

ÉCONOMIE POLITIQUE DU RÉGIONALISME : LE CAS EURO-MÉDITERRANÉEN

Gérard KEBABDJIAN*

***Résumé** - La logique des accords de Barcelone (novembre 1995) vise à construire des bases nouvelles dans les relations entre les quinze pays européens et les douze pays du Sud et de l'Est méditerranéens non-membres de l'Union européenne dans un contexte de mondialisation et d'intégration régionale "profonde" au sein de l'espace européen. L'article cherche à évaluer la pertinence de ce projet et, pour cela, adopte une approche d'"économie politique internationale", une approche qui est en phase avec le type de problèmes rencontrés en Euro-méditerranée. L'article a donc un triple objectif : présenter un "survey" synthétique sur l'économie politique du régionalisme (et notamment de l'intégration Nord-Sud) ; évaluer la portée explicative des analyses sur le cas Euro-méditerranéen ; enfin, ouvrir quelques pistes nouvelles de recherches, décisives pour la soutenabilité du projet euro-méditerranéen, concernant l'économie politique des formes du régionalisme.*

Mots-clés - INTÉGRATION NORD-SUD, MONDIALISATION, RÉGIME INTERNATIONAL, GOUVERNANCE.

Classification JEL : F02, F13, F15, F17, F40, O19.

* Professeur à l'Université de Paris VIII et CEMAFI (Université de Nice-Sophia Antipolis).

1. INTRODUCTION

Les accords d'intégration régionale se sont multipliés durant les dernières années et l'importance des arrangements régionaux n'a fait que croître tant en matière commerciale que monétaire et institutionnelle. Bien que l'intégration régionale ne soit pas un phénomène nouveau, son développement récent ne peut être assimilé à la logique qui avait présidé aux types de regroupements régionaux observés dans le passé. Les économistes opposent volontiers l'"ancien régionalisme" au "nouveau régionalisme" à partir des formes et des domaines concernés.

L'opposition souvent reprise s'appuie sur deux faits stylisés soulignés par de Melo, Panagariya et Rodrik (1993) : 1) dans le passé, les régionalisations (notamment celle des années soixante) pouvaient être analysées comme une extension de la stratégie d'industrialisation par substitution d'importations (ISI) du niveau national au niveau régional, ce qui leur donnait un caractère autocentré, tandis que le "nouveau régionalisme" s'inscrit dans une stratégie de promotion d'exportations et un environnement de libéralisation extérieure ("régionalisme ouvert") ; 2) les régionalisations antérieures concernaient des pays de niveaux de développement similaires (pays développés ou pays en voie de développement) tandis que le phénomène actuel concerne des pays dont le niveau de développement est inégal. De façon complémentaire, on doit faire intervenir le critère du déplacement des motivations de l'intégration régionale, déplacement du champ commercial traditionnel à des terrains nouveaux (domaines financiers, monétaires, productifs et institutionnels) et sur la recherche de construction d'espaces régionaux beaucoup plus intégrés que par le passé ("intégration profonde").

A l'évidence, ce genre de typologie, qui ne prend en compte que des critères internes à la régionalisation, n'est pas suffisant. Il est essentiel de "contextualiser" la régionalisation à partir des conditions externes liées à l'économie mondiale. Les deux grandes formes de régionalisation précédemment distinguées prennent alors un autre sens puisqu'elles se rapportent, pour l'ancienne, à un contexte d'"internationalisation" et, pour la nouvelle, à un contexte de "mondialisation". Les intégrations régionales de la première génération s'inscrivaient, en effet, dans un contexte où la division en "économies nationales" constituait le principe organisateur fondamental de l'économie mondiale. L'économie nationale formait l'entité organisatrice des espaces économiques et la régionalisation devait s'analyser comme une forme d'internationalisation préférentielle pour des espaces économiques qui demeuraient fondamentalement territorialisés à base nationale et qui cherchaient à trouver par la voie de la régionalisation les moyens de s'aider mutuellement à préserver leur existence et leur autonomie par rapport à l'économie mondiale. Dans le contexte actuel, le principe d'ordre national a perdu de sa prévalence et

l'ordre "international" entre en conflit avec des principes d'organisation antagonistes (logique des "réseaux mondialisés" : voir Castells (1998) et 1999)). Le nouveau régionalisme peut alors être analysé comme un mouvement inverse de l'internationalisation dans la mesure où, loin de s'appuyer sur le socle bien constitué d'une économie nationale, il tend à le détruire.

Il s'agit d'un processus de "destruction créatrice" inachevé, donc d'une intégration partielle et inégalement développée selon les régions du monde et selon les dimensions constitutives de l'économie nationale (marché unifié, espace monétaire, système productif ou de mobilité du capital et du travail, homogénéité des normes institutionnelles, notamment de travail, etc.). L'issue générale de ce processus historique n'est ni prédéterminée car on voit encore très mal quel principe d'ordre pourrait se substituer, ou s'adjoindre, au principe national, ni irréversible car rien n'assure qu'un retour brutal au nationalisme économique ne puisse se produire. Ce qui paraît néanmoins clair, c'est l'ébranlement de l'ordre "international" sur lequel était fondée l'économie mondiale antérieure et la difficulté de construire un ordre alternatif.

La logique des accords de Barcelone (novembre 1995) s'inscrit dans ce contexte. Elle vise à construire des bases nouvelles dans les relations entre les quinze pays européens et les douze pays du Sud et de l'Est méditerranéens non-membres de l'Union européenne dans un contexte de mondialisation et d'intégration régionale "profonde" au sein de l'espace européen. La validité du projet de régionalisation à l'égard de la Méditerranée pose problème car la régionalisation actuelle est appelée à être une "intégration profonde" alors que les deux ensembles concernés ne semblent pas prêts à accepter les implications d'un tel choix. D'un côté, on se trouve en présence d'un espace économique développé de grande taille ayant sa propre cohérence ; de l'autre, on est en présence d'un ensemble fragmenté de petites économies hétérogènes qui n'entretiennent entre elles que peu de relations économiques (les échanges commerciaux Sud-Sud ne se montent qu'à 6 % du commerce extérieur de ces pays) et qui ont toutes leurs relations économiques extérieures polarisées vers l'Europe (et à moindre degré vers les États-Unis) selon une logique centre-périphérie généralement décrite par le modèle "moyeu-rayons". Hétérogènes (non seulement en termes de structures socio-économiques mais également sur le plan des formes d'organisation politique et des mentalités), animés chacun de dynamiques dont la convergence n'apparaît pas évidente, le Nord, le Sud (Maghreb) et le Moyen-Orient semblent s'être fixés un projet commun *a priori* irréaliste, tel est le premier constat.

Le projet repose sur deux paris qui restent aussi problématiques l'un que l'autre : le premier est que la région euro-méditerranéenne puisse devenir un espace économique, c'est-à-dire un espace régional pertinent pour promouvoir un processus intégré de co-développement Nord-Sud de nature à soutenir la croissance des pays les plus pauvres ; le second est que la constitution de cette "zone de prospérité partagée" puisse être accessible à partir de la mise en œuvre de deux moyens économiques fondamentaux : le libre-échange régional et un

soutien financier, non négligeable mais limité¹, de l'Europe. Pour l'économiste, deux questions se trouvent posées :

- existe-t-il des possibilités de régionalisation euro-méditerranéenne crédibles et lesquelles ?
- ces possibilités, si elles existent, sont-elles porteuses de développement pour le Sud ?

Cet article ne vise pas à présenter une réponse définitive à ces deux questions : il cherche plus modestement à voir si la littérature théorique et, plus précisément, la littérature d'"économie politique internationale", qui est plus en phase avec le type de problèmes rencontrés en Euro-méditerranée, est en mesure de fournir des instruments ou des clés de réponse appropriées et, selon les résultats de l'enquête, à les utiliser ou à identifier les directions de recherches nouvelles à explorer. L'article a donc un triple objectif : présenter un "survey" synthétique sur l'économie politique du régionalisme ; évaluer la portée explicative des analyses sur le cas Euro-méditerranéen ; enfin, ouvrir quelques pistes nouvelles de recherches concernant *l'économie politique des formes* du régionalisme.

