

**ÉCHANGES COMMERCIAUX NORD-SUD
ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE :**
**LEÇONS ISSUES DE VINGT ANNÉES DE RAPPORTS
COMMERCIAUX EURO-MÉDITERRANÉENS
ET INTER-AMÉRICAINS**

Lahsen ABDELMALKI* et Jérôme TROTIGNON**

***Résumé** - La présente contribution envisage les expériences de commerce intra-branche euro-méditerranéen et interaméricain des vingt dernières années. Elle montre que les relations entre commerce et PIB sont principalement gouvernées par les déterminants endogènes de la croissance, notamment les types de spécialisation et la profondeur historique d'expériences nationales d'industrialisation. Si des pays en développement ont pu accéder récemment à l'échange de "produits similaires", le fait s'explique davantage par les stratégies de croissance internationale et la mondialisation des réseaux d'approvisionnement et de sous-traitance des firmes multinationales que par les vertus propres d'une prétendue division du travail entre les nations. De la sorte, les gains liés à l'instauration du libre-échange entre zones d'inégal développement restent un objet entier de débat. Si l'existence de "coûts liés à la non ouverture" paraît, depuis longtemps, mettre en accord les économistes, l'existence de gains liés à l'ouverture semble, dans la perspective des tiers nations, encore appeler des travaux plus approfondis et plus systématiques.*

Mots-clés - COMMERCE INTRA-BRANCHE, CROISSANCE, INDUSTRIALISATION, INTÉGRATION RÉGIONALE, LIBRE-ÉCHANCHE, SPÉCIALISATION.

Classification du JEL : F, O2.

Article issu d'une communication présentée au XVII^{èmes} Journées de l'Association Tiers-Monde, Colloque "Intégration régionale et développement", CEREFI, Université d'Aix-Marseille III, Aix-en-Provence, 30-31 mai 2001.

* Université Lumière Lyon 2, GATE - unité n° 5824 du CNRS.

** Université Jean Moulin Lyon 3, GATE - unité n° 5824 du CNRS.

Si, depuis un demi-siècle, les échanges commerciaux entre pays développés et pays en développement sont assez régulièrement marqués par des tensions aiguës, la période récente porte paradoxalement les signes d'un apaisement dans les relations commerciales internationales et l'engagement d'un nombre croissant de pays dans des accords de coopération régionale, ponctués le cas échéant par la mise en place de zones de libre-échange.

Ainsi, les relations commerciales entre l'Union européenne (UE) et le Maghreb, relancées à la suite des conférences de Barcelone (novembre 1995) et de Marseille (décembre 2000), sont appuyées par un renfort d'arguments qui invoquent la proximité géographique, voire la communauté de destin géopolitique et culturelle. Le même phénomène peut être observé à l'échelle des pays américains. Les relations commerciales entre les pays d'Amérique latine et l'Amérique du Nord, plus structurées en raison d'indépendances politiques plus anciennes et de stratégies d'industrialisation précoces, viennent d'être relancées par la conférence de Québec (avril 2001) qui vise à jeter, dans la lignée du Sommet de Miami (1994), les bases d'une vaste zone de libre-échange. Au projet d'une zone de libre-échange en Méditerranée répond ainsi le projet d'un commerce ouvert des Amériques.

Il reste que, dans les deux cas, les rapports commerciaux sont portés par des dynamiques économiques spécifiques. En particulier, les différences de spécialisation justifient que l'on s'interroge sur les bénéfices et les opportunités que des économies éloignées par leurs structures et leurs vocations sont susceptibles de retirer de leurs échanges commerciaux.

L'objet du texte qui suit est triple. Dans une première partie, nous présentons un rapide panorama de la littérature économique consacrée à l'étude des liens entre commerce et croissance. Dans une deuxième partie, nous procédons à un bilan, sur une vingtaine d'années, des rapports commerciaux entre des pays de l'UE (France, Italie) et du Maghreb (Maroc, Tunisie), d'une part, et entre des pays d'Amérique du Nord (États-Unis, Canada) et d'Amérique latine (Brésil, Argentine), d'autre part, dans une perspective qui met en lumière les effets de ces relations commerciales sur la croissance du pays du Sud. Nous verrons que la corrélation entre les échanges et le PIB, qui divise les économistes, se vérifie très nettement dans les cas examinés ici. En revanche, contre toute attente, cette liaison perd – selon les pays – une partie plus ou moins importante de sa signification lorsqu'on envisage les seuls échanges intra-branches.

Ce dernier constat est le point de départ d'une réflexion qui structure la troisième partie de l'article. En effet, on aurait pu s'attendre, en raison de l'approfondissement des relations commerciales entre les quatre espaces pris verticalement deux à deux, à ce que l'intégration commerciale renforce les échanges intra-branches et par-delà insuffle une dynamique de croissance plus marquée aux économies du Sud. Il ne semble pas que des enseignements définitifs

puissent être tirés des expériences de relations commerciales examinées ici. Les relations entre commerce intra-branche et PIB semblent plutôt donner de l'importance aux "déterminants nationaux" qui gouvernent de telles relations : profondeur de l'expérience industrielle, type de spécialisations dominantes, importance des facteurs d'attrait en direction du capital étranger, qualité des politiques publiques, etc.

C'est pourquoi l'analyse tente de prendre en compte le "contenu" des échanges et suggère une discrimination possible entre les pays du Sud selon leur degré d'emprise sur les échanges intra-branches. Contrairement à ce que peuvent laisser supposer les nomenclatures trop agrégées de branches, les pays du Sud n'accèdent pas nécessairement à la production et à la commercialisation de "produits similaires". Certains ont pu hériter récemment de segments d'activité industrielle (sous-traitance, vieilles industries, activités de main-d'œuvre, etc.) en perte de vitesse, techniquement dévalorisés et faiblement productifs dans le cadre de la restructuration des appareils productifs du Nord. Ces activités, sauf quelques cas particuliers, sont situées à la remorque des changements techniques qui stimulent la croissance mondiale. Aussi, induisent-ils logiquement des effets limités sur les rythmes et l'ampleur de la croissance au sein des économies du Sud.

En définitive, l'explication des asymétries Nord-Sud rencontrées conduit à mettre l'accent sur les "carences de structures" qui caractérisent les "systèmes productifs" des économies en développement et à souligner les problèmes d'"apprentissage" qui entravent les comportements des industries face aux changements que suppose une croissance soutenue et durable. L'accès à une "branche" ne peut ni expliquer, ni garantir, le succès d'une activité industrielle. La performance industrielle et la montée des échanges commerciaux correspondants doivent être considérées comme les résultats d'un système de comportements et d'institutions qui entrent en interaction et qui bénéficient ou non de l'attitude favorable aussi bien de l'environnement économique national que du contexte international.

1. LES LIENS COMMERCE EXTÉRIEUR-CROISSANCE ET ÉCHANGES INTRA-BRANCHES-CROISSANCE DANS LA LITTÉRATURE THÉORIQUE ET EMPIRIQUE

1.1. Ouverture commerciale et croissance économique : des relations faussement simples

Le lien entre l'ouverture commerciale, souvent assimilée à l'augmentation des échanges extérieurs, et la croissance économique, mesurée par la variation du PIB, fait l'objet de très nombreux travaux théoriques et empiriques.

Dans les modèles traditionnels de croissance néo-classiques, tel celui de Solow (Burda et Wyplosz, 1998), l'accumulation du capital constitue le moteur de la croissance. L'ouverture commerciale la stimule parce qu'elle augmente

temporairement l'efficacité de l'économie. Mais une fois l'économie restructurée, le taux de croissance rejoint son sentier antérieur. Les modèles de croissance endogène remplacent le postulat d'une progression exogène de la productivité par un processus endogène. Par exemple, une économie enregistre des gains de productivité du fait du *learning by doing*, et ce d'autant que les secteurs en jeu sont en expansion ; une deuxième source d'augmentation de la productivité est la diffusion de la technologie par le commerce. L'effet de l'ouverture sur la croissance dépend donc du rythme d'expansion internationale des produits domestiques et de la fluidité du canal commercial de transmission de la technologie.

