



Cahier de recherche 05-07
Continentalisation
ISSN 1714-7638

***RÉGIONALISME ÉCONOMIQUE ET MONDIALISATION :
QUE NOUS APPRENNENT LES THÉORIES?***

CHRISTIAN DEBLOCK



Centre Études internationales et Mondialisation
Institut d'études internationales de Montréal
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succ. Centre-ville,
Montréal, H3C 3P8

Tel : (514) 987 3000 # 3910
<http://www.ceim.uqam.ca>

OCTOBRE 2005

La prolifération des accords commerciaux à partir des années 1980 fut pour beaucoup d'observateurs une réelle surprise. Plus encore que leur nombre toutefois, ce sont certaines particularités qui ont attiré attention. Entre autres : (1) tous les accords sont résolument libre-échangistes et tournés, d'une manière ou d'une autre, vers l'intégration dans l'économie mondiale ; (2) la portée des accords est de plus en plus étendue et leur contenu déborde les questions strictement commerciales pour toucher aux règles et à la gouvernance publique ; (3) ils touchent toutes les régions du monde et impliquent autant, sinon davantage, les pays en développement (PED) que les pays développés.

Le régionalisme soulève de très nombreuses questions de recherche. Nous prenons le parti dans ce chapitre de n'en étudier qu'une, celle de son rapport à la mondialisation. Certains ont avancé l'hypothèse qu'il pourrait servir de digue contre la mondialisation, voire constituer le terrain d'expérimentation d'une nouvelle régulation sociale des marchés (Hettne, 1999). Cette hypothèse trouve finalement peu d'adeptes. On lui préférera l'hypothèse plus robuste qu'il y aurait un lien étroit entre le régionalisme et la mondialisation en cours. Deux perspectives théoriques se dégagent alors clairement, fonctionnaliste et structuraliste. Les deux y voient une construction intermédiaire instrumentale, d'ordre institutionnel dans le premier cas et d'ordre stratégique dans le second. À défaut de pouvoir réconcilier ces deux perspectives, ne doit-on pas envisager une troisième, institutionnaliste ? C'est la question que nous voudrions poser dans les pages qui suivent.

LE CONCEPT DE RÉGIONALISME ÉCONOMIQUE

En relations internationales, le régionalisme désigne toute forme de coopération institutionnalisée entre deux ou plusieurs pays. Nous sommes en présence d'une forme de « pluralisme ordonné » (Delmas-Marty, 1998), qui ne se distingue du multilatéralisme que par le nombre des acteurs et la portée des règles (Ruggie, 1992).

Le concept a été pendant longtemps d'un usage limité en économie internationale. Il se généralise à partir des années 1980, au point de supplanter progressivement celui d'intégration régionale pour désigner toute forme d'arrangement institutionnel qui vise à libéraliser ou à faciliter le commerce à un niveau autre que multilatéral. C'est la définition que retient l'OMC. Elle est très restrictive : (1) elle n'envisage que le cas de la libéralisation des échanges ; (2) elle laisse ouverte la question des raisons qui peuvent pousser deux ou plusieurs pays à rechercher une « intégration plus étroite » de leur économie.

En fait, si la libéralisation des échanges constitue sa raison d'être, le régionalisme relève avant tout de l'ordre de la « construction politique » (Katzenstein, 1996). L'engagement dans cette voie est toujours le résultat d'un choix stratégique, appuyé sur la conviction des acteurs, fondée ou non, que leurs intérêts seront mieux défendus et leurs objectifs plus facilement atteints, à l'intérieur d'un regroupement qu'en dehors. Trois éléments interviennent dans cet engagement : (1) un corps d'idées, de valeurs et d'objectifs en vue de créer plus de sécurité, de richesses ou d'autres finalités dans une région donnée ; (2) un programme formel orienté sur la construction d'institutions ; et (3) une stratégie de « régionalisation » qui sera poursuivie par les acteurs publics et privés (Söderbaum, 2002 ; Hurrell, 1995).

Pour dire les choses autrement, le régionalisme actuel, comme celui qui l'a précédé, relève de l'ordre de la gouvernance collective et la construction de ses institutions devient un enjeu politique. Ce point de vue est pourtant loin d'être unanimement partagé, à commencer par ceux pour qui le régionalisme est une solution à un problème d'action collective.