Le plan de l'article découle de ces attendus : on cherchera d'abord à interroger la littérature théorique existante (partie 2), puis on précisera la spécificité du processus euro-méditerranéen par rapport aux hypothèses de base de cette littérature (partie 3) ; on cherchera ensuite à présenter les spécificités de la logique de Barcelone par rapport aux autres régionalisations en cours (partie 4) ; enfin, dans une dernière partie (partie 5), on présentera un cadre théorique permettant de situer les différentes options qui s'offrent à la régionalisation euro-méditerranéenne.

2. APPORTS ET LIMITES DES THÉORIES DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE

Après une évaluation des problématiques et objets habituels explorés par la littérature relative à l'intégration régionale, on présentera de façon plus précise les analyses standard qui se sont développés en termes d'économie politique internationale.

2.1. Survol du domaine

Dans la littérature consacrée à l'intégration régionale, trois problématiques doivent être distinguées : celle des économistes ; celle des politistes ; celle qui relève de l'"économie politique internationale". Les deux premières se

¹ Ainsi, de façon rétrospective, pour la *période 1995-99*, les protocoles financiers prévoyaient une aide approximative de 5 milliards d'ECU (en réalité, 25 % seulement de ces lignes de crédit ont été effectivement utilisés), soit pour cinq ans un montant qui représente, d'après les statistiques d'Eurostat, à peu près la moitié du surplus commercial *annuel* de l'Europe à l'égard de la zone (12,1 milliards en 1993 et 9,3 milliards en 1994).

caractérisent par une dynamique de recherches qui leur est propre, voire par une propension à un certain enfermement dans des débats internes à la discipline de rattachement (économie ou science politique). Seule l'"économie politique internationale" ambitionne de dépasser ces clivages sans y parvenir entièrement. Un rapide tour d'horizon est utile pour recenser les outils disponibles.

Malgré l'unité de la problématique, les travaux des économistes forment un ensemble éclaté de travaux. On peut distinguer trois objets d'étude à peu près bien circonscrits : 1) la théorie des unions douanières (qui remonte à Viner, 1955 ; voir de Melo et Grether, 1997, pour les versions récentes), une théorie qui traite donc uniquement des *échanges commerciaux* ; 2) la théorie des zones monétaires optimales (qui remonte à Mundell, 1963 ; voir Bayoumi, 1997, pour un "survey" récent) et qui traite de l'*intégration monétaire* ; 3) la théorie du fédéralisme fiscal (Oates, 1972 ; King, 1984) et qui traite de problèmes relatifs à la taxation et à la coordination des *politiques fiscales* dans un ensemble d'États associés. Cette littérature envisage donc des aspects économiques importants mais limités de l'intégration régionale (par exemple le lien régionalisation-croissance reste peu étudié)² et ne traite que marginalement la question de l'intégration régionale comme processus d'ensemble. La littérature économique sur l'intégration régionale ne trouve en réalité son unité que par l'approche adoptée : elle s'intéresse exclusivement à des situations où les relations de marché sont déjà pleinement développées (voire, dans beaucoup de cas, en faisant tout simplement abstraction de l'existence de forces politiques et de données institutionnelles ou en supposant la concurrence parfaite) ; elle ne s'intéresse qu'aux *effets de bien-être* associés aux différents arrangements politiques (politique commerciale extérieure, politiques monétaire et fiscale)³. En d'autres termes, c'est une théorie normative portant sur certains aspects limités de l'intégration régionale et non une théorie positive du phénomène pris

dans son unité, encore moins une théorie explicative des choix politiques qui sont à l'origine des groupements régionaux.

La faiblesse de cette approche est évidente. En restreignant l'objet d'étude aux marchés constitués, ces analyses négligent de prendre en compte un aspect essentiel de l'intégration régionale, à savoir la production de normes, de règles,

² La littérature identifie mal les gains dynamiques tels qu'ils se reflètent dans les taux de croissance. Par exemple, les effets de diffusion technologique sont à espérer lorsque l'intégration régionale concerne des pays à niveau de développement inégal (un aspect crucial pour la régionalisation en Euro-méditerranée), mais les processus économiques et sociaux par lesquels transitent ces effets restent obscurs. Un bénéfice potentiel de l'intégration régionale tout aussi important pour les pays en développement concerne les externalités et les biens publics (éducation, recherche, infrastructure, environnement). Là aussi, les recherches restent embryonnaires. Les tests économétriques de l'effet de l'intégration régionale sur la croissance sont, du reste, très difficiles à concevoir et, quand ils existent, présentent des résultats ambigus (voir par exemple de Melo, Panagariya et Rodrik, 1993).

³ On notera, au passage, le caractère très peu contraignant des résultats en termes de recommandations normatives. La littérature sur l'intégration régionale est, en termes de "welfare", pleine de résultats du type "n'importe quoi peut se produire" (de Melo, Panagariya et Rodrik, 1993, p. 160).

de procédures de prise de décision et de mécanismes de régulation communs à une région. C'est pourquoi, ces analyses sont particulièrement mal armées pour traiter de l'"intégration profonde". En fait, l'intégration régionale par les marchés, et plus particulièrement le "nouveau régionalisme", ne peuvent être réellement compris sans référence aux institutions qui permettent aux marchés de se restructurer et de fonctionner sur une nouvelle base tant sur le plan territorial que sur le plan socio-politique.

Ce genre d'interrogations forme précisément la matière d'étude de la seconde branche de la littérature théorique, les recherches en termes de "science politique". Les explications de l'intégration économique et politique produites par la "science politique" se divisent en deux courants. Le premier se rattache à ce qu'il est convenu d'appeler le néo-fonctionnalisme (voir l'ouvrage fondateur de Haas, 1958). Ce courant part de l'idée que la supranationalité est la seule méthode à la disposition des États pour s'associer en vue de la production d'un bien-être collectif : les analyses cherchent alors à montrer comment l'intégration par des effets de *spillover* (effets d'engrenage) est en mesure d'évoluer fonctionnellement d'une subnationalité initiale vers une supranationalité régionale. Beaucoup de questions restent néanmoins en suspens : pourquoi l'intégration régionale améliore-t-elle le bien-être collectif ? comment les demandes et les intérêts d'intégration régionale au plan infra-national trouvent-elles à être acceptées au plan national ? On notera que ces questions sont de caractère économique et que la faiblesse du néo-fonctionnalisme est symétrique de la faiblesse des analyses en termes strictement économiques : l'absence d'articulation des dimensions économique et politique. L'intergouvernementalisme est l'approche alternative en science politique internationale (voir notamment Moravcsik, 1991 ; Moravcsik, 1998, pour une version inter-gouvernementaliste sophistiquée). A la différence du néo-fonctionnalisme, il assigne un rôle central aux États et cherche à montrer que l'intégration régionale peut être mieux comprise comme une série de compromis ("bargains") entre les leaders politiques des États dominants d'une région que comme une dynamique portée par la recherche d'un bien-être collectif. Toutefois, en focalisant l'attention sur les aspects inter-étatiques, la théorie néglige les processus économiques, sociaux et institutionnels par lesquels se créent des formes de gouvernement qui dépassent les États-nations ou qui conduisent à redéfinir les conditions d'exercice des politiques nationales.

Une même question traverse les approches économiques et politiques de la régionalisation : quels sont les intérêts en présence, quelle est la logique politique et sociale qui sous-tend une dynamique régionale ? Une analyse d'"économie politique internationale" (ÉPI) qui cherche à combiner les enseignements des économistes et des politistes est ici indispensable (voir Kébabdjian, 1999).

Une analyse complète d'ÉPI de la régionalisation n'existe pas pour le moment. La littérature est lacunaire (absence d'une ÉPI de l'intégration monétaire ou productive par exemple) et il manque surtout une ÉPI des formes de la régionalisation. Les lignes de recherche s'avèrent néanmoins prometteuses. La

cinquième partie esquissera quelques pistes en ce sens. Des tentatives d'ÉPI abouties n'existent véritablement que pour la question de l'intégration commerciale. Ces analyses sont intéressantes à connaître, même si elles restent partielles, notamment en vue de mieux comprendre le libre-échange euro-méditerranéen en termes d'ÉPI.

