

PRÉSENTATION

MICHEL FOUQUIN
JEAN-MARC SIROËN¹

RÉGIONALISME ET MULTILATÉRALISME SONT-ILS ANTINOMIQUES ?

L'organisation des relations commerciales internationales a suivi, dans les années quatre-vingt-dix, deux évolutions *a priori* contradictoires.

D'une part, la fin de l'Uruguay Round (1993) et la mise en place de l'Organisation Mondiale du Commerce (1995) réaffirmaient les choix de l'après-guerre en faveur de la libéralisation multilatérale du commerce. Les accords de Marrakech (1994) étendaient ainsi le champ de la clause de la nation la plus favorisée aux services et aux droits de propriété intellectuelle. Ils renforçaient la procédure de règlement des différends. Depuis lors, les négociations commerciales internationales ont encore progressé. Elles se sont conclues par de nouveaux accords multilatéraux sur les échanges de produits des industries de l'information, de services de télécommunication et de services financiers.

Mais, d'autre part, au cours de la même période, les projets d'accords régionaux d'intégration se multipliaient et, dans certains cas, se finalisaient par des traités effectifs (ALENA, Mercosur, Asean, Southern African Development Community, Marché unique et élargissement de l'Union européenne).

Si le débat sur la complémentarité ou la substituabilité du régionalisme et du multilatéralisme est ancien, il est aujourd'hui de nouveau posé à l'occasion des discussions sur les projets transatlantique (New Transatlantic Market), trans-américain ou trans-Pacifique (APEC)², alors même, qu'en principe, les initiatives en suspens reposent sur une conception « ouverte », c'est-à-dire non préférentielle (non discriminatoire) du régionalisme.

1. MICHEL FOUQUIN est directeur adjoint du CEPII (e-mail : fouquin@cepii.fr) ; JEAN-MARC SIROËN est professeur à l'Université de Paris IX Dauphine et membre du Comité de rédaction et du Comité éditorial d'*Economie internationale* (e-mail : siroen@dauphine.fr).

2. Pour un état des lieux, on pourra se reporter notamment à Lloyd (1992), Lawrence (1994), Benaroya (1995), OMC (1995). Voir également les recueils de de Melo & Panagariya, (1993) et de Frenkel (1997).

Les conséquences « classiques » de l'intégration régionale

La progression du régionalisme a été diversement appréciée. La position officielle des organisations internationales dans l'esprit, d'ailleurs, de l'article XXIV du GATT³, apparaît nuancée et, souvent, complaisante. Si les accords régionaux ne peuvent prétendre au statut d'un premier rang, sans doute hors de portée, encore sont-ils candidats à celui de second rang⁴. Cette position défend, en général, la thèse d'une régionalisation qui ne serait acceptable que comme nouveau pas en direction de la libéralisation multilatérale des échanges. L'enthousiasme fréquent de la classe politique pour les accords régionaux ne se retrouve d'ailleurs pas toujours du côté des opinions publiques, confortées en cela par un certain nombre d'économistes, souvent libre-échangistes mais sceptiques sur la complémentarité entre le multilatéralisme et le régionalisme⁵. Du point de vue de la théorie économique, il apparaît en effet peu vraisemblable que les gains attendus d'un accord régional préférentiel couvrent le « coût » de la mise entre parenthèse de la clause de la nation la plus favorisée, pour la zone elle-même et, *a fortiori*, pour l'ensemble du monde. L'analyse repose sur trois arguments « classiques ».

Le gain économique relatif à l'ouverture régionale – l'effet « création » de commerce – est, en général, faible. Ainsi, les évaluations *a priori*, ou *a posteriori*, de l'ALENA ou du Marché unique n'ont pas mis en évidence des gains qui dépassent significativement le degré d'incertitude attaché aux méthodes et aux statistiques (Winters, 1996).

Les gains nets sont d'autant plus réduits que le caractère préférentiel de l'accord crée des « effets de détournement ». Il conduit en effet les pays de la zone à s'approvisionner à l'intérieur au détriment de pays plus compétitifs mais soumis au régime commun d'importation. Depuis Viner (1950), on sait que les effets de détournement peuvent, sous certaines conditions, l'emporter sur les effets de création⁶ et les études empiriques restent, sur ce point, contradictoires. Même en ce qui concerne le Mercosur, où l'explosion des échanges bilatéraux dans la zone pouvait laisser croire à la prédominance des effets de création, les résultats sont ambigus (voir Miotti, Quenan et Winograd dans cette revue). Dans une telle situation, les pays ne devraient donc avoir, *a priori*, aucune incitation à intégrer une zone.

