

## LA REGIONALISATION EST-ELLE UNE HERESIE ECONOMIQUE ?

Jean-Marc Siroën

CERESA, Université Paris-Dauphine

L'intégration régionale lie des pays géographiquement proches entre lesquels les relations économiques tendent à s'affranchir des frontières politiques. Cette intégration prend des formes institutionnelles variées mais qui ont toujours pour finalité de lever des obstacles aux échanges à l'intérieur de la zone considérée. Les accords favorisent l'intensification de l'ensemble des flux économiques, services, investissement direct, capitaux financiers. Une pression s'exerce alors en faveur de changes fixes qui peut conduire, comme en Europe, à l'Union monétaire.

Depuis la fin des années 1980, le nombre d'accords commerciaux régionaux a augmenté. Auparavant, l'Union européenne faisait figure d'exception. Elle se compare aujourd'hui à d'autres initiatives notamment en Amérique du Nord (l'ALENA), en Amérique du Sud (le Mercosur), en Asie (ASEAN).

Beaucoup voient dans cette diffusion des accords régionaux, une démarche libérale, c'est-à-dire une simple modalité du processus de mondialisation. D'autres, au contraire, perçoivent le renforcement des liens régionaux comme un moindre mal voire comme une alternative à une évolution qui serait dominée par les Etats-Unis.

Le caractère "libéral" des accords d'intégration régionale est discutable si, du moins, ce terme est entendu au sens de l'économie néo-classique. Les théories de l'économie internationale ne considèrent pas la régionalisation comme un optimum de premier rang car les arrangements régionaux sont, par définition, discriminatoires à l'encontre des autres pays. Si l'analyse économique admet que, dans certains cas, ces accords puissent élever le bien-être des pays participants et, pourquoi pas, de l'ensemble du Monde, elle considère, néanmoins qu'ils ont peu de chances, d'apporter de meilleurs résultats qu'un libre-échange généralisé et non discriminatoire (Siroën [2000]).

Ce pessimisme d'une profession, celle des économistes "académiques", assortie d'une forte réticence à l'encontre des accords "préférentiels" tranche avec l'optimisme des responsables politiques. Et même si les regroupements régionaux sont parfois contestés par des opinions publiques inquiètes, c'est moins à partir d'un raisonnement économique structuré que par l'intuition des risques occasionnés par des abandons de souveraineté, même partiels.

Cet article abordera ce divorce sous l'angle des relations économiques internationales. En effet, il ne s'agit pas seulement d'apprécier la régionalisation dans l'absolu, mais relativement aux autres formes d'organisation, substituables ou complémentaires. Après

avoir rappelé les fondements du pessimisme de l'économie académique, nous relèverons l'écart entre les scénarios imaginés par l'analyse économique standard et le déroulement réel des régionalisations. Une réhabilitation d'une approche économique sera proposée à partir d'une analyse en terme de biens publics internationaux.

## **1. L'ECONOMIE CLASSIQUE DES ARRANGEMENTS REGIONAUX.**

Les accords d'intégration régionale ont longtemps été considérés comme des accords de libre-échange. Ainsi, la libéralisation commerciale au XIX<sup>e</sup> siècle est souvent illustrée par l'accord Cobden-Chevalier de 1860, traité de libre-échange entre l'Angleterre et la France. Pourtant, la vague protectionniste des années 1930 s'était également accompagnée d'un repli des grandes puissances sur leur Empire colonial complété, parfois, par des accords bilatéraux discriminatoires. Lors de négociations commerciales d'après-guerre, les accords régionaux préférentiels devenaient donc une sorte d'hérésie. Le multilatéralisme affirmé dès 1944 à Bretton Woods et prolongé par la clause de la nation la plus favorisée du GATT avaient justement pour fonction de dissuader les pays de renouer avec cette tentation. Le Commonwealth et la guerre froide sauveront les accords de libre-échange et d'Union douanière en les insérant dans une clause d'exception, l'article XXIV du GATT <sup>1</sup>.

### **1.1 les accords d'intégration régionale dans la théorie : une hérésie bénigne ?**

En effet, le caractère préférentiel, et donc discriminatoire, des arrangements régionaux posait problème. La théorie de l'intégration commerciale est apparue sous sa forme moderne dans les années 1950. Elle accompagnait une vague d'accords régionaux et, notamment, la formation attendue d'une grande zone d'intégration en Europe. Elle montrait non seulement que les accords régionaux avaient toutes les chances d'être prédateurs pour le reste du Monde, ce que les négociateurs du GATT avaient perçu, mais encore que l'amélioration de la situation de la zone n'était pas assurée, ce qui était moins intuitif.

#### **1.1.1 L'égoïsme désacralisé de l'approche néo-classique.**

Désacralisés aux yeux des négociateurs du GATT par le mauvais exemple des années 1930, les accords préférentiels, qu'ils soient ou non régionaux, le seront aux yeux des économistes académiques quelques années plus tard grâce au modèle de Jacob Viner

---

<sup>1</sup> Graz (1999) montre que les négociations commerciales engagées pendant la guerre entre les Etats-Unis et la Grande Bretagne butaient sur les préférences impériales britanniques. Il a fallu que les Etats-Unis se rallient à la position selon laquelle l'intégration économique européenne était le meilleur rempart contre l'Union soviétique pour que les Etats-Unis acceptent finalement ce type d'exception à la clause de la nation la plus favorisée dans la Charte de la Havane (signée mais non ratifiée) et dans le GATT.

[1950]. Celui-ci montrait, en effet, que si les accords régionaux "créaient" bien de l'échange à l'intérieur de la zone, ils en "détruisaient" aussi par rapport à l'extérieur. La nature du résultat final pour la zone n'était donc pas assuré, contrairement à ce que supposaient alors la plupart des économistes, polarisés sur les effets de création.

Le modèle de Viner repose sur la théorie conventionnelle des avantages comparés qui justifie le libre-échange par le gain qu'il procure aux consommateurs dans le cadre, bien entendu, d'économies fluides où les facteurs de production se réallouent aisément. Les importations libérées permettent aux économies de se spécialiser et d'affecter leurs ressources rares dans les secteurs où ils sont comparativement les plus efficaces. Cette réorientation de l'activité crée un surplus de production exportable qui équilibre les importations. La diminution du prix relatif des biens importés améliore la situation des pays qui s'ouvrent à l'échange. Plus les sources d'approvisionnement sont diversifiées, plus les économies ont de chances de se spécialiser et donc d'améliorer leur situation.

A partir de ce modèle générique, le scénario proposé par Viner s'adapte à la situation de l'après-guerre. Certes, les pays conservent des niveaux de protection élevés, hérités des années 1930. Mais, en même temps, les accords de Bretton Woods et la mise en place du GATT orientent les économies occidentales vers la libéralisation des échanges. Un accord régional permet d'abaisser, voire de supprimer les tarifs au profit d'un nombre limité de pays. Mais des négociations multilatérales, menées au sein du GATT, visent à les abaisser vis-à-vis de tous ce qui apparaît "meilleur" en terme d'efficacité économique.