2.2. Économie politique du libre-échange régional : les analyses standard

Il est bien connu que les raisons préférentielles à l'intégration régionale plutôt qu'au libre-échange multilatéral sont, en termes d'ÉPI, rattachées au "détournement de trafic" inhérent à la constitution d'un bloc commercial (voir par exemple Siroën, 2000). On a rappelé précédemment l'analyse de Viner (1950). Le "détournement de trafic" est un facteur qui peut, s'il est relativement plus important que la "création de trafic", rendre sous-optimale une intégration commerciale régionale et constituer un obstacle à la régionalisation si on raisonne en termes purement normatifs. Mais le "détournement de trafic" est toujours favorable aux agents économiques dont l'activité économique se trouve concernée par ce détournement. Par conséquent, du point de vue de l'économie positive, un libre-échange régional peut trouver à se créer même s'il est sous-optimal au point de vue normatif. C'est sur l'idée de "détournement de trafic" (donc par le "mauvais côté" plutôt que par le "bon côté" du libre-échange) que s'est construite dans les années quatre-vingt-dix une "économie politique de l'intégration régionale" cherchant à rendre compte des accords régionaux commerciaux préférentiels par les gains escomptés pour les agents bénéficiaires du détournement de trafic. L'analyse présente un intérêt évident dans le cas euro-méditerranéen, notamment pour rendre compte des raisons du ralliement au libre-échange régional de la part des pays du Sud et l'Est méditerranéens (PSEM) qui ne paraissent pas devoir en tirer un profit substantiel au plan collectif (la plupart des études de simulation quantitatives effectuées sur l'impact du libre-échange dans les PSEM font apparaître un *bilan négatif* ou *très faiblement positif* en termes de bien-être collectif : voir plus loin).

A cette approche devenue classique, il faut ajouter le courant, plus nouveau, cherchant à analyser les arrangements régionaux comme des "clubs" au sens de l'économie publique. On appelle "club" une organisation collective destinée à produire et à consommer un "bien public avec exclusion" (pour les non-membres)⁴ : la théorie des "clubs" est une théorie extrêmement utile non seulement en économie publique mais aussi en économie politique (par exemple Drazen, 2000). Son application en ÉPI met l'accent sur l'existence de biens publics *internationaux* "excludables". Les recherches récentes visent à construire sur cette base un fondement général du "nouveau régionalisme" (Padoa, 2001). Cette approche insiste sur le fait que les biens publics internationaux peuvent

⁴ Les biens publics avec exclusion, appelés également biens publics "excludables", ou biens-clubs, présentent trois caractéristiques : l'adhésion au club est volontaire (alors que la consommation d'un bien public pur ne l'est généralement pas) ; le club a une dimension finie ; les non-adhérents sont exclus de la consommation du bien ; il existe un phénomène de congestion.

difficilement être produits à l'échelle globale de la planète (surtout dans un contexte de défaillance de la puissance américaine en matière de production de biens collectifs internationaux) alors que les conditions sont beaucoup plus favorables au plan régional en raison de la proximité géographique et culturelle. L'approche permet de prendre en compte non seulement les aspects commerciaux mais également d'autres aspects, généralement négligés ou pris en compte indépendamment des aspects commerciaux (comme la participation à une zone monétaire).

La littérature comporte deux volets, l'un est centré sur l'analyse par pays ("country perspective"), l'autre sur les effets de contagion au plan régional. Concernant la première perspective, et la dimension commerciale, le facteur central est, comme on l'a dit, le détournement de trafic. Ce dernier peut être plus important que la création de trafic, de sorte que l'accord régional peut dégager des gains globaux négatifs pour le pays (c'est ce qu'admet en général l'ensemble du courant favorable au "libre-échangeisme multilatéral" auquel se rattache cette littérature). Cette possibilité n'interdit toutefois pas la conclusion d'un accord régional préférentiel parce que les agents bénéficiaires du détournement ont la capacité d'imposer le choix qui leur est favorable à l'ensemble de la collectivité. Les modèles habituels d'économie internationale doivent évidemment être complétés par un modèle de choix au plan politique. Ce dernier est en général trouvé dans le modèle de l'électeur médian : Grossman et Helpman (1995). Même si techniquement le modèle comporte plusieurs facettes, l'idée de base est assez simple : dans les pays démocratiques, les dirigeants politiques visent leur réélection et cette réélection dépend du soutien des lobbies les plus puissants. Or l'intégration régionale crée un détournement de trafic bénéficiant à des groupes de pression organisés (comme les producteurs) tandis que les gains associés à la création de trafic sont plus diffus et ne sont pas canalisés vers des groupes de pression susceptibles d'action politique (comme les consommateurs). Les dirigeants politiques sont donc plus sensibles aux groupes de pression favorables à l'intégration régionale.

Concernant la seconde perspective, c'est-à-dire les effets de contagion à l'intérieur d'une région géographique, l'analyse est moins complète. On cite généralement le modèle de Baldwin (1993a) et (1997) pour rendre compte de la dynamique de l'élargissement commercial. L'analyse de Baldwin se situe dans le droit fil de la logique du "détournement de trafic" (approche-pays). La "théorie des dominos" proposée par Baldwin cherche à expliquer pourquoi un accord régional a tendance à faire tâche d'huile. La prime que confère l'intégration régionale aux pays participants en termes de détournement de trafic est nécessairement payée par ceux qui restent en dehors de la coalition, pays qui voient leurs débouchés se restreindre en proportion du détournement de trafic. Par conséquent, les "outsiders" sont incités à entrer dans l'intégration régionale et à se transformer en "insiders" de façon à bénéficier d'un effet de détournement inversé. Un accord régional a donc tendance à faire boule de neige et à s'étendre sur une base régionale en faisant tomber un à un les dominos. Gruber (2001) met,

de son côté, l'accent sur un effet complémentaire lié au fait que, une fois créée, une régionalisation modifie les conditions initiales et donc le système initial de motivations. Même les pays qui ne souscrivaient pas aux principes présidant à un regroupement régional sont, une fois ce dernier constitué, poussés à s'y rallier car les coûts de la défection deviennent beaucoup plus élevés après qu'avant (le cas de la Grande-Bretagne vis-à-vis de l'Europe a été emblématique de ce changement de comportement). Les raisons de l'augmentation du coût de la non-participation sont de divers ordres et ne tiennent pas seulement au commerce (Keohane, 2001, p. 8). On peut ici utilement mobiliser la théorie des "clubs" et traiter le cas envisagé par Baldwin comme un aspect particulier de la volonté d'"admission dans le club" ou, plus précisément, de la volonté de ne pas rester en dehors du club, un club destiné à produire un bien collectif ayant des effets d'exclusion pour les pays restés en dehors. Une voie de recherches parallèle est celle du nombre des accords régionaux au plan mondial. Sur la base du modèle canonique de Krugman (1991), Frankel, Stein et Wei (1998) ont construit un modèle expliquant pourquoi les blocs existants (les trois grands blocs commerciaux) ont tendance à s'élargir, donc pourquoi les pays émergents ou en développement sont condamnés à se rattacher à des blocs existants.

Les analyses standard sont mal adaptées au cas euro-méditerranéen pour plusieurs raisons. La première raison tient à l'accent mis sur la dimension commerciale, une dimension qui est très secondaire dans les stratégies des agents en Méditerranée⁵. Une deuxième raison tient aux spécificités de la forme d'intégration, une intégration de "second niveau" et non d'accès au "noyau dur" d'un des pôles de la triade, spécificités qui font des accords euro-méditerranéens

un cas à part et nécessitent la construction d'une analyse d'économie politique propre. Que peut-on dire sur les intérêts au libre-échange régional à partir de la connaissance de terrain ? Aucune des raisons invoquées par les analyses standard ne se révèle éclairante.

3. LES MOTIVATIONS AU LIBRE-ÉCHANGE EURO-MÉDITERRANÉEN

Après avoir montré que les motivations au régionalisme sont en réalité multiples et qu'elles ne peuvent se limiter aux aspects commerciaux voire économiques, on cherchera à expliciter dans le cas euro-méditerranéen la nature de la motivation liée au processus de réformes structurelles internes aux PSEM, une motivation importante dans le cas étudié mais négligée par les analyses.

