



HAL
open science

Introduction. L'essor des organisations économiques internationales

Jacques Fontanel

► **To cite this version:**

Jacques Fontanel. Introduction. L'essor des organisations économiques internationales. *Annuaire français de relations internationales*, 2007, VIII, pp.764-774. hal-03326633

HAL Id: hal-03326633

<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-03326633v1>

Submitted on 26 Aug 2021

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

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

Introduction

L'essor des organisations économiques internationales : régionalisation et globalisation

Jacques Fontanel

Annuaire Français des Relations Internationales
2007

Avec l'essor du libre-échange et du développement des firmes multinationales, la globalisation économique implique le développement des attributions et du nombre des organisations économiques internationales (OEI). L'essor des firmes multinationales et la réduction du rôle des Etats dans leurs économies nationales ont contribué à développer des structures de contrôle et d'ouverture des marchés, sur le principe controversé encore dominant du fameux consensus de Washington, très favorable à l'essor des inégalités sociales comme facteur de développement économique à plus long terme. Dans ce contexte, les biens publics nationaux et internationaux sont menacés par une privatisation qui ferme, à court terme, la disponibilité de biens et services aux nations ou personnes les moins favorisées. On assiste de plus en plus à des efforts de régionalisation des marchés à l'intérieur de l'OMC, dans un processus d'intégration pourtant difficile à conduire. La question qui se pose est de savoir s'il s'agit d'une étape ou d'un arrêt progressif à un processus intégral de globalisation.

With the rise of free trade and the development of multinational firms, economic globalization implies the development of the attributions and the number of international economic organizations (IOs). The rise of multinational firms and the reduction of the role of states in their national economies have contributed to the development of structures for controlling and opening up markets, based on the still dominant controversial principle of the famous Washington Consensus, which is very favourable to the growth of social inequalities as a factor of economic development in the longer term. In this context, national and international public goods are threatened by privatization, which closes, in the short term, the availability of goods and services to the least favored nations or people. We are increasingly witnessing efforts to regionalize markets within the WTO, in a process of integration that is nevertheless difficult to carry out. The question that arises is whether this is a step or a gradual halt to an integral process of globalization.

Organisations économiques internationales, régionalisation, globalisation
International economic organizations, regionalization, globalization

A la fin de la dernière guerre mondiale, en vue de promouvoir le libre accès aux marchés et aux matières premières et d'organiser le système monétaire et financier mondial des économies de marché, les gouvernants des économies de marché ont proposé et mis en place des organisations internationales. Dans un premier temps, les Accords de Bretton Woods ont conduit à la création du Fonds monétaire international (FMI) en vue de garantir le fonctionnement du système monétaire international et de la Banque internationale de reconstruction et de développement (BIRD) destinée à financer les projets d'investissement dans les pays faiblement développés ou en reconstruction. Dans un second temps, pour lutter contre les excès du protectionnisme et favoriser la libéralisation des échanges internationaux, a été mis en place le GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Ce fut l'occasion, pour les pays de l'espace socialiste, de développer des organisations interétatiques concurrentes, qui s'apparentaient d'ailleurs, au moins à l'origine, à des organisations internationales régionales.

Depuis cette période, notamment depuis la crise existentielle qui a touché la gouvernance socialiste, les organisations internationales interétatiques se sont développées. Aujourd'hui, elles gèrent une architecture complexe de relations économiques internationales qui connaissent de nouveaux développements. Le processus de globalisation a semblé ouvrir une ère plutôt favorable aux organisations à vocation mondiale, que la multiplication des accords régionaux ne vérifie pas. La diffusion des accords régionaux répond à une logique d'abord libérale, une étape dans le processus de la mondialisation. Cependant, la linéarité de ce processus d'une régionalisation conduisant à la mondialisation économique est parfois contestée.

(*) Professeur et vice-président de l'Université Pierre Mendès France (Grenoble, France).

LES FONDEMENTS DE LA PROLIFÉRATION DES ORGANISATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES

Depuis la fin de la dernière guerre mondiale, on a assisté, progressivement, à une prolifération des organisations internationales (1).

