

1

DÉFINIR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE

1.1	Obstacles et convergence	14
1.2	Les différents obstacles à l'intégration	16
1.3	L'existence de rendements d'échelle croissants et l'absence automatique de convergence	19
1.4	Les liens entre les intégrations économiques, politiques et institutionnelles	23

1.1 OBSTACLES ET CONVERGENCE

Le degré d'intégration économique d'une zone géographique donnée s'accroît au fur et à mesure que diminuent les obstacles à la circulation des biens, des services et des facteurs de production (main d'œuvre, capitaux, matières premières). Lorsque ces obstacles deviennent négligeables, car ils ne sont jamais entièrement éliminés, les prix des biens, des services et des facteurs de production ont généralement tendance à converger.

La réduction des obstacles décloisonne les marchés et agrandit la zone géographique à l'intérieur de laquelle peuvent se confronter des offres et des demandes qui étaient jusqu'alors segmentées. La libre concurrence du marché (ou des décisions étatiques en quête de la plus grande efficacité économique dans le cas d'une économie étatisée) doit alors permettre une convergence des prix des biens, des services et des facteurs de production.

Ces convergences peuvent s'effectuer de plusieurs manières. Supposons deux régions A et B entre lesquelles il existe de nombreux obstacles à la libre circulation d'un bien X (ou d'un service). Si ces obstacles s'estompent partiellement, les producteurs de la région A qui produisent ce bien X (ou service) de manière relativement plus efficace, et donc à moindre prix que les producteurs de la région B, sont capables de concurrencer ces derniers sur le marché mieux intégré du bien X qui comprend les régions A et B. Cette concurrence génère alors une **convergence de prix sur ce marché du bien X** dans les deux régions A et B. Le phénomène de convergence se poursuit et contribue à réduire le différentiel de prix entre les régions A et B jusqu'à ce que ce différentiel soit égal au niveau des coûts liés au franchissement des obstacles à la libre circulation pour ce bien X qui subsistent encore entre les régions A et B. Si l'on pouvait supprimer complètement ces obstacles, il devrait se produire une égalisation parfaite du prix du bien X entre les régions A et B. Dans une région parfaitement intégrée sur le plan du marché des biens et services, on devrait donc constater une convergence parfaite des prix de ces biens et services.

Dans une zone qui devient plus intégrée et dont la production des entreprises est caractérisée par des rendements marginaux décroissants des facteurs de production, on devrait également observer une **convergence des prix des facteurs de production** (voir encadré 1). Du fait des rendements décroissants, une région A caractérisée par une abondance relative de capitaux connaît des taux d'intérêt moins élevés qu'une région B caractérisée par une pénurie relative de capitaux. Si les obstacles relatifs aux mouvements de capitaux sont réduits, on peut s'attendre à des flux de capitaux de la région A à faible taux d'intérêt vers la région B à plus haut taux d'intérêt de façon à maximiser le rendement des capitaux des investisseurs. L'offre de capitaux baissant dans la région A et augmentant dans la région B, l'abondance relative de la région A et la pénurie relative de la région B tendent à se réduire et créent une convergence des taux d'intérêt. Les mouvements de capitaux visant à obtenir une meilleure rémunération du capital se poursuivent tant que le différentiel de taux d'intérêt (dépendant de

l'importance de l'abondance et de la pénurie relative dans les deux régions A et B) est plus élevé que le coût de franchissement des obstacles qui subsistent encore à la libre circulation des capitaux d'une région à l'autre (par exemple la lourdeur des procédures auxquelles doit faire face un détenteur de capital de la région A pour créer une entreprise dans la région B ou un rentier de la région A pour placer ses capitaux sur les marchés financiers de la région B).

