L'avantage frontière[1]

Jean Ruffier & Jorge Walter[2]

[1] Texte presenté dans le Colloque sur la Globalisation organisé par le CERALE (Centre de Recherches Europe-Amérique Latine) d'ESCP-EAP (Ecole Supérieure de Commerce de Paris), Paris, 25-26 juin 2003. Un livre est en préparation avec l'ensemble des papiers presentés dans ce Colloque.

[2] Jean RUFFIER est chercheur CNRS, membre de l'UMR 5600 Environnement Ville Société et directeur français du Centre Franco-Chinois de Sociologie de l'Industrie et des Technologies laboratoire conjoint de l'Université Sun Yatsen à Canton, de l'IRD et de l'Université Jean Moulin Lyon3. Ce centre est le premier centre de recherche en sciences sociales sino-occidental implanté dans une université chinoise.

Jorge WALTER est professeur à l'Universidad San Andrés (Argentine), il est également chercheur du CONICET.

Remerciements : cette communication est écrite sous la seule responsabilité des deux auteurs. Elle a été écrite à partir d'enquêtes réalisées par les auteurs et Rigas ARVANITIS (IRD), Gisela ARGENTI (Segecyt Montevideo), Delphine MERCIER (LEST Aix-en-Provence), QIU Haixiong (Université SUN Yatsen), Marcos SUPERVIELLE (Université de la République, Montevideo), Corinne TANGUY (INRA-ENESAD Dijon), Daniel VILLAVICENCIO (UAM Xochimilco), WU Nengquan(Université SUN Yatsen), YAN Xiangjun et ZHAO Wei (Université SUN Yatsen).

L'article a bénéficié de la relecture et des conseils de Rigas ARVANITIS, LI Lan, LIU Linping, Corinne MONTOYA.

Résumé

Cet article tend à montrer que les frontières entre pays riches et pays pauvres sont des lieux idéaux pour développer une compétitivité industrielle pour peu qu'existent des mondes transfrontaliers, c'est-à-dire des milieux d'entrepreneurs assis sur cette frontière. Notre démonstration s'appuie sur trois régions et trois mondes différents : celui des agrumes des deux côté du Rio Uruguay, celui des industries du delta de la rivière des perles et celui de la maquiladora à la frontière nord du Mexique.

Resumen

Este artículo tiende a mostrar que las fronteras entre países ricos y pobres son lugares ideales para desarrollar competitividad industrial cuando existe en ellas un mundo transfronterizo, es decir, un medio de emprendedores asentados en la frontera. Nuestra demostración se apoya en tres regiones y tres mundos diferentes : el de la producción de cítricos en ambas márgenes del Río Uruguay ; el de las industrias del delta del Río de las Perlas y el de la maquiladora de la frontera norte mexicana.

Abstract

The purpose of this article is to demonstrate that the border between rich and poor countries are ideal places to develop competitive industry when there exists in them a transnational world, that means, an entrepreneurial space settled at the border. Our demonstration is based on three regions and three different worlds: citric production region along both riversides of the Río Uruguay; delta del Río de las Perlas industries and the maquiladora at the north Mexican border.

Universidad de San Andrés

L'hypothèse de la compétitivité transfrontalière

En général, et particulièrement en Europe, la frontière est perçue comme nuisible au développement économique. Les frontières sont un obstacle à la compétition économique et donc elles réduisent la productivité et donc la richesse globale[3]. En même temps, il est admis que la frontière protège contre la compétition et donc permet à certaines industries de se perpétuer. L'idée de la globalisation est qu'en ouvrant toutes les frontières on va maximaliser la création mondiale de richesses. Cela revient à dire que toute suppression de frontière aboutit à accroître la richesse[4]. Cependant, on remarque l'existence de région particulièrement dynamiques adossées à une frontière. C'est le cas de la région Hongroise bordant l'Autriche[5]. En Hongrie, les territoires à proximité de la frontière autrichienne sont ceux qui se développent le plus vite. Les acteurs de ce développement ne sont pas les Etats ou l'Europe, mais les industriels et les municipalités. Ces derniers profitent d'ailleurs de l'effondrement de l'Etat socialiste qui a laissé un certain flou dans les attributions des municipalités et leur a permis de nouer des liens non conventionnels avec des entités économiques ou administratives autrichiennes. Il ne fait guère de doute que l'existence d'un riche passé austro-hongrois favorise l'établissement de tels liens. Mais peut-on parler d'un avantage frontalier.

Il ne saurait y avoir de pays ayant tous les avantages comparatifs. En matière industrielle, l'avantage comparatif absolu peut s'imaginer ainsi : disposer dans un même lieu de fortes capacités de financement, d'une main d'œuvre très bon marché et, de fortes capacités à mettre en œuvre les technologies de pointe. Si un tel lieu existait, il aurait la dynamique industrielle la plus élevée de la planète. Or en fait, il existe de tels lieux, seulement ces lieux sont traversés par des frontières, frontières qui séparent les hommes des hommes, les produits des produits, et les avantages des avantages. Sans frontière d'ailleurs, on voit mal comment on disposerait côte-à-côte de salariés capables de mettre en œuvre les techniques de pointe et acceptant de très bas salaires.