Les raisons de la prolifération des organisations internationales

Deux systèmes économiques profondément antagonistes et la menace nucléaire ont interrogé les consciences des hommes politiques et des citoyens. L'Organisation des Nations Unies (ONU) a été au centre de ces divergences, mais elle a été le lieu de négociations permanentes en vue de contrôler les tensions politiques et militaires entre les grandes puissances, dans un contexte de décolonisation. Un fort besoin de structures de négociations en vue de régler les questions épineuses de cette période a conduit à la création d'institutions internationales spécifiques, comme l'Agence internationale pour l'énergie atomique (AIEA) ou l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE).

Le progrès technologique a développé les moyens de communication, il a augmenté la capacité et la vitesse de l'information, il a réduit les coûts d'investissement, en faisant notamment appel à la coopération internationale. Dans ce contexte, le concept d'universalisme s'est développé, notamment grâce à l'influence des organismes onusiens, malgré les cloisonnements politico-économiques produits par les rapports souvent conflictuels Est-Ouest et Nord-Sud.

Dans un contexte d'ouverture des frontières, le niveau national était inadapté pour résoudre les déséquilibres économiques internationaux. La permanence du sous-développement, les crises monétaires et financières ou l'endettement des Etats ont favorisé un dialogue international permanent.

L'essor des firmes multinationales a transformé la perception nationale de l'économie. Les Etats, encore inspirés par l'enseignement keynésien, ont été conduits à engager des négociations économiques internationales, lesquelles ont été à l'origine de l'émergence d'une régulation plus libérale des économies nationales. La création de nouvelles organisations économiques internationales a permis d'accélérer le mouvement et de réduire progressivement le domaine d'expression de la souveraineté économique nationale des Etats.

L'ONU, organisation internationale de caractère universel, a été un instrument permanent de dialogue, surtout pendant la période de la Guerre froide. Si elle n'a pas toujours été efficace, notamment sur les questions du maintien de la paix, de la protection des droits de l'homme et la promotion

(1) Jacques FONTANEL, *La Globalisation en analyse. Géoeconomie et stratégie des acteurs*, L'Harmattan, Paris, 2005, pp. 175 et suiv.

politique des peuples dépendants, elle n'en a pas moins été un facteur important dans la prolifération des institutions économiques internationales.

Des organisations de plusieurs types

Il existe plusieurs types d'organisations économiques (2), qu'on peut distinguer selon leur objet, leur pouvoir, leurs fonctions et leur territoire d'action :

L'objet des organisations économiques internationales

Les organisations internationales peuvent être techniques (Organisation mondiale de la météorologie), commerciales (Organisation mondiale du commerce), militaires (Organisation du Traité de l'Atlantique-Nord), politiques (ONU), monétaires (FMI), sociales (Organisation internationale du travail), humanitaires (Organisation mondiale de la santé), culturelles (UNESCO) ou sécuritaires (Agence internationale de l'énergie atomique).

Le pouvoir des organisations économiques internationales

Les organisations internationales ont des pouvoirs différents : elles donnent des informations (FAO), elles coordonnent des politiques économiques de «clubs» d'Etats (OCDE), elles représentent parfois les Etats dans certaines instances internationales (Union européenne), elles financent des projets (Banque mondiale), elles aident des pays à sortir d'une crise financière (FMI) ou elles règlent des différends commerciaux entre Etats membres (OMC).

Le territoire d'action des organisations économiques internationales

En terme d'extension géographique, on distingue les organisations internationales à vocation universelle de celles à vocation régionale. Cette distinction n'est pas dénuée d'ambiguïté : pendant un demi-siècle, le Fonds monétaire international a été analysé comme une organisation à vocation mondiale, alors même qu'il a été contesté dans l'ordre socialiste par la Banque internationale de coopération économique, aujourd'hui défunte, elle-même analysée pourtant comme une organisation à vocation régionale. Du point de vue de la théorie économique, la prolifération des organismes inter-étatiques internationaux est fondée d'abord sur la réflexion libérale concernant les étapes nécessaires à l'ouverture des frontières économiques et ensuite par le nécessaire développement des biens publics internationaux.

(2) Jacques FONTANEL, *Organisations économiques internationales*, Masson, Paris, 1995 (2^e éd.).