La théorie économique ne peut donc avancer de manière certaine que la libéralisation commerciale est source de croissance. Plus généralement, elle ne peut affirmer qu'il existe un lien immuable entre progression du commerce et croissance pour tous les pays. Qu'en est-il des résultats des études empiriques qui tentent de vérifier ce lien ? Une lecture succincte de la littérature révèle de fortes divergences d'interprétation. Si pour certains "un large éventail d'études très différentes (...) arrivent toutes à la même conclusion fondamentale (...) qu'un régime de commerce extérieur ouvert stimule la croissance" (OMC, 1998), pour d'autres, "les études empiriques ne permettent pas de dégager un impact positif indiscutable d'une libéralisation accrue des échanges (...) sur la croissance" (Guérin, 1999).

Certaines études portant spécifiquement sur les pays en développement indiquent une diminution de la corrélation entre la part des exportations dans le revenu et la croissance lorsque l'on va des pays à plus hauts revenus vers les pays à plus bas revenus. L'analyse de M. Michaely, réalisée en 1977, montre ainsi une corrélation de rang positive et significative pour les PED à haut revenu, positive et non significative pour ceux à revenu intermédiaire, et négative et significative pour ceux à bas revenus (Fontagné et Guérin, 1997). L'ouverture prise isolément ne crée donc pas les conditions de la croissance qui dépend de la combinaison de facteurs multiples (accumulation de capital, réseau infrastructurel, diversification de la production, dynamisme de la spécialisation, politiques d'accompagnement à l'abaissement des barrières douanières...).

1.2. Les effets différenciés des échanges "inter-branches" et "intra-branches" sur la croissance

Plutôt que d'examiner la relation entre intensité du commerce et croissance, certaines analyses privilégient le lien entre la nature du commerce (inter-branche ou intra-branche) et la croissance. L'échange inter-branche est expliqué par les théories traditionnelles du commerce international en termes de différences de productivités relatives et de dotations factorielles entre nations. Il n'exerce que des effets statiques, et donc ponctuels, sur la croissance. L'échange intra-branche découle, selon la nouvelle théorie du commerce international, d'une offre à rendements d'échelle croissants rencontrant une demande différenciée pour un

même produit. Il exerce des effets dynamiques, et donc cumulatifs, sur la croissance. La supériorité des gains dynamiques sur les gains statiques justifie l'étude directe du lien entre le commerce intra-branche et le PIB. Les études empiriques réalisées en ce sens sont pourtant moins nombreuses que dans le cas précédent.

Le modèle de concurrence monopolistique développé par Krugman (1995) montre que le commerce intra-branche se situe au cœur d'un processus bénéfique à la productivité et à la croissance. La différenciation des produits assure à chaque firme d'une industrie donnée un monopole. Les rendements internes sont croissants. L'ouverture des marchés nationaux autorise l'échange intra-branche de biens différenciés. Chaque pays se spécialise sur une palette plus restreinte de biens, produits à moindre coût unitaire, tout en augmentant la variété des biens offerts aux consommateurs grâce à l'importation des productions étrangères. Confrontée à une plus grande variété, la demande devient plus élastique au prix. Les producteurs réduisent alors leurs marges. La diminution consécutive des prix suscite une demande additionnelle, satisfaite par un surcroît de production bénéficiant à nouveau des rendements d'échelle.

D'autres analyses comme celles de Ethier ou Romer mettent l'accent sur les échanges intra-branches de biens intermédiaires (Fontagné et Guérin, 1997). Ces derniers, au même titre que les biens finaux, font l'objet d'une différenciation. L'essor du commerce intra-branche permet alors d'accroître la variété des *inputs*, ce qui garantit une meilleure efficacité des combinaisons productives. La croissance résulte donc non seulement des coûts décroissants obtenus par l'élargissement du marché mais aussi de l'offre de biens intermédiaires différenciés. S'y ajoutent les gains d'efficacité associés à une spécialisation sur des segments de production plus fins, qui permet d'importer des *inputs* à des conditions plus avantageuses.

Le travail empirique de Busson et Villa (1997), réalisé à partir de 57 pays industrialisés et en développement sur la période 1967-91, confirme la supériorité du commerce intra-branche. Il montre que l'ouverture est de nature à favoriser la croissance en cas de spécialisation intra-branche, la diversification des *inputs* augmentant la productivité du capital. Il indique parallèlement que la spécialisation inter-branche n'est favorable que si elle s'effectue dans des secteurs où la demande mondiale est dynamique.

1.3. Commerce intra-branche et intégration régionale

Jusqu'à présent, nous nous sommes intéressés à la littérature économique qui envisage l'ouverture commerciale dans une optique multilatérale. En transposant les développements précédents au problème de l'ouverture régionale, les auteurs

déduisent généralement que la réussite d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière est liée à la nature des échanges qui s'y développent. L'intégration régionale aurait d'autant plus de chances d'impulser la croissance des pays membres qu'elle ferait progresser leurs échanges de produits similaires.

Cela rappelle les propositions théoriques avancées par la Commission Economique des Nations Unies pour l'Amérique Latine (CEPAL) dans les années 60. Celle-ci considérait que le succès d'une intégration régionale dépendait d'une croissance plus rapide du commerce intra-branche relativement au commerce inter-branche, du point de vue des échanges intra-zones. Des travaux plus récents comme ceux de Krugman et Obstfeld (1995) indiquent une préférence pour l'intégration basée sur la croissance des échanges intra-industriels plutôt qu'inter-industriels. Ce que l'auteur illustre par la formation de la zone de libre-échange automobile entre les États-Unis et le Canada conclue en 1964. L'élargissement du marché doit permettre à chacun des partenaires de réduire le nombre de variétés fabriquées à moindre coût unitaire tout en proposant une gamme de produits plus complète et à moindre prix aux consommateurs.

Dans le même esprit, l'organisation d'une ouverture réciproque et équilibrée du marché automobile entre le Brésil et l'Argentine, mise en œuvre par le protocole automobile (1988) et les programmes de complémentarité (1990)¹, visent à éviter que les nouvelles spécialisations ne se fassent uniquement sur la base d'avantages comparatifs préexistants. L'objectif est également de permettre aux deux industries et économies nationales de bénéficier des gains d'efficacité permis par les économies d'échelle. L'asymétrie sectorielle traditionnelle des deux partenaires – la taille du marché brésilien permet en particulier aux assembleurs une meilleure productivité – risquait d'entamer le tissu industriel argentin à l'occasion de la libéralisation. Il convenait, enfin, de remettre en cause une structure de commerce réciproque orientée vers un échange de biens manufacturés contre biens primaires et manufacturés d'origine agricole (Trotignon, 1998).

Les deux exemples ci-dessus, auxquels on peut ajouter celui de l'UE, sont relatifs à des intégrations régionales "entre semblables". Dans les deux cas, le lien entre l'intégration et le commerce intra-branche est associé à un double effet : l'élargissement du marché permet aux consommateurs d'exercer leur demande de différenciation horizontale et verticale et aux producteurs d'y répondre au travers de la réalisation d'économies d'échelle. Aussi importe-t-il de savoir si les processus

¹ Le protocole automobile établit des quotas réciproques et croissants exempts de droits de douane pour le commerce de véhicules. Une liste commune de pièces et composants bénéficiant du libre-échange est établie et élargie tous les six mois. En 1990, cette liste commune est supprimée et les préférences commerciales sont généralisées à l'ensemble des produits, à condition que les échanges bilatéraux s'intègrent dans des programmes de complémentarité industrielle entre constructeurs et/ou fabricants de pièces détachées des deux pays. Dans les trois cas, l'équilibre commercial doit tendanciellement être réalisé.

d'intégration Nord-Sud produisent les mêmes effets vertueux sur l'essor des échanges intra-branches et par-delà sur la croissance.

