



n'aboutisse pas dans les faits à une seule mise en commun des problèmes — nombreux — des Etats de la région sans dynamique de développement aucune. En un mot l'union n'est pas une panacée, l'ouverture des économies et l'harmonisation des politiques ne sauraient en soi suffire à enclencher les synergies de développement recherchées. Dans ce contexte, l'objet de cet article est de rappeler les enseignements essentiels d'ordre théorique et pratique pouvant être tirés des expériences passées ou en cours d'intégration et de voir ensuite dans quelle mesure ils sont susceptibles de fonder une stratégie appropriée d'intégration maghrébine dans les domaines économique et social.

#### INTÉGRATION ÉCONOMIQUE : DÉFINITION ET TYPES

La première observation qui s'impose est la multiplicité des définitions du concept d'intégration économique, différentes selon les pays et selon les périodes. Pour certains, le processus d'intégration économique consiste en l'abolition totale des barrières douanières entre différentes unités économiques nationales (B. Balassa, 1961, p. 1). Cette approche a été historiquement définie par J. Viner (1950) qui distingue les concepts théoriques de base de créations d'échanges commerciaux et de détournement du commerce. Le premier effet est positif et le second négatif, les effets nets d'une union douanière sur le bien-être économique dépendent donc de l'équilibre de ces deux forces opposées. L'analyse de Viner a été ultérieurement complétée par les analyses de Meade, Lipsey et surtout Johnson avec l'introduction notamment des effets de consommation. Dans ce cas on notera que l'élimination partielle des barrières douanières s'apparente plus à la coopération économique.

Pour d'autres, l'abolition des barrières inter-pays doit s'accompagner de l'élimination de tout type d'obstacle à la mobilité des facteurs — y compris la mobilité sociale — au niveau national. Ce point de vue a été très tôt soutenu par Gunnar Myrdal dans son ouvrage *L'économie internationale*. L'intégration économique peut également signifier l'unification en une seule de plusieurs économies où régnerait une totale mobilité ainsi qu'une unification totale des politiques, sous la direction d'institutions centralisées. Ce point de vue a été soutenu par J. Tinbergen au début des années 50. Enfin, les aspects institutionnels sont considérés comme cruciaux, l'intégration est alors le processus par lequel l'Etat-nation « transfère les anticipations exclusives » à une entité plus large (E. B. Haas et Philippe C. Schmitter, 1966, p. 265).

L'impulsion à l'intégration peut venir d'événements politiques majeurs comme cela fut le cas pour la Communauté économique européenne dans la période de reconstruction dans l'après-guerre (Cohen et Rosenthal, 1977, p. 22). Devant cette diversité de définitions, tout ensemble d'activités conjointes, promu par des institutions communes et qui renforce l'interdépendance entre un groupe de pays, peut être considéré comme un processus intégrationniste (Cohen et Rosenthal, 1977, p. 22). Dans ce cas, le degré d'intégration sera fonction de la volonté des Etats constituants.

Il existe un certain nombre de « types » d'intégration. Dans la littérature économique occidentale, les discussions portaient le plus souvent sur les diverses étapes du processus d'intégration. Des formes inférieures aux formes supérieures, elle était censée progresser *via* la libération des échanges (*trade integration*), la libéralisation des mouvements de facteurs (intégration des facteurs), l'harmonisation des politiques économiques nationales (*policy integration*) et l'unification complète de ces politiques (intégration totale) (B. Balassa, 1961).

Ces définitions ont été fortement contestées, se révélant caduques face au rôle de l'Etat dans les économies de marché d'aujourd'hui et aux situations particulières des pays socialistes et des pays en développement. Ainsi Kitamura mit-il l'accent sur la nécessité de coordination et d'harmonisation fortes des politiques économiques nationales dans les premières étapes du processus d'intégration dans les pays en développement, inversant de la sorte la séquence précédente. L'intégration peut même progresser de façon substantielle sans que soient levées les barrières douanières (Kitamura, 1966, p. 45). Dans le cadre de l'intégration commerciale, Vajda introduit de son côté la distinction entre l'« intégration par le marché » et l'« intégration par la production et le développement ». Le premier concept est défini comme la garantie de vente, sans obstacle aucun, des produits de chacun des pays participants. Le second vise à porter au niveau international, en la programmant, la production des branches d'industries qui n'atteignent pas une dimension optimale dans le cadre des frontières nationales (Vajda, 1971, p. 35). Au plan analytique très schématique, une distinction peut être établie entre deux grandes approches qui, à leur tour, revêtent trois types d'intégration (Cohen et Rosenthal, 1977, p. 22).

La première — intégration au niveau micro ou à partir de projets — vise à promouvoir l'interdépendance, *via* des activités spécifiques censées rapporter des bénéfices intrinsèques aux pays participants. Ces activités ne s'intègrent pas forcément dans une séquence débouchant sur l'émergence d'une unité plus importante.

La seconde — macro ou globaliste — recouvre tous les aspects du développement auxquels un traitement commun est appliqué. Ce dernier peut être graduellement introduit. Dans les moyens de réalisation de l'objectif on peut distinguer deux variantes, l'une de caractère libéral reposant sur le mécanisme de marché, l'autre plus « étatique » impliquant l'intervention active de l'Etat ; la première concerne donc l'intégration par le marché, la seconde a trait au développement intégré. La filiation avec la distinction déjà évoquée de Vajda est claire.

Dans l'intégration par projet, on observe donc l'absence de tout objectif précis (la constitution d'une union douanière totale par exemple), l'accent étant mis sur les bénéfices de l'activité conjointe. En outre, elle est conçue comme complémentaire au développement de chacun des pays participants. Bref, à aucun moment ce type d'intégration ne se substituera à l'effort de développement national, ni n'interférera avec lui. Le gros avantage de la formule est par ailleurs de régler facilement les problèmes de répartition des bénéfices et coûts nés de l'interdépendance, soit à travers la sélection de projets n'impliquant aucun coût pour les pays concernés ou par la sélection de projets bénéfiques pour tous. Cette approche — de type fonctionnel — met donc l'accent sur les transactions et non sur les instruments légaux (Cohen et Rosenthal, 1977, p. 23). L'essentiel est ici d'identifier les domaines de coopération d'intérêt commun non controversés et de créer ensuite les structures requises pour la réalisation des objectifs spécifiques fixés (Croom et Taylor, 1974). Les objectifs poursuivis par les pays participants pouvant être de différents ordres, l'approche-projet appelle à une décentralisation institutionnelle, l'adoption de mesures nécessaires à la réalisation des projets de la part des Etats est acquise s'agissant d'objectifs communs. Enfin un schéma d'intégration de ce type ne nécessite pas d'institutions régionales à caractéristiques supranationales.

A l'inverse *l'approche globale* vise à promouvoir l'intégration globale de l'ensemble de l'appareil productif des pays participants. Dans certains cas l'intégration peut être instantanée (imposition immédiate d'un plan fédéral) et l'unité économique recherchée totale.

L'intégration par le marché a été inspirée par Viner et autres et repose essentiellement sur la formation d'unions douanières<sup>1</sup>. La Communauté économique européenne en est le prototype parfait. Les marchés des divers pays participants sont regroupés en une économie de dimension régionale. L'intégration progresse selon la séquence suivante : définition

1. Pour plus de détails voir R. G. Lipsey (1960), C. A. Cooper et B. F. Massel (1965), Melvyn B. Krauss (1972-1973) et bien entendu J. Viner (1950).

d'une zone de « libre-échange » où les droits tarifaires sur les produits de la région sont éliminés mais maintenus sur les produits des pays tiers. La seconde étape est celle de l'union douanière, qui implique, au-delà du libre-échange des produits de la région, un tarif commun vis-à-vis du reste du monde. La troisième phase est celle du « marché commun », forme supérieure d'intégration économique. Les restrictions aux échanges commerciaux et aux mouvements de facteurs (capital et main-d'œuvre) sont supprimées. Enfin l'union économique se caractérise par un degré élevé d'harmonisation des politiques économiques, monétaires, fiscales, sociales et anti-cycliques (B. Balassa, 1971, p. 2).

La création d'une zone de libre-échange conduit spontanément à une réallocation optimale des facteurs dans la zone, donc à une efficacité accrue des appareils de production, tandis que l'élargissement du marché renforce la concurrence (T. Scitovsky, 1958, p. 1 et s.). Dans le cas de l'intégration par le marché, on notera que la coordination et l'harmonisation des politiques économiques interviennent subséquentement à la libération totale des échanges de biens et facteurs, ceci pour éviter les distorsions dans l'allocation des ressources au sein de la région... Dans l'autre variante — développement intégré — la coordination des politiques apparaît comme une précondition de la libéralisation des échanges. C'est en outre le mécanisme le plus approprié pour canaliser l'allocation des facteurs au niveau régional et promouvoir l'interdépendance graduelle entre les pays. Ce mécanisme permet enfin d'assurer une distribution équitable inter-pays des bénéfices imputables à l'intégration.

On notera également que dans l'approche globaliste, le processus d'intégration est implicitement conçu comme linéaire. Tout progrès sur la voie de l'intégration en amène d'autres, les activités soumises au traitement commun gagnent de nouveaux secteurs ou sont consolidées comme cela a été montré par P. Schmitter (1970)<sup>1</sup> dans le cas de l'Amérique centrale. Il est également implicitement supposé au plan institutionnel qu'avec la progression de l'intégration, les Etats devront déléguer des responsabilités croissantes à une institution commune. Dans la variante — développement intégré — ce transfert apparaît nécessaire au tout début du processus.