Viner met en évidence les deux effets contradictoires d'une Union douanière : un effet de création de commerce et un effet de détournement. Le premier améliore la situation du pays importateur, le second la détériore. L'effet net est incertain.

Supposons que la France protège sa production de tomates. Le prix mondial est de 4 alors que le prix intérieur est de 8. Pour protéger ses producteurs, la France applique un tarif douanier de 100%, c'est-à-dire, ici, de 4. Ce tarif est élevé, mais il autorise des importations tant que le prix intérieur ne permet pas une offre suffisante pour couvrir la demande intérieure.

La France et l'Italie décident de former une Union douanière. Les tomates italiennes sont moins chères que les tomates françaises : 6 au lieu de 8. La suppression des tarifs douaniers entre la France et l'Italie, permet aux consommateurs d'obtenir des tomates à moindre prix et d'augmenter leur consommation. Certes, les producteurs français les moins efficaces, c'est-à-dire ceux qui produisent à un coût supérieur à 6, doivent disparaître. L'analyse économique montre néanmoins que les gains des consommateurs l'emportent sur les pertes des producteurs qui, par ailleurs devraient se reconvertir dans d'autres activités et, notamment, dans les secteurs exportateurs. Symétriquement, ceux-ci devront d'ailleurs répondre à une demande croissante de l'Italie. L'accord régional conduit à une baisse du prix intérieur et à une augmentation de la demande alors même que la production nationale diminue. Les importations sont financées par le surplus d'exportations. L'effet de création de commerce est favorable à la France.

Mais ce gain doit être confronté à une perte. Auparavant, l'économie française s'approvisionnait au prix mondial de 4. Elle se procure maintenant ses tomates au prix de 6. Elle renonce donc à s'approvisionner auprès des producteurs les plus compétitifs. Ses termes de l'échange se dégradent. D'après la terminologie de Viner, cet effet de détournement pèse négativement sur le bien-être de la France.

L'analyse montre que la balance de ces effets contradictoires est incertaine. Les études empiriques tendent à conclure qu'ils sont dans un sens ou dans un autre relativement limités.

### **1.1.2 Les espoirs nuancés de la nouvelle économie internationale.**

Certes, la présentation originelle de Viner reposait sur des hypothèses méthodologiques contestables (équilibre partiel, petit pays, élasticité des offres d'importation, statique comparative, etc.). Après de multiples prolongements, la "nouvelle économie internationale" proposera dans les années 1980 un réexamen systématique des effets de l'intégration qui sera repris aussi bien dans les travaux académiques que dans les études commanditées par l'administration. Une des surprises de ces modèles, a priori critiques, était qu'ils conduisaient plutôt à réévaluer les gains à l'échange grâce notamment à la prise en compte des économies d'échelle, une plus grande diversité des produits proposés aux consommateurs, une remise en cause des monopoles et des oligopoles nationaux. Néanmoins, ces approches rendent également plausibles des effets d'agglomération qui pourraient conduire à concentrer la production industrielle dans certaines régions quitte à accentuer les divergences structurelles à l'intérieur de la zone d'intégration.

Cette approche a également permis de minimiser les effets de détournement du moins lorsque les accords préférentiels impliquent des pays relativement développés et proches, du point de vue géographique comme du point de vue économique <sup>2</sup>. En effet, s'il existe des cas rares de traités de libre-échange entre pays éloignés (Etats-Unis-Israël; UE-Afrique du Sud) la plupart des zones se constitue entre pays voisins. Un des succès de l'UE vient justement du caractère compact de ses contours. A contrario, un des pays qui a apparemment le moins profité de l'intégration est justement le pays le plus éloigné géographiquement du cœur de l'Union : la Grèce.

---

<sup>2</sup> La réhabilitation de la distance dans l'analyse des relations commerciales est paradoxale : le progrès technique n'a-t-il pas permis une baisse constante et spectaculaire des coûts de transport ou de communication ? Les travaux empiriques tendent pourtant à montrer que les flux d'échange restent fortement influencés par la distance géographique même si celle-ci intègre aussi des proximités historiques, culturelles ou linguistiques. Quelques remarques peuvent contribuer à expliquer ce paradoxe : (1) l'inertie qui explique que des flux d'échange continuent à donner une importance à la proximité qui, normalement, ne serait plus justifiée par les coûts de distance (2) la baisse des coûts de transports permet à de nouveaux biens d'être échangés à des coûts de transport qui, tout en restant élevés, ne sont plus prohibitifs (3) L'importance persistante et, peut-être, renforcée, de la proximité dans les contacts personnels entre dirigeants et, surtout, entre les firmes et les clients (Krugman, [1995]).

Un autre élément jouerait en faveur des flux d'échange bilatéraux : le niveau de développement. Ainsi, les modèles économiques dits gravitationnels prennent comme hypothèse que les volumes bilatéraux d'échange sont déterminés par des variables comme le produit des PNB respectifs (effet "gravitationnel" <sup>3</sup>), et par la "distance" économique (par exemple, les écarts de PNB par tête).

Si les zones d'intégration préférentielles recourent de telles zones "naturelles" <sup>4</sup>, les effets de détournement sont, par définition, réduits. En leur absence, les échanges seraient, de toute façon, plus intenses dans la zone. Comme l'écrit Krugman [1991b], dans une zone naturelle : "*les pertes potentielles relatives au détournement de commerce sont limitées et les gains potentiels relatifs à une création de commerce sont importants*". Cet optimisme sur l'innocuité des préférences régionales a aussi pour contrepartie un grand pessimisme sur leurs effets : à quoi bon s'engager dans des accords discriminatoires si une ouverture non-préférentielle (multilatérale) aboutit à des résultats similaires...

Cette tentative de "blanchir" les accords préférentiels reste néanmoins contestée par de nombreux économistes académiques. Pour Frankel et alii [1996], les coûts de transport entre les continents ne sont pas prohibitifs. Si ces coûts sont suffisamment faibles, les zones de libre-échange (dites zones "super-naturelles" par référence aux zones "naturelles" de Krugman) pourraient réduire le bien-être conformément au modèle "vinerien".

### 1.1.3 Des accords préférentiels présumés prédateurs.

Un des effets mécaniques de la zone de préférence est d'agréger des marchés qui représentent ensemble une part plus grande des marchés mondiaux.