Néanmoins, une zone qui se constitue en union douanière atteint une dimension qui lui permet d'influencer les marchés mondiaux. Les instruments de la politique

3. Cet article introduit une dérogation au principe de la clause de la nation la plus favorisée (NPF), qui est un des principes fondateurs du GATT, au profit des accords régionaux, pourvu que ceux-ci ne conduisent pas à aggraver la protection à l'égard des pays tiers.

4. Bien que Krugman (1993) déplore le libre-échange en en faisant une solution de second rang...

5. Voir notamment Bhagwati (1992), Krugman (1991). Le scepticisme de la théorie est souvent rejoint par celui de l'empirique ; voir notamment Vamvakidis (1998).

6. Selon le théorème de Kemp & Wan (1976) les effets négatifs peuvent être neutralisés par un réaménagement adéquat des tarifs appliqués au reste du monde (voir Winters, 1997).

commerciale dite « optimale » deviennent accessibles ou plus efficaces. Une protection à l'importation, en réduisant la demande de la zone, provoque alors la baisse du prix mondial et donc l'amélioration des termes de l'échange. De même, une taxe à l'exportation, crée une rareté sur les marchés mondiaux qui permet la hausse du prix mondial et un effet analogue sur les termes de l'échange. Ce comportement est, bien entendu, d'autant plus néfaste pour le bien-être mondial que l'économie mondiale est structurée en blocs rivaux qui ont un intérêt individuel à mener une politique commerciale de ce type. Cette possibilité de gain pour la zone, accompagnée de pertes pour le reste du Monde, est la conséquence indirecte de l'effet mécanique des accords régionaux sur la taille du « bloc ». La dynamique de régionalisation pourrait alors conduire à des situations de type dilemme du prisonnier dont les effets néfastes seraient maximum dans un monde partitionné en deux ou trois blocs (Krugman, 1991b). Dans les faits, pourtant, les exemples de politique commerciale optimale sont rares et la « forteresse Europe » est restée un fantasme. Au contraire, comme dans le cas des subventions agricoles, la politique agricole des grands blocs (Union européenne, Etats-Unis) a souvent eu l'effet inverse de dégrader les termes de l'échange des pays exportateurs.

Par son scepticisme, cette analyse classique justifie donc assez mal l'attrait qu'ont exercé les accords régionaux dans les années quatre-vingt-dix et la relative tolérance dont ils ont bénéficié de la part des organisations internationales multilatérales. Certes, les trois arguments classiques évoqués ci-dessus ont été approfondis. Les estimations relatives aux effets de « création » peuvent s'expliquer par le caractère statique des modèles de référence qui négligent les effets dynamiques de la libéralisation (Baldwin, 1993). La prise en compte de certains effets comme les économies d'échelle, les effets de concurrence ou le gain attaché à la plus grande diversification des biens ont, en général, permis de réévaluer les effets attendus de l'intégration.

Néanmoins, les approches « nouvelles » de l'économie internationale peuvent aussi bien conduire à réviser à la hausse les effets de détournement. Pour la France, s'approvisionner en Allemagne plutôt qu'au Japon ou aux Etats-Unis, contracte les effets de dimension dont auraient bénéficié les industries de ces pays. De même, les modèles de croissance endogène tendent plutôt à donner raison à l'ouverture multilatérale qu'à l'ouverture régionale qui, notamment, limite la diffusion des innovations (Rivera-Batiz & Xie, 1992). De plus, les accords régionaux étant souvent mis en place entre des pays où l'ouverture réciproque est déjà forte, les gains marginaux de l'ouverture ne peuvent être que très faibles. *A contrario*, il est vrai que les effets *a priori* importants du Mercosur peuvent être attribués à l'histoire très teintée de protectionnisme des pays en cause.

Comme souvent, en économie, c'est l'incapacité, même relative, des modèles dominants à expliquer la réalité qui stimule l'exploration de voies nouvelles. Elles sont évidemment multiples.