LA PERSPECTIVE FONCTIONNALISTE : CONSTRUIRE LE MARCHÉ UNIVERSEL PAR LE BAS

Fondamentalement, les accords commerciaux constituent pour les économistes libéraux une entorse doctrinale dangereuse, et leur reconnaissance juridique est vue comme un vice congénital du système commercial multilatéral (SCM). Cette vision puriste, peu pertinente face aux faits, a été rapidement contournée par les théoriciens de l'intégration, et à la question « *Are customs unions simply irrational ?* » (Hazlewood, 1987), ceux-ci préféreront juger les accords à la pièce. Deux grandes idées prévaudront : (1) le libre-échange à l'échelle régionale peut être considéré comme une option de deuxième rang ; (2) les accords régionaux sont des constructions intermédiaires sur la route menant au libre-échange universel. Avec la nouvelle vague d'accords, la littérature s'orientera dans une autre direction, plus institutionnelle, avec deux préoccupations : l'avenir du SCM et la fragmentation de l'économie mondiale.

Le régionalisme et le multilatéralisme, les deux faces d'une même pièce

Les blocages dans les négociations multilatérales sont devenus évidents et les échecs se multiplient, tant les intervenants sont nombreux et les intérêts divergents. D'un autre côté, le SCM reste marqué, dans son orientation comme dans son fonctionnement, par l'esprit de ses origines ; il n'est plus adapté aux réalités nouvelles de la mondialisation et le mandat de l'OMC est trop limitatif pour aborder de nouvelles questions comme celles des standards ou de la protection des droits. Le régionalisme ne serait-il pas dans ces conditions un moyen de faire bouger les choses, « du bas vers le haut » ?

Faisant appel à la théorie des dominos, Baldwin (1997) développe l'argumentation suivante : (1) Les pays dont les marchés sont déjà largement ouverts et qui disposent de systèmes de protection des droits étendus ne peuvent que souhaiter l'ouverture de leurs partenaires ; (2) à défaut de pouvoir obtenir satisfaction dans le cadre du SCM, ceux-ci auront tendance à s'adresser à des pays — en général des PED, en principe réfractaires — et leur proposer des arrangements institutionnels sur une base bilatérale ; (3) l'offre est d'autant plus alléchante qu'elle présente de nombreux avantages, dont celui d'un accès préférentiel ; (4) si de tels arrangements sont mutuellement avantageux, ils ont aussi pour effet d'inciter les pays laissés de côté à obtenir les mêmes avantages ; (5) ainsi, par « effet de domino », c'est la cause du libre-échange qui sort gagnante.

De manière complémentaire, le régionalisme peut être conçu comme un « laboratoire institutionnel » (Lawrence, 1991 ; 1996). Le nombre des acteurs publics étant plus limité et les intérêts plus convergents que dans le cadre multilatéral, il serait possible d'aller plus loin dans le cadre régional, et notamment, dans un contexte d'intégration en profondeur, d'harmoniser les politiques et d'établir des standards communs. A défaut d'aboutir à des règles universelles et de répondre ainsi aux demandes institutionnelles des entreprises (Mansfield et Milner, 1999), le régionalisme deviendrait un terrain d'expérimentation et d'avancées normatives. Une fois ces nouvelles règles entrées dans les pratiques des acteurs, celles-ci ouvriraient la porte à un accord plus général.

Les blocs de construction

Les arguments précédents mettent l'accent sur le rôle de soutien que le régionalisme peut jouer vis-à-vis du SCM. La multiplication des accords et le lancement de grandes initiatives régionales ont fait resurgir dans les années 1990 le spectre d'une nouvelle division du monde en blocs rivaux. Plutôt que d'y voir une menace, certains y trouveront, au contraire, de nombreux avantages.

Une première direction consiste à associer régionalisme et régionalisation. Il y aurait en effet un lien évident entre les deux phénomènes. La polarisation des échanges serait une tendance lourde de l'économie mondiale qui trouve son explication soit dans la géographie économique (Krugman, 1991), soit dans les stratégies d'entreprises (Rugman, 2005). Dans le premier cas, des effets de gravité s'exerceraient autour des grands marchés, d'autant plus fortement que la taille des autres pays est petite et les distances rapprochées. L'émergence de « blocs naturels » serait une conséquence de la géographie. Une autre explication admet l'existence de deux processus à l'œuvre dans l'économie mondiale : un processus centrifuge, la globalisation, et un processus centripète, la régionalisation. Des deux processus, c'est toutefois le second qui s'impose, les firmes multinationales ayant tendance à œuvrer dans leur environnement immédiat et à « coller » à leurs marchés. Il y a manifestement plus de convergence que de divergence entre ces deux explications comme le montre Veltz (2005) avec sa théorie des « archipels » car en bout de ligne, la conclusion est la même : le régionalisme s'inscrirait dans une dynamique de régionalisation en venant consacrer sur le plan juridique (*de jure*) ce qui existe déjà *de facto* (Oman, 1994).