Si la zone restait "petite" par rapport au marché mondial <sup>5</sup>, les conséquences des effets de détournements sur les pays tiers seraient négligeables. Mais cette hypothèse est irréaliste. Les zones de préférences, comme l'Union Européenne ou l'Aléna, peuvent affecter les prix mondiaux. Dans ces conditions, l'accroissement des échanges à l'intérieur de la zone peut conduire à dégrader les termes de l'échange <sup>6</sup> du Reste du Monde puisque la demande de la zone diminue. Certes, la zone de préférence peut, le

---

<sup>3</sup> Transposition des lois physiques sur l'attraction des masses : deux grands pays ont davantage de chance de s'attirer que deux petits.

<sup>4</sup> Pour Krugman [1991b], une zone naturelle se définit comme une zone à l'intérieur de laquelle, en l'absence de barrières aux échanges et d'accords de préférence, les échanges seraient plus intenses qu'avec le reste du Monde.

<sup>5</sup> C'est-à-dire dont le volume des importations et des exportations est suffisamment important pour influencer le prix mondial.

<sup>6</sup> Les termes de l'échange représentent le rapport des prix à l'exportation sur celui des importations. Leur amélioration est censée accroître le bien-être dans la nation.

cas échéant, "indemniser" le reste du monde tout en permettant à la zone de conserver un gain net. Dans la pratique, néanmoins, la réalisation effective de ce versement compensatoire est difficilement envisageable. Dans le cas d'une Union douanière, il peut néanmoins prendre la forme d'une plus grande ouverture de celle-ci au reste du monde. D'après le théorème de Murray Kemp & Henry Wan [1976], il existe toujours une grille tarifaire qui permet de maintenir le volume des importations en provenance du reste du monde et, ainsi, d'éliminer l'impact des effets de détournement.

Si la création d'une zone peut affecter les termes de l'échange du reste du Monde sans manipulation de la politique commerciale, a fortiori, un grand pays ou une grande Union douanière peut adopter délibérément des mesures qui, en diminuant la demande d'importation, déprimeront le prix mondial. En réaction, les pays "victimes" peuvent être incités à se regrouper dans une Union douanière pour dissuader une zone ou un grand pays de mettre en œuvre une politique commerciale optimale. En théorie, le scénario d'une fragmentation du Monde en un nombre limité de blocs est donc plausible.

Cette rivalité entre puissances commerciales intégrées empêche-t-elle la mise en œuvre de politiques commerciales prédatrices, par une sorte d'équilibre de la terreur ou, au contraire, les favorise-t-elle ? Harry Johnson [1953] a mis en évidence les conséquences des guerres commerciales déclenchées à l'initiative d'un pays qui, par exemple, mettrait en œuvre une politique commerciale optimale. Les représailles conduiraient les blocs à s'affronter dans un jeu non coopératif. Un pays qui croirait gagner en imposant un tarif optimum négligerait le fait que l'autre pays puisse lui aussi avoir intérêt à adopter des mesures de représailles. Dans le cas général, cette guerre conduirait à un équilibre de type "dilemme du prisonnier" où la situation des deux pays se dégraderait par rapport à la situation initiale de libre-échange.

Ce risque est constamment rappelé par les adversaires des accords régionaux, perçus comme agressifs a priori (voir notamment Jagdish Bhagwati [1993]). A partir d'un modèle, il est vrai très restrictif, Paul Krugman [1993], tout en rappelant que le libre-échange mondial est la meilleure solution, montre que le pire serait à attendre d'une partition du monde en trois blocs.

Dans les faits, il paraît pourtant difficile de soutenir un mouvement général vers un durcissement protectionniste des zones de préférence. Les craintes souvent exprimées de voir l'Union européenne se constituer en forteresse ne se sont jamais avérées.

## **1.2 les accords d'intégration régionale dans la réalité : un complément du multilatéralisme ?**

Nous avons vu que l'analyse économique standard conduit à considérer les effets économiques de l'intégration régionale au mieux comme bénins et, au pire, comme néfastes et déstabilisants. Compte tenu du coût politique que représente souvent la ratification de tels accords, les gains attendus ne peuvent suffire à justifier l'investissement des responsables politiques en leur faveur.

### 1.2.1 Un multilatéralisme ouvert au régionalisme

Si l'intégration régionale ne correspond pas au "libre-échangeisme", on aurait tort de considérer que le multilatéralisme, mis en place après la seconde guerre, s'inscrive dans l'orthodoxie économique libérale. Le débat n'est donc pas entre un néo-libéralisme incarné par l'OMC et un régionalisme protecteur, dernier rempart contre la dictature des marchés. L'OMC, comme l'ancien GATT, obéit à une logique "mercantiliste". La doctrine qui apparaît dans les textes doit peu aux théories classiques du commerce international (Siroën, [1998]). Les pays n'acceptent de s'ouvrir que dans la mesure où cette "concession" leur assure l'ouverture des marchés d'exportation. Elle est perçue comme un stimulant de la croissance des entreprises nationales, de la création d'emplois, de la hausse des profits. Si une grande attention est accordée aux producteurs, existants ou susceptibles d'exister, quitte à les entourer de garde-fous (droits antidumpings autorisés par l'article VI, clauses de sauvegarde de l'article XIX) les consommateurs ne font l'objet d'aucune sollicitude particulière <sup>7</sup>.

Pour certains économistes orthodoxes, comme, par exemple, Bhagwati, le multilatéralisme, malgré ses fondements mercantilistes, reste néanmoins le système d'organisation le mieux adapté pour se rapprocher d'un objectif final qui serait la libéralisation complète des échanges. Peu importe, finalement, les fondements doctrinaux des textes s'ils conduisent à l'effet désiré : l'ouverture des échanges. Le traitement de la Nation la plus favorisée (NPF) est ainsi considéré comme un instrument puissant de libéralisation en exigeant que toute concession accordée à un pays soit généralisée à tous les pays membres de l'OMC <sup>8</sup>. Les accords préférentiels sont une exception à ce principe. Dans cette logique, ils ralentiraient la libéralisation des échanges.

Les textes et la pratique apportent pourtant une réponse plus nuancée. Le GATT, puis l'OMC, sont restés relativement pragmatiques. Dès lors qu'ils respectent certains principes (OMC, 1995), les exceptions au traitement NPF, peuvent être rendues compatibles avec les règles du commerce international au titre de l'article XXIV du GATT, de la Clause d'habilitation, de l'article V du GATS. Le cas échéant, lorsque les accords ne respectent pas les conditions imposées, les pays peuvent encore demander des dérogations.

### 1.2.2 Le régionalisme ne s'oppose pas au libre-échange et au multilatéralisme.

---

<sup>7</sup> De ce point de vue, si le libéralisme se distingue du mercantilisme par l'attention qu'il porte aux consommateurs, la condamnation par l'OMC de l'interdiction de viande bovine américaine susceptible d'avoir été traitée aux hormones confirme la préférence donnée aux producteurs (ici exportateurs américains) sur les consommateurs (ici européens) qui avaient demandé et obtenu l'interdiction de l'utilisation des hormones.

