of Development Studies*, forthcoming.
- Singh A (2002). Competition and competition policy on emerging markets: International and developmental dimensions. G-24 Discussion Paper 18. New York and Geneva, UNCTAD, September.
- Stiglitz JE (1998). More instruments and broader goals: Moving toward the post-Washington consensus. The WIDER Annual Lecture, Helsinki, 7 January.
- Stiglitz JE (2002). *Globalization and its Discontents*. New York, WW Norton & Company.
- Stiglitz JE (2006). *Making Globalization Work*. New York, WW Norton & Company.
- Tornell A, Westermann F and Martínez L (2004). NAFTA and Mexico's less-than-stellar performance. NBER Working Paper 10289, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- TWN (Third World Network) (2007). Proposed Malaysia-US FTA (MUFTA): Implications for Malaysian economic and social development. Mimeo.
- UNCTAD (2003). *World Investment Report 2003*. United Nations publication, sales no. E.03.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (2006a). Recent Developments in International Investment Agreements. IIA Minitor No. 2. New York and Geneva (UNCTAD/WEB/ITE/IIT/2005/1).
- UNCTAD (2006b). Investment provisions in economic integration agreements. United Nations publication, UNCTAD/ITE/IIT/2005/10, New York and Geneva.
- UNCTAD (2007a). *Least Developed Countries Report 2007*. United Nations publication, sales no. E.07.II. D.8, New York and Geneva.
- UNCTAD (2007b). Trade in services and development implications. TD/B/Com.1/85, Geneva, February.
- UNCTAD (various issues). *Trade and Development Report*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNESCO (2005). *Science Report 2005*. Paris, UNESCO.
- United States Congressional Budget Office (2006). Agricultural trade liberalization. CBO Economic and Budget Issue Brief, Washington, DC, November.
- United States Congressional Budget Office (1993). Estimating the effects of NAFTA: An assessment of the economic models and other empirical studies. CBO Papers, Washington, DC.
- USFPDS (United States Federal Procurement Data System) (2007). *FPDS Next Generation* database. Available at: www.fpds.gov.
- USGAO (United States General Accounting Office) (2004). International trade: intensifying free trade negotiating agenda calls for better allocation of staff and resources. Report Number GAO-04-233, 10 February. At: www.gao.gov/htext/d04233.
- USTR (Office of the United States Trade Representative) (2007). Trade agreements. At: www.ustr.gov/Trade_Agreements/Section_Index.html.
- Vivas-Eugui D (2003). Regional and bilateral agreements and a TRIPS-plus World: the Free Trade Area of the Americas (FTAA). TRIPS Issues Paper, Quaker United Nations Office (QUNO), Quaker International Affairs Programme (QIAP) and International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Geneva and Ottawa.
- Weisbrot M, Rosnik C and Baker D (2004). NAFTA at ten: The recount. CEPR Briefing Paper, Center for Economic Policy Research, Washington, DC, March.
- World Bank (2005a). *Global Economic Prospects 2005: Trade Regionalism, and Development*. Washington, DC.
- World Bank (2005b). *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Washington, DC.
- WTO (1994). The results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts.
- WTO (2004). The Future of the WTO. Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi. Geneva.
- WTO (2007). Notifications to GATT/WTO. At: www.wto.org/english/tratop_e/regfac_e.htm (accessed May 2007).
- Zahniser S (2007). NAFTA at 13: Implementation nears completion. Outlook report from the Economic Research Service, WRS-07-01, United States Department of Agriculture, March.
- Zoellick RB (2003). Unleashing the Trade Winds: a Building-block Approach. At: usinfo.state.gov/journal/itps/0803/ijpe/pj81zoellick.htm, 8 January.

COOPÉRATION RÉGIONALE ET INTÉGRATION COMMERCIALE ENTRE PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Les facteurs qui ont donné forme au processus de mondialisation au cours des deux dernières décennies ont aussi eu une influence majeure sur l'évolution de l'intégration régionale. La tendance à s'en remettre aux forces du marché pour déterminer l'allocation des facteurs se traduit par une prolifération d'accords de libre-échange (ALE) régionaux et bilatéraux ou d'accords commerciaux préférentiels (ACP), comme nous l'avons vu au chapitre III. Il y a eu peu d'initiatives visant à renforcer des politiques nationales volontaristes axées sur la promotion de la formation de capital, l'industrialisation et la transformation structurelle, par comparaison avec le nombre d'initiatives de libéralisation du commerce et de l'investissement cherchant à aller plus loin que ce qui a été obtenu au niveau multilatéral.

Outre cette évolution vers des accords préférentiels Nord-Sud, le commerce intrarégional entre pays en développement voisins a souvent progressé plus vite que leur commerce avec des pays plus éloignés. De plus, la composition du commerce intrarégional donne à penser qu'il offre d'intéressantes possibilités de diversification des exportations, ce qui permettrait d'accélérer l'industrialisation.

Dans le présent chapitre, nous commencerons par donner un aperçu des notions fondamentales et des

différentes formes d'intégration économique régionale, puis nous ferons une évaluation des processus d'intégration régionale et de quelques initiatives récentes de coopération régionale, sous l'angle du développement, notamment en ce qui concerne les formes institutionnelles que peut prendre cette coopération. Dans les sections B et C, nous examinerons des exemples de promotion du commerce régional dans des pays en développement ou en transition. Nous étudierons de plus près le degré auquel le commerce intrarégional, grâce à ses caractéristiques, pourrait stimuler le développement industriel qui, pour la plupart des pays en développement, est le principal moteur du rattrapage des pays avancés. Nous verrons que la valeur totale et la composition du commerce intrarégional dépendent de plusieurs facteurs. La conclusion d'un accord d'intégration commercial peut

Le commerce intrarégional entre pays en développement a, dans certaines régions, progressé plus vite que le commerce extrarégional.

être un de ces facteurs, mais d'autres, notamment la situation macroéconomique et structurelle des pays concernés et la coopération régionale dans des domaines autres que le commerce, peuvent jouer un rôle aussi important, voire plus. Nous formulerons dans la section D des conclusions mettant en évidence le rôle de la coopération commerciale régionale Sud-Sud en tant que moyen complémentaire d'accélérer l'intégration dans l'économie mondiale.

A. Les différentes formes de coopération régionale et l'efficacité de l'intégration commerciale

La coopération économique régionale prend principalement la forme d'accords commerciaux. Ces accords peuvent être des accords préférentiels, des accords de libre-échange ou des unions douanières. Pour aller plus loin, on peut créer des marchés communs ou des unions économiques, dans le cadre desquels la coopération officielle porte aussi sur d'autres domaines, tels que les mouvements de capitaux et de personnes physiques et les politiques macroéconomiques et sectorielles. Dans le cas d'un arrangement préférentiel, les parties perçoivent des droits de douane réduits sur les produits originaires de leurs partenaires. Un accord de libre-échange va plus loin puisqu'il élimine «les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives ... pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange» (GATT, art. XXIV 8) b)). Il y a union douanière si, en outre, «les droits de douane et les autres réglementations appliqués par chacun des membres» au commerce avec les territoires qui ne font pas partie de l'union douanière sont identiques en substance (GATT, art. XXIV 8) a)). L'étape suivante de l'intégration économique officielle est le marché commun, qui ajoute aux dispositions ci-dessus la liberté des mouvements de main-d'œuvre et de capitaux entre les parties. Enfin, il y a union économique lorsque les parties harmonisent leurs politiques économiques (tableau 4.1).

Ces différentes formes d'intégration impliquent des engagements croissants des participants et exigent une plus grande coordination de leurs politiques. De plus, les parties peuvent être obligées de céder une part de leur souveraineté à des institutions régionales. Les membres d'une union douanière renoncent à la prérogative de fixer eux-mêmes leurs droits d'importation et toute modification des droits communs est négociée dans le cadre d'institutions régionales. En outre, les membres d'une union douanière ou d'un marché commun doivent coordonner d'autres aspects de leurs politiques économiques (politique monétaire, taux de change, certains aspects de la politique budgétaire et programmes sectoriels) pour éviter de créer des asymétries et des tensions susceptibles de compromettre l'intégration. Par exemple, des taux de

change très instables entre les monnaies des pays d'une région où il y a un important commerce intrarégional et des relations financières fortes peuvent conduire un pays dont la monnaie s'apprécie à prendre des mesures protectionnistes à l'égard de ses partenaires. De même, si un membre d'une union douanière cherche à attirer des investisseurs étrangers par des avantages fiscaux ou une réglementation environnementale laxiste, il risque de lancer une surenchère dans le dumping fiscal et environnemental qui peut nuire à tous les membres. En outre, comme il est possible d'appliquer certains instruments de politique industrielle au niveau régional pour maximiser les gains qui peuvent résulter de l'existence d'un marché plus large, il faut au minimum que les partenaires harmonisent leurs incitations sectorielles pour éviter une concurrence déloyale au sein de la région et des réactions protectionnistes qui entraveraient le commerce intrarégional (voir chap. VI, sect. C). Enfin, les pays membres peuvent chercher à remédier aux asymétries et inégalités économiques au sein de la région en recourant à des politiques coordonnées et des instruments communs, tels que des fonds structurels pour réduire les disparités économiques et sociales.

Les accords de coopération régionale qui vont au-delà de la réduction des obstacles officiels au commerce tendent à incorporer progressivement des aspects qui, bien qu'ayant un lien avec le commerce, ont des effets beaucoup plus larges sur la stabilité et le développement économiques, tels que les politiques monétaires, budgétaires et sectorielles. Dans le cas des marchés communs, cela peut aller jusqu'à des règles relatives aux migrations et aux mouvements de capitaux. Parallèlement, les régions peuvent juger nécessaire de créer des institutions supranationales pour gérer les différents aspects de l'intégration, institutions qui peuvent être très différentes en fonction du degré de développement, de la situation politique et des institutions nationales préexistantes. Dans une union économique et monétaire, les États membres renoncent officiellement à leur souveraineté en matière de politique monétaire et de gestion du taux de change, puisque la politique monétaire est confiée à une banque centrale régionale.

Tableau 4.1

**PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES DIFFÉRENTS
ARRANGEMENTS D'INTÉGRATION COMMERCIALE**

	<i>Réduction des droits sur le commerce intrarégional</i>	<i>Élimination des droits sur le commerce intrarégional</i>	<i>Tarif extérieur commun</i>	<i>Liberté des mouvements de facteurs</i>	<i>Harmonisation des politiques économiques</i>
Accord commercial préférentiel	Oui				
Accord de libre-échange		Oui			
Union douanière		Oui	Oui		Coordination souhaitable
Marché commun		Oui	Oui	Oui	Coordination souhaitable
Union économique		Oui	Oui	Oui	Oui

Source: Secrétariat de la CNUCED.

Les premiers accords de coopération régionale, qui pour la plupart réunissaient des pays dont le niveau de développement était similaire, avaient des objectifs politiques et économiques communs et étroitement liés entre eux. En général, ils étaient beaucoup plus ambitieux que les accords préférentiels ou les ALE. Ce fut le cas, par exemple, de l'Union douanière d'Afrique australe (1910), de la Communauté économique européenne (1958), du Marché commun centraméricain (1961), du Pacte andin (1969) et de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (1975)¹. Dans certains cas, l'union économique complète était l'objectif ultime explicite.

L'attitude des pays en développement à l'égard de l'intégration régionale a évolué avec leur situation dans l'économie mondiale, leur position par rapport à la mondialisation et, parfois, leur stratégie de développement. Traditionnellement, les préférences commerciales, essentiellement sous la forme de droits d'importation réduits ou nuls, étaient un des principaux instruments employés pour élargir le marché des produits et renforcer les liens industriels. Cela se fondait sur le postulat qu'un marché régional plus vaste accroîtrait les possibilités de spécialisation industrielle et permettrait des économies d'échelle dans un environnement international par ailleurs protectionniste. Toutefois, les progrès de la libéralisation multilatérale et la très forte réduction des droits NPF au cours des vingt dernières années ont limité

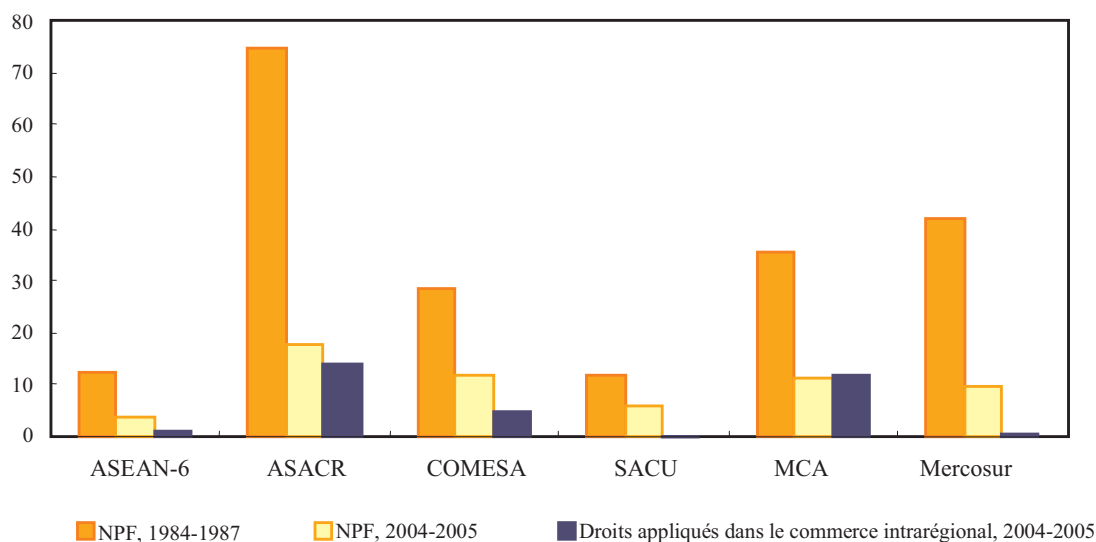
l'efficacité des préférences tarifaires en tant qu'instrument d'intégration régionale (fig. 4.1). Comme nous l'avons vu au chapitre III, la conclusion de plusieurs accords commerciaux Nord-Sud a encore réduit les gains qu'on peut en attendre.

Pour autant, l'accès préférentiel au niveau régional n'a pas perdu toute pertinence; il peut encore contribuer à accélérer l'expansion du commerce intrarégional et l'intégration industrielle, même s'il n'est plus suffisant pour faire avancer l'industrialisation et la diversification. Dans la plupart des cas, il devra être complété par un environnement caractérisé par une forte croissance de la production et par des mesures de politique industrielle et macroéconomique appropriées. Les droits intrarégionaux peuvent faciliter la mise en œuvre de politiques sectorielles, même si leur moyenne reste basse (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*: 174-179). Par exemple, le maintien de droits relativement élevés sur certains produits a été employé pour promouvoir différentes activités, telles que l'industrie automobile, dans le cadre de certains arrangements régionaux². Toutefois, l'histoire de l'intégration de l'Europe occidentale après la dernière guerre et de l'Asie de l'Est et du Sud-Est plus récemment montre qu'un environnement économique favorable à l'accumulation de capital et une croissance forte tirée par l'industrie peuvent être tout aussi importants pour amorcer une dynamique d'intégration régionale.

Figure 4.1

**MOYENNE DES DROITS DE DOUANE PONDÉRÉE PAR LES ÉCHANGES
DANS DIFFÉRENTS ACCORDS RÉGIONAUX**

(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données *TRAINS* de la CNUCED; UNCTAD, 1994 et 2007a.

Note: En raison des lacunes des données, nous avons estimé les droits NPF de la COMESA sur la base des tarifs du Burundi, de l'Éthiopie, du Kenya, de Madagascar, du Malawi, de Maurice, de la République démocratique du Congo et du Soudan; ces droits ne sont donc pas parfaitement comparables aux droits appliqués au commerce intrarégional. En ce qui concerne la SACU, les droits NPF retenus pour la période 1984-1987 sont ceux en vigueur en 1988.

En fait, la libéralisation du commerce n'a pas été la principale motivation de l'intégration européenne après la guerre ni des arrangements plus récents conclus en Asie de l'Est et du Sud-Est. Dans les deux cas, de longues périodes de forte croissance, dues à une multiplicité de facteurs interdépendants, et notamment à un taux de formation de capital très élevé, ont créé un environnement dans lequel différents seuils de développement industriel ont été franchis et l'intégration pouvait se faire progressivement et sans trop de heurts (Sodersten, 1970: 442; ADB, 2006). Dans ces deux cas également, des États forts ont joué un rôle essentiel dans l'intégration régionale, permettant une convergence en douceur. À partir du milieu des années 50, l'accélération de l'intégration européenne s'explique par le redressement très rapide de l'après-guerre, le niveau de développement économique et industriel élevé déjà atteint et des disparités socioéconomiques relativement faibles entre les pays concernés. Lorsque l'IED intra-européen a décollé dans les années 60, alors qu'il avait été à la

traîne par rapport à l'essor du commerce interbranches et intrabranche entre pays européens, il a été concentré dans des activités à forte intensité de technologie et d'information, caractérisées par des rendements d'échelle croissants et la création d'emplois bien rémunérés, l'acquisition d'un important savoir tacite et diverses retombées positives (Dunning, 1984: 96-99). À partir du milieu des années 70, la contraction de l'emploi manufacturier associée à la «désindustrialisation positive» des économies les plus avancées (Rowthorn and Wells, 1986) a permis aux membres récents et moins développés de construire leur propre appareil d'investissement et d'exportation sur la base de liens régionaux plus étroits, dont le meilleur exemple est peut-être celui de la croissance et de la convergence très rapides de l'Irlande. Cette évolution est moins apparente dans les accords régionaux qui ont été conclus plus tard, y compris dans le cadre de l'élargissement récent de l'UE elle-même, en raison d'un écart de revenus beaucoup plus important (parfois proche de l'écart Nord-Sud) entre les membres fondateurs

et les membres récents qu'entre les membres fondateurs à l'origine. On retrouve une situation similaire en Amérique du Nord avec l'ALENA, conçu dans l'idée d'élargir vers le Sud des échanges commerciaux intrabranches et des flux d'IED qui étaient déjà importants depuis de nombreuses années entre le Canada et les États-Unis. Le retard économique du Mexique est encore plus grand et, en l'absence de mécanismes institutionnels susceptibles de favoriser un processus de convergence, l'intégration a été très hésitante et fragmentée, même si elle a beaucoup progressé dans quelques activités importantes telles que l'industrie automobile (Mortimore, 1998).

À certains égards, l'histoire du développement et de l'intégration en Asie de l'Est et du Sud-Est ressemble à celle de l'intégration européenne, mais elle a des caractéristiques propres dues à l'héritage de l'ère coloniale, à l'écart considérable entre l'économie japonaise et celle des pays voisins et aux exigences spécifiques de l'industrialisation tardive. Dans cette région, le processus d'intégration s'est caractérisé par une série d'étapes d'industrialisation liées au développement régional. Les pays les plus avancés ont modernisé sans relâche leur activité économique, en évoluant vers des produits manufacturés de plus en plus perfectionnés, ce qui laissait aux autres la possibilité de participer à une division régionale du travail en développant leurs industries à forte intensité de ressources naturelles et de main-d'œuvre, qui n'étaient plus compétitives dans les pays avancés. Ce processus, désigné par la métaphore du vol de canard, a permis d'employer le commerce et l'IED pour une sorte de recyclage de l'avantage comparatif; en outre, à commencer par le Japon après la guerre, les États de la région ont appliqué des politiques macroéconomiques volontaristes en matière d'investissement, complétées par des stratégies industrielles et technologiques (Sakakibara and Yamakawa, 2003). Depuis le début des années 90, la Chine a une influence croissante sur la structure de l'intégration régionale en Asie de l'Est et du Sud-Est.

Avant la fin des années 90, la Chine ne faisait partie d'aucun accord régional de libre-échange ou de coopération économique en dehors du Forum de

coopération économique Asie-Pacifique (APEC), et n'était partie à aucun accord bilatéral de commerce ou d'investissement. Lorsqu'elle a proposé, en novembre 2000, de former une zone de libre-échange avec l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN), cela a été une réorientation majeure de sa politique, misant sur le régionalisme pour compléter ses relations économiques avec le reste du monde. En dépit de l'absence de tout accord régional officiel, l'intégration économique entre la Chine et les autres pays d'Asie, en particulier d'Asie de l'Est et du Sud-Est, était déjà très forte en raison d'une dynamique de commerce et d'investissement due principalement à l'activité de sociétés multinationales. L'importance croissante de la Chine en tant que destination de l'IED, en raison de coûts de production inférieurs à ceux de tous les autres pays membres de l'ASEAN, a été due d'abord aux investisseurs chinois de Hong Kong (Chine), de la province chinoise de Taiwan et d'autres pays d'Asie. En particulier, lorsque les entreprises de la province chinoise de Taiwan ont accéléré leur délocalisation vers le continent, les entreprises japonaises et coréennes ont commencé à faire de gros efforts pour vendre à la Chine. Cela a entraîné une expansion rapide

L'accès préférentiel accordé aux membres d'un arrangement régional peut encore être un moyen important d'accélérer la croissance du commerce intrarégional et l'intégration industrielle.

de l'investissement direct du Japon et de la Corée en Chine lorsque le marché chinois est devenu prometteur. À la fin de 2006, le Japon était le deuxième investisseur étranger en Chine et la République de Corée le quatrième, les investissements en Chine représentant 40 % du total de leur IED³. Les pays de l'ASEAN ont aussi beaucoup investi en Chine. Au fil des ans, la Chine s'est spécialisée dans les opérations de perfectionnement et de montage, devenant une base d'exportation majeure pour de nombreuses STN.

La forte croissance des importations et des exportations de la Chine est imputable en grande partie à la politique commerciale. Les exonérations d'impôts et de droits de douane sur les intrants importés destinés au montage de produits d'exportation ont incité beaucoup d'investisseurs étrangers à délocaliser en Chine ce genre d'activité. Une grande partie de l'IED a donc servi à créer des entreprises produisant pour l'exportation ou la réexportation. Son effet cumulé

sur les exportations chinoises a été considérable: en 2005, 60 % des exportations étaient réalisées par des entreprises à capitaux étrangers ou des coentreprises, et le commerce de produits transformés représentait 60 % du commerce total. La composition des importations en provenance des pays de l'ASEAN a évolué en parallèle, avec une augmentation de la part des produits manufacturés (appareils électriques et électroniques et machines non électriques), qui atteint aujourd'hui quelque 50 %, et une baisse de la part des produits primaires⁴. Cela est probablement dû à l'essor du commerce intrabranche de produits manufacturés entre les pays de l'ASEAN et la Chine. Le solde des échanges de la Chine avec l'ASEAN, autrefois positif, a laissé la place à un déficit en 1992, qui n'a cessé de se creuser depuis, tandis que ses échanges avec le reste du monde dégagent un excédent croissant.

La structure des flux de marchandises et d'investissements en Asie de l'Est et du Sud-Est a été déterminée essentiellement par le Japon et la Chine. Bien qu'ils ne soient pas membres de l'ASEAN, ces deux pays ont eu une influence majeure sur l'élargissement et le renforcement de l'intégration régionale au sein de ce bloc. Depuis le début des années 80, les entreprises japonaises cherchent à se prémunir contre la menace due à l'appréciation persistante du yen et à la multiplication des différends commerciaux notamment en délocalisant leur production dans les pays voisins. La forte interdépendance entre l'IED japonais et les échanges de marchandises intrarégionaux ont fait de l'ASEAN un espace intégré de production et de commerce jusqu'au milieu des années 90. La majeure partie des produits manufacturés, et en particulier des produits électroniques, était

échangée entre des STN japonaises ainsi qu'entre leurs filiales, et les gains de compétitivité et de parts du marché mondial sont devenus les principales motivations de l'investissement japonais tant au Japon que dans les pays de l'ASEAN. Dans la première moitié des années 90, la Chine a commencé à s'affirmer en tant que puissance régionale. L'accroissement de ses importations en provenance de l'ASEAN a stimulé l'économie de cette région et intensifié les échanges intrarégionaux, et a accru la compétitivité à l'exportation des réseaux internationaux de production. Cela montre que, dans certaines circonstances, l'intégration commerciale régionale n'exige pas nécessairement une coopération officielle très poussée: elle peut résulter des stratégies adoptées par les entreprises si l'environnement macro-économique et commercial est propice.

L'intégration régionale a été entravée par des crises économiques et financières récurrentes en Amérique latine et par la faiblesse de la croissance et le poids du secteur primaire en Afrique.

Dans les autres régions, les efforts d'intégration régionale entre pays en développement ont rencontré des conditions moins favorables ou ont été entravés par des crises économiques et financières récurrentes, comme en Amérique latine, ou encore

par la faiblesse de la croissance et la spécialisation dans la production et l'exportation de produits primaires, comme en Afrique. Toutefois, même si les liens industriels transfrontières sont beaucoup moins forts que dans les autres parties du monde, le commerce intrarégional a progressé dans de nombreuses régions et, dans bien des cas, il pourrait apporter une contribution considérable au processus de développement. Dans la section qui suit, nous étudierons de plus près le processus d'intégration dans quelques régions en développement ou en transition.

B. De l'importance relative des flux commerciaux pour l'intégration régionale entre pays en développement

1. Indicateurs de l'intégration commerciale régionale

Malgré l'érosion des préférences tarifaires régionales, de manière générale le commerce intrarégional entre pays en développement a continué de croître au cours des vingt dernières années, non seulement en termes absolus mais aussi par rapport au commerce extrarégional. Cela vaut tant pour les régions géographiques que pour les arrangements de coopération régionale. En Afrique, en Amérique latine et, surtout, en Asie de l'Est et du Sud-Est, la part du commerce intrarégional dans le commerce total augmente depuis le milieu des années 80, bien que la libéralisation ait été plus rapide au niveau mondial. Le commerce intrarégional représente plus de 40 % du commerce total en Asie de l'Est et du Sud-Est (fig. 4.2A); en Amérique latine sa part fluctue entre 15 et 20 % depuis les années 70, mais ce chiffre est très influencé par le poids du Mexique, dont le commerce extérieur, essentiellement avec le Canada et les États-Unis, représente plus de 40 % du commerce total de la région, soit deux fois plus que dans les années 80. Hors Mexique, la part du commerce intrarégional a beaucoup progressé depuis les années 80 et atteint environ le quart du commerce total aujourd'hui. En Afrique, elle a aussi progressé depuis le milieu des années 80, mais moins rapidement et sans atteindre un niveau aussi élevé, passant de moins de 5 % à près de 10 % du commerce total.

Autre indicateur de l'influence de la proximité régionale sur la structure géographique des échanges, l'indice d'intensité du commerce compare le ratio de commerce intrarégional et la part de la région dans le commerce mondial. Il vaut donc 1 lorsque la part du commerce intrarégional dans le total du commerce d'une région est égale à

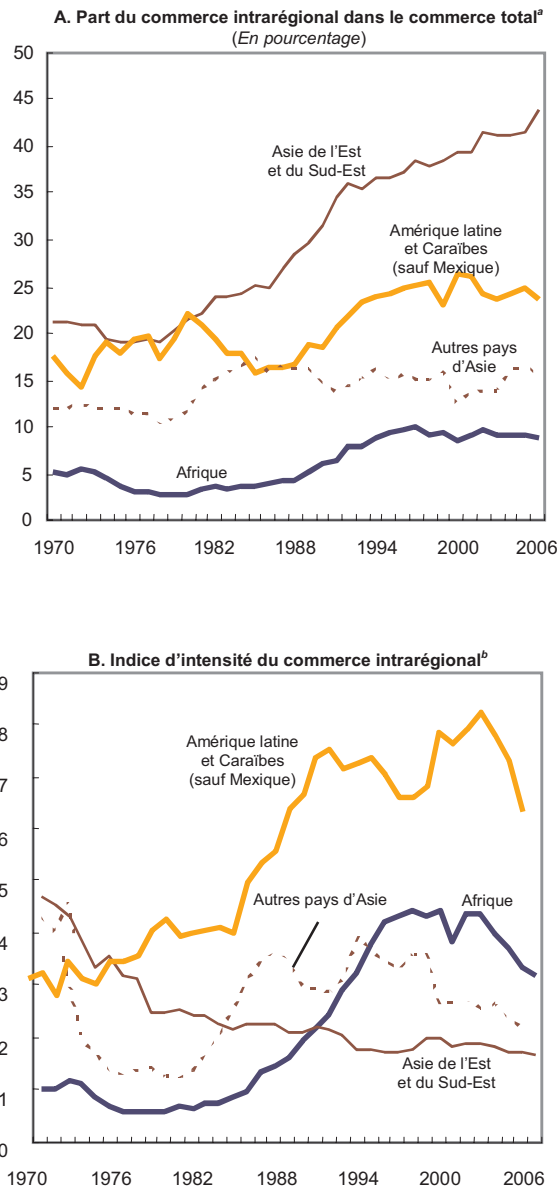
la part de la région dans le total du commerce mondial, ce qui indique que les échanges entre les pays de la région ne sont pas déterminés par la proximité géographique. Plus il est élevé, plus l'intégration régionale est influente (fig. 4.2B).

D'après cet indice, il y a un biais régional dans toutes les régions. Ce biais est particulièrement fort en Amérique latine hors Mexique, et c'est aussi la région dans laquelle il a augmenté le plus vite depuis les années 80; toutefois, depuis 2003 il a diminué en raison de la hausse des cours des produits primaires exportés par les pays de la région vers d'autres parties du monde. En Asie de l'Est et du Sud-Est, il a diminué depuis le début des années 70 jusqu'au milieu des années 90 et, depuis, il est resté stable à un niveau relativement bas. Cela est dû au fait que la forte expansion du commerce intrarégional s'est accompagnée d'une expansion tout aussi rapide de la part de la région dans le commerce mondial. En Afrique, l'intensité du commerce intrarégional a beaucoup augmenté depuis le milieu des années 80, mais à partir d'un niveau très bas, ce qui s'explique à la fois par l'essor du commerce intrarégional et par la relative stagnation du commerce extérieur du continent. Comme en Amérique latine, la récente baisse de l'intensité du commerce intrarégional est essentiellement due à l'évolution des prix des produits primaires.

L'importance croissante du commerce intrarégional dans toutes les régions en développement au cours des vingt dernières années, malgré la tendance générale à la mondialisation et la réduction des obstacles au commerce au niveau multilatéral, confirme l'influence des avantages de fait liés à la proximité géographique, à des coûts de transaction réduits et aux connaissances tacites résultant d'une interaction durable ou d'une affinité culturelle et historique (Rosenthal and Strange, 2004).

Figure 4.2

**INDICATEURS DU COMMERCE
INTRARÉGIONAL DANS DIFFÉRENTES
RÉGIONS EN DÉVELOPPEMENT, 1970-2006**



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *Direction of Trade Statistics*; et base de données *Handbook of Statistics* de la CNUCED.

a $\frac{X_{AA} + M_{AA}}{X_A + M_A}$, X_{AA} et M_{AA} étant les exportations et les importations intrarégionales de la région A, et X_A et M_A étant le total des importations et des exportations de la région A.

b $\frac{X_{AA} + M_{AA}}{X_A + M_A} + \frac{X_A + M_A}{X_W + M_W - (X_A + M_A)}$, X_W et M_W étant respectivement les importations et les exportations mondiales.

Le volume du commerce intrarégional est très différent selon les blocs régionaux officiels et est en gros corrélé avec le degré de développement de leurs membres, c'est-à-dire leur revenu par habitant et leur degré d'industrialisation. Par exemple, le commerce intrarégional est très important au sein de l'UE et de la zone ALENA, puisqu'il représentait respectivement 60 % et 45 % du commerce total de ces régions sur la période 2000-2006. Dans la Communauté d'États indépendants (CEI), il a décliné pendant une grande partie des années 90 en raison de la crise et de l'ajustement douloureux qu'ont dû faire les pays membres, mais sa part est restée de l'ordre de 25 % du commerce total de la région.

La figure 4.3 illustre l'évolution du commerce intrarégional dans différents blocs régionaux officialisés par des accords⁵, au moyen de deux indicateurs: la part du commerce intrarégional dans le *commerce total*, c'est-à-dire le rapport entre l'ensemble des échanges intrarégionaux et le commerce total de chaque groupe de pays, et la *part moyenne* du commerce intrarégional, qui est la moyenne arithmétique des parts du commerce intrarégional dans le commerce total de chaque pays. Ces deux indicateurs ensemble permettent d'évaluer le degré d'hétérogénéité de chaque bloc. Dans les accords régionaux dont les parties sont très disparates en termes de poids économique, le premier dépend beaucoup de la structure géographique des échanges des pays membres les plus grands; en revanche, l'importance relative des pays parties à un accord régional en tant qu'importateurs et exportateurs peut être très différente selon les parties et est en général plus élevée pour les petits pays. En pareille situation, le deuxième indicateur (moyenne simple) est plus élevé que le premier (part globale). C'est clairement le cas dans le Mercosur, l'Association sud-asiatique de coopération régionale (ASACR) et la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDA). L'écart est également notable dans la zone ALENA et dans la CEI, où la part du commerce intrarégional est nettement plus élevée dans les petits pays. Ainsi, en 2006, la part des échanges avec les deux autres parties à l'ALENA dans le commerce total des États-Unis était de 30 % du total, alors qu'elle dépassait les 70 % pour le Mexique et le Canada. De même, au sein de la CEI, le commerce intrarégional ne représentait que 11 % du total du commerce extérieur de la Fédération de Russie, mais en moyenne près de 40 % de celui des autres pays.

Figure 4.3

PART DU COMMERCE INTRARÉGIONAL DANS LE COMMERCE TOTAL DE DIFFÉRENTS BLOCS RÉGIONAUX

(Total du commerce du bloc et moyenne non pondérée des différents pays, en pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *Direction of Trade Statistics*.

Note: Les périodes diffèrent en fonction de la disponibilité de données comparables.

2. Amérique latine et Caraïbes

Le commerce intrarégional entre les quatre membres fondateurs du Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay⁶) a rapidement progressé entre 1990 et 1998, en raison non seulement du processus d'intégration lui-même mais aussi du fait que la demande d'importation des pays d'Amérique latine a beaucoup augmenté après la crise de la dette des années 80. Les pays du Mercosur, surtout l'Argentine et le Brésil, ont des exportations assez diversifiées car leur industrialisation est relativement avancée. Ils ont donc pu répondre à l'expansion de la demande des partenaires de la région pour un large éventail de produits. Toutefois, avec les crises qui ont à nouveau frappé la région entre 1999 et 2002, les importations des pays membres du Mercosur ont chuté et les exportations intrarégionales se sont contractées, tandis que les exportations vers le reste du monde sont restées stables. Cela explique la structure des exportations intrarégionales: leur part dans le total des exportations de la région est passée de 8,9 % en 1990 à 25,0 % en 1998, puis a chuté à 11,5 % en 2002. Avec le redressement de l'économie, les exportations intrarégionales ont de nouveau progressé plus vite que le total des exportations. La part des importations intrarégionales a été plus stable, de l'ordre de 20 %, car les importations intrarégionales et extrarégionales ont augmenté puis diminué en parallèle. La part du commerce intrarégional dans le total du commerce extérieur de la région, qui était de l'ordre de 15 % en 2005-2006, n'a pas encore retrouvé le niveau de la fin des années 90. Au sein du Mercosur, la part du commerce intrarégional est relativement faible (10 %) dans le cas du Brésil, dont le commerce extérieur représente 70 % du total du commerce extérieur de la région, tandis que le Mercosur est le premier partenaire commercial des autres membres.

Dans le Marché commun andin (MCA), la part du commerce intrarégional est moindre que dans le Mercosur, mais elle est en hausse depuis le début des années 90. Cela est dû essentiellement au poids des produits primaires dans les exportations des pays membres, dont les principaux acheteurs sont des pays développés. En 2006, moins de 5 % du total des exportations de la République bolivarienne du Venezuela – qui est essentiellement un exportateur de pétrole et dont les exportations

représentent environ la moitié du total des exportations du MCA – étaient destinées à d'autres pays du MCA. Les exportations vers les autres pays membres représentent environ un cinquième du total des exportations de la Colombie, qui sont plus diversifiées. Comme dans le Mercosur, la part des importations intrarégionales est plus élevée que celle des exportations intrarégionales. Le commerce avec d'autres pays d'Amérique latine représente une part notable et croissante du commerce extérieur des pays membres du MCA (environ 30 % du commerce total en 2000-2006). Cela donne à penser qu'un accord régional plus large (comme l'Union du Sud qui réunirait tous les pays d'Amérique du Sud) pourrait dès le départ s'appuyer sur un important commerce entre les pays membres.

Dans le Marché commun centraméricain (MCCA), qui a été une des premières initiatives de coopération régionale entre pays en développement, l'accord commercial de 1961 a stimulé le commerce intrarégional, dont la part dans le commerce total est passée de 7 % en 1960 à 25 % en 1968-1970. Le but de cet accord réunissant cinq petits pays était de créer un marché plus large pour leurs industries manufacturières. Cette stratégie a réussi dans une certaine mesure, puisque la part de l'industrie manufacturière dans le PIB de la région est passée de 14 % à 18 % dans les années 60 (ECLAC, 2005). Le déclin relatif du commerce intrarégional dans les années 80 a été dû à une longue récession résultant de la crise de la dette et à des conflits régionaux. De plus, certains membres du MCCA considéraient que la répartition des coûts et des avantages n'était pas équitable. Le Honduras est sorti à la fin des années 70 et a rétabli ses droits de douane sur les produits importés de ses ex-partenaires, tandis que le Costa Rica et le Nicaragua ont créé de nouveaux obstacles aux importations provenant des autres membres (Déniz Espinós, 2006). La situation politique et économique est redevenue plus favorable dans les années 90 et le Honduras est rentré dans le Marché commun, mais la part du commerce intrarégional dans le commerce total n'a pas retrouvé son niveau antérieur et n'est que d'environ 15 %. Cela a été dû en grande partie au fait que, dans l'intervalle, les membres avaient renforcé leurs relations commerciales avec les États-Unis et ont conclu le Traité de libre-échange États-Unis-Amérique centrale (CAFTA)⁷.

3. Pays en développement d'Asie

De tous les dispositifs de coopération régionale entre pays en développement, l'ASEAN est celui dans lequel la part du commerce intrarégional est la plus élevée, la moyenne simple étant de 33 % et la moyenne pondérée de 26 % (fig. 4.3). Bien qu'à l'origine l'ASEAN ait été une association plus politique qu'économique, le commerce entre ses membres n'a cessé de croître depuis le milieu des années 70. La libéralisation des échanges intrarégionaux n'a été officialisée qu'en 1992 avec la création de la Zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA). L'expansion des échanges des pays membres a été due en grande partie aux liens établis entre eux et avec d'autres territoires et pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est. L'intégration régionale s'est intensifiée au milieu des années 80 lorsque, sous la pression de facteurs macroéconomiques et structurels (Akyüz, 1998), le Japon s'est mis à investir de plus en plus en Asie de l'Est. Les relations verticales dans l'industrie électronique, surtout à partir du début des années 90, ont joué un rôle très important dans l'intégration régionale, et le réseau s'est élargi à la deuxième génération des NPI et à la Chine. La forte croissance du volume des échanges intrarégionaux, qui sont constitués essentiellement d'échanges intrabranches de biens intermédiaires depuis la fin des années 80, et des flux d'IED intrarégionaux, est une caractéristique majeure de l'évolution de l'économie de la région depuis deux décennies; toutefois, celle-ci reste très tributaire de l'exportation de produits finis (Sakakibara and Yamakawa, 2003).

Cette évolution est liée à l'essor des réseaux régionaux de production. Comme nous l'avons vu dans de précédentes parutions du *Rapport sur le commerce et le développement*, ces réseaux ont été créés par de grandes STN qui produisent une gamme uniforme d'articles dans de nombreux pays, ou par des groupes de PME établies dans différents pays et liées à une entreprise chef de file par des contrats de sous-traitance. Ces deux types de réseau coexistent en Asie de l'Est, mais le premier est plus fréquent. La Chine a apporté une contribution notable à l'accélération du commerce intrarégional depuis la fin des années

80, les grandes entreprises de la région délocalisant leurs activités de montage dans ce pays pour réduire leurs coûts. Ces entreprises exportent beaucoup d'intrants intermédiaires vers la Chine. La participation à de tels réseaux a aussi accéléré le développement de l'Asie du Sud-Est, mais elle est restée limitée à un petit nombre de branches de production.

La majeure partie des réseaux régionaux produisent des appareils électriques et électroniques et, dans le cadre de la forte croissance de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, ils ont contribué à l'essor du commerce intrarégional. Les échanges des membres de l'ASEAN avec les autres pays en développement de la région représentaient près de 50 % de leur commerce total en 2006, contre 30 % en 1990. Cela montre que la croissance des échanges régionaux n'est pas seulement le fruit d'accords officiels, mais aussi d'une coopération industrielle de fait. Cet exemple a incité les pays de la région à engager des négociations en vue de créer une zone de libre-échange qui réunirait, outre les pays de l'ASEAN, la Chine, la République de Corée et le Japon.

En dehors de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, il y a pas mal d'obstacles à la mise en place de réseaux régionaux de production, en particulier lorsque l'IED a été attiré alors que la formation de capital du pays était faible, voire en déclin, ou, dans des cas extrêmes, pendant une période de désindustrialisation. Si l'intégration interne est insuffisante, l'IED tend à se concentrer dans des activités d'enclave⁸. En outre, la création de tels réseaux risque d'entraîner une surproduction de produits banals à forte teneur en intrants importés, ce qui condamnerait les pays concernés à se contenter d'activités mal rémunérées et à faible valeur ajoutée, caractérisées par des rendements décroissants et un important secteur informel.

De même que les crises d'Amérique latine qui ont affecté le processus d'intégration dans le Mercosur, la crise financière de 1997-1998 en Asie a fait chuter les exportations intrarégionales dans la région de l'Asie de l'Est et du Sud-Est en général et dans la zone ASEAN en particulier. Toutefois, l'impact a été moins sévère qu'en Amérique latine et les flux d'échanges

En Asie de l'Est et du Sud-Est, la forte croissance du commerce intrarégional est liée au développement des réseaux régionaux de production.

intrarégionaux se sont plus rapidement rétablis. Dans l'ASEAN, les exportations intrarégionales ont chuté de 20 % entre 1996 et 1998, contre 50 % dans le Mercosur entre 1998 et 2002. Cela est dû essentiellement au fait que la majeure partie du commerce entre les pays de l'ASEAN porte sur des intrants dont la destination finale après montage est extérieure à la région. La vigueur de la demande finale a donc soutenu le commerce intrarégional de pièces et composants.

L'intégration régionale est beaucoup moins dynamique en Asie du Sud, où la création de l'Association sud-asiatique de coopération régionale (ASACR) en 1985 n'a guère stimulé le commerce intrarégional, qui au total ne dépasse 5 % de l'ensemble des échanges de la région. Cela est dû principalement au fait que les deux poids lourds de la région, l'Inde et le Pakistan, ont très peu d'échanges avec les autres membres et encore moins entre eux, alors que leur commerce extrarégional est important. Néanmoins, ces pays, et en particulier l'Inde, sont des partenaires commerciaux majeurs pour les petits pays de l'ASACR⁹. Cette asymétrie explique l'écart entre les deux indicateurs du commerce intrarégional de la figure 4.3, le commerce intrarégional total étant très faible, tandis que la moyenne des indicateurs par pays est relativement élevée.

Dans les pays parties au Conseil de coopération du Golfe (CCG), créé sous la forme d'une union douanière en 2003 pour renforcer les liens économiques et accroître la part de l'industrie dans le PNB de la région, la part du commerce intrarégional est restée modeste essentiellement à cause du fait que tous les membres sont avant tout exportateurs d'hydrocarbures. La part des importations intrarégionales dans le total des importations est plus élevée, en particulier pour Bahreïn et Oman et, dans une moindre mesure, pour le Koweït et le Qatar. L'essentiel des importations en question consiste en produits manufacturés provenant d'Arabie saoudite et des Émirats arabes unis. La récente explosion de la valeur des exportations des pays du CCG, due à la hausse du prix du pétrole, a encore réduit la part du commerce intrarégional

dans le commerce total, même si en termes absolus ce commerce a augmenté, les deux tiers de la progression étant imputables aux échanges de produits manufacturés. À long terme, une expansion soutenue du commerce intrarégional de produits manufacturés pourrait aider les pays du CCG à diversifier leur économie (Fasano and Iqbal, 2003).

4. Afrique

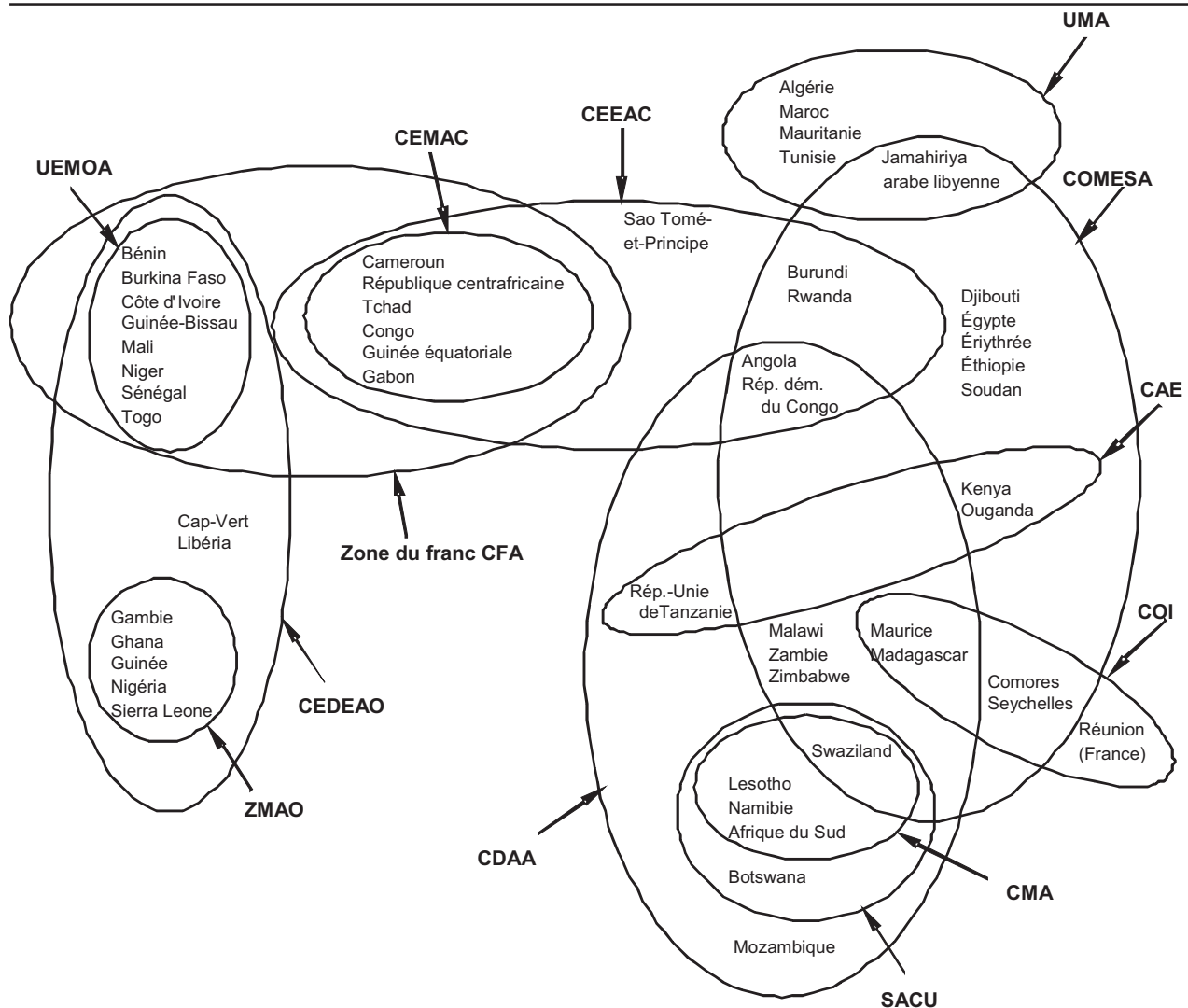
La plupart des pays d'Afrique sont parties à plusieurs ACR (fig. 4.4), mais cela n'a pas toujours entraîné un développement notable du commerce intrarégional. Les échanges au sein de l'Union du Maghreb arabe (UMA), de la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC) et du Marché commun d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe (COMESA) n'ont pas dépassé 5 % de leur commerce total. Le commerce intrarégional est particulièrement faible dans l'UMA, en dépit du fait que les exportations de produits manufacturés de certains de ses membres (Maroc et Tunisie) sont relativement diversifiées. En 2005, l'Europe occidentale absorbait deux tiers du total des exportations de l'UMA, soit l'essentiel des exportations d'hydrocarbures de l'Algérie et de la Libye et 80 % des exportations de produits manufacturés du Maroc et de la Tunisie.

La Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC) est le groupe régional dans lequel la part du commerce intrarégional est la plus faible (moins de 2 %), ce qui est dû au fait que cinq de ses six membres (Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale et Tchad) exportent essentiellement du pétrole vers le reste du monde. Sur la période 2003-2006, le Cameroun était le seul membre pour lequel la part du commerce intrarégional dans le total des exportations de biens et de services dépassait 1 %. Les importations intrarégionales sont relativement importantes dans les deux pays sans littoral du bloc, la République centrafricaine et le Tchad, avec une part comprise entre 11 % et 17 % du total de leurs importations durant cette période, l'essentiel provenant du Cameroun.

Les échanges peuvent être stimulés non seulement par des accords officiels mais aussi par des réseaux régionaux de production créés à l'initiative du secteur privé.

Figure 4.4

LES CHEVAUCHEMENTS DES GROUPES D'INTÉGRATION RÉGIONALE EN AFRIQUE



Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après Tsangarides, Ewencyk and Hulej, 2006: 26.

Note: Les Comores font aussi partie de la zone CFA.

Les liens commerciaux entre les membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) sont beaucoup plus étoffés. Les pays membres ainsi que les membres de la CEMAC et les Comores font partie de la zone du franc CFA. L'UEMOA est aussi membre d'un arrangement plus large, la CEDEAO (fig. 4.4) et, dans ces deux groupes, sur la période 2003-2006, le commerce intrarégional représentait quelque 10 % du commerce total. Bien que la CEMAC et l'UEMOA fassent partie de la même zone monétaire (voir chap. V), ce qui élimine le risque de change, leurs échanges sont négligeables. En

revanche, l'UEMOA a des liens commerciaux relativement forts avec les autres pays qui font aussi partie de la CEDEAO ainsi qu'avec d'autres sous-régions d'Afrique. En 2006, la CEDEAO a absorbé 26 % des exportations de l'UEMOA et le continent africain dans son ensemble 32 %, tandis que 20 % des importations de l'UEMOA provenaient de la CEDEAO et 23 % de l'ensemble de l'Afrique.