Pour KURTH (1992), l'avantage comparatif ne se perçoit pas directement. Le fait qu'il y ait échange prouve qu'il y a avantage. L'avantage comparatif ne saurait se mesurer qu'à travers la performance dans la réalisation d'une activité. Sa permanence dépend de la permanence des facteurs sur lesquels il repose. Ceci a beaucoup d'incidences, ainsi les avantages liés à des caractéristiques de la main d'œuvre peuvent disparaître si cette main d'œuvre devient mobile.

Notre hypothèse s'appuie sur des observations d'établissements industriels. Nous allons essayer de comprendre en quoi une frontière peut servir au développement industriel en

---

[3] Michael PORTER (1999) est un défenseur acharné de la concurrence en matière industrielle. Il prône une mise en concurrence systématique des entreprises par l'Etat comme moyen de développer la richesse économique et d'éviter le gaspillage. Dans cette optique tout Etat national ou supranational doit s'efforcer de supprimer les barrières protectrices, donc les frontières.

[4] On trouve assez peu de textes s'efforçant de démontrer l'utilité économique des frontières. La Chine constitue une exception puisqu'on lui reproche d'avoir augmenté la taille de ses frontières internes au moment même où elle ouvrait ses frontières (cf. PONCET (2003) qui décrit précisément ce mouvement). Ainsi la Chine, garderait son marché d'importation fermé et n'ouvrirait que les zones réservées à l'exportation. Plus généralement, la Chine jouerait avec la mondialisation en ouvrant la porte des seules provinces qui sont capables d'y faire face sans trop de dégâts.

[5] Etudes effectuées à la demande du Comité des Régions : Jean-Louis ARNAUD (éd.) (2002), Coopération transfrontalière et transnationale, la nouvelle Europe s'invente sur ses marges, GER Notre Europe, 34 p.

analysant des situations d'entreprises situées près, ou de part et d'autre d'une frontière. Notre hypothèse est simple. Une frontière ne peut constituer un avantage que si elle est forte, c'est-à-dire qu'elle sépare des situations contrastées. Utiliser cet avantage frontière, c'est bien sûr être capable de mobiliser les ressources de part et d'autres de la frontière. C'est donc cette mobilisation que nous nous proposons d'observer aux quatre coins de la planète.

Méthodologie : l'approche par double regard

Nous voulons observer la mobilisation de ressources de part et d'autre d'une frontière par des établissements industriels. Ce type d'observation n'est pas très simple. D'une part, plus la frontière est forte, plus le fossé culturel entre les deux côté tend à s'élargir. D'autre part, nous entrons souvent en contact de pratiques soit illégales, soit confidentielles puisque visant à s'assurer d'un avantage comparatif. L'illicite n'est jamais très loin car les frontières séparent aussi des systèmes légaux. De ce fait, l'observateur n'est pas toujours bienvenu, surtout s'il n'est d'aucune aide.

Dans des recherches anciennes, nous avions repéré que nous obtenions d'autant plus d'informations pertinentes de nos interlocuteurs que nous pouvions l'entraîner dans notre cheminement de chercheur. Nous nous sommes donc progressivement donné un but de recherches qui soit partageable par tous nos interlocuteurs. Ce but est simple : il consiste à se demander comment faire pour que l'établissement industriel que nous observons, cet ensemble d'hommes et de machines que nous appelons un système productif, perdure. Faire durer l'entité dans laquelle on s'investit est probablement l'objectif le plus partagé. Or les organisations qui nous intéressent, sont des organisations dans lesquels des hommes s'investissent, luttent, cherchent pour que cela marche. Et nous, chercheurs, nous avons le même but. Nous voulons que l'aventure dure. Chaque observation d'établissement industriel passe par une évaluation de la capacité de cet établissement à durer que nous appelons l'efficience productive[6].

Nous avons bâti un instrument de mesure des moyens par lesquels l'entreprise va obtenir et utiliser les informations dont elle aura besoin pour prendre systématiquement les décisions qui lui permettront de durer (Ruffier 1996). En effet, nous approuvons GJERDING (1992) pour qui "l'efficience organisationnelle réside dans la capacité à traiter l'information".

Cette méthode se combine à un travail que nous appelons en double regard (FRITSCH 2000). Nous avons pris l'habitude de travailler sur nos terrains en associant un chercheur local et un chercheur ayant des références culturelles et professionnelles très différentes. L'étranger, celui qui avoue ne pas connaître, posera plus facilement les questions basiques que celui qui participe d'une complicité d'experts avec l'interviewé. De ce fait, on évite les zones floues, surtout pour les questions qui nous préoccupent. Dans le cas d'un travail sur une frontière, nous nous efforçons, dans la mesure de nos moyens, de travailler à la fois avec des chercheurs appartenant à chacun des pays frontaliers et, avec d'autres, étrangers à ces pays.

Notre chance est de pouvoir nous appuyer sur un réseau de chercheurs qui a une longue pratique de travail en situation transculturelle. Il s'agit de l'INIDET[7].

Le cluster de l'orange de la cuenca del Plata

[6] L'efficience productive est la capacité d'un système productif à se maintenir dans les conditions de produire dans les conditions requise par une demande (RUFFIER J (1996).