<sup>8</sup> La clause de la nation la plus favorisée ne suffit pourtant pas à caractériser le multilatéralisme. Comme le rappelle Douglas Irwin [1995], les accords bilatéraux de libre-échange du XIX<sup>e</sup> siècle, comme le traité franco-britannique de 1860, incluaient, une clause de la nation la plus favorisée qui n'était couverte par aucune institution internationale comparable, même de loin, au GATT ou à l'OMC.

Certaines traces de protectionnisme peuvent être relevés dans les accords d'intégration régionale : les règles d'origine dans l'Aléna (Krueger, 1995), la Politique agricole commune dans l'Union européenne. Mais, dans l'ensemble, la thèse selon laquelle l'intégration régionale aurait conduit les pays intégrés à se désintéresser du multilatéralisme et, a fortiori, à se constituer en forteresses commerciales, est resté un fantasme.

Certains accords régionaux préférentiels reproduisent les structures et les règles multilatérales. Ils devancent parfois le multilatéralisme. L'Aléna imposait ainsi aux trois pays membres (Etats-Unis, Canada, Mexique) des règles en matière de propriété industrielle qui seront dépassées par les accords de Marrakech.

Les accords de préférence ne sont pas, aujourd'hui, un substitut à l'ouverture multilatérale. C'est d'abord l'abaissement unilatéral des tarifs suivi de l'adhésion au GATT qui ont le plus souvent attesté, dans les années 1980, le ralliement d'un certain nombre de pays à l'ouverture commerciale. C'est ce mouvement initial d'adhésion au multilatéralisme qui a rendu possible l'existence ou l'élargissement des accords régionaux. L'adhésion du Mexique au GATT a ainsi précédé l'Aléna. Ce pays, traditionnellement très protectionniste, avait auparavant libéralisé son commerce extérieur tout comme, d'ailleurs, les pays "candidats" à l'Aléna, le Chili et l'Argentine, les autres pays du Mercosur (Sam Laird, [1997]) ou les pays de l'est européen actuellement candidats à l'Union européenne.

A l'inverse, dans le passé, les accords préférentiels régionaux, conçus comme une alternative à la libéralisation multilatérale, ont échoué, notamment en Afrique ou en Amérique latine. Ils devaient permettre de préserver une stratégie de développement fondée sur la substitution d'une production nationale aux importations. Cette orientation, même menée dans un cadre régional, s'est heurtée à des problèmes de taille industrielle critique et de marchés intérieurs insuffisants.

### **1.2.3 Les accords préférentiels ne se limitent pas à la libéralisation des échanges.**

L'analyse classique limite souvent les accords préférentiels à l'abaissement des tarifs douaniers. Or, comme nous l'avons vu précédemment, la libéralisation des échanges a souvent lieu, pour l'essentiel, avant l'accord. Dans les faits, les discussions portent certes sur l'ouverture du "noyau dur" des protections commerciales, mais aussi sur les règles du jeu. Tout se passe comme si, à partir d'un certain seuil, l'approfondissement des relations économiques devait être conditionnée par l'adhésion à des valeurs et des règles communes.

Les accords d'intégration ne se limitent à la seule levée d'obstacles aux échanges. Ils suscitent ou accélèrent un processus d'harmonisation institutionnelle qui vise à réduire les écarts entre les principes et les pratiques des différents pays concernés. La convergence institutionnelle qui accompagne les accords d'intégration, porte notamment, sur le droit de la propriété intellectuelle, le droit des affaires et de la concurrence, la liberté des investissements, les normes.

Les accords d'intégration visent à harmoniser les réglementations sensibles ou, à défaut, leur imposent des règles minimales qui justifieront une reconnaissance mutuelle. Les accords a priori les moins ambitieux, comme l'Aléna, incluent pourtant des dispositions qui relèvent de cette convergence institutionnelle (environnement, droit du travail, investissement, etc.). La clause sociale de l'Aléna est ainsi fondée sur le principe de la reconnaissance mutuelle des législations sociales associée à une procédure de règlement des différends.

Les accords régionaux visent donc d'abord à établir des règles du jeu qui préservent les pays concernés des comportements jugés indésirables de la libéralisation des échanges. C'est une fois que celles-ci sont établies dans la zone que les échanges peuvent être autorisés à se libéraliser de manière préférentielle et, alors, atteindre les noyaux durs sur lesquels la négociation multilatérale s'était cassée les dents.

Cette analyse tend à relativiser l'importance donnée par l'analyse néoclassique aux effets de détournement. En effet, la préférence commerciale qu'elle met en cause a aussi pour contrepartie une mise à niveau contraignante des réglementations et à laquelle n'est pas astreinte les pays extérieurs à la zone.

## **2. UNE REHABILITATION RAISONNÉE DES ACCORDS PRÉFÉRENTIELS. REGIONALISATION ET NIVEAU OPTIMAL DE FOURNITURE DE BIENS PUBLICS INTERNATIONAUX.**

Compte tenu des effets limités que l'analyse économique attribue à l'intégration régionale, la multiplication des accords relève-elle de l'irrationalité et de l'ignorance des dirigeants politiques ? Leurs choix sont-ils soumis à des groupes de pression qui tirent avantage de la libéralisation même si celle-ci est limitée à la région <sup>9</sup> ? Ou la véritable raison d'être des accords régionaux ne serait-elle pas de favoriser la stabilité politique de la zone comme le confirmerait la genèse de l'UE et l'Aléna ? Bref, si l'analyse économique ne justifie pas l'engouement en faveur des regroupements régionaux, c'est ailleurs qu'il faudrait en trouver l'explication. Ces facilités ne seront pas reprises ici même si elles expriment une part de vérité. Nous tenterons, plutôt, de réhabiliter une analyse économique plus déductive que l'analyse "classique" évoquée précédemment et qui, dans ses développements, peut d'ailleurs englober certaines de ces explications d'économie politique.

Les accords d'intégration régionale fondent une organisation des relations économiques qui s'intercale entre le niveau mondial et le niveau national (qui est souvent lui-même une fédération de régions), voire infra-nationale (la Province). Ces différents échelons entrent alors en concurrence dans la fourniture de biens publics internationaux.

---

<sup>9</sup> La "théorie des dominos" formulée par Baldwin [1993] considère ainsi que l'élargissement des zones d'intégration régionale, comme l'Union Européenne, s'explique par la pression des exportateurs qui souhaitent faire entrer leur pays dans la zone pour profiter des occasions d'un marché intérieur plus vaste. Cette pression est elle-même d'autant plus forte que la zone constituée est large.