Rappelons enfin que certaines conditions permissives doivent être remplies pour assurer le succès de l'intégration : homogénéité de dimension et de caractéristiques du développement, proximité géographique, liens historiques et culturels, communauté d'intérêts vis-à-vis du reste du monde.

1. L'auteur parle de *spill over* qui peut être également régressif *spill back*.

*Les leçons de la mise en pratique de l'intégration  
dans les pays en développement*

Un des aspects les plus saillants des relations économiques internationales de l'après-guerre sont les nombreuses tentatives d'intégration économiques lancées dans les pays en développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Les résultats ne paraissent pas avoir toujours été à la mesure des espérances soulevées. Dans certains cas, des pays membres ont décidé d'abandonner les programmes, comme le Tchad pour l'UDEAC et le Honduras pour le Marché commun centre-américain. D'autres ont éclaté, telle en 1977 la Communauté économique de l'Afrique de l'Est (M. Diouf, 1984, p. 72 et s.), ou sont restés dans les limbes (Marché commun arabe, G. Amin, 1974).

La situation apparaissait tellement sombre au début des années 70 que l'on pouvait lire sous la plume d'un spécialiste : « Thus the instability of membership, the recurrent crises, the lack of progress and the great difficulties of launching the programmes, all create some doubts about the real possibilities of integration among IDCs and its utility as a means of accelerating economic growth in these countries » (Eduardo Lizano, 1974, p. 1).

Très schématiquement, si dans les années 50 l'intégration était la meilleure alternative offerte aux pays en développement pour accélérer leur croissance, un certain nombre d'effets pervers se manifestèrent qui mirent en danger les processus en cours : distribution inégale des bénéfices entre membres plus développés et moins développés, protectionnisme excessif, accent excessif sur les activités industrielles, concentration du revenu et de la richesse, transnationalisation des entreprises (Cline et Delgado, 1978 ; Stephen F. Seninger, 1980 ; E. Lizano, 1983).

Pour apprécier plus en détail cette situation, nous analyserons successivement la relation entre intégration et développement et ensuite les problèmes posés par l'intégration entre pays en développement.

On notera tout d'abord que plus est grande la liberté de mouvement pour les biens et les facteurs dans la zone en voie d'intégration, plus sera élevé le tarif extérieur s'appliquant aux pays tiers ; plus importants seront de ce fait les effets de l'intégration. Cette dernière crée de nouvelles opportunités d'investissement, stimule la division du travail, renforce les économies d'échelle, accroît la concurrence et renforce le pouvoir de négociation des pays membres vis-à-vis des pays tiers. Ces effets, connus sous le nom de *welfare effects*, peuvent être analysés dans

deux types de situations, celle de la théorie classique des échanges et celle qui est caractérisée par des rendements croissants et des efficacités différentes.

Dans le premier cas une vaste littérature existe qui postule l'existence de techniques données, de rendements constants, la concurrence parfaite, l'absence d'impact des échanges sur la distribution du revenu et le plein emploi des ressources. Les effets de bien-être sur l'intégration sont mesurés comme suit (Jean Waelbroeck, 1974, p. 13) : il est tout d'abord démontré qu'une réduction tarifaire confère un gain découlant de la réallocation des ressources des industries à coûts élevés aux industries à faibles coûts ; parallèlement les consommateurs se portent vers les produits à utilité plus grande ; ce gain est mesuré par le montant forfaitaire transféré à l'extérieur qui annulerait exactement l'impact de l'allocation améliorée de ressources sur le bien-être des consommateurs, égal au niveau du tarif multiplié par le changement dans les importations. Avec la réduction graduelle du tarif vers zéro, les gains tirés de la spécialisation accrue diminuent pour tendre éventuellement là aussi vers zéro. Si la décroissance est linéaire, le gain de bien-être peut être mesuré par la surface d'un triangle de base  $m$  et de hauteur  $h$ , où  $m$  est l'accroissement d'importations résultant de l'adoption du libre-échange et  $t$  est le niveau initial du tarif. Cette surface est la perte totale qui compense exactement le gain en efficacité, rendu possible par le libre-échange. L'introduction de plusieurs biens pose cependant quelques difficultés : tout d'abord, les problèmes de pondération ; tous les produits n'étant pas assujettis à un tarif, on ne saurait mesurer le gain en bien-être en multipliant l'accroissement des importations par la moitié du tarif moyen. En fait, ce sont les importations à droits élevés qui augmentent (J. Waelbroeck, 1974, p. 13).

Le cas où les tarifs ne sont éliminés qu'au sein d'une union douanière est important. La préférence accordée aux membres de l'union peut se révéler cause de gaspillage en favorisant les sources d'approvisionnement internes à l'union, plus coûteuses. Dans ce cas, le détournement de trafic implique des coûts plus importants que si l'intégration était mondiale.

Au-delà on peut cependant estimer qu'une industrialisation reposant sur une plus grande spécialisation dans la zone est quand même plus économique qu'une industrialisation fondée sur la production de chaque pays pour son propre marché intérieur ; cela peut valoir également pour les produits agricoles (R. E. Mikesell, 1965, p. 383). Là encore, la substitution entre marchandises est préférable à la substitution entre les pays (Lipsey, 1960). Il est clair cependant que l'union douanière ne

débouche pas sur l'établissement de rapports optima entre les prix intérieurs des biens produits localement et ceux des biens faisant l'objet d'échanges internationaux permettant de maximiser le bien-être. Mais le commerce intra-régional et la spécialisation modifient les prix relatifs et la distribution de la consommation dans le sens d'un rapprochement des conditions optima.

Le bien-être économique peut être encore accru dans le cadre d'un accord de commerce régional si, note J. Meade (1955, p. 107) :

- les économies des pays membres sont très concurrentes mais potentiellement complémentaires ;
- la proportion des échanges commerciaux entre membres, par rapport à leur commerce total, est grande ;
- la proportion du commerce extérieur de chaque membre par rapport à son marché national est faible.

Certains auteurs ont souligné — à partir de l'expérience européenne — la faiblesse des effets de bien-être effectifs (triangles de bien-être), une fois soustraits notamment les coûts de détournement de trafic de l'industrie et de l'agriculture (Scitovsky, 1958 ; Walbroek, 1974 ; Bhagwati, 1965). Ceci a conduit à une analyse plus réaliste du commerce international des produits manufacturés prenant en compte un certain nombre de caractéristiques différentes de celles que retient le modèle précédent : rendements croissants, marchés imparfaits, économies d'échelle, existence non pas d'un nombre fini de biens, mais d'une gamme continue de produits plus ou moins substituables et dont certains ne sont pas encore produits. L'étude classique de R. Vernon sur le cycle de produit, le commerce intrafirme des sociétés transnationales (M. Casson et R. Pearce, 1988) et la propension croissante qui en découle à l'internationalisation des transactions, l'influence déterminante de la recherche-développement et des potentiels scientifiques et technologiques dans la compétitivité internationale (A. Sid Ahmed, 1989, t. 1), sont autant d'éléments qui amènent à nuancer fortement le modèle statique et qui éclairent — dans une perspective plus dynamique — la relation entre intégration et développement. Les effets dynamiques sont cruciaux dans cette perspective comme J. A. Jabert (1971) l'avait déjà noté au début des années 70. Cet accent sur les effets dynamiques est renforcé par la relative déception éprouvée par les responsables de l'intégration européenne devant la faiblesse (exprimée en pourcentage du revenu national) des pertes et gains de bien-être générés par les unions douanières (J. Williamson, 1971).

En pratique, on notera avec Lizano que l'intégration n'a pas le



même sens dans les pays en développement et dans les pays développés. Pour les premiers, l'insertion dans un processus d'intégration offre l'avantage considérable de constituer un juste milieu entre des stratégies de développement autarciques et des stratégies à l'exportation fondées sur l'exportation de quelques produits de base. De l'autarcie, l'intégration retient le principe de la protection de la zone intégrée à l'égard du reste du monde *via* l'imposition d'un tarif externe commun. Des stratégies d'exportation, il est retenu le principe de l'ouverture des marchés nationaux de chacun des Etats membres à la compétition régionale. Donc l'intégration dans le Tiers Monde s'apparente plus à une alternative de développement dont l'industrialisation est le vecteur, qu'à un mode d'allocation d'un stock de facteurs de production, phénomène déjà relevé en son temps par S. Dell (1963).

C'est pourquoi toute discussion sur les schémas d'intégration doit dépasser l'approche vinérienne des effets de création et de détournement de trafic. L'essentiel — en tout cas pour les pays en développement —, est d'examiner les opportunités que l'intégration ouvre à la croissance et à la diversification de leurs économies, *via*, entre autres, la possibilité d'établir de nouvelles activités productives notamment industrielles (Lizano, 1974, p. 4). L'intégration devient un instrument par lequel les pays membres sont en mesure de réaliser des objectifs (industrialisation par exemple) à des coûts acceptables. L'intégration — plus spécifiquement — permet de promouvoir l'industrialisation à un coût inférieur à celui de l'autarcie tout en renforçant le pouvoir de négociation des pays membres vis-à-vis des pays tiers.