La géopolitique du régionalisme

En 1993, Krugman posait la question suivante : « pourquoi l'administration Clinton dépense autant d'énergie... pour faire passer un accord à la fois impopulaire

et sans grande importance du point de vue économique ? ». Il proposait la réponse suivante « *le gouvernement mexicain a besoin de l'ALENA et l'intérêt des Etats-Unis est d'aider ce gouvernement* » (in Krugman, 1998). Bien évidemment, le facteur politique a joué un rôle moteur dans un certain nombre d'accords régionaux, à commencer, d'ailleurs, par la formation de l'Union européenne⁷. Il faut pourtant se garder de cette facilité de recourir à l'explication politique, lorsque les explications économiques se révèlent défailtantes. Même si, dans le cas de l'ALENA, on comprend bien que les Etats-Unis puissent craindre l'instabilité politique dans un pays frontalier aussi grand que le Mexique, on saisit mal les éléments nouveaux qui auraient rendu un accord nécessaire dans les années quatre-vingt-dix plutôt que dans les années cinquante, soixante ou soixante-dix. Certes, stimuler la croissance économique au Mexique peut être considéré comme un objectif intermédiaire astucieux d'une politique étrangère visant à la stabilité politique (Baldwin, 1993). Pourtant, cet accord contenait des dispositions déstabilisatrices⁸.

Derrière l'argument politique se dissimule peut-être une approche plus générale et, sans doute, plus pertinente, qui fait des accords régionaux un bien public international imparfaitement substituable avec les autres biens publics internationaux que proposent, par ailleurs, les grandes organisations multilatérales.

L'ouverture sur l'extérieur et, plus généralement, la mondialisation de l'activité économique, rendent les opinions publiques très sensibles à la notion de loyauté dans les relations internationales. Il est en effet un bien public que fournissent peu les organisations internationales et, notamment, l'OMC : un ensemble de règles qui permettent aux marchés de fonctionner à la fois efficacement mais également contraints par des règles d'équité et de loyauté qui assurent la légitimité de l'ouverture des marchés et, le cas échéant, sa survie (règles de concurrence). Celles-ci n'accompagnent pas spontanément l'ouverture aux échanges. Les règles multilatérales de « supervision » des marchés restent rares même si l'accord de Marrakech faisait une incursion dans ce domaine avec, notamment, l'accord sur la propriété intellectuelle. Un des défis posé à l'OMC est de veiller à ce que la libéralisation ne se traduise pas par des phénomènes de « moins-disant » qui situeraient alors la disponibilité du bien public « règles de marché » (règles de concurrence, protection des consommateurs, droit du travail, normes sanitaires, etc.) en dessous de leur optimum⁹. La réserve souvent affichée par les économistes internationalistes¹⁰ vis-à-vis des questions touchant à différentes formes de « dumping », qu'il soit « environnemental », « social », « fiscal », « concurrentiel », est en décalage par rapport à la réalité des accords régionaux qui ne se limitent pas à l'abaissement des tarifs. Ils imposent également le respect de règles minimales qui restent nationales, dès lors qu'elles sont reconnues mutuellement (c'est notamment le cas de la « clause sociale » introduite dans l'ALENA) ou qui sont communautarisées et, le cas échéant, administrées au niveau régional (c'est

7. Assez curieusement, Krugman ne relève pas qu'une des raisons d'être de l'ALENA était de substituer les investissements directs au Mexique à l'émigration de travailleurs mexicains aux Etats-Unis (« *le traité empêchera que des milliers ou des millions de Mexicains aient à venir aux Etats-Unis à la recherche de travail* » a notamment déclaré le Président Salinas in Baudassé & alii, 1998). D'une certaine manière, le facteur politique a donc joué aussi du côté américain.

8. On pense notamment au « choc » de l'accord sur l'agriculture mexicaine qui est partiellement responsable des troubles du Chiapas. Voir notamment Baudassé & Montalieu (1997)

9. Voir notamment Casella & Feinstein (1990).

10. Voir le recueil de Bhagwati & Hudec (1996).

partiellement le cas des politiques de la concurrence dans l'UE). Cette fois encore, la proximité joue en faveur d'une administration régionale, plutôt que « globale » ou multilatérale. Si les marchés régionaux ont effectivement tendance à s'intégrer « en premier », c'est bien au niveau régional que les disparités éventuelles posent le plus problème et incitent de la manière la plus pressante à la recherche de solutions qui, le cas échéant, seront incluses dans les accords régionaux. C'est parce que l'essentiel du commerce extérieur des pays de l'UE est intra-communautaire que la fourniture d'un bien public particulier – la monnaie unique – a pu être envisagée et mise en place.

