



HAL
open science

Les limites des processus d'intégration entre pays en développement: quelques réflexions à partir des intégrations en Amérique du Sud.

Claudio Jedlicki

► **To cite this version:**

Claudio Jedlicki. Les limites des processus d'intégration entre pays en développement: quelques réflexions à partir des intégrations en Amérique du Sud.. Frontières, territoires et pouvoirs en Amérique latine, Jun 2005, Paris, France. 9 p. (CD). halshs-00260304

HAL Id: halshs-00260304

<https://shs.hal.science/halshs-00260304>

Submitted on 3 Mar 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

"Les limites des processus d'intégration entre pays en développement: quelques réflexions à partir des intégrations en Amérique du Sud"

Claudio JEDLICKI
CREDAL-CNRS

I-Introduction

Les insuffisances en matière d'intégration des deux processus en cours en Amérique du Sud, celui de la CAN et celui du Mercosur, au regard de l'expérience européenne, référant communément admis, sont évidentes. Certes, au moins l'une de ces deux expériences, celle du Mercosur, est beaucoup plus récente que celle de l'Europe, mais la question n'est pas là comme nous le verrons. La comparaison peut être menée à partir de différents aspects et les décalages apparaîtront pour chaque critère retenu. Un des indicateurs, peut-être le plus représentatif, pour évaluer un processus d'intégration, est sans doute celui qui mesure la part du commerce intra-régional dans le commerce total des pays membres du regroupement régional. Ce n'est pas tellement le pourcentage affiché pour la dernière année disponible, 2003, avec un peu plus de 10% pour l'un et un peu en dessous de ce chiffre pour l'autre, face à plus des deux tiers dans le cas de l'Union Européenne qui nous interpelle¹. Certes, si la faiblesse de son niveau peut nous frapper, c'est surtout l'évolution du coefficient d'intégration qui est inquiétante. Dans le cas du Mercosur il est en recul pour la dernière année disponible, 2003, de plus de la moitié par rapport à son sommet en 1998 et pour la CAN de plus d'un tiers, par rapport à cette même année record.

Mercosur : Exportations Totales et intra-MERCOSUR(millions de US\$) et Coefficient d'Intégration 1990/2000 (et %)

	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003
Exp.Totales	46 433	50 486	62 127	74 946	81 426	84 604	87 882	88883	105 920
Exp. Intra	4 127	7 214	12 049	17 033	20 496	17 711	15 214	10 166	12 569
Coef. Integ	8,39	14,29	19,39	22,73	25,17	20,93	17,31	11,44	11,95

CAN : Exportations totales et intra-CAN (en millions de US\$) et Coefficient d'intégration (%)(1969/2003)

	1969	1977	1981	1985	1989	1993	1998	2001	2002	2003
1Exp. Totales	4 910	15 785	29 026	24565	25264	2974	38895	50268	48104	54297
2Exp.Intra	94,9	824,6	1237,7	797,2	1038,6	2867,8	5411	5660	5189	4865
Coef.Intég.2/1	1,97	5,22	4,26	3,24	4,11	9,64	13,9	11,3	10,8	9,0

¹ Nous avons discuté ailleurs la supposée supériorité du Mercosur sur la CAN vers la fin des années 1990, du fait d'avoir atteint un coefficient d'intégration presque deux tiers plus élevé que la CAN et en beaucoup moins de temps. Cette comparaison n'avait pas lieu d'être posée dans ces termes car, pour la même période, celle des années 1990, en excluant les biens énergétiques du calcul, dans le cas de la CAN, dont plusieurs partenaires du bloc sont d'importants producteurs, la différence entre les deux regroupements régionaux devenait peu significative dans les années 1990 et largement favorable à la CAN dans les années 2000. D'ailleurs, dans ce cas, hors énergie, le recul de la CAN n'en est pas vraiment un.