[7] Pour plus d'informations sur l'INIDET, consulter http://inidet.org

Notre hypothèse de l'avantage comparatif frontalier est née de l'infirmation surprenante de l'hypothèse inverse. Nous cherchions une industrie qui pouvait avoir bénéficié de la dynamique MERCOSUR[8]. Nous avions trouvé dans les productions du MERCOSUR la mention du secteur des agrumes, situé des deux côtés du fleuve Uruguay, comme une des premières industries à avoir bénéficié de coordination transfrontalière dans le cadre du MERCOSUR[9]. En 2002, une équipe de recherches a été constituée pour observer de plus près ce qui nous semblait devoir s'analyser comme un effet positif de l'abaissement des frontières. Nous avons donc commencé à étudier l'évolution du MERCOSUR à travers l'observation des principaux producteurs d'oranges d'exportation de part et d'autre du fleuve Uruguay. Notre équipe comprenait des chercheurs argentins, français et uruguayens. Le financement a été apporté par le Ministère de la Recherche français[10].

L'industrie de l'orange de la Cuenca del Plata a continué à développer ses capacités d'innovation dans un contexte de dépression généralisée de la région. Il s'agit là d'une surprise tant le panorama régional est sombre. Cela dit, le MERCOSUR semble étranger à cette performance : nous nous sommes rendus compte, petit à petit, que la frontière avait davantage constitué un point d'appui qu'une faiblesse. De plus en plus, c'est imposée à nous l'idée d'une zone qui doit son développement à la frontière et non, comme le suppose Pierre VELTZ[11], à la proximité de grande villes dynamiques. Que s'y passe-t-il ?

Si les progrès du Mercosur sont patents dans certains domaines, force est de constater que les frontières sont loin d'avoir disparu en son sein. Il suffit de constater la faiblesse des échanges transfrontaliers, ou de constater les obstacles mis à la libre circulation des hommes et des biens pour se rendre compte que l'union douanière reste plus un projet qu'une réalité. De surcroît, si des oranges poussent des deux côtés du fleuve, les normes sanitaires ou juridiques interdisent encore pratiquement la commercialisation des oranges produites de l'autre côté du fleuve. Enfin, les travailleurs agricoles sont parfois boliviens en Argentine, ils ne sont jamais uruguayens. De même, on ne trouve pas d'ouvriers agricoles argentin en Uruguay. Ainsi, la frontière ne s'est nullement abaissée depuis les débuts du MERCOSUR.

Mais cette résistance à l'effacement des frontières permet de maintenir géographiquement proches des situations contrastées et de dégager ainsi la possibilité de bénéficier de conditions avantageuses impossibles à rassembler dans un seul pays. Ainsi, l'Argentine a souvent bénéficié d'une monnaie et de capacités de financements plus fortes qu'en Uruguay. L'Uruguay de son côté bénéficie de salaires relativement faibles, surtout si on prend en compte le niveau de formation de la main d'œuvre. De plus, l'Uruguay est considéré comme respectant mieux les lois et les accords que la plupart des pays de la région, ce qui constitue une garantie de fiabilité notamment en matière d'engagement de respects de normes. L'observation de nos producteurs d'orange confirme le rôle joué par la frontière constituée par le fleuve Uruguay dans la récente croissance des exportations vers l'hémisphère nord. Dans un contexte de dépression locale, cette industrie a réussi à s'imposer face à l'Afrique du Sud comme un concurrent capable de se placer sur les marchés européens, moyen-orientaux, et extrême-orientaux. Mais tous nos interlocuteurs ont été unanimes pour dire que l'extension

---

[8] Le MERCOSUR est une union douanière entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay.

[9] Cf. 1998 «La cooperación en Ciencia y Tecnología en el ámbito del MERCOSUR», Informe Uruguay, OEA-MCT, Brasilia, Brasil. (http://WWW.MCT.Brazil). Cf. aussi Argenti (2002)

[10] Il s'agit d'un sous-projet de l'ACI – MSH « Cuenca del Plata » laquelle est dirigée par Martine Guibert (Maison de la recherche à Toulouse).

[11] Cf. VELTZ 1997

du MERCOSUR n'avait nullement contribué à ce développement. Certains d'entre eux peuvent même faire état de décisions communautaires qui compliquent leur activité.

Une frontière ne constitue un avantage stratégique que si des réseaux transfrontaliers existent et fonctionnent. Or, nous avons bien repéré de tels réseaux d'individus appartenant à différentes organisations, et relevant d'institutions ou d'entreprises de différents pays. Les échanges d'informations ainsi effectués favorisent le développement du secteur ou de la branche d'activité dans lesquels ces acteurs sont inscrits, en contribuant, de la sorte, au développement de la région. Il est intéressant de constater que le fleuve frontière n'est pratiquement pas franchi par les fruits, ni par les ouvriers agricoles, les dirigeants et les spécialistes ne cessent de le traverser le fleuve pour prendre les informations dont ils ont besoin pour améliorer leur capacité à produire. Autrement dit, nous nous trouvons devant une frontière sélective. Les ingénieurs que nous avons interviewés ont tous des contacts avec l'autre côté du fleuve. Les spécialistes, qu'ils soient publics ou privés, tendent à travailler pour les producteurs des deux côtés du fleuve à la fois. Les techniques, les idées et les machines se retrouvent des deux côtés de la frontière. Tous les patrons sont au courant des points forts et des difficultés de leurs principaux collègues que ces derniers soient argentins ou uruguayens.