## 2.1 L'offre de biens publics internationaux.

Dans sa définition économique courante, est considéré comme "public" un bien accessible sans discrimination. Il est donc difficilement tarifiable (propriété de non-exclusion) alors même que l'usage par un agent quelconque ne remet pas en cause sa disponibilité (principe de non rivalité dans la consommation). Les routes, l'éclairage public, la sécurité, la monnaie, le droit, la police, peuvent ainsi être considérés comme des biens publics. Le financement de ces biens se heurte à la question du resquillage (*free riding*), comportement rationnels d'acteurs qui comptent pouvoir utiliser le bien en échappant à son financement ce qui tend à provoquer une sous-production de ce type de biens.

### 2.1.1 Les caractéristiques de l'offre.

Du fait même de ces propriétés, les entreprises privées ne sont pas incitées à produire les biens publics à des conditions de prix concurrentiels ce qui, en général, plaide en faveur d'une fourniture publique (Etat, collectivité locale, régie, etc.) au sens courant du terme. Le fournisseur public bénéficie d'un pouvoir de coercition qui permet sinon d'éliminer, du moins de réduire le risque de resquillage.

Charles Kindleberger [1988] a étendu cette approche aux biens publics "internationaux", ensemble de biens accessibles dans tous les Etats où les opérateurs -consommateurs, entreprises- en tirent avantage mais qui n'ont pas nécessairement un intérêt individuel à les produire. Dans sa définition très large, mais non sans discussions, les auteurs rangent parmi les biens publics internationaux un système commercial ouvert, un système monétaire international stable, un prêteur en dernier ressort international, des normes internationales, un droit de propriété bien défini, etc.

Certes, pour Kindleberger, un système commercial ouvert inclut le libre-échange (mais également ... la liberté des mers). Il se situe néanmoins dans la perspective de Bretton Woods c'est-à-dire dans une problématique de sous emploi et d'effet d'entraînement des exportations sur la conjoncture, d'ailleurs omniprésente dans le GATT. Il se distingue ainsi d'une perspective libérale classique qui raisonne en plein emploi et situe les gains de l'échange au niveau des importations.

A priori, une offre mondiale de biens publics sera supérieure à une offre régionale ou nationale : les marchés accessibles sont plus vastes et les perspectives de gains de dimension plus riches, les normes universelles assurent la compatibilité des réseaux, etc. La thèse défendue ici est, pourtant, que dans un certain nombre de cas, les biens publics internationaux seront plus abondamment et plus efficacement fournis à l'échelon régional qu'à l'échelon mondial ou multilatéral.

### 2.1.2 L'offre de biens publics différenciés.

Par analogie avec la "nouvelle théorie du consommateur" de Lancaster (1975), les biens publics sont différenciables et chaque territoire géographique (village, province, nation, zone, etc.) ou chaque communauté se définit une sorte de "variété idéale" qui n'a pas nécessairement les mêmes caractéristiques que celle préférée par les autres zones. Une meilleure adéquation du bien public à une demande spécifique doit donc être mise en balance avec le coût supplémentaire de production et d'usage qui résulte d'une demande plus restreinte et d'un usage moins standardisé. L'histoire, la géographie, la coutume, l'héritage légal, l'expérience des institutions, l'homogénéité culturelle, les tensions géopolitiques internes, par exemple, modèlent les "caractéristiques" des biens publics "idéaux". Dans le même ordre d'idée, la théorie des zones monétaires optimales a montré que l'utilité d'un bien public international type, comme un système de change fixe, était astreinte à un certain nombre de conditions comme la mobilité internationale des facteurs ou l'intensité des échanges à l'intérieur de la zone.

Chaque communauté, province, pays, zone d'intégration, exprime des sensibilités significativement différentes. Le surplus social associé à l'usage des biens collectifs "universels" prend donc différentes valeurs dans les différents pays. Les consommateurs européens expriment davantage de réticences à l'égard des viandes traitées aux hormones que les consommateurs américains, plus sensibles aux caractéristiques environnementales. Garantir leur absence est un bien public qui n'a de valeur que pour les consommateurs européens. L'utilité sociale d'une telle certification aurait même toutes les chances d'être négative si les consommateurs américains considéraient que l'inconvénient du traitement aux hormones était secondaire par rapport au prix de la viande.

La fourniture commune d'un bien public unique, ou en nombre insuffisant, peut donc réduire le bien-être : perte réelle de souveraineté des Etats qui abandonnent ou délèguent la responsabilité de la fourniture de biens publics, crainte de la suprématie industrielle, culturelle ou linguistique du pays leader (les Etats-Unis), inadaptation de normes "universelles" à la spécificité nationale. De plus, la standardisation peut aussi conduire à renoncer à des demandes spécifiques à forte connotation nationale ou régionale.

### **2.1.3 Différenciation des biens publics et éclatement des Etats.**

D'un point de vue économique, et donc réducteur, la formation des nations peut-être perçue comme un processus par lequel les provinces renoncent à produire seules des biens adaptés à leur spécificité pour bénéficier de biens publics, moins coûteux ou de meilleure qualité, fournis par un Etat qui bénéficie alors des effets de dimension ou qui atteindrait une taille critique en matière, notamment, de sécurité.

L'élargissement des zones d'intégration régionale, et, a fortiori, la mondialisation du libre-échange, ne rend-il pas superflu cet échelon intermédiaire des Etats-Nations ? En effet, l'abandon d'une fourniture provinciale de certains biens publics n'apparaît plus comme la contrepartie nécessaire d'un élargissement des marchés accessibles aux producteurs provinciaux. Pour Alberto Alesina, Enrici Spolaore et Romain Wacziarg [1997], *"la globalisation des marchés marche main dans la main avec le*

*séparatisme politique*". Dès lors que la taille des marchés influence la productivité des économies, l'accès à des marchés plus vastes, régionaux (UE, ALENA) ou mondiaux permet ainsi de préserver une plus grande homogénéité de la population dans des nations plus petites. La taille des nations devient le résultat d'un arbitrage entre les économies d'échelle obtenues dans la production de biens publics et le coût de l'hétérogénéité culturelle ou ethnique (Alesina et Spolaore [1997]). L'Etat national apparaît comme un échelon intermédiaire en concurrence avec les autres niveaux : provincial d'un côté, régional et multilatéral de l'autre même si l'attachement de l'opinion à la fourniture de biens publics nationaux (système social, enseignement,...) peut contenir ces forces centripètes.

Il est vrai que des zones d'intégration ont été confrontées à des pressions séparatistes. Si les anciens pays communistes (URSS, Yougoslavie, Tchécoslovaquie) ne constituent sans doute pas une référence adéquate car se situant dans un système économique et politique différent, les tensions en Italie du Nord, au Pays basque, en Corse, en Belgique sont une réalité. L'Ecosse, le Pays de Galles, la Catalogne ont vu leur autonomie renforcée. La Belgique est devenue un Etat Fédéral. L'ouverture commerciale du Canada et l'Aléna ont été mieux acceptés par les souverainistes du Québec francophone que par les fédéralistes de l'Ouest anglophone. Les réserves de la Suisse à l'égard de l'intégration européenne ne s'expliquent-elles pas aussi par sa crainte d'enclencher un processus d'éclatement de la Confédération ?