L'ampleur du contraste entre l'intégration européenne et celles de l'Amérique du Sud nous conduit, après avoir examiné dans d'autres textes les différences institutionnelles ainsi que celles qui relèvent de la géopolitique, à nous interroger ici sur le rapport entre intégration et développement. Le fait que dans le premier cas, celui de l'Europe, l'intégration ait commencé entre des pays fortement développés, puis qu'elle se soit poursuivie plusieurs années plus tard (en 1981-Grèce- et 1986 –Espagne et Portugal-) en incluant des pays qui l'étaient beaucoup moins, constitue une différence de taille avec l'expérience sud-américaine. Cette dernière concerne des pays en développement, dont certains parmi les plus pauvres de la planète.

Nous allons d'abord évoquer les liens entre intégration et développement économique pour les resituer par la suite dans le contexte des processus d'intégration de l'Amérique du Sud. Il échappe aux ambitions de cette communication d'entrer dans le débat de ce qui constitue le développement. Nous allons nous contenter ici de l'assimiler à la croissance économique. Nous sommes conscients de l'insuffisance de cette définition, mais toutes les autres, certes plus complètes, l'intègrent d'une manière ou d'une autre. Mettre en rapport la croissance avec l'intégration nous amène à privilégier fondamentalement deux variables économiques : le commerce international et l'investissement. Nous allons par conséquent dans ce qui suit traiter la question, de loin la plus étendue et qui a fait l'objet de nombreuses analyses, du commerce entre partenaires à l'intérieur d'un accord préférentiel et cela en rapport avec le commerce avec des pays tiers. Ensuite nous examinerons le deuxième point, celui de l'investissement, notamment étranger, dans le cadre des processus d'intégration.

II- Commerce international et intégration

En ce qui concerne le commerce international, une vaste littérature depuis les fondateurs de l'Economie Politique, Smith et Ricardo jusqu'à aujourd'hui, notamment avec Krugman, le principal contributeur à la Nouvelle Théorie du Commerce International n'a cessé de mettre en avant les bienfaits du développement du commerce sur la croissance économique. La conséquence en fut qu'ils se rangèrent très majoritairement du côté du libre-échange. Certes, après les classiques et les néoclassiques, les théoriciens ont admis des exceptions, en particulier pour tenir compte de l'existence des rendements croissants et du facteur temps, pour permettre que des activités nouvelles ou issues d'une reconversion d'autres, puissent atteindre l'âge de maturité. Toutefois, si la corrélation entre croissance et commerce international a pu tout au plus être nuancée ici ou là, la question du commerce entre pays intégrant un accord préférentiel a fait l'objet, depuis les années 1950, de contributions n'allant pas toutes, loin de là, dans le sens de leur impact positif .

Après la deuxième Guerre Mondiale, avec l'essor du commerce international et la création du GATT, on assiste à la multiplication des accords de préférences commerciales réciproques. Parallèlement se sont développées d'importantes contributions théoriques sur ces questions. J. Viner (1950), le premier, a voulu montrer que les flux d'échanges commerciaux à l'intérieur d'un accord régional se faisaient, généralement, à l'encontre d'une amélioration du bien-être économique de la zone. Ceci s'explique parce que les effets de détournement de commerce l'emportent sur les effets de création, comme conséquence du remplacement de sources d'approvisionnement provoqué par la modification discriminatoire du tarif extérieur. L'effet de création correspond à l'éventuel remplacement d'une source nationale par une source extérieure plus efficace, donc dans ce cas nécessairement au profit d'un pays membre de l'accord ; l'effet de détournement provient de la substitution d'importations, d'un pays fournisseur du reste du monde par celle d'un pays partenaire moins efficace du bloc préférentiel. Le gain de bien-être associé à l'effet de création provient de la libération éventuelle de ressources mal affectées à une production nationale non concurrentielle -distorsion de production- et du gain en termes de quantités consommées grâce à la baisse du prix d'achat local -distorsion de consommation. La perte de bien-être résulte de la détérioration des termes de l'échange du fait que dorénavant l'importation de ce

produit aura un coût plus élevé, malgré la baisse de son prix pour chaque consommateur. Ce raisonnement suppose que l'augmentation de la production dans le pays partenaire du bloc, pour faire face à l'accroissement de la demande, ne provoque pas de variation du coût de production et donc du prix ; autrement dit le rendement est constant à l'échelle. Par ailleurs, ce raisonnement correspond à une situation de concurrence pure et parfaite. Ceci signifie, entre autres, que les facteurs de production sont parfaitement mobiles pour changer d'affectation et totalement utilisés -absence de crise-, et aussi que le prix est égal au coût marginal.