C'est en se faisant raconter l'histoire de chaque producteur que nous avons compris à quel point la présence du pays voisin a toujours été un atout pour ces derniers. On peut ainsi retracer l'histoire des agrumes des bords du Rio Uruguay : Il semble que l'orange se soit d'abord développée en Argentine au dix-neuvième siècle, portée par un marché interne riche et exigeant en qualité. Des supports techniques se sont peu à peu constitués surtout autour de services publics (INTA). La région de Salto en Uruguay, est la première à planter des orangers. Pour cette région, Buenos Aires est un débouché important, car du fait de son climat, elle peut vendre ses fruits avant que ne débute la saison argentine, ce qui lui permet de monter ses prix. La frontière se fermant autour de 1930, l'Uruguay limite sa production d'oranges au marché interne. Au cours des années 70, des Français originaires d'Algérie y relancent cette production pour l'exportation en Europe. Dans les années 90, ils parviennent à vraiment prendre pied sur le marché profitant de l'effritement du groupe OUSPAN (Afrique du Sud) qui dominait le marché des oranges à contre-saison de l'hémisphère nord[12]. Les Uruguayens ne se seraient pas développés aussi vite sans les supports techniques pris auprès de leurs collègues et des services techniques argentins. Axés sur l'exportation, les Uruguayens ont développé des savoirs et des institutions de certification propres à garantir un respect des normes européennes. Les trois dernières années ont été assez difficiles des deux côtés du fleuve, notamment à cause de perturbations climatiques (gelées, tempêtes, etc…). Les Argentins ont brusquement eu des difficultés à écouler leur production sur le marché interne à un bon prix. Ils se sont alors massivement tourné vers l'exportation. Les Uruguayens ont très mal supporté les baisses de production et de nombreuses entreprises se sont retrouvées d'autant plus en difficulté qu'elles n'ont pas pu, cette fois-ci, bénéficier d'aides publiques[13]. Plusieurs d'entre elles ne doivent leur survie qu'à l'entrée de capitaux argentins. Aujourd'hui, on continue à observer des échanges techniques et financiers entre les deux

[12] Le groupe OUSPAN est une agence publique sud-africaine qui avait le monopole de l'exportation des oranges. Ce monopole a été supprimé à la suite de pressions de producteurs qui souhaitaient pouvoir développer des qualités différentes (OUSPAN achetait les oranges comme des commodities, c'est-à-dire sans tenir compte des différences de prix de production). L'éclatement de ce monopole a fragilisé un moment l'industrie sud-africaine de l'orange au moment même ou apparaissait la concurrence sud-américaine.

[13] L'aide publique est assez largement constituée par des prêts, des délais de paiement, voire des remises de dettes.

rives, propres à renforcer la capacité de la région à exporter sa production mondialement. Si la conjoncture apparaît difficile, il semble bien, notamment pour les clients européens, que cette région peut encore augmenter son chiffre d'affaires à l'export.

Si les Argentins et les Uruguayens avaient fonctionné au même rythme, et avaient disposés des mêmes atouts au même moment, on peut légitimement se demander ce qui resterait aujourd'hui de la production d'agrumes d'exportation dans la région. Bien au contraire, dans une période plutôt difficile, ces agrumes de la Cuenca del Plata, ont réussi à s'imposer sur les marchés de l'hémisphère nord, malgré des avantages comparatifs considérables apparemment possédés par les producteurs sud-africains. En effet, les salaires sont plutôt moins chers en Afrique du Sud, le climat plus facile, et les trajets un peu plus courts. De plus l'Etat Sud Africain a fortement encadré la commercialisation, permettant aux producteurs de peser plus lourds face aux acheteurs, qui eux-mêmes, sont de plus en plus concentrés.

Ainsi, nous étions parti à la recherche d'un nouveau dynamisme lié à la mise en œuvre du MERCOSUR. Nous n'avons rien trouvé de tel. Les interventions du MERCOSUR semblent n'avoir pas porté sur des aspects susceptibles de favoriser le développement des agrumes d'exportation.

Nous pouvons donc parler d'un véritable cluster de l'orange traversé par une frontière. Mais cette frontière joue un rôle positif, parce qu'elle sépare des contextes bien différenciés et qu'il existe un milieu capable de la franchir pour tenter de profiter simultanément des avantages que la frontière sépare.

Remontons maintenant vers le Nord, pour retrouver un autre type de coopération transfrontalière déjà bien analysé : la maquiladora.

La maquiladora de troisième génération

La maquiladora désigne un statut d'entreprise mexicaine qui exportent l'essentiel de leur production, et bénéficie de ce fait d'une forme d'extra territorialité. Les maquiladoras sont, pour une durée fixée, libres de droits de douane et de taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A.) sur les matières premières et les machines. Elles bénéficient de lois du travail aménagées. Les maquiladoras ont été créées en 1964 comme des entreprises situées dans certains états et disposant d'une absence de taxes à l'exportation comme à l'importation pour autant que leur production soit essentiellement exportée. Devant le succès de cette formule, le système a été autorisé dans l'ensemble du pays.