Ceci posé, on peut estimer cependant avec Kraus que si l'intégration est bien supérieure au protectionnisme, elle n'est pas forcément en soi le moyen le meilleur de promouvoir l'industrialisation (M. Kraus, 1972). D'autres mesures comme les subventions à l'exportation peuvent se révéler de meilleurs substituts et ce, à un coût plus faible que le protectionnisme régional.

L'argument est cependant difficilement acceptable compte tenu notamment 1 / des obstacles à l'exportation vers les pays industrialisés, ce que Cooper et Massel avaient déjà relevé (Cooper et Massel, 1965) ; 2 / des mesures de rétorsion possibles des autres pays (guerre de l'acier entre les Etats-Unis et certains pays européens) ; 3 / du fait que les subventions ne renforcent pas le pouvoir de négociation des pays en voie d'intégration ; 4 / des distorsions qu'elles engendrent, plus nombreuses que celles du tarif extérieur en raison de la surenchère pour attirer les nouvelles industries.

Un autre point important mis en relief par C. Vaitos (1978, p. 720)

est la nécessité d'analyser non seulement les instruments ou politiques utilisés, mais aussi de savoir qui intègre et au bénéfice de qui. Il note que compte tenu de la distribution inégale du pouvoir et des connaissances (qui sont coûteuses à acquérir), les forces intégrantes ont souvent les moyens — et la propension — à transformer les structures sous-jacentes à leur propre avantage au sein de l'espace économique intégré. En ce sens la satellisation politique et économique peut être aussi une forme d'intégration, ce qui rend inopérante toute définition abstraite de l'intégration. Il devient alors nécessaire « tout d'abord de comprendre les conditions spécifiques qui gouvernent la mise en œuvre de l'innovation et les raisons ou forces derrière l'intégration » (C. Vaitsos, 1978, p. 720). Le processus d'intégration économique est donc un phénomène social, produit dans des situations concrètes, bénéficiant ou défavorisant en conséquence des intérêts économiques et politiques spécifiques. De plus, l'intégration est « promue » par des réalités économiques spécifiques et structurée par des acteurs socio-économiques et politiques en vue de la réalisation d'objectifs particuliers ou de la protection de certains intérêts. Vaitsos (1978, p. 721) note à cet égard que les résultats de l'intégration économique ne sont pas neutres ; sa légitimité sociale dépend des résultats socio-économico-politiques qu'elle obtient.

Il faut noter également que l'intégration réussie dans ce contexte ne signifie pas *ipso facto* la réduction de la dépendance. L'accent mis sur les principaux acteurs fondant le processus d'intégration et leurs stratégies respectives permet d'éclairer ce point. Il existe en effet diverses combinaisons possibles d'alliances entre les groupes domestiques et étrangers qui promeuvent le processus d'intégration et qui peuvent accroître la dépendance ou générer des bénéfices pour le seul profit des sociétés transnationales. Vaitsos cite à cet égard un certain nombre d'études empiriques menées en Amérique latine confirmant ce point (Vaitsos, 1978, p. 722). Il est indiscutable que la présence massive des sociétés transnationales rend le processus d'intégration dans le Tiers Monde totalement différent de ce qu'il fut dans l'histoire des unions douanières ou des coopérations régionales. Antérieurement, l'exclusion des produits des pays tiers, grâce au mur protecteur commun, signifiait également l'exclusion physique des acteurs économiques extérieurs. Aujourd'hui les transnationales peuvent renforcer leurs positions en localisant leurs activités à l'abri du mur dans l'espace intégré. Harmoniser des politiques dans ces conditions peut se révéler parfaitement illusoire. Vaitsos donne un certain nombre d'exemples des effets pervers des transnationales sur l'intégration : intégration promue entre la filiale et la maison mère, mais non avec les autres filiales dans les autres pays en

développement moyens ou grands, exportations admises si elles n'interfèrent pas avec les opérations des autres filiales dans d'autres pays, résistance à l'intégration des firmes étrangères déjà fortement installées, rôle accru des Etats dans la conduite de l'économie impliquant notamment un effort de rationalisation des activités et leur plus grande participation à la production de biens et services *via* les entreprises publiques notamment. En revanche, les transnationales peuvent jouer un rôle positif si les marchés à intégrer sont de taille limitée et si elles n'étaient pas antérieurement impliquées (investissements directs) (Vaitsos, 1978, p. 733-734).

De toutes ces considérations il découle que l'intégration économique en tant que stratégie de développement ne saurait se limiter purement et simplement au choix d'un certain nombre d'instruments et à la mise en œuvre de cadres institutionnels censés valoir pour tous pays à quelque moment que ce soit. De fait, l'intégration économique s'apparente plus à un processus dynamique dont la légitimité sociale et la substance dépendent des structures sociopolitiques et économiques héritées, des objectifs assignés concernant les nécessités du développement, et enfin des conditions nouvelles appelées à prévaloir dans le futur y compris la dynamique interne et les effets d'intégration. De cette définition certaines conséquences peuvent être tirées, avec Vaitsos (1978, p. 736).

- L'intégration économique doit en priorité se concentrer sectoriellement ou intersectoriellement sur la réalisation fonctionnelle des tâches et objectifs spécifiques (l'intégration n'est pas une fin en soi). Les grands schémas d'intégration globaux ne sont pas pertinents, du moins au départ.

- Il découle de ce qui précède que toute politique d'harmonisation entreprise ne peut être que *partielle* et limitée à la réalisation des seuls objectifs retenus. Ceci peut conduire, il est vrai, à certaines incohérences, compte tenu de l'interdépendance des facteurs au niveau macro-économique notamment ; elles peuvent être réduites en présence de politiques de coordination et de programmation strictes. Le choix est alors entre un coût de coopération régionale parfaitement identifiable et l'action des forces désintégrationnistes d'une approche globale.

- L'intégration économique suppose que soient sélectionnés les domaines où existe une possibilité d'expansion massive de la frontière de production du groupe, tout en consolidant les rapports économiques avec le reste du monde et notamment les sociétés transnationales.

- La réalisation des principaux objectifs aussi bien que la neutralisation des forces désintégrationnistes dépendront, dans une large mesure,

de la poursuite d'activités à forte *non-market component*. Autrement dit, le gros des bénéfices de l'intégration proviendra de secteurs où le mécanisme du marché ne constitue pas en soi un mécanisme efficace rendant compte des résultats économiques<sup>1</sup>. L'idée est que, au-delà de la théorie traditionnelle de l'intégration, le gros des bénéfices de l'intégration à attendre ne proviendra ni de la spécialisation, ni de l'efficacité accrue résultant de la suppression des discriminations. Ce point a été particulièrement discuté par Brewster (1967). Des gains substantiels peuvent être tirés d'opportunités nées des activités nouvelles programmées, des anticipations générées, et de la nature des acteurs, comme cela a été montré notamment par R. Green (1974).

- Les gouvernements et les institutions suprarégionales sont appelés à jouer un rôle central dans l'étape d'intégration. Un rôle trop important du secteur privé peut indiquer un contrôle plus grand des sociétés transnationales sur les décisions économiques des pays membres et l'accaparement des bénéfices de l'intégration par ces derniers.

- La volonté politique et ses manifestations concrètes constituent une condition *sine qua non* de succès du processus d'intégration. Elle seule peut permettre l'adoption des mesures et décisions nécessaires et le dépassement des tendances inhérentes aux conflits et aux crises périodiques de ce processus.

#### LE BILAN DES EXPÉRIENCES D'INTÉGRATION DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

##### *Le taux de change et la capacité d'importation*

La situation quasi générale des pays en développement est celle d'économies fortement dépendantes d'un secteur externe dont l'essentiel de l'activité tourne autour de l'exportation de quelques produits de base ou services. Des performances de ce secteur dépendent le volume de la capacité d'importation, le niveau du taux de change, l'épargne, la consommation publique et privée et le volume de l'investissement. La caractéristique essentielle de ces produits est leur grande différence, même entre pays voisins (huile d'olive en Tunisie, hydrocarbures en Algérie, phosphates au Maroc). Mais ces pays connaissent tous une grande instabilité de leurs recettes d'exportation (forte volatilité des

1. Ceci ne signifie pas évidemment que soient bannies les considérations de coût et d'efficacité.

prix) et aucun d'entre eux n'est en mesure de peser fondamentalement et de façon permanente sur les prix internationaux des produits exportés. On notera enfin que ces produits ne peuvent servir de levier majeur aux schémas d'intégration. Mais ces derniers sont fortement affectés par l'existence de structures de ce type, ne serait-ce que parce que le commerce interrégional dépend du taux de change entre les pays membres et de leur capacité d'importation, variables déterminées hors de la zone intégrée par les échanges avec le reste du monde. Ces structures d'« oligo-production » affectent également les politiques économiques menées par les Etats et les coûts monétaires des entreprises.

L'expérience du Pacte andin est très significative à cet égard. Les échanges industriels du Venezuela avec les autres pays du pacte rendaient nécessaire la dévaluation du bolivar dans les années 70, dévaluation difficilement praticable eu égard à l'excédent externe important de ce pays et à la nécessité de contrôler les fortes pressions inflationnistes latentes découlant des recettes pétrolières. Ainsi l'existence d'importantes « oligo-productions » incessantes peut être source de divergences et de conflits dans la zone intégrée, coincée entre les efforts d'intégration et les implications structurelles des « oligo-productions » (Vaitsos, 1978, p. 738).