2. LES RELATIONS CROISSANCE-COMMERCE EXTÉRIEUR ET CROISSANCE-ÉCHANGES INTRA-BRANCHES SE RETROUVENT-ELLES DANS LES COMMERCES EURO-MÉDITERRANÉEN ET INTER-AMÉRICAIN ?

A partir de la base de données CHELEM², nous pouvons illustrer les relations évoquées sur quelques cas particuliers, caractéristiques du commerce "Sud-Nord". La mise en œuvre de la ZLEM (Zone de libre-échange euro-méditerranéenne) et la perspective de création d'une ZLEA (Zone de libre-échange des Amériques) sont l'occasion d'une analyse comparative entre deux grands espaces de libre-échange Sud-Nord en constitution. Six flux d'échanges bilatéraux sont examinés (Maroc-France, Maroc-Italie, Tunisie-France, Tunisie-Italie, Argentine-États-Unis, Brésil-États-Unis). Nous y ajoutons l'observation des flux Maroc-Union européenne et Italie-Union européenne.

Nous avons envisagé d'inclure les flux commerciaux entre le Brésil et le Canada et entre l'Argentine et le Canada. Toutefois, le commerce de ces deux pays avec leur partenaire nord-américain est dans les années 80 et 90 marginal par rapport à leurs échanges totaux (entre 1 et 2 % selon les années pour le premier et entre 0,5 et 1 % pour le second, avec un déclin sur la période considérée)³. L'analyse des liens entre variables n'aurait donc guère été fondée. D'une manière générale, sa pertinence sera d'autant mieux assurée que la part du commerce bilatéral dans le commerce total d'un pays du Sud sera importante. Une attention particulière doit donc être portée aux résultats relatifs à l'UE, avec qui le Maroc effectue les deux tiers de son commerce et la Tunisie les trois quarts.

2.1. La dialectique des facteurs internes-externes dans la liaison PIB-commerce extérieur

L'examen du cas maghrébin montre que les liaisons commerce extérieur et croissance subissent l'influence, directe et indirecte, de tiers facteurs qui agissent séparément ou conjointement sur l'un et l'autre. Ce fait est important car il indique que la croissance et les échanges tout en étant liés font système avec les principaux

² CHELEM (Comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale) est une base de données du CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales). Elle comporte 71 branches regroupées en 11 filières.

³ Considérer les flux avec l'ALENA n'aurait que peu modifié les résultats obtenus avec les États-Unis, tout en ayant l'inconvénient de ne pas cadrer complètement avec une problématique Nord-Sud.

attributs institutionnels et sociaux qui conditionnent l'efficacité de l'économie. C'est ce qui explique que des pays qui se ressemblent par certains indicateurs globaux divergent en fait du point de vue des modes de liaisons qu'entretiennent ces indicateurs avec la croissance économique et le commerce extérieur.

Ainsi, la Tunisie et le Maroc présentent des structures économiques comparables. En Tunisie, l'agriculture, l'industrie et les services représentent respectivement 14 %, 28 % et 58 % du PIB en 1998. On retrouve les mêmes grandeurs dans le cas marocain avec respectivement 16 %, 30 % et 54 %. Le commerce tunisien se distingue par quelques constantes comme le cuir, le textile et les composants automobiles et électriques. Le Maroc affiche les mêmes spécialisations. Il importe de souligner que jusqu'à la fin des années 70, les exportations de ces deux pays étaient communément dominées par les produits miniers et agricoles. La diversification, amorcée au cours des années 80, s'est poursuivie au cours de la décennie 90 au point que les exportations de produits manufacturés représentent, en 1998, 78 % des exportations de la Tunisie et 35 % de celles du Maroc.

La Tunisie comme le Maroc ont bénéficié d'une tendance globale à l'accroissement de leurs échanges dans un contexte général marqué par l'ouverture des économies méditerranéennes. L'impact de cette ouverture reflète, cependant, certaines différences que l'on peut situer à deux niveaux. D'une part, au niveau de l'ampleur et de l'impact de l'ouverture. Dans le cas tunisien, le PIB a doublé entre 1991 et 1998 et les exportations ont augmenté de 50 % sur la même période. Au Maroc, le PIB n'a augmenté que de 21,2 % entre 1991 et 1998 alors que les exportations ont fait un bond de 70 %. D'autre part, au-delà de leurs spécialités communes, la Tunisie et le Maroc présentent des différences dans les exportations par branches : les matériels de télécommunication dans le cas tunisien, la métallurgie non-ferreuse, les composants électroniques et les produits agricoles dans le cas marocain.

Finalement, il semble difficile de conclure à l'existence d'un lien tangible entre le développement des échanges et la croissance du produit national. La Tunisie présente un taux de croissance économique plus constant et plus soutenu avec une ouverture extérieure à la fois plus ancienne et plus modérée relativement au cas marocain. Dans le cas du Maroc, la croissance est très irrégulière (+10,4 % en 1994, -2,2 % en 1997 et seulement +0,1 % en 1999) et l'ouverture internationale plus rapide. Les liens qui conduisent de l'activité économique domestique aux échanges extérieurs semblent manifestement subir l'effet de facteurs "exogènes".

La Tunisie, économie de moindre dimension et plus ouverte traditionnellement, semble atteindre un palier, d'autant que ses activités économiques sont moins diversifiées. Le Maroc tire bénéfice de sa diversification industrielle récente et de ses nombreux accords internationaux qui lui permettent de rehausser ses indicateurs du commerce extérieur aussi bien à l'importation qu'à

l'exportation. Toutefois, si sa croissance économique se ressent de la volonté du pays de s'ouvrir, elle subit aussi l'impact sévère d'une sécheresse récurrente qui diminue les performances d'un pays à la vocation agricole plus affirmée. Ainsi, le Maroc est membre du GATT depuis 1987 seulement. Dans un contexte de crise intérieure larvée, c'est la demande internationale, soutenue par des réformes nombreuses négociées avec le FMI et les partenaires étrangers, notamment européens, qui vient soutenir la croissance domestique. On peut supposer que cette situation ne peut pas durer et que la liaison ouverture internationale – croissance, afin de durer, aura tôt ou tard besoin de puissants relais intérieurs : hausse de l'investissement privé et public, développement des infrastructures qui soutiennent la croissance, réforme de la fiscalité et des revenus pour soutenir la demande, réformes de structures en direction des PME dynamiques et/ou exportatrices, etc.

2.2. Le lien commerce intra-branche-PIB

Plutôt que du lien commerce intra-branche-croissance, les développements qui suivent relèvent, *stricto sensu*, des liens entre commerce intra-branche et produit intérieur brut. L'étude met en relation la variable de PIB courant et l'indicateur de Grubel et Lloyd, qui nous donne la part du commerce intra-branche dans le commerce bilatéral total. L'indicateur est corrigé du biais représenté par le solde du commerce extérieur (voir annexe 1).

Le commerce intra-branche apparaît moins bien corrélé au PIB que le commerce extérieur, en particulier pour les observations impliquant la France, et plus encore pour le couple Argentine-États-Unis (voir le tableau n° 1). À l'exception de ce dernier cas, les corrélations sont significatives au seuil de 5 %. Les résultats sont moins concluants au seuil de 1 %, réalisé par le Brésil avec les États-Unis mais non respecté par le Maroc et la Tunisie avec la France. Les résultats significatifs sont à interpréter avec prudence pour les couples Brésil-États-Unis et Tunisie-France, pour lesquels l'analyse des résidus révèle une hétéroscédasticité.