⁵ Cela ne supprime pas l'intérêt de certains aspects des analyses présentées. Pour les pays petits et politiquement fragiles comme les PSEM, l'objectif de sécurité, dont l'objectif de sécurité économique, donc la motivation d'admission dans le "club" européen, sont primordiaux. Ainsi la course entre le Maroc et la Tunisie pour signer, en premier, un accord de libre-échange avec l'Union européenne dans la première moitié des années quatre-vingt-dix a été motrice et a sans doute joué un rôle déclencheur pour les autres pays qui ont craint d'être laissés en dehors du processus.

3.1. Motivations et nouveau régionalisme

La grille d'analyse multicritère construite par Whalley (1998) est ici utile pour situer sur le plan empirique la spécificité des objectifs visés par les accords de Barcelone. Le premier objectif du régionalisme identifié par Whalley concerne les gains commerciaux traditionnels (il s'agit de l'objectif traditionnel visé par les accords commerciaux). Le deuxième objectif est le soutien et le renforcement des politiques de réformes intérieures (comme cela a été, par exemple, le cas pour la Grèce, l'Espagne et le Portugal, qui ont pu effectuer leur transition démocratique interne grâce à la perspective puis au rattachement effectif à l'Europe). Le troisième objectif identifié est l'augmentation du pouvoir de négociation multilatéral (ainsi, la construction de l'Europe a permis de négocier dans de meilleures conditions face aux États-Unis durant la période du GATT ; il en va de même aujourd'hui dans le cadre de l'OMC). Le quatrième objectif identifié est la construction d'un système de garanties réduisant l'incertitude pour les opérateurs étrangers (notamment les investisseurs) : la conclusion d'un traité international de libre-échange (même limité à la seule dimension commerciale) est en effet interprétée par les investisseurs comme le signe d'un ralliement crédible à une logique libérale et permet donc de sécuriser la mise en valeur des capitaux, une croyance favorable aux investissements tant directs que de portefeuille. Le cinquième objectif de Whalley concerne la possibilité de renforcer les articulations entre les dimensions économiques et non économiques, paix et sécurité collective notamment (comme on le sait, c'était, au lendemain de la seconde guerre mondiale, le but premier de la création de la CEE dans l'esprit de ses fondateurs). Le sixième objectif est l'augmentation du champ de manœuvre stratégique entre les niveaux régionaux et multilatéraux.

En appliquant ces critères au cas euro-méditerranéen, on s'aperçoit que quatre des critères de Whalley ne peuvent être pertinents pour rendre compte des accords de Barcelone. Le premier objectif identifié (les gains commerciaux), s'il peut être explicatif pour la partie européenne⁶, ne l'est pas pour les pays du Sud. Du fait des accords discriminatoires préférentiels dont bénéficient déjà les pays du Sud sur le marché européen, le libre-échange régional avec l'Europe ne peut, pour eux, créer des gains d'exportations automatiques (on met ici de côté les produits agricoles qui appelleraient une discussion à part)⁷. Les accords de coopération des années soixante-dix, qui deviennent maintenant caducs, mettaient en œuvre une logique commerciale d'asymétrie éducative : ouverture de

⁶ Le libre-échange commercial signifie la déprotection des pays du Sud, donc, compte tenu de la compétitivité relative des produits européens par rapport à l'offre locale, la perspective de gagner des parts de marché importantes pour les exportateurs européens.

⁷ Les produits agricoles ont été, avec raison, exclus provisoirement du processus de Barcelone car ils posent des problèmes spécifiques (les PSEM sont des gros importateurs de céréales et conservent des secteurs agricoles importants à faible rendement qui seraient durement compromis par le libre-échange agricole).

l'Europe à l'égard des exportations des PSEM mais protection de ces derniers à l'égard des exportations européennes⁸. C'est cette logique qui se trouve mise en cause avec le libre-échange régional puisque le système est appelé à évoluer vers la symétrie. Les marchés européens étant pratiquement libres d'accès pour les exportations de produits manufacturés des PSEM, les exportateurs de ces pays ne peuvent espérer bénéficier d'un détournement de trafic significatif à la suite du libre-échange régional. En revanche, leur système de protection étant appelé à disparaître, il se produit une augmentation quasi-mécanique des importations. Le seul effet positif à attendre est un effet indirect : la baisse des droits de douane a pour conséquence de diminuer le prix des intrants importés (dont les prix des biens d'équipement), ce qui diminue les coûts de production et améliore la compétitivité. Mais l'effet n'est pas suffisant pour contrebalancer les effets négatifs (l'importance relative de cet effet reste faible au point de vue macroéconomique pour la plupart des pays du Sud méditerranéens en raison des mesures d'exonération fiscale dont bénéficient d'ores et déjà les exportateurs ; de plus, au regard de la compétitivité-qualité, la compétitivité-prix est devenue un élément secondaire de la concurrence sur les marchés européens). Ce constat a donc la signification suivante : le libre-échange n'a aucune raison d'enclencher spontanément un cercle vertueux de croissance et de développement dans les pays du Sud méditerranéens, ni être une source de création ou de détournement de trafic significative pour les exportateurs des PSEM.

Le critère cinq est lui aussi peu explicatif : la possibilité de renforcer les articulations avec les dimensions non économiques (paix et sécurité collective) est illusoire car, en Méditerranée, les problèmes de paix et de sécurité appellent une réponse politique frontale (le règlement du conflit palestinien est avant tout politique) : l'économie ne produira jamais en Méditerranée spontanément la paix (le processus serait même plutôt inverse : c'est la croissance économique soutenue qui aurait pour condition la paix et la sécurité).

Les critères trois et six sont également à écarter. Quelques précisions sont ici nécessaires. L'augmentation du pouvoir de négociation multilatéral ou du champ de manœuvre stratégique entre les niveaux régionaux et multilatéraux n'a guère de sens dans le cas des PSEM car ces pays constituent un groupe non institutionnalisé et à la remorque de l'Union européenne, donc un ensemble qui ne participe pas, en tant qu'entité régionale, aux négociations multilatérales. De façon symétrique pour la partie européenne, le rattachement de douze petits pays ne renforce pas significativement le pouvoir de négociation multilatérale de l'Europe et est donc sans conséquence notable sur le processus européen lui-même.

⁸ On rappellera cependant que les préférences accordées n'ont pas produit de résultats tangibles puisque, malgré les distorsions de concurrence, les pays du Sud méditerranéens n'ont pu réaliser des surplus commerciaux à l'égard de l'Europe.

Il reste donc deux raisons explicatives : offrir un cadre de stabilité pour stimuler l'investissement direct extérieur ; accélérer le processus de réformes économiques à l'intérieur des PSEM. La mise en place d'un système de garanties pour les opérateurs étrangers (investisseurs notamment) constitue sans conteste un élément explicatif fondamental (les anticipations qui déterminent les mouvements de capitaux sont difficilement saisissables et l'"attractivité" relève de conditions extra économiques, comme la sécurité, non susceptibles d'une mesure simple). De même, le soutien des politiques de réforme internes est clairement un élément-clé d'explication tant pour l'Union européenne que pour les pays du Sud.

Le tableau n° 1 regroupe les éléments précédents et fait ressortir le fait que les + ne forment pas un réseau dense : les motivations restent donc très ciblées et peu nombreuses.

Tableau n° 1 : Intérêts en présence dans le projet de régionalisation euro-méditerranéen

	EUROPE	PSEM
Gains commerciaux	+	-
Soutien et renforcement des politiques de réforme interne aux PSEM	+	+
Augmentation du pouvoir de négociation multilatérale	-	-
Construction d'un système de garanties visant la sécurité économique dans les PSEM	+	+
Possibilité de renforcer la paix et la sécurité collectives	-	-
Augmentation du champ de manœuvre stratégique entre les niveaux régionaux et multilatéraux	-	-

Il est clair que le système de motivations sous-jacent aux accords de Barcelone n'a que très peu à voir avec le système de motivations pris en compte dans l'ÉPI habituelle de la régionalisation puisque ces motivations se concentrent en pratique sur les critères 2 et 4. Le critère 4 (Construction d'un système de garanties visant la sécurité économique dans les PSEM, principalement en vue d'attirer les investissements extérieurs) est un facteur d'explication bien connu et n'appelle pas de précisions particulières car beaucoup d'études ont déjà souligné ce facteur dans le cas euro-méditerranéen (Michalet, 1997 ; Bellon et Gouia, 1998). Le critère 2 (Soutien et renforcement des politiques de réforme interne aux PSEM) mérite, en revanche, quelques développements.