## **2.2 Régionalisation et stabilité de la coopération.**

La fourniture de biens publics internationaux exige une coopération forte entre Etats et des règles du jeu qui contiennent les stratégies de resquillage des acteurs. Certes, une organisation comme l'OMC a pour mission d'assumer cette fonction. Mais, dans certains cas, son efficacité est relativement plus faible que celle attendue d'une coopération régionale. Les accords préférentiels apparaissent alors comme une alternative à l'offre déficiente de biens publics internationaux.

### **2.2.1 Le resquillage dans la clause de la nation la plus favorisée.**

Les accords de préférence régionale, comme exception à la règle multilatérale de la clause de la nation la plus favorisée, alimentent une des critiques principales à leur encontre. Pourtant, cette clause n'est pas dépourvue d'effets pervers.

Supposons que le Chili souhaite réduire ses tarifs avec les Etats-Unis pour, en contrepartie, bénéficier de l'ouverture du marché américain. Si cette préférence n'était accordée qu'au seul Chili, les impacts sur l'économie américaine seraient d'autant plus négligeables que l'ouverture serait réciproque. Et, le reste du Monde ne percevrait sans doute pas beaucoup de différences avec la situation antérieure.

Pourtant, la clause NPF obligerait les Etats-Unis à généraliser cette mesure à l'ensemble des pays de l'OMC ce qui reviendrait à une libéralisation unilatérale des Etats-Unis. Une

mesure bénigne, acceptable politiquement, se transformerait en mesure d'envergure. Quelle que soit l'analyse économique susceptible de justifier un tel choix, il est peu probable qu'elle puisse, dans la réalité, être acceptée par les responsables américains car le Congrès et l'opinion publique ne verront l'accord que comme une ouverture au Monde du marché américain qui n'aurait pour contrepartie que l'ouverture du seul marché chilien aux firmes américaines...

Supposons même, hypothèse d'école, que les Etats-Unis, surmontent les réticences du Congrès pour accéder à la demande du Chili, quitte à généraliser cette ouverture aux pays membres de l'OMC. Cette stratégie libérale et unilatérale des Etats-Unis ne contribuerait pas à rendre mécaniquement le Monde plus ouvert car les négociateurs américains se priveraient de "munitions" pour négocier l'ouverture des pays tiers. Ils auront déjà fait don des concessions qu'ils auraient pu échanger. La préférence "mercantiliste" des pays pour la réciprocité a donc pour conséquence paradoxale de transformer le libéralisme des Etats-Unis en terreau du protectionnisme dans les autres pays !

Dans l'histoire, l'application rigide de la clause de la NPF a d'ailleurs eu, parfois, des conséquences négatives. Mathilde Maurel [1998] considère ainsi que l'attachement des grandes puissances et de la Société des Nations à la Clause aurait dramatiquement ralenti la libéralisation des échanges entre les anciens pays de l'Empire austro-hongrois, qui formaient pourtant une zone d'échange "naturelle".

Dans l'exemple précédent, et hypothétique, du Chili, le resquillage des pays tiers était passif. L'éventuelle concession unilatérale des Etats-Unis "tombait du ciel". Mais l'organisation même du multilatéralisme peut, dans certains cas, favoriser des comportements de resquillage plus actifs. En effet, si les grandes puissances commerciales exercent un pouvoir d'influence dominant dans les négociations commerciales, les petits pays bénéficient néanmoins d'une position asymétrique favorable. La règle du consensus qui s'applique à l'OMC leur confère un quasi pouvoir de veto. Les grands pays, d'abord intéressés par l'ouverture des grands marchés, n'ont pas toujours intérêt à bloquer un accord général lorsque des petits pays jouent avec la réciprocité pour bénéficier, grâce au traitement NPF, de l'ouverture des autres pays sans pour autant accorder des concessions équivalentes. Si le resquillage est limité à quelques petits pays, les conséquences sont minimales. Mais s'il prend trop d'ampleur, et la dynamique du comportement de resquillage peut y conduire, il empêchera la conclusion d'un accord. Lors de la négociation menée au sein de l'OMC sur la libéralisation des services financiers, les Etats-Unis ont, dans un premier temps, refusé de participer à un accord intérimaire. Ils estimaient, à tort ou à raison, que les concessions de certains pays, notamment asiatiques, étaient insuffisantes. En 1997, la crise asiatique aidant, ils se sont certes résignés à signer un accord final, mais les péripéties de la négociation ont montré les limites d'une clause NPF qui empêchait d'exclure de l'accord les pays "coupables" de stratégies resquilleuses.

### **2.2.2 La demande de loyauté.**

Le droit et les réglementations nationales, sont considérés par la littérature comme une variété particulière de biens publics. Dans certains cas, pourtant, l'ouverture aux échanges peut conduire à la dégradation de l'offre de biens publics nationaux, en quantité comme en qualité. En effet, même si les biens publics nationaux satisfont une demande sociale, ils participent également à la formation des avantages comparatifs. La localisation des industries polluantes est évidemment influencée par les normes d'environnement et l'implantation des industries intensives en travail se décide en fonction des législations sociales comparées. L'ouverture peut donc inciter les secteurs menacés ou potentiellement exportateurs à faire pression sur les gouvernements pour qu'ils révisent à la baisse leur système réglementaire. C'est ce processus de "moins disant" (*race to the bottom*) ou de "dumping" (monétaire, environnemental, etc.), forme particulière de "dilemme du prisonnier", qui peut conduire à une dégradation générale des offres nationales de biens publics. Le système fiscal qui, par ailleurs, permet de financer les biens publics nationaux, contribue lui aussi à modeler les avantages comparatifs et l'orientation géographique des investissements. Faute d'harmonisation, le "dumping" fiscal peut conduire non seulement au sous-financement des biens publics nationaux (éducation, santé, sécurité, etc.) mais également à surtaxer les secteurs abrités ou les facteurs peu mobiles et, le cas échéant, à aggraver les distorsions fiscales.

Par l'hétérogénéité des systèmes réglementaires et, au-delà, des systèmes de valeurs de ses membres, l'OMC se limite, pour l'essentiel, aux pratiques strictement commerciales même si les textes, notamment issus des Accords de Marrakech, ont timidement, élargi le champ couvert (droits de propriété intellectuelle, investissements liés au commerce, certains aspects de l'Accord sur les services, préoccupations environnementales). Les normes internationales des autres organisations multilatérales (OIT, OMS, etc.) apparaissent très décalées par rapport aux normes censées s'appliquer dans les pays industriels ce qui favorise un alignement vers les normes les moins contraignantes.