Cette fourniture de biens publics « régionaux » peut, néanmoins, entrer en concurrence avec ceux que proposent les Etats-nations. La remise en cause du monopole exercé par les gouvernements centraux atteint leur légitimité. En effet, pour bénéficier de biens publics moins chers et plus « productifs » (sécurité extérieure, monnaie, langue et standards communs, etc.), les Provinces avaient dû, autrefois renoncer à produire elles-mêmes des biens publics pourtant mieux adaptés à leur histoire. Dès lors que ces biens publics sont fournis à un échelon supérieur – le niveau communautaire dans le cas de l'UE –, les Etats-nations apparaissent comme un échelon intermédiaire dont les compétences peuvent être remises en cause. Dans le cas européen et, peut-être demain, dans celui du Mercosur et d'autres regroupements régionaux, l'Etat-nation n'a même plus le privilège de négocier les accords commerciaux. En Europe, le cas catalan ou celui de la Belgique sont sans doute les plus significatifs. Le modèle d'Alesina, Spolaore et Wacziarg (1997) insiste sur un autre point. Si la perspective d'un accès à un marché plus vaste a joué un rôle important dans la formation des grandes nations (Allemagne, Italie, Etats-Unis, etc.) et des empires coloniaux, c'est parce que les Etats-nations restaient, par ailleurs, peu ouverts et se privaient ainsi du marché mondial. La libéralisation des échanges, régionale ou multilatérale, apparaît alors comme une solution alternative au regroupement en nations, ce qui autorise les auteurs à conclure que « *la libéralisation commerciale et la taille moyenne des pays sont reliées négativement* » (p. 26). Sans revenir sur les exemples européens, il est vrai que le séparatisme québécois renaît dans les années soixante avec la libéralisation des échanges entre le Canada et les Etats-Unis et se réaffirme dans les années quatre-vingt-dix avec l'ALE puis l'ALENA¹¹. Il reste néanmoins à démontrer que l'éclatement de l'ex-URSS, de la Yougoslavie, de la Tchécoslovaquie s'explique par la perspective de pouvoir atteindre des marchés plus dynamiques.

Pour l'opinion publique, l'exigence de loyauté inclut aussi la réciprocité. D'ailleurs, l'OMC, loin d'être fondée sur l'affirmation selon laquelle la libéralisation unilatérale constitue la voie normale de la libéralisation des échanges, est structurée autour du principe de réciprocité dans les concessions. Pourtant, les mécanismes de négociation en vigueur au sein de l'OMC ne sont pas parvenus à éliminer les comportements de *free riders* de pays qui bénéficieraient de l'ouverture des autres membres sans pour autant offrir une ouverture équivalente. La clause de la nation la plus favorisée, qui permet à tous les pays d'accéder aux mêmes avantages, et l'ouverture multilatérale deviennent alors contradictoires. Si,

11. D'ailleurs davantage soutenu par le Québec que par les Provinces anglophones.

malgré les comportements de *free riders* de certains, un pays peut, malgré tout, hésiter à compromettre un accord final, il sera néanmoins incité à limiter ses propres offres. La généralisation de ce comportement aboutit finalement à situer le degré d'ouverture de l'économie mondiale en deçà du niveau qui serait collectivement désiré par les pays membres. Le multilatéralisme ne parviendrait donc pas à fournir la quantité optimale d'un bien public particulier qui serait une norme d'ouverture mutuellement acceptée et effectivement mise en œuvre. On comprend intuitivement que ces risques s'accroissent avec le nombre de participants. Les difficultés des négociations multilatérales rencontrées dans les services ¹² confirment cette carence du système multilatéral. Certaines initiatives quasi- « régionales » comme l'AMI ou le NTM, peu conformes à une vision multilatérale orthodoxe, sont aussi des tentatives exploratoires, plus ou moins opportunes, de processus de négociations qui minimisent ce risque de *free riding*. Plus généralement, les accords régionaux permettent une gestion plus efficace de la réciprocité. L'institutionnel rejoint d'ailleurs ici le géographique : dès lors que deux pays « proches » ont une tendance naturelle à échanger, ils ont aussi un intérêt mutuel à s'ouvrir sans, pour autant, souhaiter étendre cette facilité aux pays plus distants. Cette question n'est pas nouvelle et l'article de Mathilde Maurel rappelle à quel point l'absence d'accords régionaux entre les pays issus de l'Empire austro-hongrois, dérogation refusée à la clause de la nation la plus favorisée, a finalement exercé un effet dévastateur.

Le régionalisme institutionnel, aboutissement du régionalisme naturel ?

Sauf exceptions (accord de libre-échange entre les Etats-Unis et Israël), les accords sont « régionaux » au sens où ils impliquent des pays proches et souvent limitrophes. De ce fait, il apparaît tout à fait plausible que la distance joue un rôle dans la pension des pays à s'intégrer.