L'intégration commerciale au sein de la CEDEAO a progressé très lentement depuis le début des années 90 et l'essentiel du commerce

intrarégional est assuré par une poignée de pays. Trois pays (Nigéria, Côte d'Ivoire et Sénégal) sont à l'origine de près de 90 % des exportations intrarégionales et absorbent près de 50 % des importations intrarégionales. Cette situation est due en partie au fait que le Nigéria a très peu de commerce intrarégional alors que son commerce extérieur représente 75 % du total des exportations de la zone et 45 % du total de ses importations. Si l'on calcule sans le Nigéria, la part du commerce intrarégional est de 20 % du commerce total. Même ainsi, il y a de grandes disparités. La part du commerce intrarégional est nettement supérieure à la moyenne pour les pays sans littoral comme le Burkina Faso, le Mali et le Niger, ainsi que pour le Sénégal et le Togo qui fournissent quelques produits manufacturés aux autres membres.

Le niveau relativement faible du commerce intrarégional dans la CEDEAO s'explique aussi par le fait que la plupart des pays membres sont très tributaires de l'exportation de quelques produits primaires et que le programme de libéralisation des échanges comporte des règles d'origine rigoureuses. L'accès au marché régional est particulièrement difficile pour les entreprises et secteurs encore très peu développés, en raison de la faiblesse de l'intégration interne. Ces entreprises doivent acheter leurs intrants à l'extérieur et, en conséquence, la valeur ajoutée nationale est souvent insuffisante pour satisfaire les règles d'origine. En 2000, seules 17 entreprises manufacturières étaient capables de respecter ces règles (Shams, 2003). Il y a d'autres obstacles administratifs et matériels, tels que péages routiers, droits de transit et durée des formalités aux frontières et aux ports, qui accroissent le coût du transport et compromettent la fiabilité des livraisons.

Le commerce intrarégional est plus important dans la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA), en particulier parmi les membres appartenant aussi à la SACU, qui ont des liens commerciaux étroits avec le membre le plus important du groupe, l'Afrique du Sud. La divergence entre les deux ratios de la CDAA dans la figure 4.3 confirme le fait que le commerce intrarégional est plus important pour les petits pays membres de ces ACR¹⁰. L'Angola, deuxième

puissance économique de la CDAA après l'Afrique du Sud, n'a quasiment aucune relation commerciale avec les autres pays d'Afrique; elle importe des produits manufacturés qui viennent presque tous de pays développés et de pays en développement d'Asie, et seule une fraction infime de ses exportations, composées presque exclusivement de pétrole, sont destinées à quelques pays d'Afrique qui manquent de capacités de raffinage. En revanche, le commerce intrarégional représente la majeure partie des importations des autres pays de la CDAA, en particulier le Malawi, le Mozambique, la Zambie et le Zimbabwe, et sa part dans le total de leurs exportations était, respectivement, de 22 %, 16 %, 36 % et 45 % en 2005-2006¹¹.

Pour résumer, l'importance secondaire du commerce intrarégional en Afrique, en dépit de l'existence de nombreux ACR enchevêtrés, est due essentiellement à la structure de la production et à la composition des exportations. Comme bon nombre de pays africains sont encore très tributaires de l'exportation de quelques produits primaires, alors qu'ils importent pour l'essentiel des produits manufacturés, les possibilités d'échanges intrarégionaux sont limitées. Les produits des industries de main-d'œuvre de pays comme le Cap-Vert, le Lesotho, Maurice, le Maroc et la Tunisie sont exportés essentiellement vers l'Europe et les États-Unis. Néanmoins, le commerce intrarégional est relativement important pour plusieurs petits pays, en particulier ceux qui n'ont pas de façade maritime.

5. La Communauté d'États indépendants (CEI)

Contrairement à la plupart des groupes régionaux d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, dont le commerce intrarégional a augmenté au cours des deux dernières décennies, l'histoire de la CEI durant les années 90 a été caractérisée par la désintégration économique, en dépit de la conclusion de nombreux accords¹². Avec le démantèlement de l'Union soviétique, un espace économique auparavant bien intégré a perdu les éléments indispensables à son fonctionnement: une forte protection à l'égard du reste du monde, une monnaie unique et une planification centralisée de la production qui déterminait aussi l'implantation géographique

Le commerce régional entre les membres de la CEI a décliné en dépit de la conclusion de nombreux accords régionaux.

des établissements. Ce processus s'est accompagné d'une chute brutale du PIB, particulièrement prononcée dans l'industrie manufacturière et dans l'agriculture. Il en est résulté un déclin des échanges entre les États nouvellement indépendants et une réorientation de leur commerce vers d'autres régions, en particulier l'Europe occidentale. En 1990, le commerce intra-URSS représentait 77 % du commerce total des républiques soviétiques; la part du commerce intra-CEI dans le commerce total de la CEI a chuté à 34 % en 1994 et à 21 % en 2006 (Elborgh-Woytek, 2003)¹³.

Le déclin du commerce intra-CEI a été accompagné d'une forte contraction du commerce extérieur total de la région au début des années 90. Entre 1991 et 1993, le total des exportations des membres de la CEI a baissé de 65 % et le total de leurs importations de 72 %. Depuis, le volume des échanges est remonté; après un revers dû à la crise du rouble en 1998, les exportations sont en hausse depuis le début du XXI^e siècle. Ces dernières années, les exportations de la plupart des membres ont progressé à un rythme très rapide, ce qui est dû essentiellement à la flambée des cours des produits primaires. Depuis 2000, la CEI est une des régions du monde qui a enregistré le plus fort taux de croissance et le PIB de tous ses membres augmente à un rythme accéléré.

La structure géographique du commerce des membres de la CEI est très variable. Certains restent assez dépendants du commerce intra-CEI, tant à l'exportation qu'à l'importation: le commerce intra-CEI représente plus d'un tiers du commerce total du Bélarus, du Turkménistan, du Tadjikistan, de l'Ouzbékistan, de la République de Moldova et de l'Ukraine mais il ne dépassait pas 12 % du commerce total de la Fédération de Russie en 2006. De manière générale, les membres de la CEI sont plus tributaires du commerce intrarégional pour leurs importations que pour leurs exportations¹⁴.

Jusqu'au milieu des années 90, la Fédération de Russie est restée le principal partenaire commercial de la plupart des membres de la CEI mais, en 2005, elle ne dominait plus que les échanges avec le Bélarus, l'Ukraine et

l'Ouzbékistan. Le premier partenaire de plusieurs membres de la CEI est aujourd'hui l'UE-15, celui du Kirghizistan est la Chine et celui du Turkménistan est l'Ukraine. La proximité géographique a une grande influence sur la structure géographique du commerce de ces pays. Ainsi, la République islamique d'Iran et la Turquie sont devenues des partenaires commerciaux importants pour les pays du Caucase, la Chine est un partenaire de plus en plus important pour les pays d'Asie centrale, et les pays d'Europe centrale (qui sont tous devenus membres de l'UE) et d'Europe du Sud-Est sont les principaux partenaires des membres européens de la CEI.

* * *

Les accords commerciaux en soi, qu'ils soient bilatéraux ou plurilatéraux, ne font pas automatiquement croître les échanges entre les parties. De nombreux autres facteurs, notamment ceux qui sont liés à la structure de l'offre et de la demande des différents pays, ont une grande influence sur l'évolution du commerce intrarégional et sur l'impact qu'il peut avoir sur la croissance et le développement des pays en question. C'est pourquoi une analyse statique des effets des accords régionaux peut être trompeuse. La dynamique des différents blocs régionaux que nous examinons dans la présente section montre que l'intensité du commerce intrarégional entre les pays en développement ou en transition est déterminée par plusieurs facteurs, qui peuvent se renforcer mutuellement, notamment la capacité d'absorption du marché intérieur de chaque pays pour les produits exportés par les pays voisins, qui dépend essentiellement de la taille relative des économies de la région, de leur revenu par habitant et de la structure de leur production. La contribution que les ACR pourraient apporter au développement des échanges entre leurs membres, ce qui faciliterait leur diversification (et entraînerait peut-être une plus grande complémentarité), la concurrence et la réalisation d'économies d'échelle et stimulerait la transformation structurelle, est en général limitée par l'insuffisance de la croissance, en particulier dans l'industrie manufacturière.

C. Composition du commerce intrarégional

L'utilité du commerce intrarégional pour le développement économique dépend en général de plusieurs facteurs et on ne peut pas la mesurer uniquement d'après la croissance de la valeur totale des exportations. Le degré auquel l'expansion du commerce extérieur aura des effets positifs sur la croissance à long terme dépend des effets d'entraînement du secteur exportateur, de la création d'emplois liée à l'exportation, de la diffusion des retombées technologiques dans le reste de l'économie, de la valeur ajoutée dans le total de la valeur des exportations, des recettes d'exportation et de la proportion de ces recettes qui reviennent aux acteurs économiques nationaux, permettant d'amorcer une interaction dynamique entre l'exportation, les bénéfices et l'investissement (Akyüz and Gore, 1994; voir aussi *Rapport sur le commerce et le développement*, 1996, chap. II; 2003, chap. IV; et 2005, chap. II).

Le secteur exportateur peut avoir des effets d'entraînement puissants sur le reste de l'économie, mais il peut aussi être une simple enclave, notamment dans des pays dont les capacités sont limitées et dont les activités d'exportation sont fondées sur l'exploitation de ressources telles qu'une main-d'œuvre abondante ou des gisements minéraux. Les retombées de l'établissement de filiales de STN sont plus importantes lorsque ces filiales achètent leurs intrants sur place et lorsque le pays d'accueil a déjà des capacités manufacturières et un capital humain suffisants pour en tirer profit (Rodriguez-Clare, 1996). Les effets de l'IED sur le développement du pays d'accueil dépendent de nombreux facteurs, tels que la diffusion de technologies entre les filiales et les entreprises locales, les effets d'entraînement en amont et en aval sur le reste de l'économie et l'impact sur l'investissement intérieur et sur l'emploi (CNUCED, 2007c: 13). Dans la première génération des pays émergents d'Asie, ces effets ont été très positifs parce que le taux de formation de capital était très élevé et que ces pays

appliquaient des politiques industrielles pour aider leurs entreprises à acquérir les capacités d'absorption nécessaires. Ils sont moindres dans les pays dans lesquels les réseaux internationaux de production sont bien implantés, mais où les pouvoirs publics sont restés en retrait. Dans quelques cas, un taux d'investissement (tant national qu'étranger) élevé a permis d'obtenir une croissance très rapide en exploitant la présence simultanée d'une main-d'œuvre abondante et d'importantes ressources naturelles. Toutefois, lorsque les entreprises d'exportation doivent employer des intrants importés ou fournis par des entreprises à capitaux étrangers, les liens interentreprises qui caractérisent l'intégration interne restent très faibles, ce qui limite considérablement les avantages susceptibles de résulter des gains de compétitivité induits par l'IED.

Plus l'intégration interne est forte, plus le pays d'accueil a des chances de tirer parti de l'IED et de diffuser dans l'ensemble de son économie les gains résultant du commerce international. Tant que le secteur exportateur est très spécialisé, même dans le cadre de réseaux internationaux de production, la probabilité d'amorçage d'un processus dynamique d'augmentation de la valeur ajoutée et d'industrialisation reste très limitée. De l'autre côté, lorsque les STN ne s'intègrent pas dans l'économie du pays d'accueil, elles sont beaucoup plus libres dans le choix de leurs implantations, ce qui renforce leur pouvoir de négociation avec le gouvernement du pays d'accueil. Cela peut induire une rivalité excessive et malsaine pour attirer les investisseurs étrangers (au moyen d'avantages financiers ou liés au commerce), qui permet aux STN de s'approprier la majeure partie des gains résultant du commerce international et régional.

En l'absence d'une forte intégration interne, l'industrialisation induite par les STN peut restée confinée dans des enclaves et la production de marchandises banales à forte teneur en intrants importés risque de vouer les pays d'accueil à des

activités mal rémunérées et à faible valeur ajoutée, caractérisées par des rendements décroissants et une expansion du secteur informel. On a observé ce phénomène dans certains pays d'Amérique latine et des Caraïbes et en Afrique du Nord. La coopération régionale, notamment sous forme d'accords commerciaux préférentiels, peut néanmoins être employée pour attirer les investisseurs étrangers. Toutefois, si elle restreint la marge de manœuvre du gouvernement, cela risque de déséquilibrer la structure du développement. Il faut appliquer des politiques macroéconomiques, industrielles et technologiques volontaristes et ciblées pour éviter que le secteur exportateur reste une enclave. La nature des activités dans lesquelles une économie est spécialisée peut aussi jouer un rôle.

En fonction des spécificités et des politiques de chaque pays, l'exportation de produits primaires peut avoir un fort impact sur la croissance, surtout si elle génère pour les agents économiques locaux des bénéfices réinvestis dans la création de capacités de production, les gains de productivité et la diversification, notamment dans l'industrie manufacturière. De manière générale, l'industrie manufacturière est plus intégrée dans l'économie que les activités primaires. Il faut canaliser le processus d'industrialisation en privilégiant des secteurs à forte intensité de compétence et de technologie, susceptibles d'avoir des retombées technologiques sur le reste de l'économie. La comparaison de la composition du commerce intrarégional et du commerce extrarégional donne à penser que le premier offre souvent de meilleures possibilités d'accroître la valeur ajoutée des exportations et de l'industrie manufacturière que le second.

La figure 4.5 donne la composition du commerce de différents groupes régionaux avec leurs principaux partenaires commerciaux, par grande catégorie de produits. En Amérique latine, la majeure partie du commerce extérieur du

Mercosur, du MCA et du MCCA avec les pays développés a une structure traditionnelle: les pays d'Amérique latine exportent principalement des produits primaires et des produits d'industries de main-d'œuvre et importent des produits manufacturés à moyenne ou forte intensité de technologie. L'Europe occidentale et le Japon achètent aux membres du Mercosur et du MCCA essentiellement des produits agricoles et aux membres du MCA essentiellement des produits miniers. Les importations des États-Unis en provenance d'Amérique latine sont plus diversifiées: outre les hydrocarbures provenant du MCA (essentiellement de la République bolivarienne du Venezuela) et les produits agricoles du MCCA (café, fruits), elle achète aux pays du Mercosur divers produits manufacturés et au MCCA des produits d'industries de main-d'œuvre et des composants électroniques, pour la plupart dans le cadre de contrats de sous-traitance (*maquila*). Le commerce de ces blocs latino-américains avec les régions en développement du reste du monde est dominé par les importations de produits manufacturés et les exportations de produits primaires, produits agricoles dans le cas du Mercosur et pétrole dans le cas du MCA.

La part des produits manufacturés (principalement produits à moyenne ou forte intensité de technologie) dans les exportations intrarégionales est beaucoup plus élevée: 70 % dans le Mercosur et plus de 60 % dans le MCA et le MCCA. Les exportations des pays membres du MCCA et du Mercosur vers les autres pays d'Amérique latine et des Caraïbes sont diversifiées et comportent plus de produits manufacturés que l'ensemble de leurs exportations vers le reste du monde. Les marchés régionaux sont donc les principaux débouchés des exportations de produits manufacturés de la plupart des pays d'Amérique latine, surtout en ce qui concerne les produits à forte intensité de compétence et de technologie.

Dans de nombreux cas, le commerce intrarégional offre plus de possibilités d'accroître la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière et des exportations que le commerce extrarégional.

Figure 4.5

**COMPOSITION PAR PRODUIT ET STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE
DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE DIFFÉRENTES RÉGIONS**

(Moyenne sur la période 2003-2005, en pourcentage)

A. Amérique latine

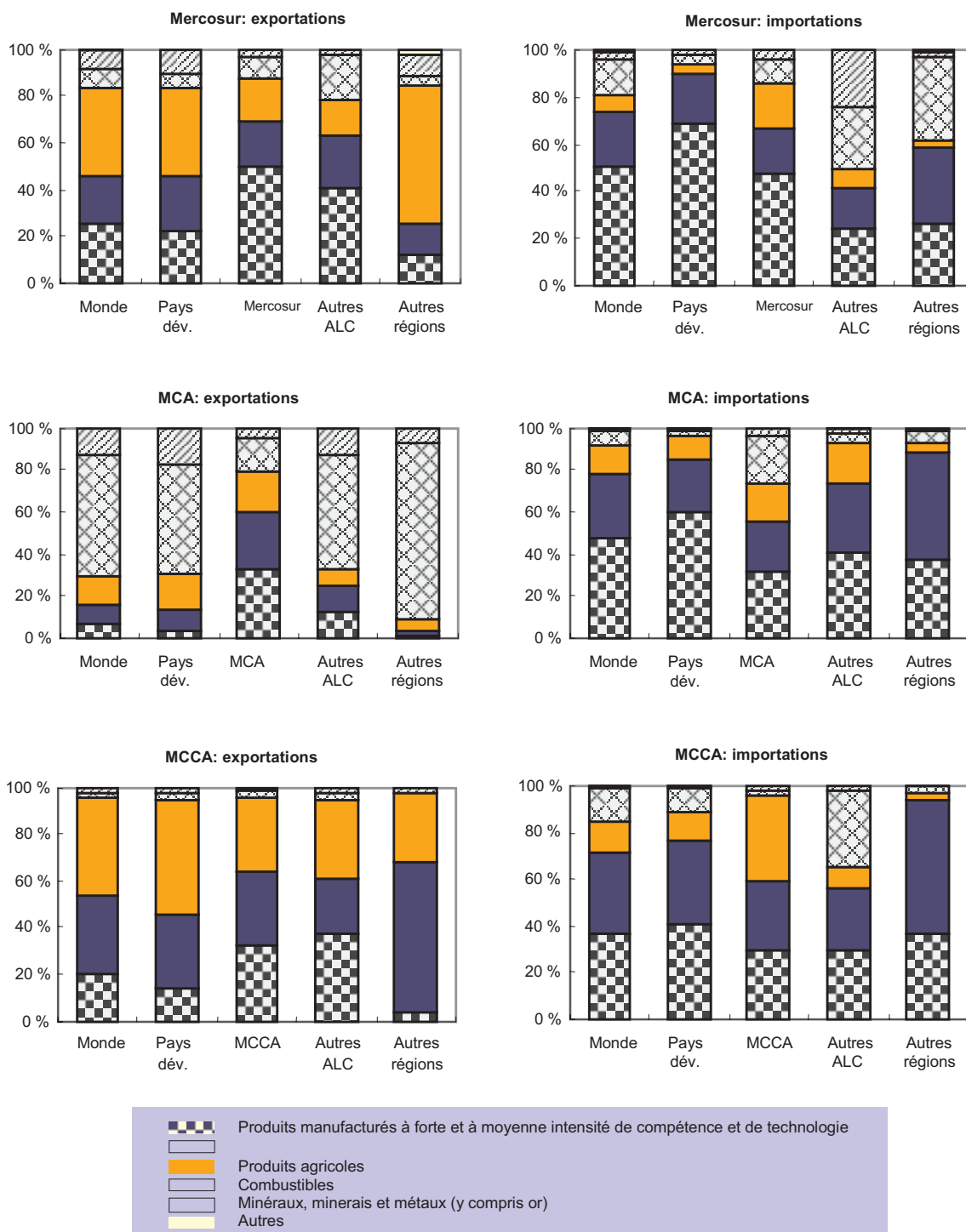


Figure 4.5 (suite)

COMPOSITION PAR PRODUIT ET STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE DIFFÉRENTES RÉGIONS

(Moyenne sur la période 2003-2005, en pourcentage)

B. Afrique

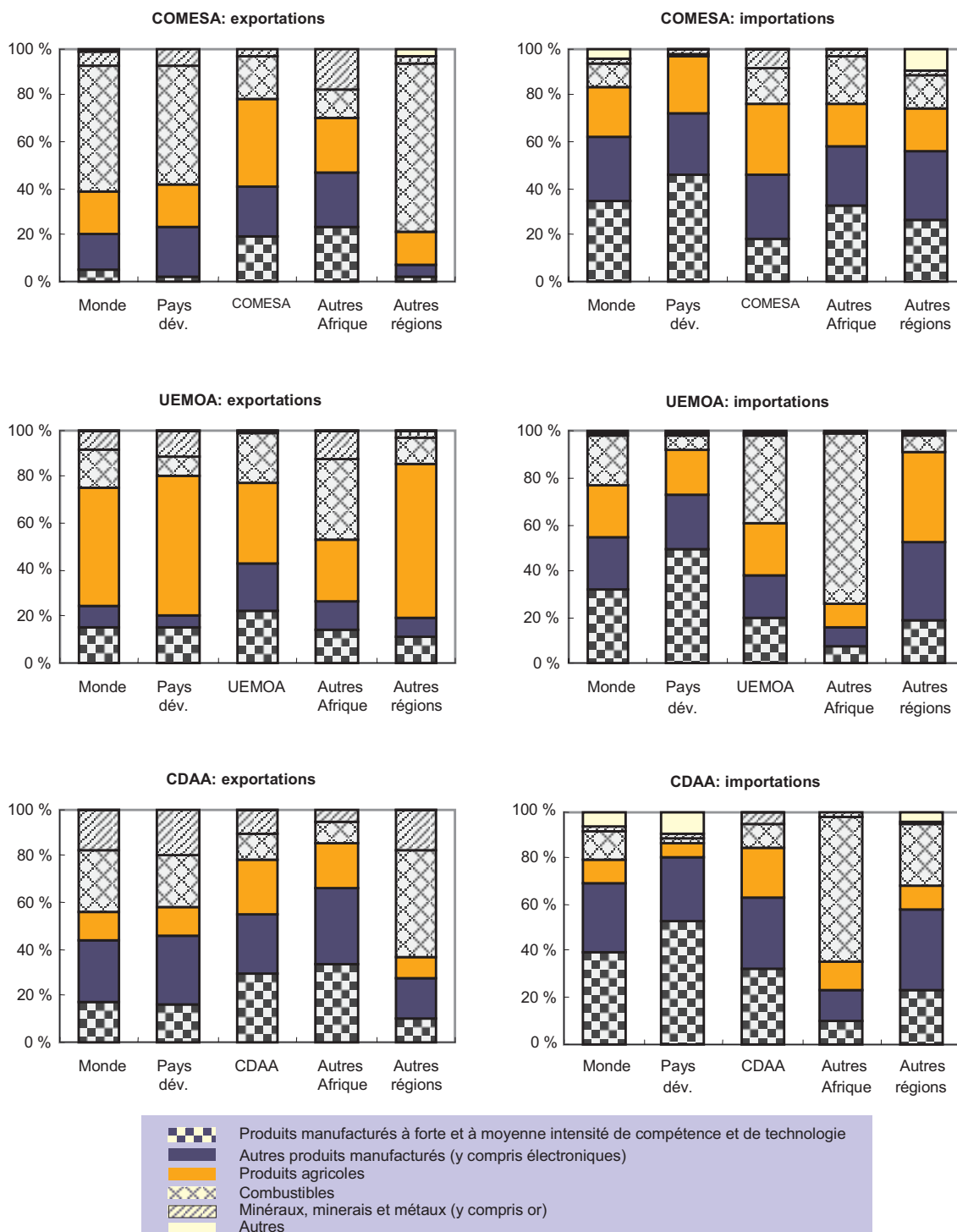
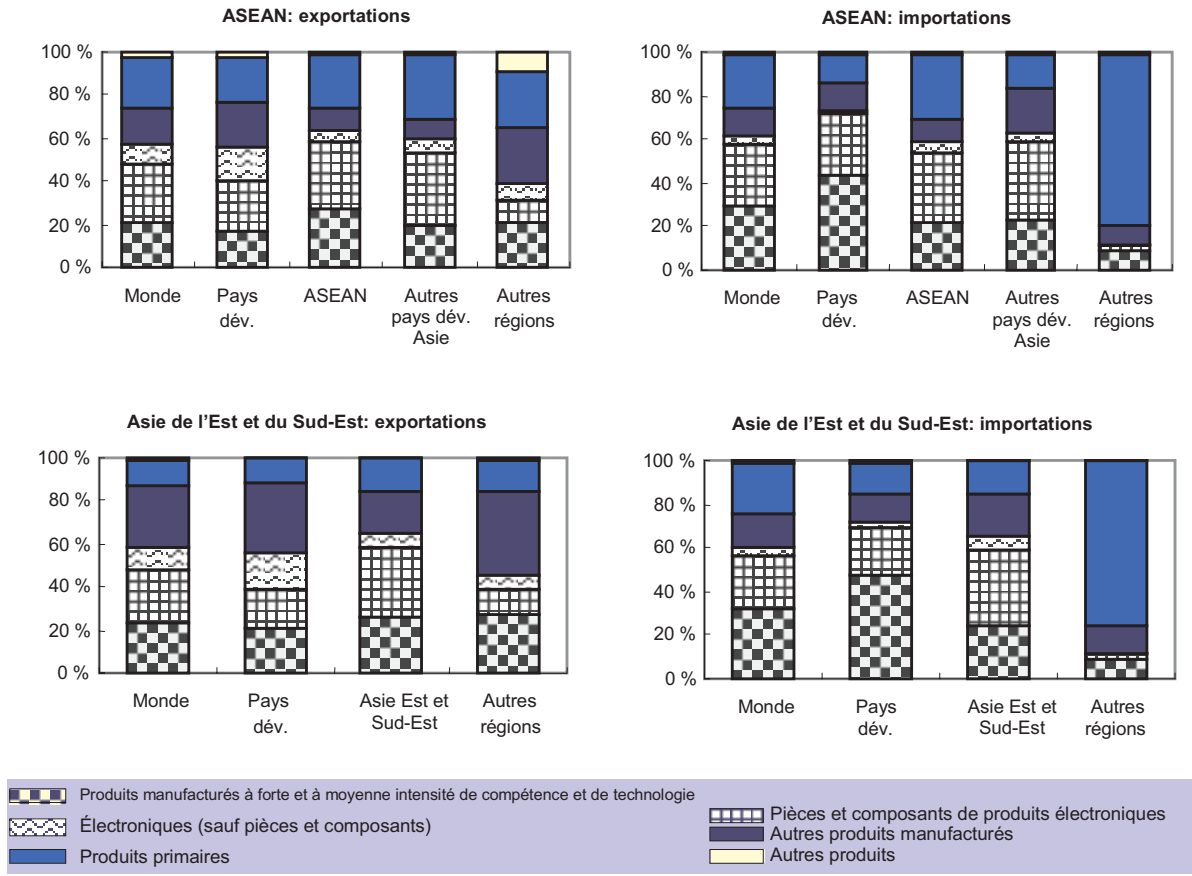


Figure 4.5 (suite)

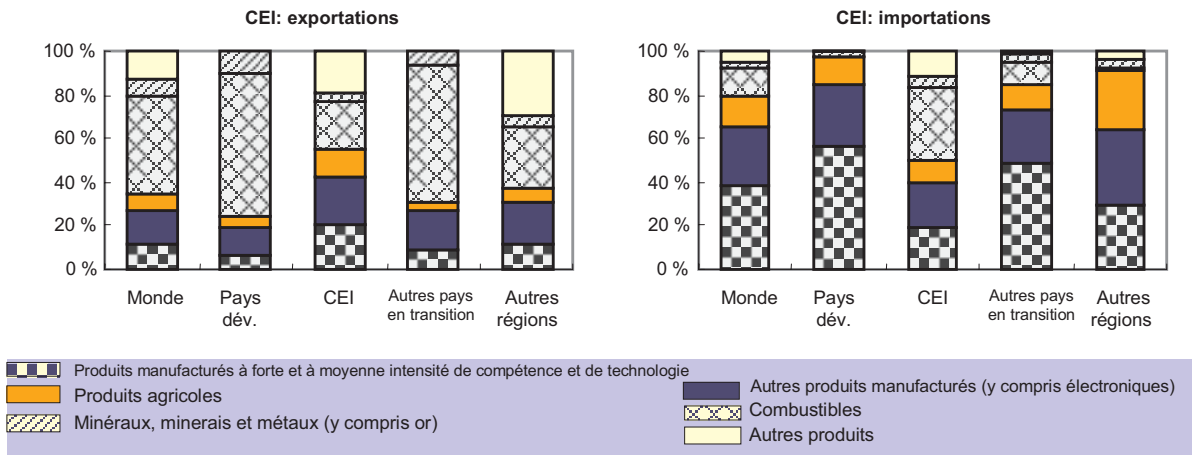
**COMPOSITION PAR PRODUIT ET STRUCTURE GÉOGRAPHIQUE
DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE DIFFÉRENTES RÉGIONS**

(Moyenne sur la période 2003-2005, en pourcentage)

C. Asie



D. CEI



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les estimations de l'ONU/DAES; et base de données COMTRADE de l'ONU.
Note: Pour la composition des catégories de produits, voir les notes en fin de chapitre. ALC = Amérique latine et Caraïbes.

On peut confirmer cette observation par l'analyse des différentes catégories de produits selon leur destination (fig. 4.6). Dans le Mercosur, les exportations vers d'autres pays d'Amérique latine représentent 50 % des exportations de produits manufacturés à forte et à moyenne intensité de compétence et de technologie, alors que l'ensemble des exportations vers l'Amérique latine ne représente que 29 % du total des exportations. L'écart est encore plus grand dans le MCA: 70 % des produits à plus forte intensité de technologie exportés sont destinés à d'autres pays d'Amérique latine et en particulier aux autres membres du MCA, alors que la part du commerce intrarégional dans le total des exportations n'est que de 20 %. Dans le MCCA, plus de 40 % des produits techniques exportés sont destinés à d'autres pays membres, près de 20 % au reste de l'Amérique latine et 35 % aux États-Unis et au Canada. L'importance du marché régional pour cette catégorie de produits est corroborée par un examen pays par pays. En Argentine, en Colombie, en Équateur et en Uruguay, les exportations vers l'Amérique latine représentent entre 32 % et 40 % du total des exportations mais, dans le cas des produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie, la part de l'Amérique latine est proche de 80 % et atteint même 90 % dans le cas de l'Uruguay. Même dans le cas du Brésil et du Chili, pour lesquels le marché latino-américain est moins important – en raison du vaste marché intérieur du Brésil et du poids du secteur primaire dans l'économie chilienne – près de 45 % des exportations de produits techniques sont destinées au marché régional.

Dans les sous-régions d'Afrique, les données relatives à la période 2003-2005 montrent que la composition du commerce extérieur est en partie déterminée par les caractéristiques des partenaires commerciaux (fig. 4.5B). Les exportations de produits primaires (essentiellement combustibles) représentent plus des trois quarts des exportations de la COMESA vers les pays développés et les régions en développement autres que l'Afrique, tandis que les importations provenant de ces pays et régions sont constituées essentiellement de produits manufacturés. Le commerce avec les autres pays d'Afrique est beaucoup plus équilibré. Les exportations de produits manufacturés ne représentent qu'une petite fraction du total des

exportations de la COMESA, mais il est intéressant de constater qu'elles représentent plus de 40 % des exportations intra-COMESA et près de 50 % des exportations vers d'autres pays d'Afrique; la moitié de ces produits manufacturés sont des produits techniques. L'Afrique est donc le débouché de plus de 60 % des exportations de produits manufacturés relativement complexes (fig. 4.6). La structure du commerce de l'UEMOA est similaire à celle de la COMESA, si ce n'est que la part des produits techniques dans les exportations est plus élevée et la part des produits manufacturés exportés vers le reste de l'Afrique est minime. La part des produits manufacturés dans les exportations intrarégionales de l'UEMOA est passée de moins de 30 % en 1995 à plus de 40 % en 2005.

Dans la CDAA, et en particulier dans le sous-ensemble de la SACU, la part des exportations de produits manufacturés, tant vers les autres pays membres que vers les autres sous-régions d'Afrique, dans le total des exportations est plus élevée, ce qui est imputable essentiellement au géant économique

de la région, l'Afrique du Sud (fig. 4.5B)¹⁵. La part des produits manufacturés dans les exportations intrarégionales est particulièrement élevée au sein de la CDAA et dans le commerce avec les autres pays d'Afrique. Néanmoins, les pays développés sont toujours de loin le premier marché extérieur de la CDAA, qu'il s'agisse de produits primaires ou de produits manufacturés

(fig. 4.6). Compte tenu des capacités des industries manufacturières de la région, cette proportion de commerce intrarégional paraît très faible. Les exportations intrarégionales de la SACU sont composées essentiellement de produits manufacturés provenant d'Afrique du Sud, les échanges dans l'autre sens étant minimes. Cela s'explique en partie par le poids de l'économie sud-africaine, mais aussi par le fait que l'Afrique du Sud opposerait encore d'importants obstacles aux exportations provenant des autres membres de la SACU¹⁶. Quoi qu'il en soit, comme dans l'UEMOA, la composition par produit des exportations intrarégionales de la SACU a aussi évolué vers l'industrie manufacturière et des produits plus techniques, et cette progression s'observe également dans les exportations extrarégionales.

Les échanges au sein d'une région géographique peuvent être plus propices à la diversification, à la transformation structurelle et à la modernisation industrielle que le commerce avec le reste du monde.

Figure 4.6

DESTINATION DES EXPORTATIONS PAR GRANDE CATÉGORIE DE PRODUITS, POUR DIFFÉRENTS BLOCS RÉGIONAUX

(Moyenne sur la période 2003-2005, en pourcentage)

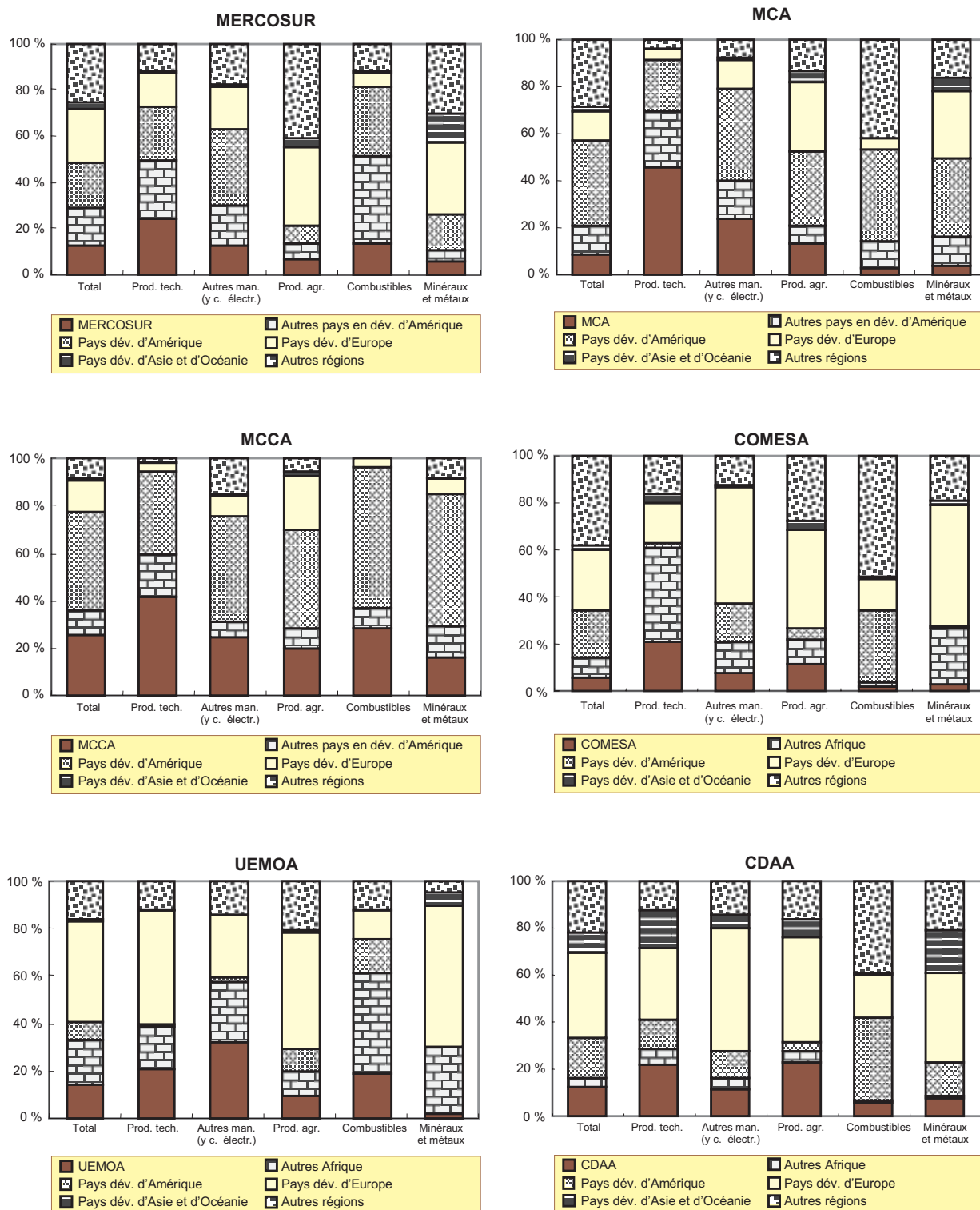
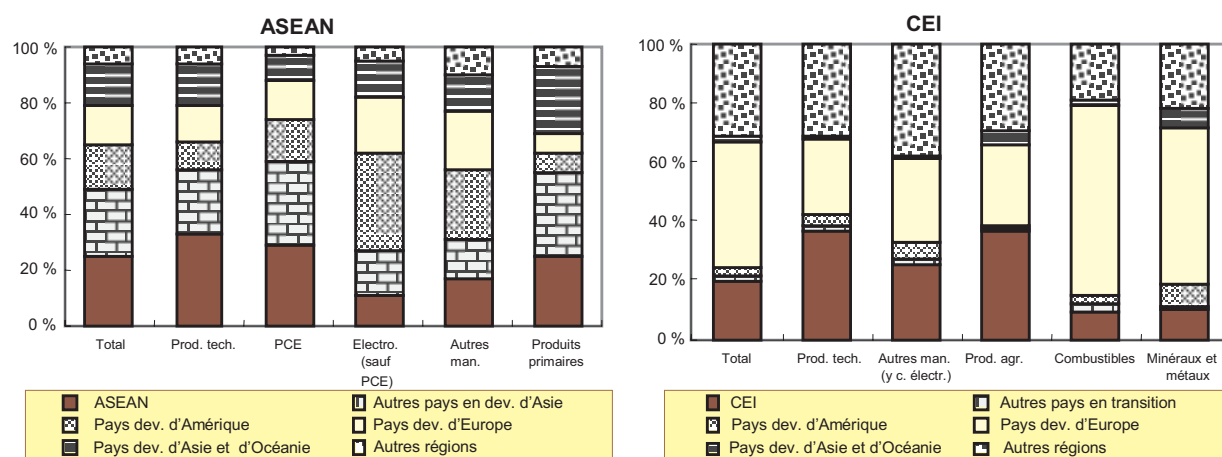


Figure 4.6 (suite)

DESTINATION DES EXPORTATIONS PAR GRANDE CATÉGORIE DE PRODUITS, POUR DIFFÉRENTS BLOCS RÉGIONAUX

(Moyenne sur la période 2003-2005, en pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les estimations de l'ONU/DAES; et base de données COMTRADE de l'ONU.

Note : Pour la composition des catégories de produits, voir les notes en fin de chapitre.

Produits techniques = produits manufacturés à forte et à moyenne intensité de compétence et de technologie;

PCE = pièces et composants pour appareils électriques et électroniques.

Dans la zone de l'ASEAN, qu'il s'agisse du commerce intra ou extrarégional, plus de 75 % des exportations comme des importations sont constituées de produits manufacturés et en particulier de produits électroniques (fig. 4.5C). Dans leurs échanges avec les régions développées, les pays de l'ASEAN importent surtout des produits manufacturés à forte et à moyenne intensité de compétence et de technologie et des pièces et composants électroniques, tandis que leurs exportations de produits manufacturés sont plus diversifiées puisqu'elles comportent aussi des produits d'industries de main-d'œuvre et des appareils électroniques. Il y a un très important commerce de pièces et composants électroniques entre les pays en développement d'Asie de l'Est et du Sud-Est, y compris avec les partenaires de l'ASEAN, qui est dû à la présence de nombreux réseaux régionaux de production. D'autre part, comme ils manquent de matières premières industrielles compte tenu de leur niveau d'industrialisation et de consommation, les pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, y compris les membres de l'ASEAN sauf rares exceptions, achètent beaucoup de produits primaires et en particulier d'hydrocarbures à d'autres régions en développement. La structure des importations de l'ASEAN est très similaire à celle de la

région plus vaste de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, la principale différence étant que la part des pièces et composants électroniques dans le total des importations et des exportations vers les pays développés est beaucoup plus élevée, ce qui indique que les réseaux internationaux de production jouent un rôle plus important dans les pays de l'ASEAN que dans le reste de la région.

Le fait que le commerce extérieur des pays de l'ASEAN est étroitement lié aux réseaux de production internationaux explique en grande partie son dynamisme de ces dernières années: le commerce total et le commerce intrarégional de l'ASEAN ont progressé en moyenne de 18 % et 21 % par an, respectivement, entre 2003 et 2005. La structure du commerce extérieur de la région de l'Asie de l'Est et du Sud-Est dans son ensemble est très liée à la structure de sa production. Elle importe des produits à moyenne ou forte intensité de technologie, notamment des biens d'équipement, qui proviennent essentiellement de pays développés, des pièces et composants électroniques produits dans d'autres pays de la région et des produits primaires fournis par d'autres régions en développement. Elle exporte beaucoup de produits d'industries de main-d'œuvre et d'appareils électroniques vers les

pays développés, tandis que le commerce de pièces et composants électroniques et de produits à moyenne ou à forte intensité de technologie est avant tout un commerce intrarégional.

La composition des exportations de la CEI vers le reste du monde a beaucoup changé durant les années 90, avec un déclin rapide de la part des industries manufacturières, en termes absolus comme en termes relatifs, ce qui est dû à la contraction de ces industries dans l'ex-Union soviétique. Toutefois, dans le commerce intrarégional, la part des exportations de produits manufacturés est restée assez stable depuis 1995 et a même légèrement augmenté depuis 2000. Dans les pays riches en ressources naturelles, cette perte initiale a été largement compensée par l'augmentation du volume des exportations et la hausse des prix du pétrole, du gaz naturel et d'autres matières premières. D'autres pays, comme la Géorgie et la République de Moldova, ont dû miser sur les exportations de produits agricoles. Bien que les prix des produits primaires soient en hausse depuis 2002, cette évolution a rendu les pays de la CEI plus vulnérables en cas de choc externe et pourrait limiter leur croissance potentielle à long terme, en particulier du fait qu'elle est due avant tout au déclin de l'industrie manufacturière. La plupart des gouvernements de la région sont conscients de ce danger, mais malgré cela une grande partie de l'investissement national et étranger dans ces pays est toujours destinée aux industries extractives dans lesquelles on peut espérer une forte rentabilité à court terme (ECE, 2005: 62). Cette spécialisation de plusieurs

pays de la CEI a un autre inconvénient: les industries extractives étant très capitalistiques, elles créent peu d'emplois directs.

Pour résumer, on peut dire que les blocs régionaux de pays en développement ou en transition sont des marchés importants et souvent très dynamiques pour les exportations de produits manufacturés de leurs membres, même si ces marchés sont encore relativement étroits. En raison de sa composition, ce commerce peut souvent être plus propice à la diversification, à la transformation structurelle et à la modernisation industrielle que le commerce avec le reste du monde. La proximité géographique a autant d'importance que la structure de l'activité économique initiale de chaque pays, mais les ACR, ainsi que d'autres arrangements régionaux d'intégration commerciale qui favorisent la diversification, en particulier dans le secteur manufacturier, peuvent accroître l'impact positif du commerce intrarégional. À l'évidence, les différentes formes que peut prendre l'intégration externe sur le plan géographique (intrarégionale, avec d'autres régions en développement ou avec des pays développés) ne sont pas mutuellement exclusives: un pays peut simultanément accroître ses exportations vers tous ces marchés. Toutefois, pour un pays en développement qui cherche à accroître la valeur ajoutée de sa production, et en particulier à accélérer la modernisation de sa technologie et de son industrie manufacturière, l'intégration régionale peut être d'une grande aide.

D. Le rôle potentiel des accords commerciaux Sud-Sud

Les arrangements d'intégration économique régionale entre pays en développement ont été jugés indispensables pour promouvoir l'industrialisation, comme en témoignent les arguments avancés en faveur de la création d'un marché commun d'Amérique latine à la fin des années 50. Dans cette région, où plusieurs pays ont déjà atteint un degré relativement avancé de développement industriel, l'intégration régionale a été considérée comme nécessaire pour la modernisation des industries étant donné qu'une structure industrielle plus complexe exigeait des économies d'échelle et, par conséquent, un marché plus large. Comme on peut le lire dans ECLAC (1959: 329), il fallait éviter que la production reste compartimentée. En outre, les pays de la région avaient le sentiment que s'ils ne modernisaient

pas leur structure industrielle leur retard par rapport aux pays les plus avancés continuerait de se creuser.

L'expansion du commerce intrarégional, et en particulier des marchés régionaux de produits manufacturés, dont nous avons parlé dans les précédentes sections, montre que le régionalisme peut contribuer au processus d'industrialisation et de gains de productivité par le développement du commerce intrabranche. Toutefois, la distribution des gains entre les membres et les agents économiques d'un bloc régional peut être très inégale. A priori, on pourrait penser que les pays et les entreprises les plus petits seraient les premiers bénéficiaires de l'élargissement du marché. Toutefois, le libre jeu des forces du marché

peut aggraver les inégalités lorsque la situation de départ est caractérisée par une forte disparité. En l'absence de politiques visant à réduire les disparités, les pays les plus avancés et les régions les plus développées de ces pays sont généralement ceux qui tirent le meilleur parti de l'élargissement du marché régional. De même, les STN peuvent organiser leur réseau de production et de distribution au niveau régional beaucoup plus facilement que des PME.

La structure des excédents et déficits commerciaux intrarégionaux est un indicateur de la distribution des gains au sein d'un bloc régional (tableau 4.2). On constate qu'en général les pays les plus industrialisés et diversifiés, comme l'Afrique du Sud dans la CDAA, la Côte d'Ivoire dans l'UEMOA, le Kenya dans la COMESA, l'Inde dans l'ASACR, le Brésil dans le Mercosur, la Colombie dans le MCA et la Fédération de Russie dans la CEL, réalisent des excédents dans leurs échanges avec leurs partenaires régionaux, alors que les autres membres moins avancés et généralement plus petits enregistrent des déficits. Cette asymétrie est aggravée par le fait que les excédents commerciaux des grands pays les plus développés ne représentent en général qu'une petite fraction de leur PIB, alors que les déficits des petits pays moins avancés peuvent être considérables par rapport à leur PIB.

Ces asymétries ont des causes essentiellement structurelles mais, dans de nombreux cas, elles sont aussi dues aux politiques économiques appliquées. Dans une union douanière ou un marché commun, la structure du tarif extérieur commun et les règles d'origine peuvent favoriser certains membres. En outre, les membres d'un accord régional ont souvent leur propre politique industrielle, qui n'est pas forcément coordonnée avec celle de leurs partenaires. Ces politiques peuvent être défensives, s'il s'agit de protéger certaines branches d'activité ou entreprises, ou offensives, si leur objectif est de promouvoir l'exportation et l'investissement dans certains secteurs. Quoi qu'il en soit, l'absence de coordination des politiques industrielles au sein de la région peut encourager un comportement d'égoïsme sacré qui compromet la convergence économique des partenaires et risque de fragiliser le processus d'intégration. La disparité des capacités financières et institutionnelles dont disposent les membres d'un bloc régional pour la promotion de la production et de l'exportation peut aussi aggraver les asymétries. L'UE traite ce problème par l'harmonisation des politiques sectorielles de ses membres et par une coordination des politiques structurelles. Les fonds d'aide

structurelle et les fonds pour la cohésion contribuent au financement de projets de développement régional dans les régions les moins avancées, en général périphériques, de l'UE et transfèrent des ressources financières des membres les plus riches vers les autres.

Dans les initiatives de coopération régionale entre pays en développement, on ne s'est jusqu'à présent guère préoccupé des déséquilibres et inégalités, mais quelques initiatives africaines et latino-américaines montrent une certaine sensibilité à la nécessité d'une approche régionale de ce problème. Le traité instituant la SACU contient des dispositions qui visent à promouvoir le développement des membres les moins avancés et la diversification de leur économie. Depuis 1969, il y a un transfert financier net de l'Afrique du Sud vers les quatre autres pays membres de la SACU par l'entremise d'un fonds commun qui récolte l'ensemble des recettes douanières des cinq pays. À la

Le régionalisme peut faciliter le processus d'industrialisation et de gains de productivité lié au commerce intrabranche. Toutefois, ses retombées peuvent être inégalement réparties.

différence d'autres unions douanières, la répartition du produit des droits de douane entre les pays membres se fonde sur leur part des importations tant extrarégionales qu'intrarégionales. L'Afrique du Sud importe beaucoup plus de l'extérieur que les autres pays membres de la SACU et leur achète peu. La mise en commun

des recettes douanières avantage donc ces derniers. Cette redistribution a pour but de dédommager les petits pays des effets que leur appartenance à l'union douanière pourraient avoir sur les prix et de la renonciation à une certaine autonomie budgétaire et politique (Hansohm and Adongo, 2006; Flatters and Stern, 2005; and Kalenga, 2005). Le traité instituant la SACU contient aussi des dispositions relatives à des instruments à l'appui de l'industrialisation et de la diversification, qui tiennent compte des particularités des petits pays relativement peu avancés et de leurs besoins (appui financier et marge de manœuvre politique) dans le domaine de la promotion industrielle. Par exemple, il leur permet de protéger leurs industries naissantes en restreignant certaines importations, qu'elles proviennent d'Afrique du Sud ou de pays tiers¹⁷. En 2002, le produit des droits d'importation redistribués par la SACU représentait 4,5 % du PIB au Botswana, 7,8 % en Namibie, 12,9 % au Swaziland et 19,8 % au Lesotho, contre seulement 1,2 % en Afrique du Sud (Flatters and Stern, 2005; Iyambo *et al.*, 2002). La révision de 2002 du traité instituant la SACU, qui date de 1969, a modifié la formule de redistribution des droits de douane dans un sens moins favorable aux petits pays membres tout en maintenant une redistribution non négligeable.