Une seconde direction consiste à se pencher plutôt sur la dynamique de l'intégration Nord-Sud. C'est la recherche d'une plus grande sécurité économique qui motive les PED à se tourner vers les pays développés et à rechercher de nouvelles formes de partenariats avec ces derniers. Certains auteurs ne manqueront certes pas de soulever les risques d'une négociation par nature asymétrique (Bhagwati et Panagarya,

1996), d'autres de préconiser plutôt un régionalisme de voisinage entre PED, moins déstabilisateur et plus proche de leurs besoins (Devlin et French-Davis, 1999), mais l'idée générale qui prévaut est que les accords Nord-Sud présentent pour eux beaucoup plus d'avantages que d'inconvénients (Langhammer, 1992 ; Schiff et Winters, 2003). De leur côté, les pays développés ont aussi tout intérêt à favoriser de tels partenariats, notamment pour stimuler le développement et réduire ainsi les problèmes d'insécurité. En somme, l'émergence de zones de prospérité partagée Nord-Sud serait aussi naturelle que celle des blocs commerciaux.

À ce point, il ressort que le régionalisme et le multilatéralisme sont perçus comme deux routes qui, de manière complémentaire, doivent, d'un côté, ouvrir et libéraliser davantage les marchés et, de l'autre, renforcer la discipline et améliorer la gouvernance mondiale (Baldwin et Venables, 1995). Le régionalisme ne va pas à l'encontre de la mondialisation ; il en est plutôt l'un des vecteurs. Enfin, il permet aux populations de mieux profiter des effets bénéfiques de la mondialisation, et aux meilleures pratiques de se diffuser dans l'intérêt commun. Les risques de dérive existent, mais le respect des disciplines multilatérales et le caractère « ouvert » du régionalisme constituent les meilleures garanties possibles contre une telle éventualité. Cela dit, prenant appui sur la rationalité économique, le fonctionnalisme instrumentalise le politique et en réduit le rôle à celui de producteur de normes et de facilitateur d'une intégration qui passe par les seules voies du marché. D'une manière générale, le régionalisme est jugé à l'aune d'un idéal-type à atteindre : la paix ou le marché universel dans un monde sans frontières, ce qui donne ainsi un sens à l'histoire. Encore faudrait-il expliquer pourquoi la « raison » devrait finalement l'emporter.

LA PERSPECTIVE STRUCTURALISTE : LA DIPLOMATIE COMMERCIALE À L'ÉPREUVE DE LA MONDIALISATION

Plutôt que de voir dans le régionalisme un facteur de rapprochement entre les peuples, certains préféreront y voir la marque des États, et, dans la généralisation du phénomène, la conséquence d'une nouvelle dynamique de système.

Le nouveau structuralisme partage avec son prédécesseur deux idées centrales : (1) la place relative des États-nations est déterminée par les structures de l'économie mondiale et ce sont leurs capacités économiques (*capabilities*) qui les différencient les uns des autres; (2) les regroupements économiques permettent d'apporter collectivement plus de sécurité, d'accroître le potentiel économique et d'élargir le pouvoir de négociation. Il se démarque de l'ancien sur deux points : (1) les lignes de fracture de l'économie mondiale ne sont plus entre le centre et la périphérie, mais entre grands blocs économiques ; et (2) le régionalisme vise à établir un *modus operandi* entre deux types d'acteurs, les firmes multinationales d'un côté et les États de l'autre. Partant, trois explications du régionalisme sont possibles. La première est proposée par les réalistes.

Le régionalisme : un dilemme de sécurité

Les réalistes sont longtemps restés en dehors du débat sur le régionalisme. Perçue à la fois comme une menace et un facteur de vulnérabilité, la mondialisation sera pour eux l'occasion de réajuster le tir. Considérant, que la sécurité des États est indissociable de leur positionnement dans l'économie mondiale, lequel dépend de la capacité de leur économie à demeurer dynamique et compétitive, la question du régionalisme, comme forme particulière d'alliance, devient dès lors centrale.

Premièrement, loin de céder aux sirènes de la fin de l'État, les réalistes vont réaffirmer avec force son rôle toujours déterminant comme acteur de la scène internationale. Même si les facteurs économiques sont importants dans les évolutions de l'économie globale, en dernière analyse, ce sont les facteurs politiques qui sont et seront toujours déterminants (Gilpin, 2000). D'une part, aucune puissance ne va renoncer aux questions aussi vitales que la distribution des richesses, le développement industriel, l'autonomie économique, la sécurité, etc., au seul profit de l'économie globale. D'autre part, si les deux forces motrices de l'économie globale sont l'efficacité économique et les ambitions nationales, la seconde demeure du point de vue de sa stabilité, la plus importante (Gilpin, 2001).