C'est à Daniel VILLAVICENCIO et Monica CASALET que revient le mérite de faire le lien entre proximité de la frontière et émergence d'une capacité industrielle d'innovation. Ces deux auteurs voulaient rendre compte du développement des maquiladoras de la zone de Ciudad Juarez à la frontière nord du Mexique. La croissance y a été très rapide à partir des « braceros » des années soixante qui louaient leurs bras à l'agriculture des Etats-Unis. L'activité induite par les passages transfrontaliers a favorisé l'apparition, du côté mexicain, de débits de boissons et de bordels. Peu à peu, la ville a vu se développer une petite industrie de réparation automobile et de services. Quelques PME mexicaines produisaient pour le marché local transfrontalier des produits agro-industriels, des textiles et des pièces mécaniques. Une hausse mexicaine du chômage a poussé le gouvernement à favoriser le développement d'une

zone de type « maquiladoras ». Des entreprises américaines s'installent et embauchent des cadres mexicains et des ouvrières mexicaines (textile, chaussure, mécanique et dans une moindre mesure électronique et automobiles). De 1966 à 1975, le nombre de salariés passe de 1.000 à 19.000.

Au début des années 90, le gouvernement de l'état (Chihuahua) lance un programme appuyé par des associations d'entrepreneurs, programme repris par les administrations des différents partis au pouvoir localement et nationalement. Ces programmes visent à la réalisation de clusters industriels à fort contenu technologique. Ils aboutissent à la création de nombreux centres techniques. A la fin des années quatre-vingt dix, la ville compte 220.000 emplois. Dans l'enquête, les coopérations transfrontalières n'apparaissent pas comme des stratégies standardisées, mais comme des actions ponctuelles. Cependant nombre de familles de cadres se sont transfrontiérisées à travers des mariages mixtes ou/et des installations transnationales.

Les auteurs considèrent que la politique d'amélioration des infrastructures et le fait de l'apparition d'une main d'œuvre qualifiée mexicaine sont une des causes de la croissance industrielle locale. Cette augmentation n'est pas sans effets sur les décisions d'implanter des centres de Recherche Développement dans la région. Mais l'explication du succès des maquiladoras qui parviennent à se doter de capacité d'innovation ne se voit guère au niveau macro. Il leur a fallu observer de nombreuses entreprises et y suivre les réseaux de relations personnelles qui y sont en œuvre. En fait, « *un éventail de liens personnels entre américano-mexicains de la région se sont crées ou renforcés donnant lieux à des réseaux qui traversent la frontière. Ces réseaux s'expriment au sein de la vie sociale, politique et économique de la région. Dans l'univers d'action des Maquiladoras, ces réseaux diffusent des informations sur les embauches des cadres, sur les conflits dans une entreprise, sur l'installation d'une nouvelle usine, etc.* »[14]. Et c'est ainsi qu'aujourd'hui El Paso est cinq fois plus petit que sa voisine mexicaine, Ciudad Juarez, laquelle atteint le million d'habitants. El Paso, la ville nord-américaine, continue à jouer un rôle essentiel au développement notamment à travers son université et sa population instruite. El Paso apporte à la ville mexicaine les éléments qui manquent traditionnellement aux villes des pays intermédiaires. El Paso bénéficie du développement mexicain sans lequel son université, ses centres techniques et son activité tertiaire ne recevraient pas les financements permettant leur surprenante croissance pour une région traditionnellement désertique. On n'a pas compté moins de trente accords de transferts de technologie entre l'Université du Texas à El Paso et des maquiladoras situées de l'autre côté de la frontière. Les auteurs ont également « *pu identifier la Chambre de Commerce Hispanique de El Paso qui rassemble des entrepreneurs texans d'origine mexicaine. La Chambre vise actuellement à développer un programme de réseau de PME du Texas pour qu'elles deviennent sous-traitantes des Maquiladoras de Juárez*. »

Autrement dit la zone Ciudad Juarez – El Paso bénéficie d'avantages comparatifs contrastés. Elle peut compter sur les bas salaires propres au Mexique et les supports académiques caractéristiques des Etats Unis. L'innovation s'y développe donc plus facilement que partout ailleurs au Mexique, et elle est probablement plus rentable qu'ailleurs aux Etats Unis. Cette dynamique bénéficie d'une frontière dont on sait qu'elle est difficile à franchir. On sait aussi que sans cette frontière, nombreux seraient les Mexicains qui s'installeraient aux Etats Unis. La frontière est réelle : elle sépare des situations très contrastées. De l'autre côté de nombreux salariés d'entreprises nord-américaine habiteraient au Mexique, contribuant à y augmenter les prix. Le temps de franchissement de la frontière constitue un obstacle à l'égalisation des prix

[14] Villavicencio et Casalet, op. cit.