Cela suggère la présence d'autres facteurs pour expliquer l'augmentation de la part d'intra-branche dans les échanges bilatéraux totaux, qui s'observe sur la période 1979-98 pour les seuls flux Brésil-États-Unis, Maroc-France, Maroc-Italie, et Tunisie-Italie (voir les annexes 2-A et 2-B). D'une manière générale, le PIB et le PIB par tête sont des facteurs explicatifs de l'échange de produits similaires : l'augmentation de la taille du marché national favorise les économies d'échelle et la hausse du revenu par habitant stimule la demande de variété pour un même bien. Mais d'autres éléments interviennent, comme la similitude des structures de demande nationale. Elle autorise, selon Linder (1961), le croisement de produits analogues confrontés préalablement aux mêmes demandes domestiques représentatives. Sans rechercher la similitude, la simple convergence des demandes domestiques permet d'initier un tel mouvement. De plus, si les répartitions des revenus entre les deux partenaires sont inégalitaires, elles donnent lieu à un

"chevauchement des demandes" qui constitue déjà un support au commerce intra-branche.

Tableau n° 1 : Le lien commerce intra-branche-PIB

	Coefficient de corrélation r ¹	Significativité au seuil de 5 % ²	Significativité au seuil de 1 % ²
Maroc-France	0,596	Significatif	Non significatif
Maroc-Italie	0,623	Significatif	Significatif
Tunisie-France	0,448	Significatif	Non significatif
Tunisie-Italie ³	0,806	Significatif	Significatif
Maroc-UE ⁴	0,778	Significatif	Significatif
Tunisie-UE ⁴	0,642	Significatif	Significatif
Argentine-USA	0,246	Non significatif	Non significatif
Brésil-USA	0,772	Significatif	Significatif

¹ Les deux variables utilisées sur la période 1979-98 sont le PIB courant et l'indicateur du commerce intra-branche bilatéral I_3 dont le détail du calcul figure en annexe 1.

² Test de Student utilisant la statistique $t = [(n-2)^{1/2} \times r] / (1 - r^2)^{1/2}$, avec $n = 20$.

³ Le graphique des résidus suggère une relation plutôt exponentielle.

⁴ Les coefficients impliquant l'UE ne sont pas comparables aux autres, les ratios intra-branche Nation-Région étant généralement plus élevés que les ratios Nation-Nation. Dans une même branche, une importation en provenance d'un pays membre de l'UE peut être en effet compensée par une exportation vers un autre pays membre (le même raisonnement vaut pour une exportation).

2.3. Intégration régionale et essor du commerce intra-branche

Nous savons que l'intégration régionale fait aussi partie des explications traditionnelles du commerce intra-branche. Sans préjuger d'un lien de cause à effet, nous nous sommes demandés si ces deux éléments sont corrélés dans les cas qui nous intéressent.

L'indicateur d'intégration bilatérale choisi, soit le ratio du total du commerce réciproque sur le PIB⁴ du pays du Sud, reste très faible et sans tendance sur la période 1979-98 pour l'Argentine et les Etats-Unis ainsi que pour le Brésil et les Etats-Unis.

Nous écartons donc ces deux cas pour ne traiter que les situations où semble s'ébaucher (Maroc-Italie) voire s'établir (Maroc-France, Tunisie-Italie et Tunisie-France) un processus d'intégration. L'ouverture permise par les accords bilatéraux de coopération signés entre la Communauté européenne et ses deux partenaires n'est pas associée à un essor concomitant de l'intra-branche : les corrélations trouvées sont relativement faibles, et dans tous les cas inférieures à 0,5 (voir le tableau n° 2). Elles ne sont pas significatives au seuil de 5 %.

Si l'on considère maintenant les relations avec l'UE, la corrélation est plus importante dans le cas marocain mais beaucoup plus faible dans le cas tunisien. La

⁴ Le choix de cet indicateur est sujet au même type de critique que celle formulée à propos de l'indicateur d'ouverture.

comparaison avec les autres coefficients est cependant délicate comme cela apparaît dans le tableau 1. L'ensemble des résultats suggère en tous cas que les intégrations Nord-Sud examinées ici ne s'identifient pas au modèle d'intégration entre pays industrialisés ou semi-industrialisés évoqué plus haut, pour lequel un cercle vertueux intégration/commerce intra-branche/croissance se vérifie.

Tableau n° 2 : Intégration régionale et échanges intra-branches

	Coefficient de corrélation r^1	Significativité au seuil de 5 % ²	Significativité au seuil de 1 % ²
Maroc-France	0,421	Non significatif	Non significatif
Maroc-Italie	0,320	Non significatif	Non significatif
Tunisie-France	0,302	Non Significatif	Non significatif
Tunisie-Italie	0,419	Non significatif	Non significatif
Maroc-UE	0,620	Significatif	Significatif ³
Tunisie-UE	0,130	Non significatif	Non significatif

¹ Les deux variables utilisées sur la période 1979-98 sont le taux d'ouverture bilatérale et l'indicateur du commerce intra-branche bilatéral I_3 dont le détail du calcul figure en annexe 1.

² Test de Student, avec $n = 20$.

³ L'analyse graphique des résidus est satisfaisante.

2.4. Le commerce intra-branche entre le Brésil et les États-Unis : échange asymétrique ou bénéfice partagé ?

Le commerce croisé de produits similaires est considéré comme profitable à deux partenaires si les spécialisations se dessinent de façon réciproque sur des produits nécessitant une transformation ou une technologie élaborée. Contrairement au Maroc et à la Tunisie pour lesquels l'échange intra-branche avec les pays de l'UE est très largement asymétrique, le commerce intra-branche du Brésil avec les États-Unis est à la fois symétrique et asymétrique, selon les branches.

Parmi les principales branches du commerce de produits similaires figurent le papier, les produits raffinés du pétrole, les éléments de véhicules automobiles et l'aéronautique-espace. La première est caractéristique d'un échange de produits sophistiqués contre des biens à faible contenu technologique. La production de cellulose exploite l'avantage comparatif conféré par l'immense étendue forestière et la maîtrise de l'exploitation d'eucalyptus. Mais, plus on avance dans la chaîne de production, et plus la productivité décline. Les exportations vers les États-Unis se limitent ainsi à des produits comme le papier d'emballage ou le papier destiné à l'impression (Bekerman, 1995).

Par contraste, le pétrole raffiné et l'aéronautique semblent plutôt relever d'un échange à caractère symétrique. Dans le premier cas, la firme publique Petrobras, qui a longtemps disposé du monopole de l'importation, de la production et du raffinage des hydrocarbures, constitue l'élément-clé du commerce croisé. Dans le

second cas, une autre firme nationale, Embraer⁵, développe, en plus des avions de combat (Tucano), des "moyens courriers" destinés en particulier au transport régional de passagers des compagnies des pays industrialisés. La branche aéronautique-espace représente près de 10 % du commerce bilatéral en 1998, mais son solde est en défaveur du Brésil.

La structure des échanges de la branche des pièces et composants, de plus en plus dominée par des filiales de FMN, suggère un commerce croisé symétrique et asymétrique, pour des volumes à peu près équivalents. Certains produits à fort degré de transformation ou à contenu technologique conséquent font l'objet d'un échange intra-branche (souvent intra-firme) dynamique avec les États-Unis, et en progression régulière. C'est le cas des moteurs, des pièces de moteurs, et des boîtes de vitesse. Le complexe automobile brésilien est par contre très dépendant des pièces et composants électroniques en provenance des États-Unis, alors qu'il exporte les pièces plastiques les plus rudimentaires (Tauille, Fagundes et Arruda, 1995).

Une étude empirique de Barrantes Hidalgo (1993) sur les facteurs du commerce intra-branche brésilien place les États-Unis à la première place du commerce intra-branche bilatéral parmi une soixantaine de pays, au début de la décennie 80. Elle montre que ce type de commerce est plus développé au Brésil dans les branches où les salaires moyens sont les plus élevés. Par le biais des niveaux de rémunération, cela tend à accréditer l'idée d'une composante symétrique non négligeable du commerce intra-branche avec les États-Unis.