3.2. Libre-échange et problématique des réformes en Méditerranée

Une thèse récente (Martinez et Hibou, 1998) a soutenu de façon iconoclaste que les raisons explicatives de la signature d'accords de libre-échange régionaux par les PSEM seraient à rechercher non dans des facteurs économiques mais dans les facteurs politiques : la volonté des régimes autoritaires, et des équipes dirigeantes minoritaires de ces pays, de se tailler les habits d'une légitimité internationale sans réformes politiques internes majeures. La thèse

exprime des doutes sur la possibilité pour ces régimes de se réformer d'eux-mêmes et de mettre en place une démocratie réelle. Elle considère que le libre-échange va contribuer à pérenniser, voire renforcer, les régimes autoritaires en place et bloquer les possibilités d'évolution démocratique. On doit toutefois faire remarquer que le libre-échange et la "transition à l'économie de marché", s'ils devaient aboutir (ce qui est loin d'être certain), auraient des effets transformateurs considérables (négatifs et positifs) et ne permettraient pas aux anciennes formes de domination de perdurer. A moyen terme, la logique de libéralisation est incompatible avec un régime politique opaque et autoritaire car elle renforce le pouvoir de nouveaux agents en leur donnant accès non seulement à de nouvelles ressources économiques mais également à de nouvelles ressources politiques qui sont incompatibles avec la logique des États rentiers constitutifs des régimes autoritaires de la région. Ces nouveaux groupes sociaux sont d'ailleurs déjà présents et constituent des acteurs importants du projet libre-échangiste.

A côté des élites patrimoniales rentières, une bourgeoisie d'entrepreneurs s'est en effet constituée à la faveur de l'ouverture extérieure durant la dernière vingtaine d'années. Cette classe d'entrepreneurs est tournée vers l'exportation mais également vers le marché intérieur. Du point de vue du commerce extérieur, elle a plutôt à craindre du libre-échange et l'argument du "détournement de trafic" est, comme on l'a vu, peu explicatif. Mais d'autres éléments entrent en ligne de compte. On a déjà signalé l'effet de l'instauration du libre-échange sur les entrées de capitaux et donc sur les opportunités qui peuvent en résulter pour les entrepreneurs des PSEM. L'autre élément concerne les programmes de réformes. Les nouvelles couches sociales voient dans le libre-échange un moyen de s'attaquer aux relations clientélares (redistribution de la rente) sur lesquelles s'appuient les anciennes élites dirigeantes. Tout en accomplissant l'acte symbolique jugé nécessaire pour attirer les capitaux extérieurs, le libre-échange peut contribuer à faire disparaître les secteurs jugés archaïques qui freinent la compétitivité du secteur internationalisé. Il est donc possible d'interpréter le libre-échange euro-méditerranéen comme une poursuite des programmes d'ajustement structurel (PAS) qui ont été adoptés par les PSEM. Ces derniers avaient principalement revêtu un caractère macroéconomique et portaient sur l'assainissement budgétaire ou monétaire. Les PAS n'ont pas eu d'impact microéconomique massif dans les structures de l'activité économique nationale. Les PAS n'ont pas fait disparaître beaucoup d'entreprises non compétitives. Ces entreprises vivent plus ou moins directement des aides publiques et arrivent à se maintenir à l'abri de la protection de la concurrence étrangère. Pour le secteur ouvert sur l'extérieur et qui vise à conquérir des marchés en Europe (ou à soutenir la concurrence des PECO), l'existence de ce secteur est considéré comme un handicap, comme une source de surcoût qui grève la compétitivité nationale (surcoût en termes de coût du travail via le prix des biens de consommation importés ou des intrants en matériels). L'idée stratégique est de se débarrasser de ce secteur par le jeu aveugle et mécanique de la concurrence extérieure. Les aspects négatifs du libre-échange ne sont pas redoutés ; ils sont désirés.

Toutefois ce pari est risqué. Si on tient compte des caractéristiques socio-économiques et des dotations factorielles des PSEM, on peut dire que les pays concernés occupent une place intermédiaire dans l'échelle internationale des avantages comparatifs et se trouvent enfermés dans un dilemme très difficile à desserrer.

Les structures économiques des PSEM reposent traditionnellement sur deux piliers : l'"économie rentière" (hydrocarbures et phosphate, tourisme, entrées de devises liées à l'émigration, voire "rente politique" liée aux aides internationales) et l'"économie du bazar" (plus ou moins informelle). Entre ces deux secteurs, une production manufacturière a trouvé à se constituer durant les vingt dernières années (essentiellement autour du textile). Les PSEM se trouvent donc spécialisés dans des activités manufacturières intensives en main d'oeuvre non-qualifiée faiblement rémunérée. Cet avantage comparatif devient de moins en moins déterminant dans une mondialisation qui élargit le cercle de la compétition internationale et qui fait jouer un rôle crucial à l'existence d'une main d'oeuvre qualifiée (et bon marché).

Vers le haut, sur les barreaux supérieurs de l'échelle de la spécialisation internationale, sont apparus des pays plus avancés à bas coût de la main d'oeuvre (comme les pays du sud-est asiatiques) qui ont su progresser du point de vue de la structure de leur production en développant les activités intensives en capital et en travail qualifié. Vers le bas, sur les barreaux inférieurs, sont apparus des pays de grande taille disposant d'une abondance de travail non qualifié dont le coût est inférieur à celui des PSEM (Chine, Inde principalement). Dans le cadre d'une logique d'ouverture généralisée, ces pays exerceront une concurrence difficile à soutenir (comme on peut le craindre dès maintenant avec le démantèlement de l'accord multi-fibres, un accord qui, jusqu'à présent, du fait des contingentements préférentiels octroyés aux PSEM, protégeait les exportations textiles de ces derniers en direction de l'Europe par rapport à la concurrence du reste du monde). Les PSEM doivent donc monter dans l'échelle des avantages comparatifs. Et c'est là qu'ils auront à rencontrer la concurrence des pays déjà installés aux échelons supérieurs. De ce point de vue, les pays ex-socialistes, qui sont proches des PSEM du point de vue de la proximité géographique par rapport aux marchés européens et des dotations factorielles, mais auxquels s'ouvre la voie de l'adhésion à l'Europe, occupent déjà des positions bloquant certaines trajectoires susceptibles d'être empruntées. L'accès à une nouvelle spécialisation sous l'aiguillon du libre-échange est donc un projet non seulement risqué, mais qui se révélera coûteux en termes de transition et de mutation.

Les accords de libre-échange régional présentent donc un intérêt en Euro-méditerranée pour des raisons contradictoires : certains groupes sociaux et certaines élites gouvernementales voient dans la libéralisation du commerce extérieur le moyen d'accélérer un processus de réformes et de transition intérieurs, notamment dans la structure productive par l'élimination d'entreprises non performantes et de secteurs considérés comme retardataires et coûteux en

aide publique ; pour d'autres, au contraire, c'est un moyen de maintenir le *statu quo* dans les régimes politiques en place et donc, derrière un ralliement de façade au libéralisme économique, de continuer à bénéficier de l'aide et du soutien de l'Europe. Deux stratégies se croisent donc : une stratégie de réformes pour changer les conditions socio-économiques ; une stratégie conservatrice pour maintenir les structures de pouvoir. L'absence de cohérence des motivations se double en réalité d'une absence de projet collectif associée au libre-échange et au partenariat euro-méditerranéen dans les PSEM. Ni en termes économiques ni en termes socio-politiques les contours d'une nouvelle voie de développement ne sont perceptibles car l'intégration au marché mondial et le libre-échange ne peuvent tenir lieu ni de projet réformateur ni de projet d'industrialisation. C'est ce que nous allons maintenant chercher à démontrer dans le cas euro-méditerranéen.