ENCADRÉ 1.1

La loi des rendements marginaux décroissants des facteurs de production et la convergence

Concernant les facteurs de production comme le travail et le capital, le paradigme marginaliste de la théorie microéconomique suppose généralement qu'au-delà d'un certain volume de production, la quantité supplémentaire de production que génère une unité supplémentaire d'un facteur de production – une machine si l'on analyse le rendement du facteur de production capital ou un travailleur si l'on analyse le rendement du facteur de production travail – tend à baisser. Ce phénomène est appelé **la loi des rendements marginaux décroissants des facteurs de production**. Elle s'explique concrètement par des phénomènes de saturation et de difficulté de coordination liés à une trop grande taille de l'entreprise. Les premières unités de facteur de production capital ou de facteur de production travail engagées dans une activité de production ou de service génèrent un meilleur rendement que les suivantes. Le corollaire de cette loi des rendements marginaux décroissants est qu'un pays qui dispose d'une grande quantité de capitaux relativement à la taille de son économie nationale offre aux investisseurs des rendements et donc une rémunération (pour le facteur de production capital, la rémunération est le taux d'intérêt du capital) plus faible qu'un pays qui dispose, relativement à la taille de son économie nationale, d'une faible quantité de capitaux. Le même phénomène se vérifie également pour le facteur travail (dont la rémunération est le salaire). En cas d'absence d'obstacles à la circulation des facteurs de production travail et capital entre deux pays, la théorie microéconomique s'attend donc à des mouvements de capitaux et de travailleurs du pays pour lequel il existe une situation d'abondance du facteur de production vers le pays où il existe une pénurie relative de ce même facteur. Ce mouvement de facteurs de production entre les deux pays devrait théoriquement se poursuivre jusqu'à l'égalisation des rendements et des rémunérations des facteurs de production considérés.

L'hypothèse des rendements d'échelle décroissants n'est pas toujours pertinente, car il existe des secteurs industriels ou de services caractérisés par des rendements d'échelle croissants, du moins jusqu'à un certain niveau de production. Dans ce cas de figure, qui sera examiné plus loin, le phénomène de convergence automatique ne se produit pas même en cas de levée des obstacles à la circulation des facteurs de production¹.

Le même raisonnement s'applique pour la convergence de la rémunération du facteur travail. Si la main d'œuvre est relativement abondante dans la région A par rapport à la région B, les salaires y seront moins élevés. Si les obstacles à

1 Pour plus de renseignements sur les définitions de rendements croissants et décroissants, on peut notamment consulter Pindick 2009 : 227.

la libre circulation des travailleurs se réduisaient, on assisterait à un déplacement de travailleurs à la recherche du meilleur salaire, réduisant les situations de pléthore et de pénurie relatives dans les régions A et B et poussant à la convergence des salaires entre les régions A et B. Ce phénomène de convergence devrait se poursuivre jusqu'à ce que le différentiel de salaire ne soit pas plus élevé que le coût de franchissements des obstacles (par exemple des procédures administratives d'obtention d'un permis de travail dans la zone B, des problèmes liés aux différences des systèmes de couverture sociale entre les régions A et B).

Les obstacles à la libre circulation des biens, services et facteurs de production qui freinent l'intégration économique et la convergence peuvent être de différents ordres. Ils peuvent être physiques, institutionnels ou historico culturels.

1.2 LES DIFFÉRENTS OBSTACLES À L'INTÉGRATION

1.2.1 *Les obstacles géographiques physiques*

La première catégorie d'obstacles est constituée par les obstacles géographiques physiques (la distance, un relief montagneux, une zone désertique). Ils augmentent le coût de transport et limitent les mécanismes de convergence. La variable fondamentale qui contribue à réduire cet obstacle physique est celle du progrès technologique en matière de transport et de télécommunication. Au XIX^e siècle, les développements des chemins de fer, du bateau à vapeur et du télégraphe ont fortement contribué à décloisonner les marchés en Europe et aux États-Unis et dans le reste du monde. Au XX^e siècle, le transport par container, le jet, l'informatisation des télécommunications sont autant de progrès réduisant de nombreux obstacles à la libre circulation des biens, services et facteurs de production. Plus localement, on peut prendre l'exemple du creusement des tunnels dans les Alpes permettant d'éviter l'itinéraire plus long et aléatoire de la route des cols ce qui va favoriser l'intégration entre la France, la Suisse et l'Italie.