Les fonctions des organisations économiques internationales

La pensée libérale s'est organisée autour du fameux Consensus de Washington. Même si celui-ci est contesté, notamment par les pays en développement, il n'en reste pas moins, dans ses grandes lignes, le fondement même des actions et des politiques des organisations économiques internationales d'aujourd'hui. Le Consensus de Washington est dérivé de l'analyse d'Arthur Lewis (Prix Nobel d'économie) selon laquelle le développement économique dépend des investisseurs riches, les seuls capables d'accumuler du capital : l'idée est qu'il faut donc accorder à ces derniers des avantages économiques importants, notamment fiscaux, même si les inégalités économiques s'accroissent. Pour Simon Kuznets (autre Prix Nobel d'économie), l'inégalité constitue l'une des premières nécessités du développement, lequel, ensuite, tend à les résorber : dans ce contexte, il faut encourager les revenus du capital et donc soutenir l'initiative privée; de quoi il résulte qu'il est inefficace de contrôler les investissements directs de l'étranger (IDE), car cette politique lèse les consommateurs nationaux et les producteurs étrangers. Sur la base de ces deux analyses, le FMI a incité les Etats à accepter les investissements directs à l'étranger, lesquels, d'une part, ne représentaient pas une menace pour leur souveraineté et, d'autre part, ne remettaient pas en cause leurs nécessaires protections douanières.

Le Consensus de Washington est fondé sur dix principes libéraux : la libéralisation des marchés financiers; la libéralisation du commerce; l'augmentation des échanges internationaux; la privatisation des entreprises publiques; le développement de la «dérégulation» par la concurrence dans tous les secteurs de l'économie; la garantie du droit de propriété, secteur informel compris; le retour nécessaire à l'orthodoxie financière publique; le contrôle des dépenses de l'Etat (3); la réforme du système des impôts, notamment *via* la diminution des taux d'imposition pour les revenus élevés, procédure jugée dissuasive et contre-productive; l'incitation à l'investissement étranger en lui accordant, notamment, les mêmes droits que ceux qui s'appliquent à l'investissement national.

Le Consensus de Washington a été l'inspirateur de la politique du FMI en matière d'ajustement structurel. Le FMI a recommandé la libéralisation du commerce et des marchés financiers, la privatisation des entreprises et l'équilibre budgétaire. Contrairement à ce que proposait en son temps Keynes, il n'a fourni de prêts qu'aux Etats acceptant une politique d'austérité. Il a favorisé l'essor du secteur privé au détriment du secteur public. Pour Joseph Stiglitz (4), les règles ne sont pas des fins en soi applicables dans tous les pays quelles que soient leurs conditions économiques réelles : il faut

(3) Le Consensus est favorable aux dépenses publiques d'infrastructures (dont la santé et l'éducation), mais il est défavorable à toutes les autres formes de subventions et d'actions économiques spécifiques modifiant les conditions de la concurrence

(4) Joseph E. STIGLITZ, *La Grande Désillusion*, Fayard, Paris, 2002.

plus de pragmatisme en vue d'assurer la réalisation d'un développement soutenable démocratique. L'application de la « purge libérale » aggrave souvent la maladie. Aujourd'hui, le Consensus de Washington est contesté. Le Fonds monétaire international et la Banque mondiale eux-mêmes cherchent désormais à gérer le système international en tenant compte des réalités économiques de chaque pays concerné. Cependant, les règles restent en place, même si elles sont interprétées avec plus de « finesse ».

Pour faciliter le transfert des compétences économiques du secteur public vers le secteur privé, de nombreuses organisations internationales ont eu une influence considérable sur la vie quotidienne des citoyens. Lorsque les organisations à vocation mondiale continuaient à promouvoir des politiques jugées trop dures par certains Etats membres, ceux-ci ont eu la tentation de développer d'autres formes d'organisations internationales plus à l'écoute de leurs problèmes immédiats : la création d'organisations régionales adaptées a souvent eu pour origine la volonté d'une protection contre les propositions et suggestions des grands organismes internationaux.

En outre, lorsque le marché fonctionne mal, les pouvoirs publics doivent intervenir. Or, il existe des biens publics pour lesquels le marché n'est pas adapté : pour Adam Smith, il existe des biens d'un grand intérêt pour l'ensemble de la société qui ne dégagent aucun profit privé, car ils ne mettent pas les agents économiques en rivalité et n'excluent aucun d'entre eux ; de ce fait, les individus ne peuvent pas, seuls, les prendre en charge. Cette prise en charge de ces biens nécessaires qui n'intéressent pas le marché tout en lui étant nécessaire peut être élargie à plusieurs Etats, voire à l'ensemble du monde. Il existe plusieurs biens économiques internationaux : ils concernent le système monétaire et financier international, l'élargissement du commerce, la concertation et la coordination des unités décentralisées, le système de droit international privé, les biens collectifs planétaires qui ne connaissent pas de frontières (comme la pureté des eaux des océans) ou la paix (5). Ces biens concernent l'ensemble des citoyens du monde.