A la même époque, un processus d'intégration au Maghreb aurait buté sur la même situation : Algérie et Libye d'un côté, les autres pays de l'autre, le dinar algérien et la livre libyenne, dopés par les recettes pétrolières s'étant continuellement réappréciés par rapport aux grandes devises étrangères (Auty, 1989, A. Sid Ahmed, 1989, t. 2).

### *Incapacité à respecter les séquences élaborées au départ*

L'expérience montre la difficulté rencontrée, dans le Tiers Monde, à respecter la séquence d'étapes convenue au départ, marché commun et union douanière. La fixation d'objectifs et d'étapes procède de l'idée déjà notée que l'intégration progresse d'autant plus vite que son champ s'élargit. Cette approche dite de *spill over* repose sur l'idée que l'intégration est tout à la fois un processus linéaire et cumulatif. L'expérience de l'Amérique centrale, l'un des meilleurs succès en matière d'intégration à ce jour<sup>1</sup>, souligne les dangers d'une trop grande rigidité liée au concept d'intégration progressive et linéaire dont la conséquence est d'amener les

1. La littérature est abondante sur ce point, voir notamment Lizano, 1973 et 1983 ; Carlos Castillo, 1966 ; P. Schmittler, 1970 ; W. Cline et Delgado, 1978 et A. Ganhar, 1985.

Etats et les institutions régionales à mettre excessivement l'accent sur la réalisation de l'objectif assigné aux dépens d'activités potentiellement plus fécondes en matière d'intégration. Ainsi, en Amérique centrale, l'objectif fétichiste de l'union douanière était devenu un objectif *per se*, faisant obstacle à la redéfinition d'autres objectifs alors que certains Etats en étaient venus par la suite à contester sa pertinence (Cohen et Rosenthal, 1977, p. 35). L'expérience de la fin des années 60 montrait que l'évolution du processus d'intégration — outre le fait qu'il ne débouchait pas forcément sur la formation d'une unité plus vaste, avait permis l'émergence de facteurs qui réduisaient sa viabilité. Ainsi le produit intérieur brut du Guatemala équivalait en 1975 à celui de la zone intégrée en 1955 ; certaines branches d'activités devenaient ainsi viables sur la base du marché domestique. Parallèlement, il devint évident que les autres pays du groupe s'industrialisaient sur la base de la substitution aux importations en provenance du reste de la zone, tandis que la part relative du commerce inter-centre américain dans les échanges extérieurs de la zone déclinait régulièrement depuis 1971.

Ce phénomène était également observable dans le cas des pays dits du CARICOM (Caribbean Community and Common Market)<sup>1</sup> avec les décisions prises par la Guayana et la Jamaïque de restreindre leurs importations de la zone, confrontées à de graves problèmes de balance de paiements résultant notamment de la hausse des prix du pétrole. Il est intéressant de noter qu'en sens inverse, Trinité-et-Tobago, puissance pétrolière, accumulait les excédents financiers, situation intenable donc lorsque les capacités d'importation en viennent à diverger totalement (R. Ramsaran, 1978, p. 209 et s.). Même résultat en Asie où, dans la première étape allant de 1960 à 1974, le commerce intra-membres dans le groupe ASEAN était tombé de 27,6 % à 17,3 %, ce dernier chiffre devant même être revu à la baisse compte tenu de l'importance des réexportations y figurant, notamment de la part de Singapour. Rappelons à cet égard que, pour H. Kitamura, l'exclusion des réexportations de Singapour ramènerait le chiffre de 17,3 % à une valeur comprise entre 6 et 10 % (Pradeep Kumar Mehta, 1978, p. 201). Pis, quelques produits primaires continuaient à dominer les exportations.

Le sort du « Marché commun arabe », conclu en 1964 entre cinq pays arabes (Syrie, Irak, Koweït, Jordanie et Egypte), dont le traité constitue une réplique exacte du traité de Rome, fut à cet égard plus dramatique. Il visait non seulement la suppression des barrières dou-

1. Qui regroupe douze pays membres de taille et de niveau de développement économique différents.

nières mais également l'instauration d'un tarif extérieur commun vis-à-vis du reste du monde, la liberté de circulation des hommes et des capitaux, la politique monétaire et le libre commerce. Le Koweït devait se retirer quelques mois après. Si ce traité a bel et bien débouché sur la constitution d'une zone de libre-échange entre les quatre pays restants, du moins en ce qui concerne les droits de douane, les nombreux obstacles administratifs existants ont vidé de tout sens le projet, la liberté des échanges de biens restant théorique (S. Makedsi, 1979, p. 90).

### *L'absence d'effets de diffusion<sup>1</sup>*

Si l'on en croit l'approche néo-fonctionnaliste (approche linéaire et cumulative de l'intégration), le maintien du dynamisme du processus d'intégration implique l'accroissement régulier du nombre d'activités et de secteurs soumis à traitement commun.

Dans un rapport publié en 1975, la CEPAL note à propos du Marché commun centre-américain que les tentatives déployées entre 1966 et 1975 pour étendre le processus d'intégration à de nouveaux domaines sont restées fragmentaires, de peu d'efficacité et sans grands effets de diffusion (CEPAL, 1975, p. 38-39). Des progrès très rapides furent réalisés dans la voie de la formation d'un marché commun — l'intégration dite par le marché — ainsi que dans le traitement conjoint des activités directement liées au commerce (réalisation d'infrastructures routières, établissement de chambre de compensation et harmonisation des incitations fiscales appliquées aux nouvelles unités industrielles) mais peu de succès furent enregistrés dans les autres secteurs d'activité (agriculture, énergie, harmonisation des politiques de développement et des systèmes fiscaux, politique commerciale extérieure commune) (Cohen, Rosenthal, 1977, p. 33).

Pour l'ASEAN, les échanges inter-pays au milieu des années 70 portaient essentiellement sur des produits primaires et élémentaires. Mehta observant qu'« aucun progrès vers une division régionale du travail n'était en vue » (Mehta, 1978, p. 203), il ajoutait qu'« une collaboration active et une assistance mutuelle en matière d'intérêts communs ne pouvaient être significativement promues ». Ce constat d'impuissance débouchait sur une relance en 1976, amorcée par la signature d'un traité de concorde et d'accords complémentaires prévoyant l'établissement de cinq grands projets industriels et d'arrange-

1. *Spill over effects.*

ments commerciaux préférentiels (urée en Indonésie et Malaisie, superphosphates aux Philippines, moteurs diesel à Singapour et soude caustique en Thaïlande). Ces projets étaient censés non seulement stimuler l'industrialisation des pays membres, mais générer ainsi des complémentarités à long terme et par là le renforcement des échanges intra-ASEAN (Mehta, 1978, p. 205-206).

Quel est le bilan aujourd'hui de ces efforts de relance, ont-ils permis à l'effet *spill over* de démarrer ?

Evoquant les projets industriels de l'ASEAN, John Wong écrivait que les résultats de la coopération industrielle de l'ASEAN ne semblaient pas avoir été meilleurs que ceux de la coopération économique (1983, p. 943). Il note qu'au terme de sept ans, seuls les projets de l'Indonésie et de la Malaisie étaient alors en voie de réalisation, les autres projets s'étant « volatilisés ». La raison en est, selon lui, qu'il existe de nombreux problèmes techniques institutionnels liés à la création d'une industrie à l'échelle régionale qui avaient échappé aux gouvernements lorsqu'ils avaient choisi ces projets pour affirmer la solidarité de l'ASEAN (*ibid.*, p. 943).

Tirant les leçons des faibles progrès enregistrés dans le domaine de la production et de la coopération industrielle dans la zone ASEAN, J. Wong conclut que « n'ayant pas suffisamment la volonté de soumettre leurs intérêts nationaux à l'intérêt régional, beaucoup de pays de l'ASEAN sont confrontés à de graves obstacles économiques à une coopération économique régionale véritable ». Comme dans le cas centro-américain, il note qu'à l'exception de Singapour, « les autres pays de l'ASEAN sont encore en train de passer de la substitution des importations à l'expansion des exportations, leur secteur industriel étant lourdement handicapé par la faiblesse de ses structures » (1983, p. 944).

Cette absence d'effet de diffusion dans une zone réputée dynamique est confirmée par l'étude menée pour l'ONUDI par Mohamed Ariff, qui conclut de son côté : « Malgré la montée croissante du régionalisme en Asie du Sud-Est, les pays de l'ASEAN sont fermement nationalistes dans leur vision et leurs approches. L'ASEAN a trouvé plus commode de coopérer sur les questions extérieures d'intérêt commun plutôt que sur les questions intrarégionales. L'expérience montre que les pays de l'ASEAN ne sont pas tout à fait prêts à procéder aux ajustements économiques qui peuvent paraître douloureux à court terme, alors qu'à long terme ils sont tout à fait dans leur intérêt. L'incapacité, sinon le refus, d'octroyer un traitement préférentiel aux produits des projets industriels communs, car cela affecterait les industries locales, est claire. Certains pays de l'ASEAN ont été incapables ou ont refusé d'abandon-



ner les projets nationaux encore au stade de la programmation (...). C'est pour cette raison que plusieurs de ces derniers, y compris les moteurs diesels, les machines-outils et les tubes de télévision, sont mort-nés » (1982, p. 77).