1.2.2 *Les obstacles institutionnels*

La deuxième catégorie est celle des obstacles institutionnels. Il s'agit d'obstacles générés par l'intervention des appareils d'État.

A. Les obstacles à la circulation des biens et services

Les barrières commerciales

Les barrières douanières à la libre circulation des biens et services sont les plus évidentes et apparaissent dès la formation des États dans l'Antiquité. Pour certains produits ou catégories de produits, il existe des **quotas** d'importation (appelés également restrictions quantitatives) qui définissent la quantité maximum d'importation autorisée par l'État pour ces produits. Ces quotas peuvent être définis de manière relative

(par exemple un pourcentage maximum du marché intérieur) ou absolue (une quantité maximum de produits, indépendamment de la taille du marché intérieur).

Autre type de barrière commerciale et douanière, les **barrières tarifaires** sont générées par les droits de douane (ou tarifs douaniers) imposés aux importations. Ces droits de douane peuvent être *ad valorem* (exprimés en pourcentage de la valeur du produit importé) ou spécifiques (exprimés en monnaie par unité importée). Les barrières tarifaires et les quotas ont constitué les outils principaux de la politique commerciale traditionnelle des États pendant des siècles. En Europe et dans les pays les plus développés, ils ont été considérablement réduits par la libéralisation commerciale effectuée dans le cadre du GATT entre 1947 et 1994².

Une autre barrière commerciale a pris de l'importance depuis l'abaissement des tarifs douaniers au cours des décennies qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale, ce sont les **barrières non tarifaires**. C'est principalement ce qu'on nomme les **barrières techniques au commerce** (*technical barriers to trade* dont l'acronyme TBT est très usité dans les négociations de politique commerciale). Ces barrières sont créées par l'utilisation stratégique de normes techniques à des fins de protectionnisme commercial. Les États peuvent imposer des standards techniques (nécessité d'adopter un système de mesure local très spécifique, utilisation d'un certain type d'emballage, recette de fabrication très stricte pour obtenir le label du produit), des normes de protection du consommateur ou de l'environnement qui favorisent les producteurs nationaux au détriment de leurs concurrents étrangers (voir le chapitre sur la politique commerciale de l'Union européenne). Les lourdeurs administratives des procédures douanières peuvent constituer une autre forme de barrière technique. Ces barrières non tarifaires ont continué à subsister à l'intérieur du Marché Commun de la CEE de 1958 et dans une moindre mesure au sein du marché unique européen de 1993.

Les barrières monétaires

L'utilisation de monnaies différentes constitue un obstacle à la circulation des biens et services entre deux économies. Les opérations de change entraînent le risque d'une variation non anticipée du taux de change entre les monnaies des deux économies concernées ce qui peut bouleverser complètement la stratégie commerciale et la situation financière d'un exportateur. On imagine les incertitudes d'une entreprise française exportant vers le marché américain au cours des années 1970-1980 faisant face à des fluctuations de change considérables. Le dollar chute d'abord de 5.51 à 4.23 francs entre 1971 et 1980 pour remonter ensuite à 8.98 francs en 1985, érodant ou renforçant la compétitivité de ses produits sur le marché américain selon l'appréciation ou la dépréciation relative du franc par rapport au dollar. De plus, les institutions financières prennent une marge sur les opérations de change qu'elles effectuent pour leurs clients ce qui génère un coût supplémentaire pour le commerce entre les deux pays.

2 Voir chapitre 9.

La politique monétaire peut être utilisée par un État pour ériger des barrières monétaires à des fins protectionnistes ou pour accroître la compétitivité des exportateurs de ce pays. C'est ce qu'on appelle parfois les « dévaluations compétitives » ou les guerres de devises (« *currency wars* »). L'État procède à des dévaluations ou à un accroissement de la masse monétaire (par la planche à billet) ce qui génère une dépréciation de la devise du pays. La baisse du taux de change rend les exportations des entreprises localisées dans ce pays relativement plus compétitives (tant que l'inflation n'a pas rogné les effets de la dépréciation ou de la dévaluation) sur les marchés mondiaux. Corollairement, sur le marché national, les importations en provenance du reste du monde deviennent moins compétitives que les biens produits dans le pays.