Deuxièmement, l'économie mondiale, comme l'économie nationale, ne peut se développer sans institutions. Celles-ci doivent non seulement être créées, mais également soutenues. Avec la mondialisation toutefois, la distribution des « capacités » entre les États est devenue plus inégale, plus diffuse aussi, ce qui engendre de nouvelles tensions (Waltz, 2000). Aucune grande puissance ne peut les gérer seule, ni faire évoluer les institutions internationales à sa guise : les nouveaux équilibres de puissance demandent au contraire une gestion en co-responsabilité de la stabilité du système. Aussi plutôt que de voir dans le régionalisme une alternative au système des États, il faut y voir un « dilemme de sécurité » qui (1) engage la responsabilité de tous, les grands comme les petits, sur la base de ce que Kupchan (1998) appellera un Concert régional des nations, mais qui (2) permettra ainsi de répondre au défi institutionnel de la mondialisation.

Le régionalisme : un enjeu géoéconomique

L'idée selon laquelle la géographie économique a des effets sur la puissance des États est ancienne. Elle a débouché sur la géopolitique et sa doctrine des espaces vitaux. Aujourd'hui, la « conflictualité frontale » ne prévaut plus entre pays développés, mais les « logiques d'affrontement » n'ont pas pour autant disparu ; elles trouvent leur expression sous des formes économiques (Lorot, 2000). Il ne s'agit plus de conquérir des territoires, mais des marchés (Luttwak, 1993). La thèse de la géoéconomie demeure cependant vague ; elle sera reprise et appliquée au cadre régional, celui de l'Asie notamment, une région qui se prête facilement à une telle lecture.

Explorer un ordre régional dans une perspective géoéconomique revient à explorer les influences de la dynamique économique régionale sur les structures de pouvoir et les modes d'interaction entre les États dans la région considérée (Chyungly Lee, 1999). Deux éléments sont fondamentaux dans ce cas. D'abord un ordre géoéconomique doit être conceptualisé à partir de la géographie économique. L'effet de proximité géographique joue, mais moins que les flux et les relations fonctionnelles ; ce sont les « interactions spatiales fonctionnelles » qui délimitent l'espace économique. Ensuite, il ne s'agit pas seulement d'introduire la géographie dans l'agenda politique : celui-ci, dans le domaine économique, doit être centré sur la compétition et les rivalités économiques. C'est sur ces deux éléments que doit reposer toute analyse géoéconomique d'un ordre régional, mais également toute analyse géoéconomique du monde sur une base régionale.

Le régionalisme compétitif

Un troisième groupe d'auteurs verra plutôt dans le régionalisme le résultat d'un nouveau compromis historique entre les États et les marchés. L'idée de départ est que la mondialisation vient modifier les rapports d'autorité entre l'État et le marché. D'un côté, le régionalisme serait l'une des formes que prendrait aujourd'hui le mercantilisme dans un contexte de concurrence systémique et de montée en puissance des FMN. De l'autre, il participerait de la construction d'un nouvel ordre libéral, sur les décombres du libéralisme enchâssé d'après-Guerre. Le régionalisme participerait ainsi de deux mouvements, au demeurant contradictoires : le premier, de rivalité systémique dans la poursuite de la richesse et de la puissance, et le second, de reconstruction de l'ordre mondial, « du bas vers le haut » (Spindler, 2003).

Concernant le premier mouvement, les auteurs s'inspirent largement des thèses de Cerny (1997) sur l'État compétitif et de celles de Stopford et Strange (1991) sur la nouvelle diplomatie commerciale. Une nouvelle dynamique de système serait à l'œuvre : (1) les États rivalisent aujourd'hui entre eux pour la création de richesse, source à la fois de prospérité chez eux et de puissance entre eux ; (2) l'émergence de nouvelles formes de compétitivité entre les firmes sur la scène économique internationale affecte la manière dont les États rivalisent pour la richesse ; (3) les États ne négocient plus seulement entre eux, mais également avec les grandes entreprises, lesquelles se comportent de plus en plus comme des États, nouant entre elles des alliances ; (4) l'interaction de ces trois dimensions engendre une nouvelle diplomatie, à la fois économique et triangulaire, d'État à État, d'entreprise à entreprise et d'État à entreprise. La concurrence serait ainsi devenue globale et systémique, et le régionalisme serait l'une des formes prises par le nouveau mercantilisme.