Tout se passe donc comme si après une première période d'enthousiasme caractérisée par des progrès rapides, voire spectaculaires, souvent dans la formation de la zone de libre-échange, les processus d'intégration atteignent rapidement dans le Tiers Monde leurs limites « objectives » et que loin de s'étendre à de nouveaux domaines, ils puissent même régresser selon le mécanisme de *spill back* évoqué par Philippe C. Schmitter. Il y a là un parallélisme frappant avec le processus historique de substitution d'industrialisation d'importation. A la phase exubérante du début succède la substitution plus complexe et plus coûteuse dans le domaine des biens intermédiaires et des biens capitaux. Les contraintes technologiques, de dimension du marché, de balance des paiements et de revenu sont notamment à l'origine de ce que les économistes latino-américains ont qualifié d'épuisement de la substitution d'importation<sup>1</sup>.

Cette situation peut s'expliquer principalement par deux raisons :

- refus des Etats d'adopter des décisions globales dont ils ne peuvent mesurer les conséquences ou sur les bénéfices desquelles ils s'interrogent. Ainsi en Amérique centrale, il y eut refus continu d'envisager l'harmonisation fiscale en raison notamment des pertes de revenu éventuelles ; de même qu'aucun schéma de spécialisation agricole ne fut mis en œuvre du fait de l'objectif national d'autosuffisance. De plus, le degré d'interdépendance économique entre les pays membres est souvent tellement faible dans le Tiers Monde que les Etats ne sont pas disposés à troquer des acquis tangibles et immédiats au niveau national pour des bénéfices potentiels plus importants au niveau régional ;
- le refus par les Etats de transférer les pouvoirs nécessaires aux institutions régionales fait obstacle à l'assujettissement d'activités au traitement commun. Si des organes supranationaux existent bel et bien et cela dans beaucoup de cas, ils restent des boîtes vides à usage politique. Ainsi le Conseil monétaire centre-américain n'a jamais pu se prononcer sur les changements de parité nationale. D'autres exemples encore plus frappants caractérisent l'expérience de l'Afrique de l'Est (A. Hazlewood, 1975) et la région arabe.

1. Pour plus de détails, voir notre ouvrage, t. 2, 1979.

*La question de la redistribution des fruits de l'intégration*

La théorie des unions douanières enseigne que l'un des problèmes les plus difficiles de l'intégration est qu'elle affecte différemment chacun des membres<sup>1</sup>. L'expérience du Tiers Monde confirme cette conclusion. Les pertes peuvent être de nature différente.

*Perte fiscale* : les biens antérieurement taxés sont disponibles au sein de la zone, d'où une perte de recettes douanières. La perte peut également résulter du prix local plus élevé des biens (politique agricole commune dans la Communauté européenne). Si la substitution de sources d'approvisionnement profite à l'industrie du pays membre, les pertes sont compensées par des gains. Si, en revanche, elle bénéficie aux autres membres de la zone, les bénéfices de production vont ailleurs. Certains verront croître fortement la demande de leurs produits, d'autres la verront stagner ou baisser — avec ce que cela implique de pertes de revenu et de hausse des prix — tout simplement parce qu'ils produisent trop peu de biens intéressant le commerce intrarégional. De fait, les bénéfices sont rarement distribués également et ils le sont d'autant moins que sont inégaux les niveaux de développement des Etats membres et forte l'hétérogénéité les caractérisant. La tendance naturelle est donc à une polarisation du développement en faveur de certains, le processus étant cumulatif avec l'attrait exercé par ces pays sur l'investissement. Cette tendance à la polarisation du développement au profit d'un nombre réduit de membres constitue le plus grand obstacle à la viabilité de l'« union laissez-faire », comme l'a montré A. Hazlewood (1975, p. 14) dans le cas de l'expérience de l'Afrique orientale. Dans le cas de l'Amérique centrale cependant les coûts des uns ne se traduisent pas forcément en bénéfices pour les autres. De surcroît ces coûts peuvent devenir une source de coûts cumulés qui affecte tous les pays de façon négative (CEPAL, 1974, p. 8). La pauvreté d'un seul des membres s'est révélée d'un coût important, handicapant le marché vers le marché commun total. Là encore, les obstacles dressés à l'encontre de l'extension des domaines assujettis au traitement commun ont rendu inefficace l'approche de développement intégré censée résoudre ces problèmes de répartition des fruits de l'intégration.

Comment dans ces conditions réguler l'intégration de façon à la rendre acceptable à tous ? La forme la plus simple est le paiement d'une compensation fiscale corrigeant les inégalités découlant du jeu du mar-

1. Ce point est longuement rappelé par Mikesell.

ché. Les inconvénients de cette formule sont connus (A. Hazlewood, 1975, p. 16) et on notera au passage qu'une compensation financière n'est pas le développement. Une répartition administrative des localisations industrielles ne peut se faire sans prise en considération au moins relative des coûts. A cet égard, il n'est pas inutile de rappeler que les économies internes d'échelle découlant de la taille du marché peuvent ne rester que virtuelles en l'absence d'économies externes associées normalement aux grands complexes industriels ; même lorsqu'une industrie dispose d'un accès libre à un grand marché, elle peut se révéler incapable de fonctionner efficacement dans un cadre solitaire loin de tout grand centre industriel important (*ibid.*, p. 16). Des incitations différentielles peuvent dans ces conditions se révéler le meilleur moyen de protéger les industries les plus faibles. *A priori* une politique de développement régional apparaît, avec une programmation supranationale appropriée, comme la meilleure réponse, mais l'on retombe alors sur les difficultés posées par les transferts de pouvoir à ce type d'autorité.

Il importe enfin de noter le désaccord existant entre les auteurs sur le rôle de l'intégration dans la réduction des disparités. Si M. Wionczek (1966, p. 9) en fait un impératif, d'autres, comme R. Harrod (1963, p. 708) dans sa critique de l'ouvrage de S. Dell, estiment que l'essentiel est que tous les pays voient leur situation s'améliorer dans la zone intégrée.

Rappelons enfin l'importance d'une politique commune envers l'investissement étranger, en liaison avec nos développements sur les transnationales. Ce point ressort de toutes les expériences d'intégration sans exception aucune. La formulation de politiques destinées à promouvoir la complémentarité dans l'utilisation des ressources régionales est également cruciale. Le premier point implique une position clairement articulée sur le volume et les domaines réservés à l'investissement étranger, et donc la formulation d'objectifs économiques et politiques précis. Ces deux points paraissent avoir été décisifs dans la transformation structurelle des économies du CARICOM (Ramsaran, 1978, p. 217).

#### IMPLICATIONS POUR L'ÉLABORATION MAGHRÉBINE

Un certain nombre de faits surgissent des expériences précédentes.

#### *Le caractère inapproprié du modèle d'intégration classique*

Le Maghreb ne saurait reproduire *in extenso* le modèle d'intégration de type européen avec les séquences qui le caractérisent. Les économies

maghrébines sont encore sous-développées, leurs échanges mutuels sont infimes (pas plus de 2 % en moyenne de leurs échanges totaux), les complémentarités limitées, les niveaux d'industrialisation et de développement — sans parler des dimensions — par trop différents. Ces économies sont en outre extraverties au-delà de la zone et figurent parmi les plus ouvertes du monde. Ces économies réalisent l'essentiel de leurs échanges (70 à 80 % selon le cas), avec le monde occidental et le Japon et notamment l'Europe, qui constituent leurs principales sources de devises et leurs principaux fournisseurs. Les principales exportations de la zone sont représentées par une poignée de produits : hydrocarbures, phosphates et minerai de fer qui ne peuvent en aucun cas trouver des débouchés alternatifs. La forte polarisation des échanges des pays membres sur l'Europe occidentale est renforcée par la présence de populations immigrées et d'une diaspora qui entretiennent de multiples relations avec les pays d'origine.

Des réalités structurelles majeures interdisent aujourd'hui, et même à moyen terme, tout espoir d'accroissement substantiel des échanges au sein de la région. Ainsi, dans le domaine de l'industrie, les cinq pays sont encore à des degrés divers au stade de l'industrialisation de substitution d'importation. En Algérie et en Libye, rares sont les industries où existe un excédent exportable devant la forte demande générée par la rente pétrolière. La sous-utilisation des capacités de production observables dans certains secteurs est le plus souvent due à l'insuffisante maîtrise des technologies et des équipements, aux pénuries de devises ou aux carences de l'environnement sans parler des contraintes naturelles (eau par exemple). La pénurie de ciment, de détergents, de produits rouges, de pneumatiques, de produits pharmaceutiques, de matériel de transport notamment, est chronique en Algérie et l'on voit mal comment les pays voisins pourraient y pallier autrement que de façon marginale compte tenu des importants besoins exprimés. La situation est identique pour tous les biens de consommation durables — notamment l'électro-ménager. Les exportations algériennes en cours vers la Libye de cuisinières ou de conditionneurs d'air se sont faites au détriment des besoins nationaux non satisfaits, ce qui rend ce type de coopération des plus impopulaires. Dans le domaine agricole, la situation est identique, aucun pays n'étant en mesure de pallier les insuffisances céréalières, en produits carnés ou laitiers et en corps gras de chacun des pays membres. Les seules complémentarités concernent certains fruits, les tomates et l'huile d'olive ainsi que les produits de la pêche.