La régionalisation est une solution alternative lorsque la coopération nécessaire à la sauvegarde ou au renforcement de ce type de biens publics internationaux n'est souvent, dans les faits, accessible qu'à ce niveau : structure comparable des avantages comparatifs, sensibilité proche des opinions publiques, traditions juridiques ou administratives similaires. Comme nous l'avons vu, la définition de règles du jeu apparaît souvent comme la partie la plus importante des accords régionaux (y compris dans l'Alena) et, en tout cas, comme un préalable au grignotage du noyau dur de la protection. En Europe, l'Union monétaire apparaît comme un moyen d'empêcher la sous-évaluation volontaire (dumping monétaire) ou involontaire des monnaies nationales.

### **2.2.3 La régionalisation conduit-elle à un "détournement" de biens publics ?**

Une des critiques multilatérales aux accords préférentiels régionaux est, comme nous l'avons vu, le risque d'effets de détournement commerciaux. La fourniture de biens publics régionaux ne conduit-elle pas à de nouveaux types d'effets de détournement ?

Le cas peut-être posé à partir de l'exemple britannique supposé, depuis le général de Gaulle au moins, préférer le "grand large" à l'Europe, l'Amérique du Nord et ses anciennes colonies du Commonwealth au continent. En effet, en adhérant à l'Union européenne, la Grande-Bretagne devait adapter certaines de ses pratiques aux règles communautaires. Pourtant, ce pays partage avec les Etats-Unis une communauté linguistique, une conception voisine du droit, des pratiques manageriales assez proches. La Grande-Bretagne a souvent été davantage en phase conjoncturelle avec les Etats-Unis qu'avec le Continent alors que la livre sterling suivait d'assez près les évolutions du dollar. Les effets de détournement de biens publics signifieraient alors, si cet exemple est pertinent, que la fourniture communautaire de biens publics moins adaptés dégrade la situation de la Grande Bretagne par rapport à sa situation intérieure.

De fait, la politique constante de la Grande-Bretagne dans l'Union européenne a ainsi été de limiter le transfert de souveraineté en matière de fourniture de biens publics, quelles qu'en soient les formes. Si la Grande-Bretagne se fournissait davantage en biens publics européens et adhérerait, par exemple, à l'Euroland, les Etats-Unis pourraient voir se dégrader la qualité des biens publics qu'ils produisent. La position du dollar serait, en principe, affaiblie, rendant moins systématique son usage dans les transactions courantes, comme monnaie de référence (par exemple, le prix des matières premières), comme instrument de réserve des banques centrales. Des scénarios, en général fondés sur la théorie des jeux non coopératifs, laissent prévoir qu'un système monétaire fondé sur deux monnaies concurrentes (dollar et euro) serait d'ailleurs plus instable que le système actuel fondé sur un dollar hégémonique ce qui dégraderait le bien public international type proposé par Kindleberger, la stabilité du système monétaire international. Néanmoins, cette duopolisation monétaire est aussi une incitation à la coopération monétaire.

Cet effet prédateur d'une zone de préférence, qui pourrait s'ajouter aux effets de détournement classiques à la Viner, doit être nuancé. La formation d'une zone économique en Europe occidentale a réduit le coût pour les Etats-Unis d'un bien public particulier : la sécurité extérieure. Dans le domaine des normes, le principe de reconnaissance mutuelle appliqué dans l'Union européenne a également permis de réduire le coût des exportations des pays tiers vers la zone en évitant l'adaptation des produits aux différentes normes nationales.

#### **2.2.4 La question du Leadership.**

La fourniture d'un bien public international se heurte donc à la question du resquilleur, c'est-à-dire du pays qui bénéficierait du bien public sans en supporter les coûts. Pour Kindleberger, la question peut être résolue si un pays accepte d'assumer une fonction de leadership qui est certes coûteuse, mais qui, en contrepartie, lui permet de donner au système international ou régional les formes qu'il attend et qui doivent, à terme, lui procurer des gains nets. C'est l'absence d'hégémonie entre les deux guerres qui expliquerait la propagation internationale de la crise de 1929.

Dans l'Alena, l'essentiel des aspects normatifs ont été imposés par les Etats-Unis. Le Brésil, comme puissance régionale a été le maître d'œuvre du Mercosur. L'Union monétaire n'a été rendue possible que par la solidité du leadership allemand qui a pu habiller les institutions monétaires européennes à la mode germanique /<sup>10</sup>. A l'inverse, en Asie-Pacifique, le Japon, leader a priori "naturel", n'exerce pas cette fonction. Les Etats-Unis ne sont pas parvenus à orienter l'APEC, comme ils le souhaitaient, vers la signature d'accords formels de libre-échange.

Si la mise en place d'institutions multilatérales coïncide avec l'internationalisme d'une puissance leader, les Etats-Unis, la régionalisation des économies s'expliquerait donc par l'existence de puissances régionales. Le "grand pays" bénéficie en effet d'une asymétrie : son marché représente pour ses voisins une part importante de leurs exportations alors, qu'à l'inverse, le marché des "petits" pays ne représente qu'une part secondaire des importations et de la production. Cette position lui confère un statut de "leader" naturel, garant de la stabilité des accords ce qui impose, notamment, la maîtrise du resquillage des autres pays.

Les Etats-Unis constituent d'ailleurs un paradoxe qui contribue à expliquer leur pragmatisme en matière de politique commerciale. Ils forment la seule super-puissance mondiale qui, selon la logique qui vient d'être décrite, devrait être davantage intéressée par la voie multilatérale que par la voie régionale. Pour Krugman [1991b], le déclin relatif des Etats-Unis aurait érodé à la fois leur capacité, mais aussi leur volonté de défendre le système multilatéral. Mais cette vision est partielle. Les Etats-Unis ont souvent préféré un statut de puissance régionale, davantage intéressée par la stabilité politique du Mexique que par celle du Pakistan (voire, à certaines périodes, de l'Europe). La vision mondialiste de certaines administrations américaines s'est toujours confrontée à une doctrine Monroe qui auto-conférait aux Etats-Unis un rôle d'hégémonie régionale sur l'ensemble du continent américain mais qui s'accommodait de l'isolationnisme au-delà. Si l'accord de libre-échange entre les Etats-Unis, le Mexique et le Canada apparaît historiquement tardif (plus de 35 ans après le Traité de Rome !) /<sup>11</sup>, les réticences venaient moins des Etats-Unis que du Canada et du Mexique (Baldwin, [1997]).