Reconnaître que la distance est une condition vraisemblablement nécessaire, ne signifie pas qu'elle soit suffisante. Les modèles de gravité, sollicités dans plusieurs articles, intègrent également, sous différentes formes, la distance économique. Il n'en reste pas moins vrai que la proximité géographique et économique n'a pas assuré le succès de l'ex-CAEM et ne s'est pas révélée suffisamment déterminante pour faire entrer, par exemple, la Corée du Sud et le Japon dans une zone commerciale commune. Pour que le voisinage pousse au regroupement, encore faut-il qu'au-delà des avantages de la proximité (réduction des coûts de transports, similitude des goûts et des structures permettant d'intensifier l'échange intra-branche, etc.), les accords régionaux puissent répondre à certains de ses inconvénients et, notamment, la perte de souveraineté. Plus que l'aspect libéralisation, c'est l'existence même de règles du jeu associées à l'accord de libéralisation qui devient alors déterminant.

12. Report de la négociation sur les transports maritimes, difficultés de la négociation sur les services financiers, etc.

Dans la théorie du commerce international, la distance n'apparaît que dans un rôle secondaire ne remettant pas en cause les conclusions fondamentales des modèles. La distance est évoquée accessoirement sous la forme des coûts de transport. Lorsque les coûts sont supérieurs aux écarts internationaux de prix, il n'y a pas d'échange. Le coût de transport limite le champ de l'échange sans en modifier radicalement la nature. En effet le modèle de base des théories du commerce international étant constitué de deux pays et de deux biens, la distance étant symétrique de i vers j et de j vers i , il ne peut y avoir d'effet spécifique sur la nature des spécialisations. En revanche cela peut avoir un effet sur le degré de spécialisation et donc sur l'intensité relative du commerce bilatéral selon que la spécialisation est totale ou partielle.

L'analyse empirique du commerce international est au contraire immédiatement confrontée à des problèmes généralement ignorés par la théorie : multiplicité des partenaires et différences de taille, hétérogénéité des produits, instabilité des changes, et enfin distances géographiques et/ou économiques variables et asymétriques. Ces variables jouent de façon évidente un rôle majeur dans les réseaux de commerce. Ainsi, on observe facilement que les pays proches échangent plus entre eux que les pays lointains, que la sous-évaluation ou la surévaluation monétaire favorise ou handicape certains pays, plus ou moins selon les produits. De même, il est évident que les pays grands par leur poids économique pèsent aussi très lourd dans les échanges mondiaux – même s'ils sont moins ouverts que les petits pays. D'où l'intérêt porté au modèle de gravitation qui décrit l'échange international comme un phénomène similaire à celui de l'attraction universelle où les forces d'attraction sont une fonction croissante de la taille et décroissante de la distance qui séparent les planètes.

Le modèle général s'écrit :

$$V_{i,j} = \beta_0 (Y_i)^{\beta_1} (Y_j)^{\beta_2} (D_{ij})^{\beta_3} (A_{ij})^{\beta_4} u_{ij}$$

où $V_{i,j}$ est la valeur du flux d'exportation du pays i vers le pays j , Y_i (Y_j) le PIB du pays i (j) en valeur courante, D_{ij} est la distance séparant i de j , A_{ij} représente les facteurs qui entravent ou facilitent le commerce entre i et j , et « approche » la distance économique. Parmi les variables les plus fréquemment testées, on note : les droits de douane et les diverses taxes, les niveaux de vie, la culture, etc.

Une union régionale s'analyse alors comme une variation exogène de la distance économique. Les résultats empiriques obtenus, apparemment favorables, ont assuré au modèle gravitationnel une grande vogue dans les années qui ont suivi la création du Marché commun (Tinbergen, 1963 ; Pöyhönen, 1963 ; Pullianen, 1963 ; Linnemann, 1966 ; ainsi que Walbroek, 1964). Cependant, on s'aperçoit que le succès du modèle est dû à un facteur trivial : le flux bilatéral s'explique principalement par la taille des deux partenaires, la partie distance y jouant un rôle relativement secondaire, ce qui rend le modèle peu efficace dans sa forme traditionnelle pour évaluer l'impact des changements de distance économique. Afin de tourner cette difficulté, il s'avère plus correct (cf. Freudenberg et alii dans ce numéro) de travailler sur un indicateur d'intensité relative, le bi-rapport structurel :

$$B_{i,j} = (V_{ij}/V_{..}) / (V_{.j}/V_{..})$$

La mesure de la distance s'avère également cruciale pour évaluer l'impact des unions régionales. On a notamment montré que le choix d'une mesure absolue tend à surévaluer le rôle de la distance pour les pays les plus éloignés (Polak, 1996). C'est pourquoi on lui préfère une mesure de la distance relative.