Des complémentarités certaines existent par contre entre certains pays dans le domaine de l'énergie : gaz naturel, GPL, produits raffinés,

bases pétrochimiques et fournitures d'électricité, ou encore des engrais, acide phosphorique et ammoniacque par exemple.

Bref la faiblesse des potentiels industriels — caractérisée en outre par l'inexistence de capacité de recherche et de base technologique — et la faiblesse des potentiels agricoles, ajoutées aux débouchés essentiels que représente pour les divers pays le marché occidental, signifient que les déterminants cruciaux du développement seront encore pour un temps extérieurs à la région. De ce point de vue, la situation maghrébine n'est guère différente de celle des autres groupements évoqués du Tiers Monde. Faut-il alors baisser les bras et en déduire que rien n'est faisable ; sûrement pas.

### *L'impératif de l'intégration maghrébine : un schéma d'intégration*

Rappeler brièvement les éléments précédents était avant tout refuser l'idée que l'UMA puisse être aujourd'hui la panacée solutionnant de façon magique les problèmes de la région. Il est vrai cependant que l'intégration maghrébine *pour l'heure* ne peut être — compte tenu des réalités concrètes — que complémentaire à la coopération euro-maghrébine, un complément certes important et de façon croissante, mais un complément tout de même.

L'intégration s'impose cependant pour les raisons suivantes :

- le renforcement du pouvoir de négociation des pays de la région à un moment où la régionalisation des échanges mondiaux devient une réalité de plus en plus accusée (Lorenz, 1989, p. 221 et Walbroek et Kol, 1988). L'élargissement de la Communauté européenne et le projet de Confédération européenne condamnent les pays voisins de cette région à un minimum d'entente face au premier groupe économique et commercial de la planète ;
- l'intégration s'impose également pour des raisons économiques. Même s'il ne faut pas attendre dans un avenir immédiat que les productions régionales apportent une contribution sensible à la satisfaction de la demande, il existe un certain nombre de domaines stratégiques où des projets communs peuvent voir le jour sur une échelle plus large. De ce point de vue, l'intégration au Maghreb doit être vue — comme ailleurs dans le Tiers Monde — comme une stratégie de développement. L'approche vinérienne des effets de création de trafic doit être dépassée. Il s'agit d'examiner quelles opportunités nouvelles ouvre l'intégration à la croissance et à la diversification des économies maghrébines, compte tenu des problèmes économi-

ques et sociaux considérables qui sont les leurs et des défis auxquels elles sont confrontées. Ainsi l'intégration devient l'instrument de réalisation des objectifs de développement à un coût acceptable. Le concept d'harmonisation perd alors en partie son intérêt, il ne s'agit pas d'homogénéiser, d'harmoniser à tout prix, il s'agit, dans une perspective dynamique de longue période, de mettre en place les mécanismes pertinents du développement, non pas en embrassant tout, mais en sélectionnant un certain nombre d'objectifs et de tâches considérés comme prioritaires.

L'harmonisation doit concerner le traitement accordé à l'investissement étranger, aux importations de la zone par exemple. En règle générale elle ne peut être que spécifique et relative aux seuls objectifs déterminés. Il est également clair que l'intégration économique doit concerner des domaines où existent des possibilités significatives d'accroissement de production capables par ailleurs de renforcer substantiellement la position de la région face au reste du monde. Cette approche, qui transcende celle du marché et fait de l'Etat et des organismes supra-régionaux un acteur important du processus d'intégration s'inscrivant dans le cours du développement, peut s'appuyer sur deux types d'activités (Vaitsos, 1978, p. 741) :

- Une première catégorie nécessite une dimension économique critique et d'importantes ressources de toute nature. L'appréciation ne doit pas reposer sur les seules considérations d'économies d'échelle.

- La seconde catégorie concerne les activités dont la valeur et la contribution ne peuvent être seulement appréciées à l'aune de la seule production de biens et services. Ces activités comportent des externalités substantielles, notamment de type technologique (T. Scitovsky, 1958), particulièrement au cours des premières étapes, et qui améliorent les structures productives. Elles exigent que l'accent soit mis sur *a* / leur processus de sélection et les mécanismes de décision, *b* / les mécanismes d'accords intergouvernementaux, *c* / les acteurs économiques appelés à les réaliser, *d* / les aspects localisationnels. Vaitsos souligne que dans ce cas l'intégration par le marché ne constitue plus le facteur déterminant (1978, p. 742).

Une des approches possibles — recommandées aux pays du Pacte andin — est la promotion de certaines spécialisations intra-industrie afin de créer dans *chacun* des pays membres certaines capacités technologiques et « managériales ». C'est ce type d'approche qui paraît avoir été retenu comme mécanisme d'intégration des zones frontalières algéro-tunisiennes — avec notamment le complexe de moteurs diesel de Sakiet. C'est aussi

l'approche retenue à la base de l'accord de Bali de 1976 destiné à relancer l'intégration des pays de l'ASEAN. L'expérience de l'ASEAN souligne cependant que le choix des activités doit faire l'objet d'études complètes et détaillées. Le respect d'une telle règle aurait évité la bavure du complexe de superphosphate des Philippines dont les études ultérieures soulignèrent la non-viabilité économique. Le nationalisme exacerbé peut jouer un rôle des plus négatifs (M. Ariff, 1982, p. 84). Le critère dit de *commonality* a été en outre à l'origine du rejet de projets viables au plan régional, mais dont le tort était de concurrencer des projets nationaux similaires. Ce type de conflit peut constituer un obstacle majeur au développement de la coopération industrielle comme dans le cas de l'ASEAN. Il est donc essentiel que puisse prévaloir l'approche macroéconomique de la coopération et que les packages de projets soient appréciés globalement, car une étude par trop « micro » de projets individuels et une évaluation bénéfice-coût de ces derniers peuvent être trompeuses. En effet un pays membre peut perdre un peu sur un projet mais gagner beaucoup sur un autre. La coopération régionale n'est pas un jeu à somme nulle, chaque membre ne peut espérer gagner sur tous les projets.

Un autre enseignement important tiré des expériences d'intégration est l'impossibilité pratique où se trouvent les Etats membres à régimes commerciaux différents de s'entendre sur un tarif extérieur commun. Une approche alternative à ce type de problème réside dans l'élimination des barrières douanières et la création d'un climat favorable à l'investissement permettant aux investisseurs privés d'exploiter les opportunités nouvelles nées du marché agrandi et de promouvoir une meilleure allocation des ressources de la région, les Etats se chargeant de la réalisation des infrastructures et de la mobilisation des ressources financières nécessaires.

Ainsi la stratégie d'intégration proposée met-elle l'accent non pas sur les bénéfices de la spécialisation découlant des coûts comparatifs et d'une meilleure allocation des ressources, mais sur la création de « nouvelles frontières de production » fondées sur des « sauts économiques et technologiques » à travers des changements qualitatifs, dans les structures productives et organisationnelles. L'intégration devient dans ce contexte l'instrument d'une stratégie mixte de spécialisation intra-industrielle et de concentrations d'activités dans chacun des pays membres. Le rôle de l'Etat demeure crucial à toutes les étapes du processus. Les questions de localisation sont un enjeu également crucial pour les Etats membres puisqu'une bonne partie des bénéfices découlent du processus d'apprentissage (*learning by doing*) et non de flux financiers compensateurs (Vaitsos, 1978, p. 742).

Enfin les flux commerciaux ne créent pas en eux-mêmes une spécialisation intra-industrie. Le commerce est ici le résultat. L'élément clé dans cette stratégie est le rôle du mécanisme de programmation des activités liées aux projets.

L'INTÉGRATION : INSTRUMENT DE DÉVELOPPEMENT  
DE LA RÉGION MAGHRÉBINE :  
LES LIMITES DE L'APPROCHE PAR LE COMMERCE

Il est essentiel de ne pas surestimer le rôle des échanges commerciaux dans l'intégration. Les expériences passées d'intégration montrent bien que les pays membres atteignent rapidement un plafond dans leurs exportations intrarégionales. Souvent la libéralisation des échanges ne fait qu'avancer les activités de substitution d'importations superficielles que les États membres auraient pu ultérieurement mettre en œuvre dans le cadre national. Ces activités sont qualifiées de « superficielles » car elles n'entraînent pas de changements fondamentaux dans les appareils productifs et les technologies mises en œuvre (A. Hazlewood, 1975, p. 116). La forte réversibilité des courants d'échange est importante également en raison de difficultés économiques et financières (Jamaïque en 1975) ou des progrès locaux de la substitution d'importation. Par ailleurs on constate souvent un accroissement des importations plus rapide en raison de la forte composante importée des exportations régionales. Il en découle la tendance, observée par exemple par A. Hazlewood (1975, p. 110) dans le cas de l'Afrique orientale, à un déclin des importations des autres pays membres par rapport aux importations totales.

Très souvent le renforcement de l'intégration à travers les échanges dans le Tiers Monde s'explique par un boom des termes de l'échange des exportations traditionnelles : ainsi la forte envolée des échanges Sud-Sud dans les années 70 et leur stagnation depuis (A. Sid Ahmed, 1983). Ce phénomène ne débouche en rien sur la croissance.