4. CADRAGE ET MISE EN PERSPECTIVE DES ACCORDS DE BARCELONE

Comme on l'a dit, le libre-échange commercial est la principale proposition contenue dans les accords de Barcelone pour promouvoir la régionalisation. Nous commencerons donc par rappeler les résultats des analyses quantitatives sur l'impact du libre-échange régional pour les PSEM, résultats qui permettent de préciser les enjeux auxquels se trouvent confrontés ces pays car ils font apparaître un bilan prévisionnel très ouvert, donc différent de celui que livrent habituellement les exercices de simulations similaires menées dans le cadre d'autres régionalisations, notamment nord-américaines. Cette indétermination établit que le libre-échange régional ne peut être conçu comme un projet de développement autosuffisant en Méditerranée. La spécificité du projet euro-méditerranéen sera ensuite affinée plus qualitativement en le replaçant dans la perspective du "nouveau régionalisme".

4.1. Enseignements des exercices de simulation économique

Avec la voie libre-échangiste choisie, les PSEM se trouvent en réalité confrontés à un spectre très large de scénarios possibles sans qu'il soit possible de poser à l'avance lequel sera le plus probable. En effet, les implications à attendre du libre-échange régional ne sont pas mécaniquement déterminées par l'ouverture commerciale mais sont dépendantes de données complémentaires, des données qui sont largement indépendantes du libre-échange. Il existe, en effet, aucun lien univoque, ni sur le plan logique ni sur le plan économétrique, entre l'ouverture commerciale (régionale ou non) et le développement : l'ouverture peut être favorable à la croissance tout comme le contraire. Le degré d'indétermination est particulièrement élevé dans le cas méditerranéen.

L'intérêt principal des *exercices de simulation* est alors d'explicitier la possibilité de scénarios divergents et d'éclairer les conditions susceptibles de rendre positif le bilan du libre-échange pour les pays du Sud. Trois séries de conditions apparaissent nécessaires : la reconversion compétitive de l'appareil

productif des pays du Sud ; la mise en place de politiques économiques appropriées ; une augmentation significative des entrées de capitaux extérieurs.

Le choc du libre-échange est un choc de structures pour les PSEM, un choc qui doit, de toutes manières, provoquer des ajustements sur les trois plans de la production, de la politique économique et des comptes extérieurs, mais rien n'assure que les ajustements se feront dans le bon sens. Les résultats des simulations doivent donc être très contrastés selon les types d'ajustement qui vont prévaloir, allant d'un bilan positif à un bilan négatif en termes de croissance et d'équilibre financier, un bilan qui peut ou bien compromettre définitivement les chances de voir se constituer une région économique euro-méditerranéenne en fragmentant encore plus les positions économiques respectives des pays ou bien un bilan qui peut favoriser cette création en stimulant la convergence des revenus par tête. Les travaux effectués invitent de façon plus précise à deux séries de conclusions.

Un bilan maigre si tout devait rester à l'identique

Si rien ne devait changer dans les structures socio-économiques des PSEM, le libre-échange avec l'Europe serait au mieux une opération non seulement blanche en termes de croissance mais coûteuse et risquée en termes socio-économiques, telle est la principale conclusion qui ressort des études de simulation effectuées (des études qui reposent sur des hypothèses de stabilité structurelle : voir Rutherford, Ruström et Tarr, 1994 ; Kébabdjian, 1995 ; Cogneau et Tapinos, 1995 ; Dessus, Devlin et Safadi, 2001).

De nombreuses variantes sont envisageables, mais la simulation de base a le mérite de mettre clairement en évidence les ajustements macroéconomiques qui sont à craindre, à savoir : une dégradation du solde des opérations courantes (déficit commercial) ; une dépréciation du taux de change (si le change devait être flexible) ; un effet déflationniste sur les prix ; une augmentation des déficits publics ; une baisse des investissements. Ces résultats sont très différents de ceux qui se dégagent des évaluations concernant par exemple le Mexique (voir par exemple Hufbauer et Schott, 1993).

Les gains en croissance médiocres pour les pays en développement dans le cas euro-méditerranéen se comprennent assez bien. Comme on l'a rappelé, les accords des années soixante-dix institutionnalisèrent un système de préférence discriminatoire en faveur des pays du Sud : ouverture tarifaire de l'Europe à l'égard de leurs exportations manufacturées sans réciprocité pour les exportations européennes (protectionnisme éducateur pour le Sud). Par conséquent les PSEM sont appelés à opérer une déprotection de leur économie sans réciprocité possible du côté européen en raison de l'accès quasi-libre déjà acquis pour les exportations du Sud.

Un bilan positif si des transformations se produisaient

Trois changements, en partie interdépendants, sont décisifs pour que l'ouverture commerciale ait un impact positif : une reconversion compétitive des économies concernées (ce qui, dans le cadre actuel de la concurrence internationale, suppose la mise en oeuvre de programmes publics en matière d'infrastructures et de formation) ; la conduite de politiques de régulation macroéconomique appropriées de la part des pouvoirs publics des pays du Sud ; une augmentation des investissements extérieurs, notamment directs.

Des gains macroéconomiques significatifs apparaissent, en effet, à partir du moment où la mise en place du libre-échange se couple avec un scénario de croissance. Le taux de croissance moyen du revenu par tête de 7 % paraît constituer le seuil à partir duquel une dynamique vertueuse est susceptible de se mettre en place (ce taux est à comparer aux prévisions de la Banque mondiale qui fixent à 3,4 % le taux de croissance moyen par an du PIB sur la période 1999-2008 et à 1,4 % le taux de croissance annuel du revenu par tête pour la même période pour les pays de la zone : Banque mondiale (1999), p. 1444). Le seuil à franchir est, pour le moment, hors de portée pour les PSEM. La stratégie choisie d'un commun accord par les parties prenantes de l'accord de Barcelone implique donc une inflexion des tendances spontanées et soulève par conséquent le problème de la politique de développement.

Une classe importante de trajectoires concerne les scénarios dans lesquels la création d'une zone de libre-échange suscite un accroissement de capitaux extérieurs important⁹. Les entrées de capitaux, notamment les investissements directs, provoquent alors une croissance qui permet d'assurer un bouclage macroéconomique susceptible de rendre globalement positif le bilan de la création d'une zone de libre-échange. Les hypothèses faites sur les variations exogènes nécessaires des entrées de capitaux représentent des montants importants mais qui restent réalistes compte tenu des niveaux très faibles des entrées de capitaux dans les pays du Sud de l'Euro-méditerranée. Le facteur inhibant de la montée en puissance des investissements extérieurs est l'étroitesse des marchés des PSEM en termes de pouvoir d'achat comme en termes de taille. La relaxation de cette contrainte passe par une convergence des revenus par tête avec l'Europe et par le développement du commerce intra-régional Sud-Sud, car c'est le développement de relations commerciales denses qui crée les conditions pour une consolidation des flux de capitaux. Cette évolution est, pour le moment, peu crédible si on en juge par les barrières tarifaires qui existent encore entre les PSEM.

⁹ Les trajectoires de croissance forte (sur des trends supérieurs à 5 %) supposent des taux d'épargne et des taux d'investissement beaucoup plus élevés que ceux actuellement observés (sauf pour l'Algérie qui connaît un taux d'épargne exceptionnellement élevé). C'est pourquoi, en l'absence d'une augmentation peu probable des taux d'épargne interne, les systèmes de financement externe peuvent apporter une contribution importante au bouclage épargne-investissement-croissance compatible avec les objectifs de Barcelone.

4.2. Spécificités du projet euro-méditerranéen actuel

D'emblée, les spécificités du projet euro-méditerranéen, tel qu'il se présente actuellement, méritent d'être soulignées :

- les accords de Barcelone concernent une intégration que l'on pourrait appeler de "second niveau", c'est-à-dire non pas, comme avec le Mexique, un accord d'intégration direct au "cœur" d'un des grands pôles de l'économie mondiale (Europe, Amérique du Nord, Asie), mais un accord périphérique à l'un de ces pôles ;

- aucune dynamique infra régionale n'est perceptible ; les pays du sud méditerranéens restent en quelque sorte doublement à la remorque de l'Union européenne : satellites du bloc européen, ils forment une micro constellation sans consistance économique ni pouvoir de négociation internationale. Il n'existe pas de répondant à l'Union européenne (l'Union du Maghreb Arabe, par exemple, n'a eu, jusqu'à présent, qu'une existence formelle) ;

- les accords de Barcelone n'ont pas vocation à s'élargir à de nouveaux pays : la liste est bouclée et exclut des pays appartenant à la zone de proximité et d'influence naturelles de l'Europe et de la Méditerranée au sens strict ; en d'autres termes, aucune conception intégrée à l'égard des *pays arabes* ne préside à la logique de Barcelone (à l'opposé, l'ALENA est en principe ouvert aux pays d'Amérique désirant y adhérer et s'inscrit dans le processus plus large de "L'initiative pour les Amériques", qui est un projet à visée géostratégique sur l'ensemble de continent).