Les biens publics ne se cantonnent pas à la satisfaction des besoins d'une seule nation, ils opèrent aussi bien localement (pollutions domestiques) que mondialement (lutte contre le « trou » de la couche d'ozone). Au fond, les « externalités » n'ont que faire des frontières (6) et les questions d'aujourd'hui impliquent souvent des réponses collectives : c'est le cas de la lutte contre le terrorisme, du changement de climat, de l'instabilité financière internationale, de la « crise » de l'eau ou des contrôles épidémiologiques. A côté des « *public goods* » (biens publics) se profilent les « *bad goods* » (maux

(5) J. BAUER / A. ROUX, « La paix comme bien public international. Une application préliminaire à l'Afrique australe », *Pax Economica*, vol. 1, n° 2, aut. 1999, pp. 1-16.

(6) R. A. MUSGRAVE / P. B. MUSGRAVE, « Prologue », in I. KAUL / P. CONCEIÇÃO / K. LE GOULVEN / R. U. MENDOZA (dir.), *Providing Global Public Goods. Managing Globalization*, Oxford University Press, New York / Oxford, 2005.

publics), comme le trafic de la drogue, l'esclavage, le travail des enfants ou l'exploitation des femmes.

Le choix entre le caractère privé et public d'un bien est souvent historique et social. La globalisation rappelle l'interdépendance des Etats et les bénéfiques des interactions économiques. Plusieurs questions sont alors posées :

- Qui décide de la nature privée ou publique d'un bien ? La propriété privée est un phénomène récent à l'échelle de l'humanité, c'est une institution sociale, dont l'élargissement dépend du consensus social d'un pays.
- Qui décide de la nature nationale ou internationale d'un bien public ? Les Etats peuvent s'engager mutuellement à créer un bien public. Celui-ci peut s'exercer dans tous les secteurs de la vie sociale (alliance militaire, infrastructures communes ou lutte contre la pollution et pour l'environnement).
- Quels sont les avantages relatifs au caractère global d'un bien public ? Avec le processus de la globalisation, les consommateurs, les producteurs et les citoyens du monde ont des intérêts communs ou des oppositions que seules des organisations internationales peuvent résoudre. La lutte contre la corruption ou le crime organisé implique l'intervention internationale des forces de répression. La coopération internationale a plusieurs formes, de l'amélioration des codes et standards dans les marchés financiers en vue de renforcer la stabilité financière, à la gestion «durable» des biens naturels communs, en passant par des règles communes de statistiques et des coopérations en réseaux (7).

La prise de conscience de l'intérêt des biens publics internationaux (purs et impurs, clubs, produits joints), caractérisés par l'absence de rivalité de consommation et l'absence d'exclusivité (comme la paix, l'ordre, l'environnement ou l'assistance collective), favorise l'essor des organisations internationales à vocation économique. Les organisations internationales évitent que les Etats soient tentés par un comportement de type «passager clandestin», en profitant des biens mis à disposition au niveau international sans en payer le coût correspondant à sa contribution.

La région internationale, type Union européenne, est aussi un fournisseur de biens publics internationaux, de type «club», c'est-à-dire réservés aux Etats membres. Les biens publics «clubs» proposent notamment l'accès à un marché plus large, une cohérence et une homogénéité des investissements en infrastructures, des politiques de recherche et d'éducation communes, une coordination des politiques économiques, une harmonisation et une standardisation des produits et des normes et le respect de droits et devoirs communs dans toute la sphère économique. La question qui se pose est alors de

(7) I. KAUL / P. CONCEIÇÃO / K. LE GOULVEN / R. U. MENDOZA (dir.), *Providing Global Public Goods. Managing Globalization*, Oxford University Press, New York / Oxford, 2005.

savoir si les accords régionaux, dits « clubs », ne s'opposent pas à la mondialisation ou s'ils ne représentent qu'une étape vers la globalisation.