Par ailleurs, le modèle manquait de fondements théoriques satisfaisants. Ceux-ci ne seront apportés que dans les années quatre-vingt (Bergstrand, 1984). À partir d'un modèle d'équilibre général, Bergstrand parvient à dériver des équations gravitationnelles pour des produits nationalement différenciés.

Simultanément, la multiplication des accords régionaux à la suite de l'annonce en 1985 du projet européen de création d'un Marché unique se traduit par un renouveau d'intérêt pour les modèles gravitationnels, intérêt qui sera encore accru par l'effondrement du système socialiste et de ces accords régionaux. Alors que le commerce intra-asiatique apparaît « naturel » au sens de Krugman (1991), c'est-à-dire justifié par des arguments d'attraction économique et de distance, le commerce intra-européen, est défini comme « super-naturel » au sens de Frankel¹³ en faisant de l'appartenance à une zone constituée et formalisée par un traité, un déterminant significatif des flux bilatéraux d'échange.

L'article de MICHAEL FREUDENBERG, GUILLAUME GAULIER et DENIZ ÜNAL-KESENCI qui ouvre ce numéro d'*Economie internationale* propose, à un niveau de détail très élevé (53*53 pays) et pour une période longue (1967-1994), de mettre en évidence, grâce au calcul du bi-rapport structurel, le rôle de la proximité dans les échanges internationaux. Ce rôle s'avère dominant dans toutes les régions du monde. On estime ensuite un modèle gravitationnel avec trois variables explicatives : la distance relative géographique, la distance économique (écart des niveaux de vie) et l'écart des structures de spécialisation. La valeur explicative de ces variables apparaît robuste dans tous les cas et selon différentes techniques d'estimation, confirmant la pertinence du modèle.

L'importance des liens régionaux est alors mise en évidence, *a contrario* pourrait-on dire, par l'analyse à l'aide de modèles gravitationnels de deux ruptures d'accords régionaux concernant l'Europe centrale et orientale (voir l'article de MATHILDE MAUREL). La première rupture, dans les années vingt, suit l'éclatement de la région économique associée à l'empire des Habsbourg au profit du libre-échange, c'est un échec. La seconde rupture est celle du CAEM en 1991. Le CAEM organisait une sorte de division socialiste du travail, pesante et inefficace. D'une part, les pays d'Europe centrale ont négocié des accords de coopération avec l'Union européenne et préparent actuellement leur intégration complète. D'autre part, ils ont simultanément engagé les négociations pour adhérer à l'OMC. Ils ont donc poursuivi les deux objectifs sans en ressentir de contradictions majeures.

L'autre exemple de destruction est celui qui est lié à l'éclatement de l'empire soviétique (voir l'article de DOMINIQUE PIANELLI). Il apparaît que l'ampleur des difficultés tant politiques qu'économiques entravent le développement d'un régionalisme naturel, c'est-à-dire fondé sur le développement des échanges de proximité. Seuls les Etats baltes ont clairement progressé vers le régionalisme. Le rapprochement avec l'Union européenne a aussi eu un impact positif.

13. Voir Frankel, Stein & Wei, 1993.

La dynamique du régionalisme

L'existence de facteurs « naturels »¹⁴ explique la régionalisation des échanges, mais elle n'explique, ni ne justifie, en soi le régionalisme. En effet, si les effets gravitationnels¹⁵ sont importants, la libéralisation multilatérale et l'application stricte de la clause de la nation la plus favorisée suffisent à promouvoir l'intensification des flux bilatéraux d'échange (et d'investissements complémentaires) dans la région, sans que des accords de préférence régionaux soient, pour autant, nécessaires.

La « théorie des dominos » de Baldwin (1993) donne un élément d'explication dans un contexte de concurrence imparfaite où, pour reprendre Adam Smith, les économies d'échelle sont limitées par les débouchés. La « prime » que confère l'intégration régionale par rapport à une simple intégration naturelle¹⁶ induit alors en contrepartie un manque à gagner pour les pays non membres. Celui-ci est d'autant plus élevé que les pays exclus se situent à proximité de la zone et que celle-ci, en s'élargissant, voit s'accroître sa dimension. Les secteurs exportateurs défavorisés sont alors incités à investir dans un *lobbying* qui modifie l'équilibre politique en faveur de l'adhésion. Casella (1995) a prolongé cette approche en vérifiant que, malgré l'avantage initial de la zone, qui exploite au mieux ses économies d'échelle, un petit pays entrant gagnait davantage relativement. L'adhésion effacerait l'avantage « comparatif » de la zone constituée. Néanmoins, dans le cas européen, cette approche explique mal, *a priori*, les réticences de la Suisse et de la Norvège.