Si l'apport de Viner a été important pour mettre en évidence l'existence des effets de création et de détournement, ainsi que les contributions d'autres auteurs qui ont suivi pour tenter de les évaluer, se sont les approches en termes de « Nouvelle théorie du commerce international » (NTCI) qui sont venues éclairer la question sous un angle plus proche de la réalité. En effet, elles marquaient une rupture claire et nette avec l'hypothèse de concurrence parfaite et de rendements constant à l'échelle². La NTCI, analyse des économies imparfaitement concurrentielles, produisant des biens similaires, mais pouvant être différenciés, de telle sorte que chaque entreprise a le pouvoir, certes pas absolu, sauf s'il s'agit d'un monopole, de peser de par elle-même sur le prix de vente. C'est pour bénéficier des rendements croissants, dus aux économies d'échelle, que les entreprises accroissent leur taille et tendent à se spécialiser dans chaque pays dans une gamme limitée de produits différenciés. C'est ensuite en exportant qu'elles atteignent un marché plus large et que simultanément elles permettent aux consommateurs d'accéder à un large éventail de produits similaires mais différents, grâce aux échanges internationaux. Cette seule caractéristique de diversification de l'offre pour un besoin donné, est de nature à élever le bien-être des consommateurs, la rendant par la même occasion assimilable à un effet de création de commerce, même si elle reste difficilement quantifiable. Toutefois la différence fondamentale avec l'approche précédente est ailleurs.

Dans le cadre de cette nouvelle approche³, la question des effets de création et de déviation de commerce, est évaluée par rapport à une donnée qui peut tout changer : le prix une fois que les exportations intra-régionales s'accroissent, ne reste pas le même. La réduction des coûts permise par une production à plus grande échelle se traduit par une baisse du prix, ce qui renforce l'effet de création de commerce tout en minimisant l'effet de détournement⁴.

Le fait d'ouvrir le marché local, ne serait-ce qu'aux pays de l'accord régional, peut aussi amplifier l'effet de création car cela oblige les firmes locales en situation de monopole ou d'oligopole à réagir à la concurrence nouvelle en améliorant leur productivité. Dans ce cas elles répercutent ces gains de productivité et baissent leurs prix, ce qui contribue à améliorer le bien-être des consommateurs nationaux qui augmentent leurs achats.

D'autres raisons allant dans le même sens peuvent être évoquées grâce aux économies d'échelle. Ainsi par exemple, l'effet de détournement pourrait devenir souhaitable lorsqu'on se place dans l'hypothèse d'un protectionnisme régional passager. Les économies d'échelle, cette fois-ci externes, une fois que plusieurs entreprises seront nées et développées, permettront peut-être d'atteindre un prix compétitif au niveau mondial, notamment si les coûts de la main d'œuvre sont plus bas que dans les pays jusque-là exportateurs. D'ailleurs lorsqu'on est en présence de ce type d'éventualité, il peut s'avérer justifié d'établir un tarif extérieur commun élevé. On protège ainsi la production locale pendant les phases de

² Elles sont aussi, à plus forte raison, en rupture avec les approches en termes de rendements décroissants du type de celle de Heckscher - Ohlin- Samuelson, dite HOS.

³ Que soit dit en passant, elle a vue le jour, entre autres, par l'interpellation en termes d'insuffisance d'explication que posait le commerce intra pays développés à la théorie traditionnelle du commerce international.

⁴ La distance par rapport au prix mondial de référence diminue, ce qui a pour conséquence de réduire les distorsions de production et de consommation, ainsi que le surcoût du fait de l'approvisionnement dans la région.

démarrage et de montée en puissance de cette industrie. Une fois cette dernière achevée, la baisse des coûts unitaires permise par les externalités croissantes engendrées par la multiplication d'unités de production du bien, devrait entraîner la réduction du prix, au delà même du prix de la concurrence mondiale.