Le second mouvement a trait à la montée en puissance des acteurs privés comme « producteurs » de normes. Non seulement les entreprises multinationales, par leurs réseaux et leurs stratégies, redéfinissent et réorganisent les échanges internationaux, mais elles introduisent également de nouveaux modèles de gouvernance là où elles opèrent. Les entreprises apparaissent ainsi comme un acteur de changement, sur le plan économique comme sur le plan institutionnel. « Maîtres » du marché, les dirigeants d'entreprise interviennent aussi hors du marché, pour défendre leurs idées, leur vision du monde et leur conception des règles et principes sur lesquels doit reposer la gouvernance mondiale. Un nouveau dialogue serait de la sorte engagé, tant sur le plan multilatéral que sur le plan régional, entre les acteurs publics et les acteurs privés pour définir un nouvel ordre libéral.

Trois explications différentes donc, mais qui se rejoignent sur un point : l'accent est mis sur les stratégies d'acteurs et sur la manière dont ceux-ci réagissent aux évolutions du système, lorsqu'il ne s'agit pas de les orienter dans le sens de leurs

intérêts. Mais, tout en replaçant les rapports de pouvoir au centre du débat, le structuralisme échappe difficilement aux dangers qui le guette, soit : (1) de s'en tenir le plus souvent à une vision stato-centrée du système et d'accorder à l'État plus de rationalité et de pouvoirs qu'il n'en a en réalité ; (2) de tomber dans la « réification » du système et de la structure (Ruggie, 1998) ; et (3) de privilégier les explications *ad hoc* au détriment des explications générales. Qui plus est, contrairement au fonctionnalisme, le structuralisme attache peu d'importance aux institutions. Comment en sortir ?

LE RÉGIONALISME ET LES INSTITUTIONS DE LA MONDIALISATION

Söderbaum (2002) propose de rompre avec les théories dites du « mainstream », au motif que celles-ci n'abordent le régionalisme que dans une seule perspective, celle d'un problème à résoudre (*problem-solving*), et de nous engager sur le terrain critique. Mais, hormis le fait que les théories critiques restent trop fragmentaires pour offrir une explication générale, il y a quelque chose d'un peu paradoxal dans cette démarche : comment, en effet, parler du régionalisme comme d'une construction politique sans admettre l'idée d'un problème à résoudre ? Ne serait-il pas plus pertinent de regarder dans une autre direction, l'institutionnalisme ? Surtout s'il s'agit de comprendre comment un système dont les évolutions ne sont pas prédéterminées mais relèvent pas non plus totalement du hasard, tient ensemble (Ruggie, 1998) ? À notre connaissance toutefois, le nouveau régionalisme reste un terrain peu défriché par l'institutionnalisme. La démarche que nous proposons sera donc exploratoire.

Contextualiser le débat

Notre démarche part de l'idée selon laquelle le régionalisme relève de la construction politique, ce qui demande que nous nous penchions sur trois choses : (1) sur le contenu et la nature du programme de construction institutionnelle mis de l'avant par les acteurs publics ; (2) sur les principes et les valeurs qui sous-tendent ce programme ; et (3) sur ses finalités, du point de vue de la mondialisation dans le cas présent. D'emblée, un constat s'impose : le débat sur le régionalisme n'aurait sans doute pas suscité autant de controverses si les grandes puissances ne s'étaient pas autant engagées dans cette voie et que le mouvement ne s'était pas aussi rapidement propagé sous leur influence. Si nous prenons le parti de nous limiter au seul cas des États-Unis (EUA), trois constats doivent être faits.

Tout d'abord, même s'il y a beaucoup de tâtonnement et de pragmatisme dans la démarche américaine, l'engagement dans le régionalisme a été clairement orienté et pleinement instrumentalisé selon quatre lignes directrices : (1) faire levier sur le SCM ; (2) étendre la vision américaine de la règle de droit ; (3) diffuser un certain nombre de valeurs fondamentales ; et (4) assurer la défense de leurs intérêts vitaux (Deblock, 2004).

Ensuite, l'engagement, hésitant à ses débuts, est devenu de plus en plus profond. La stratégie a changé à trois reprises. Au début, le bilatéralisme était perçu comme une

stratégie secondaire au multilatéralisme ; puis, avec les premières grandes initiatives régionales, une nouvelle doctrine a vu le jour : celle des blocs de construction ; enfin, on est passé à une stratégie plus classique d'alliances, avec à la clé deux grands objectifs : créer un climat de « libéralisation compétitive » à l'intérieur du SCM et placer les EUA à l'interface d'un réseau d'accords (*hub-and-spokes*). Mais un même principe demeure : il doit y avoir interaction entre les niveaux bilatéral, régional et multilatéral.