B. Les obstacles à la circulation des capitaux

Il existe deux types de flux de capitaux qui peuvent circuler entre deux pays. Le premier se présente sous la forme d'**investissements directs étrangers** (IDE) lorsqu'une entreprise investit en dehors de son pays d'origine afin de contrôler une activité production. Cela comprend aussi bien la création d'une filiale *ex nihilo* dans un autre pays (on parle alors de **greenfield investment**, comme par exemple, lors de la création d'une usine sur le site de Tanger-Med au Maroc par le groupe Renault en 2012) que la reprise d'une entreprise étrangère déjà existante par voie de fusion ou d'acquisition (par exemple, lorsque la firme française Renault prend le contrôle de la firme roumaine Dacia en 1999). L'autre source de flux de capitaux est celle des **investissements de portefeuille** (*portfolio investments*) dont le but est de maximiser le rendement d'un portefeuille financier. Contrairement aux IDE qui sont donc motivés par une logique de production de biens et services, les investissements de portefeuille procèdent d'une logique financière ce qui les rend plus mobiles et volatils.

Les barrières à ces mouvements de capitaux sont de plusieurs ordres. Un gouvernement peut imposer un contrôle sur les mouvements de capitaux et sur les opérations de change, ce qui peut lui permettre de déterminer quels investissements étrangers il autorise sur son territoire. Un gouvernement peut également se contenter d'interdire certains secteurs spécifiques d'activités aux investisseurs étrangers (le plus souvent, il s'agit des secteurs stratégiques comme l'énergie, les télécoms, les médias, les transports ou le secteur financier) en établissant ce qu'on appelle des listes négatives (*negative lists*). Ces entraves à la libre circulation des capitaux restreignent la capacité des entreprises à investir et à opérer sur plusieurs pays, limitant ainsi les phénomènes de convergence décrits précédemment.

C. Les obstacles institutionnels à la circulation des personnes

Un pays peut décider de son degré d'ouverture à l'immigration. Le degré de liberté de circulation des personnes dépendra du nombre de titres de séjour disponibles, de la difficulté et des coûts de la procédure d'obtention de visas ou de titres de séjour.

Le pays peut également favoriser un certain type d'immigration selon les besoins de certains secteurs spécifiques (soins de santé, informatique).

Mais les difficultés liées à l'obtention d'un titre de séjour ne constituent pas la seule barrière à la libre circulation des travailleurs. Il peut exister de nombreux obstacles administratifs à la reconnaissance des diplômes et de l'expérience professionnelle entre deux pays ou à la portabilité des avantages professionnels et sociaux (prime à l'ancienneté, système de classement administratif dans la fonction publique, méthodes de calcul de la pension qui ne prennent pas en compte les années de travail à l'étranger). Il existe également une série d'emplois strictement réservés aux nationaux, notamment dans la défense nationale et d'autres postes de la fonction publique jugés stratégiques pour la garantie de la souveraineté nationale.

1.2.3 *Les obstacles culturels et historiques*

Certaines différences culturelles ou des contentieux historiques majeurs peuvent constituer d'importantes barrières pour les entreprises ou les individus. La langue, les différences religieuses ou ethniques constituent évidemment des barrières qui sont d'autant plus fortes qu'il n'existe pas au sein du pays de destination de communautés culturellement proches du pays d'origine. Sans surprise, plusieurs études empiriques montrent que l'existence de communautés immigrées d'une origine ethnique spécifique dans un pays rend ce dernier plus attractif pour les candidats à l'émigration du lieu d'origine de ce groupe ethnique. Ces facteurs ne jouent pas seulement pour les mouvements de main d'œuvre, mais aussi pour les firmes. Les firmes multinationales sud-coréennes qui procèdent à des IDE en Chine peuvent compter sur l'importante minorité ethnique coréenne chinoise pour faciliter leur implantation. À l'opposé, l'hostilité de la part des populations arabes voisines d'Israël au projet de colonisation sioniste rend plus difficiles les liens commerciaux et la présence de firmes israéliennes dans ces pays.