Tableau 4.2

**SOLDE DES ÉCHANGES INTRARÉGIONAUX DANS DIVERS
BLOCS RÉGIONAUX, 2000-2006**

(En millions de dollars et en pourcentage, moyenne annuelle)

<i>Pays excédentaires</i>			<i>Pays déficitaires</i>		
	<i>Balance commerciale (en millions de dollars)</i>	<i>Balance commerciale (en pourcentage du PIB)</i>		<i>Balance commerciale (en millions de dollars)</i>	<i>Balance commerciale (en pourcentage du PIB)</i>
UEMOA					
Côte d'Ivoire	619	4,4	Mali	-372	-8,9
Sénégal	171	2,6	Burkina Faso	-246	-6,1
Togo	60	3,4	Niger	-82	-3,3
			Autres pays	-117	-3,1
CDA					
Afrique du Sud	3 022	1,7	Zambie	-557	-10,1
			Mozambique	-533	-10,3
			Zimbabwe	-474	-11,2
			Autres pays	-1 600	-3,3
COMESA					
Kenya	708	4,4	Ouganda	-346	-4,8
Zimbabwe	57	1,3	Soudan	-146	-0,8
Maurice	52	1,0	Rép. dém. du Congo	-146	-2,3
Égypte	34	0,0	Autres pays	-365	-0,8
MCCA					
Costa Rica	432	2,4	Honduras	-408	-5,6
Guatemala	355	1,4	Nicaragua	-264	-6,0
			El Salvador	-102	-0,7
Mercosur					
Brésil	1 308	0,2	Paraguay	-643	-9,4
			Uruguay	-597	-3,8
			Argentine	-225	-0,1
CMA					
Colombie	1 237	1,3	Pérou	-806	-1,2
Bolivie	174	2,0	Équateur	-728	-2,6
			Venezuela (Rép. bolivarienne du)	-331	-0,3
ASACR					
Inde	2 845	0,4	Bangladesh	-1 518	-2,7
			Sri Lanka	-933	-4,7
			Autres pays	-401	-0,4
CEI					
Fédération de Russie	7 213	1,4	Ukraine	-5 857	-10,0
Turkménistan	1 131	21,8	Bélarus	-3 139	-15,2
Ouzbékistan	38	0,3	Kazakhstan	-2 300	-5,9
			Autres pays	-2 133	-9,1

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *Direction of Trade Statistics*; sources nationales; et base de données *Handbook of Statistics* de la CNUCED.

Encadré 4.1**LE FONDS DE CONVERGENCE STRUCTURELLE DU MERCOSUR (FOCEM)**

Le FOCEM a pour mission de réduire les asymétries économiques au sein du Marché commun. Il sert à transférer des ressources financières d'Argentine et du Brésil vers le Paraguay et l'Uruguay. Les contributions des membres se répartissent comme suit: Brésil 70 %, Argentine 27 %, Uruguay 2 % et Paraguay 1 %. Le total des contributions prévues sur la période 2006-2015 est de 100 millions de dollars par an. Le Fonds cofinance des projets présentés par chaque État membre, mais la répartition du total de ses ressources entre les quatre pays est fixée à l'avance: 48 % pour le Paraguay, 32 % pour l'Uruguay, 10 % pour l'Argentine et 10 % pour le Brésil. Parmi les 11 premiers projets qui lui avaient été soumis en janvier 2007 figurent la construction de logements (Paraguay) et de routes (Uruguay et Paraguay) et l'appui aux microentreprises (Paraguay). Il prévoit en outre de financer un laboratoire pour la sécurité biologique et le contrôle sanitaire des aliments (Paraguay), de promouvoir le développement des industries du logiciel, de la biotechnologie et de l'électronique (Uruguay) et de lutter contre la fièvre aphteuse (dans les quatre pays membres du Mercosur et en Bolivie).

La question des asymétries économiques a aussi retenu beaucoup d'attention dans les deux blocs régionaux d'Amérique du Sud, le MCA et le Mercosur. Le rôle de l'État dans l'intégration régionale a diminué dans les années 90, mais cela n'a pas empêché le maintien de politiques nationales, ce qui en général défavorisait les producteurs des pays les plus petits ou les moins développés qui ne disposaient pas de capacités de promotion suffisantes. En raison de l'absence de coordination dans ce domaine, la libéralisation des échanges a suscité des différends récurrents et des mesures défensives parfois unilatérales. La situation a été aggravée par des chocs macroéconomiques, en particulier de brutales variations des taux de change réels, qui ont incité les membres à réintroduire à titre temporaire des droits et d'autres obstacles au commerce intrarégional. Cela montre qu'un processus d'intégration nécessite, outre des mesures d'harmonisation des politiques d'appui des États membres, des mesures régionales visant à prévenir l'instabilité monétaire, qui nuit aux relations économiques au niveau régional (Porta, 2007).

Depuis quelques années, différents groupes régionaux se sont attaqués au problème des asymétries. Par exemple, en 2004, le MCA a créé un système andin de garantie de crédit pour les PME et un mécanisme de promotion des exportations

intrarégionales; en juillet 2005, le Mercosur a créé un fonds de convergence structurelle qui contribue aux investissements des États membres visant à rééquilibrer la distribution des coûts et des avantages sur le marché élargi (encadré 4.1)¹⁸.

* * *

Pour résumer, on peut dire que l'expansion du commerce intrarégional, et en particulier l'importance accrue du marché régional par rapport au marché mondial en tant que débouché pour les produits manufacturés des régions en développement, appuie la stratégie d'industrialisation fondée sur le régionalisme. Dans presque tous les blocs régionaux de pays en développement ou en transition, les produits manufacturés d'origine régionale, y compris les produits à intensité

de compétence et de technologie relativement forte, trouvent plus facilement des débouchés au sein de la région qu'en dehors. Les pays en développement ou en transition pourraient donc retirer des avantages considérables de leur proximité géographique et culturelle pour leur industrialisation et de la diversification de leur production. La coopération industrielle au niveau régional n'exclut pas l'intégration dans l'économie mondiale en général et peut, au contraire, être un moyen de devenir compétitif au niveau mondial. Pour qu'elle

Une coopération régionale qui se limite à la libéralisation des échanges commerciaux aura peu de chances de donner les résultats souhaités.

donne les résultats escomptés, il faut que les membres du bloc régional coopèrent dans certains domaines, par exemple en libéralisant totalement le commerce intrarégional et, dans le cas des unions douanières, en instituant un tarif extérieur commun fixe. Toutefois, la libéralisation des échanges à elle seule pourra rarement amorcer une dynamique régionale; de même que le processus de rattrapage dans un pays donné, un effort commun visant à réduire l'écart par rapport aux pays les plus avancés, a plus de chance de succès lorsque les mesures commerciales et financières sont complétées par d'autres interventions, comme nous l'avons vu dans d'autres parties du présent rapport. Pour que l'intégration régionale soit viable à long terme, il peut être nécessaire de mettre en place des politiques et institutions régionales communes afin d'éviter une aggravation des écarts de revenus entre les membres et au sein de chaque pays, due à l'intégration, qui pourrait inciter les membres défavorisés à prendre des mesures défensives et menacer le processus d'intégration.

Une approche de la coopération régionale entre pays en développement ou entre pays développés et pays en développement axée uniquement sur la libéralisation des échanges est sans doute conforme à la théorie qui considère les accords régionaux comme des fondations sur lesquelles on peut s'appuyer pour édifier un système mondial de libre-échange et de liberté d'investissement. Toutefois, si l'on envisage l'intégration régionale comme un aspect d'une stratégie de développement plus générale visant à accélérer l'accumulation de capital

et le progrès technique dans les industries et les activités de services les plus prometteuses, en fonction des atouts de chaque pays, il est peu probable qu'elle donnera les résultats souhaités. En effet, elle oblige les gouvernements à renoncer à certaines politiques qui ont joué un rôle décisif dans le développement industriel de presque tous les pays développés et des pays en développement les plus avancés, sans que la coopération régionale leur donne en échange une marge de manœuvre accrue.

Une autre approche serait de considérer l'intégration régionale entre pays en développement comme un moyen de créer un espace permettant d'appliquer une stratégie de développement fondée sur l'industrialisation. Une telle approche a plus de chance de succès que l'application de stratégies purement nationales, en particulier dans les pays dont le marché intérieur est étroit. Elle implique que les pays membres renoncent à une partie de leur souveraineté

mais, en même temps, leur marge de manœuvre politique sera élargie par la coopération au niveau régional. Pour que le marché élargi incite les entreprises à investir et encourage la transformation structurelle, l'espace économique régional doit fournir un cadre stable permettant de prendre des décisions à long terme. Il ne suffit pas de libéraliser les mouvements de marchandises. La libéralisation du commerce doit être complétée par des politiques économiques régionales de transformation structurelle, exploitant les complémentarités et la spécialisation des pays membres et visant à accroître les capacités de production des moins avancés d'entre eux.

L'intégration régionale doit être envisagée comme un aspect d'une stratégie de développement plus large visant à accélérer l'accumulation de capital et le progrès technique dans chaque pays.

Notes

- 1 La liste des pays membres des différents blocs régionaux examinés dans le présent rapport se trouve au début du volume (p. *xvi*).
- 2 Dans le Marché commun du Sud (Mercosur), l'industrie automobile est protégée par le droit le plus élevé (35 %) de la structure tarifaire commune.
- 3 Ministry of Commerce of China (www.mofcom.gov.cn) (consulté le 2 avril 2007).
- 4 China-ASEAN Trade Cooperation Has Entered a New Development Phase in 2005, Press Office of MOFCOM, 2005 (www.mofcom.gov.cn/ai/8/dyncolumn.html).
- 5 Sauf indication contraire, tous les chiffres employés dans la présente section concernant le commerce de différents pays et groupes de pays proviennent de la base de données *Direction of Trade Statistics* du FMI.
- 6 Comme la République bolivarienne du Venezuela a quitté la Communauté andine et n'a engagé le processus d'accession au Mercosur qu'en 2006, nous ne l'avons pas comptée comme membre du Mercosur aux fins de la présente analyse.
- 7 Le CAFTA s'appuie sur une série d'ALE bilatéraux conclus entre les États-Unis, d'une part, et les différents pays d'Amérique centrale, d'autre part. Au printemps de 2007, le Parlement du Costa Rica ne l'avait pas encore ratifié et a décidé de le soumettre à référendum.
- 8 On a constaté depuis longtemps que c'est le cas de l'IED dans le secteur primaire, où l'importation de biens d'équipement, de main-d'œuvre qualifiée et d'intrants permet de générer d'importantes recettes d'exportation mais n'a guère d'effets d'entraînement sur l'économie locale, et les pays très tributaires du secteur primaire ont été particulièrement vulnérables face à la détérioration de leurs termes de l'échange. Pour une analyse des effets d'entraînement de l'IED dans les industries extractives, voir CNUCED, 2007b.
- 9 En 2005/2006, le commerce intrarégional représentait 57 % des exportations et 48 % des importations du Népal. Les chiffres étaient de 10 et 21 % pour Sri Lanka, 15 à 17 % pour les Maldives et 2 et 14 % pour le Bangladesh.
- 10 Les exportations des membres de la SACU sont essentiellement destinées au reste du monde, notamment l'UE et les États-Unis. En revanche, pour ce qui est des importations, le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland sont très tributaires de l'Afrique du Sud, qui fournit 70 % ou plus du total de leurs importations (Metzger, 2006: 52).
- 11 Cet important commerce intrarégional paraît dû essentiellement à l'existence d'accords commerciaux bilatéraux conclus entre les pays en question et l'Afrique du Sud plutôt qu'à la libéralisation des échanges au sein de la CDAA (Visser and Hartzenberg, 2004: 8-10).
- 12 On trouvera dans OCE 2003 une analyse approfondie de ce processus de désintégration de la CEI et du COMECON durant les années 90.
- 13 Les données postérieures à 1994 proviennent de la base de données *Direction of Trade Statistics* du FMI. Pour une évaluation sur une plus longue durée des relations commerciales dans l'ex-Union soviétique et au sein de la CEI, voir Belkindas and Ivanova, 1995.
- 14 Les écarts entre les importations et les exportations déclarées entre chaque paire de pays de la CEI sont souvent plus grands que ce qui est imputable au coût du transport, ce qui implique que les données ne sont pas très fiables. Le problème de la fiabilité des données et de l'information relatives au commerce extérieur des membres de la CEI est analysé dans Freinkman, Polyakov and Revenco, 2004: 1-5.
- 15 Dans la SACU (qui n'apparaît pas dans les figures 4.5 et 4.6), les exportations de produits manufacturés représentent quelque 60 % des exportations vers les pays développés et deux tiers des exportations vers le reste de l'Afrique en 2002-2005. L'essentiel des exportations de produits manufacturés proviennent d'Afrique du Sud, mais il est intéressant de constater que la part des exportations de produits manufacturés dans le total des exportations des petits pays membres n'est pas négligeable.
- 16 Plusieurs observateurs ont appelé l'attention sur la protection du marché sud-africain, due à des prescriptions très rigoureuses de teneur en intrants d'origine régionale au sein de la SACU et au fait que l'Afrique du Sud accorde des préférences tarifaires unilatérales à plusieurs pays qui ne font pas partie de la région (Gaomab and Hartmann, 2006: 54-55; Kalenga, 2005: 19-20; WTO, 2003: x).
- 17 Tous les membres de la SACU sont aussi membres de l'OMC. Dans un rapport de 2003 sur la SACU, le secrétariat de l'OMC a formulé quelques préoccupations au sujet de l'application de droits de douane déterminés par une formule et des prix de référence, au motif que cela pourrait permettre aux pays membres de la SACU de ne pas respecter leurs consolidations de droits et leurs obligations découlant de l'Accord sur l'évaluation douanière. En outre, le fait que les droits consolidés ne sont pas harmonisés et que l'Afrique du Sud recourt abondamment à des mesures antidumping et autres mesures commerciales correctives au nom de l'union douanière pourrait être contraire aux dispositions des accords de l'OMC (WTO, 2003: ix).
- 18 Pour concilier leurs politiques industrielles nationales, depuis 2006, l'Argentine et le Brésil se sont accordés sur un mécanisme d'adaptation compétitive, en vertu duquel ils peuvent appliquer des droits de douane à leurs échanges bilatéraux pour une durée maximale de quatre ans en cas d'augmentation soudaine et forte des importations qui menacerait une branche d'activité. Durant les quatre ans en question, l'État et le secteur privé du pays qui a recouru à cette protection doivent restructurer la branche d'activité concernée.

Notes des figures 3.5, 4.5 et 4.6

Les catégories de produits sont fondées sur la Classification type pour le commerce international (CTCI), Rev.3:

Produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie (CTCI_5+792+87+88+891-525);

Produits manufacturés à intensité moyenne de compétence et de technologie (CTCI_62+893+71+72+73+74+771+773+774+778+781+782+783+784);

Produits manufacturés à faible intensité de compétence et de technologie (CTCI_67+69+78-781-782-783-784+79-792);

Produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources (CTCI_61+63+64+65+66+82+83+84+85);

Appareils électroniques (hors pièces et composants) (CTCI_751+752+761+762+763+775);

Pièces et composants d'appareils électroniques et électriques (CTCI_759+764+772+776);

Produits manufacturés (CTCI_5+6+7+8-68);

Produits agricoles (CTCI_0+1+2-27-28+4);

Combustibles (CTCI_3);

Minéraux, minerais et métaux (CTCI_27+28+68+97);

Produits primaires (CTCI_0+1+2+3+4+68+97).

Bibliographie

- ADB (2006). *Asian Development Outlook 2006*. Hong Kong, China, Asian Development Bank.
- AfDB (2004). Southern Africa. Regional Assistance Strategy Paper (2004-2008). African Development Bank Group, August. Available at: www.afdb.org/pls/portal/docs/PAGE/ADB_ADMIN_PG/DOCUMENTS/OPE RATIONSINFORMATION/CDAA%20RASP%202004-2008.pdf.
- Akyüz Y (1998). New Trends in Japanese Trade and FDI: Post-Industrial Transformation and Policy Challenges. In: Kozul-Wright R and Rowthorn R, eds. *Transnational Corporations and the Global Economy*. London, Macmillan.
- Akyüz Y and Gore C (1994). The investment-profits nexus in East Asian industrialization. UNCTAD Discussion Paper no. 91. Geneva, UNCTAD.
- Belkinds MV and Ivanova OV (1995). Foreign Trade Statistics in the USSR and Successor States. Washington, DC, World Bank.
- Broadman HG (2005). *From disintegration to reintegration: Eastern Europe and the former Soviet Union in international trade*. Washington, DC, World Bank.
- Déniz Espinós J (2006). La integración económica de América Latina y el Caribe. In: Alcántara M, Paramio L, Freidenberg F and Déniz J, eds. *Reformas económicas y consolidación democrática (1980-2006)*. Madrid.
- Dunning J (1984). Changes in the level and structure of international production: The last 100 years. In: Cassan M, ed. *The Growth of International Business*. London, Allen and Unwin.
- ECA (2004). Assessing regional integration in Africa. ECA Policy Research Report. Addis Ababa, Ethiopia.
- ECE (2003). *Economic Survey of Europe 2003*, No.1. United Nations publication, sales no. E.03.II.E.26, Geneva.
- ECE (2004). *Regional trade Agreements in the ECE*. Available at: ecetrade.typepad.com/rtas.
- ECE (2005). *Economic Survey of Europe 2005*, No. 2. United Nations publication, sales no. E.05.II.E.27, Geneva.
- ECLAC (1959). El mercado común latinoamericano, Santiago de Chile. Reproduced in *Cincuenta años de pensamiento de la CEPAL*, selected writings, Vol. 1, Santiago de Chile Fondo de Cultura Económica-CEPAL, 1998.
- ECLAC (2005). Cuadernos estadísticos de la CEPAL No. 32, December.
- Elborgh-Woytek K (2003). Of openness and distance: trade developments in the Commonwealth of Independent States, 1993-2002. IMF Working Paper 207, Washington, DC, International Monetary Fund, March.
- Fasano U and Iqbal Z (2003). *GCC Countries: From Oil Dependence to Diversification*. Washington, DC, International Monetary Fund, September.
- Flatters F and Stern M (2005). Implementing the SACU Revenue-Sharing Formula: Customs revenues. Paper prepared for the South Africa National Treasury, 8 April.
- Freinkman L, Polyakov E and Revenco C (2004). Trade performance and regional integration of

- the CIS countries, Working Paper No. 38, Washington, DC, World Bank.
- Gaomab M and Hartmann P (2006). The economics of the 2002 SACU Agreement. *Journal of Law and Economics in International Trade*, 2 (2): 51-86, July.
- Gorg H and Greenaway D (2001). Foreign direct investment and intra-industry spillovers. Paper prepared for the UNECE/EBRD Expert Meeting "Financing for Development", Geneva, 3 December.
- Hansohm D and Adongo J (2006). Dealing with inequality in SACU. *Journal of Law and Economics in International Trade*, 2 (2): 3-26, July.
- Iyambo AP *et al.* (2002). Assessing the impact of the EU-South Africa Agreement on Trade, Development and Cooperation (ATDC) on Namibia's public revenue. BoN Working Paper No. 3, Bank of Namibia, Windhoek, December.
- Kalenga P (2005). Overview of Namibia's participation in regional economic integration. In: Research Department of Bank of Namibia, ed. *The Benefits of Regional Integration for Smaller Countries. Annual Symposium 2005*. Bank of Namibia, Windhoek.
- Metzger M (2006). The Common Monetary Area in Southern Africa: a typical South-South coordination project? In: Fritz B and Metzger M, eds. *New Issues in Regional Monetary Coordination: Understanding North-South and South-South Arrangements*. Houndsmill, Palgrave Macmillan.
- Mortimore M (1998). Mexico's TNC-centric industrialization process. In: Kozul-Wright R and Rowthorn R, eds. *Transnational Corporations and the Global Economy*. London, Macmillan.
- Porta F (2007). La integración sudamericana en perspectiva. Problemas y dilemas. Background Paper for TDR 2007. Mimeo.
- Rodriguez-Clare A (1996). Multinationals, linkages and economic development, *American Economic Review* 86: (4) 852-873.
- Rosenthal S and Strange WC (2004). Evidence on the Nature and Source of Agglomeration Economies. *The Handbook of Urban and Regional Economics*, Vol. 4. Amsterdam, Elsevier.
- Rowthorn R and Wells J (1986). *Deindustrialisation and Foreign Trade*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Sakakibara E and Yamakawa S (2003). Regional Integration in East Asia: Challenges and Opportunities - Part I: History and Institutions. World Bank Policy Research Working Paper 3078, June. Available at: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=636440>.
- Shams R (2003). Regional integration in developing countries: some lessons based on case studies. Discussion Paper No. 251, Hamburg Institute of International Economics.
- Sodersten B (1970). *International Economics*. London, Macmillan.
- South Centre (2007). *The ASEAN Experience: Insights for Regional Political Cooperation*. Geneva, Switzerland.
- Tsangarides CG, Ewencyk P and Hulej M (2006). Stylized facts on bilateral trade and currency unions: Implications for Africa. IMF Working Paper, WP/06/31. Washington, DC, International Monetary Fund, January.
- UNCTAD (1994). Repertorio de regímenes de importación. UNCTAD/DMS/2/Rev.1(Part1).
- UNCTAD (1998). The integration of selected economies in transition into the international trading system, and its implications for their trade with developing countries. Report by the UNCTAD secretariat, UNCTAD/ITCD/TSB/3/Add.1, Geneva.
- UNCTAD (2007a). Market access, market entry and competitiveness. TD/B/COM.1/83, Geneva, February.
- UNCTAD (2007b). *World Investment Report*. United Nations publication, sales no. E.07.II.D.9, New York and Geneva.
- UNCTAD (2007c). Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XII. Globalization for development: Opportunities and challenges. United Nations, TD/413, Geneva, 4 July.
- UNCTAD (various issues). *Trade and Development Report*. United Nations publication, New York and Geneva.
- Visser M and Hartzenberg T (2004). Trade liberalization and regional integration in CDAA: Policy synergies assessed in an industrial organization framework. Working Paper 3, Trade Law Centre for Southern Africa (TRALAC), Stellenbosch. Available at: www.tralac.org/scripts/content.php?id=2832.
- WTO (2003). *Trade Policy Review. Southern African Customs Union*. Report by the Secretariat. WT/TPR/S/114, Geneva, World Trade Organization, 24 March.

LA COOPÉRATION FINANCIÈRE ET MONÉTAIRE RÉGIONALE

A. Introduction

La coopération financière et monétaire est un thème récurrent dans le débat sur l'intégration économique internationale. Bien avant les pressions dues à la mondialisation, l'échange de biens et de services entre pays ayant une monnaie différente a été accompagné de tentatives de simplifier le règlement des factures et de lisser les effets financiers des transferts de ressources réelles. L'idée qui a motivé la coopération financière internationale est la conviction des premiers négociants opérant à l'échelle mondiale que seul un système monétaire international aussi efficace que les systèmes monétaires nationaux permettrait de tirer le meilleur parti de la division mondiale du travail. Toutefois, après l'échec des premières tentatives telles que l'étalon-or et le démantèlement du dernier système monétaire international, celui de Bretton Woods, aujourd'hui c'est l'anarchie qui règne.

Lorsque, depuis 1990 environ, les pays en développement ont pour la plupart libéralisé leur compte de capital, la question du système monétaire a retrouvé sa place à l'ordre du jour de la coopération internationale en général. Les pressions en faveur de la création de nouvelles règles multilatérales pour encadrer les flux financiers spéculatifs très volatils se sont évidemment beaucoup intensifiées après les graves crises financières qu'ont subies un certain nombre de pays d'Asie et d'Amérique latine et de pays en transition. Toutefois, les grandes puissances, suffisamment autonomes et solides pour résister aux coups les plus brutaux du marché mondial des capitaux,

n'étaient guère enclines à s'engager dans un véritable processus mondial de surveillance et éventuellement de régulation du marché financier international, similaire aux mécanismes de supervision des marchés financiers nationaux qui existent depuis le début de l'émission de monnaie papier par les États.

En conséquence, les choix qui s'offrent aux petits pays en développement ouverts pour parer aux menaces liées à d'énormes flux de capitaux fébriles sont très limités. Les mesures administratives qui pourraient permettre de canaliser et de restreindre ces flux étant soumises à la contrainte découlant de la libéralisation commerciale et à l'existence de nombreux autres liens qu'on ne peut pas entièrement couper, une des options est de se lier les mains en rattachant solidement la monnaie nationale à celle d'une des grandes puissances et en ajustant l'économie réelle en conséquence. La dollarisation ou autre mode de rattachement à autre monnaie de référence et l'emploi de monnaies étrangères sur le marché national démontrent bien l'impuissance des petits pays face au marché mondial des capitaux.

Une autre possibilité, pour les petits pays dont l'économie est ouverte, est d'unir leurs forces dans un groupement régional. Si les liens commerciaux régionaux sont assez forts et si les mouvements de capitaux et de main-d'œuvre sont relativement importants, la coopération et l'intégration financière et monétaire régionales sont un moyen de se protéger contre les caprices du marché international

des capitaux et d'aller plus loin dans la division du travail au niveau régional. Le regain d'intérêt pour la coopération monétaire et financière régionale est aussi lié aux difficultés que rencontrent la plupart des pays en développement pour obtenir des financements extérieurs à des conditions favorables (durée, taux d'intérêt et choix de la monnaie).

La coopération monétaire et financière régionale apparaît aussi comme un complément nécessaire pour approfondir l'intégration commerciale au niveau régional. La coopération commerciale et la coopération financière sont en général complémentaires. Par exemple, les accords régionaux de paiement et de compensation facilitent le commerce intrarégional, en particulier s'il y a pénurie de devises étrangères, et l'intégration commerciale exige des mesures pour limiter la surévaluation ou la sous-évaluation d'une monnaie ou une volatilité excessive des taux de change qui peut être aussi nocive, voire plus, que les obstacles tarifaires. En l'absence de mécanismes mondiaux susceptibles de réduire la volatilité des changes et les surévaluations ou sous-évaluations, des arrangements monétaires entre pays en développement, particulièrement si ces pays sont parties à des mécanismes d'intégration avancée, pourraient aider à atteindre cet objectif tout en contribuant à la compétitivité globale; la coordination monétaire peut prendre la forme d'un mécanisme régional de taux de change, de parités plus ou moins fixes au sein du bloc dont les monnaies fluctueraient en parallèle ou d'une union monétaire.

Pour l'heure, plusieurs pays émergents répondent à ce problème par des interventions sur le marché des changes et par l'accumulation de réserves de change. Ces mesures visent à éviter ou à limiter la surévaluation de leur monnaie et à se prémunir contre les caprices du marché financier international. Toutefois, une approche régionale concertée pourrait donner de meilleurs résultats qu'une action purement nationale. Plusieurs initiatives ont été prises pour résoudre les problèmes qui ne sont pas traités d'une manière satisfaisante au niveau international: accords de swap et mise en commun des réserves des banques

centrales; mécanismes de coordination des taux de change; institutions régionales de supervision; renforcement des accords régionaux de paiement, qui permettent d'employer les monnaies locales pour le commerce intrarégional; et expansion ou création de banques régionales de développement et de marchés obligataires régionaux pour faciliter l'accès à des financements à long terme. Il apparaît d'ailleurs que la coopération monétaire et financière joue un rôle de plus en plus important dans les processus d'intégration régionaux (Higgott, 2002).

Dans le présent chapitre, nous examinerons trois grands domaines dans lesquels la coopération monétaire et financière régionale pourrait contribuer à palier les carences du système financier international. Dans la section B, nous décrirons quelques-uns des nombreux mécanismes de paiement régionaux et de financement à court terme expérimentés par des pays en développement. Ces

Une approche régionale concertée des questions monétaires et financières pourrait donner de meilleurs résultats que des mesures purement nationales et aider à remédier aux carences du système financier international.

mécanismes visent avant tout à faciliter le commerce, mais ils peuvent évoluer vers des arrangements financiers régionaux plus ambitieux susceptibles de compléter, voire de remplacer, le financement multilatéral de la balance des paiements. Dans la section C, nous exposerons le rôle de la coopération régionale dans le financement du développement; nous

insisterons sur le rôle des banques de développement régionales et sous-régionales. Nous examinerons aussi des initiatives de création de marchés obligataires régionaux, qui pourraient constituer une source de financement plus stable pour les entreprises, les banques et les États de la région, tout en offrant aux investisseurs des pays concernés, y compris les investisseurs institutionnels, de nouvelles formes de placement. Dans la section D, nous décrirons les mécanismes de taux de change régionaux et les unions monétaires les plus ambitieuses, qui visent à mettre le marché régional à l'abri de la volatilité des changes, en Europe et en Afrique. Dans la section E, nous tirerons les enseignements de l'expérience de l'Europe en matière de coopération monétaire et des politiques monétaires des pays en développement. La section F conclut par des recommandations à l'intention des institutions monétaires mondiales et régionales.

B. Coopération régionale pour les mécanismes de paiement et de financement à court terme

Les accords de paiement et de crédit entre banques centrales visent à faciliter le commerce intrarégional et à fournir des financements à court terme aux pays parties à un accord commercial. Les arrangements de compensation entre banques centrales sont des instruments directement liés à l'intégration commerciale. Ils facilitent les échanges transfrontières de marchandises et, dans certains cas, les échanges de services (comme le tourisme) et de capitaux. Les banques centrales qui participent à de tels mécanismes compensent les montants qu'elles se doivent réciproquement pour les opérations de balance des paiements réalisées durant une période donnée et règlent le solde en devise forte à une date prédéterminée. En conséquence, les pays qui participent à de tels arrangements n'ont pas besoin d'autant de réserves de change pour financer leur commerce intrarégional et bénéficient de fait d'un crédit à court terme jusqu'à la date de règlement.

Un premier accord de paiement, qui s'est révélé très efficace, a été conclu en Europe après la Deuxième Guerre mondiale. En juillet 1950, a été créée l'Union européenne des paiements (UEP), système multilatéral de compensation pour les paiements internationaux entre les pays membres de l'Organisation européenne de coopération économique¹. À la fin de chaque mois, les soldes des pays membres étaient communiqués à la Banque des règlements internationaux, qui faisait fonction d'agent financier de l'UEP, pour compensation des créances mutuelles. Les soldes après compensation étaient ensuite regroupés en tant qu'actif ou passif de l'ensemble de l'UEP. Grâce à cela, la quantité d'or et de dollars nécessaire n'était que de 25 % de ce qu'il aurait fallu employer en l'absence du mécanisme. À une époque où les devises étaient rares, l'UEP a permis une forte expansion du commerce intra-européen,

dont la valeur est passée de 10 milliards de dollars en 1950 à 23 milliards de dollars en 1959 (Eichengreen and Braga de Macedo, 2001: 2-3). L'UEP offrait aussi des facilités de crédit aux pays ayant des difficultés de balance des paiements. Elle a été démantelée en 1958, lorsque tous les États membres ont instauré la convertibilité générale des devises pour les opérations courantes dans le cadre du système de Bretton Woods.

Les accords de paiement et de crédit entre banques centrales visent à faciliter le commerce intrarégional et à fournir des financements à court terme aux pays parties à un accord commercial.

Parmi les régions en développement, l'Amérique latine a une longue expérience, dans l'ensemble satisfaisante, dans ce domaine (Pasin, 2007). Dans les années 60, les pays d'Amérique centrale ont créé une chambre de compensation pour différer le règlement des soldes nets; en

1969, ils ont créé le Fonds de stabilisation monétaire de l'Amérique centrale (FSM) pour financer les déséquilibres de la balance des paiements. Ce fonds a été conçu comme un complément du Fonds monétaire international. Toutefois, ses activités ont été suspendues au milieu des années 80 en raison des difficultés d'une grande partie des banques centrales de la région.

L'Association latino-américaine de libre-échange (rebaptisée par la suite Association latino-américaine d'intégration ou ALADI) a créé en 1965 un mécanisme de crédit et de paiement réciproque entre les banques centrales (RCPA). Elle a joué le rôle de chambre de compensation et de créancier à court terme pour le financement d'opérations commerciales. Ce dispositif a ensuite été complété par un mécanisme de crédit pour les banques centrales ayant des problèmes de liquidité (Accords de Santo Domingo)².

Avec le RCPA, les paiements internationaux liés au commerce extérieur étaient compensés pour

faciliter le règlement entre les pays membres. Cela permettait en outre de réduire le coût des paiements, puisqu'il n'était plus nécessaire de faire des opérations triangulaires avec des banques extérieures à la région. En outre, le RCPA offrait une facilité de crédit à court terme pour les banques centrales ayant des difficultés temporaires, au LIBOR plus 100 points de base. De plus, comme chaque banque centrale était responsable du règlement à la banque centrale créancière même si la banque commerciale ne s'acquittait pas de ses obligations, les exportateurs qui employaient le mécanisme étaient couverts contre le risque commercial. Jusqu'à la fin des années 80, quelque 90 % des échanges intrarégionaux passaient par ce mécanisme, qui a permis de réduire de 75 % le montant des devises fortes qu'il aurait fallu en son absence. Avec l'abondance des liquidités et la libéralisation du compte de capital depuis les années 90, il a perdu de son importance pour le financement du commerce extérieur. Toutefois, il existe toujours et pourrait être davantage employé pour la compensation d'opérations facturées en monnaies des pays de la région³.

En 1978, les pays andins (qui sont aussi membres de l'ALADI) ont renforcé leur propre accord d'intégration commerciale avec la création du Fonds andin de réserves (ultérieurement rebaptisé Fonds latino-américain de réserves ou FLAR), auquel les banques centrales confiaient une partie de leurs réserves de change. Au début, il ne regroupait que les pays du groupe andin mais, durant la crise des années 80, il s'est ouvert à d'autres pays d'Amérique latine (jusqu'à présent, seul le Costa Rica est devenu membre). Les membres ont accès à des crédits à moyen terme (trois ans) pour le financement de la balance des paiements et du rééchelonnement des dettes. Ils ont en outre accès à un guichet de liquidité (jusqu'à un an), à une facilité d'urgence (six mois) et à un financement de trésorerie (de un à trente jours). Le FLAR offre des services tels que l'administration des réserves, les opérations de réméré et la garde de valeurs mobilières, et il accepte des dépôts à vue et à terme. Il a émis des obligations en 2003 (150 millions de dollars) et en 2006 (250 millions de dollars) sur le marché international des capitaux avec un spread relativement faible (il est noté A+ par Standard and Poor's). En 2006, il a émis une obligation à cinq ans à taux variable indexé sur le LIBOR plus 20 points de base.

De même, le Fonds monétaire arabe (FMA), créé en 1976 par 22 pays d'Asie occidentale et

d'Afrique, finance les déficits de la balance des paiements, avec des conditions adaptées à la situation de chaque bénéficiaire et qui sont beaucoup moins rigoureuses que celles du FMI (Corm, 2006: 309). Il a l'intention d'être un prêteur de dernier recours et d'être une source de financement complémentaire, et non principale, pour la couverture des déficits de la balance des paiements (AMF, 2003: 13). Il offre aux pays membres diverses facilités de crédit: prêts automatiques et prêts ordinaires pour le financement des déficits de la balance des paiements; prêts prolongés lorsque le problème de balance des paiements est de caractère structurel et exige donc une échéance plus lointaine (jusqu'à sept ans); prêts compensatoires pour faire face à des chutes imprévues des recettes d'exportation; et, depuis 1997, facilité d'ajustement structurel, qui a été employée surtout pour appuyer des réformes du système financier et bancaire et des finances publiques. L'appui financier auquel un pays membre peut accéder est plafonné à 475 % de sa contribution au capital du Fonds en monnaie convertible (AMF, 2003: 4-11; AMF, 2006: 7-9). Le FMA a aussi pour objectif de développer les marchés financiers arabes, de définir des modalités de coopération monétaire et d'ouvrir la voie à l'adoption d'une monnaie arabe unique. L'encours de ses créances atteignait l'équivalent de 1,1 milliard de dollars à la fin de 2005.

En Afrique, le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) a créé en 1984 une chambre de compensation pour réduire les besoins de devises liés au commerce intrarégional; il a aussi créé une compagnie de réassurance, pour permettre aux petites compagnies d'assurance de mutualiser leurs risques au niveau régional, et une banque régionale, la Banque de commerce et de développement du COMESA.

Certains de ces mécanismes de crédit mutuel ont dû, comme nous l'avons vu plus haut, être abandonnés durant la crise de la dette des années 80 car leur capacité de financement était insuffisante face aux énormes besoins apparus simultanément dans un grand nombre de pays. Lorsque la situation du marché financier international s'est améliorée vers la fin de la décennie et que la plupart des pays ont retrouvé accès au crédit privé, le scepticisme à l'égard de l'utilité des mécanismes financiers régionaux s'est accru. Durant la majeure partie des années 90, l'abondance du financement international a réduit la nécessité d'une entraide entre banques centrales ou de mécanismes régionaux de paiement

visant à économiser les devises, dans un environnement caractérisé par un contrôle rigoureux des mouvements de capitaux privés. En outre, l'expansion des banques internationales, qui ont créé des filiales dans de nombreux pays émergents, a donné naissance à un système privé de transferts et de paiements qui a rendu superflus les anciens accords entre banques centrales.

L'idée de créer un mécanisme d'entraide régionale pour faire face à d'éventuels problèmes de balance des paiements a connu un regain de faveur après les crises financières de la fin des années 90. En Asie, la crise de 1997-1998 a marqué un tournant en matière de coopération monétaire régionale, les institutions régionales et multilatérales existantes ayant été incapables de gérer la crise par une réaction immédiate et suffisante. C'est pourquoi les membres de l'ASEAN ont engagé un processus de coopération monétaire et financière avec leurs principaux partenaires d'Asie de l'Est, la Chine, le Japon et la République de Corée. Ce processus a débouché sur l'officialisation du groupe ASEAN+3 en 1999. En mai 2000, les pays membres de ce groupe ont lancé l'Initiative de Chiang Mai, qui est le plus important accord de swap bilatéraux entre pays en développement (Park *et al.*, 2006: 271).

L'Initiative de Chiang Mai vise tant la gestion que la prévention des crises, en fournissant aux pays participants des liquidités internationales par deux mécanismes, l'Arrangement de swap de l'ASEAN élargi et le Réseau de swap bilatéraux. L'Arrangement de swap avait été créé en 1977 par les cinq membres fondateurs de l'ASEAN dans le but de palier les problèmes temporaires de liquidités (Wang and Andersen, 2002: 90). En mai 2000, il a été élargi à tous les pays membres de l'ASEAN et le montant disponible a été porté de 200 millions de dollars à 1 milliard de dollars (Park, 2006: 245). Cinq ans plus tard, en avril 2005, ce montant a été porté à 2 milliards de dollars. En cas de manque de liquidité, les banques centrales des pays membres peuvent échanger leur propre monnaie contre les monnaies de réserve (dollars, euros et yen) pour une durée allant jusqu'à six mois (avec une possibilité

de prolongation de six mois supplémentaires), à concurrence du double du montant qu'ils ont déposé au titre de l'Arrangement de swap élargi (Rajan, 2006: 5; Wang and Andersen, 2002: 90)⁴.

L'intérêt perçu sur les swap est déterminé sur la base du LIBOR de chaque monnaie. Les demandes doivent être adressées à la banque agente, désignée par rotation et chargée de la coordination des aides financières.

Le deuxième pilier de l'Initiative de Chiang Mai est un réseau d'accords de swap bilatéraux entre huit pays membres du groupe ASEAN+3 (tableau 5.1). Jusqu'au milieu de 2006, six swap à sens unique et dix swap dans les deux sens ont été réalisés, pour un montant total équivalant à 75 milliards de dollars, dont 65 milliards fournis uniquement par la Chine, le Japon et la République de Corée. Sur le montant total de ces contrats de swap, 60 % sont en monnaies locales. Toutefois, les

L'idée de créer un mécanisme régional d'entraide pour faire face à d'éventuels problèmes de balance des paiements a connu un regain d'intérêt après les crises financières de la fin des années 90.

pays participants n'ont accès immédiat qu'à 20 % de la facilité et doivent obtenir l'assentiment du pays qui fournit les liquidités (Park, 2006: 251; Rajan, 2006: 5). Pour des tirages au-dessus de ce plafond, ils doivent obtenir l'approbation du FMI. Le premier tirage échoit à quatre-vingt-dix jours et peut être

renouvelé jusqu'à sept fois au maximum; les pays qui recourent à cette facilité de swap doivent payer un intérêt de l'ordre du LIBOR plus 150 points de base pour le premier tirage et le premier renouvellement et jusqu'au LIBOR plus 300 points de base pour les deux derniers renouvellements (Wang and Andersen, 2002: 91).

L'Initiative de Chiang Mai est en train de donner naissance à un accord multilatéral dans le cadre duquel les participants mettraient en commun une partie de leurs réserves. À leur réunion de mai 2007 à Kyoto, les ministres des finances des 13 pays concernés ont décidé d'évoluer progressivement vers un arrangement autogéré de mise en commun des réserves régi par un seul accord contractuel pour la fourniture de liquidités. Cette «multilatéralisation» de l'Initiative de Chiang Mai sera complétée par un mécanisme régional de surveillance (Joint Ministerial Statement of the 10th ASEAN+3 Finance Ministers' Meeting, 5 May 2007⁵).

Tableau 5.1

**CONTRATS DE SWAP BILATÉRAUX DANS LE CADRE
DE L'INITIATIVE DE CHIANG MAI**

(En milliards de dollars)

Vers: \ De:	Chine	Japon	Rép. de Corée	Indonésie	Malaisie	Philippines	Singapour	Thaïlande	Total
Chine	..	3,0 ^a	4,0 ^b	2,0	1,5 ^c	1,0 ^d		2,0 ^c	13,5
Japon	3,0 ^a	..	13,0 ^e	6,0	1,0 ^f	6,0	3,0	3,0	35,0
Rép. de Corée	4,0 ^b	8,0 ^e	..	1,0	1,5	1,5		1,0	17,0
Indonésie			1,0	..					1,0
Malaisie			1,5		..				1,5
Philippines		0,5	1,5			..			2,0
Singapour		1,0					..		1,0
Thaïlande		3,0	1,0					..	4,0
Total	7,0	15,5	22,0	9,0	4,0	8,5	3,0	6,0	75,0^c

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Ministry of Finance, Japan (2006).

a Monnaie nationale contre yen et yuan.

b Monnaie nationale contre yuan et won.

c Le total de 75 milliards de dollars inclut les contrats de swap bilatéraux entre i) la Chine et la Thaïlande et ii) la Chine et la Malaisie, dont le renouvellement fait actuellement l'objet de négociations, mais pas ceux qui ont été conclus dans le cadre de la nouvelle Initiative Miyazawa ni dans le cadre de l'Arrangement de swap de l'ASEAN.

d Monnaie nationale contre yuan et peso des Philippines.

e Monnaie nationale contre yen et won.

f Outre les contrats de swap bilatéraux conclus dans le cadre de l'Initiative de Chiang Mai, d'autres ont été conclus dans le cadre de la nouvelle Initiative Miyazawa, entre le Japon et la Malaisie (2,5 milliards de dollars) et dans le cadre de l'Arrangement de swap multilatéral de l'ASEAN (2 milliards de dollars).

Plusieurs propositions de renforcement de la coopération financière et monétaire sont aussi à l'examen en Amérique latine. Certaines copieraient le dispositif d'accords de swap bilatéraux de l'Initiative de Chiang Mai, tandis que d'autres visent à mettre en commun une partie des réserves de différents pays. Cette dernière proposition pourrait être réalisée par un renforcement et un élargissement du FLAR, qui existe déjà⁶. Il convient de signaler qu'un fonds comme le FLAR gère les réserves – qui sont protégées par une immunité – et émet des obligations, si bien que sa capacité de financement n'est pas limitée au total des quotes-parts de ses membres. En outre, sa note de solvabilité est meilleure que celle de la dette publique de ses pays membres⁷.

L'idée d'employer les monnaies locales pour les opérations commerciales intrarégionales a connu un regain de faveur.

Par ailleurs, l'idée d'employer les monnaies locales pour le commerce intrarégional suscite un regain d'intérêt. L'Argentine et le Brésil sont convenus d'employer leurs propres monnaies pour le règlement des opérations commerciales bilatérales. Dans le cadre de ce système – qui, du moins au début, sera facultatif – les importateurs et les exportateurs des deux pays paieront à la banque centrale ou recevront d'elle le montant de la facture en monnaie nationale, au cours du jour. Les banques centrales font une compensation et règlent le solde à la fin de chaque journée. Cela permettra non seulement de réduire la quantité de devises nécessaires pour le commerce bilatéral, mais aussi de réduire les coûts de transaction des entreprises, en particulier les PME, qui doivent en général acquitter de lourdes

commissions pour leurs paiements internationaux. Il est probable que ce mécanisme sera élargi à d'autres pays d'Amérique du Sud dans le cadre du système de paiement de l'ALADI.

Dans les pays en transition, de modestes mesures ont été prises récemment, après que le démantèlement de l'Union soviétique ait provoqué une désintégration monétaire dans la région. Au début des années 90, tous les membres de la CEI ont introduit leur propre monnaie. Ensuite, ils se sont engagés dans une coopération monétaire régionale pour faire en sorte que la convertibilité *de jure* de leurs monnaies se traduise concrètement par un marché des changes efficace. En outre, l'Association internationale des marchés des changes des pays de la CEI, fondée en 2000 et à

laquelle participent 20 places boursières de neuf pays, vise à créer un marché financier commun par l'harmonisation de la réglementation, l'adoption de normes internationales, la promotion de l'emploi des monnaies des pays de la CEI dans le commerce régional et des politiques de taux de change communes. Comme quelques États membres ont accumulé des réserves de change considérables ces dernières années, il a aussi été suggéré que la coopération monétaire pourrait aller plus loin, avec la création d'un système de swap de devises bilatéraux, pour réduire la vulnérabilité (Butorina, 2006: 106). Toutefois, la mise en place d'un tel système entre les pays membres de la CEI pourrait être plus difficile qu'en Asie ou en Amérique latine tant que la création d'un marché commun n'aura pas un peu plus avancé.

C. La coopération régionale pour le financement du développement

1. Les banques régionales de développement

Les banques régionales de développement jouent un rôle important dans la coopération financière régionale. Certaines d'entre elles – la Banque interaméricaine de développement (BID), créée en 1959, la Banque africaine de développement (BAfD), créée en 1964, et la Banque asiatique de développement (BAsD), créée en 1966 – sont le fruit d'initiatives Nord-Sud. Elles répartissent le crédit entre les pays de la région en fonction de leurs quotes-parts et de celles des pays développés partenaires. L'engagement de ces derniers leur permet d'avoir une influence notable sur le processus décisionnel. Les pays développés détiennent près de 50 % du capital et des droits de vote de la BID (à eux seuls, le Canada et les États-Unis en détiennent 34 %) et 59,5 % du capital et 54,2 % des droits de vote de la BAsD. Dans le cas de la BAfD, les pays membres extrarégionaux – parmi lesquels figurent quelques pays d'Asie occidentale, d'autres parties de l'Asie et d'Amérique latine – détiennent 39,9 % des droits de vote.

La participation de pays développés facilite l'accès au marché financier international, mais elle oblige les pays en développement à accepter que le contrôle de ces institutions soit en grande partie entre les mains des membres développés, qui exercent leur influence par le vote et d'autres mécanismes (Culpeper, 2006: 43-44).

Outre la Banque mondiale et les banques de développement régionales Nord-Sud, plusieurs institutions financières ont été créées au niveau sous-régional et elles réunissent presque uniquement des pays en développement. Des banques de développement sous-régionales ont été créées en Afrique, en Amérique latine et dans les Caraïbes, ainsi qu'en Asie occidentale et dans le monde arabe où, depuis les années 70, elles recyclent les excédents pétroliers dans le financement du développement. En général, ces institutions attachent plus d'importance au financement de projets d'intégration régionale que les institutions internationales de financement (WorldBank, 2007: 3) (tableau 5.2).

Tableau 5.2

**ENCOURS DES CRÉANCES DES BANQUES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONALES:
MONTANT TOTAL, VENTILATION ET NOTATION FINANCIÈRE, 2005-2006**

Institution/Région	Prêts ^a (million de dollars)	Ventilation par région ^b (pourcentage)	Ventilation par secteur ^b (pourcentage)	Notation financière ^c			
				Long terme	Court terme		
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>							
Banque interaméricaine de développement, y compris le Fonds pour les opérations spéciales (BID)	53 047	Amérique du Sud	67,6	Énergie	13,8	AAA	A1+
		Amérique centrale	24,9	Investissement social	13,7		
		Caraïbes	5,5	Transport et communications	10,9		
		Opérations régionales	2,0				
Banque centraméricaine d'intégration économique (BCIE)	3 179	Amérique centrale	100,0	Infrastructures	30,1	A-	A1
				Intermédiation financière	30,0		
				Électricité	12,4		
Banque de développement des Caraïbes (CDB)	1 126	Caraïbes	98,3	Transport et communications	26,4	AAA	A1+
		Opérations régionales	1,7	Finance et distribution	20,7		
				Multisectorielles et autres	18,1		
Société andine de développement (SAD)	7 347	Communauté andine	89,1	Transport et communications	37,4	A+	A1
		Autres pays d'Amérique et opérations régionales	10,9	Infrastructure et investissement social	35,1		
				Électricité, gaz et eau	11,4		
<i>Afrique</i>							
Groupe de la Banque africaine de développement ^d	19 118	Afrique subsaharienne	64,2	Agriculture et développement rural	18,1	AAA	A1+
		Afrique du Nord	32,7	Transport	16,5		
		Opérations régionales	3,1	Multisectorielles	15,2		
Banque d'investissement et de développement de la CEDEAO (Groupe EBID)	54	Afrique de l'Ouest	100,0	Infrastructures	65,6	-	-
				Agriculture et développement durable	15,8		
				Énergie	10,1		
Banque du commerce et du développement de l'Afrique orientale et australe (Banque PTA)	228	Afrique orientale et australe	100,0	Industrie manufacturière	25,9	-	-
				Infrastructures	22,1		
				Agroalimentaire	15,0		
<i>Asie</i>							
Banque asiatique de développement (BASD) et Fonds asiatique de développement (ADF)	47 700	Asie de l'Est et du Sud-Est	57,0	Transport et communications	23,1	AAA	A1+
		Asie du Centre et du Sud	41,5	Énergie	20,1		
		Océanie	1,4	Agriculture et ressources naturelles	13,4		
		Opérations régionales	0,1				
<i>Institutions arabes et islamiques</i>							
Banque arabe pour le développement économique de l'Afrique (BADEA)	653	Afrique subsaharienne	99,9	Infrastructures	52,2	-	-
		Opérations régionales	0,1	Agriculture et développement rural	27,0		
				Énergie	6,9		

Tableau 5.2 (suite)

Institution/Région	Prêts ^a (million de dollars)	Ventilation par région ^b (pourcentage)		Ventilation par secteur ^b (pourcentage)		Notation financière ^c	
						Long terme	Court terme
Fonds arabe de développement économique et social (FADES)	6 313	Asie occidentale	50,4	Énergie et électricité	31,5	–	–
		Afrique du Nord	47,8	Transport et communications	22,2		
		Afrique subsaharienne	1,8	Agriculture et développement rural	18,0		
Fonds monétaire arabe (FMA)	1 086	Afrique du Nord	72,2	Appui à la balance des paiements	74,2	–	–
		Asie occidentale	19,7	Ajustements structurels	19,8		
		Afrique subsaharienne	8,1	Facilitation du commerce	6,0		
Groupe de la Banque islamique de développement	6 748	Asie occidentale	36,3	Services d'utilité publique	26,0	AAA	A1+
		Autres pays d'Asie	29,9	Secteur social	22,7		
		Afrique du Nord	23,6	Transport et communications	18,4		
		Afrique subsaharienne	8,2				
		Reste du monde ^e	2,0				

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les derniers rapports annuels des institutions concernées; et Standard and Poor's (S&P), *Ratings in Products and Services* (www2.standardandpoors.com) (consulté en mai 2007).