LA RÉGIONALISATION INTERNATIONALE,
UNE ÉTAPE OU UN ARRÊT AU PROCESSUS DE LA GLOBALISATION ?

Le terme de régionalisation est ambigu : il fait à la fois référence à la partition d'une nation et au regroupement des États-nations. Dans ce contexte, c'est de la partition du monde dont il est question. Pour certains analystes, la globalisation est allée trop loin alors que d'autres économistes voient la fin des États-nations (8) et une tendance vers les régions-États (9). Il est vrai que, aujourd'hui, la société civile a tendance à transcender les affiliations de nationalité, de citoyenneté ou de positionnement social.

Dans le cadre de la globalisation économique, l'étape régionale apparaît souvent comme une procédure intermédiaire. Elle se prête plus facilement aux négociations économiques, car les pays sont souvent de niveaux de développement proches. Or, l'accord régional doit se protéger à l'égard de l'extérieur (10), en indiquant notamment une préférence communautaire compatible avec les accords mondiaux. La question est alors de savoir si la régionalisation n'est qu'une étape « pédagogique » ou « d'analyse de la faisabilité » vers le marché généralisé. La constitution d'une grande région économique permet la réalisation d'économie d'échelle et d'une spécialisation efficace, elle favorise l'intégration des échanges de marchandises et la convertibilité automatique des monnaies. Elle est une ouverture de l'État vers un autre monde proche.

Pour Viner (11), les pays frontières se proposent souvent de réduire les droits de douane prohibitifs, d'autant plus facilement que les économies nationales des partenaires sont suffisamment semblables pour engager les procédures de restructurations nécessaires au processus d'intégration. Pour Johnson (12), l'Union peut conduire à une fonction collective de préférence industrielle intéressante, surtout si les pays présentent un degré de développement homogène, aux structures de production proches, plutôt que complémentaires. L'analyse néo-classique aboutit à plusieurs conclusions. D'abord, un pays non soumis à la concurrence internationale a intérêt à la création d'une union douanière avec un pays qui la subit; ce dernier con-

(8) D. RODRIK, *Has globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington, 1997.

(9) K. OHMAE, *Putting Global Logic First*, in K. OHMAE (dir.), *The Evolving Global Economy: Making Sense of the New World Order*, Harvard Business Review, Boston, 1995.

(10) M. ALLAIS, « La Mondialisation, le chômage et les impératifs de l'humanisme », Unesco, « Science et humanisme », 9-10 avril 1999.

(11) J. VINER, *The Customs Union Issues. Carnegie Endowment for International Peace*, New York, 1950.

(12) H. G. JOHNSON, « An economic theory of protectionism tariffs bargaining and the formation of customs unions », *Journal of Political Economy*, 1965.

serve un intérêt dans l'opération si le commerce de l'Union avec le reste du monde est contrôlé. Ensuite, un pays protégé par des restrictions à l'échange international qui s'allie à un pays qui ne produit pas le bien considéré opère un «*détournement de commerce*». Enfin, la «régionalisation» n'est pas optimale, sauf s'il existe un grand nombre de «blocs régionaux» – plus le nombre de pays est élevé dans l'Union et plus celle-ci est efficace. Cependant, un élargissement mal préparé peut réduire les solidarités et rendre moins efficace l'intérêt économique des accords de régionalisation (13).

Ces théories proposent la comparaison d'une situation donnée avec l'état idéal représenté par la concurrence soutenable. L'optimum de second rang que provoque la constitution de l'Union européenne ne conduit pas toujours à l'optimum général de premier rang, applicable au libre-échange généralisé. Autrement dit, l'Union européenne n'est pas nécessairement le chemin qui conduit au processus de globalisation : elle crée des détournements de commerce, notamment dans le secteur agricole, produisant au niveau international une situation sous-optimale, favorisant ainsi ses propres agents économiques. Dans ces conditions, la prise en compte des seuls intérêts nationaux ne conduit pas à l'optimalité économique, sans parler des questions collatérales de sécurité, de pouvoir, de puissance. L'Union peut moins rechercher la richesse à condition, si les autres pays en dehors de la zone subissent proportionnellement un plus grand préjudice par rapport à la situation optimale pour l'ensemble de la communauté internationale. Dans ce cas, à l'instar de la pensée mercantiliste, la puissance comparée est plus importante que l'optimalité économique.