des terrains des deux côtés de la frontière. Si la frontière est bien réelle, il existe un milieu pour lequel elle n'existe pratiquement pas, un milieu de personnes disposant de diplômes et ou de capital, aussi à l'aise en anglais qu'en espagnol, un milieu aux deux patries qui se sent chez lui des deux côtés de la frontière. Ce milieu a permis l'apparition des maquiladoras innovantes. Ce milieu est très actif, au point d'entraîner dans son élan certaines administrations : on a vu des municipalités mexicaines et nord-américaines se réunir pour gérer des ressources communes. On a réussi à mobiliser les administrations nationales concernées pour faire un « fast track », c'est-à-dire pour permettre à certains humains et certaines marchandises de passer la frontière sans jamais faire la queue. C'est le propre d'un réseau que de pouvoir jouer les cartes d'organisations différentes suivant les besoins ponctuels. Nul besoin d'une volonté politique particulière pour que cela marche, la volonté est dans les acteurs qui ont réussi à infiltrer les lieux de pouvoirs pertinents pour le développement local. Le professeur LIU Linping[15] décrit cette frontière comme un barrage avec une vanne de régulation. La frontière pour fonctionner comme un avantage compétitif doit former un barrage suffisamment élevé pour que le franchissement produisent vraiment de l'énergie, et en même temps, le barrage doit être assez modulé pour que des échanges aient lieu. C'est bien la situation de la frontière nord des Etats Unis, cette communauté d'entrepreneurs, de politiques et de scientifiques binationaux a construit une vanne dans le barrage, vanne qui lui permet de mobiliser les ressources propres à la frontière même. Mais, le professeur LIU fait surtout référence à une situation qui lui est plus proche…

Un industriel cantonais typique

C'est probablement le Delta de la Rivière des Perles qui constitue l'élément le plus fort de notre démonstration sur l'existence d'un avantage comparatif donné par la proximité d'une frontière. Les travaux du Centre franco-chinois de sociologie de l'industrie et des technologies à Canton sont particulièrement éclairants à ce sujet. Lorsque nous avons commencé à travailler sur la question des transferts de technologie à Canton en 1988, la plupart de nos interlocuteurs se demandaient l'intérêt qu'il pouvait y avoir à engager des recherches sur le développement industriel dans une région commerciale[16] et rurale. L'industrie semblait se limiter à de poussiéreuses usines étatisées aux performances déprimantes. Les rizières occupaient l'essentiel du Delta. Pourtant, le mouvement avait déjà commencé, et année après année ce triangle de deux cent kilomètres de côté (Hongkong, Macao, Canton) voyait croître son industrie plus vite que partout ailleurs. Aujourd'hui, le Delta est devenu une vaste zone industrielle, parcourue d'autoroutes et de trains rapides, disposant d'une demi-douzaine d'aéroports internationaux. C'est surtout le lieu d'où partent près de la moitié des exportations chinoises. Comment est-on passé de l'agriculture et du commerce à la production industrielle ? Comment a-t-on trouvé les savoirs techniques qui ont permis de constituer les usines mondialement les plus compétitives ? Nous avons déjà rassemblé beaucoup d'informations sur les entreprises de la région, mais ces informations sont encore difficiles à systématiser. Aussi, nous avons choisi de raconter l'histoire d'un industriel qui nous a paru, à bien des égards idéal- typique. Nous l'appellerons Monsieur Chang. Cette histoire est si commune que les Cantonais ont un mot pour la résumer: "transformation du petit atelier familial".

---

[15] LIU Linping, professeur de sociologie à l'Université SUN Yatsen à Canton.

[16] La foire de Canton constituait déjà la première vitrine des productions industrielles chinoises à l'étranger.

Monsieur Chang est né en 1964. Il habite dans une grosse bourgade des environs de Canton. Débrouillard et séducteur, il n'apprécie guère l'école qu'il quitte avant d'avoir terminé le secondaire. Il lui faut travailler et le voilà gardien de nuit dans un immeuble. Pour améliorer l'ordinaire, il profite de la proximité des frontières pour se lancer dans la revente de montres de contrebande. Les produits de Hongkong trouvent nombre d'amateurs en Chine communiste. Et ils arrivent donc sans trop de difficultés malgré une frontière qui n'a rien à envier au rideau de fer. Le problème de Monsieur Chang est que bien souvent les montres qu'il récupère et veut vendre tombent en panne. Sa chance est de rencontrer un collègue plus âgé, qui a de véritables connaissances dans l'horlogerie électronique, et lui apprend, au cours des nuits de garde, à réparer ses montres. Ainsi, Chang devient un peu plus qu'un revendeur. Il s'agit d'un tout petit trafic dont Monsieur Chang n'est qu'un maillon, mais dont il s'autonomise peu à peu à travers son activité de réparation. A vingt et un ans, Monsieur Chang considère qu'il en sait assez pour ouvrir son échoppe dans son bourg. Et il continue de vendre et réparer les montres. Comme ces montres sont de contrebande, son activité est en fait entièrement privée. Il n'a eu besoin d'aucun capital pour se lancer dans le trafic, et ce trafic lui a rapporté suffisamment pour qu'il puisse louer son stand. Il s'aperçoit assez vite que ce sont toujours les mêmes pièces qui cassent. Et bien sûr, il est difficile de se procurer les pièces d'origine puisque le commerce n'est pas licite. Il se lance donc dans la production de certaines pièces détachées. Il travaille seul, mais commence à appeler des amis pour le seconder lorsqu'il a de grosses commandes. Il fait connaissance peu à peu avec des vendeurs de pièces de rechanges pour acheter, mais aussi pour vendre. Ces vendeurs sont en fait ceux qui lui apportent des informations techniques qui lui permettent d'actualiser et de poursuivre sa formation.