- a** Les valeurs correspondent au montant de l'actif inscrit au bilan à la fin de 2005, sauf dans le cas de la BDI, de la BAsD et du FAD, pour lesquels il s'agit des données relatives à 2006.
- b** Les pourcentages sont calculés à partir soit de l'encours des prêts, soit des approbations cumulées. Les opérations régionales sont des prêts accordés soit à des organisations régionales (activités de coopération économique et d'intégration), soit à des groupes de pays. En 2005, la ventilation sectorielle tient compte des prêts approuvés (financement de projets) et de l'encours des prêts (financement du commerce extérieur).
- c** Standard and Poor's emploie le barème suivant: AAA à BBB et A1 à A3 pour les débiteurs solvables ayant une forte capacité de remboursement (à long terme et à court terme, respectivement); BB à B (long terme) et B (court terme) correspondent à des créances à caractère nettement spéculatif; CCC à C et C indiquent un risque de non-remboursement; et D indique un risque de non-remboursement tant à court terme qu'à long terme.
- d** Banque africaine de développement, Fonds africain de développement et Trust Fund du Nigéria.
- e** Albanie, Suriname, prêts à des communautés musulmanes dans des pays non membres, opérations régionales et programmes spéciaux.

Une grande partie des prêts accordés par ces banques financent des projets d'infrastructure, notamment électricité, transport et communications. Les prêts à l'agriculture et au développement rural constituent la majeure partie des crédits accordés à l'Afrique subsaharienne par la BAfD et les institutions arabes et islamiques. Là encore, les obligations émises par les banques de développement sous-régionales ont une meilleure note que les obligations du trésor émises par les pays membres. Selon certains observateurs, les bons résultats obtenus par ces banques sous-régionales, à savoir un niveau exceptionnellement bas de créances improductives et une bonne note de solvabilité, s'expliquent avant tout par le fait qu'elles appartiennent à des pays en développement, ce qui

leur confère un statut de créancier privilégié, et par leur capacité de s'adapter et de répondre aux besoins spécifiques des petits pays et emprunteurs (Ocampo, 2006; Sagasti and Prada, 2006).

Une grande partie des projets financés par les banques régionales sont des projets d'infrastructure, notamment électricité, transport et communications.

En outre, les banques de développement sous-régionales financent de plus en plus la production de biens publics régionaux dans les domaines du transport, de l'énergie et des communications, s'engageant dans des initiatives régionales

telles que le Plan Puebla-Panama et l'Initiative pour l'intégration des infrastructures régionales d'Amérique du Sud. Elles peuvent être un mécanisme de coordination pour la planification et le financement d'infrastructures transfrontières régionales et d'autres biens publics régionaux qui

exigent une importante mise de fonds initiale (UN/DESA, 2005: 129).

Depuis peu, quelques banques régionales de développement ont cherché à accroître leur capital et à améliorer leur accès aux marchés internationaux en intégrant de nouveaux membres, mais sans que les fondateurs perdent le contrôle de l'institution. Le Mexique, la Chine, l'Argentine, la Colombie et l'Espagne ont pris des participations dans la BCIE. La SAD a émis des actions spéciales, souscrites principalement par d'autres pays d'Amérique latine⁸ et par des investisseurs privés (pour la plupart des banques commerciales) du MCA. Cela leur a permis d'accroître considérablement leur offre de crédit: l'encours des créances de la BCIE est passé de 672 millions de dollars en 2003 à 3 170 millions de dollars en 2006, tandis que le montant des crédits approuvés par la SAD est passé de 3 300 millions de dollars à 5 520 millions de dollars, une part croissante de ces crédits étant accordée à des membres latino-américains qui ne font pas partie du MCA. Il est probable que cette évolution se poursuivra, car certains pays membres non fondateurs ont annoncé qu'ils avaient l'intention d'accroître leur participation au capital de la SAD.

Les gouvernements de plusieurs pays latino-américains (Argentine, Bolivie, Brésil, Équateur, Paraguay, République bolivarienne du Venezuela et Uruguay) ont décidé récemment de créer une nouvelle banque de développement sous-régionale, qui s'appellerait la Banque du Sud, dont une des principales missions serait de financer des projets d'infrastructure à l'appui de l'intégration régionale.

Une des caractéristiques majeures des banques de développement régionales est qu'elles empruntent et prêtent de plus en plus en monnaies locales. La BASD est la première banque régionale de développement qui s'emploie à renforcer les marchés financiers locaux et régionaux, en empruntant et en prêtant en monnaie locale. Dans le but explicite de réduire les aberrations des taux de change des monnaies des pays membres en développement et de promouvoir le marché des capitaux local, elle a commencé à prêter en monnaie locale. Elle offre des crédits en monnaies locales depuis 2003; au début, ces crédits étaient réservés à

certains emprunteurs privés mais, depuis 2005, elle prête aussi à des entités publiques en monnaies locales. En outre, elle a émis des obligations libellées dans la monnaie de différents États membres et placé des émissions obligataires sur le marché financier des pays en développement membres. Avec l'émission obligataire libellée en roupies indiennes de 2004, elle a lancé sa première obligation en monnaie locale sur le marché financier national d'un membre emprunteur. Cette émission a été suivie par d'autres opérations similaires en Malaisie, en Chine, aux Philippines et en Thaïlande.

Considérant que le fait de prêter à ses clients d'Amérique latine dans une monnaie autre que la leur contribue à la dollarisation, la BID a ouvert la voie à l'octroi de crédits en monnaie locale depuis septembre 2005. En 2004, elle a été le premier investisseur institutionnel à émettre une obligation mondiale libellée en pesos mexicains offerte sur le marché financier mexicain. Elle a ensuite émis des obligations en reais brésiliens, en pesos chiliens, en pesos colombiens et en soles péruviens, puis d'autres en dollars de Hong Kong, en nouveaux dollars de Taiwan et en rand. En décembre 2006, 5 % de l'encours de ses prêts étaient libellés en monnaies de pays en développement (IDB, 2006a; IDB, 2006b). Elle a aussi émis des obligations libellées dans les monnaies de ses pays membres.

La BAFD prête aux pays membres de la région en rand depuis 1997. Après avoir adopté un cadre pour les prêts libellés dans des monnaies des pays de la région, elle envisage d'élargir ses activités sur les marchés financiers régionaux (Botswana, Ghana, Kenya, Maurice, Nigéria, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Zambie et UEMOA). Depuis une dizaine d'années, elle émet des euro-obligations libellées en rand, qui ne sont toutefois pas placées sur le marché sud-africain. À la fin de 2005, elle a émis la première euro-obligation libellée en pula (Botswana), suivie d'une euro-obligation libellée en shillings tanzaniens et d'une autre en cedis ghanéens en 2006 (AfDB, 2007). Les banques de développement sous-régionales d'Afrique, telles la BDAE, la PTA et la BOAD, sont d'importants émetteurs d'obligations sur les marchés financiers

La coopération financière régionale pourrait offrir des possibilités de placements permettant non seulement d'accroître le rendement des réserves de change, mais aussi de stimuler le développement régional.

du Kenya, de la République-Unie de Tanzanie et de l'UEMOA.

Dans la mesure où ils réduisent le montant des liquidités en devises qu'un pays doit détenir à des fins de transaction et de précaution, ces mécanismes de crédit et de paiement, complétés par l'assurance mutuelle fondée sur des accords régionaux, libèrent des ressources pour des emplois plus productifs. Quelques pays (surtout en Asie) cherchent à diversifier leur portefeuille de placements pour accroître leur rendement et réduire le risque lié à la concentration des actifs. Une coopération régionale prenant la forme d'un fonds d'investissement en devises fortes ou le renforcement d'institutions financières régionales déjà existantes pourraient offrir d'autres possibilités de placements qui permettraient non seulement d'accroître le rendement des réserves en devises, mais aussi de stimuler le développement régional. Comme nous l'avons déjà indiqué, plusieurs pays d'Amérique du Sud ont déjà confié une partie de leurs réserves de change à des banques de développement sous-régionales et/ou envisagent de créer une nouvelle banque régionale (la Banque du Sud) dans le but de promouvoir l'intégration interne et régionale.

En Amérique latine, la République bolivarienne du Venezuela, qui est le pays de la région dont l'excédent des opérations courantes est le plus élevé, a diversifié l'emploi de ses devises, notamment en offrant des financements à d'autres pays d'Amérique latine. Par exemple, elle a acquis des obligations du trésor de l'Argentine et de l'Équateur et elle fait crédit à des conditions très favorables aux pays qui lui achètent du pétrole. Elle a conclu un accord avec ses partenaires de l'Alternative bolivarienne pour l'Amérique (ALBA)⁹ qui, outre qu'elle déterminerait des conditions de financement spécifiques pour leurs importations de pétrole vénézuélien, a créé plusieurs coentreprises dans le domaine de l'énergie et un fonds régional pour financer des projets de développement.

2. Les marchés obligataires régionaux

Le développement des marchés obligataires régionaux est une des priorités des responsables politiques et monétaires de nombreux pays en développement¹⁰. La tentative la plus ambitieuse à cet égard est celle des ministres des finances de l'ASEAN+3, qui ont lancé en 2003 l'Initiative sur les marchés obligataires d'Asie (ABMI). Le but de

l'ABMI est d'accroître la liquidité des marchés obligataires primaires et secondaires et de recycler les excédents de la balance des paiements pour le financement d'investissements en Asie. À cet effet, il est prévu d'examiner différents aspects de l'infrastructure des marchés et la possibilité de diversifier les émetteurs et les acheteurs d'obligations sur les marchés nationaux et régionaux. Six groupes de travail ont été chargés d'analyser la situation et de formuler des recommandations pour améliorer l'efficacité du marché obligataire, c'est-à-dire accroître les émissions en monnaies locales, renforcer les capacités des agences régionales de notation et réduire le risque lié au règlement en devises des échanges transfrontières.

Tableau 5.3

COMPOSITION DES INVESTISSEMENTS DE PORTEFEUILLE, ASEAN ET ASEAN+3, 2001-2005

(Stocks en pourcentage du PIB)

	2001	2002	2003	2004	2005
ASEAN					
Total	21,2	21,9	24,4	27,4	26,7
Actions ^a	6,3	6,0	6,8	8,2	8,8
Intra-ASEAN	1,6	1,4	1,2	1,9	1,7
Extra-ASEAN	4,7	4,6	5,6	6,3	7,1
Titres de créance	14,9	15,9	17,5	19,2	17,9
Intra-ASEAN	0,8	0,9	1,5	2,2	2,0
Extra-ASEAN	14,1	15,0	16,0	17,0	15,9
ASEAN+3					
Total	22,4	24,2	27,3	29,0	29,2
Actions ^b	4,2	3,9	4,6	5,6	6,1
Intra-ASEAN+3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
Extra-ASEAN+3	3,9	3,7	4,3	5,2	5,6
Titres de créance	18,3	20,3	22,6	23,4	23,1
Intra-ASEAN+3	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5
Extra-ASEAN+3	17,8	19,9	22,2	22,9	22,6

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, *Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS)* (www.imf.org/external/np/sta/pi/geo.htm) (consulté en mai 2007); et base de données *Handbook of Statistics* de la CNUCED.

^a Pays de l'ASEAN figurant en tant que créanciers dans la base de données du FMI (Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande).

^b Pays débiteurs de l'ASEAN plus Japon et République de Corée uniquement.

Les activités de l'ASEAN+3 sont complétées par la Réunion exécutive des banques centrales d'Asie de l'Est et du Pacifique (EMEAP), créée en 1991 pour renforcer la coopération entre ses membres (EMEAP, 2003). Au début, c'était essentiellement un processus de consultations officieuses; toutefois, avec les

progrès de l'intégration régionale, l'EMEAP a commencé à structurer ses activités en créant trois groupes de travail ou d'étude permanents, dont le Groupe de travail sur les marchés financiers, qui a préparé le terrain en vue de l'institution du Fonds obligataire d'Asie. Elle a pour mission d'étoffer les marchés obligataires nationaux et régionaux pour réduire la dépendance des emprunteurs d'Asie à l'égard du financement bancaire à court terme (EMEAP, 2006: 1).

Malgré toutes ces initiatives, l'intégration des marchés financiers régionaux n'a pas beaucoup progressé. Entre 1999 et 2005, l'essentiel des activités transfrontières des banques de l'ASEAN a été constitué de flux entre la région et d'autres parties du monde, notamment l'Europe et l'Amérique du Nord (Cowen *et al.*, 2006: 10). Les investissements de portefeuilles en valeurs étrangères des cinq membres fondateurs de l'ASEAN et de la Chine, du Japon et de la République de Corée (ASEAN+3) ont une structure similaire. Le total des placements financiers des pays de l'ASEAN et de l'ASEAN+3 a beaucoup augmenté récemment,

atteignant respectivement 27 et 29 % du PIB (tableau 5.3).

Toutefois, les portefeuilles d'actions et de titres de créances ne représentaient que 3,7 % du PIB de l'ASEAN et 0,9 % du PIB de l'ASEAN+3 en 2005. Dans ces deux groupes, la part des titres de créances régionaux dans le total des investissements de portefeuille à l'étranger est un peu plus élevée, mais reste très basse. À l'évidence, les marchés d'actions sont plus intégrés que les marchés d'obligations, en particulier ceux des membres de l'ASEAN, raison pour laquelle les portefeuilles de titres de la région ASEAN comme ceux de la région ASEAN+3 sont investis plus en actions qu'en obligations intrarégionales. C'est là qu'interviennent les activités des ministres des finances de l'ASEAN+3 et l'initiative de l'EMEAP concernant un fonds d'obligations asiatique. Une des principales réussites de l'ABMI est l'émission par la BASD, en 2005 et 2006, sur six marchés obligataires d'Asie, d'obligations libellées en monnaies locales, d'une durée comprise entre trois et cinq ans, et de deux obligations à dix ans en Chine et en Thaïlande (ABMI, 2006: 12).

D. Les mécanismes de taux de change et les unions monétaires

Les ultimes étapes de la coopération financière régionale sont la création de mécanismes régionaux de taux de change et les unions monétaires. Il existe dans le monde quatre unions monétaires régionales ou systèmes de taux de change rigides. Trois d'entre eux réunissent des pays en développement: l'Union monétaire des Caraïbes orientales (encadré 5.1), la Zone monétaire commune d'Afrique australe (ZMC) et la Zone du franc CFA en Afrique, composée de deux grands groupes de pays francophones de la région. La zone CFA est la plus ancienne union monétaire Nord-Sud. Elle est un des héritages du passé colonial. La parité du franc CFA par rapport au franc français, puis à l'euro, qui est celle qui a résisté le plus longtemps sans modification, établit un lien entre la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et les Comores, d'une part, et la France, d'autre part (voir fig. 4.4).

Il y a en Afrique un autre arrangement monétaire ancien et qui a fait ses preuves, celui de la Zone monétaire commune (ZMC). Contrairement aux membres de la zone CFA, les membres de la ZMC ont lié leurs monnaies entre elles avec des parités fixes, mais appliquent un régime de flottement encadré par rapport à toutes les autres devises. Tous les membres de la ZMC sont aussi membres de la plus ancienne union douanière du monde, la SACU, qui a été créée en 1910. Tous les membres de la SACU sont membres de la CDAA, qui a lancé un ambitieux programme d'intégration régionale dont l'objectif ultime est l'instauration d'un marché commun et d'une union monétaire. Le Conseil de coopération du Golfe envisage aussi de créer une union monétaire d'ici à 2010 (voir les annexes du présent chapitre).

La plus importante union monétaire régionale se trouve en Europe et ne réunit que des pays développés. L'intégration européenne est un

exemple unique de coopération régionale qui n'a cessé de progresser pendant plus de cinquante ans, avec l'instauration d'une union monétaire qui a suivi une trentaine d'années de divers mécanismes de gestion des taux de change. L'Union monétaire européenne et son prédécesseur, le Système monétaire européen, sont souvent considérés comme des modèles de coopération et de succès. Toutefois, on peut avoir quelques réserves en ce qui concerne les failles du processus, le rôle de la monnaie de référence régionale et la politique monétaire appliquée par la Banque centrale européenne et ses prédécesseurs.

1. Afrique

a) La Zone monétaire commune d'Afrique australe

La Zone monétaire commune (ZMC) se fonde sur un arrangement tripartite conclu entre le Lesotho, l'Afrique du Sud et le Swaziland, initialement appelé Zone monétaire du rand, qui est entré en vigueur en 1974 (la Namibie s'est jointe aux trois fondateurs en 1992) (Metzger, 2006). L'accord a officialisé une intégration monétaire de fait, puisque le rand avait cours légal au Lesotho et au Swaziland depuis les années 20. Il institue des parités fixes entre les membres, dont les monnaies flottent librement par rapport aux autres devises, et comporte en outre des dispositions relatives à la libéralisation des opérations du compte de capital entre les pays de la région, à la répartition du seigneurage et à des mécanismes de transferts financiers intrarégionaux. Le loti (Lesotho) et le dollar namibien sont à parité avec le rand sud-africain. Le Swaziland a dénoncé cet engagement en 1986, mais il continue de l'honorer de fait. Le Botswana a participé aux négociations sur la ZMC dans les années 70, mais a fini par préférer un régime de flottement encadré de sa monnaie, le pula. Depuis, il maintient une parité fixe par rapport à un panier de devises dont la composition est tenue secrète. Les investisseurs pensent que cette composition, qui est modifiée de temps à autre, fait une large place au rand. Chacun des quatre membres a sa propre banque centrale, qui émet la monnaie et qui est officiellement responsable de la politique monétaire nationale¹¹. Toutefois, comme le rand est la monnaie de référence de la région, c'est la Banque centrale sud-africaine qui détermine

la politique monétaire des pays membres de la ZMC par la gestion des taux d'intérêt.

Dans le cadre de la ZMC, l'Afrique du Sud partage le seigneurage du rand avec le Lesotho et la Namibie. Le rand a toujours cours légal dans ces deux pays, mais les monnaies de ces derniers n'ont pas cours légal en Afrique du Sud et n'y sont pas d'un emploi courant. Le Swaziland ne bénéficie pas d'une partie du seigneurage, ayant supprimé le cours légal du rand en 1986. Un autre aspect important de l'arrangement est que la Banque centrale sud-africaine joue le rôle de prêteur en dernier ressort au Lesotho et à la Namibie lorsque c'est nécessaire pour préserver la stabilité financière de la ZMC. Par ailleurs, les membres peuvent tirer sur des réserves de change conjointes qui sont gérées par la Banque centrale sud-africaine. Le Lesotho, la Namibie et le Swaziland peuvent détenir en plus des devises autres que le rand pour leurs besoins directs et immédiats, à concurrence de 35 %. Leurs banques centrales et cambistes agréés ont librement accès au marché des changes sud-africain. Enfin, s'il n'y a pas de restriction des mouvements de capitaux au sein de la ZMC, il y a un régime conjoint de contrôle des changes par rapport au reste du monde qui est administré par la Banque centrale d'Afrique du Sud en coopération avec les banques centrales des autres membres.

À part un comité technique, la seule institution régionale est la Commission de la ZMC. Elle est composée d'un représentant et de conseillers désignés par chaque membre et leur offre un cadre de consultation officielle en matière de politique monétaire et financière. Elle se réunit avant le Comité de politique monétaire de la Banque centrale d'Afrique du Sud, qui détermine les taux d'intérêt directeurs pour l'Afrique du Sud et, en raison de la parité fixe, pour les autres membres de la ZMC également. En 2005, les gouverneurs des banques centrales de la région ont étudié le coût et les avantages que pourrait apporter la création d'une banque centrale commune. Toutefois, ils n'ont pas encore tranché et la décision dépendra du bon fonctionnement des structures institutionnelles communes récemment créées au sein de la SACU.

En raison de la parité fixe et de l'emploi d'instruments très similaires à ceux d'une union monétaire, le secteur financier des pays membres de

la ZMC est très intégré. Toutefois, les relations passent toujours par l'intermédiaire de l'Afrique du Sud. Une étude des flux de capitaux faite par la Banque centrale du Lesotho en 1996 a montré qu'un quart des clients des banques commerciales de ce pays avaient aussi un compte en banque en Afrique du Sud et que plus de 40 % des ménages envisageaient d'en ouvrir un; en outre, 20 % des entreprises et des ménages ont déclaré détenir des actifs financiers en Afrique du Sud et il est probable que ces proportions ont augmenté depuis le milieu des années 90. La banque, qui représente l'essentiel du secteur financier, est très concentrée. En Afrique du Sud, elle est dominée par quatre banques commerciales sud-africaines dont la part du marché total est d'environ 90 %. Le degré de concentration est similaire au Lesotho, en Namibie et au Swaziland, dont les principales banques sont des filiales des banques sud-africaines¹². Ces trois pays pourraient avoir du mal à émettre des obligations ou à emprunter dans leur propre monnaie, mais ils ont librement accès au marché bancaire et obligataire d'Afrique du Sud où ils peuvent émettre des obligations et obtenir des crédits libellés en rand. Néanmoins, l'Afrique du Sud est débiteur net à l'égard des autres pays membres (South African Reserve Bank, 2007). Les engagements sont essentiellement constitués de dépôts dans les banques sud-africaines, dans le cas du Lesotho et du Swaziland, et d'obligations sud-africaines détenues par des investisseurs namibiens.

L'appartenance à la ZMC a fait converger les taux de croissance réels et les taux d'inflation. Pour ce qui est de la convergence monétaire, le principal objectif a été de ramener les taux d'inflation au niveau de celui de l'Afrique du Sud. Les banques centrales des trois petits pays membres ajustent leurs taux d'intérêt pour défendre la parité nominale, ce qui leur permet d'«importer» la stabilité des prix. Le secteur financier du Lesotho, de la Namibie et du Swaziland n'est pas très développé en raison de l'étroitesse du marché mais, depuis 2000, ces deux derniers pays à revenu moyen ont pu pratiquer des taux nominaux à court terme identiques ou légèrement inférieurs à ceux de l'Afrique du Sud, tandis que le taux d'intérêt nominal du Lesotho converge vers le taux de référence sud-africain depuis 2005.

Globalement, les taux d'intérêt réels des pays de la ZMC ont été relativement élevés par rapport au

taux de croissance. Cela est dû essentiellement au fait que le pays de référence, l'Afrique du Sud, avait un problème de déficit des opérations courantes et de hausse rapide des salaires et subissait des cycles de surchauffe avec l'alternance de dépréciation et d'appréciation de sa monnaie. Néanmoins, par comparaison avec d'autres petits pays d'Afrique, la volatilité externe a été relativement limitée et la possibilité d'employer la parité fixe avec le rand pour émettre des obligations ou souscrire des emprunts en rand plutôt que dans une des principales monnaies de réserve leur a apporté d'autres avantages.

Depuis les années 70, il y a une synchronisation manifeste de la conjoncture dans les pays de la ZMC. Les variations du taux de croissance réel ont été réduites non seulement entre les différents pays mais aussi, progressivement, au sein de chaque pays¹³. Outre le commerce intrarégional, les envois de fonds des travailleurs émigrés ont beaucoup contribué à cette convergence. L'Afrique du Sud emploie de nombreux émigrés des autres pays de la ZMC, en particulier dans les industries extractives et l'agriculture. L'accélération de l'expansion des industries extractives sud-africaines accroît la demande de travailleurs étrangers, leur revenu et leurs envois de fonds, et réciproquement¹⁴.

En raison de la proximité géographique et du poids de l'économie sud-africaine, l'intégration régionale de ces quatre pays aurait sans doute progressé même en l'absence d'accords officiels de coopération régionale, mais ces accords ont permis au Lesotho, à la Namibie et, dans une moindre mesure, au Swaziland de mieux tirer parti de cette intégration. Sans accord officiel, leur économie aurait probablement connu un phénomène de «randisation» non maîtrisée, similaire à celui de la dollarisation en Amérique latine et de l'«euroisation» dans bon nombre de pays d'Europe centrale et orientale. Ces phénomènes exposent les pays concernés à de graves crises de liquidité ou à une aberration du cours de leur monnaie.

De plus, en l'absence du cadre de réglementation des relations monétaires et financières créé par les accords sur la ZMC, les petits pays auraient dû recourir de manière récurrente à des mesures monétaires et budgétaires restrictives pour défendre leur monnaie et enrayer la fuite des capitaux vers l'Afrique du Sud, ce qui s'est révélé néfaste pour le développement de nombreux autres pays en développement ou en transition (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, chap. IV).

L'appartenance à la ZMC a fait converger les taux de croissance réels et les taux d'inflation.

Encadré 5.1**L'UNION MONÉTAIRE DES CARAÏBES ORIENTALES**

L'Union monétaire des Caraïbes orientales (ECCU) est une union monétaire composée de six petits pays insulaires (Antigua-et-Barbuda, Dominique, Grenade, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie et Saint-Vincent-et-les Grenadines) et de deux territoires d'outre-mer britanniques (Anguilla et Montserrat). Ces pays et territoires, ainsi que les îles Vierges britanniques, sont réunis dans l'Organisation des États des Caraïbes orientales (OECO). En juin 2006, l'OECO a adhéré au marché unique de la CARICOM.

Les prédécesseurs de l'ECCU ont été le British Caribbean Currency Board (BCCB, 1950) puis la Direction de la monnaie des Antilles orientales (ECCA, 1965). Cette dernière a été créée après que la Trinité-et-Tobago et la Guyane britannique se soient retirées du BCCB. L'ECCA a émis une monnaie qui, initialement, était liée à la livre sterling par une parité fixe. En juillet 1976, la livre a été remplacée par le dollar comme monnaie de référence, au cours de 2,70 dollars des Caraïbes orientales pour 1 dollar des États-Unis. Cette parité n'a pas été modifiée depuis (ECCB, 2004).

En 1981, l'OECO a décidé de remplacer l'ECCA par une banque centrale régionale, la Banque centrale des Caraïbes orientales (BCCO), qui émet la monnaie, applique la politique monétaire et contrôle le système financier; elle fonctionne depuis 1983. Elle a à sa tête un Conseil monétaire, composé d'un ministre nommé par chacun des huit gouvernements membres et un Conseil d'administration, composé du gouverneur et du gouverneur adjoint ainsi que d'un administrateur désigné par chaque pays participant. La BCCO ressemble plus à une caisse d'émission, puisque la monnaie qu'elle émet a une parité fixe et qu'elle doit avoir des réserves de change égales au minimum à 60 % de la base monétaire; toutefois, elle conserve une certaine marge de manœuvre étant donné que sa mission n'est pas seulement de maintenir la stabilité monétaire, mais aussi de promouvoir le développement et l'intégration régionale. En décembre 2006, elle disposait d'abondantes liquidités et les réserves de change représentaient 99,6 % de ses engagements à vue (ECCB, 2007: 7).

L'Union monétaire a été mise en place dans le but d'offrir un espace unifié plus large pour le développement d'un système financier moderne et efficace. Les lois bancaires sont harmonisées et la réglementation est commune, et le dispositif a été complété par la création d'institutions financières et de marchés régionaux: Eastern Caribbean Home Mortgage Bank, Eastern Caribbean Institute of Banking and Financial Services, Eastern Caribbean Securities Exchange, Eastern Caribbean Securities Market et Regional Government Securities Market. Avec l'unification de huit marchés obligataires distincts, la politique budgétaire a pour but de réduire le coût de l'emprunt et d'étoffer les marchés financiers régionaux afin de rendre le marché primaire des obligations plus intéressant pour les investisseurs régionaux et internationaux. Le volume des échanges d'obligations émises par les pays de la région a été multiplié par sept entre 2002 et 2006, ce qui a permis de réduire la part de la dette extérieure dans le total de la dette publique.

Le renforcement du secteur financier a une place de premier plan dans la stratégie de développement des pays et territoires membres de l'ECCU, en particulier du fait que leur agriculture est affectée par l'érosion des préférences accordées par l'Union européenne pour les bananes et le sucre. Le but de cette stratégie est de promouvoir l'activité financière offshore, ce qui exige une monnaie stable, une inflation modérée et des garanties de solvabilité des intermédiaires financiers, indispensables pour gagner la confiance des investisseurs. Un autre objectif de cette stratégie est de promouvoir le crédit intérieur par la création d'un réseau de banques de financement du développement au service des PME et des micro-entreprises (ECCB, 2007: 3).

La parité fixe a été la clef de voûte de la politique monétaire et a permis de maintenir l'inflation à un taux très bas. Afin de préserver cette parité, il faut que la région accroisse des recettes en devise par le tourisme et l'IED (la plupart des investissements directs se font dans le secteur touristique), de manière à réduire ou à combler le déficit des opérations courantes qui atteint près de 20 % du PIB régional. En outre, la parité fixe pourrait être menacée par des déficits budgétaires persistants et par une dette publique dépassant les 100 % du PIB, ce qui pourrait susciter des attaques spéculatives contre le dollar des Caraïbes orientales. Rivalisant pour attirer les investisseurs étrangers directs, les gouvernements ont offert des incitations fiscales, principalement sous forme de moratoires prolongés, dont le coût budgétaire estimé est compris entre 10 et 16 % du PIB (IMF, 2007: 19). En raison de la contraction des recettes douanières, ces régimes incitatifs très généreux sont en contradiction avec les objectifs d'équilibre budgétaire et de redressement de la balance des paiements. Il serait souhaitable que les membres, de concert avec l'OECO et la CARICOM, adoptent un régime d'incitations commun qui limiterait la possibilité pour les investisseurs de mettre les gouvernements en concurrence (IMF, 2007: 19; voir aussi *Rapport sur le commerce et le développement, t 2005*, chap. III).

En outre, le fait que les monnaies des pays de la région fluctuent ensemble par rapport aux monnaies du reste du monde empêche les dévaluations compétitives intrarégionales. Il ne peut donc pas y avoir d'effet de bilan négatif sur la dette libellée en rand du Lesotho, de la Namibie et du Swaziland. En conséquence, la région se caractérise par une stabilité monétaire exceptionnelle, ce qui a permis au Lesotho, à la Namibie et au Swaziland de se désendetter progressivement et de devenir aujourd'hui des créanciers internationaux nets.

b) La zone du franc CFA

La zone du franc CFA remonte à 1945. La création d'une monnaie commune, le franc CFA, pour les anciennes colonies françaises avait pour but de protéger ces pays d'Afrique contre les effets d'une dépréciation du franc français par rapport au dollar dans le cadre du système de Bretton Woods. Le franc CFA a gardé une parité fixe par rapport au franc français jusqu'en 1999 et a ensuite été rattaché à l'euro. En plus de soixante ans d'existence, la parité n'a été modifiée qu'à deux reprises: le franc CFA a été réévalué de 17 % par rapport au franc français en 1948 et dévalué de moitié en 1994.

La détérioration de la situation économique qui a imposé cette énorme dévaluation a entraîné la formation de deux sous-groupes ayant chacun sa propre banque centrale commune: la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC) et l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). En conséquence, avant la création de l'euro, il y avait deux monnaies qui circulaient dans la zone CFA: le franc de la Communauté financière d'Afrique en Afrique de l'Ouest et le franc de la Coopération financière en Afrique centrale en Afrique centrale. Ces deux monnaies sont à parité, mais chacune ne peut être employée que dans la sous-région dans laquelle elle a été émise. La formation de deux sous-groupes avait pour but de renforcer l'intégration régionale et l'harmonisation des politiques des pays membres¹⁵. Toutefois, ils font chacun partie d'un arrangement d'intégration régionale différent: la CEMAC constitue la majeure partie de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC) et tous les pays membres de l'UEMOA sont aussi membres de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).

Le franc CFA est géré au moyen de trois instruments. Premièrement, la France garantit sa convertibilité, alors qu'il est émis par la banque centrale de chaque sous-groupe. En échange, les banques centrales de la CEMAC et de l'UEMOA déposent au moins 50 %¹⁶ de leurs réserves de change, converties en euros (auparavant francs français) sur un compte du Trésor français. Deuxièmement, le Trésor français compense, pour les membres de la zone CFA, toute dépréciation de l'euro (franc français) par rapport au droit de tirage spécial (DTS) et verse aux banques centrales des pays de la zone un intérêt sur leurs dépôts. Troisièmement, afin de garantir la stabilité financière, la Banque de France joue le rôle de prêteur en dernier recours. En principe, le Trésor français accorde à tous les membres de la zone une facilité de découvert illimité, avec un taux d'intérêt croissant. En échange, les membres de la zone sont tenus de disposer de réserves de change équivalant à au moins 20 % de leur base monétaire. En outre, le crédit accordé par les deux banques centrales à un des pays membres ne peut pas dépasser 20 % des recettes publiques de ce dernier sur l'année précédente. Bien qu'elle soit indispensable pour la préservation du taux de change, l'aide bilatérale accordée par la France ne fait pas l'objet d'un accord entre les membres de la zone CFA et la France et reste à la discrétion du Gouvernement français.

Les prix ont été beaucoup plus stables dans les pays membres de la zone CFA que dans la plupart des autres pays d'Afrique. Le taux d'inflation des

Les prix ont été beaucoup plus stables dans les pays membres de la zone CFA que dans la plupart des autres pays d'Afrique.

prix à la consommation a été en moyenne de 8 % sur la période 1960-2004 et sa variation au sein de la zone a été en moyenne de 10 % alors que, dans le reste de l'Afrique, le taux annuel moyen d'inflation a été de 75 % et la variation a dépassé 230 % (Yehoue, 2007;

Nnanna, 2006). Toutefois, comme la France a adopté une politique résolue du franc fort au début des années 80 pour faire converger son taux d'inflation vers celui des pays les plus stables de l'Union européenne, ce taux d'inflation relativement modéré (pour un pays en développement) restait trop élevé pour empêcher une surévaluation par rapport au franc français et aux monnaies des autres pays d'Europe occidentale. La dévaluation de 50 % décidée en 1994 a corrigé cette surévaluation accumulée durant les années antérieures (tableau 5.4).

Tableau 5.4

TAUX DE CHANGE EFFECTIF RÉEL, FRANCE, CEMAC ET UEMOA, 1990-2006

(Indice, 2 000 = 100)

	1990-1993 ^a	1994	1995-1999 ^a	2000	2001-2005 ^a	2006
France	111	112	111	100	105	108
CEMAC ^b						
Cameroun	154	97	109	100	108	113
Guinée équatoriale	137	97	111	100	129	151
Gabon	173	103	111	100	102	105
République centrafricaine	152	94	107	100	118	129
UEMOA ^b						
Côte d'Ivoire	144	89	103	100	112	116
Togo	132	87	104	100	108	112

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, base de données *International Financial Statistics*.

^a Moyenne sur la période.

^b Données non disponibles pour les autres membres de la CEMAC et de l'UEMOA.

Suite à la dévaluation de 1994, les pays membres de l'UEMOA ont encore réduit leur inflation dont le taux moyen est tombé à 2,6 % sur la période 1996-2005 (FMI, base de données *International Financial Statistics*). Malgré ce remarquable progrès en matière de lutte contre l'inflation, qui a été ramenée presque au niveau de celle de l'Europe en deux ans après la dévaluation, l'avantage compétitif s'est érodé en 2000 et le franc CFA a recommencé à s'apprécier progressivement (en termes réels) par rapport au franc français ou à l'euro, sauf dans le cas particulier du Gabon. Depuis quelques années, la croissance de la zone CFA s'est accélérée, ce qui est imputable essentiellement à la hausse des cours du pétrole et d'autres produits minéraux et miniers exportés par la région.

L'intégration financière au sein de l'UEMOA se limite à des opérations transfrontières sur le marché des obligations d'État, qui est en expansion et que les banques commerciales emploient pour placer une grande partie de leurs liquidités excédentaires (Sy, 2006). Le marché régional des capitaux est étroit et le marché interbancaire est rudimentaire. La présence française sur le marché bancaire régional est encore très forte, mais les filiales de

banques françaises ont perdu des parts de marché au profit de banques africaines qui ont une approche purement régionale. Par exemple, l'ECOBANK, qui a des filiales dans 13 pays de la région, est devenue la plus importante banque multinationale opérant dans la zone CFA. Toutefois, de même que le PIB et le commerce extérieur, 50 % de l'actif des banques de la région de l'UEMOA sont concentrés en Côte d'Ivoire et au Sénégal (Sy, 2006).

Un processus de surveillance régionale de la convergence macroéconomique a été lancé en 1999 avec l'adoption par les membres de l'UEMOA du Pacte de convergence, de stabilité, de croissance et de solidarité. L'UEMOA et la CEMAC ont adopté des critères de convergence, à savoir un taux d'inflation de 3 %, un budget équilibré (hors aide publique au développement (APD)) et un plafonnement à 70 % du PIB du total de la dette publique (Banque de France, 2005; Comité de convergence, 2007). La convergence mesurée par ces critères a fait un certain progrès, mais il n'en va pas de même pour le taux de croissance et la réduction des disparités socioéconomiques: leur convergence a été limitée au sein de l'UEMOA et est presque négligeable au sein de la CEMAC.

Comme dans la SACU, les envois de fonds des travailleurs émigrés sont un facteur important pour la convergence entre les membres de l'UEMOA. Ainsi, plus de 40 % des envois de fonds vers le Burkina Faso proviennent d'autres pays de l'UEMOA, et en particulier de la Côte d'Ivoire (Banque de France, 2005), et de nombreux travailleurs immigrés en Côte d'Ivoire viennent des autres pays de l'UEMOA, en particulier le Burkina Faso et le Mali (van den Boogaerde and Tsangarides, 2005). Le solde des envois de fonds des travailleurs est positif dans l'UEMOA, mais il est négatif dans la CEMAC en raison de la présence de nombreux expatriés hautement qualifiés de pays développés ou d'autres pays en développement qui travaillent dans l'industrie pétrolière. Les envois de fonds intrarégionaux ne représentaient que 10 % du total brut des envois de fonds dans la CEMAC en 2005 (Banque de France, 2005).

La coopération officielle et les institutions régionales n'ont eu que des effets mitigés sur l'intégration régionale dans la zone CFA. Divers cadres de réglementation communs visant à faciliter les échanges intrarégionaux de marchandises et de capitaux ont été mis en place et les agents économiques semblent tirer parti des possibilités que cela leur ouvre. Par exemple, depuis que l'UEMOA a institué une union douanière et libéralisé le commerce intrarégional en 1999, la part du commerce intrarégional dans le commerce total est en augmentation, mais depuis un niveau très bas et sans que cela ait eu, jusqu'à présent, un impact visible sur l'industrialisation et la diversification.

Pour éviter une érosion de leur compétitivité sur le marché européen, les membres de la zone CFA doivent maintenir leur taux d'inflation au même niveau que celui de la zone euro (2 %), ce qui risque d'être assez difficile pour un pays en développement à bas revenu engagé dans un processus de transformation structurelle rapide. Le maintien d'une parité fixe unilatérale comporte aussi d'autres inconvénients. En cas d'appréciation de l'euro, la perte de compétitivité sur les marchés asiatiques ou sur la zone dollar pourrait même provoquer une déflation dans l'ensemble de la région, ce qui serait particulièrement néfaste pour les pays pauvres cherchant à développer leurs capacités manufacturières. Les pays de la zone CFA

ont donc souffert à plusieurs reprises des inconvénients du maintien d'un taux de change nominal fixe par rapport à leurs partenaires commerciaux d'Europe et du reste du monde, sans que cela leur ait apporté beaucoup d'avantages en termes de stabilité du taux de change en raison de la faiblesse du commerce intrarégional, en particulier de produits manufacturés et de services, qui sont plus sensibles aux variations des taux de change que les produits primaires.

Outre le fait qu'ils sont procycliques, les critères de convergence budgétaire rigoureux tels que l'équilibre budgétaire hors APD, voire le maintien d'un excédent budgétaire, ne facilitent pas non plus le processus d'intégration financière dans la zone du franc CFA. Cela est dû au fait que les marchés financiers des deux sous-groupes sont dominés par des établissements publics et des banques commerciales, les premiers émettant des obligations nationales et les seconds achetant des bons du trésor et autres obligations d'État. Si les gouvernements des pays de la zone cessaient d'emprunter sur le marché national ou régional, les perspectives de renforcement des marchés financiers seraient très sombres.

De manière plus générale, le choix de critères de convergence et d'objectifs quantitatifs est très délicat parce que les objectifs adoptés en Europe sont fondés sur des anticipations correspondant à une situation macroéconomique et à un marché bien spécifique. Le Pacte de convergence, de stabilité, de croissance et de solidarité de l'UEMOA prévoyait que la phase initiale de convergence serait suivie d'une phase de stabilisation, initialement planifiée sur la période 2000-2002. Toutefois, la fin de la phase de convergence a été déjà différée deux fois. Ainsi, au lieu de renforcer les institutions régionales et le processus d'intégration, le Pacte risque au contraire de saper la crédibilité de l'ensemble du projet et des gouvernements des pays parties.

c) Enseignements à tirer de l'expérience de l'Afrique

En Afrique, la politique monétaire et la politique de taux de change sont de loin le domaine dans lequel la coopération et l'intégration régionales sont allées le plus loin. Avec les deux unions monétaires (CEMAC et UEMOA), la stabilisation des taux de

En Afrique, la politique monétaire et la politique de taux de change sont de loin le domaine dans lequel la coopération et l'intégration régionales sont allées le plus loin.

change nominaux au sein de la ZMC et les perspectives d'union monétaire de la CDAA et de la ZMAO, l'Afrique est la région en développement qui est allée le plus loin en matière d'intégration monétaire régionale. L'adoption de parités fixes vise à stabiliser les prix avec un niveau d'inflation similaire à celui de la monnaie de référence et à «importer» la crédibilité de la stabilisation des taux de change. Ces résultats ont déjà été obtenus dans le cas des membres de la CEMAC, de la ZMC et de l'UEMOA. Les pays de la CDAA et de la ZMAO sont engagés dans un processus de convergence des taux d'inflation, qui tarde à se réaliser en raison de l'existence de différents régimes de taux de change. L'expérience de l'Afrique en matière de coopération monétaire régionale montre que l'adoption d'un régime de taux de change commun peut aider à réduire et à contenir l'inflation et ses variations entre les différents pays et au sein du groupe régional dans son ensemble. Toutefois, le contraire n'est pas vrai (la convergence des taux d'inflation ne se traduit pas nécessairement par des taux de change nominaux intrarégionaux stables) et pour stabiliser les taux de change nominaux il faut mettre en place un dispositif de gestion d'une parité fixe ou flottante au niveau régional, voire dans un cadre plus large.

Le grand défaut de la stabilisation fondée sur la gestion du taux de change est le risque d'appréciation en termes réels dû aux écarts d'inflation entre la monnaie nationale et la monnaie de référence. Cette appréciation entraîne une baisse des exportations nettes et une détérioration du solde des opérations courantes, qui peut compromettre la préservation de la parité fixe, comme on l'a vu dans de nombreux pays en développement d'Asie et d'Amérique latine. Toutefois, la surévaluation intrarégionale dans la ZMC, la CEMAC et l'UEMOA est restée modérée. Bien que les taux d'inflation des pays membres de la zone du franc CFA soient remarquablement bas par comparaison avec ceux d'autres pays en développement, la surévaluation du franc CFA par rapport au reste du monde a eu des effets dévastateurs. Le maintien d'une parité fixe avec le franc français puis avec l'euro a pénalisé les exportateurs de matières premières et de produits transformés. Il semble donc que le rattachement à une monnaie de la région est préférable au maintien d'une parité fixe par rapport à une des principales devises mondiales.

La stabilisation des taux de change intrarégionaux nominaux, avec un flottement par rapport au reste du monde, telle qu'elle a été pratiquée par les pays de la ZMC, peut être dangereuse pour le commerce extrarégional si la monnaie de référence fait l'objet de spéculations après le démantèlement du contrôle des mouvements de capitaux, comme ce fut le cas en Afrique du Sud (voir chap. I). Le cours du rand a été très volatil, de même que celui des monnaies des autres pays de la ZMC par rapport au reste du monde. Le maintien d'une parité nominale par rapport à une des grandes devises internationales est censé réduire la vulnérabilité du commerce extrarégional, mais le cas de la zone CFA a montré que, dans un tel dispositif, le taux de change du pays en développement partenaire peut être très volatil si celui de la monnaie de référence varie beaucoup, comme ce fut le cas de l'euro par rapport au dollar. On voit donc que ces deux formes de rattachement à une monnaie ont des inconvénients à peu près égaux pour ce qui est de la volatilité du taux de change due à des facteurs extrarégionaux.

Toutefois, le rattachement à une monnaie extrarégionale peut impliquer des objectifs beaucoup plus ambitieux en matière de politique monétaire et budgétaire que le rattachement à la monnaie d'un partenaire régional.

L'intégration européenne est un cas unique, dans lequel la coopération monétaire a progressé pendant plus de cinquante ans.

2. L'Union monétaire européenne

a) La fin de la désintégration après la guerre

L'intégration européenne est un cas unique, dans lequel la coopération monétaire a progressé pendant plus de cinquante ans, franchissant toutes les étapes menant d'un simple arrangement de compensation jusqu'à une union monétaire totale. Dans ce processus, l'intégration de l'économie réelle a progressé de pair avec la coopération monétaire. La détermination de l'Europe d'établir progressivement une union monétaire et politique est considérée comme un modèle par de nombreuses autres régions qui connaissent des problèmes similaires. Toutefois, il ne faut pas oublier que les conditions économiques et politiques qui ont permis ce résultat ne peuvent pas être réunies ailleurs et que l'intégration européenne est aujourd'hui parvenue à un point critique. Le début du processus d'intégration remonte à la fin de la Deuxième Guerre mondiale et, à bien des égards, cette intégration est un enfant

de la guerre froide (Holtfrerich, 2007). Ce n'est qu'après la fin de l'affrontement Est-Ouest que les politiciens européens ont accepté de joindre leurs forces pour intégrer la partie orientale de leur ancien ennemi, l'Allemagne.

Néanmoins, il a été assez facile aux États d'Europe occidentale de s'accorder sur le fait que l'intégration économique était nécessaire et apporterait des avantages à tous les participants. La Belgique et le Luxembourg avaient déjà formé une union douanière et monétaire en 1922, qui a été élargie aux Pays-Bas en 1947. Le Danemark, la Suède, la Norvège et l'Islande ont envisagé de former une union douanière en 1947, de même que la Grèce et la Turquie la même année. Le Gouvernement britannique a engagé en 1949 des négociations avec la Suède, la Norvège et le Danemark en vue de former une union économique régionale. La France a commencé en 1948 des négociations avec l'Italie et les pays du Benelux en vue de former une association de libre-échange et de supprimer le contrôle des changes. Toutefois, seule l'union douanière du Benelux s'est réalisée.

D'autre part, cependant, les pays d'Europe occidentale étaient trop hétérogènes pour une union politique totale. Le principe adopté a donc été celui de l'intégration progressive: les nations ont décidé de procéder par étape et de renoncer à une part de leur souveraineté au moment où cela serait acceptable pour eux. Au début, un transfert limité de souveraineté à une institution supranationale était suffisant pour régler le problème de l'accès aux ressources charbonnières de l'Allemagne et pour intégrer l'Allemagne dans la région de l'Europe occidentale sur un pied d'égalité, y compris en ce qui concerne la reconstruction. En 1957 a été signé le Traité de Rome instituant la Communauté économique européenne (CEE). Son principal objectif était d'instaurer le libre-échange des produits industriels et une politique intégrée du commerce extérieur, des transports et de la concurrence, ainsi qu'une politique agricole commune. L'intégration commerciale et le démantèlement des obstacles au commerce ont été les principales activités de la CEE dans les années 60, étant donné que, sur le plan financier, l'Europe était étroitement liée aux États-Unis par le système de Bretton Woods.

Lorsque le système de Bretton Woods a été démantelé au début des années 70, la stabilité financière est devenue une des priorités des nations européennes, considérée comme une nécessité pour l'efficacité des relations commerciales. En raison de l'intégration de leurs marchés, les membres de la CEE avaient tout intérêt à éviter les fluctuations à court terme de leur monnaie qui pourraient sérieusement perturber le fonctionnement des marchés; en particulier, les variations de taux de change rendraient très difficile la gestion du marché agricole commun qui était fondée sur une politique de prix unique¹⁷. C'est pourquoi, en avril 1972, les pays européens ont adopté un cadre visant à limiter les variations des cours entre leur monnaie à $\pm 2,25\%$ (le «serpent»), à l'intérieur d'une fourchette de $\pm 4,5\%$ par rapport au dollar (le «tunnel»). Lorsque les États-Unis ont adopté en 1973 un régime de flottement libre du dollar, l'encadrement des cours par rapport au dollar a été abandonné. Les États membres étaient tenus d'intervenir sur les marchés des changes intracommunautaires afin de respecter la fourchette de fluctuation du serpent. Au début, tous les membres fondateurs de la CEE ont participé à ce dispositif. Toutefois, en raison de l'essor des flux de capitaux et de la hausse du prix du pétrole dans les années 70, les fluctuations intracommunautaires se sont beaucoup accentuées et les pays membres ont eu de plus en plus de mal à concilier les besoins de

leur politique macroéconomique et la discipline en matière de taux de change¹⁸.

À la fin des années 70, vu les progrès de l'intégration économique et les diverses initiatives de coopération politique, l'Allemagne et la France ont proposé une approche beaucoup plus ambitieuse de l'intégration monétaire européenne. Le

nouveau Système monétaire européen (SME) est entré en vigueur en 1979 et, moyennant quelques modifications, a fonctionné jusqu'à la création de l'Union monétaire européenne en 1999. Il a introduit des parités fixes mais ajustables pour les membres de l'Union européenne. Un embryon de monnaie commune, l'ECU (European Currency Unit), a été créé et les banques centrales des pays participants ont mis en commun 20 % de leurs réserves d'or et de dollars, confiés au Fonds européen de coopération monétaire (FECM); en

À la fin des années 70, vu les progrès de l'intégration économique et les diverses initiatives de coopération politique, l'Allemagne et la France ont proposé une approche beaucoup plus ambitieuse de l'intégration monétaire européenne.

échange, le FECM émettait des ECU qui étaient employés pour les règlements entre les banques centrales participantes.

b) *Le Système monétaire européen*

Le cœur du SME était la *grille de parités*, c'est-à-dire une matrice de taux de change bilatéraux fixes par rapport à toutes les autres monnaies du mécanisme de taux de change (MCE). Jusqu'aux crises du SME de 1992-1993, les parités bilatérales pouvaient fluctuer dans une fourchette de $\pm 2,25\%$ ($\pm 6\%$ pour la lire italienne); après crises, la fourchette a été élargie à $\pm 15\%$ pour toutes les parités bilatérales. La symétrie des parités bilatérales impliquait que lorsque la monnaie A atteignait son cours d'intervention *supérieur* par rapport à la monnaie B, la monnaie B atteignait simultanément son cours d'intervention *inférieur* par rapport à la monnaie A. Par conséquent, si une paire de monnaies atteignait la limite de fluctuation admise, les deux banques centrales concernées devaient intervenir.