Il existe à notre avis une dernière raison, jamais avancée et qui est totalement indépendante des rendements à échelle. Elle consiste tout simplement à remettre en question l'analyse traditionnelle en termes de création et de déviation de commerce appliquée aux accords préférentiels. Viner présentait l'examen des effets de création et de détournement en se concentrant à chaque fois sur un seul produit ; les autres analyses qui ont suivi se sont tenues à cette même méthode. Or, les accords régionaux, dont il est question ici, sont des accords préférentiels réciproques. En ce sens, on ne peut pas isoler l'éventuelle perte de bien-être dans un pays au profit d'un partenaire de la région, si on n'admet pas au même temps que ce partenaire est exposé exactement au même cas en retour sur un autre produit⁵. Autrement dit, ces éventuels sacrifices sont réciproques, et parce que tels, acceptés par toutes les parties. Il s'agit par conséquent de prendre l'accord régional comme un tout, si l'on veut avancer des conclusions sur les conséquences en termes de bien-être. Pour analyser l'ensemble des situations posées, il faut tenir compte, s'il y a ou non compensation entre les pertes de part et d'autre, sans oublier les gains de bien-être entraînés par la création de commerce pour porter un jugement sur l'effet net global de l'accord. Il reste aussi la possibilité que d'autres compensations non directement liées au commerce puissent s'appliquer pour les pays trop désavantagés⁶.

Somme toute, les approches classiques -en termes d'avantages comparatifs- et néoclassique -HOS- compte tenu de leurs hypothèses sur les rendements, constant ou décroissant à l'échelle respectivement, aboutissent à disqualifier ou à minimiser les accords régionaux. En revanche les approches en termes de rendements croissants concluent généralement à leur efficacité. Toutefois, la plupart des analyses théoriques et les tentatives d'évaluation qui ont été menées jusqu'ici, ont été faites à partir des expériences d'intégration dans des pays développés -Europe- ou dans des accords où ces derniers sont majoritaires -ALENA-. Dans ce qui suit nous voudrions nous interroger sur leur efficacité entre pays en voie de développement, à partir de l'expérience contrastée et peu concluante des processus d'intégration menés dans le Mercosur et la CAN.

A priori, nous pouvons avancer que l'efficacité de l'intégration commerciale sera d'autant plus grande que les possibilités d'obtenir des gains d'échelle seront importantes. Cela revient à dire que les biens échangés dans l'espace régional correspondront majoritairement à des échanges intra-branche ou tout du moins intra-manufacturiers, car c'est dans ce type d'activité que les économies d'échelle sont significatives. Inversement, dans les activités minières ou agricoles les économies d'échelle sont peu importantes. KRUGMAN P.R. et OBSTFELD M.(2003)⁷ soulignent cette question en rappelant que le commerce intra-

⁵ Rappelons que la perte de bien-être provient de la détérioration des termes de l'échange que provoque le changement de fournisseur, du reste du monde vers un partenaire de la région, alors que ce dernier exporte à un prix supérieur à celui du marché mondial. En revanche l'exportateur régional, bénéficiaire d'un revenu accru provenant de l'accroissement de ses exportations, augmente sa capacité d'importation d'un montant exactement égal à la valeur de cet accroissement. Ceci peut être considéré comme un gain de bien-être dans la mesure où il augmente la quantité des biens disponibles pour la consommation nationale. Or, si on admet qu'en retour l'importateur sera aussi amené à payer quelques-unes de ses importations en provenance de son partenaire régional à un prix supérieur à celui du marché mondial, on peut a priori admettre qu'il peut le financer avec le transfert de revenu supplémentaire dont il avait bénéficié. De cette façon, il n'augmente pas vraiment ses importations grâce au transfert, mais qu'en revanche il leur permet de financer leur surcoût. Dans ces conditions le bien-être de part et d'autre ne s'altère pas. Il en va bien évidemment autrement si l'ensemble de ces va-et-vient ne sont pas compensés ou restent déséquilibrés.

⁶ Voir par exemple des mécanismes du type Fonds Structurels ou Fonds de Cohésion dans l'Union Européenne.