3. LES ASYMÉTRIES DES ÉCHANGES COMME RÉVÉLATEUR DES DIFFÉRENCES DE STRUCTURES ENTRE ZONES D'INÉGAL DÉVELOPPEMENT

3.1. L'asymétrie des échanges Nord-Sud comme reflet des asymétries dans la capacité à maîtriser les vecteurs du changement technologique

Un examen sommaire des échanges intra-branches, à l'échelle de l'ensemble des relations Nord-Sud mais aussi dans les cas particuliers des pays examinés ici, pourrait suggérer un "effacement de la Division Internationale du Travail" avec l'accès de "jeunes nations" à des situations améliorées en matière de production industrielle et d'échanges commerciaux. Les développements qui précèdent offrent

⁵ La firme Embraer a été privatisée en 1994. Les performances commerciales actuelles du secteur privé aéronautique brésilien ne sauraient toutefois faire oublier les fondations originelles du secteur public.

une matière suffisante pour relativiser de telles conclusions hâtives. Si, depuis peu, certains pays du Sud ont accru leurs exportations, et si leurs exportations s'inscrivent tendanciellement dans les mêmes "flux de branches" que les pays du Nord, un examen plus attentif du contenu des flux permet de pointer une réalité plus asymétrique (Abdelmalki et Sandretto, 2000).

Une décomposition du contenu des échanges montre que l'on assiste davantage à un "glissement" de la DIT qu'à un "effacement" de celle-ci. Certains pays du Sud accèdent certes à la possibilité de produire et d'exporter des produits plus élaborés. Toutefois, ce "rattrapage" se fait dans bien des cas sur des segments "bas de gamme" de l'activité manufacturière (textile, acier, cuir, composants automobiles, composants électriques, produits agroalimentaires, etc.). Certains pays du Nord, ne pouvant empêcher la délocalisation des activités en crise, délaissent principalement celles qui sont héritées du 19^e siècle et, dans le même mouvement, globalisent à l'échelle mondiale leur demande en sous-traitance dont s'emparent les PED les mieux placés du point de vue de la compétitivité internationale "hors-coût".

Le phénomène de l'échange intra-branche relève donc moins d'une inscription dans un "échange de produits similaires" que d'une inscription, dont les nécessités et les enjeux s'expliquent au regard de mutations du système de l'économie mondiale, des économies du Nord et du Sud dans des activités complémentaires au sein de mêmes branches. Les économies du Sud y occupent des positions dévalorisées et à faible contenu en croissance et en accumulation technologique.

On sait, en effet, que dans les économies de marché, la technologie et les autres facteurs qui s'articulent dans les activités de production sont majoritairement le résultat d'expériences accumulées et donc de processus d'apprentissage. Il s'ensuit que ces éléments sont nécessairement spécifiques aux firmes, aux industries et aux économies nationales qui les mettent en œuvre. Il existerait même un caractère non codifiable et donc non directement appropriable des connaissances acquises par les entreprises et les agents opérationnels de la production. Précisément, la notion de "Système National d'Innovation" (SNI), dont la paternité revient à Freeman (1987), intègre le phénomène de changement technique dans le cadre d'institutions sociales et économiques qui sont réputées en garantir la possibilité et l'efficacité. Au moins de manière intuitive, cette expression évoque l'idée que les activités d'innovation sont trop complexes, car multidimensionnelles et collectives, pour être imputées à des agents individuels, voire même à des groupes d'agents coordonnés par des relations de marché pures.

Freeman introduit la notion de SNI pour exprimer les raisons de l'existence de différences sectorielles et internationales dans le domaine de l'ajustement des institutions sociales aux vagues d'innovations technologiques majeures ou, inversement, de la capacité de certaines nations à produire et diffuser efficacement

les nouvelles technologies. L'auteur identifie un SNI à "un réseau d'institutions, qu'elles relèvent du secteur public ou du secteur privé, dont l'activité et les interactions initient, impulsent, modifient et diffusent les nouvelles technologies" (Freeman, 1987). Une définition plus opérationnelle est fournie par cet auteur lorsqu'il étudie le SNI japonais. Son analyse contient ici une référence au rôle de la politique publique de R&D, en relation notamment avec les technologies importées, au rôle du système éducatif et de formation et de la structure générale de l'industrie. Mais, d'autres facteurs socio-institutionnels sont également évoqués : l'atmosphère économique, l'organisation du marché et des systèmes de production, et plus généralement la façon dont est organisée institutionnellement la société.

Ces éléments éclairent singulièrement sur les limites des échanges intra-branches – tout au moins à travers les cas examinés ci-dessus – entre l'UE et le Maghreb ou entre l'Amérique du Nord et l'Amérique Latine. En effet, l'accès à des activités industrielles exportatrices à plus fort "contenu en croissance" ne se décrète pas et ne découle pas spontanément d'une simple confrontation avec les économies du Nord. Il s'agit, au contraire, d'un processus socialement et institutionnellement "conditionné". Dans l'absolu, l'avènement de ces ensembles régionaux à l'expérimentation de zones de libre-échange peut être le moyen d'une accélération de l'apprentissage technologique et industriel des économies du Sud, mais il peut être aussi un facteur de désordre si l'ouverture commerciale ne parvient pas à fournir aux industries de ces pays des opportunités suffisantes de progrès industriel et de croissance économique.

3.2. Les conditions de relations commerciales "efficientes" entre zones d'inégal développement : interaction, apprentissage et accumulation technologique

L'un des principaux problèmes communs aux pays du Maghreb et d'Amérique latine est qu'ils peuvent généralement acquérir et utiliser des techniques, même de pointe, sans pouvoir "apprendre" puisque l'usure morale et/ou matérielle de ces techniques les condamne à renouveler les opérations d'acquisition faute d'avoir pu construire des "connaissances spécifiques" autour des acquisitions réalisées. Cet aspect rejoint la tension, soulignée par Dosi, entre le fait d'être "capable de faire des choses" et d'être "capable d'apprendre des choses nouvelles" (Guilhon, 1993).

Les frontières de cette capacité éclairent les limites des relations commerciales et des rapports de coopération qui mettent en prise, au-delà des cas examinés ici, des industries ou des zones d'inégal développement. Les pays du Maghreb et d'Amérique latine, en dépit de progrès certains accumulés au cours des dernières années dans certains domaines particuliers qui relèvent de grandes spécialités nationales, se heurtent en la matière à un double problème.

D'une part, celui des conditions préalables à l'apprentissage et à l'accumulation technologique. Alcouffe (1995) souligne, dans le cas maghrébin, le

caractère très récent de la programmation de la recherche scientifique, sa forte polarisation sur quelques domaines en vue dans chacun des États (agronomie au Maroc, biotechnologie en Tunisie, énergie en Algérie, etc.) et la faible coordination entre les secteurs publics et privés dans tous les domaines recensés.

D'autre part, celui des conditions obligatoires de durée pour éviter que le processus d'apprentissage ne se bloque. Alcouffe souligne ici de nouveau la faiblesse originelle du potentiel scientifique de l'ensemble maghrébin : la position de ce dernier dans la division internationale du travail s'exprime dans les secteurs où l'intensité de la R&D est la plus faible. Ces "choix" font que le Maghreb ne peut intervenir efficacement que dans les branches qui font jouer les avantages classiques de salaires ou de proximité géographique. Selon l'auteur, le décollage économique passe au contraire par la création plus ou moins rapide de spécialisations qui puisent dans des potentiels d'innovation existants sur place ou à l'extérieur. Ce qui suppose pour le moins l'accroissement de l'effort de formation technique et scientifique et l'arrêt de l'exode des compétences.

En d'autres termes, il ne peut y avoir d'"échanges spontanés" en tant que processus fluide entre une source (industrie, pays ou région) et un milieu récepteur (industrie, pays ou région). Les échanges commerciaux notamment traduisent un certain état de la hiérarchie de la compétitivité entre industries et entre économies au niveau international. Ce qui est en cause dans les rapports entre l'UE et le Maghreb et entre l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud, c'est d'abord le différentiel d'épaisseur des SNI et donc un défaut, dans les pays du Sud, de structures et d'institutions aptes à créer des possibilités réelles d'apprentissage à partir du "contact" avec des ensembles étrangers plus puissants.