Les banques centrales pouvaient financer leurs interventions par des crédits à très court terme. Dans le cadre de ce mécanisme, chaque banque centrale offrait aux autres banques centrales du Système une ligne de crédit illimité, mais ces crédits devaient être remboursés par des actifs autres que la monnaie de la banque emprunteuse, en principe dans un délai de six semaines à compter de la fin du mois de l'intervention¹⁹. Ainsi, la banque centrale de la monnaie menacée de dépréciation devait opérer dans le cadre d'une contrainte budgétaire rigoureuse et, si les attaques spéculatives se poursuivaient, elle devait soit rehausser ses taux d'intérêt, soit accepter une dévaluation. En revanche, les interventions des pays dont la monnaie s'appréciait contribuaient à accroître leurs actifs en ECU et n'entraînaient pas de pression nécessitant une modification de la politique monétaire. La symétrie du mécanisme d'ajustement n'était donc que de pure forme, car une attaque spéculative ne pouvait jamais contraindre le pays à monnaie forte à modifier son taux de change ou son taux d'intérêt, mais forçait toujours le pays à monnaie faible à relever considérablement ses taux à court terme.

Lorsque le SME a commencé à fonctionner, les huit pays participants étaient assez hétérogènes (disparités de taille, de revenu par habitant, d'ouverture au commerce extérieur et de situation macroéconomique générale)²⁰. Ils ne répondaient donc pas aux conditions théoriques d'une zone

monétaire optimale. La convergence, en particulier sur le plan monétaire, était envisagée comme un processus qui pourrait être facilité par la stabilité des taux de change intrarégionaux. Vu la crédibilité de la banque centrale allemande et ses excellents résultats en matière d'inflation, les membres du SME à forte inflation ont employé le mark comme monnaie de référence pour réduire les anticipations d'inflation sur le plan intérieur à une époque où, aussitôt après la deuxième hausse brutale du prix du pétrole, la plupart des pays importateurs de pétrole avaient un sérieux problème d'inflation.

Durant la première moitié des années 80, les pays en proie depuis longtemps à une forte inflation ont dû dévaluer à plusieurs reprises leur monnaie pour rétablir leur compétitivité. Par contre, dans la deuxième moitié des années 80, il y a eu une nette convergence vers le niveau d'inflation de l'Allemagne. Le but du Conseil européen, à savoir créer une zone de stabilité monétaire en Europe, impliquant une relative stabilité des prix intérieurs et des taux de change, paraissait avoir été atteint. Il y avait eu 11 modifications des taux de change jusqu'en 1987 et il n'y en a pas eu ensuite jusqu'à la crise du SME de 1992-1993. Toutefois, le SME, comme tout système de parité fixe, était exposé à des problèmes de surévaluation de la monnaie de certains membres et à des attaques spéculatives.

Le choix d'objectifs de taux de change *nominaux* par rapport au mark a été associé à des évolutions très différentes du taux de change réel et de la compétitivité des membres du SME. Alors que le taux de change réel par rapport au mark est resté à peu près stable en France, au Danemark et dans les pays du Benelux, dans les autres pays membres, il s'est fortement apprécié avant la crise de 1992-1993 en raison de la hausse du coût unitaire du travail. La perte de compétitivité cumulée entre 1987 et 1991 a atteint 23 % pour l'Italie et 28 % pour le Royaume-Uni. En conséquence, le solde de leurs opérations courantes s'est considérablement dégradé²¹. Cette situation évidemment intenable a déclenché des attaques spéculatives contre les trois grandes monnaies du SME autres que le mark allemand.

Quand la conjoncture mondiale s'est dégradée en 1990, les États-Unis ont rapidement revu leur politique monétaire et réduit les taux d'intérêt. Toutefois, l'économie de l'Allemagne, stimulée par le gonflement de la demande résultant de l'unification du pays, ne donnait aucun signe de fléchissement. La banque centrale allemande a fini par décider de mettre un terme à la surchauffe par

tous les moyens et elle a relevé le taux directeur jusqu'à 8 % durant l'été de 1992, ne tenant aucun compte de l'impact de cette mesure sur les partenaires européens, ce qui a provoqué une onde de choc dans le monde entier (Buiter, Corsetti and Pesenti, 1998: 41).

La grande crise du SME de 1992-1993 a été résolue par la sortie de la livre sterling et une forte dévaluation de la lire italienne. L'Italie est temporairement sortie du Système et le Royaume-Uni s'en est retiré à titre définitif²². Le franc français, malgré de féroces attaques spéculatives, n'a pas été dévalué et la France a seulement dû élargir la fourchette de fluctuation à ± 15 % en 1993.

La France a insisté sur le fait qu'elle avait respecté les règles du jeu et qu'elle méritait le traitement symétrique prévu par la lettre des traités européens. Son insistance a fini par se montrer justifiée. De même que l'Autriche et les Pays-Bas, elle avait réussi à préserver sa compétitivité après la mise en place du SME. Les attaques spéculatives qu'elle avait subies ne démontraient pas l'existence d'un problème de balance des paiements insurmontable, mais sa situation économique globale à l'époque était très sombre comparée à celle de l'Allemagne et de l'Autriche et la dévaluation aurait été un moyen facile de mettre fin à la récession. Toutefois, la décision du Gouvernement français de continuer à respecter les règles tacites (c'est-à-dire à ne recourir à la dévaluation qu'en cas de déséquilibre *externe*) a fini par démontrer sa justesse. En d'autres termes, les spéculateurs se sont trompés de cible dans le cas de la France alors que les attaques contre le Royaume-Uni et l'Italie étaient justifiées par la situation de ces pays. La résolution des autorités françaises face aux forces du marché s'est révélée justifiée: la fourchette de fluctuation a été élargie, mais la parité centrale du franc n'a jamais été modifiée jusqu'à la mise en place de l'UEM.

La crise monétaire de 1992-1993 a mis en évidence le rôle que les gouvernements et les banques centrales doivent jouer dans le suivi et le pilotage du Système. De toute manière, il fallait bien lutter contre la fuite des capitaux hors de Grande-Bretagne, d'Italie et de France. Toutefois, une analyse fouillée de la situation macroéconomique de ces pays a montré que, s'il fallait ajuster dans une

certaine mesure le cours de la livre et de la lire, cela n'était pas du tout justifié dans le cas du franc. Il n'y avait pas de raison de craindre une panique ou un effondrement total du SME.

Les crises et les vagues de spéculation récurrentes dans les systèmes de parités fixes ou semi-fixes pourraient donner l'impression qu'une telle approche de la stabilisation de la valeur intérieure et extérieure d'une monnaie est néfaste dans la plupart des cas, mais ce n'est pas toujours vrai. Le rattachement de la monnaie d'un petit pays dont l'économie est très ouverte a parfois été un moyen très efficace de stabilisation des prix intérieurs. Le principal objectif des pays qui ont ainsi procédé n'était pas de préserver la valeur extérieure de leur monnaie mais d'enrayer l'inflation. À cet égard, le fait de se lier soi-même les mains a démontré son efficacité à de nombreuses reprises.

Cela est incontestablement vrai des petits pays européens tels que l'Autriche, les Pays-Bas et la Belgique. Ces pays ont une inflation modérée depuis des décennies, similaire à celle du pays de référence (l'Allemagne), et ils ont pu réagir tout aussi efficacement à des chocs

extérieurs. L'approche de la parité fixe a aussi donné des résultats satisfaisants dans des pays plus grands comme la France et l'Italie. La France a fixé son taux de change plus tard que les petits pays européens et l'ajustement n'a pas toujours été facile, mais elle a fini par ramener son taux d'inflation au niveau de celui de l'Allemagne. Même un pays comme l'Italie, qui a été visée par de nombreuses attaques spéculatives et dont le processus d'ajustement a subi de multiples revers, a fini par converger pour ce qui de la progression du coût unitaire de la main-d'œuvre et de la flexibilité du marché du travail. L'évolution du coût unitaire de la main-d'œuvre dans les différents pays d'Europe est le signe d'une remarquable convergence (fig. 5.1).

Comme, ces dernières années, le Royaume-Uni et les États-Unis, pays qui ont un taux de change flottant, ont aussi réussi à s'adapter très rapidement et de manière durable à des chocs externes, on peut se demander si la réussite des pays européens à cet égard est due principalement à l'adoption d'une parité fixe ou à d'autres facteurs. Les pays occidentaux ont divers mécanismes institutionnels

La crise monétaire de 1992-1993 a mis en évidence le rôle que les gouvernements et les banques centrales doivent jouer dans le suivi et le pilotage du Système.

de gestion des marchés du travail et des produits pour stabiliser la valeur interne de la monnaie. Des dispositifs très différents les uns des autres ont démontré leur efficacité à cet égard. Toutefois, dans certains pays, la pression externe, c'est-à-dire celle qui provient des importations et des exportations, a été plus forte que la politique économique nationale. L'Italie est l'exemple le plus flagrant de pays relativement grand dont le cadre institutionnel n'a presque jamais été capable de maîtriser la situation monétaire.

La situation des candidats à l'Union économique et monétaire européenne (UEM) a changé une fois de plus avant 1997, année durant laquelle les critères d'admission définis par le Conseil européen et énoncés dans le Traité de Maastricht (1993) sont entrés en vigueur. Les candidats devaient respecter strictement les critères de Maastricht, ce qui limitait leur marge de manœuvre en matière macroéconomique, les contraignant à réduire leurs dépenses budgétaires ou à accroître leurs recettes. En outre, ils devaient préserver une parité absolument fixe de leur monnaie, ce qui de fait impliquait un alignement total sur la politique monétaire de la

Bundesbank durant les deux années précédant le lancement officiel de l'euro.

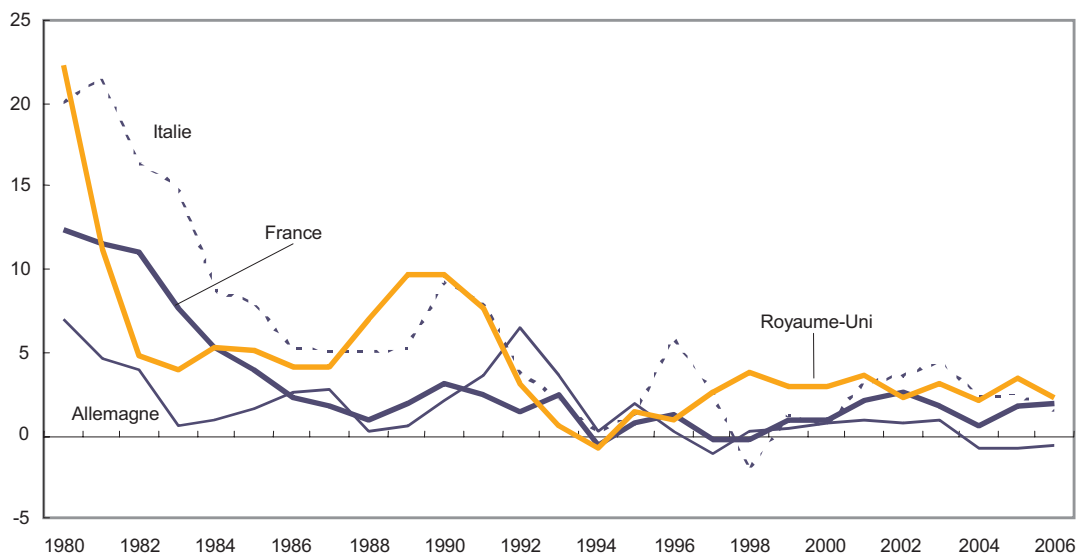
c) L'euro

Après un processus parfois douloureux pour les candidats, l'euro a été lancé avec succès, sur le plan formel et sur le plan technique, le 1^{er} janvier 1999²³. À l'évidence, les autres membres ne s'attendaient pas à une nouvelle modification radicale de la situation économique de l'Allemagne mais, même avant le début officiel de l'union monétaire (1999), l'Allemagne s'est engagée dans une politique de surenchère déflationniste. Elle a découplé ses coûts par rapport à ceux de bon nombre des autres pays membres en exerçant des pressions politiques pour enrayer la hausse des salaires nominaux et réels. Après 1996, le taux de croissance du coût unitaire de la main-d'œuvre est tombé à un niveau nettement inférieur à celui de nombreuses années antérieures et même en dessous du rythme compatible avec l'objectif de taux d'inflation d'environ 2 %. Comme les taux de change nominaux des futurs membres de l'UEM étaient déjà fixés, cela s'est traduit par une dépréciation du mark en termes réels.

Figure 5.1

COÛT UNITAIRE NOMINAL DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS DIFFÉRENTS PAYS EUROPÉENS, 1980-2006

(Pourcentage de variation annuel)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données AMECO.

Note: Les données sont celles de l'ensemble de l'économie en monnaie nationale. Pour l'Allemagne, les données relatives à la période 1980-1991 ne concernent que l'Allemagne de l'Ouest.

Du point de vue étroit d'un exportateur allemand, cette stratégie de désinflation salariale a été très efficace pour accroître la compétitivité externe et stimuler les exportations. Malheureusement, cela a mis plusieurs autres membres de l'UEM dans une situation très difficile, du fait que leur monnaie s'est appréciée en termes réels de manière brutale et totalement inattendue. Conséquence de tout cela, le solde des opérations courantes de l'Allemagne, qui était déficitaire de 27 milliards de dollars en 1999, a laissé la place à un excédent de 146 milliards de dollars en 2006, et le solde des opérations courantes de ses principaux partenaires s'est dégradé d'autant. L'ironie de la situation est que, si l'on tient compte

des effets externes et internes, pendant de nombreuses années la politique d'égoïsme sacré de l'Allemagne ne lui a jamais vraiment rapporté grand-chose. Dans les grands pays, la demande intérieure est plus importante que la demande à l'exportation, et en Allemagne la consommation privée a stagné²⁴. Entre-temps, les effets cumulés des gains de compétitivité ont permis à l'Allemagne de renouer avec la croissance. Toutefois, cette politique ayant pour effet d'accumuler des excédents de plus en plus importants et d'imposer aux autres pays des déficits croissants n'est pas viable à long terme et pourrait être une menace pour la coordination monétaire.

E. Enseignements tirés de l'expérience en matière de coopération monétaire

1. La coopération régionale est irremplaçable

L'histoire de la coopération monétaire européenne, qui a pris différentes formes avant de déboucher sur une union monétaire totale, permet de tirer quelques enseignements importants pour les pays en développement. Premièrement, pour éviter des effets négatifs sur le commerce extérieur et garantir le bon fonctionnement d'un marché commun, il n'est pas possible d'éviter une forme ou une autre de parités fixes ou de flottement encadré. Cela implique qu'une certaine coopération monétaire au niveau régional, voire plus large, est indispensable. Deuxièmement, une coopération dont l'objectif ultime est l'union monétaire est manifestement supérieure à une coopération moins ambitieuse. Les mécanismes d'ancrage d'un pays à un autre ne sont généralement pas viables à long terme.

Une des conclusions qu'on peut tirer de cet enseignement est que l'essentiel du débat politique et universitaire en la matière n'est pas pertinent. La méthode souvent employée, consistant à comparer les chances d'une coopération monétaire plus étroite par rapport à un régime de flottement libre, se fonde sur l'approche dite de la zone monétaire optimale (Wyplosz, 2006), approche qui consiste à appliquer

certains critères concernant le commerce extérieur ou la mobilité des facteurs pour déterminer quels sont les pays pour lesquels il est rationnel de fixer les parités. Cela implique que tous les pays qui ne répondent pas à ces critères devraient tout simplement laisser flotter leur monnaie par rapport à celles de tous leurs partenaires commerciaux. Toutefois, le cas de l'Europe, avec un processus menant à l'union monétaire par plusieurs étapes, met en évidence la faiblesse générale de cette approche. En Europe, un régime de taux de change flottants n'a jamais été considéré comme une solution viable, pouvant se substituer à la coopération monétaire, en raison des distorsions du commerce causées par les caprices des marchés financiers censés être rationnels. Le fait que les gouvernements en ont toujours été conscients a préparé le terrain à une coordination de plus en plus étroite. Pour les pays en développement, il en va de même et la solution simpliste consistant à s'en remettre aux forces du marché n'est pas envisageable. Pour une fois, on peut énoncer un principe universellement valable: la seule solution est la coopération monétaire.

Un régime de taux de change flottant donne en principe plus d'autonomie en matière de politique monétaire puisque la banque centrale n'est pas obligée d'intervenir sur le marché des changes.

Toutefois, de la même manière qu'une liberté formelle n'est pas équivalente à une liberté réelle, l'autonomie formelle n'implique pas une autonomie matérielle. Cette dernière ne serait garantie que si le marché déterminait les taux de change en suivant rigoureusement la règle de la parité de pouvoir d'achat (PPA), à savoir que les variations des taux de change entre deux pays devraient toujours être égales à l'écart de leurs taux d'inflation. Toutefois, en raison de la spéculation monétaire, le principe de la PPA n'est valable que sur des périodes très longues.

Le débat très animé qu'a suscité récemment le «carry trade», ou portage (consistant à emprunter des monnaies à faible taux d'intérêt pour les placer en monnaies à haut rendement sans tenir compte des écarts d'inflation) et de nombreux autres éléments (chapitre premier du présent *Rapport et Rapport sur le commerce et le développement, 2004*) montrent que les flux de capitaux à court terme sont motivés principalement par les écarts de taux d'intérêt, ce qui a un effet presque exactement contraire à celui que devrait avoir le principe de la PPA à court et à moyen terme. Les pays dont le taux d'inflation est relativement élevé et dont les taux d'intérêt restent élevés sur de longues périodes sont inondés de capitaux fébriles qui font monter leur monnaie en termes réels, érodant l'avantage absolu et l'avantage comparatif et faussant la structure de la production (importance relative des activités strictement internes et de la production de marchandises ou de services exportables). En pareille situation, l'autonomie monétaire reste de pure forme.

Une fois cela admis, on peut employer des arguments beaucoup plus simples au niveau politique. En Europe, l'argument selon lequel des taux de change fixes et une monnaie unique seraient nécessaires pour parachever le marché commun a convaincu les politiciens de passer à l'étape suivante jusqu'à l'union monétaire complète. En fait, toutefois, il y a eu un autre argument puissant, au niveau politique, qui n'a jamais été examiné par les chercheurs. L'Allemagne avait convaincu ses voisins que la stabilité interne de la monnaie, c'est-à-dire l'absence d'inflation, avait été déterminante pour la réalisation d'autres objectifs économiques, à savoir la création d'emplois et l'accélération de la hausse des revenus réels. De ce

fait, il était difficile de rejeter l'idée que la stabilité externe des prix dans un marché commun serait tout aussi importante que la stabilité interne. À l'évidence, la volonté politique d'adhérer à une même stratégie économique et à un modèle monétaire similaire ainsi que de réduire l'influence du marché international des capitaux et des États-Unis, a facilité la recherche d'un consensus.

Comme nous l'avons vu plus haut toutefois, le consensus sur la politique globale à mener dans un régime de parités fixes n'est pas équivalent à une solution optimale pour tous les pays membres. La politique monétaire du pays de référence, même si elle est parfaitement adaptée à la situation de son économie, n'est pas nécessairement la meilleure pour l'ensemble du groupe, même s'il y a consensus au sujet de l'objectif d'inflation. Cela a été un des

La stabilité externe des prix dans un marché commun est tout aussi importante que la stabilité interne.

grands problèmes du système de Bretton Woods dans les deux premières décennies qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale. La politique monétaire des États-Unis, conduite par la Réserve fédérale, ne tenait compte que de la situation économique des États-Unis, alors que le

dollar était la monnaie de référence du système mondial de taux de change. L'Allemagne, pays de référence du Système monétaire européen, a agi exactement de même. Pour l'ensemble du système, une telle approche n'est pas automatiquement appropriée.

En pareille situation, la seule issue à long terme est l'union monétaire. Dans un système monétaire vraiment multilatéral, tous les pays participent au processus décisionnel et la situation économique de l'ensemble de la zone détermine la conduite de la politique monétaire. Seule une union monétaire permet d'éviter une politique monétaire systématiquement suboptimale dans une région dans laquelle tous les gouvernements partagent la conviction que la valeur interne et externe de la monnaie doit être aussi stable que possible. En Europe, la création de l'UEM n'a pas été justifiée seulement par le fait que le Gouvernement français était déterminé à éviter une domination politique et économique de l'Allemagne pour l'éternité, comme l'ont soutenu de nombreux observateurs. Elle était tout aussi justifiée du point de vue économique étant donné que les besoins de l'Allemagne en matière de politique monétaire ne pouvaient pas être synchrones avec ceux de l'ensemble de l'Europe

dans un environnement général caractérisé par une faible inflation.

Pour les petits pays dont l'économie est très ouverte et qui sont liés par une parité fixe à un pays de référence, le régime de parité fixe peut être maintenu assez longtemps si, dans l'ensemble, la politique économique du pays de référence est raisonnable et tient compte des intérêts des petits partenaires. Toutefois, pour un groupe assez important ou pour des pays dont la puissance économique est similaire, l'emploi d'une monnaie de référence ne peut être qu'une étape transitoire sur le chemin qui mène à l'union monétaire. Une politique monétaire cohérente n'est possible que pour l'ensemble du groupe et ne peut donc être menée que par une banque centrale régionale, mais la transition peut durer très longtemps. Dans le cas de l'Europe, il a fallu trente ans pour parvenir à l'union monétaire.

L'aspect positif est que les différentes étapes qui conduisent d'un système de parités plus ou moins fixes à la coopération monétaire donnent aux pays participants une grande indépendance par rapport au reste du monde, y compris par rapport au marché financier international et aux institutions internationales de financement. Si le pays de référence a une économie solide et stable, le groupe régional pourra résoudre les problèmes externes de manière collective et aucun des pays membres ne sera contraint à se soumettre à la volonté des institutions internationales de financement ou à la dictature du marché financier. C'est le principal motif pour lequel les petits pays en développement dont l'économie est ouverte adoptent une parité fixe, même de manière unilatérale. Toutefois, par comparaison avec les avantages des différentes étapes conduisant à l'union monétaire, les régimes de parité fixe tels que les caisses d'émission ou la dollarisation sont très loin de l'optimum. Ces régimes n'offrent pas les avantages propres au processus d'union monétaire tout en n'étant pas suffisamment isolés par rapport à l'environnement général de taux de change flottant (*Rapport sur le commerce et le développement, 2001*; voir aussi Akyüz, 2002).

De manière générale, pour les gouvernements des petits pays ouverts qui accordent une grande importance à la stabilité de la valeur interne et externe de leur monnaie, la coopération monétaire

est un mécanisme utile. Cette coopération peut être une coopération Sud-Sud ou Nord-Sud en fonction de l'importance des relations commerciales entre les pays concernés. Si une coalition de partenaires partageant le même objectif parvient à stabiliser le niveau des prix sans appliquer une politique monétaire particulièrement restrictive, on peut formuler des arguments solides à l'appui d'une convergence nominale de tous les pays qui ont entre eux des échanges commerciaux. Cela permet d'éviter les flux de capitaux fébriles, l'arbitrage et les fréquents épisodes de surévaluation ou de sous-évaluation de la monnaie, avec toutes leurs conséquences néfastes sur l'efficacité de l'allocation des ressources et sur la dynamique de l'ajustement.

La coopération régionale entre pays du Sud ou entre pays dont le niveau de développement est similaire est préférable si l'un de ses buts est de maintenir un taux de change «compétitif» par rapport aux principaux partenaires commerciaux développés.

La coopération régionale entre pays du Sud ou entre pays dont le niveau de développement est similaire est préférable si l'un de ses buts est de maintenir un taux de change «compétitif» par rapport aux principaux partenaires commerciaux développés. De nombreux éléments confirment l'importance d'une telle approche pour réunir les conditions macroéconomiques

et monétaires de la croissance (Rodrik, 2005; *Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, chap. IV). Le taux de change réel nécessaire pour assurer une forte compétitivité globale est un aspect essentiel des conditions monétaires. Tant que les grands pays développés refusent de mettre en place un nouvel arrangement monétaire mondial similaire au système de Bretton Woods, les pays en développement, et en particulier ceux qui sont liés entre eux par un régime de commerce extérieur libéral et des relations commerciales étroites, devraient chercher à conclure des arrangements monétaires garantissant une forte compétitivité globale à l'exportation et, simultanément, une stabilité monétaire externe suffisante.

2. La politique macroéconomique régionale est une des clefs de la croissance

Vu le succès de l'intégration européenne, on peut se demander pourquoi l'Europe n'a pas réussi à obtenir des résultats économiques aussi bons que les États-Unis dans l'ensemble, en particulier depuis qu'elle s'est dissociée du système monétaire de Bretton Woods qui était dominé par les États-Unis.

L'économie des six membres fondateurs de l'UE est à la traîne par rapport à celle des États-Unis depuis le début des années 70. Paradoxalement, ces pays avaient réussi à obtenir un taux de croissance très élevé tant qu'ils faisaient partie d'un dispositif monétaire global piloté par les États-Unis, le système de Bretton Woods. À partir du démantèlement de ce système, ils ont perdu beaucoup de terrain pour ce qui est du PIB par habitant et, ce qui est plus grave, du chômage (fig. 5.2).

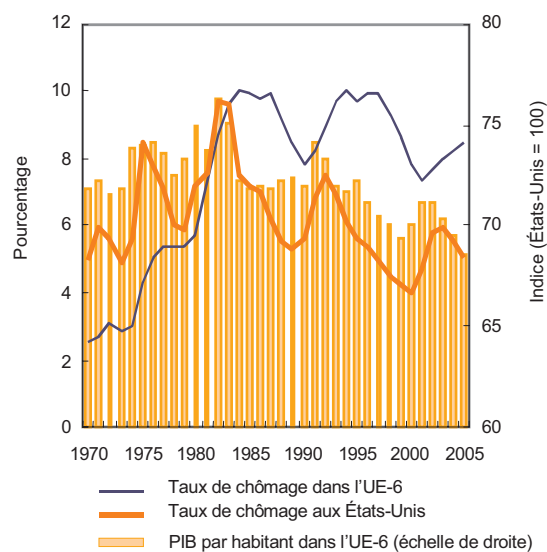
Au-delà des problèmes de comparabilité des données et d'une éventuelle préférence pour le loisir en Europe, la recherche des motifs de ce retard n'a pas encore débouché sur des explications convaincantes. La théorie économique orthodoxe, fondée sur le postulat néoclassique que la politique économique à court terme ne peut avoir aucune influence sur la croissance à long terme, s'est focalisée sur des aspects structurels de l'économie européenne, tels que la rigidité du marché du travail due à des facteurs politiques ou la transformation radicale du système éducatif. La préférence pour une augmentation volontaire du temps libre en Europe n'explique qu'une partie de la divergence du revenu par habitant entre les pays fondateurs de l'UE et les États-Unis (Blanchard and Wyplosz, 2004). Dans une telle comparaison, on ne peut pas ignorer

l'augmentation involontaire du temps libre sous forme de chômage. Il ne fait pas de doute que, depuis le milieu de années 70, l'Europe a beaucoup moins bien réussi que les États-Unis à enrayer la hausse du chômage par la croissance.

Cela peut paraître étonnant pour qui pensait que l'Europe, solidement rattachée à la monnaie de référence de l'Allemagne, ferait bon usage de l'autonomie monétaire acquise après le démantèlement du système de Bretton Woods. Toutefois, les principales raisons de l'abandon d'une politique macroéconomique qui avait plutôt bien réussi dans l'ensemble sont faciles à comprendre. Premièrement, après la fin du système de Bretton Woods, la plupart des pays d'Europe ont subi une perte de compétitivité par rapport à la zone dollar en raison d'une forte appréciation de leur monnaie. Deuxièmement, et ce qui est plus important, la Bundesbank, banque centrale du pays de référence, à la recherche d'un paradigme monétaire plus rigoureux, s'est vouée au monétarisme. Malheureusement, cette histoire d'amour a débouché sur une politique à long terme beaucoup plus restrictive que celle pratiquée par la Réserve fédérale avant et après la fin du système de Bretton Woods.

Figure 5.2

TAUX DE CHÔMAGE ET PIB PAR HABITANT: UE-6 ET ÉTATS-UNIS, 1970-2005



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données OLISNET de l'OCDE.

Note: UE-6: Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg et Pays-Bas.

Dans l'UE-6, la relation entre le taux de croissance globale et les taux d'intérêt directs a fondamentalement changé depuis le milieu des années 70. Alors que, durant les années 60, l'Allemagne comme les États-Unis avaient une politique monétaire très expansionniste, en raison de l'influence dominante de la Réserve fédérale, la situation a radicalement changé par la suite. Depuis la fin du système de Bretton Woods, le taux directeur déterminé par la banque centrale allemande a presque toujours été plus élevé que celui des États-Unis et, également, que le taux de croissance de l'économie allemande. Cela signifie que la politique monétaire choisie a entravé, de manière permanente, la croissance, empêchant l'économie allemande d'échapper au piège du chômage. Aux États-Unis, la politique monétaire a été beaucoup plus restrictive pendant une brève période au début des années 80 mais est rapidement revenue à la tradition expansionniste.

L'enseignement important qu'on peut en tirer pour les pays en développement est que les programmes nationaux de réforme économique ne peuvent pas réussir sans être accompagnés par des politiques macroéconomiques appropriées. Les programmes de réforme des années 80 et 90 étaient focalisés sur la nécessité de libéraliser l'économie pour que les forces du marché puissent améliorer l'allocation des ressources. L'amélioration de la structure des incitations sur tous les marchés a été associée à une réduction au minimum des interventions discrétionnaires de l'État. Les résultats de cette stratégie dans les pays en développement ont été plus ou moins heureux. De nombreuses études donnent à penser qu'une politique plus volontariste de promotion de l'accumulation de capital et des gains de productivité est nécessaire pour une intégration féconde dans la division internationale du travail et pour une amélioration durable du bien-être et des revenus de toutes les catégories de la population.

La formulation et l'application d'une stratégie nationale de développement sont indispensables pour le succès des efforts de développement au niveau national, de même qu'une approche

judicieuse de la politique macroéconomique. Par le passé, il est souvent arrivé que les tentatives d'instaurer la vérité des prix microéconomiques soient réduites à néant par des politiques qui faussaient les prix macroéconomiques. Dans d'autres cas, les caractéristiques structurelles de l'économie ou l'asymétrie des règles de gouvernance mondiale ont découragé la mise en œuvre des réformes. De plus, comme on l'a fait observer dans le débat sur les réformes de la deuxième génération, pour qu'une politique, quelle qu'elle soit, par exemple une politique commerciale et industrielle volontariste, puisse réussir, elle doit pouvoir s'appuyer sur des capacités institutionnelles et administratives suffisantes.

Les pays qui ont le mieux réussi leur rattrapage économique, à savoir les pays d'Asie, n'ont jamais suivi les recommandations simplistes de l'approche macroéconomique saine prêchée dans de nombreux cercles, bien que la stabilisation des prix ait été un des objectifs majeurs de leur politique économique. En fait, pour atteindre cet objectif, ils ont employé des politiques opposées à celles préconisées par l'approche orthodoxe. Ils ont employé la politique monétaire pour stimuler l'investissement et la croissance et ont recouru à d'autres outils pour maîtriser l'inflation. Les outils préférés à cet égard ont été la politique des revenus ou des interventions directes de l'État sur le marché des biens et du travail. Dans un environnement caractérisé par une croissance extrêmement rapide, menacé par la surchauffe, cette approche a démontré sa validité.

Le fondement théorique de ce type de politique pragmatique est que l'augmentation de l'investissement en capital fixe n'est pas l'effet d'une augmentation de l'épargne planifiée par les ménages mais plutôt celui d'une politique économique appropriée. Cela signifie qu'il faut maintenir des taux d'intérêt assez bas pour encourager l'investissement dans de nouvelles techniques de production ou de nouveaux produits. Selon l'école orthodoxe, une telle approche est inflationniste et elle est clairement déconseillée (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, chap. I, annexe 2; et chap. IV).

La formulation et l'application d'une stratégie nationale de développement sont indispensables pour le succès des efforts de développement au niveau national, de même qu'une approche judicieuse de la politique macroéconomique.

F. Conclusion

Un nombre croissant d'observateurs considèrent que les institutions mondiales ne sont pas capables de promouvoir les intérêts des pays en développement. Des arrangements monétaires et financiers régionaux pourraient être préférables en raison de la familiarité avec les situations locales et d'une véritable appropriation par les pays concernés, ce qui est nécessaire pour concilier les besoins et objectifs divers des pays et les possibilités et contraintes du marché international. En particulier, la coopération régionale peut être décisive pour la gestion des taux de change par les membres d'un bloc régional, sans quoi il est très difficile d'aller plus loin dans l'intégration commerciale. Elle peut aussi élargir l'offre de financements à long terme par la création ou le renforcement d'institutions financières régionales telles que les banques de développement ou les marchés financiers. Enfin, elle peut réduire la vulnérabilité des partenaires face aux caprices du marché financier international par la mise en place de systèmes régionaux de paiement et de financement mutuel, imposant l'emploi des monnaies nationales et établissant des mécanismes régionaux de coordination des politiques et de surveillance macroéconomique.

Aujourd'hui, un certain nombre de pays en développement cherchent à réduire leur vulnérabilité financière en accumulant des réserves de change considérables qui leur permettraient de parer à une éventuelle menace financière extérieure. Une approche régionale plutôt que nationale pourrait être plus efficace à cet égard. Par exemple, des accords régionaux de paiement comportant des mécanismes de compensation et permettant l'emploi des monnaies nationales réduisent la nécessité de détenir des devises fortes et le coût des transactions intrarégionales. Des accords régionaux de crédit mutuel et/ou la mise en commun d'une partie des réserves de change peuvent aussi réduire

la nécessité d'accumuler des réserves. Dans la mesure où de tels mécanismes, complétés par un dispositif d'assurance mutuelle fondé sur des accords régionaux, réduisent le montant des actifs étrangers liquides que chaque pays doit conserver à des fins de transactions et par précaution, ils libèrent des ressources financières qui peuvent être employées à des fins plus productives.

Si un choc financier externe affecte simultanément tous les membres d'un groupe régional de pays avec la même intensité, un accord de financement régional ne sera pas d'une grande aide. Toutefois, dans la plupart des cas, les problèmes financiers sont d'abord des problèmes locaux et ne deviennent des problèmes régionaux ou des menaces systémiques qu'après un processus de contagion. Si le choc initial est rapidement maîtrisé, cela pourra non seulement réduire son coût pour le pays visé, mais aussi enrayer le processus de contagion.

En général, les institutions régionales sont mieux placées que les institutions multilatérales pour intervenir rapidement, puisque les pays membres ont une plus grande influence sur leurs décisions et que les prêts accordés ne sont pas assortis de conditions aussi rigoureuses. Quoi qu'il en soit, vu le poids du marché international des capitaux, les petits pays ouverts n'ont pas d'autre choix que la coopération. De manière générale, les initiatives régionales de coopération financière ne sont pas en contradiction avec les efforts multilatéraux visant à améliorer le système financier international et à le rendre plus cohérent par rapport au système commercial international. Au contraire, la réussite de la coopération financière régionale entre pays en développement peut être une des étapes de l'amélioration de l'ordre monétaire international. Les mécanismes régionaux de financement peuvent soit remplacer, soit compléter les institutions multilatérales. Si ces dernières ne se

Les initiatives régionales de coopération financière ne sont pas en contradiction avec les efforts multilatéraux visant à améliorer le système financier international et à le rendre plus cohérent par rapport au système commercial international.

réforment pas, les accords régionaux pourront être une autre source d'appui financier, y compris à long terme. Toutefois, si les institutions internationales de financement modifient leur orientation et leur structure de gouvernance pour mieux tenir compte des besoins et priorités des pays en développement, elles pourraient devenir le bureau central d'un système monétaire décentralisé dans le cadre duquel des fonds régionaux répondraient aux besoins financiers de leurs membres. Les institutions

internationales deviendraient ainsi un deuxième étage de financement, c'est-à-dire qu'elles pourraient refinancer les institutions régionales et jouer le rôle de prêteur en dernier recours en cas de crise systémique. Il se pourrait qu'un jour les zones monétaires régionales deviennent les fondations d'un nouveau système monétaire international dans lequel l'hégémonie d'une monnaie serait remplacée par un principe de responsabilité partagée (Aglietta and Berrebi, 2007: 384).

Notes

- 1 Cette organisation a été fondée en 1948. Elle a été chargée non seulement de distribuer l'aide du Plan Marshall, mais aussi de veiller au respect des conditions auxquelles cette aide était subordonnée par le Gouvernement des États-Unis, à savoir la réduction des obstacles au commerce intra-européen et la création d'un système multilatéral de compensation des paiements internationaux. En 1955, elle était composée des pays suivants: Allemagne de l'Ouest, Autriche, pays du Benelux, Danemark, Espagne, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Norvège, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse et Turquie.
- 2 Les Accords de Santo Domingo (1969) permettaient aux banques centrales ayant des problèmes temporaires de liquidité d'obtenir un financement à court terme pour s'acquitter de leurs obligations dans le cadre de la compensation multilatérale. Chaque pays membre s'est engagé sur une contribution proportionnelle à sa quote-part du FMI, et certains pays ont fait en plus des contributions volontaires (les principaux bailleurs de fonds étaient l'Argentine, le Brésil, le Mexique et la République bolivarienne du Venezuela). En 1981, ce dispositif a été complété par deux mécanismes, l'un pour les problèmes de balance des paiements et l'autre pour les catastrophes naturelles, avec des financements à plus longue échéance. En 1984, les pays parties ont décidé de concert de suspendre les Accords de Santo Domingo en raison des problèmes de liquidité simultanés de toutes les banques centrales de la région.
- 3 La banque centrale de la République bolivarienne du Venezuela a décidé que toutes les importations provenant des autres pays parties à l'ALADI devaient être facturées et réglées par le biais du RCPA. C'est un moyen de renforcer le contrôle des changes.
- 4 Six pays (Brunei Darussalam, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande) se sont engagés chacun à hauteur de 150 millions de dollars; les 100 millions de dollars restants se répartissent entre le Viet Nam (60 millions de dollars), le Myanmar (20 millions de dollars), le Cambodge (15 millions de dollars) et la République démocratique populaire lao (5 millions de dollars) (Wang and Andersen 2002: 91).
- 5 Document consulté sur le site du Ministère japonais des finances (www.mof.go.jp/english/if/as3_070505.pdf).
- 6 À la réunion des Ministres des finances argentin, bolivien, brésilien, équatorien, paraguayen et vénézuélien, tenue à Quito en mai 2007, le Président du pays d'accueil a appelé les autres pays à créer un Fonds du Sud, qui mettrait en commun une partie des réserves des participants. Les ministres ont décidé de renvoyer à plus tard l'examen de ce point et de renforcer le FLAR (*La Hora*, 3 mai 2007 (www.lahora.com.ec)).
- 7 Standard & Poor's a noté A+ les obligations à long terme émises par le FLAR au début de 2007; cette note est meilleure que celles de la Bolivie (B-), de la Colombie (BB+), du Costa Rica (BB), de l'Équateur (CCC), du Pérou (BB+) et de la République bolivarienne du Venezuela (BB-).
- 8 Les pays membres non fondateurs de la SAD sont les suivants: Argentine, Brésil, Chili, Costa Rica, Espagne, Jamaïque, Mexique, Panama, Paraguay, République dominicaine, Trinité-et-Tobago et Uruguay.
- 9 L'ALBA (Alternativa Bolivariana para la América) est une initiative d'intégration régionale qui réunit la Bolivie, Cuba, le Nicaragua et la République bolivarienne du Venezuela.
- 10 Voir Kahn (2005) pour une analyse de l'utilité que pourrait avoir un marché obligataire régional en Afrique subsaharienne, et Bobba, Della Corte and Powell (2007) au sujet de l'effet que l'adoption de l'euro a eu sur le marché des obligations libellées en euros.
- 11 Le Botswana émet sa monnaie (le pula) depuis 1974, de même que le Swaziland (le lilangi); le Lesotho a créé le loti en 1980 et le dollar namibien n'a été créé qu'en 1993, après l'accession à l'indépendance qui date de 1990.
- 12 Le Règlement sud-africain du contrôle des changes dispose qu'il convient «de traiter la Namibie, le Lesotho et le Swaziland comme parties du territoire national et non comme des pays étrangers» (*Orders and Rules under the Exchange Control Regulations* (1998), Section Instructions, publié sous forme d'avis gouvernemental (R1112 du 1^{er} décembre 1961) et modifié jusqu'à la publication de l'avis gouvernemental R. 791 (*Government Gazette* n° 18970, 5 juin 1998)). Voir aussi Okeahalam, 2002. En raison de ces arrangements institutionnels, les banques de tous les pays de la ZMC respectent les normes et règlements bancaires internationaux comme ceux de Bâle I.
- 13 Grandes (2003) a fait une estimation économétrique de la synchronisation conjoncturelle en Afrique australe. Jenkins et Thomas (1997) ont montré qu'il y a eu une convergence du PIB par habitant sur une période de trente ans. Toutefois, aucune de ces études ne tient compte de l'influence des migrations et des envois de fonds des émigrés.
- 14 Bien qu'elle ne fasse pas partie de la politique officielle de la ZMC, l'immigration de citoyens des autres pays en Afrique du Sud est largement acceptée. Toutefois, elle a créé des frictions entre résidents et immigrants, auxquelles le Gouvernement sud-africain a réagi par un durcissement des lois sur l'immigration. Pour plus de précisions et d'informations générales sur les questions liées aux migrations, voir le site du South African Migration Project (SAMP) basé au Cap (www.queensu.ca/samp/). Créé en 1996, le SAMP est un réseau international d'organisations qui vise à sensibiliser le public aux liens entre migration et développement dans les pays d'Afrique australe.
- 15 Voir Traité modifié de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (2003); Traité instituant la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (1994); et

- Traité de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (1994).
- 16 Autrefois, le minimum qui devait être déposé sur le compte d'opération du Trésor français était de 65 % des réserves en devise. Pour la BCEAO et la BEAC, cette proportion a été réduite en septembre 2005 et en janvier 2007, respectivement, mais elle est restée à 65 % pour les Comores (Comité de convergence, 2007).
 - 17 Pour de nombreux produits agricoles, il a fallu fixer les prix d'intervention chaque année dans une monnaie commune. En conséquence, les variations des taux de change favorisaient ou défavorisaient les producteurs des différents pays de manière totalement arbitraire. Afin de régler le problème de l'ajustement des taux de change officiels, la CEE a dû mettre en place un système complexe de «monnaies vertes» et de paiements compensatoires.
 - 18 Le Royaume-Uni et le Danemark se sont associés au serpent peu de temps après son introduction, mais l'ont vite abandonné. La Norvège et la Suède s'y sont aussi associées. L'Italie en est sortie en 1972 et la France en est sortie à deux reprises, en 1974 et 1976. Lorsque la Suède en est sortie en 1977, il n'est resté comme participants que l'Allemagne, les trois pays du Benelux et la Norvège.
 - 19 Après septembre 1997 (Accord Bâle-Nyborg), cette période a été prolongée à deux mois et demi.
 - 20 La population de ces pays allait de 360 000 habitants (Luxembourg) à plus de 60 millions d'habitants (Allemagne). Le revenu par habitant du pays le plus pauvre (Irlande) n'atteignait que 58 pour cent de celui du pays le plus riche (Pays-Bas). Les taux d'inflation allaient de 15 pour cent en Italie à 4 % en Allemagne, le taux de chômage allait de 8 % en Italie à 3 % en Allemagne et le ratio commerce extérieur/PIB, qui dépassait 50 % dans les trois pays du Benelux, n'était que de 18 % pour la France. Il y avait aussi d'importants écarts en ce qui concerne le commerce intrarégional, dont la part était comprise entre 7,6 % du PIB en France et 31,5 % du PIB en Belgique (Bofinger and Flassbeck, 2000).
 - 21 Krugman a qualifié la crise européenne de crise de la «deuxième génération», ce qui est pour le moins trompeur. Dans son ouvrage de 1998, il donne une grande importance à la situation budgétaire des pays touchés par la crise, mais il ne tient pas compte du redressement très rapide après la dévaluation de leur monnaie, en dépit d'importants déficits budgétaires. Il n'y a pas plusieurs générations de crises, mais seulement des variations sur un thème, à savoir celui de la perte de compétitivité et de l'aggravation du déficit des opérations courantes.
 - 22 En 1992-1993, les pays nordiques (Finlande, Norvège et Suède) ont abandonné la parité fixe par rapport à l'ECU et accepté une forte dépréciation de leur monnaie.
 - 23 En 1997, sont entrés en vigueur les critères de participation à l'Union économique et monétaire européenne (UEM) déterminés par le Conseil européen et énoncés dans le Traité de Maastricht (1993). Ces critères sont notamment un plafonnement à 3 % du PIB du déficit budgétaire et à 60 % du PIB de la dette publique. Bien qu'ils aient acquis un caractère quasi sacré aussi dans les pays en développement, les critères «de convergence» sont fondés sur des considérations plus politiques qu'économiques.
 - 24 D'après Ahearne and Pisani-Ferry (2006), la demande intérieure de l'Allemagne a à peine augmenté depuis 1999. Voir Flassbeck and Spiecker (2000) pour un exposé plus détaillé de cet argument.

Bibliographie

- ABMI (2006). Progress report of the Asian Bond Market Initiative. AFDM+3, Pyang Chang, Korea, November. Available at: http://asianbondsonline.adb.org/documents/Progress_Report_ABMI_Nov2006.pdf.
- AfDB (2007). Annual Report 2006. Tunis. African Development Bank Group, May.
- Aglietta M and Berrebi L (2007). *Désordres dans le Capitalisme Mondial*. Odile Jacob, Paris, March.
- Ahearn A and Pisani-Ferry J (2006). The Euro: Only for the Agile. Bruegel Policy Brief, Issue 2006/01. Available at: www.bruegel.org.
- Akyüz Y ed. (2002). *Reforming the Global Financial Architecture: Issues and Proposals*. UNCTAD, Third World Network and Zed Books.
- AMF (2003). *The Lending Activity*. United Arab Emirates. Arab Monetary Fund, June. Available at: www.amf.org.ae.
- AMF (2006). *Annual Report 2005*. United Arab Emirates. Arab Monetary Fund, April. Available at: www.amf.org.ae.
- Banco de Moçambique (2005). Integrated paper on recent economic developments in SADC. Maputo, October.
- Bank of Mauritius (2004). Integrated paper on recent economic developments in SADC. Port Louis, September.
- Bank of Namibia (2006). Integrated paper on recent economic developments in SADC. Windhoek, December.
- Banque de France (2005). Rapport annuel de la Zone franc 2005. At: www.banque-france.fr/fr/eurosys/zonefr/page_2_2005.htm.
- Blanchard O and Wyplosz C (2004). Deux thèses hétérodoxes sur l'économie européenne. En Temps Réel – CAHIER 14/15, June.
- Bobba M, Della Corte G and Powell A (2007). On the determinants of international currency choice: will the Euro dominate the world? Working Paper 611. Inter-American Development Bank.
- Bofinger P and Flassbeck H (2000). The European monetary system (1979-1988). Achievements, flaws and applicability to other regions of the world. Mimeo. Geneva, UNCTAD.
- Buiter WH, Corsetti G and Pesenti P (1998). *Financial Markets and European Monetary Coordination: The Lessons from the 1992-93 ERM Crisis*. Cambridge University Press.
- Butorina O (2006). Principles of monetary integration and their relevance for the CIS. In: Vinhas de Souza L, de Lombaerde P, eds. *The Periphery of the Euro: Monetary and Exchange Rate Policy in CIS Countries (Transition & Development)*. Aldershot and Burlington, VT, Ashgate Publishing Ltd.
- Central Bank of Lesotho (1996). Capital flows survey. Maseru.
- Comité de Convergence (2007). Rapport aux Ministres. Réunion des Ministres de l'économie et des finances de la Zone franc. Paris, Lomé, 4 and 5 April. Available at: www.izf.net/IZF/Documentation/Rapports/ZFA_vril2007/Rapport_Ministres_Comite_Convergence_5avril_2007.pdf.
- Committee of Central Bank Governors in SADC (2006). Annual Report 2005/2006. Reporting period 1 June 2005-31 July 2006. Available at: [www.reservebank.co.za/SADC/SADC.nsf/LADV/CE78D925487843A74225727402E464B/\\$File/CCBG+2006.pdf](http://www.reservebank.co.za/SADC/SADC.nsf/LADV/CE78D925487843A74225727402E464B/$File/CCBG+2006.pdf).
- Corn G (2006). The Arab Experience. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. UN ECLAC-Brookings Institution Press, Chapter 10.
- Cowen D *et al.* (2006). Financial Integration in Asia: Recent Developments and Next Steps. Working Paper No. 196, International Monetary Fund, August.
- Culpeper R (2006). Reforming the Global Financial Architecture: The Potential of Regional Institutions. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. UN ECLAC-Brookings Institution Press, Chapter 2.
- ECCB (2004). The Story of the EC Dollar and the Eastern Caribbean Central Bank – The Coming of Age of Small Island States. Eastern Caribbean Central Bank. Available at www.eccb-centralbank.org/PublicAwareness/particles_5.asp.

- ECCB (2007). Report and Statement of Accounts, Annual Report 2006/2007. St. Kitts, 31. Eastern Caribbean Central Bank, March. Available at: www.eccb-centralbank.org/PDF/annual0607.pdf.
- Eichengreen B and Braga de Macedo J (2001). *The European Payments Union: History and Implications for the Evolution of the International Financial Architecture*. Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development, March.
- EMEAP (2003). What is EMEAP? Its past, present and future. December. Available at: www.emeap.org/.
- EMEAP (2006). Working Group on Financial Markets. Review of the Asian Bond Fund 2 Initiative. At: www.emeap.org/ABF/ABF2ReviewReport.pdf.
- Flassbeck H and Spiecker F (2000). *Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich*. Study for the Hans-Böckler-Stiftung und den Bundesvorstand des DGB. Available in German at: www.flassbeck.de/pdf/2000/LoehneundArbeit.pdf.
- Grandes M (2003). Macroeconomic convergence in Southern Africa: the Rand Zone Experience. Working Paper No. 231, OECD Development Centre. Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development, December.
- Hanna D (2006). A new fiscal framework for GCC countries ahead of monetary union. International Economics Programme, IEP BP 06/02, Briefing Paper, May.
- Heard-Bey (2006). *Conflict Resolution and Regional Cooperation: the Role of the Gulf Cooperation Council 1970-2002*. Middle Eastern Studies, 42 (2): 199–222, March.
- Higgott R (2002). From trade-led to monetary-led regionalism. Why Asia in the 21st century will be different to Europe in the 20th century. UNU/CRIS *e-Working Papers*, W-2002/1.
- Holtfrerich (2007). *Post-1945 Western European Integration. The Foster Child of Vision, Crisis and Persistent Search for Compromise*. Mimeo.
- IDB (2006a). *Annual Report 2006: Latin America and the Caribbean in 2006*. Washington, DC, Inter-American Development Bank, January.
- IDB (2006b). Living with Debt: How to limit the risks of sovereign finance. Economic and social progress in Latin America. IPES 2007 Report. Inter-American Development Bank, August.
- IMF (2007). Eastern Caribbean Currency Union: 2006 Regional Discussion – Staff Report. Country Report No. 07/96. Washington, DC, International Monetary Fund, March.
- Jenkins C and Thomas L (1997). Is Southern Africa ready for regional monetary integration? LSE CREFSA Research Paper No. 10. London, Centre for Research into Economics and Finance in Southern Africa.
- Kahn B (2005). Original Sin and Bond Market Development in Sub-Saharan Africa. In: Teunissen JJ and Akkerman A, eds. *Africa in the World Economy: the National, Regional and International Challenges*. Fondad, The Hague.
- Krugman (1998). *What happened to Asia?* Presentation at a conference in Japan. Available at: <http://web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html>.
- Metzger M (2006). The Common Monetary Area in Southern Africa: a typical South-South coordination project? In: Fritz B and Metzger M, eds. *New Issues in Regional Monetary Coordination: Understanding North-South and South-South Arrangements*. Houndsmill, Palgrave Macmillan.
- Ministry of Finance, Japan (2006). Network of Bilateral Swap Arrangements (BSAs) under the Chiang Mai Initiative (CMI). As of 4 May 2006. Available at: www.mof.go.jp/english/if/CMI_060504.pdf.
- Nnanna OJ (2006). Economic and monetary integration in Africa. Paper presented at the G-24 meeting in Singapore, September. Available at: www.g24.org/nnan0906.pdf.
- Ocampo JA (2006). Regional Financial Cooperation: Experience and Challenges. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*, UN ECLAC-Brookings Institution Press, Chapter 1.
- Okeahalam CC (2002). Concentration in the banking sector of the Common Monetary Area of Southern Africa. Paper presented at the conference, Development Issues in the New Economy. University of Cape Town, Cape Town, 24-26 March.
- Park YC (2006). Regional financial integration in East Asia: Challenges and Prospects. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. UN-ECLAC-Brookings Institution Press, Washington, DC.
- Park YC *et al.* (2006). Asian bond market development: rationale and strategies. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. UN-ECLAC-Brookings Institution Press, Washington, DC.