⁷ *Economie Internationale*. Editions De Boeck Université. Bruxelles.

industriel permet à un pays de réduire le nombre des produits qu'il fabrique, ce qui rend possible leur production à un moindre coût, et d'offrir simultanément aux consommateurs une variété plus vaste, grâce aux échanges. Ils évoquent la réalité du commerce international entre les nations développées qui, faut-il le rappeler, est abondamment dominé par les échanges de produits manufacturés. Par extension nous pouvons ajouter que c'est aussi ce type de commerce qui, au départ, est à la base de l'intégration européenne⁸. En effet ce commerce se développe en particulier entre des pays qui présentent des dotations en facteurs de productions semblables (rapport capital / travail, travail qualifié / travail non qualifié). Or, ceci est non seulement largement le cas des pays européens, mais aussi des pays du Mercosur et de la CAN, même si la similitude entre ces derniers n'est pas exactement de même nature que celle qui prévaut entre pays européens.

Une analyse plus fine des échanges à l'intérieur de chacun des blocs sud-américains nous permet de mieux appréhender l'attrait réciproque que constitue le processus d'intégration pour les économies participantes. En effet, même si chaque processus d'intégration met en avant le caractère industriel des échanges intra-régionaux⁹, on peut s'apercevoir ici que les produits industriels des secteurs dynamiques restent minoritaires, dans le Mercosur et encore plus dans la CAN.

Part des Exportations, part minimale et part maximale, par type de produits dans le total des Exportations Intra-Andines 1995-2002 (%) (1)

	Venezuela	Equateur	Colombie	Pérou
Secteurs Dominés et Intensifs en Ressources Naturelles	35,4 / 51,0	30,9 / 50,2	48,9 / 54,1	71,9 / 79,2
Secteurs Primaires	6,3 / 16,8	16,6 / 49,4	4,7 / 18,5	3,5 / 5,9
Intensifs en Economies d'Echelles	27,9 / 42,2	16,2 / 29,1	22,7 / 37,1	9,5 / 16,7
Intensifs en Science	2,5 / 5,1	0,3 / 0,8	1,9 / 3,2	3,5 / 6,1
Fournisseurs Spécialisés	0,5 / 1,3	0,0 / 0,8	1,6 / 2,8	1,2 / 4,0

(1) Calculé par nos soins à partir de la base Chelem. La Bolivie n'étant pas traitée individuellement dans la base Chelem elle est exclue des calculs et du total intra-andin. A elle seule elle représente moins de 10% du commerce intra-andin, ce qui est de nature à ne pas changer significativement les conclusions que nous tirons du tableau. Qui plus est, elle est le pays le moins industrialisé du bloc.

⁸ Ce ne sont certainement pas les échanges agricoles, qui pour une majorité de pays de l'U.E. se traduisent par des transferts au budget européen supérieures aux subventions qu'ils reçoivent, qui ont expliqué leur attrait pour le processus d'intégration. Au contraire, malgré les inconvénients de l'Europe verte pour la majorité d'entre eux, ils ont adhéré à la construction européenne sachant que les gains du commerce intra-industriel l'emportaient largement sur ces éventuels manque à gagner.

⁹ En effet pour la période prise en compte ici dans la CAN les manufactures à haute valeur ajoutée (elles excluent les produits primaires, l'élaboration des produits alimentaires et les boissons, la fabrication de coke, les produits raffinés du pétrole et le combustible nucléaire et la fabrication des métaux communs) représentent environ 57% du total des exportations intra-andines. Dans le Mercosur, les échanges de produits manufacturés (on excluant les mêmes secteurs que précédemment pour la CAN) se situent dans une fourchette entre 60% et 70% des exportations intra-Mercosur, pour la même période.

Part des Exportations, part minimale et part maximale, par type de produits dans le commerce Brésil/Argentine 1995-2002 (%) (1)

	Brésil	Argentine
Secteurs Dominés et Intensifs en Ressources Naturelles	29,1 / 39,0	24,7 / 38,5
Secteurs Primaire	5,9 / 13,6	29,4 / 37,1
Intensifs en Economies d'Echelles	34,2 / 47,2	25,5 / 39,1
Intensifs en Science	8,9 / 17,2	3,7 / 5,2
Fournisseurs Spécialisés	3,7 / 7,0	1,0 / 2,1

(1) Calculé par nos soins à partir de la base Chelem. Sont exclus le Paraguay et l'Uruguay car ils ne sont pas traités individuellement dans la base Chelem. Toutefois à eux deux représentant environ 10% des exportations intra-Mercosur, ils ne changent pas les conclusions que nous tirons du tableau comme précédemment.