La comparaison entre la crise financière du Mexique de 1994 et celle de la Thaïlande en 1997 confirme cette graduation géographique du leadership américain. Dans les deux cas, le dollar servait de point d'ancrage aux monnaies, les Etats-Unis ne pouvant pas (ou ne souhaitant pas) limiter l'accès à une forme particulière de bien public : l'étalon monétaire. Néanmoins, les Etats-Unis, engagés dans l'Alena, sont intervenus

---

<sup>10</sup> Toutefois, comme le fait remarquer Keohane, l'impulsion initiale de la puissance hégémonique n'empêche par un processus d'autonomisation des institutions créées. Les premiers mois d'existence de la Banque Centrale Européenne ont ainsi montré que ses décisions s'étaient significativement détachées du leadership de la Bundesbank. La mise en cause fréquente des pouvoirs de la Commission vont dans le même sens.

<sup>11</sup> L'Alena avait néanmoins été précédé en 1965 d'un accord de libre-échange sectoriel entre le Canada et les Etats-Unis, le pacte automobile.

financièrement dans la gestion de la crise mexicaine mais ont laissé au FMI le soin de secourir la Thaïlande.

## CONCLUSION GENERALE

Cet article était construit sur le constat d'un décalage entre la vision sceptique des économistes "académiques" et l'enthousiasme fréquent des responsables politiques. L'opinion publique reflète d'ailleurs ces hésitations en ne manifestant ni de refus irréductible, ni d'acquiescement définitif.

Le livre a tenté de montrer l'origine et la justification économique de certaines de ces réticences tout en les relativisant. Les craintes exprimées autant par les économistes académiques que par l'opinion publique sont rarement vérifiées dans les faits tout comme, parfois, les enthousiasmes immodérés.

L'analyse économique standard reste très réductrice. Elle ne parvient pas à synthétiser la complexité des avantages et des inconvénients des intégrations régionales. Si les théories "modernes" de l'échange ont permis d'enrichir l'approche, elles ont, en même temps, introduit des ambiguïtés supplémentaires. L'analyse empirique n'apporte pas non plus une aide précieuse dès lors que les effets estimés en terme, par exemple, de PNB, tournent fréquemment autour de zéro. Mais ces estimations ou simulations ne reproduisent-elles pas le caractère réducteur des théories ?

Le débat régionalisme contre multilatéralisme est, pour l'essentiel, un faux débat qui a pour conséquence néfaste de voiler la réelle complémentarité entre ces deux formes d'organisation dans la fourniture de biens publics internationaux. La régionalisation, comme la multilatéralisation, d'ailleurs, sont avant tout des réponses pragmatiques à certaines situations, datées historiquement, et localisées géographiquement.

L'analyse économique peut ainsi être enrichie et, peut-être, unifiée, par une analyse plus systématique en termes de biens publics, définis largement, et qui intègrent non seulement les biens publics matériels, comme les infrastructures publiques, mais également l'accessibilité des marchés, la monnaie, les codes et règles, etc.

Les accords régionaux atténuent certaines faiblesses voire certains effets pervers du multilatéralisme. Ainsi, un attachement dogmatique à la clause de la nation la plus favorisée peut conduire à une remise en cause radicale du multilatéralisme lorsqu'il ne parvient pas à maîtriser les comportements de resquillage de certains pays membres. Ils peuvent être impulsés par un leadership régional lorsque le leadership mondial n'apparaît pas en mesure d'assumer ses fonctions coopératives.

La véritable question deviendrait : à quel échelon les biens publics sont-ils le plus efficacement produits compte tenu à la fois de leurs coûts et des préférences de la société pour des caractéristiques spécifiques qui recouvrent, souvent, des territoires géographiques limités.

Et finalement, la conséquence principale de l'évolution vers la régionalisation de l'économie mondiale n'est-elle pas de mettre en concurrence l'Etat-Nation et l'échelon régional ce qui, soudain, donnerait un brutal coup de vieux à l'ancien découpage du Monde ?

## Références

- Alesina, A. & E. Spolaore, 1997, On the Number and Size of Nations, *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), november.
- Alesina, A., E. Spolaore, & R. Wacziarg, 1997, Economic Integration and Political Disintegration, NBER Working Paper #6163.
- Balassa, B., 1961, *The Theory of economic integration*, Homewood, Illinois:
- Baldwin, R., 1993, *A Domino Theory of Regionalism*, NBER Working Papers, #4465, september.
- Baldwin, R., 1997, The Causes of Regionalism, *The World Economy*, 20(7), november.
- Bhagwati, J., 1993, Regionalism and Multilateralism: An Overview", in de Melo & Panagariya, eds., *New dimensions in regional integration*, Cambridge University Press.
- Fouquin, M. & J.-M. Siroën, 1998, Régionalisme et multilatéralisme sont-ils antinomiques ?, *Economie Internationale*, n°74, 2° trimestre.
- Frankel, J.A. ed., 1998, *The regionalization of the world economy*, University of Chicago Press.
- Graz, J.C., 1999, *Aux sources de l'OMC. La Charte de La Havane, 1941-1950*, Librairie Droz, Genève.
- Irwin, D.A., 1995, The GATT in Historical Perspective, *American Economic Review*, 85(2), may.
- Johnson, H.G., 1953, Optimum tariffs and retaliation, *Review of Economic Studies*, 21.
- Kemp, M.C. & H.Y. Wan, 1976, An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions, *Journal of International Economics*, 6(1), february.
- Keohane, R.O., 1984, *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press.
- Kindleberger C.P., 1988, *The International Economic Order. Essays on financial Crisis and International Public Goods*, Harvester, Wheatsheaf.
- Krueger, A., 1995, *Free Trade Agreements versus Customs Unions*, NBER Working Paper, #5084, Cambridge, Mass.
- Krugman, P. R., 1991a, *Geography and Trade*, MIT Press.
- Krugman, P.R., 1991b, The Move toward Free Trade Zones, *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*.

Krugman, P.R., 1995, Growing World Trade : Causes and Consequences, *Brookings Papers on Economic Activity*, 0(1)

Laird, S., 1997, *Mercosur : Objectives and Achievements*, WTO, Staff Working Paper, 23 mai. ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

LANCASTER K.J., 1979, *Variety, Equity and Efficiency*, New York, Columbia University Press

Maurel, M., 1998, *Régionalisme et désintégration en Europe centrale et orientale*, CNRS Editions, Paris.

Organisation Mondiale du Commerce, 1995, *Le régionalisme et le système commercial mondial*, Genève.

Siroën, J.-M., 1995, Régionalisme contre multilatéralisme ?", *Cahiers Français*, n°269, janvier-février.

Siroën, J.-M., 1998, *L'OMC et la mondialisation des économies*, IRES et CFE-CGC.

Siroën, J.-M., 1999, "Sécurité alimentaire ou relent mercantiliste ?", *Sociétal*, septembre, n°26.

Siroën, J.-M., 2000, *La régionalisation de l'économie mondiale*, La Découverte, coll. Repères, à paraître.

Viner J. 1950, *The Customs Union Issue*, Carnegie Foundation for International Peace, New York.