Les approches de Baldwin et de Casella négligent les coûts de l'adhésion et les jeux introduits par la politique commerciale extérieure de la zone. Dans certains cas, un pays peut se comporter en *free rider* en ne s'intégrant pas à une zone qui pratiquerait une politique « optimale » d'amélioration des termes de l'échange. En effet, si sa structure du commerce extérieur est, comme chez Baldwin, proche de celle de la zone, un pays périphérique profite de la politique commerciale de la zone tout en ne supportant pas le coût que ces distorsions introduisent dans l'économie (Kennan & Riezman, 1990).

Si, par ailleurs, la « théorie des dominos » a pour ambition d'éclairer le processus d'élargissement des zones existantes, elle ne propose pas d'explication à leur formation. Il est vrai que l'existence d'un grand pays qui polarise l'échange intra-régional est équivalente, dans l'analyse, à celle d'une union – commerciale ou douanière – déjà constituée. Trois grandes initiatives récentes correspondent à ce schéma d'intégration : l'ALENA autour des Etats-Unis (qui ne fait pas l'objet d'article dans ce numéro), la SADC (*Southern African Development Community*) autour de l'Afrique du Sud, et le Mercosur autour du Brésil.

JEAN-PIERRE CLING montre dans son article comment l'Afrique du Sud

14. Au sens de Krugman (1991), c'est-à-dire expliqués par des facteurs « gravitationnels » et de distance.

15. Auxquels peuvent être ajoutés des éléments comme la frontière commune, la communauté linguistique, etc. Voir, par exemple, le modèle économétrique de Frankel & al., *op. cit.*

16. Dans le modèle de Baldwin, inspiré de celui de Krugman (1991), cette « prime » prend analytiquement la forme de coûts de distance plus faibles pour les pays membres de la zone que pour les pays extérieurs.

bénéficierait d'effets de complémentarité plus significatifs que les autres pays d'Afrique australe et, notamment, que les quatorze pays de la SADC si celle-ci se transforme en zone de libre-échange à l'horizon 2007. L'expérience de la SACU (*Southern African Customs Union*) qui regroupe dans une union douanière les quatre « satellites » de l'Afrique du Sud, permet de mieux cerner les avantages et les inconvénients économiques des pays qui, volontairement ou non, s'agrègent au pôle dominant. La réallocation des recettes douanières a manifestement joué un rôle redistributif en faveur des pays « périphériques », l'avantage du libre-accès au marché sud-africain a été limité par la faiblesse de leur appareil productif, la délocalisation partielle de l'industrie sud-africaine leur a bénéficié. La politique commerciale commune, fixée en Afrique du Sud, a sans doute handicapé le développement des pays périphériques et contribué à la polarisation de l'activité économique au Centre. Les pays satellites doivent, par ailleurs, renoncer à leur autonomie fiscale dans la mesure où une part importante des recettes provient des droits de douane, fixés par l'Afrique du Sud. Néanmoins, le caractère écrasant du poids de ce pays doit être relativisé. L'Afrique australe reste économiquement petite par rapport aux grands blocs, ce qui pose la question de l'ancrage de cette zone. JEAN-PIERRE CLING examine ici l'enjeu des négociations en cours avec l'Union européenne.

L'asymétrie est certes moins grande entre le Brésil et l'Argentine, elle est néanmoins significative. Le premier pays tend d'ailleurs à s'affirmer davantage comme puissance régionale que le second. LUIS MIOTTI, CARLOS QUENAN et CARLOS WINOGRAD s'attachent à décrire les conséquences du Mercosur sur la structure du commerce extérieur argentin. Ils relèvent, notamment, l'explosion des échanges bilatéraux avec le Brésil, jusque-là contenus par les politiques protectionnistes de ces pays. Le bilan reste toutefois nuancé : si des effets de détournement sont vraisemblables dans l'industrie (notamment dans l'industrie automobile), ils sont peu plausibles dans les produits primaires, qui restent, d'ailleurs, le point fort des exportations argentines. Néanmoins, la libéralisation de ces pays n'a pas été seulement régionale mais également unilatérale. L'intensification des échanges entre les deux pays, y compris dans des secteurs où ils ne disposent pas d'avantages comparatifs « révélés » avec le reste du monde, démontre-t-il les effets de détournement ou confirment-ils l'importance des effets gravitationnels ?