A priori, nous pouvons avancer que l'efficacité de l'intégration commerciale sera d'autant plus grande que les possibilités d'obtenir des gains d'échelle seront importantes¹⁰. Cela implique que les biens échangés dans l'espace régional correspondront majoritairement à des échanges intra branche ou tout du moins intra manufacturiers, dans des activités où les économies d'échelles sont significatives, contrairement aux activités minières ou agricoles, où elles sont négligeables ainsi que dans les activités industrielles où le poids des ressources naturelles est fort.

Les pays en développement sont par définition des pays peu industrialisés, leurs échanges avec le reste du monde se polarisent autour des matières premières et des produits agricoles. Quand ils accèdent au stade d'exportateurs de manufactures c'est dans des biens généralement intensifs en travail et relevant de la première révolution industrielle. Par ailleurs, leurs exportations s'adressent de préférence aux pays développés et le commerce Sud/Sud reste largement minoritaire. Toutefois, quelques pays en développement, tels l'Inde, la Chine, le Brésil, des pays-continent, disposent dans leurs tissus industriels d'entreprises qui relèvent de la plupart des branches qui caractérisent le secteur manufacturier d'un pays développé. Seulement, elles sont en nombre insuffisant, et c'est en cela que ces pays restent des pays sous-développés¹¹. On peut en déduire de là, que la taille d'un pays n'est pas étrangère à la diversification de son secteur industriel. En conséquence, la taille des pays participant à un accord régional, même si par ailleurs plusieurs indicateurs signalent qu'il s'agit d'économies d'un niveau de développement semblable, ne les place pas au même niveau par rapport au marché régional. Il apparaît ainsi que plus importante sera la taille d'un pays dans le cadre d'un processus d'intégration, plus il aura de chances de tirer des avantages supplémentaires par rapport à ceux de ses partenaires. C'est ce pays qui pourra bénéficier davantage des économies d'échelle grâce à l'élargissement du marché pour développer son industrie. Les petits pays justement parce qu'ils ont une industrie restreinte, ont normalement au départ des droits de douanes beaucoup moins importants qu'un grand pays. Il est probable dans ces conditions que le tarif extérieur commun de la région soit finalement plus proche de ce qu'il était dans ce dernier que de ceux qui préexistaient dans les pays plus petits. Ils risquent en conséquence de connaître des effets de détournement plus importants que les effets de création de commerce .

¹⁰ C'est à cette condition que les effets de destruction de commerce seront moins importants et ceux de création plus répandus.

¹¹ Probablement aussi ces industries utilisent une technologie qui est moins de pointe que celle des pays développés.

III- Investissement et intégration

Le courant « développementiste » (*desarrollista*) de la CEPAL des années 1950/1960 préconisait l'intégration économique des pays de la région, parmi les politiques à suivre, dans une stratégie de développement. Le fondement de cette recommandation trouvait sa cohérence dans le diagnostic suivant : *les pays en développement se caractérisent par l'étroitesse de leur marché intérieur en raison, principalement, de la faiblesse de leur PIB et de la concentration du revenu. Peut éventuellement s'ajouter à cela, la faible dimension de la population du pays. De ce fait nombre d'investissements, notamment dans l'industrie lourde et dans les activités connaissant des gains d'échelles importants ne peuvent se faire, le poids de l'amortissement les rendant non rentables ou non concurrentiels. L'élargissement du marché, grâce à l'intégration, permet par conséquent de briser ce cercle vicieux.*

Nous partageons aussi bien le diagnostic que la thérapie proposée par la CEPAL sur cette question. Toutefois, le moins que l'on puisse dire, c'est qu'elle n'a pas été suivie d'effets dans les expériences d'intégrations menées depuis lors dans la région, ou au mieux très partiellement. Pourquoi ?