- Pasin MC (2007). Financial integration in Latin America. Mimeo. Background paper prepared for UNCTAD's Trade and Development Report 2007.
- Rajan RS (2006). Monetary and financial cooperation in Asia: emerging trends and prospects. RSI-DP No. 207 (March). Research and Information System for Developing Countries, New Delhi, India.
- Rodrik D (2005). Rethinking Growth Strategies. In: Atkinson AB *et al.* *Wider Perspectives on Global Development*. Palgrave-Macmillan in association with UNU-WIDER, London.
- Rutledge E (2004). Establishing a successful GCC currency union. Preparations and future policy choices. Policy Paper, Gulf Research Center.
- SADC (2006a). Protocol on Finance and Investment. Maseru, Lesotho, 26 August.
- SADC (2006b). Sub-theme on trade, economic liberalization and development. SADC Secretariat. Paper prepared for the SADC consultative conference. Windhoek, 26-27 April.
- SADC Payment System Project (2006). Country-specific Progress Reports. Addendum report. Reporting period: April 2005-March 2006. Available at: [www.reservebank.co.za/SADC/SADC.nsf/LADV/EE4A070FF6B42213422572EA0044EA5D/\\$File/ADDENDUM.pdf](http://www.reservebank.co.za/SADC/SADC.nsf/LADV/EE4A070FF6B42213422572EA0044EA5D/$File/ADDENDUM.pdf).
- Sagasti F and Prada F (2006). Regional Development Banks: A Comparative Perspective. In: Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*, UN ECLAC-Brookings Institution Press, Chapter 3.
- South African Reserve Bank (2007). *Quarterly Bulletin* No. 243. Pretoria, March.
- Sturm M and Siegfried N (2005). *Regional Monetary Integration in the Member States of the Gulf Cooperation Council*. European Central Bank, Occasional Paper Series, No. 31, June.
- Sy ANR (2006). Financial integration in the West African Economic and Monetary Union. Working Paper, No. 07/214. Washington, DC, International Monetary Fund, September.
- Traité de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (1994). Dakar, Senegal, 10 January. Available at: www.banque-france.fr/fr/eurosystelechar/zonefr/uemoa001.pdf.
- Traité instituant la Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale (1994). N'Djaména, 16 March. Available at: www.beac.int/Textes/beac/trcemac.pdf.
- Traité modifié de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (2003). Dakar, Senegal, 29 January. Available at: www.uemoa.int/documents/TraitReviser/UEMOA.pdf.
- UNCTAD (various issues). *Trade and Development Report*. United Nations publications, New York and Geneva.
- UN/DESA (2005). *World Economic and Social Survey 2005*, United Nations publication, sales no. E.05.II.C.1. United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York.
- van den Boogaerde P and Tsangarides C (2005). Ten years after the CFA devaluation: progress toward regional integration in the WAEMU. Working Paper No. 05/145. Washington, DC, International Monetary Fund, July.
- Wang SD and Andersen L (2002). Regional financial cooperation in East Asia: The Chiang Mai Initiative and beyond. In: *Bulletin on Asia-Pacific Perspectives 2002/2003: Sustaining Growth amidst Uncertainties*, United Nations publication, New York.
- World Bank (2007). Independent Evaluation Group. *The Development Potential of Regional Programs: An Evaluation of World Bank Support of Multicountry Operations*. Washington, DC.
- Wyplosz C (2006). Deep Economic Integration: Is Europe a Blueprint? Paper presented to the *Asian Economic Policy Review* in Tokyo, April.
- Yehoue EB (2007). The CFA arrangements – more than just an aid substitute? Working Paper No. 07/19. Washington, DC, International Monetary Fund, January.

Annexe 1 du chapitre V

LA COMMUNAUTÉ DE DÉVELOPPEMENT DE L'AFRIQUE AUSTRALE

La Communauté de développement de l'Afrique australe (CDA) a été fondée en 1992, succédant à la Conférence de coordination sur le développement de l'Afrique australe. Elle compte 14 membres; outre les cinq pays qui constituent la SACU, les neuf autres membres sont l'Angola, Madagascar, le Malawi, Maurice, le Mozambique, la République démocratique du Congo, la République-Unie de Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe. L'intégration régionale est considérée comme un moyen de lutter contre la pauvreté et de remédier aux déséquilibres régionaux. Avec un protocole commercial qui est entré en vigueur en 2000 et un mémorandum d'accord sur la convergence macroéconomique, un ambitieux programme d'intégration devant déboucher sur une union douanière en 2010, un marché commun en 2015 et, enfin, une union monétaire en 2018 a été lancé.

Le Comité des gouverneurs des banques centrales des pays de la CDA, créé en 1995, a engagé des processus qui devraient déboucher non seulement sur une plus grande stabilité macroéconomique de la région et le développement des marchés financiers régionaux, mais aussi sur un environnement plus propice aux échanges commerciaux intrarégionaux. Des efforts considérables ont été faits pour harmoniser les systèmes nationaux de paiement, de compensation et de règlement et pour définir une approche régionale des paiements transfrontières (Committee of Central Bank Governors, 2006; SADC, 2006a; SADC Payment System Project, 2006). Le Protocole sur la finance et l'investissement, signé en août 2006, vise à harmoniser les politiques financières et les politiques de l'investissement. Son objectif général est de faciliter les flux transfrontières et d'éviter des modifications non coordonnées des politiques de l'investissement des pays membres cherchant à attirer des IED au moyen d'incitations fiscales et

autres (SADC, 2006b). L'application de ce protocole devrait permettre d'éviter le dumping fiscal.

En outre, la CDA s'emploie à établir la convertibilité totale des monnaies des États membres pour pouvoir libéraliser les opérations de capital et les opérations du compte financier (SADC, 2006b: Annex 4, Articles 2-4). Une coordination régionale du secteur financier (banques, établissements financiers non bancaires, bourses et institutions de financement du développement) est aussi envisagée. Le Protocole de 2006 a créé des comités chargés de la fiscalité, du contrôle des changes et des règlements internationaux. Toutefois, il laisse aux pays membres une marge de manœuvre considérable. Par exemple, alors qu'il les oblige à accorder un traitement égal aux investisseurs intrarégionaux et extrarégionaux, il autorise une discrimination sous forme de traitement préférentiel de certains investissements et de certains investisseurs dans le but de faciliter la réalisation des objectifs de développement nationaux (SADC, 2006b, Annex 1, Articles 6 and 7). Au stade actuel de l'intégration régionale, l'intérêt de ce protocole est qu'il accroît la cohérence des politiques régionales, dans la mesure où il établit un lien entre les questions financières et les politiques d'investissement qui, jusqu'à présent, n'avaient été examinées ou formulées que séparément.

Pour approfondir l'intégration régionale, les membres ont défini un certain nombre de critères de convergence, à commencer par un plafonnement à 9 % du PIB du déficit des opérations courantes et à 5 % du PIB du déficit budgétaire d'ici à 2008, critères qui seront progressivement durcis par la suite (Bank of Namibia, 2006: 25). Une certaine souplesse est

prévue pour les pays subissant des chocs externes sur le marché international des produits primaires ou victimes de mauvaises récoltes. Ces dernières années, la forte hausse des prix des produits primaires et le désendettement accordé au Malawi, au Mozambique, à la République-Unie de Tanzanie et à la Zambie dans le cadre de l'Initiative sur la dette des pays pauvres très endettés (PPTE) ont desserré la contrainte budgétaire et facilité la convergence vers les objectifs quantitatifs fixés pour le déficit budgétaire et la dette publique. Ces facteurs pourraient aussi aider à surmonter la réticence à abaisser les droits de douane, qui est partiellement motivée par des considérations budgétaires, ce qui faciliterait la libéralisation du commerce intrarégional.

Il y a un autre critère de convergence qui consiste à obtenir un taux de croissance du PIB de 7 % par an d'ici à 2008, ce qui est nécessaire pour réaliser le premier des Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD), à savoir réduire de moitié la pauvreté tout en accélérant l'intégration. Depuis le début du XXI^e siècle, le taux de croissance de la plupart des pays de la CDAA a augmenté, mais cela est dû essentiellement à des facteurs externes, en particulier à la hausse des prix des produits primaires, plus qu'à la coopération régionale, à l'intégration ou à des modifications des politiques nationales de développement. D'ailleurs, l'accord de la CDAA ne définit pas de domaines de coopération visant directement à accélérer la croissance ou la création d'emplois.

Le taux de croissance des pays membres de la CDAA est en hausse depuis le début du siècle et il tend à converger. Toutefois, il n'y a pas eu de convergence notable pour ce qui est du PIB par

habitant. La part de la SACU dans le PIB de l'ensemble de la CDAA était au même niveau en 2005 que quinze ans auparavant. Hormis l'Angola et le Zimbabwe, qui ont subi des épisodes d'instabilité monétaire et budgétaire assez graves, on peut observer un processus de convergence monétaire entre les membres de la CDAA, tiré par les pays membres de la SACU (Bank of Namibia, 2006; Banco de Moçambique, 2005; Bank of Mauritius, 2004). Depuis 2000, les taux d'inflation et les taux d'intérêt directeurs convergent vers le bas. Cela devrait faciliter le commerce intrarégional, en réduisant la volatilité des taux de change entre les pays de la région, et accroître la fiabilité des prix. En outre, cela permet de limiter l'appréciation des monnaies des autres pays de la CDAA, en termes réels, par rapport au rand. Cette appréciation faussait fréquemment les échanges intrarégionaux. Depuis 1990, 7 des 11 pays de la CDAA pour lesquels on dispose de séries chronologiques assez longues ont connu des épisodes d'appréciation du taux de change réel par rapport au rand. Cela a été particulièrement le cas des quatre petits pays membres de la SACU (tableau 5.A1). Trois d'entre eux ont fixé leur parité par rapport au rand, tandis que le Botswana applique un régime de flottement encadré avec un objectif implicite de taux de change par rapport au rand. Depuis 2000, les taux de change réels des petits pays membres de la SACU n'ont guère fluctué, tandis que la surévaluation des monnaies de Maurice et de la République-Unie de Tanzanie a considérablement diminué, ce qui a accru la compétitivité de ces pays. Néanmoins, les fluctuations des taux de change réels au sein de la CDAA ont été extrêmement fortes en raison du désordre monétaire de pays comme le Malawi, la Zambie et le Zimbabwe, ainsi que d'un accroissement de la volatilité du cours du rand par rapport au dollar et à l'euro.

Tableau 5.A1

**TAUX DE CHANGE RÉEL DES MONNAIES DE DIFFÉRENTS PAYS DE LA CDA
PAR RAPPORT AU RAND SUD-AFRICAIN, 1990-2006**

Pays	1990	1995	2000	2005	2006	Variation annuelle moyenne		
						1990-2000	2000-2006	1990-2006
						(Indice, 1990 = 100)		
Malawi	100	170	125	180	187	2,1	11,1	2,4
Mozambique	100	180	111	143	136	-1,6	4,0	-0,5
Madagascar	100	123	85	111	105	-2,5	8,5	-1,7
Zimbabwe	100	127	96	249	–	-0,1	30,5	-1,0
Rép.-Unie de Tanzanie	100	110	58	96	99	-6,4	12,5	-2,3
Maurice	100	97	74	96	97	-3,0	6,6	-1,5
Swaziland	100	102	97	93	92	-0,7	-1,3	-0,9
Botswana	100	100	85	85	86	-1,4	0,6	-1,8
Namibie	100	99	88	85	84	-1,1	-1,1	-1,3
Lesotho	100	94	87	83	82	-1,2	-1,5	-1,1
Zambie	100	113	79	66	48	-3,8	-4,6	-4,5

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, *International Financial Statistics*, avril 2007; et FMI, base de données *World Economic Outlook*.

Note: Le taux de change réel est calculé à partir du taux de change nominal ajusté en fonction des variations relatives des prix à la consommation. Le calcul se fonde sur des moyennes par période. Une hausse (baisse) correspond à une dépréciation (appréciation) de la monnaie nationale par rapport au rand. Pour le Zimbabwe, les variations annuelles moyennes ont été calculées sur les périodes 2000-2005 et 1990-2005.

*Annexe 2 du chapitre V***LE CONSEIL DE COOPÉRATION DU GOLFE**

L'instabilité politique de l'Asie occidentale à la fin des années 70 a conduit six pays de la région du Golfe (Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Oman et Qatar) à former le Conseil de coopération du Golfe (CCG) en 1981 (Heard-Bey, 2006: 199). Depuis, le CCG est passé par les étapes classiques de l'intégration économique: établissement d'une zone de libre-échange en 1983 et d'une union douanière en 2003, et projets d'instaurer un marché commun en 2007 et une union monétaire en 2010. Le Yémen, candidat officieux depuis 1996, dont la candidature a été officiellement acceptée en 1999, participe aux activités des organes et institutions non politiques du CCG depuis 2002, après la signature d'un protocole sur les relations entre le Yémen et le CCG, première étape d'un processus devant mener à l'intégration. Le principal obstacle, pour les pays du CCG, est que le Yémen a un système économique et politique très différent de ceux des autres membres.

La participation à l'union monétaire n'est pas strictement subordonnée à des critères macroéconomiques. Toutefois, les pays du CCG sont convenus que le processus de convergence devra avoir commencé avant l'introduction de la monnaie commune, le dinar du Golfe (Rutledge, 2004). C'est pourquoi le CCG a adopté en 2005 des critères de convergence similaires aux critères de Maastricht appliqués par l'Union européenne, qui servent d'indicateurs pour déterminer si les membres sont prêts à entrer dans une union monétaire¹.

Pour l'heure, tous les membres ont adopté une parité fixe par rapport au dollar, officiellement en 2003 et de fait depuis plus de vingt ans. La seule exception est le Koweït qui, avant 2003, avait rattaché sa monnaie à un panier de devises dominé par le dollar, par rapport auquel il tolérait une

fourchette de fluctuation de $\pm 3,5 \%$ (Sturm and Siegfried, 2005: 35-36). Par conséquent, sauf renégociation, les cours bilatéraux actuels seront ceux appliqués lors de l'instauration de l'union monétaire et du remplacement des monnaies nationales par le dinar du Golfe. Le rattachement au dollar, déjà pratiqué depuis un certain temps, implique que le transfert officiel de la politique monétaire à une banque centrale commune devrait être moins coûteux pour les pays du CCG que pour d'autres pays qui n'ont pas de parité fixe. En outre, le coût devrait être modéré parce que tous les pays de la zone sont très tributaires de l'exportation de pétrole et les chocs externes auraient donc des effets similaires sur leur économie. Toutefois, la création de la banque centrale du CCG à laquelle serait confiée la politique monétaire, ainsi que de son dispositif institutionnel, n'a pas encore été annoncée.

À l'exception de l'Oman, les pays membres du CCG se sont alignés sur la politique monétaire de la Réserve fédérale des États-Unis pour déterminer leur taux d'intérêt depuis 1995. Depuis l'adoption d'une parité fixe en 2003, le niveau et la volatilité des taux d'inflation au sein du CCG sont en baisse. Les recettes budgétaires ont gonflé grâce à la hausse du prix du pétrole et, en 2004, tous les membres ont enregistré un excédent budgétaire considérable. En conséquence, si le prix du pétrole venait à chuter, le déficit budgétaire et le taux d'endettement devraient s'aggraver, comme ce fut le cas dans les années 80. Il a été suggéré de prendre les recettes non pétrolières comme paramètre pour calculer le solde budgétaire (Hanna, 2006). Toutefois, la demande nationale hors secteur pétrolier dépend beaucoup des recettes pétrolières; en conséquence, les recettes budgétaires non pétrolières devraient connaître des fluctuations aussi fortes que les recettes pétrolières (Rutledge, 2004).

Pour les pays du CCG, le risque de surévaluation dû à une parité fixe par rapport à une des principales monnaies internationales est relativement limité. Premièrement, sauf en 1991 et 1995, leur taux d'inflation a été inférieur à celui des États-Unis sur la période 1980-2003, même si l'écart tend à diminuer. Au début des années 80, le taux d'inflation des États-Unis a chuté plus vite que celui du CCG et, depuis le milieu des années 80, le taux d'inflation du CCG s'est remis à monter progressivement puis très rapidement à partir de 2004 en raison de la hausse du prix du pétrole. Deuxièmement, comme les pays du CCG sont des États rentiers et d'importants exportateurs de pétrole, produit dont l'élasticité-prix de la demande est faible, une appréciation modérée de leur monnaie en termes réels ne pose pas de problème majeur dans l'immédiat. Toutefois, s'ils cherchent à développer leur industrie manufacturière et à renforcer leurs échanges commerciaux non pétroliers avec les États-Unis et l'Asie, une

appréciation réelle même modérée pourrait contrer cet effort à long terme. Troisièmement, l'offre de main-d'œuvre et le coût unitaire de la main-d'œuvre dans le secteur privé sont très flexibles car les pays du CCG emploient énormément d'expatriés, ce qui permet d'amortir les effets des chocs sur les prix et donc de limiter la surévaluation. Cela suppose que la libéralisation des mouvements de main-d'œuvre intrarégionaux s'appliquera aussi aux expatriés (Rutledge, 2004). La plupart des nationaux des pays du CCG travaillent toujours dans le secteur public. Quatrièmement, si le dollar continue de s'affaiblir par rapport à l'euro, le marché de l'UE pourrait devenir un débouché important pour les exportations de produits autres que le pétrole, facilitant la diversification des économies du CCG en dépit d'une appréciation réelle modérée par rapport au dollar. En fait, l'UE est déjà le premier importateur de produits provenant des pays du CCG, même si la balance commerciale avec l'UE a été négative pendant les vingt dernières années.

Note

1 Ces critères sont les suivants: i) déficit budgétaire inférieur à 3 % du PIB; ii) dette publique inférieure à 60 % du PIB; iii) réserves de change supérieures à quatre mois d'importations; iv) taux d'intérêt ne dépassant pas de plus de 2 points de pourcentage la moyenne des taux des trois pays dont le taux d'inflation est le plus bas; et v) taux

d'inflation ne dépassant pas de plus de 2 points de pourcentage la moyenne pondérée du taux d'inflation de l'ensemble des membres. En 2006, l'Oman a annoncé qu'il n'y adhérerait qu'à une date ultérieure (*Financial Times*, 12 décembre 2006).

LA COOPÉRATION RÉGIONALE DANS LES DOMAINES DE LA LOGISTIQUE COMMERCIALE, DE L'ÉNERGIE ET DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE

L'intégration économique, qui se traduit par une division croissante du travail et l'établissement d'un dense réseau de liens entre les entreprises d'une région ou d'un secteur et entre secteurs et régions, n'est pas seulement le fruit des forces du marché et ne peut pas non plus être imposée par la planification et des interventions de l'État dans une société ouverte. Cela vaut tant au niveau national qu'aux niveaux régional et international. La dynamique du marché, les décisions des entreprises privées en matière de production et d'investissement et l'attitude des gouvernements par rapport à différentes formes de coopération économique avec leurs voisins jouent toutes un rôle, mais les processus d'intégration régionale sont aussi déterminés par les caractéristiques structurelles et la complémentarité des économies d'une région, par la compatibilité de leurs politiques économiques et par l'environnement macroéconomique global. C'est pour cela que la coopération régionale officielle dans les domaines du commerce et de la finance peut être associée à des degrés très différents d'intégration régionale de fait, et aussi qu'il y a parfois eu une intégration sans que les pays concluent au préalable des accords commerciaux officiels ou mènent d'autres formes de coopération au niveau politique. De plus, certains aspects de la coordination de l'action publique au niveau régional peuvent être tout aussi importants que la libéralisation des échanges commerciaux, selon les caractéristiques des différentes régions. Dans le présent chapitre, nous examinerons divers exemples de politiques publiques coordonnées, tant entre pays développés qu'entre pays en développement.

La qualité de la logistique commerciale et des réseaux d'information liés au commerce a une influence directe sur la dynamique du commerce régional et peut avoir des effets sur la transformation

structurelle et la croissance. Dans la section A, nous examinerons plusieurs aspects de la logistique commerciale, notamment les conditions de transport international, qui sont essentiels pour qu'un échange de marchandises soit matériellement possible. Dans les sections suivantes, nous examinerons des aspects de la coopération politique régionale axés plus directement sur la croissance, la diversification et la modernisation industrielle qui, en accroissant le potentiel commercial, ont aussi une influence sur la structure de l'intégration régionale. Dans la section B, nous passerons en revue quelques évolutions récentes de la coopération régionale dans le secteur de l'énergie, qui commence à être envisagée sous un nouvel éclairage en raison des préoccupations environnementales croissantes liées à la production et la consommation d'énergie et de la crainte de pénurie. Enfin, dans la section C, nous reviendrons sur l'histoire de l'intégration en Europe occidentale et sur les enseignements qu'on peut en tirer quant au rôle des politiques industrielles régionales à l'appui du développement, nonobstant les différences considérables qui existent entre l'Europe et les pays en développement.

Si la qualité de la logistique commerciale joue un rôle critique pour l'essor du commerce régional, les politiques énergétiques et industrielles régionales peuvent aider à accroître la productivité et à promouvoir la diversification et la transformation structurelle, qui exigent une action à long terme. Par exemple, ces politiques peuvent permettre de financer et de réaliser des projets qui ne sont pas à la portée d'un seul pays et peuvent aussi contribuer à éviter le problème de la généralisation. Une coopération efficace dans tous ces domaines peut appuyer les efforts nationaux visant à renforcer l'intégration interne dans chaque pays et à tirer parti de l'intégration dans l'économie mondiale.

A. La logistique commerciale

1. Commerce régional et transport régional: un cercle vertueux

En général, le commerce intrarégional croît plus vite que le commerce interrégional, en dépit de la baisse du coût unitaire du transport international. Depuis plusieurs décennies, le trafic de conteneurs intra-asiatique a progressé plus vite que le trafic mondial, de même que le commerce intra-européen ou intra-Mercosur a progressé plus vite que le commerce entre ces deux blocs régionaux. Par exemple, en ce qui concerne les produits transportés par conteneurs, on prévoit que le trafic intrarégional dépassera le trafic Est-Ouest (c'est-à-dire entre l'Asie, d'une part, et l'Europe et l'Amérique du Nord, d'autre part) d'ici à 2015 (fig. 6.1). En raison de l'augmentation du volume des échanges et des économies d'échelle qui en résultent, le coût unitaire du transport a baissé tandis que la fréquence et la qualité des services se sont améliorées. En outre, dans de nombreuses régions, les modes de transport sont diversifiés (route et rail). Cela réduit les délais de livraison, permet l'organisation en flux tendus et fait croître la demande de marchandises et de composants. En d'autres termes, l'expansion du commerce se traduit par une amélioration de la qualité des transports et une réduction de leur coût, lesquels à leur tour stimulent le commerce intrarégional.

Il y a donc une interaction positive entre l'intégration économique régionale et l'intégration des réseaux de transport. La réduction du coût et l'amélioration de la qualité des transports intrarégionaux renforcent l'intégration économique régionale et, en parallèle, l'intégration économique régionale inclut souvent la libéralisation du marché des services de transport. Dans l'UE par exemple, les services de cabotage maritime sont pour l'essentiel libéralisés pour les navires battant pavillon européen, des normes communes ont contribué à mettre en place un marché commun des services de transport et les camions des différents pays membres sont, en principe et dans certaines

limites, libres de transporter des marchandises à l'intérieur des autres pays membres. Il y a d'autres exemples d'intégration régionale, tels que les travaux de l'Association des États des Caraïbes visant à conclure un accord régional sur le transport aérien, l'Accord du Forum du Pacifique sur les services de transport aérien, le Protocole de la CDAA sur les transports, les communications et la métrologie et le Cadre général de principes et de règles pour la libéralisation du commerce des services de la Communauté andine. Ces accords devraient aussi promouvoir l'IED dans le domaine des transports puisqu'ils donnent aux investisseurs accès à un marché plus large.

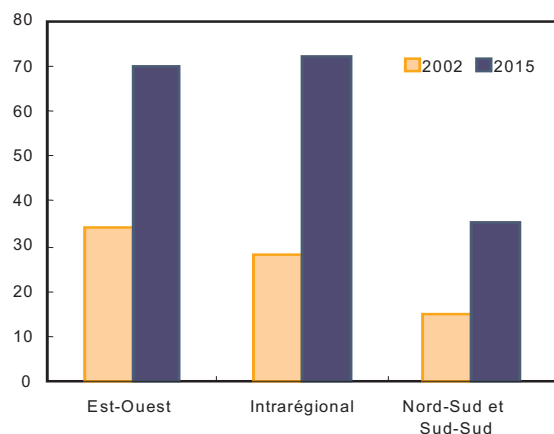
Les approches régionales sont aussi particulièrement appropriées pour la facilitation du transport sur les axes principaux, y compris les voies navigables. Par exemple, les pays de la région cherchent à s'accorder sur le transport fluvial sur le Paraguay-Parana en Amérique du Sud (Acuerdo de transporte fluvial por la hidrovía Paraguay-Paraná), sur le Nil (Nile Basin Initiative) et sur le Mékong (Mekong River Commission).

Il y a toutefois des exceptions. Par exemple, de nombreux pays d'Afrique sont encore mieux reliés à des pays développés d'autres continents par voie aérienne et maritime qu'aux pays voisins (CNUCED, 2006a). L'insuffisance des infrastructures et la lourdeur des formalités douanières font obstacle au commerce intrarégional et la structure des échanges commerciaux et des réseaux de transport de passagers obligent souvent les voyageurs à transiter par un aéroport européen pour se rendre dans un autre pays d'Afrique. Les initiatives politiques ne peuvent pas stimuler le commerce intrarégional si elles ne sont pas accompagnées de mesures concrètes pour faciliter les mouvements de marchandises au sein de la région.

L'expansion du commerce se traduit par une amélioration de la qualité des transports et une réduction de leur coût, lesquels à leur tour stimulent le commerce intrarégional.

Figure 6.1

**TRAFIC MARITIME DE CONTENEURS
INTRARÉGIONAL ET INTERRÉGIONAL**
(En millions de TEU)



Source: ESCAP, 2005: 32.

Note: TEU = équivalent conteneur de 20 pieds.

2. La facilitation des échanges en tant qu'instrument de promotion du commerce régional

Bon nombre d'observateurs pensent que les principales sources de défaillance du marché sont liées aux carences de l'information. En conséquence, un appui public à la diffusion d'informations sur les possibilités commerciales pourrait être un instrument efficace au niveau régional pour renforcer les relations commerciales entre pays voisins. Cela pourrait être particulièrement utile aux pays les plus pauvres, dont le marché intérieur est très étroit et dont l'intégration interne est rudimentaire. En pareils cas, des institutions régionales de promotion des échanges qui recueillent et diffusent des informations pertinentes sur les possibilités de commerce et d'investissement dans la région, en se fondant sur des enquêtes relatives à l'offre et à la demande de certains produits, peuvent contribuer à élargir les marchés et à repérer des possibilités de division de la production entre pays voisins. Ces

services peuvent être complétés par l'organisation de foires commerciales et de rencontres régionales d'acheteurs et de vendeurs pour aider les entreprises de pays voisins à promouvoir leurs biens et services dans le cadre des accords commerciaux régionaux en vigueur, créant ainsi des réseaux régionaux de production capables de soutenir la concurrence mondiale (ITC, 2006a)¹.

C'est pour ces raisons que, par exemple, la CEMAC et l'UEMOA ont créé un réseau institutionnel de gestion de l'information commerciale et d'échange de renseignements sur les possibilités commerciales régionales entre institutions nationales de promotion du commerce extérieur, afin d'aider les PME à connaître les débouchés qu'offre la région. Les membres de la Commission de l'océan Indien (COI) ont aussi défini un cadre pour la gestion et la diffusion d'informations commerciales, afin de mettre en place des services et réseaux nationaux et régionaux d'information des entreprises (ITC, 2006b)².

Outre les carences de l'information, les formalités bureaucratiques et le manque de fiabilité du transport sont souvent des obstacles importants aux relations économiques régionales. On ne peut pas résoudre ces problèmes uniquement en abaissant ou en supprimant la protection tarifaire et il faut compléter la libéralisation par des mesures de facilitation. Bon nombre de mesures de facilitation des échanges sont plus faciles à appliquer au niveau régional qu'au niveau mondial, notamment en ce qui concerne les infrastructures, l'adoption de normes communes, les licences, les documents commerciaux (encadré 6.1) et même des aspects aussi banals que les heures d'ouverture des postes frontière. Des partenariats régionaux pour la facilitation des échanges et du transport peuvent jouer un rôle de plus en plus important dans la réduction des coûts de transport intrarégional en améliorant les infrastructures, les régimes de transit et les formalités frontalières. Les partenariats sont générés par le caractère multidisciplinaire de la facilitation des échanges et du transport. Ils peuvent aider à diffuser des pratiques optimales, à déterminer les goulets d'étranglement transfrontaliers et à formuler des politiques qui nécessitent des engagements parallèles dans plusieurs pays.

Encadré 6.1**LE DOCUMENT DOUANIER DE LA COMESA**

L'article 69 du Traité COMESA prévoit une simplification et une harmonisation des documents commerciaux afin de faciliter les échanges de biens et de services dans le marché commun. Les États parties sont tenus de réduire au minimum le nombre de documents commerciaux et d'exemplaires requis et d'harmoniser les renseignements qui doivent être indiqués sur ces documents. En vertu de l'article 71, ces documents doivent en outre être conçus et harmonisés sur la base de normes, pratiques et principes directeurs acceptés au niveau international et doivent permettre un traitement informatique ou automatique. La COMESA a donc établi un formulaire unique servant de déclaration douanière, le Document douanier de la COMESA, que le Conseil a adopté en 1997. À ce jour, 15 pays emploient un document unique (SGD) fondé sur ledit Document douanier: Angola, Burundi, Égypte, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Namibie, Ouganda, République démocratique du Congo, Rwanda, Soudan, Zambie et Zimbabwe. Les cinq autres pays (Comores, Djibouti, Érythrée, Seychelles et Swaziland) sont en train d'élaborer leur propre SGD. De plus, la majorité des membres de la COMESA emploient le logiciel d'automatisation des formalités douanières SYDONIA, mis au point par la CNUCED, qui intègre le Document douanier de la COMESA.

Source: COMESA (www.comesa.int/trade/customs).

Les partenariats régionaux de facilitation peuvent regrouper divers acteurs des secteurs public et privé, des organisations non gouvernementales et des donateurs multilatéraux. On peut citer comme exemples le Programme de facilitation du commerce et du transport dans l'Europe du Sud-Est, les comités PRO de l'Association du Sud-Est européen et le Programme de couloirs de transport Europe-Caucase-Asie. Les associations professionnelles actives dans ce domaine sont pour la plupart des associations sectorielles, comme l'Organisation européenne des activités d'expédition, de transport, de logistique et de douanes et la Confédération internationale des agents en douanes. En Amérique latine, des entreprises privées ont formé l'Alliance des entreprises pour un commerce sûr (BASC), qui s'emploie à améliorer la sécurité tout au long de la chaîne logistique tout en facilitant le commerce légitime (encadré 6.2).

La facilitation du commerce et du transport au sein d'une région peut suivre différentes approches, selon le degré d'intégration économique et de coopération politique. Les régions les plus hétérogènes peuvent avoir besoin de procéder au cas par cas, en se concentrant sur certaines mesures

de facilitation. Les pays voisins qui ont déjà conclu un accord préférentiel, un accord de libre-échange ou une union douanière s'emploient pour la plupart à introduire des mesures globales. En revanche, une organisation comme l'Organisation de coopération économique (OCE) a pris des mesures de facilitation du commerce et du transport avant de passer à la libéralisation du commerce. Il peut aussi y avoir coopération dans ce domaine entre plusieurs organisations régionales, par exemple l'UE et la CARICOM ou l'ASEANE et l'UE.

Le transport terrestre exige souvent un transit par les pays voisins. De nombreux pays n'autorisent le transit de marchandises que si elles sont placées sous douane durant le trajet et si le transporteur dépose une garantie. La garantie sert à couvrir le montant des impôts et droits d'accise si le transporteur ne peut pas démontrer que les marchandises ont quitté le territoire, soit en raison d'une irrégularité, soit parce qu'elles ont été illégalement introduites sur le marché du pays de transit. Les régimes de garantie de transit permettent d'éviter le paiement effectif des droits et impôts.

LA BASC: LES NORMES DE SÉCURITÉ EN TANT QUE MOYEN DE FACILITER LES ÉCHANGES

Depuis une dizaine d'années, la BASC a forgé en Amérique latine un partenariat entre le secteur privé, les administrations douanières, les États et les organisations internationales pour promouvoir le commerce et renforcer sa sécurité. Le Système de gestion de la sécurité et du contrôle (SCMC) qu'elle a mis au point vise à améliorer la logistique et à lutter contre le terrorisme et le trafic de drogues qui entravent le commerce légitime. Si un tel système était reconnu par les douanes des différents pays, les formalités douanières pourraient être simplifiées et accélérées et le transport de marchandises serait plus efficace et sûr. Cela permettrait aux négociants d'économiser du temps et de l'argent. Les procédures prévues par ce système doivent être conformes aux prescriptions légales. Elles définissent le système de sécurité et attribuent les responsabilités, en tenant compte des compétences et capacités administratives et de la nécessité de sécuriser les installations, l'information et les produits et de sélectionner les fournisseurs et les clients. La BASC certifie des entreprises qui jouissent d'une solide réputation sur le marché international et ont un lien direct et permanent, par l'intermédiaire d'associations nationales, avec les douanes et les organisations internationales qui participent au programme. À ce jour, quelque 1 800 entreprises de 13 pays d'Amérique latine bénéficient des avantages apportés par la reconnaissance du SCMC par plus de 20 administrations douanières et organisations internationales.

Source: Business Alliance for Secure Commerce (www.wbasco.org).

Les garanties sont émises par le propriétaire des marchandises ou par un agent (transitaire ou transporteur) en faveur de l'administration douanière du pays de transit. Les systèmes internationaux de transit, tels que le TIR (Transports internationaux routiers), s'appuient sur une garantie mutuellement reconnue et un ensemble unique de documents (le carnet TIR dans le cas du système TIR). La Convention TIR est en principe un instrument international, mais elle est essentiellement appliquée au niveau régional en Europe et dans les pays voisins d'Asie. La Chine envisage de la signer, après l'adhésion du Kazakhstan et d'autres pays voisins d'Asie centrale. D'autres régions, notamment celles de la COMESA, de l'Afrique de l'Ouest, de l'ASEANE et du Mékong, cherchent des solutions régionales pour le transit.

En Amérique du Sud, il y a deux accords régionaux (dans la Communauté andine et dans le Mercosur) visant à faciliter le transport multimodal (c'est-à-dire les transactions dans le cadre desquelles

les marchandises sont transportées par au moins deux modes de transport mais avec un contrat de fret unique). L'exploitant de transport multimodal doit avoir une assurance couvrant le risque de perte, de détérioration ou de retard de livraison des marchandises visées par le contrat de transport multimodal.

3. Distance, transport maritime et géographie du commerce

On postule généralement que la distance est un des principaux facteurs qui déterminent le coût du transport et donc aussi la compétitivité internationale des pays. Il ne fait pas de doute que la distance a une grande influence sur la géographie du commerce. Toutefois, l'obstacle au commerce n'est pas la distance en soi mais le coût du transport et la rareté des liaisons, qui eux-mêmes ne sont pas directement liés à la distance mais plus au degré de difficulté du transport de marchandises.

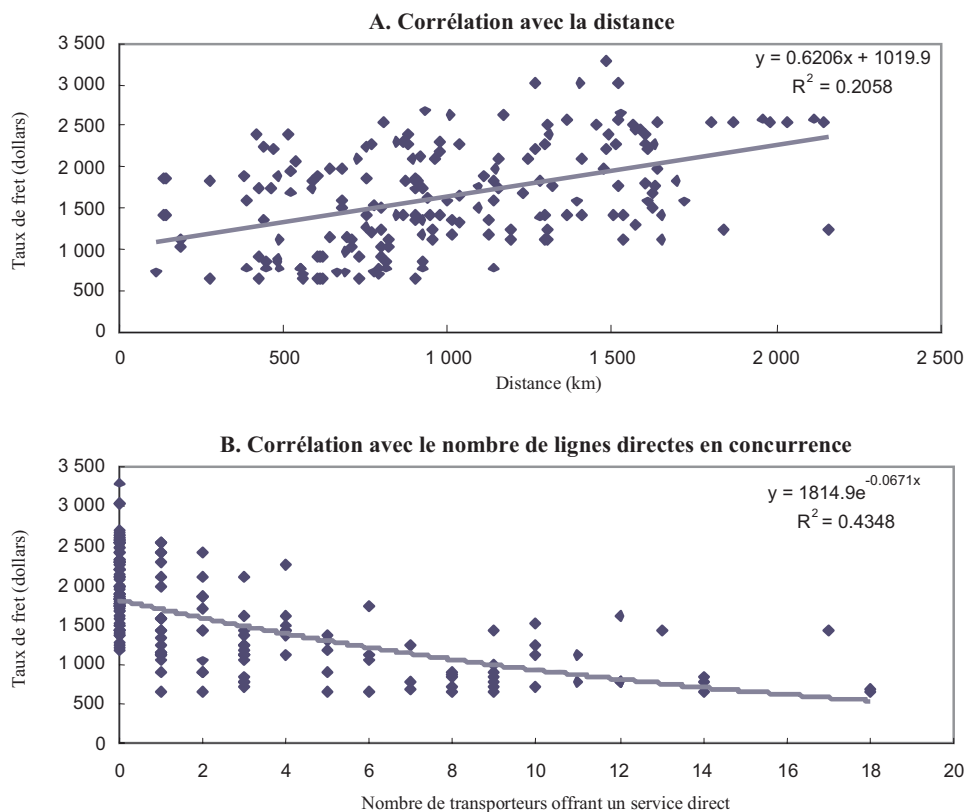
Dans une étude sur la sous-région des Caraïbes faite en 2006, la CNUCED a constaté que la distance explique environ 20 % de l'écart des taux de fret maritime, l'influence de la concurrence entre les lignes régulières et des économies d'échelle étant nettement plus grande (fig. 6.2). Sur les lignes sur lesquelles il n'y a pas de service direct (c'est-à-dire lorsque tout le transport maritime en conteneurs exige au moins un transbordement dans un pays tiers), le taux de fret d'un conteneur de 20 pieds était en moyenne de 2 056 dollars dans l'échantillon de pays étudiés (CNUCED, 2007: 14). Sur les itinéraires sur

L'obstacle au commerce n'est pas la distance en soi mais le coût du transport et la rareté des liaisons, qui eux-mêmes ne sont pas directement liés à la distance mais plus au degré de difficulté du transport de marchandises.

lesquels il y a entre un et quatre transporteurs en ligne directe, il était de 1 449 dollars, et là où il y a plus de cinq compagnies en concurrence, il n'était que de 973 dollars. Le délai de transit et la qualité des infrastructures portuaires ont aussi une influence majeure sur le coût du transport. Cet exemple montre qu'une libéralisation stratégique des services de transport régionaux, en raison de ses effets sur la concurrence et sur les économies d'échelle, peut avoir un effet majeur et parfois décisif sur l'établissement de liaisons régionales et l'intégration économique.

Figure 6.2

TAUX DE FRET DANS LES CARAÏBES



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED.

Note: Ces données correspondent aux taux de fret pratiqués dans un échantillon de pays constitué par la CNUCED en juillet 2006, pour un conteneur de 20 pieds. Chaque point de la figure correspond à une liaison entre deux pays du bassin des Caraïbes. La région du bassin des Caraïbes englobe toutes les îles Caraïbes et les pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud qui donnent sur la mer des Caraïbes.

Une autre stratégie qu'on peut employer pour accroître la productivité des transporteurs et donc réduire le coût des transports intrarégionaux consiste à stimuler la concurrence entre les ports. En Europe, le transport intercontinental de nombreux pays passe par des ports de pays voisins, alors que dans la plupart des pays en développement les cargaisons doivent en général passer par le ou les ports de chaque pays. Il y a toutefois quelques exceptions, avec des ports qui traitent aussi des cargaisons intercontinentales destinées à des pays voisins ou provenant de pays voisins, ce qui permet de réduire la distance du transport terrestre et d'intensifier la concurrence entre les ports; on peut donner en exemple les ports de Mombassa (Kenya) et de Dar-es-Salaam (République-Unie de Tanzanie) en Afrique de l'Est, et ceux de Buenos Aires (Argentine), Montevideo (Uruguay) et Porto Alegre (Brésil) dans le Mercosur. Dans ces deux régions, les ports sont aussi mis en concurrence pour le traitement des cargaisons intercontinentales des pays voisins sans littoral.

Pour intensifier la concurrence entre les ports, il faut des infrastructures routières et ferroviaires suffisantes ainsi que des accords en matière d'accès au marché des transports terrestres. On peut aussi, pour accroître la concurrence régionale dans le domaine du transport, intégrer le transport national (cabotage) et le transport régional dans des réseaux de lignes maritimes mondiales. En autorisant les transporteurs étrangers à faire du cabotage ou à transporter des cargaisons entre pays voisins, au lieu de les réserver aux transporteurs de la région, on peut accroître la taille du marché global et élargir le choix des transporteurs pour les mouvements nationaux, régionaux et intercontinentaux de marchandises.

Dans certaines régions, les pays en développement ont beaucoup plus d'échanges avec des pays développés proches qu'entre eux. Cela est dû en grande partie à la taille relative de leur économie et à la structure de leur production et de leur commerce extérieur, mais les réseaux de transport jouent aussi un rôle important. Cela vaut non seulement pour l'Afrique, dont le principal partenaire commercial est l'Europe occidentale, mais aussi pour l'Amérique centrale et les Caraïbes, dont l'essentiel des échanges se font avec les États-Unis, et les itinéraires maritimes sont calqués sur la structure de ces échanges. C'est ainsi qu'il y a de nombreuses lignes reliant l'Amérique centrale et les pays insulaires des Caraïbes à Miami, d'où proviennent la plupart de leurs importations. D'autres services relient ces deux régions à l'Europe et à l'Asie, via des pôles de transbordement en Jamaïque

et au Panama. Cette combinaison de ports de transbordement et de lignes maritimes a généré une situation dans laquelle les modestes échanges entre l'Amérique centrale et les îles Caraïbes doivent transiter par Miami, Kingston ou Panama ou par quelques autres ports régionaux tels que ceux de Carthagène (Colombie) ou Santo Domingo (République dominicaine).

Le transbordement implique des coûts de manutention portuaire additionnels et prolonge les voyages, mais il a tendance à se développer parce qu'il réduit le coût global. Ainsi, de nombreux services de transport desservant l'Australie, la Nouvelle-Zélande ou les îles du Pacifique, qui étaient autrefois assurés par des lignes directes, font aujourd'hui intervenir un transbordement à Singapour. De même, le nombre de voyages directs entre la côte Ouest de l'Amérique du Sud et l'Europe a diminué, les lignes directes étant remplacées par un transbordement au Panama ou en Jamaïque. Une grande partie des cargaisons voyageant entre l'Amérique du Sud et l'Asie sont transbordées via Panama ou via des ports d'Amérique du Nord. Les services de transport avec transbordement peuvent faciliter les relations commerciales Sud-Sud au niveau régional et au-delà, dans la mesure où ils permettent de transporter des cargaisons, telles que le vin chilien exporté vers le Cambodge ou les tee-shirts exportés par le Cambodge vers le Chili, dont le volume est insuffisant pour justifier l'existence d'une liaison directe.

Presque tous les pays qui ont un accès à la mer sont reliés au réseau mondial de transport maritime. L'amélioration des opérations portuaires, le développement de la conteneurisation et la modification de la structure des services maritimes ont permis à de nombreux pays en développement côtiers d'avoir un commerce régulier de produits manufacturés avec d'autres pays en développement côtiers, ce qui n'était pas économiquement viable il y a vingt ans. Aujourd'hui, 162 pays sont reliés à au moins un autre pays par un service de transport maritime direct régulier et, en raison des progrès de la conteneurisation et des correspondances dans les ports de transbordement, il y a des services réguliers de transport maritime entre tous les pays du monde ayant un accès à la mer. Une étude de la CNUCED a montré que 17 % des 13 041 paires de pays côtiers sont reliés entre eux par au moins une ligne maritime directe et que le transport maritime entre les autres 83 % exige au moins un transbordement (CNUCED, 2006b). Le développement des services de transbordement peut être particulièrement utile pour l'essor du commerce Sud-Sud et du commerce intrarégional (encadré 6.3).

Encadré 6.3

LES PÔLES RÉGIONAUX DE TRANSBORDEMENT ET LES SERVICES INTRARÉGIONAUX DE TRANSPORT MARITIME

Les avantages indirects qu'apporte le transbordement en matière de commerce intrarégional peuvent être illustrés par un scénario schématique résumant les effets d'une récente réorganisation de la structure du réseau de lignes maritimes entre l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud et les autres continents. Le Chili, le Mexique, le Venezuela et le Panama avaient traditionnellement des lignes directes distinctes vers l'Asie, l'Amérique du Nord et l'Europe. Après la réorganisation de certaines compagnies maritimes, les lignes directes du Chili, du Mexique et du Venezuela vers l'Asie, l'Amérique du Nord et l'Europe ont été remplacées par des lignes indirectes via Panama. Cela signifie que chacune des trois lignes qui auparavant desservaient, par exemple, une fois par semaine l'Asie et l'Amérique du Nord et l'Europe s'arrête aujourd'hui à Panama. Toutefois, depuis Panama, il y a maintenant quatre liaisons par semaine vers l'Asie, l'Amérique du Nord et l'Europe. À l'évidence, cette réorganisation a été bénéfique pour le Panama, de même que pour le Chili, le Mexique et le Venezuela, qui bénéficient de liaisons plus fréquentes avec les autres continents. Ils ont aujourd'hui moins de lignes directes, mais ils profitent de la fréquence accrue des liaisons via Panama et d'un choix élargi entre transporteurs concurrents. En outre, les pays voisins, comme le Chili, le Mexique, le Venezuela et le Panama, sont beaucoup mieux liés entre eux qu'auparavant. La création de pôles régionaux de transbordement peut donc être bénéfique pour le commerce maritime intrarégional (pour plus de précisions, voir CNUCED, 2006b).

4. Les liaisons terrestres: bienfaits de la coopération régionale en matière de facilitation des échanges et du transport pour les pays sans littoral

Aujourd'hui, en raison de la mondialisation, la cherté du transport et la rareté des liaisons sont encore plus préjudiciables au développement d'un pays qu'auparavant et posent un problème particulier aux pays en développement sans littoral. Dans les années 90, le taux de croissance du PIB par habitant de ces pays a été négatif (-0,9 %), alors que celui des pays en développement de transit a été positif (1,3 %) (Chowdhury and Erdenebileg, 2006: 7). Le PIB par habitant est d'environ 43 % moins élevé dans les pays sans littoral que dans les pays voisins ayant accès à la mer. Le coût du transport et l'insuffisance des liaisons sont une des principales causes de ce retard.

La distance jusqu'à la côte pourrait sembler être un facteur de première importance. Toutefois, de nombreuses capitales et centres industriels existants ou en devenir de pays en développement sans littoral ne sont pas plus éloignés de la côte que bien des villes de l'intérieur des pays côtiers. La grande

différence est que les pays sans littoral doivent franchir une frontière supplémentaire et qu'il peut y avoir d'autres ruptures de continuité, dues notamment à la médiocrité des infrastructures et à la segmentation du marché des services de transport.

Comme le volume du commerce extérieur de nombreux pays en développement sans littoral est très limité, on a observé une corrélation inverse entre le coût du transport et le volume des échanges: un faible volume d'échanges alourdit le coût du transport car il ne permet pas de réaliser des économies d'échelle. Cela crée un cercle vicieux puisque la cherté du transport fait elle-même obstacle à l'augmentation du volume des échanges. La plupart des pays en développement sans littoral sont très tributaires de l'exportation de quelques produits primaires et de l'aide publique au développement; en conséquence, leurs échanges de produits manufacturés sont généralement déficitaires. Le coût du transport des produits importés est donc très élevé parce que le fret doit aussi couvrir le retour des conteneurs ou camions à vide. De plus, les retards et le manque de fiabilité des délais de livraison aux frontières sont un obstacle majeur à la compétitivité de ces pays à l'exportation. Enfin et surtout, dans la production

mondialisée d'aujourd'hui, le coût des transports et la lenteur de l'acheminement des produits importés alourdissent aussi le prix de revient de produits destinés à l'exportation et dissuadent les investisseurs, en particulier dans les activités de montage.

Dans de nombreux cas, un des grands moyens de surmonter les obstacles logistiques à la compétitivité consiste à créer des corridors et à conclure des accords bilatéraux et régionaux de transit entre les pays en développement sans littoral et les pays voisins de transit. Les pays ayant accès à la mer ont tout intérêt à conclure de tels accords pour deux raisons principales. Premièrement, un régime de transit efficient peut aider leurs fournisseurs de services de transport et leurs ports à traiter des volumes accrus. Deuxièmement, les pays sans littoral peuvent eux-mêmes devenir des pays de transit si les pays côtiers optent pour le transport terrestre pour leurs échanges avec d'autres pays de la région. Le volume d'affaires supplémentaire venant des pays voisins peut permettre au pays côtier de réaliser des économies d'échelle, et donc de réduire le coût du fret, et peut aussi améliorer sa propre desserte dans la mesure où le trafic supplémentaire peut attirer de nouveaux fournisseurs de services de transport maritime. Il n'y a pas que les ports bien connus tels que ceux de Singapour ou d'Anvers (Belgique) qui ont su exploiter le transit vers les pays voisins; des ports de transit africains, comme ceux de Maputo (Mozambique) et Djibouti (Djibouti), ont aussi su tirer parti de cette activité qui génère un chiffre d'affaires important et crée des emplois pour leur population.