Comme il se débrouille bien, on commence à lui faire des commandes en nombre. Un jour, un acheteur lui fait une particulièrement grande commande et lui demande de la livrer à Canton. Et c'est ainsi que Monsieur Chang va découvrir un marché de montres électroniques qui se trouve près de la gare centrale de Canton. Il finit par louer une petite boutique dans ce marché pour vendre montres, calculettes et jouets électroniques. Il a vingt-cinq ans. Il continue bien sûr son activité de production de pièces de rechange. Il va souvent dans son village d'origine, puis à Shenzhen, pour acheter des pièces et des montres souvent fournies à travers la contrebande. Il fait de plus en plus souvent des produits complets qu'il assemble dans sa boutique et vend sur place. Il reste quatre ans dans sa boutique, réalisant de plus en plus de produits complets. Il fait appel à deux amis pour le seconder, d'abord de manière occasionnelle, puis à temps complet. Mais cela ne suffit pas, il lui faut chercher plus de monde et la place manque dans la boutique.

Il décide alors de sauter le pas et part monter un petit atelier de 25 personnes dans une des villes périphériques de Canton. Il a 29 ans et est resté seulement quatre ans dans la boutique du marché de Canton. Pour changer de taille, il fait appel à la famille élargie. Il trouve un parent militaire qui va lui être très précieux pour ses relations avec l'administration publique. Désormais, il a pignon sur rue et même en 1993, on ne saurait ouvrir une usine de 25 salariés sans bénéficier de protections. Pour le capital, il se contente d'investir ce qu'il a gagné personnellement dans son travail de boutiquier. Jusqu'ici Chang n'a bénéficié d'aucun soutien technique autre que son compagnon de garde, et des fournisseurs de pièces détachées. Son cousin militaire l'aide à obtenir les bonnes grâce de l'administration.

Au départ l'usine fait des montres de peu de qualité à bas prix. En fait, les circuits imprimés viennent de l'étranger, mais les montres sont assemblées sur place à partir d'un équipement sommaire. Très vite, il insère ses montres dans des jouets. Et la production augmente. Surtout,

il commence à avoir des clients étrangers. L'entreprise a démarché des grosses entreprises auxquelles elle a proposé de leur vendre des cadeaux d'entreprises à l'effigie de l'entreprise. Ces cadeaux sont des jouets, ou des objets usuels, incluant une montre. L'activité marche bien. Les prix et la qualité de Chang sont meilleurs que ceux des entreprises d'Etat pour les produits de basse qualité. Les effectifs augmentent. L'entreprise s'étoffe et Chang se met à embaucher les gens de son village. Il recrute bien sûr des ouvriers puisque le travail est très manuel. Mais, il commence à rechercher des compétences qui lui font défaut, et il les recrute en créant, entre 1993 et 2000, un département ventes, un département comptabilité, un département ventes internationales, un département contrôle qualité, un département marketing.

Fin 1999, l'entreprise a 600 salariés et fabrique 5 millions de montres à l'année, vendues soit comme montres, soit insérées dans des cadeaux d'entreprise. C'est un client de Taïwan qui lui apporte le développement suivant. Ce client fabrique des circuits imprimés pour montres mais aussi pour appareils photo numériques. Il lui propose d'inclure ces appareils dans les cadeaux d'entreprise. Chang fait assembler en Chine les appareils photos[17] et assure dans son usine leur intégration dans les jouets et cadeaux d'entreprise. L'entreprise s'est centrés sur une technologie de base, laissant à la sous-traitance tout ce qui ne se faisait pas avant (écriture de programme internes ou externes aux appareils, optique).

Chang cherche aujourd'hui à développer des produits plus haut de gamme, quitte à changer de marché. Il cherche à fabriquer de véritables appareils photos numériques, vendus comme tels et non comme gadget. Il a vu les prix de ces appareils sur le marché international, et est certain de pouvoir se trouver un créneau dans les appareils tout venant. Il a maintenant un véritable atelier de Recherche Développement lequel comprend huit ingénieurs dont l'un parle anglais. Ils font le dessin des futurs produits. L'un d'eux passe son temps à démonter des appareils concurrents plus performants que ceux que fabrique l'usine. Il en dessine les plans et essaie d'imaginer comment ils sont usinés et montés pour en retirer des idées pour les productions futures[18].

Cette histoire n'est pas singulière. Il y a des centaines de Monsieur Chang dans le Delta de la Rivières des Perles. C'est-à-dire des centaines de patrons débrouillards, qui presque sans capital initial ni financier, ni relationnel, ont monté leur affaire et vendent leurs produits sur le marché mondial.

Si intelligent, charismatique et débrouillard qu'il soit Monsieur Chang a bien bénéficié d'une situation frontalière particulière. Sans cette frontière un peu ouverte, pas de contrebande, sans cette frontière assez fermée, pas de nécessité à bricoler soi-même ses pièces de rechanges. Ensuite Monsieur Chang est cantonais quand les gardes frontières étaient mandarins et anglais. Il a donc bénéficié des complicités qu'ont les populations obligées de composer avec des pouvoirs étrangers. Nous avons bien une frontière qui compte davantage pour les autorités politiques nationales que pour les élites locales.

Conclusion : la frontière comme ressource

[17] Les lentilles viennent de Taiwan. Chang étudie la possibilité d'arriver à avoir des lentilles autofocus.