La réponse est relativement simple : l'insuffisante intégration et/ou le manque de confiance dans sa capacité à évoluer dissuade les investisseurs potentiels, au premier titre des quels se trouvent les firmes étrangères, de parier sur un marché véritablement intégré. Qu'entendons nous par l'insuffisante intégration ?

Le fait justement qu'on ne puisse pas compter sur un marché parfaitement intégré, non pas tellement à cause des exceptions ici ou là, que comportent les textes, mais surtout du manque de sécurité juridique qui dérive de ces derniers. Il en résulte pour chaque pays membre, la possibilité de ne pas appliquer une directive ou encore de prétexter ou de recourir à un quelconque artifice pour suspendre son application. Cela dans un contexte institutionnel où pratiquement on ne peut pas recourir à un tribunal digne de son nom dans le cas du Mercosur ; dans le cas de la CAN, les institutions existent mais la difficulté de pouvoir appliquer des véritables sanctions est réelle. Dans ces conditions les investisseurs prêts à prendre ce risque supplémentaire, s'il y en a, tentent de les minimiser en investissant dans le pays qui possède le marché intérieur le plus important. Ils s'assurent ainsi un minimum maximum au cas où les débouchés régionaux viendraient à être remis en question pour une raison ou une autre. De là à induire que les grands pays dans les groupements régionaux se satisfont d'accords faibles et peu institutionnalisés, il n'y a qu'un pas que nous franchissons volontiers dans le cas du Mercosur. De ce point de vue les pays les plus favorisés seraient le Brésil dans le Mercosur et le Venezuela et la Colombie dans le cas de la CAN. Il reste que des investissements rentables au niveau régional ne se font pas du tout et lorsqu'ils se réalisent ils sont de nature à accroître les inégalités entre les différents partenaires des accords.

Inversement le fait pour un petit pays de pouvoir étendre ses débouchés sur le marché régional, lui permettraient potentiellement de rendre rentable, et donc possibles, un certain nombre d'investissements qui dans d'autres conditions eussent été exclus. Cependant une telle potentialité ne sera effective que si les participants au bloc régional s'en tiennent au strict respect des clauses de l'accord de manière à inspirer la confiance des investisseurs. Néanmoins, tout étant égal par ailleurs, ces derniers tendent à localiser leurs investissements dans des zones ou des pôles déjà industrialisés de manière à pouvoir bénéficier des effets d'agglomération. Ici ou là, la question d'un plus faible coût de la main d'œuvre pourrait être déterminante pour inciter à une autre logique de localisation dans certains types de production.

Amérique du Sud : entrées nettes d'investissement direct étranger, 1990-2004
(En millions de dollars)

	1990-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004
Chili	1 498,7	5 667,0	4 199,8	2 549,9	4385,4	7 602,8
Mercosur	5 923,4	36 760,0	24 978,7	867,1	11 529,3	20 275,6
Argentine	3 457,2	11 561,1	2 166,1	1 093,0	1 020,4	800,0
Brésil	2 229,3	24 823,6	22 457,4	16 590,2	10 143,5	18 165,6
Paraguay	99,3	188,0	84,2	9,3	90,8	80,0
Uruguay	137,5	187,2	271,0	174,6	274,6	230,0
CAN	3 262,1	10 746,7	9 387,8	7 004,3	7 504,1	6 225,5
Bolivie	136,5	780,2	705,8	676,6	166,8	137,0
Colombie	843,3	3 081,1	2 524,9	114,5	746,2	352,0
Equateur	327,8	692,4	1 329,8	275,3	554,7	200,0
Pérou	1 093,6	2 000,8	1 144,3	155,8	377,3	392,5
Venezuela	861,0	4 192,2	3.683,0	782,0	659,0	144,0
Total	10 684,3	53 173,6	38 566,3	27 421,3	23 418,7	34 103,8