La question reste cependant posée : pourquoi les EUA, une puissance pendant longtemps peu réceptive au régionalisme, ont-ils finalement pris le parti de s'y engager ? Trois éléments de réponse peuvent être apportés.

Faire levier sur le SCM

Du GATT à l'OMC, les EUA ont toujours affiché leur ambition : construire le SCM selon des principes et des règles qui soient à l'image de leurs propres institutions (Klein, 2003). Cette ambition a souvent été contrecarrée, ce système est devenu une source constante de frustrations et, au fil des ans, le fossé s'est creusé entre ceux qui, comme eux, veulent faire avancer plus rapidement la bicyclette du GATT/OMC et ceux qui veulent avancer à leur rythme et au mieux de leurs intérêts. La stratégie des EUA, et avant eux des pays européens, va consister à faire jouer ce que Braithwaite et Drahos (2000) appellent l'effet de « cliquet » ou de « crémaillère ». Cette stratégie implique : (1) un déplacement du niveau ou du lieu des négociations (*forum shifting*) ; (2) une coordination étroite entre les niveaux multilatéral, régional et bilatéral ; et (3) l'inclusion dans un accord international d'un certain nombre de standards minimaux.

Mais comment expliquer dans ce cas que des pays (des PED en fait) qui refusent tout accord international ne répondant pas à leurs attentes, acceptent néanmoins de se prêter au jeu ? Guzman (1998) y voit un cas classique de dilemme de prisonnier. Gruber (2001) propose une autre explication. Le fait, dit-il, que deux pays signent un accord, ne signifie pas nécessairement que cet accord soit à l'avantage des deux parties, mais le perdant connaît les règles du jeu, ou, du moins, s'il signe, c'est dans le plein exercice de sa souveraineté. S'il le fait quand même, c'est pour des raisons défensives, parce que le gagnant a toujours la possibilité de procéder sans lui : plutôt que de rester sur la touche, autant choisir la moins mauvaise des solutions. Chacun réagissant de la même manière, il y a rapidement effet d'accrochage (*bandwagoning*). L'explication n'est pas totalement satisfaisante : un mélange de menace de sanctions, de persuasion et de promesses économiques serait plus plausible. Mais le résultat est (1) que la multiplication des négociations met le SCM sous tension et (2) qu'il y a propagation d'un cadre normatif, autrement dit d'un cadre de « socialisation » des rapports internationaux, celui des EUA (Ikenberry et Kupchan, 1990).

Exporter un modèle institutionnel

Depuis Tinbergen (1965), il est d'usage de parler d'intégration « négative » lorsque les accords signés se limitent à la seule élimination des obstacles au commerce, et d'intégration « positive » lorsque l'intégration est orientée vers des objectifs communs et accompagnée d'institutions communes. Dans un contexte d'intégration en profondeur, donc d'harmonisation des règles, la distinction de Tinbergen n'est plus aussi pertinente : tous les accords impliquent désormais un degré élevé de coopération et de coordination. Ils se distinguent par la forme institutionnelle qu'ils prennent. Il nous semble plus judicieux de distinguer entre les accords de « type contractuel » et ceux de « type communautaire ». Les deux sont « évolutifs », mais l'évolution des premiers est déterminée par les décisions des acteurs et leur portée se limite aux engagements souscrits. Pour les seconds, certains transferts de souveraineté sont opérés vers des institutions communes, ce qui laisse place à certaines évolutions endogènes.

Tous les accords signés par les EUA sont de type contractuel. Non seulement ils reposent sur un noyau dur de principes et de règles directement issus des pratiques établies chez eux, mais ce sont également des « arrangements hybrides » (Ménard, 2004) qui participent d'un double projet : (1) construire l'ordre international sur la base du droit américain ; (2) faire du marché le régulateur des rapports entre les espaces économiques nationaux. Le terme « régionalisme » peut toutefois prêter à confusion dans la mesure où c'est davantage de bilatéralisme que de régionalisme dont il est question. Ne nous laissons toutefois pas prendre par les mots : (1) les accords bilatéraux relèvent d'un modèle assez rigide ; (2) ils sont groupés et doivent venir appuyer les grandes initiatives régionales.

Créer la dépendance au sentier

En liant les négociations commerciales à la mise en place d'un programme de coopération Nord-Sud, ces initiatives visent à adapter les niveaux d'exigence aux particularités et aux besoins des pays concernés, sans pour autant dévier des objectifs recherchés. Une seconde distinction peut dès lors être introduite, entre les accords dont nous venons de faire état et que nous appellerons de « regroupement » et ceux que nous appellerons de « partenariat ». Ce qui les différencie des premiers, ce n'est pas le fait qu'ils impliquent ou non des PED, mais qu'ils soient établis sur la base d'une réciprocité limitée des engagements. Le tableau ci-dessous présente des exemples pour chacune de ces quatre catégories.