On ne peut que souscrire à la conclusion de Vaitsos pour qui la simple libéralisation du commerce ne conduit en rien à un « processus complet et cumulatif de croissance et développement ». Déjà S. Dell concluait au fait que l'intégration ne pouvait se concrétiser dans une région sous-développée par la réduction des barrières intrarégionales (S. Dell, 1962, p. 62). En fait, la libéralisation des échanges incriminée peut se révéler une source sérieuse de désintégration. Ceci dans la mesure où les effets de polarisation inter pays s'accroissent. Le jeu du



marché renforce ces effets en concentrant les investissements dans les zones où la demande solvable est la plus forte, et les infrastructures les plus développées. En outre, il a été souligné que la libéralisation effective des échanges suppose l'harmonisation de certaines politiques qui affectent directement ou indirectement la concurrence commerciale. Or l'intégration ne constitue qu'un des objectifs des Etats parmi d'autres (R. French Davis, 1975). La politique d'harmonisation destinée à renforcer l'intégration commerciale peut entrer en conflit avec la poursuite d'autres objectifs nationaux de développement. Il en est ainsi pour les politiques de taux de change différentes menées d'un côté par les pays pétroliers à excédents financiers, Venezuela par exemple, et les pays à contrainte externe dans le Pacte andin. La tendance à l'appréciation du taux de change de la devise nationale crée par exemple, dans les économies pétrolières, des phénomènes dits du *Dutch disease*, dont l'une des conséquences est la tendance structurelle à la hausse des importations (A. Sid Ahmed, 1989, t. 2) et à la « désindustrialisation ». Ce phénomène constituera un des problèmes importants de l'UMA dans la mesure où coexisteront d'un côté des pays à devises fortes appréciées : livre libyenne, et des monnaies à devises moins fortes dont la tendance est l'ajustement à la baisse : Maroc, Mauritanie, Tunisie, l'Algérie se situant au milieu. Cette « dichotomie structurelle » qui recouvre des formations et des rationalités économiques différentes constitue un obstacle de taille à toute politique d'harmonisation. D'un côté recherche d'une formation de capital et de l'alimentation des villes à bon marché, de l'autre exigence de compétitivité et alignement des prix relatifs internes sur les prix mondiaux. D'un côté recours massif à l'extérieur et hors région pour les importations, de l'autre incitation plus grande à la production locale. A l'évidence, toute amélioration brutale et importante des termes de l'échange de l'énergie aggrave la « dichotomie structurelle observée ».

La réduction des tarifs régionaux accroît substantiellement le rôle des barrières non tarifaires (délais douaniers, contrôles administratifs, différences de traitement fiscal, normes sanitaires, règle d'origine, etc.), déterminant un *cumulative pattern of disagreement* de la part des groupes de pressions économiques et politiques. Ainsi l'importance des barrières non tarifaires dans la région andine a été à l'origine d'une véritable aversion envers la coopération régionale (C. Vaitos, 1978, p. 746).

Enfin, la réduction des barrières intrarégionales et l'harmonisation régionale des instruments de politique économique auxiliaire bénéficient avant tout aux grandes firmes étrangères plus qu'aux activités autochtones. Les arrangements régionaux — fondés sur la liberté des

échanges — sont en eux-mêmes incapables de résoudre le problème de la distribution inégale des gains d'intégration et aggravent donc les conflits entre Etats membres.

Au terme de ces développements on voit bien qu'il est essentiel dans l'exercice maghrébin en cours de bien méditer les leçons des expériences d'industrialisation menées dans le Tiers Monde. Si l'UMA apparaît à tort ou à raison comme le résultat d'une prise de conscience tardive — il faut le regretter — de la nécessaire mobilisation des ressources de la zone pour lui faire pendant, l'erreur consisterait à vouloir instituer sa réplique au Maghreb. Or tous les éléments analysés plus haut soulignent bien que le problème de l'intégration dans les zones en développement se pose de façon totalement différente que dans la CEE. Il ne s'agit pas de rationaliser l'activité économique en promouvant des spécialisations optimales, mais d'accélérer le développement. Les profondes disparités structurelles des économies maghrébines nécessitent une vision de très long terme articulée sur des objectifs précis et praticables. Toute approche lourde et sectaire est par avance condamnée, compte tenu par ailleurs de la puissance des solidarités hors zone. Plus que des recettes, ces quelques développements visent à apporter des éléments à un débat qui ne fait que commencer.

#### BIBLIOGRAPHIE

- Aliboni Roberto (ed.), *Arab Industrialisation and Economic Integration*, Croom Helm, 1979.
- Ariff Mohamed, *The Development of the Asean Industrial Projects*, (AIPS) rapport pour l'ONUDI, doc. UNIDO/IS 281, janvier 1982.
- Ariff M. et Hill H., *Export-oriented Industrialization : the ASEAN Experience*, Sidney, Allen Unwin, 1987.
- Arndt H. W. et Garnant Rose, Asean and the industrialization of East Asia, *Journal of Common Market Studies*, March 1979, p. 191-212.
- Auty Richard M., The internal determinants of eight oil-exporting countries resource-based industry performance, *The Journal of Development Studies*, vol. 25, n° 3, April 1989, p. 354-373.
- Axline Andrew W., Underdevelopment, dependence and integration : the politics of regionalism in the Third World, *International Organization*, vol. 31, n° 1, Winter 1977.
- Integration and development in the Commonwealth Caribbean : the politics of regional negotiations, *International Organization*, vol. 32, n° 4, Autumn 1978, p. 953-975.

Balassa B., *Types of Economic Integration*, mimeo, 1974.

— Towards a theory of economic integration, *Kyklos*, n° 1, 1961, p. 1 à 5.

Balassa B. et Stovjesdijk A., Economic integration among developing countries, *Journal of Common Market Studies*, vol. 14, n° 1, septembre 1975, p. 37-55.

Bond Robert D., Regionalism en Latin America : prospects for the Latin American Economic System (SEIA), *International Organization*, vol. 32, n° 2, printemps 1978, p. 401-423.

Brada J.-C. et Mendez J. A., Economic integration among developed, developing and centrally planned economies : a comparative analysis, *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 4, 1985, p. 549-556.

Brewster J. A., Industrial integration systems in UNITAD, *Current Problems in Economic Integration*, Doc. TD/B/374, New York, mars 1972.

Brewster J. A. et Thomas C., *The dynamics of West Indian Economic Integration*, Institute of Social and Economic Research, University of West Indies, 1967.

Bryan A. P., The Caricom and Latin American integration, experiences observations on theoretical origins and comparative performance, in *Ten Years of Caricom*, Washington DC, Interamerican Development Bank, 1984.

Busch Peter et Puchala Donald, Interests, influence and integration : political structure in the European communities, *Comparative Political Studies*, octobre 1976.

Caceres René et Seninger Stephen F., Endogenous change in an inter-regional system of growth centers : an application of the central american common market, *Regional Studies*, vol. 14, 1980, p. 1 à 13.

Casson Mark et Pearce Robert D., Intra firm trade and the developing countries, in D. Greenaway, 1988, p. 132 à 156.

Castillo Carlos, *Growth and integration in Central America*, New York, Praeger, 1966.

CEPAL, *Sugerencias para reactivar a corto plazo la integración económica centro-americana*, Doc. E/CEPAL/CCE/367/Rev. 1975.

— *Planteamientos y posibles medidas en torno el problema del desarrollo equilibrado en Centro-América*, CEPAL/MEX/72/22 (novembre 1974).

Cline W. R. et Delgado E. (eds), *Economic Integration in Central America*, Washington DC, The Brookings Institution, 1973.

Cobbe James H., Integration among unequals : the southern African customs Union and development, *World Development*, vol. 8, n° 4, avril 1980, p. 329-336.

Cohen Isaac, El concepto de integración, *Revista de la CEPAL*, décembre 1981, p. 149-159.

Cohen I. et Rosenthal Gert, Reflexiones sobre al marco conceptual de la integración económica centro-americana, *Revista de la CEPAL*, 1977, p. 23-51.

CNUCED, *Evolution du problème des garanties dans les prêts pour les projets d'intégration des pays en développement*, étude préparée par Henri T. Adam, juin 1984, doc. UNITAD/ST/ECDC/23 (2).

- Cooper C. A. et Massel B. F., A new look at Customs Union theory, *Economic Journal*, décembre 1965, p. 742-747.
- Toward a general theory of Customs Unions for developing countries, *Journal of Political Economy*, octobre 1965, p. 461-476.
- Deardorff Alan V., The gains from trade in and out of steady-state growth, *Oxford Economic Papers*, vol. 25, n° 2, juillet 1973, p. 173-192.
- Dell Sydney, *Trade Blocks and Common Markets*, Constable, 1963.
- Diouf Makhtar, *Intégration économique : perspectives africaines*, NEA, Paris, Publisud, 1984.
- Dompierre M. B., The role of unions in African economies, *The Developing Economies*, vol. XXIV, mars 1986, n° 1, p. 71 à 86.
- Dosser D., Customs Unions, Tax Unions, Development Unions, in R. M. Bird et John G. Head (ed), *Modern Fiscal Issues*, Essays in honour of Carl S. Schoup, Toronto University Press, 1972.
- Ffrench-Davis Ricardo, *El pacto Andino : un modelo original de integración*, CIEPIAN, doc. n° 42, Santiago, 1972.
- Ffrench-Davis R., *La armonización de políticas economicas en países en desarrollo : el caso Andino*, La Paz, 1975.
- Fuentes-Mohr Alberto, The role of multilateral financial institutions in promoting integration among developing countries, in UNITAD, *Current problems of economic integration*, TD/B/531, New York, 1975.
- Ganhar A., *Regional integration : the Latin American experience*, Boulder co, Westview Press, 1985.
- Gelb A. H., Adjustment to wind fall gains : a comparative analysis of oil exporting countries, in J. P. Neary and S. Van Wijnbergen (eds), *Natural resources and the macroeconomy*, Cambridge, Centre for economic policy research/ MIT, 1986, p. 54-95.
- Green R., *East African economic integration : benefits, costs priorities*, revised version, Kampala, East African Community, 1974.
- Haas E. B., *The obsolescence of regional integration theory*, Research series n° 25, Berkeley, Institute of International Studies, University of California, 1975.
- Turbulent fields and the theory of regional integration, *International Organization*, printemps 1976.
- Haas Ernest B. et Schmitter Philippe C., Economic and differential patterns of political integration : projections about unity in Latin America, in *International politica communities : an anthology*, New York, Anchor Books, 1966.
- Hansen Roger, Regional integration : reflections on a decade of theoretical effort, *World Politics*, janvier 1969, p. 242-271.
- Hazlewood A., The end of the east African community : what are the lessons for regional integration schemes ?, *Journal of Common Market Studies*, septembre 1979, p. 40-58.
- Hazlewood A. (ed.), *African integration and disintegration : case studies in economic and political union*, London, Oxford University Press, 1967.