Les accords régionaux sont souvent discriminatoires, parfois empreints de relents mercantilistes en contradiction avec le libre-échange. Depuis la naissance de l'OMC en 1995, les accords régionaux d'intégration se sont développés dans un objectif à la fois de protection, mais aussi de contestation d'une mondialisation économique (14) peu soucieuse des problèmes sociaux. Les échanges se sont intensifiés à l'intérieur des grandes zones géographiques. Pour l'Europe occidentale, le commerce intra-régional est passé de 40 % en 1948 aux deux tiers en 2004. A condition d'être notifiés et négociés, les accords régionaux font appel à des règles préférentielles, admises en conformité avec les exceptions admises par l'OMC. Ils s'appliquent aussi bien aux associations et forums de coopération économique qu'aux accords de préférence non réciproques, aux zones de libre-échange (15), aux unions

(13) Paul KRUGMAN, «The move toward free trade zones», *Federal Reserve Bank Of Kansas City Economic Review*, 1991.

(14) J.-M. SIROËN, *La Régionalisation de l'économie mondiale*, La Découverte, Paris, 2000.

(15) Elles proposent la réduction réciproque des barrières douanières (comme l'abolition des droits de douane et des barrières non tarifaires) entre les pays membres, mais les politiques douanières extérieures restent indépendantes.

douanières (16), aux marchés communs (17) ou aux unions économiques (18).

La question est de savoir si les accords préférentiels sont prédateurs (19). Pour Viner, si les pays de la zone y gagnent, au moins à court terme, il n'en va pas de même pour le reste du monde : « *d'un point de vue strictement économique, du fait de l'importance des effets de détournement et de prédation, les conséquences économiques réelles sont pour le moins incertaines, mais plutôt négatives, notamment si l'on se place du côté des consommateurs. Les 'blocs commerciaux' s'engagent parfois dans des mesures de rétorsions ou de représailles réciproques, ce qui peut conduire à une situation d'équilibre de type 'dilemme du prisonnier', moins intéressante en théorie que celle qui est produite par la situation initiale de libre-échange. Cependant, un jeu non coopératif ne conduit pas nécessairement à une guerre commerciale* » (20). La question est de savoir s'il existe un nombre optimal de blocs en faveur du processus de la mondialisation. En revanche, un faible nombre de blocs favorise l'émergence de guerres commerciales (21).

Aujourd'hui, la question est de savoir si le multilatéralisme constitue un préalable au régionalisme ? Avec les accords régionaux apparaissent à la fois de nombreux effets de détournement et l'émergence de rapports de force nouveaux. Ils dérogent à la clause de la nation la plus favorisée. Cependant, on peut se demander aussi si les accords régionaux ne constituent pas d'abord une réponse aux insuffisances du multilatéralisme. En effet, la clause de la nation la plus favorisée présente des effets pervers : elle limite *a priori* le champ des accords du fait de l'automatisme de leur extension, dans une position de défense face aux envahisseurs éventuels. La situation du plus petit commun accord est alors souvent retenue.

Dans les « régions », les groupes d'intérêt s'animent et interviennent. Si les importateurs sont perdants, il en va différemment des exportateurs. Les consommateurs bénéficient de la concurrence, mais, comme contribuables, il leur faut compenser la perte des ressources douanières et comme travailleurs les effets de la concurrence sur leurs emplois et le montant de leurs salaires. L'intégration régionale limite l'influence des groupes de pression nationaux, mais elle en fait naître d'autres aux rapports de force souvent accrus. Dans sa théorie des dominos, Baldwin (22) montre que l'intégration régionale conduit à un manque à gagner immédiat pour les pays non-mem-

(16) C'est une zone de libre-échange, avec la mise en place d'un tarif commun extérieur des droits de douane, conduisant au partage des recettes douanières.

(17) C'est une union douanière qui propose une libre circulation des hommes et des capitaux et l'absence d'obstacles douaniers.

(18) Elle suppose l'application de politiques publiques communes aux pays de l'Union.

(19) J.-M. SIROËN, *op. cit.*, pp. 57 et suiv.

(20) J. FONTANEL, *La Globalisation...*, *op. cit.*, p. 217.