Dans le cadre des processus d'intégration régionale, les pays en développement sans littoral devraient chercher à améliorer leurs liaisons terrestres plutôt que de se braquer sur le fait qu'ils n'ont pas d'accès à la mer. Le développement des liaisons terrestres permet à un pays d'aider ses voisins à échanger des marchandises entre eux en leur fournissant une infrastructure et des services de transport et de logistique pour le transport de transit.

L'Afghanistan, par exemple, a l'ambition de devenir un carrefour pour les échanges entre le sous-continent indien et l'Asie centrale; le commerce entre la Fédération de Russie et la Chine pourrait être facilité par le transit en Mongolie, et la République démocratique populaire lao pourrait devenir un pays de transit entre la Thaïlande et la Chine. Un autre aspect de l'amélioration des liaisons terrestres concerne le commerce extérieur du pays

sans littoral lui-même. Si ce pays parvient à accroître ses échanges par voie terrestre avec les pays de la même région, en réduisant sa dépendance à l'égard des services de transport maritime et des ports de mer voisins, le coût de ses opérations commerciales pourrait même devenir moins élevé que celui d'un pays qui a des liaisons maritimes. Par exemple, si l'Afghanistan parvenait à développer ses échanges avec l'Asie centrale ou d'autres pays voisins, il pourrait réduire sa dépendance à l'égard du transit par les ports de Karachi (Pakistan) et de Bandar Abbas (République islamique d'Iran). En raison de la forte croissance de l'Asie de l'Est, la République démocratique populaire lao et la Mongolie pourraient chercher à accroître leur commerce avec des pays voisins comme la Chine et la Thaïlande. Une telle stratégie contribuerait aussi à diversifier la structure du commerce extérieur des pays sans littoral. Le problème de l'absence d'accès à la mer lié à celui de l'évolution de la structure du commerce extérieur est aussi important dans les pays en transition et en particulier dans certains pays de la CEI (encadré 6.4).

Les intérêts mutuels des pays en développement sans littoral et des pays de transit ayant un accès à la mer paraissent plus importants qu'on ne le pense souvent et la coopération régionale en matière de facilitation des échanges et du transport peut souvent être bénéfique pour les deux parties, aidant non seulement les pays sans littoral mais aussi les pays côtiers à générer un volume d'affaires additionnel et à réduire le coût du transport international.

Encadré 6.4

**FACILITATION DES ÉCHANGES ET PROBLÈMES DE TRANSPORT
DANS LA CEI ET EN ASIE CENTRALE**

La logistique commerciale a une importance capitale non seulement pour les pays en développement qui cherchent à promouvoir l'intégration régionale et leur intégration dans l'économie mondiale, mais aussi pour de nombreux pays en transition, en particulier dans la CEI, où plusieurs pays n'ont pas d'accès à la mer et où les distances à parcourir sont considérables, tandis que la structure du commerce extérieur a beaucoup évolué depuis le démantèlement de l'Union soviétique. D'après un rapport de la Banque mondiale, la situation est encore aggravée du fait que certains pays de la CEI ont occasionnellement profité de leur avantage géographique en contingentant de manière unilatérale et temporaire le transit et en multipliant les obstacles douaniers, par exemple en exigeant que le transit se fasse sous convoi douanier, ce qui est très coûteux, et en percevant des primes d'assurance et autres redevances élevées, souvent en violation des accords douaniers conclus avec leurs voisins (Freinkman, Polyakov and Revenco, 2004: 50). Les activités du Comité douanier de la CEI, qui visent à harmoniser les documents et formalités douanières ainsi qu'à former le personnel des douanes et à fournir une assistance technique, n'ont pas encore donné les résultats escomptés. Vu l'échec des mécanismes bilatéraux pour la résolution des problèmes douaniers, il a été suggéré que l'introduction d'une discipline internationale, par le renforcement des institutions régionales, pourrait être un meilleur moyen de préserver un transit et une réglementation des transports non discriminatoires et de revitaliser les accords multilatéraux existants (Broadman, 2005: 45).

Les pays qui, depuis 2000, constituent la Communauté économique eurasienn^a (EvrAzES), dont le but est de mettre en place un marché commun, ont commencé à appliquer un accord garantissant le transit sans restriction des marchandises des pays membres sur leur territoire. Cela pourrait apporter des gains substantiels en matière de commerce extérieur et de bien-être, car plusieurs des pays membres sont totalement tributaires du transport terrestre pour leurs exportations. Il paraît y avoir des possibilités considérables de développement de la coopération entre les pays de la CEI dans le domaine de la facilitation des échanges et certains des problèmes les plus urgents ne peuvent être traités que par différentes formes de coopération régionale, telles que l'harmonisation des formalités douanières, la facilitation du transport international et du transit et l'amélioration des réseaux d'électricité et de télécommunications (Freinkman, Polyakov and Revenco, 2004: 51; ECE, 2003: 181).

La facilitation des échanges et du transport a été le principal thème de la coopération régionale dans le cadre de l'Organisation de coopération économique (OCE), bien avant la conclusion d'un accord commercial préférentiel entre ses membres, en 2003^b. Les pays membres, qui cherchent dans ce cadre à renouer d'anciens liens historiques, sont tous liés entre eux par la voie terrestre et plusieurs d'entre eux n'ont pas d'accès à la mer. L'amélioration des infrastructures de transport terrestre et de transport multimodal reliant les ports des pays côtiers aux centres industriels des autres pays de la région est donc indispensable pour le développement de toute la région. Traditionnellement, les six pays membres de la CEI employaient essentiellement le transport ferroviaire vers la Fédération de Russie puis vers l'Europe centrale, orientale et occidentale, ou recouraient à plusieurs autres itinéraires de transit moins usités, via la mer Caspienne, pour le transport vers les Républiques du Caucase (Arménie, Azerbaïdjan et Géorgie), en passant par la République islamique d'Iran ou la Turquie. Toutefois, l'évolution de la structure du commerce mondial au cours des quinze dernières années a eu une grande influence sur la structure du commerce extérieur et du transport dans la région de la CEI, conduisant à créer de nouvelles liaisons ferroviaires entre les Républiques d'Asie centrale, la Chine et la République islamique d'Iran, et à ouvrir plusieurs postes frontière routiers entre les Républiques d'Asie centrale et la République islamique d'Iran. Cela permet aux pays côtiers de profiter de l'amélioration du transit et des liaisons vers la Fédération de Russie et la Chine.

^a Bélarus, Fédération de Russie, Kazakhstan, Kirghizistan, Ouzbékistan et Tadjikistan.

^b Cette organisation a été fondée en 1985 par la République islamique d'Iran, le Pakistan et la Turquie et a été élargie en 1992 à six pays d'Asie centrale et du Caucase membres de la CEI (Azerbaïdjan, Kazakhstan, Kirghizistan, Ouzbékistan, Tadjikistan et Turkménistan) ainsi qu'à un pays qui ne fait pas partie de la CEI, l'Afghanistan. Les six membres de la CEI qui ont adhéré à l'OCE en 1992 renouent ainsi d'anciens liens historiques. Pour une description plus détaillée, voir ECE, 2004.

B. Les grands projets régionaux: quelques exemples dans le secteur de l'énergie

La coopération dans les domaines de l'énergie et de la distribution d'eau est un aspect crucial des efforts d'intégration régionale entre pays en développement. En outre, elle prend plus d'importance en raison de l'accélération de la croissance de ces pays alors que les réserves mondiales d'énergie s'épuisent. La gestion de l'énergie exige non seulement des mesures pour faire en sorte que l'offre réponde à une demande croissante, mais aussi des politiques novatrices pour accroître les rendements et financer l'exploration et l'exploitation d'énergies nouvelles. Pour relever le défi, il faut consentir des investissements considérables dans la production d'énergie et les infrastructures. L'ampleur de ces investissements, la très longue durée de leur amortissement et l'intérêt collectif en matière de sécurité énergétique ont stimulé la coopération transnationale et régionale. En fait, cette coopération a été un des principaux piliers de l'intégration européenne dans les années 50, avec la création de la Communauté européenne du charbon et de l'acier et de l'EURATOM (voir sect. C).

En Afrique, on prend de plus en plus conscience de l'importance d'une infrastructure énergétique régionale solide pour le développement industriel, et donc pour la diversification de l'économie et sa transformation structurelle. De plus, la coopération régionale dans le domaine de l'énergie peut aider à obtenir les financements extérieurs nécessaires pour les énormes investissements publics qu'exige le développement des infrastructures énergétiques. La CEDEAO, région dans laquelle les ressources énergétiques (pétrole et gaz) sont concentrées le long des côtes, a

engagé une coopération régionale dans le domaine de l'électricité en 2000 avec le lancement du projet de système d'échanges d'énergie électrique ouest-africain (EEEOA). Ce projet, qui doit être réalisé sur une période de vingt ans, a pour objectif d'accroître et de stabiliser l'offre d'électricité dans la région et d'améliorer l'interconnexion des réseaux nationaux. Jusqu'à présent, la CEDEAO a pu mobiliser 350 millions de dollars auprès d'organisations internationales, de donateurs et d'investisseurs privés. Elle a l'intention en outre de créer un fonds pour financer l'accès des zones isolées et des groupes sociaux défavorisés à l'électricité, dans le cadre de la lutte contre la pauvreté, en vue d'atteindre les OMD (USEIA, 2006).

Toujours en Afrique de l'Ouest, le Mali, la Mauritanie et le Sénégal coopèrent, dans le cadre de l'Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal, à la construction d'un barrage pour la production d'électricité et d'un réseau de transport de l'électricité jusqu'aux capitales des trois pays. Autre exemple de coopération en Afrique, la Gambie, la Guinée, la Guinée-Bissau et le Sénégal se sont réunis dans l'Organisation pour la mise en valeur du fleuve Gambie. Ils sont en train d'élaborer un projet hydroélectrique commun, parallèlement à l'interconnexion des réseaux des quatre pays, espérant ainsi mettre fin aux fréquentes coupures d'électricité et à une très forte dépendance à l'égard de produits pétroliers importés pour la production d'électricité (USEIA, 2006).

La gestion de l'eau en Afrique australe est un excellent exemple de

L'ampleur des investissements dans l'énergie, la très longue durée de leur amortissement et l'intérêt collectif en matière de sécurité énergétique ont stimulé la coopération régionale.

La gestion de l'eau en Afrique australe est un excellent exemple de coopération régionale ayant des incidences tant sur l'agriculture que sur l'industrialisation, ainsi que sur la réalisation des OMD.

coopération régionale ayant des incidences tant sur l'agriculture que sur l'industrialisation, ainsi que sur la réalisation des OMD. Dans la CDAA, tous les pays continentaux partagent au moins un bassin transfrontière avec d'autres pays membres; à lui seul, le Mozambique chevauche neuf bassins transfrontières. En outre, il y a des écarts considérables entre l'offre et la consommation d'eau entre les membres; par exemple, l'Afrique du Sud consomme plus de 80 % de l'eau disponible dans la région mais ne possède que 10 % des ressources hydriques. La CDAA a fait des progrès considérables à cet égard (AfDB, 2004) et est la seule organisation de coopération régionale d'Afrique ayant adopté un protocole sur l'eau qui définit un cadre pour l'harmonisation des lois et politiques nationales dans ce domaine (ECA, 2004; ECA, 2006). Dans le cadre de son plan d'action stratégique régional pour l'intégration de la mise en valeur et de la gestion des ressources hydriques, 31 projets régionaux sont en cours et bénéficient d'une aide financière considérable des pays développés (AfDB, 2004; ECA, 2004).

En Asie, la coopération régionale officielle entre les membres de l'ASEANE dans le secteur de l'énergie a été plus concrète et est allée plus loin que dans les autres régions en développement. Au milieu des années 80, les membres ont conclu un accord sur la coopération en matière d'énergie et un accord sur la sécurité pétrolière. La coordination des politiques nationales de l'énergie a aidé à renforcer non seulement l'infrastructure énergétique des pays membres, mais aussi leur pouvoir de négociation avec les autres pays de la région dans le domaine de l'énergie (South Centre, 2007: 22). Le Centre de l'ASEANE pour l'énergie, créé en 1999, catalyse la croissance et le développement des pays membres en appuyant des activités conjointes de coopération

régionale dans le secteur de l'énergie. Il a pour mission de coordonner les stratégies énergétiques au sein de l'ASEANE en fournissant aux membres des informations pertinentes et des connaissances spécialisées concernant les progrès techniques en matière de rendement énergétique et d'économies d'énergie. Il supervise le Plan d'action de l'ASEANE pour la coopération énergétique, axé sur la création d'un réseau électrique régional et la construction d'un gazoduc trans-ASEANE qui faciliterait les échanges intrarégionaux d'énergie³. Ces différents projets pourraient accroître l'efficacité de la production et de la distribution d'énergie au niveau régional. L'interconnexion des réseaux électriques permettrait aux membres qui ont une meilleure dotation de ressources et une puissance installée suffisante de vendre de l'électricité moins cher aux pays voisins engagés dans un processus d'industrialisation accéléré qui accroît leur demande d'énergie (Atchativan, 2006).

La promotion de sources d'énergie nouvelles, et en particulier d'énergies renouvelables, au niveau régional est un aspect novateur de la coopération des pays membres de l'ASEANE dans le domaine de l'énergie. Il semble que, jusqu'à présent, ces pays ont fait peu de progrès à cet égard, mais c'est certainement un volet de la coopération régionale qui est très prometteur car, tôt ou tard, les pays devront inévitablement miser sur les énergies durables.

En outre, il y a dans les pays en développement un énorme potentiel de production d'énergie solaire et éolienne et de biocarburants en raison des conditions géographiques et climatiques de la plupart des régions en développement⁴. En ce qui concerne la coopération régionale dans le domaine des énergies nouvelles et renouvelables, l'UE est probablement la région la plus avancée. Par exemple, elle a récemment lancé un ambitieux programme d'appui à la production et à l'utilisation d'énergies nouvelles et en particulier de biocarburants (voir encadré 6.5).

La coordination des politiques nationales de l'énergie a aidé à renforcer non seulement l'infrastructure énergétique des pays membres de l'ASEANE, mais aussi leur pouvoir de négociation avec les autres pays de la région dans le domaine de l'énergie.

LA COOPÉRATION RÉGIONALE POUR LA PROMOTION DES BIOCARBURANTS DANS L'UE

La coopération régionale dans le secteur de l'énergie en Europe occidentale a une longue tradition, puisqu'elle remonte à la création, en 1952, de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), qui a été pendant plus de quarante ans un des principaux instruments de la politique industrielle européenne (voir sect. C). En 2001, la Commission européenne a adopté une politique de l'énergie visant à promouvoir l'emploi et la production de biocarburants pour réduire les émissions de gaz à effet de serre et la pollution causée par les transports. Cette initiative conjugue des objectifs liés à la sécurité énergétique, à l'innovation technique et à la diversification de l'agriculture. La mise en œuvre se fonde sur une régulation des marchés, l'intervention des États étant censée aider à réaliser la structure de marché souhaitée. Les objectifs initiaux non contraignants fixés pour ce qui est de la part des biocarburants dans la consommation totale de carburant étaient de 2 % pour décembre 2005 et de 5,75 % pour décembre 2010, contre 0,6 % en 2002. Cinquante pour cent du total des biocarburants consommés devraient être produits dans l'UE^a. Comme la part effective n'était que de 1,4 % en 2005, la Commission européenne, reconnaissant que l'objectif fixé pour 2010 était probablement trop ambitieux, a proposé d'adopter un objectif contraignant de 10 % en 2020^b.

La Communauté européenne a en outre adopté des directives instituant des abattements fiscaux pour encourager la consommation d'énergies nouvelles^c, notamment les énergies provenant de la biomasse ou des déchets; le troisième élément de la politique des biocarburants concerne la qualité des produits^d. Du côté de l'offre, la CE appuie la production de biocarburants avec un programme spécial d'aide à la culture de plantes appropriées sur des terres qui ne sont pas en jachère, sous la forme d'une subvention de 45 euros l'hectare. Pour l'heure, les biocarburants produits dans l'UE ne sont pas compétitifs, ce qui est dû essentiellement au prix élevé des matières premières d'origine européenne. Malgré la récente réforme de la filière du sucre, le prix intra-européen du sucre devrait rester nettement plus élevé que le cours international, ce qui signifie que le sucre restera une matière première coûteuse pour la production d'éthanol^e. Le point d'équilibre du biodiesel produit dans l'UE correspond à un prix d'environ 72 dollars le baril de pétrole et celui du bioéthanol de 107 dollars le baril. Le biodiesel est donc déjà compétitif par rapport au gazole (mais pas nécessairement par rapport au biodiesel importé), mais le bioéthanol en est encore loin. La compétitivité des biocarburants produits dans l'UE dépendra donc des subventions accordées et, dans le cas du bioéthanol, nécessitera en outre des droits d'importation. Toutefois, il se peut que la baisse du prix de revient modifie la donne dans les années à venir.

^a Directive 2003/30/EC du Parlement européen et du Conseil, en date du 8 mai 2003, sur la promotion de l'emploi de biocarburants et autres carburants renouvelables pour le transport (*Journal officiel* L 123 du 17 juillet 2003: 42-46).

^b Communication de la Commission au Parlement européen et au Conseil: une politique de l'énergie pour l'Europe, COM (2007) final, 10 janvier 2007.

^c Directive 2003/96/EC du Conseil, du 27 octobre 2003, restructurant le cadre communautaire de taxation des produits énergétiques et de l'électricité (*Journal officiel* L 283 du 31 octobre 2003: 51-70).

^d Directive du Conseil 98/70/EC du 13 octobre 1998 relative à la qualité de l'essence et du diesel (*Journal officiel* L 350 du 28 décembre 1998), telle que modifiée par la Directive 2003/17/EC du 3 mars 2003 (*Journal officiel* L 76 du 22 mars 2003).

^e En février 2006, la CE a adopté une réforme importante qui réduira considérablement la protection de l'industrie sucrière. Au sujet de l'impact de cette réforme sur le marché des biocarburants, voir Schnepf, 2006.

L'Amérique latine est probablement la région en développement qui a pris le plus d'initiatives pour trouver des solutions régionales au problème de l'énergie. Ces initiatives ont concerné notamment des projets de centrale électrique et l'interconnexion des réseaux électriques nationaux, l'amélioration du réseau de gazoducs transnationaux, des accords pour l'exploitation conjointe des gisements d'hydrocarbures, des mécanismes de financement novateurs et un accès préférentiel au pétrole d'origine régionale.

Une première étape importante a été la construction, dans les années 70 et 80, de barrages binationaux, par le Brésil et le Paraguay (Itaipu), l'Argentine et l'Uruguay (Salto Grande) et l'Argentine et le Paraguay (Yacyreta), pour la production conjointe d'électricité. Ces projets ont été complétés par un réseau d'interconnexion qui permet à ces pays de vendre de l'électricité, particulièrement du Paraguay à l'Argentine et au Brésil. Cela a été le fruit d'initiatives des États, dans le cadre des stratégies de développement industriel couramment appliquées en Amérique latine jusqu'au début des années 80. Il y a eu d'autres initiatives d'interconnexion des réseaux nationaux dans le cadre d'accords régionaux tels que le MCCA et le Pacte andin (Communauté andine des nations).

Depuis le milieu des années 80, il y a une coopération, comprenant des modalités de

financement particulières, entre les principaux exportateurs de pétrole d'Amérique latine et les pays importateurs de la région. Après le deuxième choc pétrolier de 1979, le Mexique et le Venezuela ont décidé de fournir jusqu'à 160 000 barils par jour à 11 pays d'Amérique centrale et des Caraïbes⁵ avec un financement préférentiel couvrant 20 à 25 % de la facture pétrolière. Cet accord a été reconduit chaque année depuis lors. Plus récemment, l'initiative Petroamerica (encadré 6.6), parrainée par le Venezuela, a aussi opté pour cette forme de coopération régionale.

Une nouvelle approche régionale de la production et de la gestion de l'énergie, adoptée dans le cadre de l'Initiative pour l'énergie de l'hémisphère (HEI), avec la participation des États-Unis, va dans le sens des réformes orthodoxes des années 90⁶. Cette initiative avait pour but la privatisation des fournisseurs publics d'énergie et la déréglementation du secteur, qui devait être ouvert aux investisseurs privés et étrangers, avec libéralisation des prix de l'énergie et offres d'incitations financières additionnelles aux investisseurs étrangers⁷. Toutefois, depuis 2001, l'HEI a perdu beaucoup de son dynamisme⁸ et plusieurs pays d'Amérique du Sud sont en train de réviser leur politique de l'énergie, notamment en ce qui concerne le rôle de l'État dans la production et la distribution (Ruiz-Caro, 2006: 78).

LE PROJET PETROAMERICA

Le projet Petroamerica, lancé par le Venezuela, principal exportateur de pétrole d'Amérique du Sud, englobe trois initiatives: Petrocaribe, Petrosur et Petroandina.

L'Accord Petrocaribe^a, signé en juillet 2005 par les chefs d'État d'Antigua-et-Barbuda, des Bahamas, de Belize, de Cuba, de Dominique, de Grenade, de la Jamaïque, de la République dominicaine, de Saint-Vincent-et-les Grenadines, de Sainte-Lucie, de Saint-Kitts-et-Nevis, du Suriname et du Venezuela, garantit la fourniture de pétrole vénézuélien aux autres signataires à des conditions particulières. Une proportion variable de la facture pétrolière – qui augmente en fonction du prix du baril – est financée à des conditions de faveur par le Venezuela et peut être partiellement réglée en nature (biens et services). L'Accord vise en outre à réduire le coût des intermédiaires en favorisant le commerce direct entre des organismes officiels.

L'initiative Petrosur définit un cadre pour un ensemble d'accords bilatéraux signés depuis 2005 par le Venezuela et l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Son objectif est de promouvoir la coopération et des coentreprises entre les compagnies pétrolières publiques des pays signataires pour l'exploration, l'exploitation et la distribution (avec l'Argentine, la Bolivie et le Brésil), la construction conjointe d'une raffinerie (avec le Brésil) et la construction de deux usines de séparation des gaz (avec la Bolivie). Comme dans le cas du Petrocaribe, les accords prévoient la fourniture de pétrole vénézuélien à des conditions de faveur (notamment un crédit bonifié à long terme pour une partie de la facture pétrolière) et permettent des arrangements de troc^b.

L'initiative Petroandina de juillet 2005 doit servir de base pour des associations stratégiques de compagnies pétrolières publiques des pays de la Communauté andine. Cette proposition n'a pas été aussi bien reçue que les deux autres initiatives du projet Petroamerica, mais les intéressés sont convenus de l'examiner dans le cadre des accords d'intégration en Amérique du Sud et des accords bilatéraux en vigueur.

^a Le texte de l'Accord peut être consulté à l'adresse suivante: www.petroleumworldtt.com/storytt05071002.htm.

^b Pour plus de précisions, voir Ruiz-Caro, 2006: 30-39; et site de Petróleos de Venezuela S.A. (www.pdvsa.com)

L'HEI, bien que n'ayant pas été officiellement abandonnée, a été en grande partie remplacée par plusieurs initiatives régionales Sud-Sud. Les plus ambitieuses sont l'Initiative pour l'intégration des infrastructures régionales d'Amérique du Sud (IIRSA) de 2000 et le Plan Puebla Panama (PPP) de 2001. Ce dernier réunit les pays de l'isthme d'Amérique centrale⁹ et les États du sud du Mexique. Ces deux initiatives

sont appuyées par des banques de développement multilatérales et régionales¹⁰.

Après les réformes orthodoxes des années 90, plusieurs pays d'Amérique latine ont décidé de réviser leur politique de l'énergie, particulièrement en ce qui concerne le rôle de l'État dans la production et la distribution.

L'IIRSA a défini des infrastructures de transport, d'énergie et de communications pour 10 «axes d'intégration et de développement»¹¹ et a mis au point 335 projets qui représentent un investissement total de 37,5 milliards de dollars (IIRSA, 2006). En outre, les 12 pays d'Amérique du Sud¹² ont créé le Conseil de l'énergie

d'Amérique du Sud en avril 2007 dans le but de

formuler une stratégie de l'énergie au niveau continental, un plan d'action et un traité sud-américain sur l'énergie. Dans le cadre du PPP, près de 100 projets d'un montant total de 8 milliards de dollars, dans les domaines de l'énergie, des transports, des communications et du tourisme, ont été étudiés et six d'entre eux étaient déjà achevés au début de 2007.

Les pays d'Amérique centrale réalisent le projet SIEPAC (interconnexion des réseaux d'électricité nationaux), qui comporte deux volets: l'interconnexion physique des réseaux nationaux d'électricité et la création d'un cadre juridique et réglementaire commun pour promouvoir l'intégration du marché régional de l'électricité. Ce projet a déjà permis d'échanger de l'électricité, de réduire le rationnement et d'accroître le rendement de la production d'électricité (Ruiz-Caro, 2006: 60-62). La poursuite du développement du réseau électrique centraméricain pourrait permettre des économies d'échelle au niveau de la production d'électricité.

En 2002, la Communauté andine a adopté un cadre juridique pour harmoniser les politiques et réglementations du marché de l'énergie, accroître la concurrence, prévenir les pratiques discriminatoires et libéraliser le commerce de l'électricité¹³. L'interconnexion entre la Colombie, d'une part, et l'Équateur et le Venezuela, d'autre part, est déjà opérationnelle et il y aura bientôt une interconnexion entre le Pérou et l'Équateur. De même, il y a plusieurs interconnexions entre les réseaux électriques des pays du cône Sud¹⁴.

Il y a aussi eu d'importants investissements dans la construction de gazoducs en Amérique du Sud, ce qui a stimulé le commerce de gaz entre les pays de la région. Plusieurs projets d'extension du réseau régional de gazoducs sont planifiés ou en cours de réalisation¹⁵. Il y a un potentiel considérable dans ce domaine car quelques pays, notamment la Bolivie et le Venezuela, ont des

réserves de gaz supérieures à leurs propres besoins et pourraient répondre à la demande de gaz d'autres pays comme l'Argentine, le Brésil et le Chili, qui augmente rapidement. Ces projets pourraient être intégrés dans le projet plus vaste du gazoduc du sud, qui offrirait une solution à long terme à l'approvisionnement énergétique de la région en reliant les gisements de gaz du Venezuela aux principales destinations d'Argentine et du Brésil. Ce gazoduc

La coopération régionale peut aider à mobiliser l'appui extérieur nécessaire pour financer les énormes investissements publics que requiert le développement des infrastructures dans le secteur de l'énergie.

pourrait aussi permettre à la Bolivie de fournir du gaz au Paraguay et à l'Uruguay (Campodónico, 2007: 76; Ruiz-Caro, 2006: 44-45). Ce projet est extrêmement ambitieux et il n'est pas certain qu'il puisse être réalisé comme prévu, mais son existence est le signe d'un regain d'intérêt pour des solutions régionales dans le domaine de

l'énergie. Ainsi, la Bolivie a décidé d'abandonner un projet chiffré à 6 milliards de dollars pour exporter du gaz vers l'Amérique du Nord au profit d'une expansion de ses exportations vers les pays voisins¹⁶.

Dans le cadre de la coopération régionale en Amérique latine dans le domaine de l'énergie, le secteur public recommence à jouer un rôle plus important dans le secteur des hydrocarbures. De nombreux contrats conclus directement entre gouvernements ou entre entreprises publiques débouchent sur des coentreprises, des financements assortis de conditions de faveur et une expansion

Le renforcement de la sécurité énergétique par une coopération régionale visant à définir et à appliquer des mesures pour accélérer la diversification des sources d'énergie et la mise en valeur d'énergies durables pourrait avoir une influence majeure sur la croissance à long terme.

des échanges entre les pays, puisque le Venezuela a accepté le paiement en nature du pétrole qu'il exporte¹⁷. Un autre renforcement de l'intégration économique liée au secteur des hydrocarbures est prévu par les partenaires de l'Initiative ALBA, dans le cadre de laquelle il a été décidé en avril 2007 de créer des coentreprises réunissant les compagnies pétrolières nationales de la Bolivie, de Cuba, d'Haïti, du Nicaragua et du Venezuela pour la

réalisation de projets tels que l'exploration et l'exploitation de gisements d'hydrocarbures, la

construction ou la modernisation de raffineries et la construction de centrales électriques¹⁸.

Jusqu'à présent, les questions liées au rendement énergétique et à l'emploi de sources d'énergie renouvelables ne sont pas parmi les priorités de la plupart des pays en développement. Toutefois, elles deviendront bientôt incontournables. C'est pourquoi l'intention exprimée dans le projet Vision 2020 de l'ASEANE de promouvoir la coopération pour l'amélioration du rendement énergétique et les économies d'énergie, ainsi que pour la mise en

valeur d'énergies nouvelles et renouvelables (AMEM, 2004), devrait retenir l'attention des responsables politiques des pays en développement en général. Vu la dimension régionale de nombreux projets dans le secteur de l'énergie et les efforts considérables de recherche et d'innovation que cela requiert, le renforcement de la sécurité énergétique par une coopération régionale visant à définir et à appliquer des mesures pour accélérer la diversification des sources d'énergie et la mise en valeur d'énergies durables pourrait avoir une influence majeure sur la croissance à long terme.

C. Les enjeux de la politique industrielle régionale et le cas de l'Europe

Pour appliquer au niveau régional des politiques d'appui au développement industriel, on ne peut pas se contenter d'une extrapolation des politiques industrielles nationales. Les processus d'intégration régionale soulèvent en matière de politique industrielle plusieurs questions qui vont bien au-delà des controverses courantes relatives à la justification des politiques industrielles et aux conditions préalables de leur efficacité (*Rapport sur le commerce et le développement, 2006*, chap. V et VI). En particulier, il y a des problèmes institutionnels en rapport avec la recherche d'un consensus et la coordination entre des pays qui ont souvent des approches très différentes de la politique économique. Il faut aussi se demander quel est le meilleur moyen d'aider les pays relativement pauvres d'un groupement régional à rattraper les pays plus riches sans que cela ait un impact négatif sur l'activité économique et le niveau de revenu de ces derniers.

Hormis la coopération dans le secteur de l'énergie, depuis le début des années 50, la coopération régionale officielle en matière de politique industrielle s'est limitée à l'Europe occidentale. Les pays en développement ont conscience de la pertinence de différentes formes de politique industrielle régionale, mais ont pris peu de mesures en ce sens. En Afrique, le nouvel accord de

la SACU, signé en 2002, prévoit la formulation d'une politique industrielle commune et une coopération dans les domaines de l'agriculture et de la politique de la concurrence. En Asie, les membres de l'ASEANE ont fait diverses tentatives de mettre au point une politique industrielle commune, notamment en adoptant des accords pour le lancement de grands projets industriels conjoints et complémentaires. Ils ont aussi cherché à promouvoir les liens commerciaux et au niveau de la production entre leurs entreprises pour appuyer les politiques nationales de remplacement des importations par la coopération régionale¹⁹. Le projet vision 2020 de l'ASEANE évoque une politique industrielle régionale, mais en termes très généraux, en tant qu'instrument pour la mise en place d'un marché commun, afin de renforcer la position des membres de l'ASEANE dans les réseaux mondiaux de production et d'accroître leurs parts du marché international. Toutefois, aucune mesure concrète n'a encore été définie (South Centre, 2007: 58).

Les pays en développement ont conscience de la pertinence de différentes formes de politique industrielle régionale, mais ont pris peu de mesures en ce sens.

Le cas de l'Europe occidentale donne à penser que certaines formes de politique industrielle, notamment l'harmonisation des normes industrielles et des politiques de la concurrence, deviennent nécessaires au fur et à mesure que le processus d'intégration avance. La plupart des instruments dont on dispose pour influencer directement sur le

niveau et la structure de l'investissement industriel, en particulier dans le cas des incitations financières, sont plus faciles à employer au niveau national mais, pour éviter des distorsions de l'activité économique entre les pays membres, il faut renforcer la coordination et l'harmonisation de ces mesures. En outre, des institutions régionales peuvent introduire une nouvelle dimension dans la politique industrielle dans la mesure où elles peuvent aider à formuler et à exécuter des projets qui dépassent les capacités d'un seul pays mais qui peuvent devenir viables si plusieurs pays mettent leurs ressources en commun.

On peut distinguer quatre grandes étapes dans la politique industrielle de l'Europe. Leur succession illustre l'évolution des objectifs et des instruments de la politique industrielle en fonction de la place de la région dans la division internationale du travail et a aidé à déterminer quels sont les principaux acteurs associés à la mise en œuvre de cette politique. Le début de la première étape, qui est antérieure à la création de la Communauté économique européenne (CEE) instituée par le Traité de Rome en 1957, a pris fin au milieu des années 70, l'Europe occidentale ayant rapidement rattrapé le niveau de productivité des États-Unis. La deuxième étape, durant laquelle la politique industrielle est devenue plus défensive, a commencé au milieu des années 70 et a pris fin avec l'adoption de l'Acte unique européen de 1987. La troisième étape est associée à une réorientation de la politique industrielle résultant de cet acte et a duré jusqu'à l'élargissement de l'UE en 2004, début de la quatrième étape.

La Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) et l'EURATOM ont été les deux premières institutions européennes qui, au-delà de la libéralisation du commerce sectoriel, définissaient un cadre de politique industrielle au sens large. La création de la CECA en 1952, réunissant la France, l'Allemagne, l'Italie et les pays du Benelux, impliquait un transfert de souveraineté limité à un organe supranational avant même la création de la CEE. L'intégration de l'Allemagne dans le bloc occidental sur un pied d'égalité avec les autres pays de la région était conforme aux intérêts géopolitiques des États-Unis. En outre, elle répondait aux intérêts de certains pays

en évitant la création de capacités excédentaires dans les industries très capitalistiques du charbonnage et de la sidérurgie, grâce à une coordination des investissements et de la commercialisation (Foreman-Peck and Federico, 1999: 44). La CECA permettait de mettre en commun les ressources charbonnières et sidérurgiques des pays membres, qui étaient des activités essentielles dans leurs structures de production. Une haute autorité, habilitée à prendre des décisions contraignantes à la majorité, supervisait la production de ces industries dans tous les pays membres ainsi que l'investissement et les fusions et accords entre entreprises; elle supervisait aussi les subventions nationales à ces industries²⁰. Dans ce cadre, le commerce intrarégional de charbon, de minerai de fer, de ferraille et d'acier a été entièrement libéralisé. Ce commerce a doublé en quatre ans à partir de 1953, mais le principal accomplissement de la CECA est probablement d'ordre politique, car les différends concernant ces ressources avaient longtemps empoisonné les relations internationales (Foreman-Peck and Federico, 1999: 439). Comme l'acier avait joué un rôle important dans la production d'armements durant la Deuxième Guerre mondiale, la création de la confiance par la coopération entre les pays européens, visant à éviter de nouveaux conflits, était un des objectifs clefs du Traité CECA.

Des institutions régionales peuvent aider à formuler et à exécuter des projets qui dépassent les capacités d'un seul pays mais qui peuvent devenir viables si plusieurs pays mettent leurs ressources en commun.

Il y a eu deux autres projets précoces de coopération régionale, qui peuvent être considérés comme le début d'une politique technologique européenne, le Conseil européen pour la recherche nucléaire (CERN), créé en 1954, et l'EURATOM, créée en 1957. Le CERN, créé par

12 pays, est un laboratoire pour l'étude de la physique des particules et a des buts purement scientifiques dans un domaine exigeant des installations expérimentales complexes et très coûteuses qu'aucun des pays européens n'aurait pu financer seul. Il est rapidement devenu le centre d'un réseau scientifique et technique réunissant ses 20 pays membres européens ainsi que de nombreux pays non européens qui participent à ses recherches. Au fil des ans, il a réalisé de nombreuses découvertes fondamentales et a démontré son aptitude à promouvoir la coopération internationale et l'enrichissement mutuel entre les communautés scientifiques nationales. Il est à l'origine d'avancées technologiques majeures, telles que l'Internet, qui a

eu un impact économique énorme et totalement imprévu.

Le principal objectif de l'EURATOM, créée en 1957 par les six mêmes pays que la CEA quelques années auparavant et la CEE la même année, était de promouvoir l'emploi de l'énergie nucléaire pour répondre aux besoins du développement industriel de l'Europe. À l'époque, on considérait que l'électricité produite à partir de la fission nucléaire serait une énergie bon marché et qu'il fallait donc renforcer les capacités d'ingénierie dans l'industrie nucléaire. C'est pourquoi l'EURATOM prévoyait non seulement un marché commun pour les matières et équipements nucléaires à des fins pacifiques, mais aussi la mise en commun des compétences des spécialistes de la région, ainsi qu'une coopération dans la recherche-développement sur l'énergie nucléaire, considérée comme la clef de l'avenir énergétique des membres. L'EURATOM est un exemple de coopération régionale dans un domaine de développement industriel qui dépassait les capacités financières et scientifiques des différents membres, mais son impact est resté limité. Cela a été dû essentiellement à l'évolution du marché de l'énergie et à une sensibilité croissante aux problèmes technologiques et aux dangers du nucléaire ainsi qu'à son éventuel impact sur l'environnement. Ces dernières années, l'EURATOM a surtout travaillé à des initiatives régionales pour la gestion des déchets nucléaires et les normes de sécurité. Globalement, ses résultats en termes de progrès technique ont été limités, ce qu'on peut en partie imputer à l'insuffisance de la consultation avec les industriels concernés et les acteurs sociaux (Stajano, 1999). Néanmoins, elle a beaucoup contribué à la gestion et à l'élimination des déchets radioactifs, problème partagé par tous les membres de l'UE. En outre, le Traité EURATOM aurait mis en place des dispositions relatives aux programmes de recherche qui allaient être lancés plus tard dans le cadre de la CEE²¹.

Lorsque la CEE a été fondée en 1957 par les six mêmes membres, ceux-ci ont pu s'appuyer non

seulement sur un processus de renforcement de la confiance par le biais d'institutions comme la CECA, mais aussi sur l'expérience de cette organisation en matière de coopération et de création d'institutions régionales. Le Traité CECA (qui a été en vigueur de juillet 1952 à juillet 2002) a donc été la base de la formation de la CEE et a ouvert la voie à l'intégration économique.

Le Traité de Rome ne mentionnait pas expressément la politique industrielle. Toutefois, il s'appuyait sur l'idée que l'ouverture réciproque des marchés et la liberté des mouvements de biens, de services et de facteurs de production qui en résulterait aiderait à restructurer l'industrie. En conséquence, les membres ont continué d'appliquer des politiques industrielles nationales visant à accélérer les gains de productivité. Des entreprises d'État, bénéficiant souvent de préférences dans les marchés publics et de généreuses subventions, étaient les principaux outils de cette étape de la politique industrielle. La plupart des pays d'Europe occidentale avaient nationalisé de nombreuses industries, soit pendant la Deuxième Guerre mondiale, soit pendant la période de reconstruction qui a suivi, en particulier celles présentant les caractéristiques d'un monopole naturel (électricité, gaz et charbon) et des branches d'activité industrielle clefs, notamment la sidérurgie et l'industrie automobile. Les entreprises publiques étaient aussi des acteurs de premier plan dans de nouvelles activités de haute technologie et d'importance stratégique comme l'énergie nucléaire, l'informatique et l'aérospatiale.

Les projets réunissant des entreprises publiques de différents pays membres ont commencé dans l'industrie aérospatiale en raison de l'énormité du coût fixe de la mise au point des produits dans ce secteur, et les projets les plus voyants sont ceux qui réunissaient des pays voisins. Le cas le plus connu est celui d'Airbus, consortium d'entreprises britanniques, allemandes, françaises et espagnoles constitué en 1970. C'est un exemple de politique

Lorsque la CEE a été fondée en 1957 par les six mêmes membres, ceux-ci ont pu s'appuyer non seulement sur un processus de renforcement de la confiance par le biais d'institutions comme la CECA, mais aussi sur l'expérience de cette organisation en matière de coopération et de création d'institutions régionales.

Certains projets résultant de la politique industrielle commune ont été des échecs commerciaux, alors que d'autres, comme Airbus, ont eu des effets positifs en termes de progrès technique, de modernisation industrielle et de création d'emplois.

industrielle qui a eu des effets positifs en termes de progrès techniques, de modernisation industrielle et de création d'emplois (Neven and Seabright, 1995: 57). Toutefois, il y a d'autres exemples (comme le Concorde) qui ont été des échecs commerciaux.

Les projets transnationaux associant des grandes entreprises nationales devaient souvent surmonter de grandes difficultés en ce qui concerne l'adoption des spécifications des produits, l'implantation des sites de production et la maîtrise des coûts. De plus, ces projets communs étaient souvent considérés comme un moyen de renforcer les capacités industrielles nationales, en général par l'établissement de liens avec d'autres secteurs d'activité et par la diffusion de savoir-faire et de technologie. En conséquence, chaque pays essayait de retirer de chaque programme autant qu'ils y avaient contribué, sans tenir compte des intérêts et avantages collectifs. Cela s'est souvent traduit par des doubles emplois et par des surcoûts de production qui auraient pu être évités (Foreman-Peck and Federico, 1999: 443).

La deuxième étape de la politique industrielle européenne va du milieu des années 70, fin des «30 glorieuses» de la reconstruction de l'après-guerre, et l'adoption de l'Acte unique de 1987. L'objectif global de la politique industrielle durant cette étape était de caractère défensif; il s'agissait d'enrayer la désindustrialisation et de lutter contre une baisse de productivité généralisée. Les considérations nationales continuaient de jouer un rôle clef. La politique industrielle régionale était censée atténuer les pressions à l'ajustement qui se traduisaient principalement par des excédents de capacité dans l'industrie et une aggravation du chômage liés à la récession provoquée par la première crise pétrolière et à l'essor de certaines industries telles que la sidérurgie, la construction navale et les textiles et vêtements dans divers pays d'Asie de l'Est.

L'application de cette politique industrielle a pris deux formes principales. D'une part, certaines entreprises ont obtenu des aides publiques compatibles avec les règles de la CE pour leur permettre de réorganiser leurs activités et d'accroître leur productivité en investissant dans de nouveaux équipements. Des groupes d'entreprises

ont été autorisés à former des cartels de crise pour répartir les réductions de capacité et fixer les parts de marché en fonction de contingents historiques. Des aides publiques étaient parfois accordées pour le démantèlement d'usines obsolètes. Ces mesures visant l'activité industrielle au sein de la Communauté étaient complétées par des mesures de politique commerciale sélectives à l'égard de pays tiers. Par exemple, la CE a conclu des accords bilatéraux de restriction des échanges, appelés «accords d'autolimitation des exportations», avec le Japon dans l'industrie automobile, et l'Arrangement multifibres, négocié sous les auspices du GATT en 1973, contingentait les importations de textiles et vêtements. Comme ces mesures étaient axées sur des industries en déclin, tandis que les États n'appuyaient pas d'autres industries dynamiques (comme celles des services financiers, de l'informatique, des télécommunications et des semi-conducteurs) dans lesquelles le Japon et les États-Unis investissaient beaucoup, elles ont été souvent critiquées au motif qu'elles entraveraient la transformation structurelle, de toute manière inévitable, et provoquaient l'«euroscélérèse».

La troisième étape est associée au renforcement de l'intégration économique et se caractérise par une politique industrielle plus offensive de caractère horizontal (c'est-à-dire non sectorielle). L'Acte unique, qui a révisé le Traité de Rome et est entré en vigueur en 1987, a amorcé la transition de l'union douanière vers une union économique et monétaire. Ce processus impliquait la rupture des liens entre les branches de production nationale et les États-nations. L'approfondissement de l'intégration économique régionale avait une dimension politique inévitable, parce que les intérêts et les relations économiques, de même que la conception et l'application d'instruments visant à accélérer l'adaptation des branches de production et des entreprises à un marché élargi, devaient être redéfinis dans un cadre qui dépasse la sphère d'influence de chaque gouvernement.

La stratégie initiale de restructuration industrielle dans le cadre de ce processus se fondait sur la conviction que i) la création d'un marché interne plus large (à partir de 1993) faciliterait la libre circulation des biens, des personnes, des services et des capitaux, ce qui entraînerait des

Les politiques industrielles européennes des années 70 ont souvent été critiquées au motif qu'elles entravaient une transformation structurelle inévitable.

gains de productivité grâce à des économies d'échelle, et ii) la réduction des formalités douanières et l'adoption de normes facultatives communes accroîtraient l'efficacité du commerce transfrontière et contribueraient à la réalisation de gains de productivité. Un des effets de cette stratégie a été une vague de fusions-acquisitions à l'échelle de l'Europe. Les gouvernements continuaient d'accorder des aides publiques, mais celles-ci étaient désormais réservées à certaines sociétés transnationales (STN), en particulier pour la production de microprocesseurs ou de véhicules automobiles. Cela a provoqué une surenchère entre différents pays cherchant à offrir aux STN les conditions les plus favorables.

Un des effets de cette stratégie industrielle est que l'application d'une politique de la concurrence commune a pris une importance croissante. Il était difficile de piloter la libéralisation et l'intégration économique sans coordination des politiques de la concurrence, car les différents pays pouvaient être tentés par un certain laxisme permettant la formation de monopoles sur le marché national pour accroître la part du marché régional de certaines industries. Une politique de la concurrence commune ou coordonnée était aussi requise pour empêcher que la concentration des branches de production fausse le processus d'intégration des marchés.

Les responsables se sont vite rendu compte que, si la libéralisation des échanges commerciaux pouvait accroître l'efficacité de l'allocation des ressources et avoir des effets positifs sur la croissance à court terme, pour renforcer le dynamisme de l'économie à plus long terme, il fallait stimuler directement l'investissement et l'innovation. En conséquence, la stratégie de restructuration industrielle initiale a pris une orientation plus volontariste. Le Traité de Maastricht de 1992 instituant l'Union européenne appelait les États membres à coordonner leurs politiques industrielles. Mais ce qui est plus

important, pour la première fois, il a conféré à une institution paneuropéenne, la Commission des communautés européennes, qui est le pouvoir exécutif de l'Union européenne, des compétences en matière de formulation de la politique industrielle. La nouvelle politique industrielle a été définie dans un livre blanc de la CE (EC, 1993), soutenant qu'il était nécessaire que les industries de l'UE accroissent leur compétitivité pour créer des emplois et combler l'écart de productivité par rapport aux États-Unis. Cet écart avait recommencé

à se creuser après une période de rattrapage entre le début des années 50 et le milieu des années 70. Ce nouvel objectif impliquait aussi une nouvelle approche des politiques sectorielles. Alors que les politiques sectorielles précédentes visaient des industries stratégiques et très importantes pour l'emploi,

comme l'industrie automobile ou l'aéronautique, les nouvelles politiques sectorielles portaient sur les capacités de conception et de réalisation d'industries novatrices qui pourraient avoir des effets positifs sur l'évolution d'autres secteurs. Par conséquent, bien que la nouvelle approche préconise des politiques industrielles horizontales, de fait elle comporte des éléments sectoriels en donnant la priorité à la biotechnologie, à l'informatique et à l'audiovisuel.

Toutefois, le rôle de la CE dans le financement de la politique technologique est resté secondaire. Dans les années 90, 16 % de la R&D faite dans les pays membres de l'UE comportaient une coopération internationale et 5 % étaient directement financés par la CE. Néanmoins, il apparaît que ces dépenses ont joué un rôle majeur dans la définition d'une politique technologique et industrielle paneuropéenne. D'après un observateur, le financement de la CE et les ressources investies par les industries européennes dans des programmes technologiques conjoints ont eu un impact notable sur la croissance et la compétitivité des producteurs européens et sur la cohésion au sein de l'UE (Stajano, 1999).

La coordination des politiques de la concurrence est nécessaire pour empêcher que la concentration des branches de production fausse l'intégration des marchés.

La coordination des activités de politique industrielle au niveau paneuropéen, qui porte principalement sur la promotion de la recherche et l'adoption de nouvelles technologies, exige un cadre détaillé pour les différents domaines de la R&D. La «Stratégie de Lisbonne», formulée par le Conseil européen en 2000, était censée fournir un tel cadre. Son objectif majeur était de faire de l'économie de l'UE, d'ici à 2010, «l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale», dans le respect de l'environnement²². Cette stratégie a été inspirée par la conviction que l'UE souffrait d'un déficit de productivité par rapport aux États-Unis essentiellement à cause du fait qu'elle s'était beaucoup moins engagée dans la révolution des technologies de l'information et de la communication (TIC), d'où une modernisation insuffisante des méthodes de production et de distribution.

Outre la priorité donnée à l'économie du savoir, l'aspect le plus novateur de cette troisième étape a été l'abandon d'une approche consistant à appuyer des champions nationaux (c'est-à-dire l'approche adoptée durant la première étape) au profit d'une approche fondée sur la création de réseaux pour l'innovation industrielle (Bianchi, 1998: 174-180). Cette nouvelle approche insistait sur le développement des PME et la promotion de réseaux transnationaux d'entreprises, de groupes sectoriels, d'établissements d'exploitation et d'institutions locales pour atteindre des objectifs communs. Une des conséquences majeures de cette réorientation a été le transfert d'une grande partie des capacités de formulation et d'exécution des politiques industrielles des gouvernements nationaux à des institutions supranationales et locales. Un de ses

La Stratégie de Lisbonne se fondait sur la conviction que le déficit de productivité de l'UE était dû au fait qu'elle s'était moins engagée dans la révolution des TIC.

Une des conséquences majeures de l'approche de l'innovation industrielle fondée sur la mise en réseaux est qu'elle transfère une grande partie des capacités de formulation et d'exécution des politiques industrielles des gouvernements nationaux à des institutions supranationales et locales.

principaux avantages est qu'elle tient compte du point de vue des entrepreneurs au sujet des possibilités de développement et des contraintes d'investissement, ainsi que de leur capacité d'évaluer la viabilité économique d'investissements novateurs. Toutefois, cette forme de collaboration peut aussi favoriser la formation de groupes d'intérêt fermés et défensifs qui ne seraient plus liés à un cadre de référence commun permettant d'orienter et de contrôler les actions individuelles au nom d'objectifs et de principes communs. De plus, la Commission risquait de se noyer dans la microgestion des différents programmes, alors que le principe de la «coordination ouverte» impliquait qu'elle ne pourrait pas obliger les pays à appliquer les mesures nationales nécessaires pour atteindre un objectif commun.