De ce point de vue, le décalage du Maghreb et dans une moindre mesure de l'Argentine est patent : défaut d'une culture technique en adéquation avec la culture technique des trajectoires dominantes au niveau international, défaut ou incohérence des actions des États en matière de politique industrielle et commerciale, nombre désespérément faible d'entreprises susceptibles de s'engager dans des trajectoires à haut potentiel technologique. A contrario, la situation brésilienne contraste avec ce tableau peu éloquent. Son industrialisation par substitution d'importations (ISI), réalisée dès les années 30 (biens de consommation courante) et au cours des années 50 (biens de consommation durable) s'est faite avec succès avant de se heurter progressivement aux limites associées à la logique de l'import-substitution : développement d'une économie non concurrentielle, pression sur la balance commerciale due à une forte dépendance en bien d'équipement, biais anti-exportateur associé notamment à une surévaluation du taux de change et au coût élevé de biens intermédiaires grevés par les tarifs douaniers.

3.3. L'exception brésilienne : de l'import-substitution à l'essor du commerce intra-branche

Le vaste marché intérieur brésilien, atout essentiel pour l'ISI que l'on ne retrouve pas dans les économies maghrébines, après avoir produit ses premiers résultats, est devenu lui-même une limite : les taux d'équipement des ménages de la classe moyenne s'élèvent et la structure très inégalitaire des revenus exclut la majeure partie de la population du mode de consommation occidental. Mais, dès le milieu des années 60, les pouvoirs publics ont tenté d'aménager un environnement économique-institutionnel qui vise à dépasser l'ensemble de ces limites.

Un régime de change de *crawling peg* est mis en place à partir de 1968. Le déploiement du secteur public dans l'industrie lourde (électricité, sidérurgie, pétrochimie), largement impulsé par les financements du BNDE (Banque Nationale de Développement Économique), permet une certaine substitution d'importations dans le domaine des biens intermédiaires et des biens de capital. Un arsenal de mesures d'aide à l'exportation de produits manufacturés (*drawbacks*, subventions, exemptions fiscales, financement de la Banque du Brésil...) permet aux grandes firmes des secteurs publics et privés de s'orienter vers l'exportation tout en s'adaptant aux canons de la compétitivité internationale. La CACEX (Département du commerce extérieur de la Banque du Brésil) joue un rôle essentiel dans la définition des priorités et la planification des programmes d'exportation (Shapiro, 1997). Elle est aussi un intermédiaire privilégié entre les intérêts privés et le gouvernement.

Les filiales de firmes multinationales, après avoir largement participé à la construction du tissu industriel brésilien aux côtés d'entreprises locales dans le cadre de l'ISI, figurent parmi les principales bénéficiaires des avantages octroyés à l'exportation. Les filiales de l'automobile qui s'engagent sur un programme d'exportations à long terme associé à l'équilibre de leur échange avec l'extérieur bénéficient du BIEFEX⁶ (aides budgétaires aux programmes spéciaux d'exportation). A partir de 1972, qui voit la création de ce mécanisme, s'ébauche donc le premier essor des échanges intra-branches du complexe automobile.

En définitive, c'est une stratégie de développement exportatrice interventionniste combinée à l'encouragement aux investissements étrangers et publics qui permet de réorienter avantageusement le modèle de l'ISI tout en s'appuyant sur ses acquis. Mais cette stratégie atteint ses limites en raison du déficit et de l'endettement du secteur public élargi et du fait des réactions des partenaires commerciaux du Brésil (en particulier les États-Unis). Ces derniers s'inquiètent de la percée de produits largement subventionnés sur leur propre marché. La réforme de libéralisation du commerce extérieur brésilien intervient au début de la décennie 90. De vastes pans de l'arsenal d'aides aux exportations sont démantelés simultanément à l'application d'un programme de réduction des barrières

⁶ A la fin de la décennie 80, la moitié des exportations de produits manufacturés bénéficiait du BIEFEX. Il a été supprimé en 1990 par le gouvernement Collor.

douanières. Cette réforme implique des restructurations mais ne met pas en péril la capacité exportatrice des grandes entreprises qui ont bénéficié de l'environnement institutionnel nécessaire à leur insertion internationale.

CONCLUSION

L'originalité de l'expérience industrielle brésilienne explique finalement le caractère composite, à la fois symétrique et asymétrique selon les domaines du commerce intra-branche du Brésil avec les États-Unis, contrairement aux échanges du Maghreb qui présentent un profil fortement asymétrique.

Le cas de l'activité automobile est à cet égard fortement significatif. En effet, la mise en œuvre de la ZLEA pourrait avoir, à partir de 2005, un effet différencié selon les branches concernées. La réforme commerciale du début de la décennie 90 se traduit par une dégradation croissante des ACR⁷ pour les véhicules automobiles et utilitaires. Une diminution trop rapide du tarif extérieur commun (TEC) du Mercosur sur ces produits (35 % à partir de 2006), très faiblement taxés à l'importation par les États-Unis, pourrait déstabiliser le processus de modernisation en cours des constructeurs brésiliens. La même réforme se traduit par une amélioration croissante des ACR de la branche "pièces et composants" (Tigre, Laplane, Lugones, Porta, 1998). Elle pourrait profiter d'un meilleur accès au marché américain sans déstructurer une industrie relativement moins protégée (TEC de 14 à 18 % à partir de 2006).

Mais les succès partiels du Brésil n'entament en rien les enseignements issus des développements précédents. L'idée d'une "mise à niveau" de ces économies grâce aux zones de libre-échange en instance de création n'est-elle pas du coup une ambiguïté ? Analytiquement, en effet, cette idée pose deux types de problèmes. D'une part, elle oublie que la seule mise à niveau possible est celle qui relève de l'action lointaine, qui mobilise tous les acteurs de l'économie et réhabilite l'apprentissage technologique et le changement institutionnel à l'échelle des systèmes productifs. D'autre part, elle suppose que l'UE et l'Amérique du Nord sont à un "point fixe" ou que le standard de compétitivité à atteindre par les économies du Sud est lui aussi à un "point fixe", ce qui est une réduction dangereuse du problème de la compétitivité internationale (Nezeys, 1993).

⁷ Les ACR (Avantages Comparatifs Révélés) sont calculés ici à partir du commerce bilatéral Brésil-États-Unis. L'indicateur ACR est aussi appelé indicateur de contribution au solde commercial.

ANNEXE 1**Le choix de l'indicateur d'échange intra-branche**

Les échanges intra-branches bilatéraux peuvent être mesurés par l'indicateur de Grubel et Lloyd, pour i variant de 1 à n :

$$I_1 = 1 - \frac{\sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i)}$$

avec $n = 71$ branches dans la base de données commerce international de Chelem (Cepii).

Cet indicateur tient compte du poids de chaque branche dans le commerce bilatéral, puisque I_1 peut aussi s'écrire :

$$I_2 = 1_{i=1}^n - \left[\sum \left(\left[|X_i - M_i| : (X_i - M_i) \right] x a_i \right) \right]$$

où X_i et M_i sont les exportations et les importations de la branche i et a_i le flux réciproque de la branche i rapporté au commerce bilatéral total.