(21) Paul KRUGMAN, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, 1991; Paul KRUGMAN, « The move toward free trade zones », *op. cit.*

(22) R. BALDWIN, « The causes of regionalism », *The World Economy*, vol. XX, n° 7, nov. 1997.

bres, surtout si ceux-ci n'engagent pas de négociations de « bon voisinage ». Cependant, ils ne supportent pas à terme les coûts importants liés à l'adhésion, à la suite de l'application d'une politique commerciale inadaptée à chacun des pays membres.

Dans ce contexte de régionalisation, Françoise Nicolas s'interroge sur les fondements de la prolifération des organisations régionales; elle souligne l'ampleur du mouvement et la diversité de ses formes. Cependant, le démantèlement du bloc socialiste explique une partie du phénomène, caractérisé par la primauté des accords bilatéraux *stricto sensu* et l'importance des accords entre pays sans frontières communes. Les difficultés des cycles de négociation, la volonté d'une certaine autonomie de la zone, l'apprentissage de l'insertion dans l'économie mondiale ou l'effet domino provoqué par le recul d'un pays fortement engagé dans le multilatéralisme sont autant de facteurs complétant les explications de cette prolifération. Si l'Amérique latine subit un affaiblissement de sa logique régionale, il n'en va pas de même pour l'Europe. Le commerce intra-régional africain est faible et celui de l'Amérique latine recule à nouveau. Dans ce contexte, l'importance des échanges intra-régionaux précède la mise en place des accords commerciaux régionaux. L'enchevêtrement des accords réduit la lisibilité de leur efficacité (effet « spaghetti »). Le régionalisme commercial enfin peut devenir une source de tensions internationales et parfois de fuite devant le multilatéralisme. Au fond, les accords commerciaux régionaux recouvrent des réalités et logiques très différentes. Le mouvement d'aujourd'hui n'est finalement pas très significatif d'une contestation radicale de l'OMC, d'autant que cette organisation voit le nombre de ses membres continuer à augmenter.

Pour Yann Echinard et Laetitia Guilhot, si l'intégration régionale se développe dans les relations économiques internationales d'aujourd'hui, touchant l'ensemble des régions du monde, les explications sont multiples. Parmi celles-ci, si la contestation de l'action de l'Organisation mondiale du commerce peut être évoquée, l'ouverture des pays en rattrapage, la recherche de développement régional ou la prise de conscience des biens publics régionaux « clubs » exercent une influence non négligeable. Plusieurs propositions de classification sont proposées, mais les « modèles purs » ne constituent que des points de reconnaissance qui permettent d'évaluer les trois configurations régionales principales, à savoir le modèle européen (coopération institutionnalisée et autonomie des marchés), le régime national (souveraineté des États et coopération institutionnalisée) et la gouvernance néolibérale (autonomie des marchés et souveraineté des États). Chaque accord présente des spécificités institutionnelles propres.

Enfin, pour Joël Ruet, les investissements directs étrangers en provenance du Sud, ainsi que les fusions et acquisitions initiés par les pays du Sud se multiplient. Se développent ainsi des firmes multinationales « globales », autonomes par rapport à leur pays d'origine, sur la base d'une

globalisation des processus de production intra-entreprise qui complète celui des échanges et du commerce international inter-entreprises. Il en résulte que, d'un point de vue industriel, les notions de Nord et de Sud perdent de leur pertinence. Aujourd'hui, l'accumulation du capital est à l'avantage des pays émergents, d'autant qu'elle n'est pas fondée sur des techniques prochainement désuètes. Si elles ne sont pas toujours à la pointe du progrès technologique (situation souvent de grand risque), elles ont une actualité industrielle indiscutable. Elles sont certes encore un peu en retrait et elles doivent choisir aujourd'hui entre les impératifs de la compétition par les coûts et le rattrapage technologique. Enfin, les grandes firmes occidentales ont perdu leur compétence sur les marchés à faible marge unitaire, ce qui n'est pas le cas des entreprises correspondantes chinoises et indiennes. Dans ce contexte, il leur faut réapprendre ce type de compétition, ce qui les conduit à rechercher des accords, des «*joint ventures*», des partenariats locaux et à développer des districts industriels ou des pôles de compétence. Si la distinction entre les firmes multinationales du Nord et du Sud a encore un intérêt, elle va progressivement, avec la montée de la globalisation, perdre de son sens.