1.3 L'EXISTENCE DE RENDEMENTS D'ÉCHELLE CROISSANTS ET L'ABSENCE AUTOMATIQUE DE CONVERGENCE

Malgré la diminution progressive d'obstacles entre deux économies, d'importantes disparités en termes de prix des biens et de rémunération des facteurs de production peuvent subsister lorsqu'il existe des secteurs d'activité de biens ou de services caractérisés par des rendements d'échelle croissants (et non plus décroissants comme analysé dans l'encadré n° 1). C'est le cas notamment des **districts marshalliens** ou agglomérations industrielles (*business clusters*) pour lesquels on observe des économies d'échelle externes (voir encadré n° 2).

ENCADRÉ 1.2

Les conséquences des économies d'échelle internes et externes

A. Notions de rendements d'échelle croissants et décroissants, d'économies d'échelle et de taille minimale optimale

On définit le coût moyen d'un bien produit par une entreprise comme le coût total d'un volume de production divisé par ce même volume de production. Si produire un volume de production de 1 000 automobiles coûte 10 millions d'euros (coût total) à une entreprise, alors pour cette entreprise le coût moyen d'une automobile associé à ce volume de production de 1 000 automobile est de 10 000 euros ($10.000.000/1\ 000 = 10.000$). Ce coût moyen sera différent si la firme ne produit que 900 automobiles ou si elle en produit 1 100, car le coût moyen varie avec son volume de production, il peut augmenter ou baisser.

Lorsque le coût moyen d'un bien produit par une entreprise baisse au fur et à mesure de l'importance de son volume de production, on parle d'**économies d'échelle** (internes à l'entreprise) ou de **rendements d'échelle croissants**. Lorsque ce coût augmente avec le volume de production, on parle de **rendements d'échelle décroissants**.

La plupart des technologies de production sont caractérisées par une fonction de coût moyen dont les rendements d'échelle sont d'abord croissants, puis décroissants. Les rendements d'échelle croissants qui caractérisent cette première partie de la fonction de coût s'expliquent par les avantages technologiques procurés par la production à grande échelle³. On pense notamment à la division du travail en tâches spécialisées, à l'automatisation et à l'informatisation d'une activité de production ou encore aux gains procurés par de plus importantes commandes aux fournisseurs (rabais, traitement prioritaire des commandes accordées aux gros clients par les fournisseurs).

Mais de nombreuses technologies de production de biens ou de services sont caractérisées par un certain seuil de production à partir duquel des phénomènes de saturation apparaissent. Passé ce seuil, la technologie est alors caractérisée par des rendements d'échelle décroissants. Ce relèvement de la fonction de coût moyen est généré par plusieurs facteurs. Au-delà d'un certain volume de production, l'entreprise peut être noyée par les difficultés liées à la gestion d'énormes flux d'information et de production, voire d'une main d'œuvre trop nombreuse. Des contraintes énergétiques ou géographiques (manque d'espace de stockage, difficulté de gérer d'énormes unités de production) vont également peser sur les coûts de production d'une entreprise dont le volume de production ne cesserait d'augmenter.

Il existe donc un niveau de volume de production qui correspond à la pleine utilisation des économies d'échelle et pour lequel la firme ne subit pas encore des rendements d'échelle décroissants engendrés par les phénomènes de saturation décrits précédemment. Ce niveau de production optimal en terme d'efficacité de la production, qui correspond à la minimisation du coût moyen de la production du bien ou du service, est appelé **taille minimum optimale** (*minimum efficient scale*). Il s'agit en pratique des volumes de production caractérisés par des rendements d'échelle constants⁴. Par exemple, dans les années 1990-2000, la taille minimale optimale d'une unité de production d'automobiles familiales aux standards technologiques des pays de l'OCDE se situait entre un volume de production annuel de 250 000 et 300 000 véhicules par an.

3 Pour une analyse graphique, on peut se référer à Varian, Hal « Introduction à la Microéconomie », 7^e édition, De Boeck, Bruxelles, 2011.