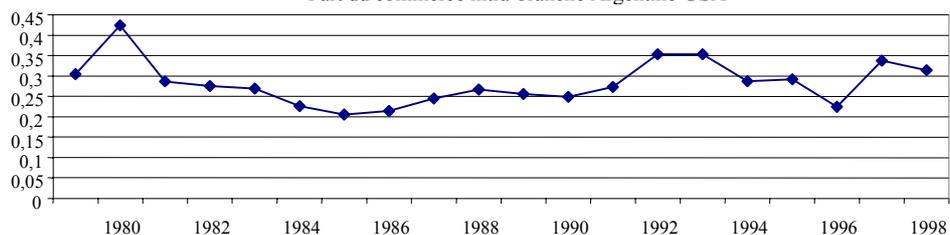
En cas de déficit ou d'excédent commercial, une partie des importations ou des exportations n'est pas compensée par un flux réciproque. Or, pour parler d'*échange* inter-branche (ou intra-branche), il faut avoir un croisement de produits différents (ou similaires). Le solde commercial fausse donc le calcul des parts des commerces inter-branche et intra-branche. La part du commerce intra-branche calculée par I_1 sera d'autant moins élevée que le déficit commercial est important. Il faut donc corriger l'indicateur du biais que représente le solde : on obtient I_3 qui sert de base à nos calculs.

$$I_3 = I_1 / (1 - k)$$

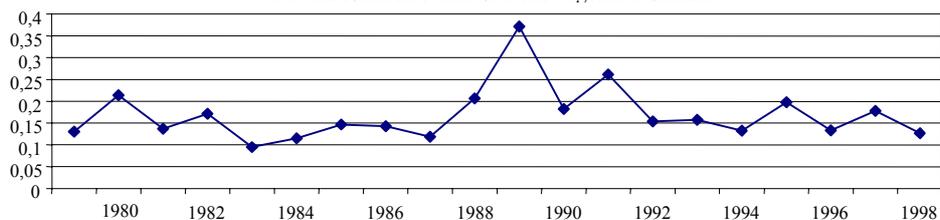
avec $k = \frac{|\sum X_i - \sum M_i|}{\sum (X_i + M_i)}$

Annexe 2-A
Part du commerce intra-branche dans les échanges bilatéraux (1979-1998)

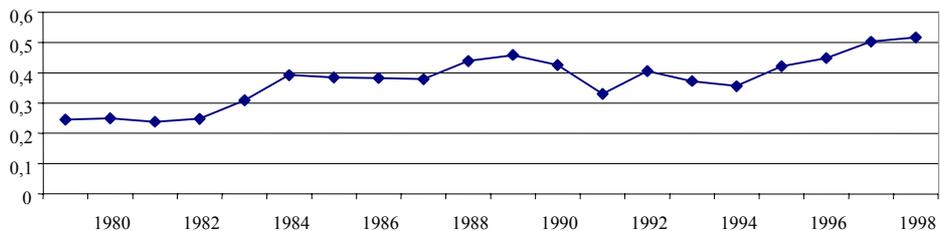
Part du commerce intra-branche Argentine-USA



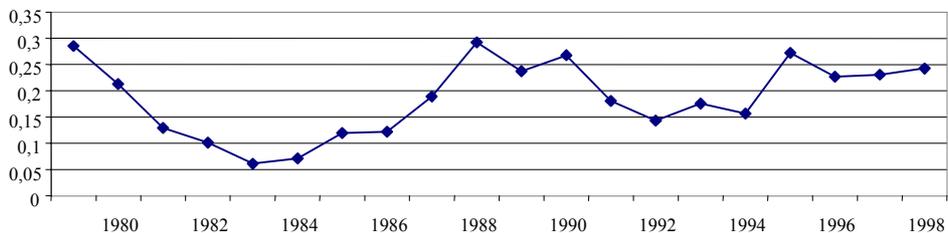
Part du commerce intra-branche Argentine-Canada



Part du commerce intra-branche Brésil-USA

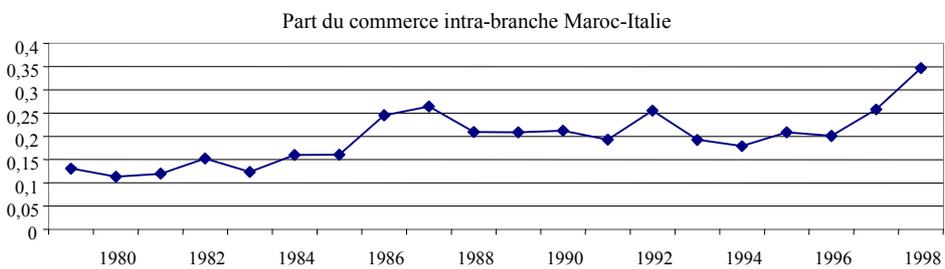
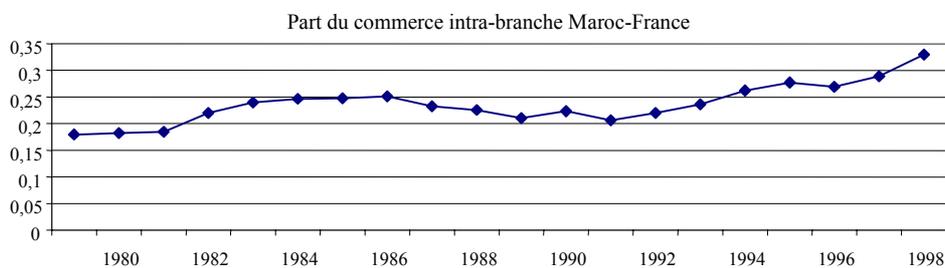
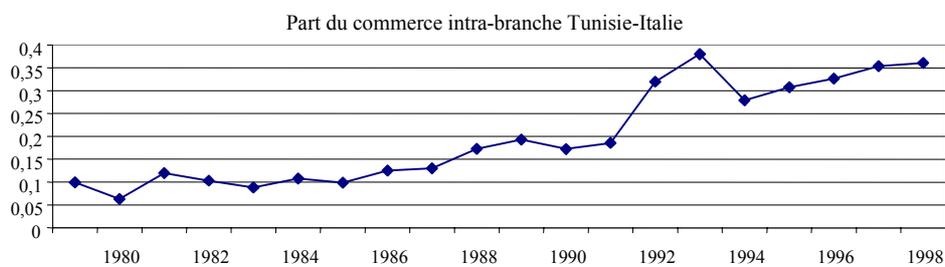
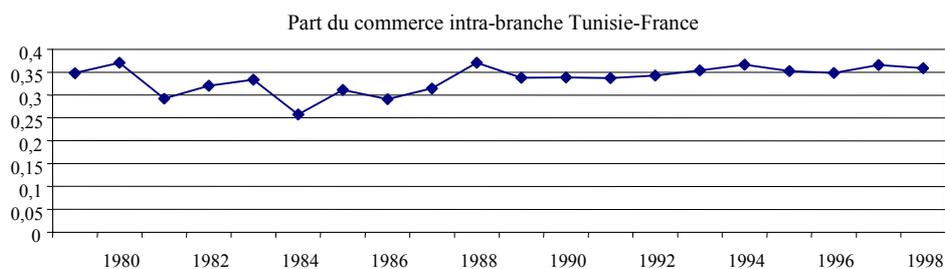


Part du commerce intra-branche Brésil-Canada



Annexe 2-B

Part du commerce intra-branche dans les échanges bilatéraux (1979-1998)



RÉFÉRENCES

- Abdelmalki L. et Sandretto R., 2000, "Les sept mots du commerce mondial contemporain", *Cahiers Français*, n° spécial : 'Le commerce mondial', n° 299, p. 14-25.
- Aboites J. et Haudeville B., 1997, "La mondialisation de la technologie : aide ou frein au processus de développement ?", *Mondes en Développement*, tome 25, n° 98, p. 51-61.
- Alcouffe A., (sous la dir. de), 1995, *Les systèmes nationaux de recherche et développement et les zones d'intégration : le cas des pays de l'UMA*, Contrat FAST, CCE, LIHRE-CNRS, Avril.
- Barrantes Hidalgo A., 1993, "O intercambio comercial brasileiro intra-industria : uma análise entre industrias e entre países", *Revista brasileira de economia*, n° 2 .
- Bekerman M., 1995, "Uma visao argentina sobre la situacion competitiva de la industria brasilena", *Revista de economia politica*, Vol. 15, n° 1, Janeiro-março.
- Bensidoun I. et Chevallier A., 1996a, "Libre-échange euro-méditerranéen : marché de dupes ou pari sur l'avenir ?", *La Lettre du CEPPII*, n° 147, Juin.
- Bensidoun I. et Chevallier A., 1996b, *Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture*, CEPPII, Economica, Paris.
- Burda M. et Wyplosz Ch., 1998, *Macroéconomie : une perspective européenne*, coll. 'Ouvertures économiques', 2^e édition, Paris-Bruxelles.
- Busson F. et Villa P., 1994, "Croissance et spécialisation", CEPPII, *Document de travail*, n° 94-12.
- Chevallier A., 1997, "Projet euro-méditerranéen et mondialisation", *Les cahiers de confluence*, n° 21, Printemps.
- Commissariat Général du Plan, 1997, *Europe : l'impératif de coopération et de conquête industrielle*, La Documentation Française, Economica, Paris.
- Deblock C. et Brunelle D., 2000, "Le projet de Zone de libre-échange des Amériques, un régionalisme à trois dimensions", dans Couffignal G. (sous la dir. de), *Amérique latine 2000*, l'Observatoire des changements en Amérique latine IHEAL, La Documentation Française.
- Deblock C. et Constantin C., 2000, "Intégration des Amériques ou intégration à l'économie américaine ?", GRIR, *Notes et études*, n° 2, Montréal, Mars.
- Dosi et alii (sous la dir. de), 1988, *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, London et New York.
- Fontagné L. et Guérin J.L., 1997, "L'Ouverture, catalyseur de la croissance", *Économie internationale*, n° 71, 3^e trimestre.

- Fontagné L. et Freudenberg M., 1999, "Marché unique et développement des échanges", *Économie et statistique*, n° 326-327.
- Freeman Ch., 1987, *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*, Pinter Publishers, London et New York.
- GEMDEV-CERCA, 1994, *La création d'une zone de libre-échange entre la CEE et le Maghreb : repères et perspectives*, Journées d'études du GEMDEV-CERCA, Paris.
- Gendarme R., 1999, "La coopération Europe-Méditerranée", *Mondes en Développement*, tome 27, n° 105, p. 9-12.
- Gonon J.P., 1998, "Mondialisation et régionalisation : conséquences et perspectives pour les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée", *Mondes en Développement*, tome 25, n° 98.
- Guerin J.L., 1999, "Les Pays en développement profitent-ils du commerce mondial ?", *La Lettre du CEPII*, n° 181, Juillet-août, repris dans *Problèmes économiques*, n° 2645, Décembre.
- Guillochon B., 1993, "Spécialisations intra-branches et commerce inter-blocs : les relations CEE, États-Unis, Japon", dans Mucchielli J.L. et Célimène F., *Mondialisation et régionalisation*, Economica, Paris.
- Kebabdjian G., 1995, "Le libre-échange euro-maghrébin : une évaluation macroéconomique", *Revue du Tiers-Monde*, Octobre-décembre.
- Kebabdjian G., 1995, "Eléments d'une prospective euro-méditerranéenne", dans Bistolfi R. (éd.), *Euro-Méditerranée : une région à construire*, Publisud, Espaces méditerranéens.
- Kebabjian G. et Mahjoub A., 1994, "Vers une zone de libre-échange Europe-Maghreb", *Cahier du GEMDEV*, n° 22.
- Krugman P.R. et Obstfeld M., 1995, *Économie internationale*, De Boeck, Bruxelles-Paris.
- Tigre P.B., Laplane M., Lugones G. et Porta F., 1998, "Cambio tecnologico y modernizacion en la industria automotriz del Mercosur", *Integracion y comercio*, INTAL-Banco interamericano de desarrollo.
- Linder S.B., 1961, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons, New York.
- Michalet Ch. A., 1997, "Investissements étrangers : les économies du Sud de la Méditerranée sont-elles attractives ?", *Monde Arabe, Maghreb, Machrek*, hors-série, La Documentation Française, Paris.
- Micossi S., 1996, "Nouvelles orientations de la politique industrielle dans l'Union

- Européenne", *Revue du Marché commun et de l'Union Européenne*, n° 396, p. 158-164, Mars.
- Motta Veiga (da) P., 1997, "El Mercosur y el proceso de construcción del ALCA", *Integración e comercio*, Banco Interamericano de desarrollo, 3 .
- OCDE, 1994, *Les bénéfices du libre-échange : l'Asie de l'Est et l'Amérique latine*, coll. 'Problèmes de politique commerciale', Paris.
- Regnault H., 2000, "Le libre-échange euro-méditerranéen : un atout pour le développement des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée ?", dans "Avoir vingt ans dans vingt ans en Méditerranée", n° 44, INJEP, repris dans *Problèmes Économiques*, n° 2686.
- Shapiro H., 1997, "Análisis de las políticas de promoción de exportaciones de Brasil", *Integración e comercio*, Banco Interamericano de desarrollo, 3 .
- Sid Ahmed A., 1993, "Les relations économiques entre l'Europe et le Maghreb", *Revue Tiers-Monde*, n° 136, p. 759-780, Octobre-décembre.
- Tauile J.R., Fagundes J. et Arruda M., 1995, "A industria de autopeças : perspectivas para a década de 90", *Revista brasileira de economia*, Juillet-septembre.
- Trotignon J., 1998, "Brésil-Argentine : la dynamique de l'intégration commerciale, 1986-1995", Journée d'études du CERI, *Le Mercosur entre approfondissement et élargissement*, Miméo, Juin.

**THE NORTH-SOUTH TRADE AND ECONOMIC GROWTH:
LESSONS DRAWN FROM THE TWENTY YEARS OF
EURO-MEDITERRANEAN AND INTER-AMERICAN
COMMERCIAL RELATIONS**

Abstract - This study aims to show euro-mediterranean and inter-american intra-industry commercial experience of the last twenty years. It indicates that the relations between trade and GDP are mainly governed by endogenous determinants of growth, namely, the types of specialization and the depth of national historical experiences of industrialization. The fact that the developing countries recently have been able to have access to "similar products", can be explained all the more through the international growth strategies and globalization of supply networks and subcontracting of multinational firms rather than by virtue of their own so-called division of labor between nations. The case is such, that the issue of free-trade-related gains between unequal development zones remains to be treated entirely as a separate subject of debate. If the existence of "costs related to non-opening" have seemed, for a long time to rally the economists common agreement, the existence of gains related to the economic liberation seem within the perspectives of outside nations to call for a more comprehensive and a more systematic study.

**INTERCAMBIOS COMERCIALES NORTE-SUR Y CRECIMIENTO
ECONÓMICO : LECCIONES SACADAS DE VEINTE AÑOS
DE RELACIONES COMERCIALES EURO-MEDITERRÁNEAS
E INTER-AMERICANAS**

Resumen - La presente contribución enfoca las experiencias comerciales en el sector euro-mediterráneo e interamericano de los últimos veinte años. Demuestra cómo las relaciones entre comercio y PIB son gobernadas esencialmente por los determinantes endógenos del crecimiento y, en particular, los tipos de especialización y profundidad histórica de experiencias nacionales de industrialización. Si ciertos países en vías de desarrollo han podido acceder recientemente al intercambio de "productos similares", ello obedece más bien a las estrategias de crecimiento internacional y a la globalización de las redes de abastecimiento y subcontratación de firmas internacionales que por los propios medios de una supuesta división del trabajo entre las naciones. De modo que los beneficios vinculados con la instauración del librecambio entre zonas de desigual desarrollo siguen siendo un objeto de debate abierto. Si la existencia de los "costes relacionados con la no apertura" parece poner de acuerdo desde hace tiempo a los economistas, la existencia de beneficios relacionados con la apertura parece, en la perspectiva de las terceras naciones, seguir reclamando trabajos más detenidos y más sistemáticos.