- Hazlewood A., Problems of integration among African states, in A. Hazlewood (ed.), *African integration and disintegration*, Londres, Oxford University Press, 1967.
- Jabfr J. A., The relevance of traditional integration theory to less developed countries, *Journal of Common Market Studies*, mars 1971, p. 254-267.
- Kansu Gunal, *Problems of economic integration among countries at different levels of development*, miméo, 1974.
- Kitamura Hiroshi, Economic theory and the economic integration of underdeveloped regions, in *Latin American Economic Integration* (ed. Miguel Wionczek), New York, F. A. Praeger, 1966, p. 42-63.
- Krauss Melvyn B., *The economics of integration : a book of readings*, George Allen Unwin, 1973.
- Recent developments in Customs Union theory : an interpretative survey, *Journal of Economic Literature*, juin 1972, p. 413-416.
- Lamfalussit Alexandre, *Monetary integration : problems and prospects*, miméo, 1974.
- Lipsey R. G., The theory of Customs Unions, a general survey, *Economic Journal*, septembre 1990, p. 496-513.
- Lizano E., El mercado comun centro-americano en una zona turbulencia, *El Trimestra Economico*, vol. L, juillet-septembre 1983, n° 199, p. 1475-1507.
- *Towards integration among the less developed countries*, miméo, 1974.
- Luemba Baza, Intégration économique régionale en Afrique noire, *Cahiers économiques et sociaux*, vol. X, 1972, p. 57-80.
- Mead D. C., The distribution of gains in Custom's Unions between developing countries, *Kyklos*, vol. XXI, fasc. 4, p. 713-736.
- McKinnon R. E., Optimum currency area, *American Economic Review*, septembre 1963.
- Mehta Pradeep Kumar, Regional economic cooperation in Asian countries, *The Asian Economic Review*, vol. XX, août-décembre 1978, n° 23, p. 193-213.
- Mikesell R. F., The theory of Common Markets as applied to regional arrangements among developing countries, in R. F. Harrod et D. C. Hague (eds), *International trade theory in a developing world*, McMillan, 1963, p. 205-229.
- Mosley P., The Southern African Custom Union : a reappraisal, *World Development*, vol. 6, n° 1, janvier 1978, p. 31-43.
- Mundell R. A., A theory of optimum currency areas, *American Economic Review*, septembre 1961, p. 657-664.
- Nye Joseph S., Comparative regional integration : concepts and measurements, *International Organization*, 22, automne 1968, p. 855-880.
- Pelith Howard C., European integration and the terms of trade, *The Economic Journal*, n° 346, juin 1977, vol. 87, p. 262-273.
- Perroux F., L'intégration et l'échec de la théorie traditionnelle des échanges extérieurs, *Economie appliquée*, n° 2, 1968.

- Pelzman J., Trade creation and trade diversion in the council of mutual economic assistance : 1954-1970, *The American Economic Review*, vol. 67, n° 4, septembre 1977, p. 713-722.
- Poulson B. et Wallace M., Regional integration in the Middle East : the evidence for trade and capital flows, *The Middle East Journal*, vol. 33, n° 4, automne 1979, p. 464-477.
- Pournarakis Mike, Economic integration of developing economies with similar and different economic system, *Economia Internazionale*, février 1979.
- Rameshwar Tandon, Integration effects in the European economic community notes on trade matrices, *The Indian Economic Journal*, vol. 24, n° 1, juillet-septembre 1976, p. 91 à 101.
- Ramsaran Ramesh, Caricom : the integration process in crisis, *Journal of World Trade Law*, vol. 12, n° 3, mai-juin 1972.
- Robson Peter, Regional economic cooperation among developing countries : some further consideration, *World Development*, vol. 6, 1978, p. 771-777.
- *Regional industrial cooperation : an appreciation of the major problem areas*, Vienne, UNIDO, 1971.
- Scitovsky Tibor, *International trade and economic integration as a means of overcoming the disadvantages of a small nation*, miméo, 1960.
- *Economic theory and western European integration*, G. Allen & Unwin, 1958.
- Schmitter Philip C., Central American integration, spill over, spill around or encapsulation, *Journal of Common Market Studies*, vol. IX, n° 1, septembre 1970.
- Sid Ahmed Abdelkader, *Le Monde arabe à l'horizon 2000 : rapport de synthèse des études*, Paris, UNESCO, doc. CEP/GP/51, 193 pages, 1988.
- *Nord-Sud, les enjeux : théorie et pratique du nouvel ordre économique international*, Paris, Publisud, 1981 ; version arabe, 1983.
- *Economie de l'industrialisation à partir des ressources naturelles (IBR)*, 2 tomes, Paris, Publisud, 1989.
- Croissance et développement, t. I : *Théories et politiques* ; t. II : *L'expérience du Tiers Monde depuis 1945*, Alger, OFU, 2° éd., 1981.
- Strout Alan M., *Structural determinants of South-South trade expansion, their implications for the triangular industrial trade and cooperation among O.P.E.C., NICs and IDCs*, UNIDO, 1985, doc. UNIDO/IS 589.
- Sumitra Chisti, Third world multinational's trade expansion among the countries of the South, in K. M. Khan, *Multinationals of the South*, F. Pinter, 1986.
- Taleb A. Ali, *Alternative approaches to cooperation and integration in the Gulf*, Koweït, The IBK Papers, novembre 1932.
- *Regional industrial cooperation further considerations*, The IBK Papers, serie n° 15, novembre 1984.
- Thoumi F. E., Bilateral trade flows and economic integration in Latin America and the Caribbean, *World Development*, vol. 17, n° 3, mars 1989, p. 421-443.

- Tinbergen Jan, *International Economic Integration*, Amsterdam, Elsevier Publishing Co, 1965.
- Tironi Ernesto, Customs Union theory in the presence of foreign firms, *Oxford Economic Papers*, vol. 34, mars 1982, n° 1, p. 150-172.
- Tomassini L., The disintegration of the integration process : towards new forms of regional cooperation, in A. Ganhar (ed.), *Regional Integration : the Latin American Experience*, Westview, 1985.
- UNITAD, *La distribución de beneficios y costos en la integración entre países en desarrollo*, document préparé par E. Lizano, Genève, TD/8/394, 1973.
- Vajda Imre, Integration, economic union and the national state, in *Foreign trade in a Planned Economy* (eds I. Vajda et Simai M.), Cambridge, England, Cambridge University Press, 1971, p. 28-44.
- Vaitsos Constantine, Crisis in regional economic cooperation (integration among developing countries : a survey), *World Development*, vol. 6, n° 6, juin 1978, p. 719-771.
- L'attitude et le rôle des entreprises transnationales dans le processus d'intégration économique dans les pays en développement, *Revue Tiers Monde*, t. XIX, n° 7, avril-juin 1976, p. 234-257.
- Viner J., *The Customs Union Issues*, New York, Carnegie endowment for international trade, 1950.
- Waalbroeck Jean, *Measuring the degree and progress of integration*, miméo, 1974.
- Wadhva Charan D., The theory of customs unions and free trade areas among developing countries for balance of payments objectives : an explanatory approach, *The Indian Economic Journal*, vol. XIX, octobre-décembre 1971, n° 1, p. 167-187.
- Williamson J. et Bottnill A., The impact of Customs Unions on trade in manufactures, *Oxford Economic papers*, novembre 1971, p. 323-351.
- Wionczek Miguel S., Can the broken humpty-dumpty be put together again and by whom ? Comment on the Vaitsos survey, *World Development*, vol. 6, p. 779-782, 1978.
- Introduction : requisites for viable integration, in Miguel S. Wionczek (ed.), *Latin American Economic Integration*, New York, 1966.
- Wong John, La coopération économique régionale dans l'Asie du Sud-Est : l'expérience de l'association des Nations du Sud-Est asiatique (ASEAN), in « La coopération Sud-Est : état et perspectives », sous la direction d'Abdelkader Sid Ahmed, *Revue Tiers Monde*, t. XXIV, n° 96, octobre-décembre 1983, p. 939-949.