4 Idem

ENCADRÉ 1.2 (SUITE)

Les conséquences des économies d'échelle internes et externes

Cette taille minimale optimale varie dans le temps selon l'évolution de la technologie. En effet, les phénomènes de saturation décrits précédemment sont affectés par l'évolution technologique. Par rapport à la situation qui prévalait au début de la manufacture, le développement des télécommunications, des techniques de traitement de l'information (dont l'informatique) et de la robotisation permettent de gérer aujourd'hui des flux beaucoup plus importants de commandes, de matières premières, de marchandises et de main d'œuvre. Des multinationales comme Wal-Mart ou Foxconn emploient aujourd'hui plus d'un million de personnes dans le monde. La taille minimum optimale des entreprises a augmenté dans la plupart des secteurs de biens et de services intensifs en capital qu'il s'agisse des banques, des entreprises pharmaceutiques ou automobiles (Defraigne, 2004).

Ce qui accroît précisément la taille minimum optimale, ce sont les **coûts fixes**. Les coûts fixes sont des coûts que l'entreprise doit avancer avant même de produire et de vendre sa première unité produite. Ce sont des coûts qui ne dépendent pas du volume de production. Ainsi pour produire des automobiles, une entreprise doit d'abord construire le bâtiment, la chaîne de montage ou encore l'unité de recherche & développement. Elle doit donc supporter ces coûts, qu'elle produise une seule voiture ou des milliers. Les coûts fixes se distinguent en cela des coûts variables qui augmentent avec le volume de production comme par exemple le facteur travail, les matières premières ou des machines se louant en leasing (dont on peut adapter le nombre en fonction du volume de production). Ces coûts fixes sont supportés par l'entreprise qui considère qu'ils sont soit indispensables à la production (ex. : le bâtiment de l'usine) ou qu'ils permettent d'améliorer la productivité de l'entreprise (ex. : une chaîne de montage automatique). Plus les coûts fixes sont importants, plus il faudra à l'entreprise un volume de production important pour les amortir et pour minimiser le coût moyen de production. Une dizaine de voitures ne suffit évidemment pas à amortir les coûts fixes énormes d'une usine automobile, il faudra en produire des centaines de milliers pour minimiser le coût moyen de production d'une automobile. L'importance des coûts fixes est une variable déterminante de la taille minimum optimale : plus ils augmentent, plus le volume de production associé à cette taille minimum optimale doit être important pour les amortir. C'est pourquoi avec le développement de la technologie, des frais de R&D et de la mécanisation (qui constituent autant de coûts fixes), la taille minimum optimale n'a cessé de croître depuis le XIX^e siècle dans la plupart des secteurs de production de biens et services intensifs en capital ou en technologie (Chandler, 1990). Cette évolution est essentielle pour comprendre le phénomène de l'intégration européenne au XX^e siècle comme le met en évidence le chapitre suivant.

B. Économies d'échelle externes, districts industriels marshalliens et agglomération industrielle

De manière générale, toute concentration géographique exceptionnelle de firmes du même secteur leur permet de profiter d'avantages en coûts substantiels. Premièrement, ces firmes bénéficieront d'un accès meilleur marché à des facteurs de production. La fourniture des matières premières et composantes spécialisées à destination du district marshallien est moins chère que pour une entreprise isolée géographiquement (cette dernière ne pouvant pas bénéficier des réductions des coûts des commandes groupées pour plusieurs entreprises).

ENCADRÉ 1.2 (FIN)