Par rapport au cas américain avec lequel on le compare souvent¹⁰, le projet euro-méditerranéen doit donc s'analyser comme une tentative de réorganisation très différente des rapports "Nord-Sud". En utilisant la vieille terminologie centre/périphérie, on opposera ici à la régionalisation continentale américaine la forme de "régionalisation périphérique" concernant la Méditerranée. A la différence de l'ALENA, le projet euro-méditerranéen ne recherche pas une "intégration profonde" du Sud à son Nord de rattachement géographique. Ni la dimension productive, ni la dimension monétaire et financière, encore moins la dimension économique-institutionnelle ne font partie, de façon explicite ou implicite, du processus affiché. La seule dimension prise en compte est la dimension commerciale. Or, cette limitation fait exception.

Le "nouveau régionalisme" n'est pas seulement fondé, comme par le passé, sur une logique commerciale (création de zones commerciales et ouverture de marchés dépassant le cadre national), mais également sur les autres dimensions

¹⁰ Le Mexique représente un poids comparable à l'ensemble des pays méditerranéens et donc un poids relatif lui-même comparable par rapport à son "Nord" de rattachement puisque l'économie européenne et l'ensemble États-Unis/Canada sont de poids à peu près similaires.

constitutives de l'économie nationale : le champ productif (constitution d'un espace de délocalisation de la production, de circulation du capital physique et du savoir) ; le champ monétaire et financier (création d'espaces monétaires intégrés rattachés aux grandes monnaies et circulation du capital financier) ; le champ économique-institutionnel (les réglementations, la formulation des politiques publiques, etc.). Ces dimensions sont affectées à des titres divers par les différentes formes de "régionalisation" observables dans le monde aujourd'hui, notamment celles qui font intervenir un "Nord" et un "Sud", et c'est le profil particulier pris à chaque fois par le développement inégal de ces dimensions qui en éclaire la spécificité. Aucune des dimensions de la régionalisation autres que la dimension commerciale ne fait sérieusement partie du processus euro-méditerranéen : qu'on le déplore ou non, la délocalisation au Sud n'est, tout au moins à l'heure actuelle, pas d'actualité en Euro-méditerranée (on signalera que les maquiladoras, les entreprises américaines délocalisées au Mexique, sont aujourd'hui déjà responsables de près de 35 % du PIB mexicain) ; il en va de même du champ monétaire et financier, complètement absent des accords de Barcelone (alors que, en Amérique, à l'opposé, se pose le problème d'une dollarisation, officielle ou officieuse, des économies du Sud).

Du point de vue de l'Europe, la logique ayant présidé à l'initiative de Barcelone concernant la Méditerranée exprime une volonté de "*containment*"

(endiguement) : éviter que les problèmes de pauvreté et les conflits religieux ou culturels des pays du Sud ne débordent au Nord. La fin de la Guerre froide a réduit l'importance géopolitique de la Méditerranée et a fait disparaître les raisons politiques d'une intégration des pays du Sud dans l'Union européenne. Elle a également ouvert soudainement une nouvelle semi-périphérie à l'Est en concurrence directe avec la Méditerranée, comme l'a montré la prolifération d'initiatives en direction du Centre et de l'Est de l'Europe.

Comme dans le cas de l'ALENA, le processus de communication avec la puissance hégémonique régionale est à sens unique. C'est la puissance hégémonique régionale (États-Unis dans un cas, Union européenne dans l'autre) qui fixe le calendrier, les paramètres des délibérations et impulse la dynamique. Mais les buts visés sont différents. Le but central de l'Union européenne n'est ni la création d'une région économique ni la volonté de consolider une zone d'influence : il est d'organiser une zone d'indifférence. A l'opposé, la logique de l'ALENA est une logique d'"intégration profonde" dont l'aboutissement est de faire du Mexique une simple excroissance de l'économie américaine, une "intégration profonde" qui tend en réalité à faire disparaître l'économie mexicaine comme entité économique autonome. La logique du projet de Barcelone présente des risques de nature strictement opposée. On touche ici au problème général que pose le "nouveau régionalisme" pour les pays situés aux marges des formations régionales. Deux types de danger opposés sont à craindre : le danger de *submersion* associé à une participation complète à la régionalisation ; le danger

du déclin et d'un désavantage fonctionnel associé à *l'exclusion* et à la non-participation. En forçant un peu le trait, on peut dire qu'à la forme "domination-intégration" dont pourrait être porteuse la régionalisation nord-américaine s'oppose une forme de "domination-exclusion" dans le cas euro-méditerranéen. D'où la nécessité d'encadrer la régionalisation par des constructions institutionnelles permettant de préserver un certain équilibre entre les parties prenantes et de tracer une voie acceptable entre les deux écueils de la marginalisation et de la massification.

5. "RÉGIME RÉGIONAL", "GOUVERNANCE RÉGIONALE" OU "MODÈLE EUROPÉEN" ?

Aussi instructive que puisse se révéler l'ÉPI du régionalisme envisagée sous l'angle du commerce, on ne peut s'en contenter car d'autres aspects que le commerce sont explicitement ou implicitement impliqués par le "nouveau régionalisme". Or, comme on l'a dit, aucun cadre d'analyse général n'existe pour le moment. Cette dernière partie sera consacrée à l'explicitation des grandes formes envisageables pour la régionalisation dans le contexte mondial actuel. Nous commencerons par poser quelques définitions, avant de présenter un cadre d'analyse général et l'appliquer au cas euro-méditerranéen.

5.1. Définitions

Trois cadres théoriques peuvent être mobilisés pour analyser les processus régionaux du point de vue des structures d'organisation : celui, classique en ÉPI, des "régimes internationaux" ; celui, plus récent, en termes de "gouvernance globale" ; enfin celui correspondant à ce que l'on pourrait appeler le "modèle européen". Nous voulons soutenir ici la thèse que la région euro-méditerranéenne n'a le choix qu'entre ces trois formes de régionalisation et que les arbitrages à effectuer soulèvent un certain nombre de dilemmes tant économiques que politiques et institutionnels de première importance.

"Régime régional", "gouvernance globale" et "modèle européen" sont interprétés dans le cadre de cet article non comme des problématiques antagonistes, mais comme trois configurations distinctes de la régionalisation envisagée sous l'angle des rapports entre *autonomie des marchés*, *souveraineté des États* et *coopération internationale institutionnalisée*. Commençons par rappeler comment sont habituellement définies les trois formes d'organisation précédentes.

Les théoriciens de l'ÉPI appellent *régime international* des constructions institutionnelles dont les États sont les principaux agents et qui ont pour finalité d'introduire une logique autre que celle du marché dans un domaine international

où les acteurs économiques prennent leurs décisions en économie de marché¹¹. Un régime international est une combinatoire États-Marchés où les États sont une composante structurelle forte parce que la mise en œuvre des engagements internationaux dans la réalité économique trouve à s'imposer au travers du vecteur du pouvoir politique à l'intérieur des économies nationales (par exemple, un régime commercial comme celui de l'OMC impose des normes et des disciplines portant sur le fonctionnement interne des économies nationales). Un régime international ne concerne donc pas seulement, ni principalement, les relations "internationales" : il concerne les relations intra-nationales et c'est précisément cette internalisation qui assure l'efficacité institutionnelle des engagements internationaux (les principes, normes et règles internationaux sont à effet principalement indirect car ils transitent par les relais nationaux). La coopération internationale est alors obtenue non en niant la réalité des États-nations mais, tout au contraire, en s'appuyant sur elle et en cherchant à construire un cadre collectif fixant des limites mutuellement acceptables pour tous les gouvernements (engagements de ne pas faire : coordination négative) et, dans la mesure du possible, des procédures de coordination positive.