La quatrième étape de la politique industrielle de l'Europe est associée à l'élargissement de l'UE à 27 membres. Le fait qu'en dépit d'un certain rattrapage grâce à l'aide avant accession, le revenu des nouveaux membres est nettement inférieur à la moyenne de l'UE a créé un nouveau problème: il faut à la fois rattraper les leaders mondiaux en matière de technologie et préserver la cohésion des États membres. Les instruments dont la CE dispose pour assurer cette cohésion sont le Fonds structurel et le Fonds de cohésion. Suite à l'accession de 12 nouveaux membres en 2004 et 2007, les écarts socioéconomiques au sein de l'UE se sont creusés, si bien que des pays qui étaient autrefois bénéficiaires nets des financements accordés par ces deux Fonds doivent aujourd'hui assumer une part du fardeau financier. Le problème des politiques de cohésion paneuropéennes, qui absorbent plus de 35 % du budget total de l'UE, semble avoir un peu détourné l'attention des politiques industrielles, bien que les deux soient étroitement liées entre elles. Sur le total des dépenses du Fonds de cohésion, 62 % sont censés financer des projets liés à la Stratégie de

Lisbonne pour la croissance et l'emploi (EurActiv, 2007).

Malheureusement, l'approche horizontale de la politique industrielle appliquée dans le cadre de la Stratégie de Lisbonne n'a donné jusqu'à présent que des résultats décevants, comme le constate l'examen à mi-parcours de la Stratégie (Rapport Kok) (EC, 2004). Le rapport Kok ne suggère pas de remède particulier et confirme la pertinence de la politique industrielle horizontale au niveau de l'UE (EC, 2004: 39-43). Il recommande que les États membres offrent des incitations fiscales au niveau national pour les nouvelles PME qui investissent dans la recherche et préconise un appui public à la R&D aux niveaux européen et national, en particulier pour les technologies qui sont les clefs de la croissance, à la fois dans le but de renforcer la base scientifique et d'accroître l'effet multiplicateur sur les investissements du secteur privé dans la R&D. Il suggère en outre «de renforcer le potentiel scientifique européen en finançant et en coordonnant la recherche fondamentale à long terme, hiérarchisée en fonction de son intérêt scientifique, et cela, par la création d'un conseil européen de la recherche. En même temps, les États membres et la Commission devraient examiner comment recourir aux marchés publics afin d'instituer un marché précurseur pour de nouveaux produits et services à haute intensité de recherche et d'innovation. En outre, toutes les parties concernées au niveau national et de l'UE devraient intensifier leurs efforts pour promouvoir des initiatives technologiques fondées sur des partenariats public-privé à l'échelle européenne» (EC, 2004: 26). Par l'application du Programme de Lisbonne pour renforcer son industrie manufacturière, la CE a adopté une approche intégrée des politiques et mesures d'appui à la recherche et à l'innovation. Certains problèmes de politique industrielle, tels que les problèmes de concurrence, la régulation du marché unique et la cohésion socioéconomique, doivent être traités au niveau européen par une action visant à promouvoir les capacités d'adaptation à l'évolution du marché mondial des différentes industries manufacturières (EC, 2005).

La politique spatiale européenne, fondée sur un accord-cadre conclu entre la Communauté européenne et l'Agence spatiale européenne, qui compte aussi des membres ne faisant pas partie de l'UE, est considérée comme une forme de politique industrielle, même si elle a des aspects militaires évidents. Dans le secteur spatial, industrie stratégique tirée par une institution, les États

compensent la défaillance du marché qui se traduirait par un sous-investissement dans les nouvelles technologies (EC, 2007: 4). C'est un exemple de coopération régionale dans un domaine à la pointe de la recherche-développement, dans lequel la collaboration peut non seulement éviter les doubles emplois et les contradictions entre des politiques nationales non coordonnées, mais aussi financer des réalisations qui ne seraient pas à la portée d'un seul pays en raison de l'ampleur des investissements requis. En outre, la coopération régionale promeut le développement d'une industrie spatiale de la manière la plus économique possible tout en garantissant l'indépendance en matière d'accès à l'espace (EC, 2007: 5). C'est aussi un bon exemple de coopération régionale pour le développement d'un secteur stratégique qui a d'importantes répercussions sur d'autres activités économiques par son rôle de plus en plus important dans la collecte et la diffusion d'informations et en raison de ses nombreuses retombées scientifiques et techniques sur d'autres secteurs²³.

Les quatre étapes de la politique industrielle dans le cadre du processus d'intégration de l'Europe montrent la nécessité d'institutions ayant une approche à long terme de l'investissement. Elles montrent aussi que la coordination et la recherche d'un consensus pour la mise en œuvre de politiques industrielles au niveau paneuropéen soulèvent des difficultés majeures. Des transferts budgétaires, qui sont traditionnellement les instruments préférés de la politique industrielle européenne, ont pu influencer sur la restructuration de l'industrie. Toutefois, cette influence n'a stimulé la transformation technologique que lorsqu'elle a été fondée sur une idée de ce que seraient les industries du futur. En outre, les transferts budgétaires ne servent pas à grand-chose si leur but est de préserver des industries qui ont perdu leur avantage comparatif et, en particulier, s'ils sont distribués au niveau paneuropéen sans une coordination suffisante et sans qu'il y ait consensus au sujet de leurs objectifs.

Un des mérites des politiques industrielles européennes a sans doute été d'imposer une discipline aux aides publiques (notamment sous forme d'abattements fiscaux) et d'avoir harmonisé des normes et réglementations, évitant ainsi un retour aux politiques industrielles d'égoïsme sacré des années 30 (Foreman-Peck and Federico, 1999: 457). Toutefois, ces politiques ont aussi souvent protégé des industries en déclin au lieu de stimuler des activités dynamiques et novatrices, telles que les télécommunications, les transports,

l'énergie et les services financiers, qui auraient eu plus d'effets positifs en termes de gains de productivité et de rattrapage technologique. De plus, en général, l'intégration politique n'a pas suivi l'intégration économique, si bien que les approches nationales sont restées hétérogènes. L'absence de réformes institutionnelles rend les processus décisionnels particulièrement difficiles dans un groupe de 27 pays dont les niveaux de revenus sont très disparates et qui ont donc des priorités économiques différentes.

Le cas de l'Europe permet de tirer plusieurs enseignements pour les pays en développement, et pas seulement en tant qu'exemple de coopération régionale ayant englobé d'autres éléments que la libéralisation du commerce et les forces du marché pour renforcer l'intégration régionale. Cela était déjà le cas avant la création de l'UE, même si l'intégration industrielle entre les pays d'Europe occidentale avait déjà beaucoup progressé avant que le renforcement de la coopération régionale soit

appuyé par les États-Unis et que le Plan Marshall soit devenu un des principaux instruments de la construction d'institutions régionales et d'appui à la dynamique de la reconstruction industrielle. Dès le début, la politique industrielle faisait partie du programme politique régional et, aujourd'hui encore, à un degré de développement industriel beaucoup plus avancé, c'est une politique commune qui comporte deux objectifs: renforcer l'intégration au sein de l'UE, notamment en favorisant la convergence entre les membres les plus pauvres et les plus avancés, et renforcer la position de l'industrie européenne, en particulier celle des leaders technologiques de différents secteurs, par rapport au reste du monde. De ce point de vue, un programme tel que la Stratégie de Lisbonne, malgré le fait que les résultats ont jusqu'à présent été décevants et qu'il y a de nombreux obstacles à sa mise en œuvre, pourrait être aussi pertinent, voire plus, pour la coopération régionale en matière de politique industrielle entre des pays en développement dont les industries ont du retard par rapport à celles de l'UE.

D. Conclusions

L'exemple de quelques initiatives de coopération régionale anciennes ou récentes dans les domaines de la logistique commerciale, de l'énergie et de la politique industrielle examinées dans le présent chapitre met en évidence la contribution de cette coopération à l'amélioration des conditions d'échange commercial et au renforcement du potentiel de création et de modernisation de capacités technologiques et de production. Si l'on néglige la logistique commerciale, il y a peu de chances de voir apparaître une dynamique forte du commerce intrarégional. La politique de l'énergie et la politique industrielle deviennent de plus en plus importantes dans un monde qui se caractérise par la raréfaction des énergies traditionnelles, l'aggravation des préoccupations concernant l'environnement et l'intensification de la concurrence mondiale, en particulier dans l'industrie manufacturière. Les

formes concrètes de cette coopération doivent être adaptées aux besoins spécifiques, aux capacités institutionnelles et à la culture de coopération de chaque région. Des efforts conjoints et des politiques communes complétant les efforts et politiques nationaux pourraient renforcer la position des membres d'un accord de coopération dans le système commercial et financier mondial bien mieux que des initiatives nationales autonomes. Les gains résultant d'une plus grande cohérence des politiques industrielles des pays membres d'une région et de la possibilité de réaliser des investissements, notamment scientifiques et techniques, qui ne sont pas à la portée d'un pays isolé, compensent dans une certaine mesure la perte de souveraineté nationale dans le cadre de la mondialisation.

Des efforts supplémentaires pour résoudre les problèmes concrets des relations économiques intrarégionales peuvent être aussi importants qu'une poursuite de la libéralisation du commerce.

La coopération dans les domaines de la facilitation des échanges et du transport et de la distribution d'énergie et d'eau est indispensable pour déterminer les goulots d'étranglement transnationaux et pour la formulation de propositions visant à lever des contraintes qui exigent des efforts parallèles de plusieurs pays. L'amélioration de la logistique commerciale et de la fréquence des liaisons maritimes est un aspect évident d'une politique visant à mettre l'amélioration des possibilités commerciales au service de l'accélération de la croissance et de la transformation structurelle. Dans de nombreux cas, la libéralisation officielle des échanges ne donne pas les résultats souhaités parce que des aspects fondamentaux de la logistique commerciale sont négligés ou sont employés délibérément en tant qu'obstacles non tarifaires au commerce. Dans d'autres cas, l'insuffisance ou l'absence totale d'infrastructures peut rendre le commerce difficile, voire impossible, quel que soit le degré de libéralisation du régime de commerce extérieur. C'est pourquoi, plutôt que de se borner aux aspects juridiques de la politique commerciale, la coopération régionale doit être complétée par des efforts visant à éliminer ces obstacles concrets aux relations économiques intra-régionales qui peuvent être tout aussi importants qu'une libéralisation plus poussée du régime de commerce extérieur.

On considère souvent que les carences de l'information sont à l'origine des principales défaillances du marché. Outre qu'elle permet de réduire les formalités liées au commerce transfrontière et d'améliorer les conditions de transport globales, la création de nouveaux réseaux d'informations et institutions régionaux et le renforcement de ceux existants, pour améliorer l'information sur les possibilités qu'offre le marché, seraient un moyen efficace d'élargir et d'approfondir les liens commerciaux au sein d'une région. Ce serait aussi un moyen de promouvoir l'intégration régionale, en particulier pour les PME.

Les projets de facilitation des échanges intrarégionaux peuvent directement réduire le coût du transport et amorcer un cercle vertueux de croissance des échanges et d'économies d'échelle dans le secteur des transports, entraînant une baisse du coût du transport, baisse qui elle-même peut

stimuler le commerce intrarégional. De nombreux pays en développement sont mieux reliés à d'autres continents qu'aux pays voisins et ne peuvent donc pas tirer pleinement parti de l'intégration régionale. Le commerce intrarégional se fait souvent par voie terrestre alors que l'essentiel du commerce entre des pays distants se fait par air ou par mer. De même, la facilitation des échanges au niveau des ports et aéroports est en général plus bénéfique pour le commerce interrégional que pour le commerce intrarégional. C'est pourquoi, lorsqu'on formule des programmes de facilitation du commerce régional, il importe de décider quelles sont les liaisons à améliorer en priorité. Pour stimuler les échanges avec les partenaires extrarégionaux, il faut mettre l'accent sur des mesures telles que le dédouanement préalable dans les ports de mer, des sites Internet portuaires ou l'emploi de documents normalisés, tels que les documents FAL de l'Organisation maritime internationale. Si la priorité est l'intégration régionale, il faut mettre l'accent sur des mesures telles que les formalités frontalières communes, la reconnaissance mutuelle des documents et licences liés au commerce et au transport au sein de la région, l'emploi de documents communs ou l'automatisation des formalités douanières aux frontières.

Le secteur de l'énergie peut être un bon point de départ pour la coopération régionale, qui peut ensuite être élargie à d'autres domaines de coordination des politiques ou de formulation de politiques communes.

L'optimisation de la logistique stimule tant le commerce intrarégional que le commerce extrarégional, mais les autres aspects de la coopération régionale traités dans le présent chapitre ont pour but d'agir plus directement sur la

transformation structurelle, le progrès technique et la croissance. Dans les pays à revenu bas ou moyen, l'accélération de la croissance et l'industrialisation sont associées à une augmentation de la consommation d'énergie. C'est pourquoi une infrastructure ayant un bon rendement énergétique est une des conditions préalables du développement économique en général et du développement industriel et de la diversification en particulier. Toutefois, cela demande énormément d'investissements que les gouvernements des pays en développement ont souvent du mal à financer. D'un autre côté, mobiliser les ressources nécessaires par la privatisation n'est pas toujours une solution compatible avec les considérations stratégiques à long terme. En outre, la production et

la distribution d'énergie sont en grande partie déterminées par la dotation de ressources naturelles de chaque pays et seuls quelques pays peuvent les organiser de manière optimale sans coopérer avec les pays voisins. Pour ces différentes raisons, le secteur de l'énergie peut être un bon point de départ pour la coopération régionale, qui peut ensuite être élargie à d'autres domaines de coordination des politiques ou de formulation de politiques communes, comme l'a montré l'exemple européen. Dans les pays pauvres, les initiatives de coopération régionale dans les domaines de la production et de la distribution d'énergie et des infrastructures de transport peuvent aussi aider à obtenir un appui financier externe.

L'expérience en matière de coopération régionale dans le secteur de l'énergie et le grand nombre d'initiatives qui ont été prises récemment dans ce domaine montrent que les pays en développement sont déjà très sensibles à ces questions, mais aussi qu'il est grand temps de traduire cette prise de conscience en une action décisive et cohérente aux niveaux national et régional. L'évolution de la politique énergétique de l'Amérique latine montre que la réduction du rôle de l'État dans un secteur stratégique comme la fourniture d'énergie, s'en remettant à de grandes entreprises étrangères sans les contrôler par une réglementation appropriée, a peu de chances de déboucher sur des résultats optimaux du point de vue du développement. En raison de ses caractéristiques structurelles, ce secteur est très exposé à des défaillances du marché et, en raison de son importance pour le bon fonctionnement et l'expansion de presque toutes les autres activités économiques, ces défaillances du marché peuvent avoir un effet multiplicateur. L'idée que l'État et la coopération régionale ont un rôle important à jouer dans le secteur de l'énergie n'est pas nouvelle: elle a déjà été à l'origine de la création d'institutions régionales en Europe occidentale après la guerre. Le renforcement d'une coopération régionale tournée vers l'avenir dans le domaine de l'énergie peut appuyer les efforts des États visant à accélérer la croissance de la production industrielle, en particulier depuis que les préoccupations environnementales liées à la production et à la consommation d'énergie ont pris une grande importance.

Le défi de l'énergie au troisième millénaire ne consiste pas seulement à faire en sorte que l'offre d'énergies traditionnelles suive l'augmentation de la

demande; il faut aussi mettre en œuvre des politiques novatrices pour accroître les rendements énergétiques et appuyer l'exploration et l'exploitation de sources d'énergie nouvelles. Le défi est gigantesque: la recherche et l'innovation technique dans le domaine de l'énergie exigent des investissements considérables, le processus d'adaptation sera long et irrégulier et les sources d'énergie exploitables ne sont pas également distribuées entre les différents pays. Tous ces facteurs ont encouragé la coopération transnationale et régionale dans le domaine de la gestion de l'énergie au cours des 50 dernières années, et leur importance ne fait qu'augmenter en raison des progrès du développement industriel et de la croissance, alors même que les effets de la consommation d'énergie sur l'environnement deviennent de plus en plus préoccupants.

La coordination régionale et le financement de grands projets d'investissements régionaux ne concernent pas que le secteur de l'énergie. Ils peuvent être motivés par la volonté d'éviter de créer des surcapacités coûteuses dans différentes industries ou par la nécessité d'investir sur une échelle qui dépasse les capacités d'un pays en développement isolé. Cette coopération n'est pas toujours facile en raison des contradictions apparentes entre les intérêts des différents pays, en particulier lorsqu'il s'agit de transférer des ressources financières à une institution supranationale. Toutefois, ses avantages à long terme peuvent largement compenser son coût financier considérable, en particulier lorsque la coopération et les investissements conjoints peuvent, après une période de renforcement de la confiance, s'étendre à d'autres domaines mutuellement bénéfiques pour le développement. Là encore, l'exemple de l'Europe occidentale, depuis la fondation de la CECA au début des années 50 jusqu'à l'adoption de la politique spatiale européenne au XXI^e siècle, peut être riche d'enseignements utiles, notamment pour ce qui est du pragmatisme qui a régi la politique industrielle de l'UE.

La contrainte budgétaire et l'insuffisance des ressources humaines empêchent souvent les gouvernements des pays en développement de consacrer plus de moyens à des politiques industrielles horizontales, telles que l'appui à l'innovation et à la R&D, qui ne sont pas défendues par des groupes d'intérêt puissants. En outre, la gestation de ces activités est relativement longue et elles exigent des investissements matériels et

humains considérables. Les instruments de politique industrielle visant à stimuler l'accumulation de capital dans l'industrie manufacturière seront probablement différents selon qu'ils sont appliqués à l'échelle nationale ou à l'échelle régionale. Les incitations financières en faveur de certains types d'investissement ou de certaines activités de R&D resteront généralement un instrument national, mais le financement de ces investissements pourrait fort bien être facilité par des initiatives régionales, qu'il s'agisse de mettre en commun les ressources scientifiques et financières ou d'assurer un financement par l'intermédiaire de banques régionales de développement. Toutefois, la politique industrielle ne concerne pas seulement des interventions en faveur de différentes industries. Lorsqu'un pays s'est lancé dans une stratégie d'ouverture sélective, les bienfaits de la libéralisation du commerce extérieur peuvent être accrus par la création d'un environnement encourageant la concurrence et induisant donc des gains de productivité dans l'industrie. En outre, comme le marché intérieur des petits pays en développement pour les produits manufacturés est en général très étroit et

qu'il n'y a pas beaucoup de fournisseurs, une politique de la concurrence efficace au niveau national, tenant compte de la structure spécifique de chaque marché, peut compléter la politique industrielle.

L'action collective dans les domaines examinés dans le présent chapitre sera en général un complément des politiques nationales, mais elle va au-delà de la simple coordination des politiques nationales et, avec l'expérience, des instruments régionaux pourraient progressivement se substituer à des instruments nationaux. En fournissant des biens publics à l'appui des stratégies de développement à long terme, en aidant à corriger les défaillances du marché et en réduisant les disparités au sein d'une communauté régionale, la coopération régionale peut approfondir l'intégration régionale effective, renforcer l'intégration interne au niveau de chaque pays et aider à tirer le meilleur parti de l'intégration dans l'économie mondiale. En outre, le renforcement de la confiance résultant de la coopération régionale dans ces domaines peut aussi préparer le terrain à des formes de coopération beaucoup plus ambitieuse, par exemple dans le domaine monétaire et financier.

En fournissant des biens publics et en aidant à corriger les défaillances du marché, la coopération régionale peut approfondir l'intégration régionale effective et aider à tirer le meilleur parti de l'intégration dans l'économie mondiale.

Notes

- ¹ L'organisation d'événements de ce genre est un aspect important de la coopération technique fournie par le Centre du commerce international CNUCED/OMC (CCI) dans le cadre de son programme de promotion du commerce Sud-Sud. En 2006, 750 PME et 416 associations professionnelles du monde entier ont examiné des possibilités de partenariat commercial à l'occasion de 40 réunions d'acheteurs-vendeurs et de partenaires éventuels. Ces rencontres ont induit de nouvelles relations commerciales dont le montant est estimé à 32,5 millions de dollars. Dans le cadre de ce programme, le CCI a en outre formé des PME pour la réponse aux appels d'offres financés par l'aide internationale, ainsi que dans les domaines de l'information commerciale et de la gestion qualité pour les préparer à leurs rencontres avec d'éventuels partenaires.
- ² Le fait que les entreprises africaines ne fournissent que 10 % des produits achetés par les organismes d'aide humanitaire des Nations Unies, sur un total de 3,6 milliards

- de dollars d'aide fournie à l'Afrique, alors que le potentiel régional d'offre est probablement beaucoup plus important, montre bien la nécessité de tels réseaux d'information.
- ³ Pour plus de précision au sujet du Centre de l'ASEANE pour l'énergie, du Plan d'action et de sa mise en œuvre, voir ASEANenergy.org at: www.aseanenergy.org/.
- ⁴ La question de l'emploi d'énergies nouvelles dans l'ASEANE est examinée plus en détail dans Atchatavivan, 2006.
- ⁵ Barbade, Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haïti, Honduras, Jamaïque, Nicaragua, Panama et République dominicaine.
- ⁶ L'HEI est un groupe de travail sur l'énergie créé à l'occasion du Sommet des Amériques de 1994 à Miami, auquel 34 chefs d'État ont lancé le processus visant l'établissement d'une zone de libre-échange des Amériques de l'Alaska à la Terre de feu. Les principes directeurs adoptés à ses réunions sont notamment la promotion de politiques pour faciliter le développement des

infrastructures, par exemple par l'interconnexion des réseaux nationaux, afin d'intégrer les marchés de l'énergie et de faciliter le commerce d'énergie (HEI, 2001: 13).

- ⁷ La privatisation était considérée comme un moyen d'accroître l'efficacité dans le secteur de l'énergie tout en réduisant les déficits budgétaires et en finançant les investissements requis. Les pays sont en concurrence pour les financements disponibles (USEIA, 1999). Toutefois, les pays n'ont pas tous ouvert le secteur de l'énergie aux investisseurs privés dans la même mesure. L'Argentine, la Bolivie, El Salvador, le Guatemala et le Pérou ont privatisé l'essentiel de leur secteur de l'énergie, mais la privatisation a été plus limitée au Brésil, en Colombie, au Mexique et au Venezuela. Plus récemment, la Bolivie et le Venezuela ont renationalisé la plupart des actifs du secteur de l'énergie qui avaient été privatisés dans les années 90.
- ⁸ Il n'y a plus eu de réunion ministérielle de l'HEI depuis 2001.
- ⁹ Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua et Panama.
- ¹⁰ Banque interaméricaine de développement (BID), Société andine de développement (SAD) et Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA). Le PPP a en outre constitué une Commission de la promotion et du financement composée de représentants de la BID, de la BCIE, de la SAD et de l'Institut de crédit officiel (ICO) espagnol. (Pour plus de précision, voir BIC, 2007; et PPP, 2004.)
- ¹¹ 1) Axe andin (passant par la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela); 2) axe des Andes du Sud (une partie de la Bolivie et de l'Argentine et la majeure partie du Chili); 3) axe du Capricorne (Argentine, Brésil, Chili et Paraguay); 4) axe des Amazones (Brésil, Colombie, Équateur et Pérou); 5) axe du Guyana (nord du Brésil, Guyana, Suriname et Venezuela); 6) axe du Sud (Argentine et Chili); 7) voie navigable Parana-Paraguay (Argentine, Bolivie, Brésil, Paraguay et Uruguay); 8) axe interocéanique central (Bolivie, Brésil, Chili, Paraguay et Pérou); 9) axe Mercosur plus Chili (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay et Chili); et 10) axe Pérou-Bolivie-Brésil.
- ¹² Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Guyana, Paraguay, Pérou, Uruguay, Suriname et Venezuela.
- ¹³ Voir Comunidad Andina, Decisión 536, 19/12/2002 (www.comunidadandina.org/normativa/dec/D536.htm).
- ¹⁴ Outre les interconnexions liées aux centrales hydroélectriques binationales, il y a plusieurs lignes à haute tension qui relient l'Argentine et le Brésil, l'Argentine et le Chili, l'Argentine et le Paraguay, l'Argentine et l'Uruguay, le Brésil et le Paraguay, le Brésil et le Venezuela et le Brésil et l'Uruguay (Sánchez Albavera, 2006).
- ¹⁵ Le gazoduc reliant la Colombie à l'ouest du Venezuela devrait entrer en service en août 2007 et un nouveau projet de gazoduc entre la Bolivie et l'Argentine (dont la construction devait commencer en octobre 2007) permettra une augmentation considérable des exportations de gaz bolivien. Un autre projet relierait le Pérou au nord du Chili.
- ¹⁶ Cette décision a été le résultat d'un processus politique complexe, déclenché par une forte opposition de la

population au contrat avec l'Amérique du Nord, considérant que tant le prix convenu avec les importateurs nord-américains que les redevances à payer au gouvernement bolivien étaient insuffisants (*Rapport sur le commerce et le développement*, 2005: 115). Les contrats avec les compagnies étrangères ont été révisés et il a été décidé d'accroître les redevances. Dans le cadre du nouveau contrat, deux des principaux acheteurs du gaz bolivien, le Brésil et l'Argentine, ont accepté de payer un prix plus élevé (entre 4,2 et 5 dollars le million de BTU, alors que la redevance prévue par le projet nord-américain n'atteignait même pas 1 dollar). De plus, l'Argentine et le Venezuela ont proposé d'installer en Bolivie des usines de séparation du gaz et de fournir à ce pays une assistance technique pour l'utilisation intérieure de son gaz.

- ¹⁷ C'est ainsi que le Venezuela a conclu avec Cuba un accord de troc de pétrole contre services médicaux.
- ¹⁸ Pour plus de renseignements sur l'ALBA, voir *Acuerdos de Integración* (www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=230).
- ¹⁹ Ces accords sont notamment le Basic Agreement de l'ASEAN Industrial Projects signé à Kuala Lumpur (Malaisie) en mars 1980 (www.aseansec.org/6373.htm); l'ASEAN Industrial Complementation Scheme (1981); l'ASEAN Industrial Joint Ventures Scheme (1983); et le Basic Agreement de l'ASEAN Industrial Cooperation Scheme adopté à Singapour en avril 1996 (www.aseansec.org/6385.htm).
- ²⁰ La haute autorité était composée de neuf membres indépendants, deux français et deux allemands et un italien et un représentant de chacun des États du Benelux, plus un membre désigné conjointement. Elle était à la fois l'exécutif et le législatif de la CECA. Elle n'était subordonnée qu'à l'Assemblée commune de la CECA, composée de 144 membres délégués par les parlements nationaux. Toutefois, cette assemblée, embryon du Parlement européen, n'avait pas de pouvoir législatif, sauf en matière budgétaire, et n'avait que des compétences limitées en matière de contrôle. La haute autorité était secondée par un comité consultatif comptant 51 membres: 17 représentant les producteurs, 17 représentant les intermédiaires et les utilisateurs et 17 représentant les syndicats, et un tribunal indépendant réglait les différends relatifs à l'interprétation et à l'application du Traité CECA; les décisions du tribunal étaient contraignantes tant pour les institutions de la Communauté que pour les pays membres.
- ²¹ Voir entretien avec Simon Webster, directeur du département de la fission nucléaire et de la radioprotection à la Direction générale Recherche de la Commission européenne) dans *CORDIS*, 23 mars 2007 (cordis.europa.eu/fetch?CALLER=FP6_NEWS_EURATOM).
- ²² Parlement européen, Conseil européen de Lisbonne des 23 et 24 mars 2000, conclusions de la présidence (www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm).
- ²³ Voir, par exemple, Jaffe, Fogarty and Banks (1997) au sujet des retombées du programme spatial des États-Unis, et Iorio (2002) au sujet du rôle d'actifs incorporels, comme ceux créés dans l'industrie spatiale, dans le développement économique.

Bibliographie

- AfDB (African Development Bank Group) (2004). Southern Africa: Regional Assistance Strategy Paper (2004–2008), August. Available at: www.afdb.org/pls/portal/docs/PAGE/ADB_ADMIN_PG/DOCUMENTS/OPERATIONS_INFORMATION/SADC%20RASP%202004-2008.PDF.
- AMEM (ASEAN Ministers on Energy Meeting) (2004). ASEAN Plan of Action for Energy Cooperation 2004–2009. Manila, Philippines. June.
- Atchatavivan P (2006). ASEAN energy cooperation: An opportunity for regional sustainable energy development. In: Moomaw WR and Susskind LE, eds. Papers on International Environmental Negotiation, Vol.15. Programme on Negotiation at Harvard University Clearinghouse. Available at: www.pon.org/downloads/ien15.8.Atchatavivan.pdf.
- BIC (Bank Information Center) (2007). A preliminary critique of IIRSA. Available at: www.bicusa.org/Legacy/IIRSA%20piece.pdf.
- Bianchi P (1998). Industrial Policies and Economic Integration. Learning from European Experiences. London and New York, Routledge.
- Broadman HG (2005). From disintegration to reintegration: Eastern Europe and the former Soviet Union in international trade. Washington, DC, World Bank.
- Campodónico H (2007). La gestión de la industria de hidrocarburos con predominio de las empresas del Estado. Serie recursos naturales e infraestructura No. 121, ECLAC, Santiago, Chile, March.
- Chowdhury AK and Erdenebileg S (2006). Geography against development. New York, United Nations.
- EC (Commission of the European Communities) (1993). Growth, competitiveness, employment: the challenges and ways forward into the 21st century. White Paper, Parts A and B, COM (93) 700 final/A and B, 5 December. Bulletin of the European Communities, Supplement 6/93.
- EC (2004). Facing the challenge: The Lisbon Strategy for growth and employment. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities.
- EC (2005). Implementing the Community Lisbon Programme: A policy framework to strengthen EU manufacturing - towards a more integrated approach to industrial policy. Communication from the Commission, (COM(2005)) 474 final. Brussels, 5 October.
- EC (2007). European Space Policy. Summary of the impact assessment. Commission Staff Working Paper, COM(2007) 506, Brussels, 26 April.
- ECA (2004). Assessing regional integration in Africa. ECA Policy Research Report. Addis Ababa, Ethiopia.
- ECA (2006). African Water Development Report. Addis Ababa, Ethiopia. Available at: www.uneca.org/awich/AWDR%20full.pdf.
- ECE (2003). Economic Survey of Europe 2003, No.1. United Nations publication, sales no. E.03.II.E.26, Geneva.
- ECE (2004). Regional trade agreements in the ECE. Available at: ecetrade.typepad.com/rtas.
- ESCAP (2005). Regional Shipping and Port Development Strategies (Container Traffic Forecast). Monograph Series on Managing Globalization. ST/ESCAP/2398. United Nations publication, New York.
- EurActiv (2007). The new EU cohesion policy (2007-2013). Available at: www.euractiv.com/en/agenda_2004/new-eu-cohesion-policy-2007-2013/article-131988.

- Foreman-Peck J and Federico G (1999). European industrial policy: An overview. In: Foreman-Peck J and Federico G, eds. *European Industrial Policy: The Twentieth-Century Experience*. Oxford, Oxford University Press.
- Freinkman L, Polyakov E and Revenco C (2004). Trade performance and regional integration of the CIS countries, Working paper 38, World Bank, Washington, DC.
- GFP (Global Facilitation Partnerships for Transport and Trade) (2007). Available at: www.gfptt.org (accessed 22 May 2007).
- HEI (Hemispheric Energy Initiative) (2001). Progress, challenges and strategies. Coordinating Secretariat Report presented to the Fifth Hemispheric Meeting of Energy Ministers, Mexico City, Mexico, 9 March.
- IIRSA (Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana) (2006). Balance General e Implementación, Quito, 13 December. Available at: www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/cde8_anexo_3.pdf.
- Iorio R (2002). Rationale and modalities of public intervention in research and innovation: Traditional and innovative aspects in the example of space agencies. PRISM Research Papers WP3. Available at: www.euintangibles.net/library/localfiles/WP3/3.6_Iorio_2002.pdf.
- ITC (International Trade Centre UNCTAD/WTO) (2006a). ITC Annual Report 2006. ITD/AG(XL)/210, Geneva.
- ITC (2006b). Report of the Consultative Committee of the Global Trust Fund. (ITC/AG/XXXIX)/207. Geneva, March.
- Jaffe A, Fogarty MS and Banks BA (1997). Evidence from patents and patent citations on the impact of NASA and other federal labs. NBER Working Paper 6044. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, May.
- Neven D and Seabright P (1995). European industrial policy: The Airbus case. *Economic Policy* 21, October.
- PPP (Plan Puebla Panamá) (2004). Acta que institucionaliza el Plan Puebla Panamá. Available at: www.planpuebla-panama.org/.
- Ruiz-Caro A (2006). Cooperación e integración energética en América Latina y el Caribe. Serie Recursos Naturales e Infraestructura No. 106, ECLAC, Santiago de Chile, April.
- Sánchez Albavera F (2006). Integración energética: tanto multilateralismo como sea posible y tanto bilateralismo como sea necesario. Presentation at the Third Congress on Energy Integration, Buenos Aires, 23–25 October. Available at: www.cepal.org/drni/.
- Schnepf R (2006). European Union biofuels policy and agriculture: An overview. CRS report for Congress, United States Congressional Research Service, 16 March: 4-5.
- South Centre (2007). The ASEAN experience: Insights for regional political cooperation. Document SC/GCDP/AN/REG/1, Geneva, February.
- Stajano A (1999). EU R&D programmes, technology policy, and European integration. Paper presented at the EU-US Science and Technology Policy Conference, Atlanta, GA, 9-10 April.
- UNCTAD (2006a). Review of Maritime Transport 2006. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (2006b). Direct liner shipping services between countries. UNCTAD Transport Newsletter No. 34, fourth quarter, Geneva.
- UNCTAD (2007). Liner shipping freight rates and competition among carriers. UNCTAD Transport Newsletter No. 35, first quarter, Geneva.
- UNCTAD (various issues). Trade and Development Report. United Nations publication, New York and Geneva.
- USEIA (United States Energy Information Administration) (1999). Energy in the Americas. Report presented at the Hemispheric Energy Ministers Conference, New Orleans, 28 July. Available at: www.eia.doe.gov/emeu/cabs/theamericas.html.
- USEIA (2006). Country analysis briefs: West Africa (ECOWAS), June. Available at: www.eia.doe.gov/emeu/cabs/ECOWAS/pdf.pdf.



**UNITED NATIONS CONFERENCE
ON TRADE AND DEVELOPMENT**

Palais des Nations
CH-1211 GENEVA 10
Switzerland
(www.unctad.org)

Selected UNCTAD Publications

Trade and Development Report, 2006

United Nations publication, sales no. E.06.II.D.6
ISBN 92-1-112698-3

Chapter I Global Imbalances as a Systemic Problem

Annex 1: Commodity Prices and Terms of Trade

Annex 2: The Theoretical Background to the Saving/Investment Debate

Chapter II Evolving Development Strategies – Beyond the Monterrey Consensus

Chapter III Changes and Trends in the External Environment for Development

Annex tables to chapter III

Chapter IV Macroeconomic Policy under Globalization

Chapter V National Policies in Support of Productive Dynamism

Chapter VI Institutional and Governance Arrangements Supportive of Economic Development

Trade and Development Report, 2005

United Nations publication, sales no. E.05.II.D.13
ISBN 92-1-112673-8

Chapter I Current Issues in the World Economy

Chapter II Income Growth and Shifting Trade Patterns in Asia

Chapter III Evolution in the Terms of Trade and its Impact on Developing Countries

Annex: Distribution of Oil and Mining Rent: Some Evidence from Latin America, 1999-2004

Chapter IV Towards a New Form of Global Interdependence

Trade and Development Report, 2004United Nations publication, sales no. E.04.II.D.29
ISBN 92-1-112635-5*Part One* Global Trends and Prospects

- I The World Economy: Performance and Prospects
- II International Trade and Finance

Part Two Policy Coherence, Development Strategies and Integration into the World Economy

Introduction

- III Openness, Integration and National Policy Space
- IV Fostering Coherence Between the International Trading, Monetary and Financial Systems

Annex 1: The Concept of Competitiveness

Annex 2: The Set-up of Econometric Estimates of the Impact of Exchange Rate Changes on Trade Performance

Conclusions and Policy Challenges

Trade and Development Report, 2003United Nations publication, sales no. E.03.II.D.7
ISBN 92-1-112579-0*Part One* Global Trends and Prospects

- I The World Economy: Performance and Prospects
 - II Financial Flows to Developing Countries and Transition Economies
 - III Trade Flows and Balances
- Annex: Commodity prices

Part Two Capital Accumulation, Economic Growth and Structural Change

- IV Economic Growth and Capital Accumulation
- V Industrialization, Trade and Structural Change
- VI Policy Reforms and Economic Performance: The Latin American Experience

Trade and Development Report, 2002United Nations publication, sales no. E.02.II.D.2
ISBN 92-1-112549-9*Part One* Global Trends and Prospects

- I The World Economy: Performance and Prospects
- II The Multilateral Trading System After Doha

Part Two Developing Countries in World Trade

- III Export Dynamism and Industrialization in Developing Countries

Annex 1: Growth and classification of world merchandise exports

- Annex 2: United States trade prices and dynamic products
- Annex 3: International production networks and industrialization in developing countries
- IV Competition and the Fallacy of Composition
- V China's Accession to WTO: Managing Integration and Industrialization

Trade and Development Report, 2001

United Nations publication, sales no. E.01.II.D.10
ISBN 92-1-112520-0

Part One Global Trends and Prospects

- I The World Economy: Performance and Prospects
- II International Trade and Finance

Part Two Reform of the International Financial Architecture

- III Towards Reform of the International Financial Architecture: Which Way Forward?
- IV Standards and Regulation
- V Exchange Rate Regimes and the Scope for Regional Cooperation
- VI Crisis Management and Burden Sharing

China in a Globalizing World

United Nations publication, sales no. E.05.II.D.23
ISBN 92-1-112683-5

China's Spectacular Growth since the Mid-1990s – Macroeconomic Conditions and Economic Policy Changes

Heiner Flassbeck, in collaboration with Sebastian Dullien and Michael Geiger

Globalization and the Integration of China into the World Economy

Yuanjiang Sun

China and its Neighbours: Partners or Competitors for Trade and Investment?

John Weiss

Why is China the World's Number One Anti-Dumping Target?

Yuefen Li

China's New Concept for Development

Jiyao Bi

FDI in China: Trends and Macroeconomic Challenges

Sebastian Dullien

Market Opening, Enterprise Learning and Industry Transformation – A Case Study of China's Car Industry

Hong Song, Chai Yu

These publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to United Nations Publications/Sales and Marketing Section, Bureau E-4, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (Fax: +41-22-917.0027; Tel.: +41-22-917-2614/2615/2600; E-mail: unpubli@unog.ch; Internet: <https://unp.un.org>); or United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC2-853, New York, NY 10017, USA (Tel.: +1-212-963.8302 or +1-800-253.9646; Fax: +1-212-963.3489; E-mail: publications@un.org).

G-24 Discussion Paper Series

Research papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs and Development

No. 45	April 2007	Sheila PAGE	The Potential Impact of the Aid for Trade Initiative
No. 44	March 2007	Injoo SOHN	East Asia's Counterweight Strategy: Asian Financial Cooperation and Evolving International Monetary Order
No. 43	February 2007	Devesh KAPUR and Richard WEBB	Beyond the IMF
No. 42	November 2006	Mushtaq H. KHAN	Governance and Anti-Corruption Reforms in Developing Countries: Policies, Evidence and Ways Forward
No. 41	October 2006	Fernando LORENZO and Nelson NOYA	IMF Policies for Financial Crises Prevention in Emerging Markets
No. 40	May 2006	Lucio SIMPSON	The Role of the IMF in Debt Restructurings: Lending Into Arrears, Moral Hazard and Sustainability Concerns
No. 39	February 2006	Ricardo GOTTSCHALK and Daniela PRATES	East Asia's Growing Demand for Primary Commodities – Macroeconomic Challenges for Latin America
No. 38	November 2005	Yilmaz AKYÜZ	Reforming the IMF: Back to the Drawing Board
No. 37	April 2005	Colin I. BRADFORD, Jr.	Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice
No. 36	March 2005	JOMO K.S.	Malaysia's September 1998 Controls: Background, Context, Impacts, Comparisons, Implications, Lessons
No. 35	January 2005	Omotunde E.G. JOHNSON	Country Ownership of Reform Programmes and the Implications for Conditionality
No. 34	January 2005	Randall DODD and Shari SPIEGEL	Up From Sin: A Portfolio Approach to Financial Salvation
No. 33	November 2004	Ilene GRABEL	Trip Wires and Speed Bumps: Managing Financial Risks and Reducing the Potential for Financial Crises in Developing Economies
No. 32	October 2004	Jan KREGE	External Financing for Development and International Financial Instability

G-24 Discussion Paper Series

*Research papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four
on International Monetary Affairs and Development*

No. 31	October 2004	Tim KESSLER and Nancy ALEXANDER	Assessing the Risks in the Private Provision of Essential Services
No. 30	June 2004	Andrew CORNFORD	Enron and Internationally Agreed Principles for Corporate Governance and the Financial Sector
No. 29	April 2004	Devesh KAPUR	Remittances: The New Development Mantra?
No. 28	April 2004	Sanjaya LALL	Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness
No. 27	March 2004	Gerald EPSTEIN, Ilene GRABEL and JOMO K.S.	Capital Management Techniques in Developing Countries: An Assessment of Experiences from the 1990s and Lessons for the Future
No. 26	March 2004	Claudio M. LOSER	External Debt Sustainability: Guidelines for Low- and Middle-income Countries
No. 25	January 2004	Irfan ul HAQUE	Commodities under Neoliberalism: The Case of Cocoa
No. 24	December 2003	Aziz Ali MOHAMMED	Burden Sharing at the IMF
No. 23	November 2003	Mari PANGESTU	The Indonesian Bank Crisis and Restructuring: Lessons and Implications for other Developing Countries
No. 22	August 2003	Ariel BUIRA	An Analysis of IMF Conditionality
No. 21	April 2003	Jim LEVINSOHN	The World Bank's Poverty Reduction Strategy Paper Approach: Good Marketing or Good Policy?
No. 20	February 2003	Devesh KAPUR	Do As I Say Not As I Do: A Critique of G-7 Proposals on Reforming the Multilateral Development Banks
No. 19	December 2002	Ravi KANBUR	International Financial Institutions and International Public Goods: Operational Implications for the World Bank
No. 18	September 2002	Ajit SINGH	Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions
No. 17	April 2002	F. LÓPEZ-DE-SILANES	The Politics of Legal Reform
No. 16	January 2002	Gerardo ESQUIVEL and Felipe LARRAÍN B.	The Impact of G-3 Exchange Rate Volatility on Developing Countries
No. 15	December 2001	Peter EVANS and Martha FINNEMORE	Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund
No. 14	September 2001	Charles WYPLOSZ	How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries?
No. 13	July 2001	José Antonio OCAMPO	Recasting the International Financial Agenda

G-24 Discussion Paper Series

Research papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs and Development

No. 12	July 2001	Yung Chul PARK and Yunjong WANG	Reform of the International Financial System and Institutions in Light of the Asian Financial Crisis
No. 11	April 2001	Aziz Ali MOHAMMED	The Future Role of the International Monetary Fund
No. 10	March 2001	JOMO K.S.	Growth After the Asian Crisis: What Remains of the East Asian Model?
No. 9	February 2001	Gordon H. HANSON	Should Countries Promote Foreign Direct Investment?
No. 8	January 2001	Ilan GOLDFAJN and Gino OLIVARES	Can Flexible Exchange Rates Still “Work” in Financially Open Economies?
No. 7	December 2000	Andrew CORNFORD	Commentary on the Financial Stability Forum’s Report of the Working Group on Capital Flows
No. 6	August 2000	Devesh KAPUR and Richard WEBB	Governance-related Conditionality of the International Financial Institutions
No. 5	June 2000	Andrés VELASCO	Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know?
No. 4	June 2000	Katharina PISTOR	The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies
No. 3	May 2000	Andrew CORNFORD	The Basle Committee’s Proposals for Revised Capital Standards: Rationale, Design and Possible Incidence
No. 2	May 2000	T. Ademola OYEJIDE	Interests and Options of Developing and Least-developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations
No. 1	March 2000	Arvind PANAGARIYA	The Millennium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits

* * *

G-24 Discussion Paper Series are available on the website at: www.unctad.org. Copies of *G-24 Discussion Paper Series* may be obtained from the Publications Assistant, Macroeconomic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (Fax: +41-22-917.0274).

UNCTAD Discussion Papers

No. 183	April 2007	Irfan ul HAQUE	Rethinking industrial policy
No. 182	Oct. 2006	Robert ROWTHORN	The renaissance of China and India: implications for the advanced economies
No. 181	Oct. 2005	Michael SAKBANI	A re-examination of the architecture of the international economic system in a global setting: issues and proposals
No. 180	Oct. 2005	Jörg MAYER and Pilar FAJARNES	Tripling Africa's Primary Exports: What? How? Where?
No. 179	April 2005	S.M. SHAF AEDDIN	Trade Liberalization and Economic Reform in Developing Countries: Structural Change or De-Industrialization
No. 178	April 2005	Andrew CORNFORD	Basel II: the revised framework of June 2004
No. 177	April 2005	Benu SCHNEIDER	Do global standards and codes prevent financial crises? Some proposals on modifying the standards-based approach
No. 176	Dec. 2004	Jörg MAYER	Not totally naked: textiles and clothing trade in a quota free environment
No. 175	Aug. 2004	S.M. SHAF AEDDIN	Who is the master? Who is the servant? Market or Government?
No. 174	Aug. 2004	Jörg MAYER	Industrialization in developing countries: some evidence from a new economic geography perspective
No. 173	June 2004	Irfan ul HAQUE	Globalization, neoliberalism and labour
No. 172	June 2004	Andrew CORNFORD	The WTO negotiations on financial services: current issues and future directions
No. 171	May 2004	Andrew CORNFORD	Variable geometry for the WTO: concepts and precedents
No. 170	May 2004	Robert ROWTHORN and Ken COUTTS	De-industrialization and the balance of payments in advanced economies
No. 169	April 2004	Shigehisa KASAHARA	The flying geese paradigm: a critical study of its application to East Asian regional development
No. 168	Feb. 2004	Alberto GABRIELE	Policy alternatives in reforming power utilities in developing countries: a critical survey
No. 167	Jan. 2004	R. KOZUL-WRIGHT and P. RAYMENT	Globalization reloaded: an UNCTAD perspective
No. 166	Feb. 2003	Jörg MAYER	The fallacy of composition: a review of the literature
No. 165	Nov. 2002	Yuefen LI	China's accession to WTO: exaggerated fears?

UNCTAD Discussion Papers

No. 164	Nov. 2002	Lucas ASSUNCAO and ZhongXiang ZHANG	Domestic climate change policies and the WTO
No. 163	Nov. 2002	A.S. BHALLA and S. QIU	China's WTO accession. Its impact on Chinese employment
No. 162	July 2002	P. NOLAN and J. ZHANG	The challenge of globalization for large Chinese firms
No. 161	June 2002	Zheng ZHIHAI and Zhao YUMIN	China's terms of trade in manufactures, 1993– 2000
No. 160	June 2002	S.M. SHAFI AEDDIN	The impact of China's accession to WTO on exports of developing countries
No. 159	May 2002	J. MAYER, A. BUTKEVICIUS and A. KADRI	Dynamic products in world exports
No. 158	April 2002	Yilmaz AKYÜZ and Korkut BORATAV	The making of the Turkish financial crisis
No. 157	Nov. 2001	Heiner FLASSBECK	The exchange rate: Economic policy tool or market price?
No. 156	Aug. 2001	Andrew CORNFORD	The Basel Committee's proposals for revised capital standards: Mark 2 and the state of play
No. 155	Aug. 2001	Alberto GABRIELE	Science and technology policies, industrial reform and technical progress in China: Can socialist property rights be compatible with technological catching up?
No. 154	June 2001	Jörg MAYER	Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries
No. 153	Dec. 2000	Mehdi SHAFI AEDDIN	Free trade or fair trade? Fallacies surrounding the theories of trade liberalization and protection and contradictions in international trade rules
No. 152	Dec. 2000	Dilip K. DAS	Asian crisis: Distilling critical lessons
No. 151	Oct. 2000	Bernard SHULL	Financial modernization legislation in the United States – Background and implications
No. 150	Aug. 2000	Jörg MAYER	Globalization, technology transfer and skill accumulation in low-income countries
No. 149	July 2000	Mehdi SHAFI AEDDIN	What did Frederick List actually say? Some clarifications on the infant industry argument
No. 148	April 2000	Yilmaz AKYÜZ	The debate on the international financial architecture: Reforming the reformers
No. 147	April 2000	Martin KHOR	Globalization and the South: Some critical issues

UNCTAD Discussion Papers

- | | | | |
|---------|-----------|--|--|
| No. 146 | Feb. 2000 | Manuel R. AGOSIN and
Ricardo MAYER | Foreign investment in developing countries:
Does it crowd in domestic investment? |
| No. 145 | Jan. 2000 | B. ANDERSEN,
Z. KOZUL-WRIGHT and
R. KOZUL-WRIGHT | Copyrights, competition and development: The
case of the music industry |

UNCTAD Discussion Papers are available on the website at: www.unctad.org. Copies of *UNCTAD Discussion Papers* may be obtained from the Publications Assistant, Macroeconomic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland (Fax: (+41-22-917.0274))

QUESTIONNAIRE

Rapport sur le commerce et le développement, 2007

Pour améliorer la qualité et la pertinence du Rapport sur le commerce et le développement, le secrétariat de la CNUCED aimerait avoir votre avis sur cette publication. Nous vous prions de bien vouloir compléter le formulaire et de le renvoyer à l'adresse ci-dessous.

Readership Survey

Division de la mondialisation et des stratégies de développement CNUCED

Bureau E.10009, Palais des Nations

CH-1211 Genève 10, Suisse

Télécopie: (+41) (0)22 917 0274

Courrier électronique: tdr@unctad.org

Vous pouvez aussi compléter le questionnaire en ligne sur le site des publications de la CNUCED: www.unctad.org/tdr/questionnaire

Nous vous remercions de votre coopération.

1. Quelle est votre évaluation de la présente publication?

	<i>Excellent</i>	<i>Bon</i>	<i>Satisfaisant</i>	<i>Médiocre</i>
Évaluation globale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pertinence des questions traitées	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qualité de l'analyse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qualité des conclusions	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Présentation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Quels sont à votre avis les points forts de cette publication?

3. Quels sont à votre avis les points faibles de cette publication?

4. À quelles fins employez-vous cette publication?

Analyse et recherche	<input type="checkbox"/>	Enseignement et formation	<input type="checkbox"/>
Formation et mise en œuvre des politiques	<input type="checkbox"/>	Autres (à préciser) _____	

5. Dans quel secteur travaillez-vous?

Administration publique	<input type="checkbox"/>	Entreprise publique	<input type="checkbox"/>
Organisation non gouvernementale	<input type="checkbox"/>	Université ou recherche	<input type="checkbox"/>
Organisation internationale	<input type="checkbox"/>	Presse	<input type="checkbox"/>
Secteur privé	<input type="checkbox"/>	Autres (à préciser) _____	

6. Nom et adresse (*facultatif*):

7. Observations:
