

---

*Région et Développement n° 29-2009*

---

## INTRODUCTION

# ***OUVERTURE ÉCONOMIQUE, INTÉGRATION RÉGIONALE ET INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS***

**Nicolas PERIDY \***

Les années 1990, et plus encore les années 2000, marquent un tournant dans le processus de libéralisation des échanges, et ceci au moins à deux niveaux : en premier lieu, un nombre toujours croissant de pays en développement (PVD) ont mis en place ou renforcé leur processus d'ouverture économique. Ceci s'est traduit par une forte hausse du nombre de PVD signataires des accords du GATT et par la hausse de la part des échanges de ces pays dans les échanges mondiaux. Parallèlement, ces dernières années ont été marquées par une montée en puissance sans précédent des accords régionaux. Là encore, les PVD se montrent très engagés dans ce processus, en signant des accords simultanément avec des pays du nord et avec d'autres pays du sud.

Ce double mouvement va d'ailleurs au-delà de la libéralisation des échanges commerciaux, puisqu'il englobe aussi les capitaux. Ceci se traduit par exemple par une ouverture croissante aux investissements directs étrangers (IDE). Ces derniers ont d'ailleurs triplé au niveau mondial entre 2003 et 2007, passant de moins de 600 à plus de 1800 milliards de dollars (UNCTAD, 2008).

Les conséquences de cette ouverture multilatérale et régionale sont largement débattues dans la nouvelle littérature économique. Ainsi, Bhagwati (2008) porte-il un regard critique sur la montée du régionalisme, en le considérant comme une « termite » dans le système commercial international. Parmi les arguments évoqués, le régionalisme en « spaghetti bowls » peut conduire à une création nette d'échanges négative, en raison d'un écart trop important des tarifs NPF par rapports à ceux à l'intérieur des zones de libre-échange (ZLE), ou en raison de l'absence d'avantages relatifs suffisants entre les pays de la ZLE. D'autres auteurs considèrent néanmoins que des gains sont possibles à condition que les barrières non tarifaires soient éliminées, que les

---

\* LEAD, Université du Sud Toulon-Var. Mail : [nicolas.peridy@univ-tln.fr](mailto:nicolas.peridy@univ-tln.fr)

termes de l'échanges puissent s'améliorer et que les économies d'échelle soient exploitées (Baldwin et Venables, 1995).

De même, la libéralisation des IDE fait l'objet d'une littérature théorique récente abondante, qui retrace notamment les conséquences sur l'emploi, les effets indirects tels les effets d'entraînement sur la productivité, sur la R&D, etc. (Navaretti et Venables, 2004 ; Baltagi et al, 2007 ; Markusen et Venables, 1999 ) ou encore la relation entre intégration régionale et IDE (Altomonte, 2007).

L'objectif de ce numéro spécial est d'éclairer ces débats. D'une part à partir d'articles concernant la montée ou le renouveau de l'intégration régionale dans les pays méditerranéens (Scott Baier, Jeffrey Bergstrand et Peter Egger), en Amérique latine (Jérôme Trotignon), dans le sud-est asiatique (Michael Plummer et David Cheong) ou encore dans les pays d'Afrique de l'est et du sud (Jean-François Hoarau). D'autre part, à partir d'articles s'intéressant tout particulièrement aux IDE, que ce soit dans le cadre de la concurrence des pays en développement en termes d'attractivité des firmes étrangères (Dalila Nicet-Chenaf et Eric Rougier), des effets de l'IDE sur la R&D (Olfa Chehaider) ou sur l'emploi industriel (Zouhour Karray et Slim Driss). Enfin, un dernier article s'intéresse aux sources de l'ouverture commerciale à travers l'analyse, au niveau de l'entreprise, du processus d'auto-sélection consciente (Marion Dovis).

Concernant premièrement la montée des PVD dans le processus d'intégration régionale, l'article de **Scott Baier, Jeffrey Bergstrand et Peter Egger** apporte une double contribution. Tout d'abord, les nouvelles théories du régionalisme, telles que l'hypothèse de libéralisation concurrentielle de Bersten, l'effet domino de Baldwin ou le « spaghetti bowl » de Bhagwati, sont discutées. Ces théories servent ensuite de point de départ à une méthodologie originale permettant d'évaluer la probabilité de la mise en place d'un accord économique régional. Cette méthodologie est basée simultanément sur un modèle théorique et économétrique, qui tient compte des caractéristiques économiques et géographiques bilatérales des pays (Baier et Bergstrand, 2004). Ainsi, la probabilité de former un accord régional « gagnant » est d'autant plus forte que les pays sont proches géographiquement mais éloignés du reste du monde et que leur taille est importante et similaire. L'application de cette méthodologie aux *pays méditerranéens* révèle que certains pays ont une probabilité forte de réaliser une intégration régionale avec gains significatifs, en particulier Israël avec l'Egypte.

Une seconde contribution à l'analyse de l'intégration régionale concerne les effets des nouveaux accords de libre-échange en Amérique latine. Ces accords de nouvelle génération incluent ceux du Mercosur rénové (1991), de la Communauté andine (1991) ainsi que des zones de libre-échange associant le Mercosur et le Chili (1996), de même que le Chili et le Mexique (1999). A partir d'un modèle de gravité, **Jérôme Trotignon** analyse les effets temporels de ces accords. Les principaux résultats montrent que le *Mercosur* stimule largement le commerce argentino-brésilien, beaucoup plus que la Communauté

andine n'intensifie ses échanges intra-zone. La meilleure réussite des politiques industrielles de l'Argentine et du Brésil et l'instabilité politique des pays andins en constituent deux éléments d'explication. Quant aux zones de libre-échange Chili-Mercosur et Chili-Mexique, elles exercent un effet intermédiaire entre les deux précédents. Par ailleurs, la période récente reflète un essoufflement de la portée des accords dans un contexte de crises de change initiées par la chute du real brésilien. Au total, le Mercosur représente une force d'attraction pour ses partenaires et le pivot autour duquel devrait se constituer une zone de libre-échange sud-américaine.

L'article de **Michael Plummer et David Cheong** s'intéresse aux effets de l'intégration dans la zone ASEAN sur les flux d'IDE. En ce sens, cet article constitue une transition entre la première série d'articles, consacrée à l'intégration régionale, et à la seconde série, spécifiquement dédiée aux IDE. Ainsi, M. Plummer et D. Cheong se posent-ils la question de savoir dans quelle mesure l'accélération de l'intégration régionale dans l'ASEAN, a permis une hausse des IDE. Dans une première partie, cet article analyse les flux d'IDE dans la zone ASEAN depuis la crise asiatique de 1997. Malgré une forte baisse suite à cette crise, une forte remontée des IDE est observée, surtout à partir de 2004. Par ailleurs, la composition sectorielle des IDE a sensiblement évolué au cours de ces dix dernières années. La seconde partie de l'article propose une estimation économétrique des déterminants des IDE dans l'ASEAN. Le fondement théorique du modèle repose sur les nouveaux développements liés aux modèles capital-savoir. L'estimation permet d'expliquer simultanément les IDE horizontaux et verticaux. Par ailleurs, l'intégration régionale dans la zone ASEAN a eu un effet positif sur les flux intra-ASEAN. Un dernier résultat intéressant indique que l'explosion des IDE en Chine n'a pas en elle-même conduit à une baisse des IDE au sein de l'ASEAN. L'hypothèse de la « menace chinoise » est donc ici écartée concernant le détournement des IDE.

**Jean-François Hoarau** propose également un article qui relie l'intégration régionale aux IDE, cette fois sur le continent africain, et plus précisément dans les *pays d'Afrique de l'est et du sud* (COMESA). L'intérêt du choix de ces pays est double. En premier lieu, ces pays n'ont pas encore véritablement fait l'objet de larges recherches concernant leurs IDE. Deuxièmement, les pays membres du COMESA mettent en avant le rôle crucial des IDE dans le processus du développement de l'Afrique. Cet article propose tout d'abord une analyse détaillée de l'évolution des flux d'IDE et de l'inégalité de leur répartition dans cette région. De manière générale, la performance des pays du COMESA en matière d'attractivité est relativement faible, malgré une hausse récente de leur part dans les IDE mondiaux. L'auteur analyse ensuite les principaux blocages à la base de cette médiocre performance : en particulier, le rôle de l'instabilité économique et politique, des infrastructures défectueuses, des politiques économiques inadaptées ou encore des lourdeurs administratives. L'article conclut sur le rôle de l'intégration régionale dans le développement des IDE et sur les perspectives liées aux récentes réformes engagées dans ces pays.

La seconde série d'articles se réfère directement aux IDE et notamment à leurs déterminants et leurs effets. Ainsi, **Dalila Nicet-Chenaf et Eric Rougier** s'intéressent à la question de l'attractivité des territoires concernant les IDE et à la concurrence qu'exerce cette attractivité entre les pays d'accueil. L'originalité de l'article est de focaliser sur le débat entre concurrence ou complémentarité de l'attractivité des pays ayant un niveau de développement similaire au sein d'une même région, à partir de l'exemple du *Maroc et de la Tunisie*. D'un côté, la hausse des flux d'IDE dans un pays peut améliorer le climat des affaires dans la zone et donc attirer de façon indirecte les IDE dans l'autre pays (complémentarité). En revanche, un pays peut également subir un détournement de certains IDE au profit du pays voisin (concurrence). La méthode utilisée consiste à analyser s'il existe une relation de long terme entre les IDE tunisiens et marocains, à partir de tests de cointégration et de modèles à correction d'erreur. La conclusion principale de l'article conduit à rejeter l'hypothèse de complémentarité au profit de l'hypothèse d'une concurrence asymétrique. La relation inverse entre les deux variables d'attractivité indique que la stabilité de l'attractivité tunisienne peut détourner certains flux d'IDE en sa faveur, privant de ce point de vue le Maroc d'un levier de développement qui semble assez bien fonctionner pour la Tunisie.

**Zouhour Karray et Slim Driss** proposent une analyse de la croissance de l'emploi industriel en *Tunisie* entre 2000 et 2005, à partir de plusieurs déterminants potentiels, dont les IDE. Le point de départ théorique repose sur les apports de la nouvelle économie géographique. Ainsi, les auteurs retiennent trois types de facteurs explicatifs de la croissance régionale de l'emploi. Premièrement, les économies d'agglomération qui montrent comment la taille initiale d'une région peut favoriser ses perspectives de croissance. Deuxièmement, les externalités dynamiques liées aux structures de production initiales (spécialisées ou diversifiées) qui peuvent conditionner les phénomènes d'agglomération et de croissance régionale. La concentration des activités en une région est source d'économies d'échelle externes à la firme (au sens marshallien) et internes à la région considérée. Troisièmement, l'ouverture internationale qui, à travers notamment les investissements directs étrangers, peut favoriser la croissance régionale. En effet, l'implantation des firmes multinationales dans les pays étrangers peut, entre autres, être une source de création d'emplois dans la région d'accueil. L'apport principal de cet article est donc de prendre en compte le rôle de l'ouverture internationale, en particulier les IDE, dans l'explication de la croissance de l'emploi. L'estimation d'un modèle économétrique permet d'arriver aux conclusions suivantes : premièrement, un environnement compétitif de petites entreprises et une certaine diversité des activités industrielles sont favorables à la croissance régionale. Par ailleurs, le processus d'agglomération dans les régions centrales s'accompagne d'une certaine diffusion des activités en faveur des régions voisines. Enfin, les résultats montrent que les IDE contribuent de façon significative à la croissance régionale en Tunisie par le biais des emplois créés, et notamment dans la partie littorale du territoire tunisien qui est la plus développée.

**Olfa Chehaider** propose une autre approche originale des IDE, dans le sens où elle met en évidence leur rôle dans le transfert de technologie et donc dans les activités de R&D des entreprises, dans le cas tunisien. Plus précisément, un modèle Probit est estimé afin d'identifier les principaux déterminants de l'activité de R&D des *entreprises manufacturières tunisiennes*. Parmi ces déterminants, il s'avère que les canaux de transfert technologiques, comme l'exportation, les IDE et les alliances technologiques influencent de façon significative ces activités de R&D. En outre, les résultats obtenus mettent en évidence une relation de complémentarité entre l'ouverture commerciale d'une part, et les IDE et les alliances technologiques d'autre part. On retrouve ici des résultats conformes aux nouvelles théories du commerce international concernant la relation de complémentarité entre commerce et IDE. Parmi les autres résultats, on notera la relation positive entre le niveau de qualification de la main d'œuvre et l'effort technologique des entreprises. Enfin, un accent particulier est mis sur les interactions positives du capital humain avec les différents canaux de transfert technologique.

Le dernier article, proposé par **Marion Dovis**, s'inscrit dans un cadre un peu plus général, en étudiant le processus d'auto-sélection des firmes sur les marchés à l'exportation. Son intérêt par rapport à ce numéro spécial est lié au fait qu'il s'intéresse aux sources de l'ouverture commerciale, à savoir la décision d'exportation au niveau de l'entreprise. De façon plus précise, l'article analyse le processus d'auto-sélection des firmes. Ce processus peut être soit exogène (auto-sélection aléatoire) ou endogène (auto-sélection consciente). Dans un cas comme dans l'autre, seules les firmes les plus productives sont exportatrices, mais alors que dans le premier cas, la productivité est exogène, elle devient endogène dans le second. Dans ce dernier cas, les politiques d'échange peuvent avoir un impact direct sur le niveau de productivité des firmes. Ainsi, si les exportations sont une source de croissance de la productivité des firmes, les gouvernements peuvent mettre en place des politiques visant à accroître l'accessibilité des firmes aux marchés étrangers.

L'application empirique sur les données *d'entreprises espagnoles* met en évidence deux conclusions principales. En premier lieu, seules les entreprises les plus productives, les plus grandes et celles entretenant des liens avec l'étranger exportent. Ainsi, il existe bien un processus d'auto-sélection. En second lieu, préalablement à leur entrée sur le marché des exportations, les entreprises procèdent à des dépenses visant à améliorer leur productivité dans le futur. Ces dépenses se répercutent immédiatement sur le profit de l'entreprise et, dans une moindre mesure, sur sa productivité qui ne retrouvera un niveau « normal » qu'une fois les coûts absorbés et la technologie incorporée dans le processus de production. Il existe donc un véritable processus d'auto-sélection consciente.

En conclusion, ces différents articles apportent un éclairage complémentaire par rapport aux numéros précédents de *Région et Développement*, dans la mesure où ils abordent de façon transversale les questions liées à l'ouverture, l'intégration régionale et les IDE. En outre, ce

numéro s'appuie sur des pays différents, en incluant les pays méditerranéens, l'Afrique, l'Asie et l'Amérique latine. Ainsi, il s'inscrit dans le prolongement des numéros 19-2004 (Libéralisation commerciale des économies du sud de la Méditerranée), 20-2004 (Les investissements directs étrangers dans les pays en développement), 22-2005 (Intégrations régionales dans les pays en développement) et 25-2007 (Développement économique et ouverture des pays méditerranéens).

### RÉFÉRENCES

Altomonte, C., 2007, "Regional Economic Integration and the Location of Multinational Enterprises", *Review of World Economics*, 143(2) : 277-305.

Baldwin, R. and A. Venables, 1995, "Regional Economic Integration", in: G. Grossman and K. Rogoff, *Handbook of International Economics*, North Holland.

Baier, S., and J. Bergstrand, 2004, "Economic Determinants of Free Trade Agreements." *Journal of International Economics*, 64 (1) :29-63.

Baltagi, B, P. Egger and M. Pfaffermayr, 2007, "Estimating Models of Complex Fdi: Are there Third Country Effects?" *Journal of Econometrics*, 140(1) : 260-281.

Bhagwati, J., 2008, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford: Oxford University Press.

Markusen, J. R. and A. J. Venables, 1999, "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development", *European Economic Review*,43, 335-356.

Navaretti, G. and J. Venables, 2004, *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton: Princeton University Press.

UNCTAD, 2008, World Investment Report, "Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge", United Nations Conference for Trade and Development, New York and Geneva.