M. F. & J.-M. S.

RÉFÉRENCES

- Baldwin R. (1993), *A Domino Theory of Regionalism*, NBER Working Paper, #4465, septembre.
- Baldwin R. (1993), « On the Measurement of Dynamic Effects of Integration », *Empirica*, 20(2), 129-45.
- Baudassé T. & T. Montalieu (1997), « Les conséquences de l'ALENA sur l'agriculture traditionnelle, le secteur informel et les mouvements migratoires au Mexique », in DE MELO & GUILLAUMONT, éd., *Commerce nord-sud, migration et délocalisation*, Economica.
- Baudassé T., T. Montalieu & J.-M. Siroën (1998), « Les différentes formes d'intégration entre pays inégalement développés », *Cahiers du CERESA*, n° 1.

- Benaroya F. (1995), « Que penser des accords de commerce régionaux ? », *Economie internationale*, la revue du CÉPIL, n° 63, 3^e trimestre, pp. 99-115, la Documentation française.
- Bergstrand J.H. (1984), « The Gravity Equation in International Trade : Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence », *The Review of Economics and Statistics*.
- Bhagwati J. (1992), « Regionalism versus Multilateralism », *The World Economy*, septembre, pp. 535-55.
- Bhagwati J., & R.E. Hudec (eds.) (1996), *Harmonization and Fair Trade: Prerequisites for free Trade?*, Cambridge, MIT Press.
- Casella A. & J. Feinstein (1990), *Public Goods in Trade: On the Formation of Markets and Political Jurisdictions*, NBER Working Paper, #3554, décembre.
- Casella A. (1995), *Large Countries, Small Countries and the Enlargement of Trade Blocs*, NBER Working Paper, #° 5365, novembre.
- De Melo J. & A. Panagariya (eds) (1993), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press.
- Frankel J. & S.J. Wei (1993), *Trade Blocs and Currency Blocs*, NBER Working Paper #4335, avril.
- Frankel J., E. Stein & S. Wei (1993), *Continental Trading Blocs: Are they Natural, or Super Natural?*, NBER Working Paper, #4588, décembre.
- Frenkel J. (ed.) (1997), *The Regionalization of the World Economy*, Chicago University Press, Chicago.
- Kemp M.C. & H.Y. Wan (1976), « An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions », *Journal of International Economics*, 6, pp.95-7.
- Kennan J. & R. Riezman (1990), « Optimal Tariff Equilibria with Customs Unions », *Canadian Journal of Economics*, XXIII, N° 1.
- Krugman P. R. (1991a), *Geography and Trade*, MIT Press.
- Krugman P. R. (1993), « The Narrow and Broad Arguments for Free Trade », *American Economic Review*, 83 (2), mai, pp. 362-366.
- Krugman P.R. (1998), *La mondialisation n'est pas coupable*, Paris, La Découverte.
- Krugman P.R. (1991b), « The Move toward Free Trade Zones », *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, décembre.
- Lawrence R.Z. (1994), « Regionalism : An Overview », *Journal of the Japanese and International Economies* 8.
- Linneman H. (1966), *An Econometric Study of International Trade Flows*, North Holland, Amsterdam.
- Lloyd P.J. (1992), « Régionalisation et commerce mondial », *Revue Economique de l'OCDE*, n° 18, printemps, pp.7-47.
- OMC (1995), *Le régionalisme et le système commercial*, Genève, 1^{er} avril.
- Polak J.J. (1996), « Is APEC a Natural Regional Trading Bloc ? A Critique of the « Gravity Model » of International Trade », *The World Economy*, septembre.
- Pöyhönen P. (1963), « A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries », *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, Heft 1.
- Pulliaainen K. (1963), « A World Trade Study: An Econometric Model of the Pattern of the Commodity Flows of International Trade in 1948-60 », *Economiska Samfundets Tidskrift* 16.
- Rivera-Batiz L.A. & D. Xie (1992), « GATT, Trade, and Growth », *American Economic Review*, vol. 82, n° 2, mai, pp.422-427.
- Tinbergen J (1963), « Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy », The Twentieth Century Fund, New York.

- Vamvakidis A. (1998), *Regional Trade Agreements Versus Broad Liberalization: Which Path Leads to Faster Growth? Time-Series Evidence*, IMF Working Paper n° 40, FMI, Washington DC.
- Viner J. (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Foundation for International Peace, New York.
- Walbroek J. (1964), « Une nouvelle méthode d'analyse des matrices d'échanges internationaux », *Cahiers économiques de Bruxelles*.
- Winters L.A. (1996), « Intégration européenne et bien-être économique dans le Reste du Monde », *Economie internationale*, la revue du CEPII, n° 65, 1^{er} trimestre, la Documentation française.
- Winters L.A. (1997), « The Irrelevance of the Kemp-Wan Theoreme », *Oxford Economic Papers*, 49(2), avril, pp.228-34.