[18] On appelle cela le « reverse engineering » ou la copie.

On ne saurait donc ne voir dans les frontières qu'un frein au développement industriel et économique. Elles sont parfois même une condition du développement. Un pays pauvre a intérêt à avoir une frontière avec un pays riche. On peut même se demander si certains pays ne gagneraient pas à rester en dehors de communauté économiques pour maintenir leur avantage compétitif. Cette question se pose réellement pour le Guangdong. Elle se pose aussi pour les nouveaux entrants dans la Communauté Européenne.

Il reste à expliquer le fonctionnement de l'avantage frontière. Cet avantage est d'abord factuel. La proximité d'une véritable frontière a toujours favorisé l'apprentissage du commerce international. La contrebande est une des formes de l'apprentissage. La proximité familiarise avec, quelque fois au sens propre, puisque nous avons retrouvé un membre d'une des premières familles exportatrice d'oranges uruguayenne parmi les douaniers. Ainsi, c'est près d'une frontière qu'on apprend à en jouer. Pour que ce jeu parvienne à de bons résultats, il faut aussi que la frontière reste une frontière pour la plupart. D'où l'intérêt d'explorer les communautés qui se trouvent à la fois minoritaires localement et transfrontaliers. C'est le cas des pieds-noirs de l'orange de la Cuenca del Plata, c'est le cas des Hongrois d'Autriche, ou des Mexicains du sud des Etats Unis. Le cas des Cantonais est un peu particulier. Majoritaires, mais partagés en groupes linguistiques différents, ils affrontent un pouvoir mandarin d'un côté, anglais puis mandarin de l'autre. Dans tous les cas, ces groupes sont moins portés à respecter la frontière que les autres. Ne la respectant ils en jouent et se mettent, mieux que personne, en position de la transformer en gisement de compétitivité. En fait, ce sont des individus qui arrivent à mettre ensemble des avantages impossibles à trouver dans un même espace national. Ce faisant, ils créent un avantage difficile à copier car spécifique à leur entreprise, ou leur industrie, ou leur zone. Ces individus correspondent à une définition crozérienne du marginal sécant[19], c'est-à-dire de personnages dont la fiabilité et loyauté sont suffisamment patentes pour qu'ils puissent s'appuyer durablement sur un réseau informel, même si ces qualités ne les attachent pas automatiquement aux catégories institutionnelles reconnues comme celle de nation. Ce sont des baroudeurs qui participent au développement économique de leur région, et qui savent tirer profit de leur capacité à supprimer pour eux des frontières qui existent surtout pour les autres.

Ainsi, une frontière séparant des régions contrastées dans leurs avantages spécifiques peut bien constituer une source de compétitivité que les régions frontalières auraient tord de négliger. Les pouvoirs publics ont en fait peu de moyens de créer les conditions de l'avantage, dans la mesure où ils sont les garants justement de la réalité frontalière. Ils peuvent être portés à vouloir supprimer les conséquences économiques de la frontière. Il faudrait s'assurer à chaque fois que le jeu en vaut la chandelle. Quand quelque chose marche bien, devrait-on se soucier de ne pas détruire ce qui en constitue le moteur…

Bibliographie

CROZIER M, FRIEDBERG E, L'acteur et le système, Seuil 1977
Allan Noes GJERDING, in Bengt-Ake LUNDVALL (1992), National Systems of Innovation, London, Pinter, pp 95-128

---

[19] Pour CROZIER et FRIEDBERG (1977), le marginal sécant est " *un acteur qui est partie prenante dans plusieurs systèmes d'action en relation les uns avec les autres, et qui peut de ce fait jouer le rôle indispensable d'intermédiaire et d'interprête entre des logiques d'action différentes voire contradictoires.* "

KURTH Wilhem, La technologie et l'évolution de l'avantage comparatif, *STI* (Revue de l'OCDE), Paris, avril 1992 , repris dans *Problèmes Economiques* n° 2.285

Delphine MERCIER, (1997), Les formes d'organisation des entreprises maquiladoras du nord du Mexique (Monterrey), thèse de doctorat de sociologie de l'Université de Nanterre Paris X, à paraître chez Ocatares (2003)

Sandra PONCET (2003), Measuring Chinese domestic and international integration, China Economic Review, Volume 14, Issue 1 , 2003, Pages 1-21

Michael PORTER (1999), La concurrence selon PORTER, Ed. Village mondial, Paris, 480 p.

Jean RUFFIER (1996), L'efficience productive - comment marchent les usines, Ed du CNRS, col. Recherches et Entreprise, Paris, 230 p

Jean RUFFIER (2000), Une tentative …, pp 191 à 205 in Philippe FRITSCH éd. (2000) » Implication et Engagement », Presses Universitaires de Lyon, 363 p

VELTZ Pierre (1997), Une organisation géoéconomique à niveaux multiples, Politique étrangère, Paris, été 1997

Daniel VILLAVICENCIO et Mónica CASALET (2001), " Les dynamiques binationales d'apprentissage concerté : l'exemple de deux régions de la frontière Mexique-USA », IIIèmes Journées de la Proximité, Paris, 13 et 14 Décembre 2001, 20 p.

QUAERERE VERUM
Universidad de
SanAndrés