Institutions	Accords de partenariat		Accords de regroupement	
	Association	Intégration	Association	Intégration
Communautaires	Accords ACP	Euromed	MERCOSUR	U.E.
Contractuelles	AGOA	ZLEA	APEC	ALENA

Le concept de « sentier de dépendance » nous paraît ici particulièrement important. Pour trois raisons : (1) qu'il y ait des différences dans les niveaux d'engagements d'un arrangement à l'autre, n'est, dans le fond, qu'une question de gradation le long d'un continuum prédéfini ; (2) tous les arrangements sont issus du même moule, avec le résultat que les évolutions sont orientées vers les formes plus avancées ; et (3) plus le système est verrouillé, moins les acteurs ont de marge de manœuvre.

Le concept ne signifie pas que les choix qui sont faits au départ sont totalement rationnels, ni qu'en bout de ligne, cela produira plus d'efficacité et de stabilité. Il vise simplement à rendre compte du fait qu'une fois les institutions mises en place, il est difficile de les changer et de les faire dévier de leur route, sauf crise.

Rien n'est pour autant déterminé. Au contraire. Ainsi, dans le cas de l'investissement par exemple, le droit international et les législations nationales ont beaucoup évolué, dans le sens de la libération et d'une protection plus étendue de l'investissement. La prolifération des accords n'y est pas étrangère, mais on notera qu'il n'y a toujours pas d'accord international comme le laisse entrevoir la stratégie de changement de niveau, et (2) que les promesses de jours meilleurs sont, pour bien des pays en développement, restées sans lendemain. D'un autre côté, la dynamique du système peut produire des effets inattendus par les acteurs. Ainsi, ne voit-on pas le mécanisme de règlement des différends investisseur-État se retourner aujourd'hui contre les EUA ? Les EUA ont peut-être joué les apprentis sorciers : non seulement le régionalisme est aujourd'hui bien implanté, au point de transformer le SCM en « bol de spaghetti » (Bhagwati et Panagariya, 1996), mais il a fini par gagner l'Asie, une région qui semblait, il y a peu encore, y échapper.

CONCLUSION

En appliquant la grille institutionnaliste, nous avons proposé une explication « contextualisée » du régionalisme, du moins dans le cas des EUA. La grille peut être enrichie grâce aux apports d'autres théories, celle des régimes hégémoniques ou le constructivisme par exemple, mais elle a deux mérites : celui de montrer comment les accords régionaux participent de la mondialisation en cours sans pour autant tomber dans le fonctionnalisme, d'une part, et celui de montrer comment ceux-ci reflètent les intérêts, les valeurs et les ambitions nationales sans se réduire à de simples arrangements *ad hoc*, d'autre part.

BIBLIOGRAPHIE

- Baldwin R. E. (1997) « The Causes of Regionalism », *The World Economy*, vol. 20, n° 7, pp. 865-888.
- Baldwin R. E. et A. J. Venables (1995) « Regional Economics Integration », in G. M. Grossman et K. Rogoff (dir.), *Handbook of International Economics*, vol. 3, Elsevier, Amsterdam, pp. 1597-1644.
- Bhagwati J. N. et A. Panagariya (dir.) (1996), *The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington.
- Braithwaite J. et P. Drahos (2000) *Global Business Regulation*, Cambridge Un. Press, Cambridge.
- Cerny P. (1997) « Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization », *Government and Opposition*, n° 32, 1997, pp. 251 – 274.
- Deblock C. (2005) « Les États-Unis et la libéralisation de l'investissement », in M. Rioux (dir.), *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Athéna Éditions, Montréal, pp. 123-158.
- Deblock C. (2004) *Le libre-échange et les accords de commerce dans la politique commerciale des États-Unis*, http://www.unites.uqam.ca/gric/pdf/Cahiercont_0404_polcom-US.pdf
- Delmas-Marty M. (1998) *Trois défis pour un droit mondial*, Seuil, Paris.
- Devlin R. et R. French-Davis (1999) « Toward an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s », *The World Economy*, vol. 22, n° 2, pp. 261-291.
- Gilpin R. (2000) *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21 st Century*, Princeton UP, Princeton.
- Gilpin R. (2001) *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton UP, Princeton.
- Gruber LL. (2001) « Power Politics and the Free Trade Bandwagon », *Comparative Political Studies*, vol. 34, n° 7, pp. 703-741.
- Guzman A. T. (1998) « Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them : Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties », *Virginia Journal of International Law*, Vol. 38, pp. 639-688.
- Hazlewood A. (1987) « Customs Unions », in *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, New York, Stockton Press, 1987, pp. 743-744.
- Hettne B. (1999) « Globalization and the New Regionalism: The Second Great Transformation », in B. Hettne, A. Inotai et O. Sunkel (dir.), *Globalism and the New Regionalism*, Macmillan, Basingstoke, pp. 1-24.
- Hurrell A. (1995) « Regionalism in a Theoretical Perspective », in L. Fawcett et A. Hurrell (dir.), *Regionalism in World Politics: Regional Organization and International Order*, Oxford UP, Oxford, pp. 37-71.
- Ikenberry J. G. et C. A. Kupchan (1990) « Socialization and Hegemonic Power », *International Organization*, vol. 44, n° 3, pp. 283-315.
- Katzenstein P. J. (1996) *Regionalism in Comparative Perspective, ARENA Working Paper n° 1*, University of Oslo.
- Klein P. (2003) « The Effects of US Predominance on the Elaboration of Treaty Regimes and on the Evolution of the Law of Treaties », in M. Byers et G. Nolte (dir), *United States Hegemony and the Foundations of International Law*, Cambridge UP, Cambridge, pp. 363-391.