Les conséquences des économies d'échelle internes et externes

Deuxièmement, un district marshallien comme la *Silicon Valley* attire la main-d'œuvre qualifiée en informatique du monde entier et dispose de prestigieux départements informatiques à proximité (notamment Stanford et Berkeley), donnant aux firmes la possibilité de bénéficier de *pool* de travailleurs qualifiés (Krugman, 2012 : 171). Troisièmement, les autorités publiques locales ont elles-mêmes acquis une expérience avec les activités de ce district marshallien en développant une infrastructure et des services publics bien adaptés aux besoins des entreprises du secteur informatique et électronique. Quatrièmement, les branches locales des banques possèdent également une expérience de financement de ce type d'activité, facilitant l'accès au crédit des firmes de ce secteur (Sloman, 2009 : 138). Cinquièmement, les firmes bénéficient de transferts d'information informels et d'une diffusion informelle de *best-practice*. En effet, la proximité géographique de personnes travaillant pour des firmes différentes du même secteur, dans ce cas-ci l'informatique et l'électronique, mais se côtoyant dans leurs activités de loisirs permet des échanges informels d'informations qui permettent de créer des réseaux de coopération et des diffusions de *best practice*. Les coûts moyens de chaque entreprise du district marshallien décroissent avec la production globale de toutes les firmes appartenant à ce district marshallien. C'est ce qu'on appelle **des économies d'échelle externes**. En effet, à la différence des économies d'échelles internes qui ne bénéficient qu'à une entreprise en particulier, dans le cas d'économies d'échelle externes, ce sont toutes les firmes localisées dans le district qui bénéficient d'un accroissement de la production totale du district, même celles qui n'ont pas produit davantage. Ces dernières bénéficient indirectement des effets de baisse des coûts au niveau de l'ensemble du district décrits ci-dessus.

Il existe de nombreux districts marshalliens dans le monde et en Europe. On peut citer la Route 128 autour de Boston qui regroupe un district marshallien high-tech rassemblant de nombreuses firmes des secteurs des technologies de l'information, de l'industrie militaire ou des biotechnologies, notamment Data General, Sun Microsystems, BEA Systems et Raytheon. Son équivalent britannique est le M-4 corridor entre Londres et le sud du Pays de Galles. La City de Londres et Wall Street à New York constituent évidemment les districts marshalliens les plus importants au monde pour les services financiers et il en existe naturellement aussi à Tokyo, Francfort ou Paris. L'axe Toulouse-Bordeaux, nommé *Aerospace valley*, est un district marshallien de premier plan dans le domaine de l'aéronautique.

Malgré une libre circulation des travailleurs et des capitaux au sein de deux pays de l'Union Européenne comme le Royaume-Uni et la Lettonie, on peut observer des phénomènes de concentration de capitaux et de main-d'œuvre qualifiée dans le secteur financier de la City à Londres qui s'expliquent par l'existence de ce phénomène de district marshallien. Ces phénomènes peuvent expliquer l'absence de rééquilibrage et de convergence en faveur de la Lettonie. En effet, les avantages en termes d'économies d'échelle externes du district marshallien de la City maintiennent les activités intensives en technologies et en *know-how* financier dans le périmètre du district marshallien et attirent la main-d'œuvre qualifiée lettonne. Du fait des économies d'échelle externes, les rendements des capitaux et du travail restent plus élevés à Londres qu'en Lettonie pour le secteur financier, il n'y a pas de convergence entre la Lettonie et Londres dans ce cas.

Si ces phénomènes de districts industriels marshalliens sont importants, ils empêcheront la convergence entre les pays d'une même zone géographique comme l'Union européenne, malgré la faiblesse des obstacles à libre circulation des biens, des services et des facteurs de production et son haut niveau d'intégration. L'intégration économique d'une région n'entraîne donc pas nécessairement en son sein une répartition géographiquement équilibrée des zones de production de biens ou services de haute valeur ajoutée (tels l'informatique, l'aéronautique, le pharmaceutique, les nanotechnologies, les services financiers, l'industrie de la défense), car ce sont précisément ces secteurs à haute valeur ajoutée où les phénomènes d'économies d'échelle externes et de districts marshalliens sont le plus marqués. Cela explique les fortes divergences qui se maintiennent au sein de l'UE depuis plusieurs décennies.