L'examen des statistiques sur l'Investissement Direct Etranger (IDE) en Amérique du Sud pose beaucoup de problèmes pour prouver ce que nous avançons. D'abord parce que des investissements importants dans le secteur des ressources naturelles se font, en particulier dans la CAN, où l'effet de taille dont nous parlons ne joue absolument pas. Dans le Mercosur, la situation a été quelque peu différente, mais avec le même résultat : compte tenu des privatisations d'abord en Argentine, puis au Brésil, notamment dans le secteur des services publiques, la question du choix de la localisation alternative ne se posait pas non plus. Ensuite, la condition de tout étant égal par ailleurs, a été loin de se présenter dans la période qui nous intéresse : Au début des années 1990, c'est l'Argentine qui connaissait une récupération économique et un retour à la stabilité, alors que cela sera le cas du Brésil plutôt dans la deuxième moitié et surtout dans les années 2000 au moment où son partenaire s'effondrait. Par conséquent, le climat des affaires n'a jamais été à un même niveau dans les deux pays, faussant ainsi toute comparaison. Toutefois les données de l'IDE sur l'ensemble paraissent bien confirmer l'attrait privilégié qu'exercent les grands pays par rapport aux petits. Qui plus est, l'année 2004, au moment où l'Argentine retrouve une forte croissance, alors que ces coûts de main d'œuvre avaient été divisés par trois après la dévaluation, elle n'attirait en matière de IDE que 10% de ce que le Brésil avait réussi à réceptionner, soit 1,8 milliards de dollars contre plus de 18 pour son grand voisin. On sait par ailleurs que le rapprochement qui s'était produit entre le Brésil de Lula et l'Argentine de Kirchner depuis l'avènement au pouvoir de ces deux hommes a été ces derniers temps assez mal mené par les reproches argentins de polarisation des investissements au Brésil..

IV- Conclusions

L'intégration entre PVD semble ajouter un certain nombre d'obstacles, à ceux qui normalement jalonnent la voie des processus d'intégration entre pays développés ou en tous cas dans ceux où ils sont représentés de manière importante.

Les obstacles spécifiques aux PVD trouvent leur source dans le sous-développement lui-même. Compte tenu de l'instabilité politique qui les caractérise, les élites qui se succèdent au pouvoir apparaissent peu compromises dans les processus d'intégration. En outre la faiblesse des systèmes démocratiques nationaux rend lointaine des préoccupations citoyennes les questions relatives à l'intégration. S'ajoutent à cet état de fait, les rivalités héritées de la période coloniale. Ainsi, les facteurs qui contribuent au blocage de l'intégration tendent à l'emporter sur ceux qui la favorisent.

Par ailleurs, les disparités sociales et régionales de même que la faiblesse des moyens propres aux PVD rendent extrêmement difficile toute décision impliquant un transfert financier au profit du processus d'intégration, ou encore plus, au bénéfice d'un pays partenaire. Or, les effets de destruction de commerce qui peuvent l'emporter sur ceux de création, notamment pour les pays les moins puissants, soit par leur niveau de développement, soit par leur taille, exigent la mise en place de mécanismes de compensation effectifs. Cela suppose aussi un fonctionnement institutionnel conséquent afin de réguler l'aggravation des disparités qu'un fonctionnement totalement libre du marché ne tarderait pas à provoquer.

En ce qui concerne le deuxième facteur que nous avons analysé, l'investissement, notamment dans sa dimension internationale, nous avons vu que seule la constitution d'un véritable marché unique pouvait engendrer la confiance des investisseurs pour éviter qu'ils tendent à favoriser la localisation qui maximise le minimum. La présence de mécanismes de compensation doit permettre de rendre moins inégalitaire la répartition de l'investissement. En effet, elle peut limiter les effets d'agglomération qui risquent de se produire au delà de l'attractivité pour les marchés les plus importants. Par ailleurs des aides communautaires peuvent apparaître indispensables pour réaliser des investissements d'infrastructure destinés à améliorer l'attractivité des pays les plus démunis.

Toutefois, toutes les mesures que nous avons évoquées ici seront un vœu pieux sans une intégration politico-institutionnelle beaucoup plus forte pour faire face aux contradictions qu'engendre l'intégration économique, notamment entre des PVD. Jean Monnet écrivait dans ses Mémoires « Rien n'est possible sans les hommes, rien n'est durable sans les institutions ». Or, malheureusement comme nous l'avons rappelé, l'insuffisante intégration politique, due aussi bien au manque d'engagement des hommes que de l'absence des institutions appropriées est aussi, en grande partie, le résultat du sous-développement.