- Krugman P. R. (1991) « Is Bilateralism Bad? », in E. Helpman et A. Razin (dir.), *International Trade and Trade Policy*, MIT Press, Cambridge (Mass.).
- Kupchan, C. A. (1998) « After Pax Americana: Benign Power, Regional Integration, and the Sources of a Stable Multipolarity », , vol. 23, n° 2, pp. 40-79.
- Langhammer R. J. (1992) « The Developing Countries and Regionalism », *Journal of Common Market Studies*, vol. XXX, n° 2, pp. 211-231.
- Lawrence R. Z. (1991) « Emerging Regional Arrangements: Building Blocks or Stumbling Blocks ? », in R. O'Brien, *Finance and the International Economy*, vol. 5, Oxford UP, Londres, pp. 22-35.
- Lawrence R. Z. (1996) *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, Brookings Institution.
- Lee C. (1999) « Impact of the East Asian Financial Crisis on the Asia-Pacific Regional Order: A Geo-Economic Perspective », *Issues & Studies*, vol. 35, n° 4, pp. 109-132.
- Lorot P. (2000) « La géoéconomie, nouvelle grammaire des rivalités internationales », *Annuaire français des relations internationales*, Bruylant, Bruxelles, pp. 110-122.
- Luttwak E. (1993) *The Endangered American Dream : How to Stop the United States from Becoming a Third World Country and How to Win the Geo-Economics Struggle for Economic Supremacy*, Simon & Schuster, New York.
- Mansfield E. D. et H. V. Milner (1999) « The New Wave of Regionalism », *International Organization*, vol. 53, n°3, pp. 589-627.
- Ménard C. (2004) « The Economics of Hybrid Organizations », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.
- Oman C. (1994) *Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ?*, OCDE, Paris.
- Ruggie J.-G. (1992) « Multilateralism : Anatomy of an Institution », *International Organization*, vol. 46, pp. 561-598.
- Ruggie J.-G. (1998) *Constructing the World Polity. Essays in International Institutionalization*, Routledge, New York.
- Rugman A. G. (2005) *The Regional Multinationals*, Cambridge UP, Londres.
- Schiff M. et L. A. Winters (2003) *Regional Integration and Development*, World Bank, Washington.
- Siroën J.-M. (1996) *L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale. Une analyse comparative*, <http://www.dauphine.fr/ceresa/siroen/Plan1.pdf>
- Söderbaum F. (2002) « Rethinking the New Regionalism », <http://www.socsci.auc.dk/institut2/nopsa/arbejdsgruppe23/soederbaum.pdf>.
- Spindler M. (2003) « Toward the Competition Region: Global Business Actors and the Future of New Regionalism », in A. Hülsemeyer (dir.), *Globalization in the Twenty-First Century: Convergence or Divergence?* Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 119-133.
- Stopford J. M. et S. Strange (1991) *Rival States, Rival Firms*, Cambridge UP, Cambridge.
- Tinbergen J. (1965) *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam.
- Vetz P. (2005) *Mondialisation, villes et territoires*, Paris, PUF, collection Quadrige.
- Waltz K. N. (2000) « Globalization and American Power », *The National Interest*, n° 59, pp. 46-56.