1.4 LES LIENS ENTRE LES INTÉGRATIONS ÉCONOMIQUES, POLITIQUES ET INSTITUTIONNELLES

L'absence d'intégration politique d'une région pose des limites au degré d'intégration économique du fait des obstacles institutionnels et administratifs mentionnés précédemment. Toutefois, même sans cadre institutionnel et politique commun très développé, certains pays peuvent accroître fortement le degré d'intégration économique sur le plan du commerce et de l'investissement. Ainsi, dès les années 1970-1980, avant même les conclusions d'accords de partenariat économique qui abaissaient certaines barrières au commerce au sein de l'Asie orientale, les multinationales de cette région (principalement originaires du Japon et dans une moindre mesure de la Corée du Sud, de Taïwan, de Hong-Kong et de Singapour) se sont engagées dans une organisation internationale de leur processus de production à travers les différentes économies de cette région. Cette dynamique microéconomique d'intégration régionale a engendré un processus d'institutionnalisation visant à créer des accords et des cadres législatifs favorisant cette dynamique. On a pu voir au cours des années 1990 et 2000, la création de l'ASEAN Free Trade Area et des Accords de Partenariat Économique entre le Japon et de nombreux pays de l'ASEAN (Dieter, 2005). L'intégration *de facto* peut donc précéder l'intégration *de jure* et souvent les deux phénomènes interagissent et s'entraînent mutuellement.

Mais dans certains cas, des accords institutionnels visant à promouvoir l'intégration régionale n'ont pas eu d'effets significatifs parce qu'une telle dynamique microéconomique renforçant *de facto* l'intégration économique régionale y était absente. Des accords institutionnels ambitieux comme le Pacte Andin, le Marché Commun d'Amérique Centrale ou l'ALADI n'ont pas débouché sur un processus d'intégration économique régional très significatif.

L'intégration politique *de jure* n'entraîne pas nécessairement une intégration économique immédiate. Les obstacles physiques continuent de jouer un rôle. Ainsi l'absence de bons réseaux de chemin de fer et de système rapide de communication

faisait que des pays comme la Russie ou l'Italie restaient composés de marchés locaux segmentés jusqu'au milieu du xx^e siècle (Defraigne, 2004). De plus, une intégration politique *de jure* peut se conjuguer avec le maintien d'une faible centralisation politique qui permet le maintien de nombreuses prérogatives économiques au sein d'autorités locales. Ainsi, la République Populaire de Chine est officiellement politiquement centralisée depuis 1949, mais depuis les réformes lancées en 1978 les autorités provinciales et municipales ont multiplié des politiques protectionnistes pour soutenir leurs entreprises locales contre la concurrence du reste de la Chine. Au début des années 1990, de nombreuses provinces et municipalités ont érigé des péages locaux sur le transport de marchandises et des barrières techniques locales au commerce qui ont fragmenté le marché intérieur chinois contre la volonté des autorités centrales (Wedeman, 1993).

La relation entre processus d'intégration économique, institutionnel et politique est donc loin d'être caractérisée par des liens de causalité unilatéraux et automatiques.

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA, M., *Désordres dans le capitalisme mondial*, Odile Jacob, Paris, 2007.
- BENICHI, R. *Histoire de la Mondialisation*, Vuibert, Paris, 2008.
- CHANDLER, A., *Scale and Scope : the dynamic of industrial capitalism*, Harvard University Press, Cambridge Mass, 1990.
- DEFRAIGNE, J.-C., *De l'intégration nationale à l'intégration continentale*, Harmattan, Paris, 2004.
- DIETER, Heribert : « Report on East Asian Integration: Opportunities and Obstacles for Enhanced Economic Co-operation », Co-ordinated by Heribert Dieter with contributions by Jean-Christophe Defraigne, Heribert Dieter, Richard Higgott and Pascal Lamy, Notre Europe, Paris, 2006.
- KRUGMAN, P., OBSFELD, M. & MELITZ, M., *International Economics : theory & policy, ninth edition*, Pearson, London 2012.
- RAVENHILL, J., *Global Political Economy*, Oxford University Press, 2010.
- SLOMAN, J. & WRIDE, A., *Economics, 7th edition*, Prentice Hall, Harlow, 2009.
- VANDERMOTTEN, C. et MARISAL, P., *La production des espaces économiques*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 2010.
- VARIAN, H., *Microéconomie*, De Boeck, Bruxelles, 2000.
- WEDEMAN, A., *From Mao to Market*, Cambridge University Press, Cambridge, 2003.