* *
*

La régionalisation n'est pas synonyme d'accélération du processus de mondialisation. La terre est alors découpée en «quartiers» aux intérêts parfois divergents. La question est de savoir si les effets centrifuges ne sont pas supérieurs aux effets centripètes. Les rapports de force, les intérêts des nations et les conflits de l'histoire ont encore un avenir. Pour Mehdi Abbas, les organisations économiques internationales n'affectent pas les fonctions d'utilité ou de préférence des acteurs (23). Cependant, l'évolution des organisations économiques internationales est révélatrice des conflits, des crises et des solidarités qui secouent le monde contemporain.

(23) Mehdi ABBAS, *L'Organisation mondiale du commerce. Un essai d'interprétation en termes d'économie politique internationale*, Université Pierre Mendès France, Grenoble, 2000.

Bibliographie

- Abbas, M. (2000), *L'Organisation mondiale du commerce. Un essai d'interprétation en termes d'économie politique internationale*, Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Allais, M. (1999), *La mondialisation, le chômage et les impératifs de l'humanisme*, Science et humanisme, UNESCO. 9-10 Avril.
- Baldwin, R. (1997), The cause of regionalism, *The World Economy*, XX(7).
- Bauer, J., Roux, A. (1999), La paix comme bien public international. *Pax Economica*, 1(2).
- Coulomb, F., Fontanel, J. (2003) Disarmament : A century of economic thought, *Defence and Peace Economics* 6(3).
- Coulomb, F., Fontanel, J. (2006), Mondialisation, guerre économique et souveraineté nationale, *La Question politique en économie internationale*, La Découverte, Paris.
- Echinard, Y., Guilhot, L. (2007), Le nouveau régionalisme : de quoi parlons-nous ? *AFRI, Annuaire Français des Relations Internationales*.
- Fontanel, J., Henriques, P. (2007) *A Globalização em Análise: Geoeconomia e Estratégia dos Actores* Instituto Piageto, Lisboa
- Fontanel, J. (1995), *Organisations Economiques internationales*, Masson, Paris.
- Fontanel, J. (2001), *L'action économique de l'Etat*, L'Harmattan, Paris.
- Fontanel, J. (2002), *Globalisation économique et sécurité internationale. Introduction à la géoéconomie*. Collection "Côté Cours", Grenoble.
- Fontanel, J., Arrow, K., Klein, L., Sen, A. (2003), *Civilisations, globalisation et guerre*, Presses Universitaires de Grenoble.
- Fontanel, J., Touatam, A. (2004), Cancun et l'Afrique, la guerre du coton. *Géoéconomie africaine*.
- Fontanel, J. (2005), *La Globalisation en analyse*. Géoéconomie et stratégie des acteurs, L'Harmattan, Paris.
- Fontanel, J. (2007), Economie politique humanitaire, *Economics of International Security*, UPMF, Grenoble, Mars
- Fontanel, J. (2007), *Questions d'éthique : guerre, démocratie, économie, éducation, marketing, sport, genre*, L'Harmattan, Paris.
- Johnson, H.G. (1965), An economic theory of protectionism tariffs bargaining and the formation of customs unions, *Journal of Political Economy*.
- Kaul, I., Conceição, P., Le Goulven, K., Mendoza, U. (2005), *Providing global public goods. Managing Globalization*, Oxford University Press.
- Krugman, P. (1991), The move towards free trade zones, *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Boston.
- Musgrave, R.A., Musgrave, P.B. (2005) Prologue in *Providing Global Public Goods. Managing Globalization*. Oxford University Press.
- Nicolas, F. (2007), Le régionalisme commercial en 2006. Quelle réalité, quels dangers ? *AFRI, Annuaire Français des Relations Internationales*.
- Ohmae, K. (1995), The Evolving Global Economy : Making sense of the New World Order. *Harvard Business Review*, Boston.
- Rodrick, D. (1997), *Has globalization gone to far ?* Institute for International Economics. Washington.
- Ruet, J. (2007), Emergence des firmes multinationales du Sud et lecture du capitalisme, *AFRI, Annuaire Français des Relations Internationales*.
- Siroen, J.M. (2000), *La régionalisation de l'économie mondiale*, La Découverte.
- Stiglitz, J.E. (2002), *La Grande désillusion*, Fayard, Paris.
- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issues*. Carnegie Endowment for International Price, New York.