La théorie des régimes internationaux (ou régionaux)¹² ne prétend pas fonder une théorie générale de l'action collective au plan international, mais cherche à théoriser des réalités institutionnelles spécifiques, des réalités qui sont "stato-centrées". Il se trouve que les institutions de l'économie internationale instaurées dans l'après-guerre tendaient toutes à s'organiser en régimes parce qu'elles avaient été créées en accord avec les caractéristiques structurelles des capitalismes nationaux avancés de l'époque, c'est-à-dire centrées sur l'État et sur des secteurs¹³. La forme de coopération internationale qui y correspond passe donc par une limitation (un "enchâssement" pour employer la terminologie de Polanyi) de l'économie de marché.

Le "modèle européen" est, de ce point de vue, très différent car il cherche à préserver l'autonomie des marchés ("marché commun" et respect de la concurrence) : la philosophie de l'Europe communautaire est de donner aux marchés les moyens de fonctionner de façon libérale, c'est-à-dire d'instaurer un minimum de limitation (un minimum d'enchâssement) de l'économie de marché. La coopération s'institutionnalise au plan communautaire non en sacrifiant les

¹¹ On doit citer ici la définition classique de Krasner (1983) : les régimes internationaux sont "des ensembles explicites ou implicites de principes, de normes, de règles et de procédures de prise de décision autour desquelles les anticipations des acteurs convergent dans un domaine donné des relations internationales". Pour une discussion approfondie, on peut se reporter à Kébabdjian (1999).

¹² Korany (1997), qui défend la thèse que les pays arabes doivent s'organiser sous le modèle d'un régime régional, n'établit aucune différence conceptuelle entre "régime international" et "régime régional". On reviendrait plus loin sur cette thèse et sur l'absence de différenciation entre les deux notions.

¹³ L'OMC héritière du GATT conserve encore ces caractéristiques même si l'instauration d'organes supranationaux de règlement des conflits tend à introduire une logique nouvelle (organes juridictionnels à effet direct court-circuitant la souveraineté des États).

marchés mais au prix d'une perte de souveraineté des États (perte qui peut aller très loin comme avec la perte de la souveraineté monétaire). Toutefois, malgré les nombreuses analyses de science politique (notamment celles précédentes mentionnées : néo-fonctionnalisme et intergouvernementalisme), le modèle européen reste une entité mal cernée quant à la nature du pouvoir politique supranational qui s'y exerce ("un objet théorique non identifié" selon la formule de Jacques Delors).

Venons-en maintenant à la troisième configuration possible, celle de la "global governance" ou plus précisément ici de la "regional governance". Qu'entend-t-on habituellement par "global gouvernance" ? Plusieurs définitions coexistent et il est difficile de fixer sous la forme d'un concept un ensemble d'idées en cours de formation¹⁴.

Malgré cette difficulté, la notion de "global gouvernance" (ou bonne gouvernance) apparaît clairement comme une réflexion normative pour expliquer comment il est devenu aujourd'hui à la fois possible et nécessaire de gouverner, à l'intérieur des nations et au plan mondial, en associant directement les acteurs de la "société civile" à la gestion collective. La "global gouvernance" est donc d'abord un courant de pensée cherchant à promouvoir une régulation intentionnelle des relations sociales fondée sur des compromis entre acteurs plutôt que sur l'utilisation directe de la violence et du pouvoir [voir Jachtenfuchs (1998)]. Autrement dit, la "gouvernance" cherche à rompre avec les conceptions marxienne ou weberienne de l'État et du pouvoir, c'est-à-dire à explorer des formes de gouvernement *ne reposant pas sur la coercition* mais sur une logique contractuelle du règlement des conflits (à travers notamment l'utilisation de ces nouveaux instruments du "droit mou", *soft law*, non contraignants juridiquement mais constitutifs d'engagements). Le versant économique de cette entreprise est de chercher à construire une relation institutions-marché "favorable au marché" (*pro-market*) visant une meilleure autorégulation des marchés fondée sur la logique du contrat et de l'autodiscipline des acteurs (une "rerégulation" marchande faisant suite à la "dérégulation" néo-libérale qui a laissé les marchés sans repères).

5.2. Les trois régionalisations possibles

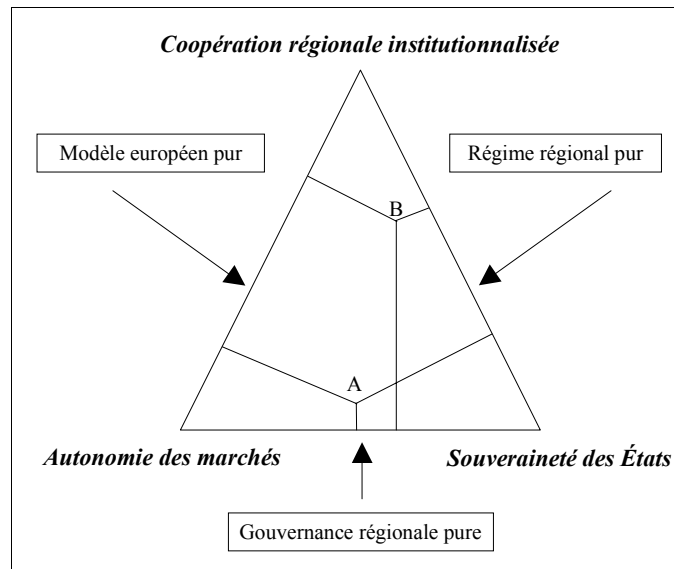
Le modèle proposé par Deblock, Brunelle et Rioux (2001) fournit un cadre d'analyse séduisant permettant de regrouper les trois configurations précédentes. Il s'inspire du fameux "triangle de Mundell" et exprime un triangle de compatibilité que les auteurs considèrent comme ayant une valeur générale en ÉPI. Ce triangle impose un arbitrage entre les trois termes suivants : "autonomie des marchés", "coopération internationale institutionnalisée" et "souveraineté des États". Les auteurs envisagent deux options aujourd'hui praticables : soit 1) une

¹⁴ Le théoricien le plus connu est sans aucun doute Rosenau (voir notamment Rosenau et Czempiel (1992), ouvrage collectif au titre significatif "*Governance without Government*").

régulation internationale institutionnalisée fondée sur la coopération et qui préserve l'autonomie des marchés, mais qui se fait au détriment de la souveraineté des États (option européenne) ; soit 2) une autonomie des marchés couplée au respect de la souveraineté des États mais qui se fait aux dépens de la régulation internationale institutionnalisée et de la coopération, option correspondant à la situation prévalant aujourd'hui au plan international. La "rerégulation" marchande, si rerégulation il devrait y avoir au plan international, passerait alors par l'autodiscipline des acteurs et l'adhésion à des codes (ce que nous rattachons pour notre part au modèle de la "global gouvernance").

La représentation est éclairante pour illustrer l'argument de cet article puisque l'on peut interpréter aisément dans ce cadre les formes possibles d'organisation régionale. Nous prenons ici la liberté d'utiliser à notre manière le schéma de Deblock, Brunelle et Rioux. Les régimes régionaux (purs) peuvent se concevoir comme des structures situées sur le côté du triangle rejoignant les sommets "régulation internationale institutionnalisée" et "souveraineté des États" (donc sacrifiant l'autonomie des marchés) ; ce côté définit par conséquent les régulations fondées sur des *règles à effet indirect*, c'est-à-dire des règles dont l'efficace transite par les souverainetés nationales (condition d'internalisation dans les économies nationales). La "regional governance" (pure), quant à elle, peut être traitée comme une structure située sur le côté rejoignant les sommets "autonomie des marchés" et "souveraineté des États" (donc sacrifiant la régulation internationale institutionnalisée) ; le côté correspondant se rapporte par conséquent au côté des "bonnes pratiques" et du *règlement contractuel* des différends, donc à l'"autorégulation" des marchés. Les trois cas sont représentés dans la figure n° 1.

Figure n° 1



Dans la réalité, les régionalisations existantes ou possibles sont toujours des formes hybrides, et doivent être représentées par des points situés à l'intérieur du triangle (modèles impurs). Cela ne change rien au fait que des arbitrages doivent être effectués. Les structures régionales réelles doivent se constituer sur des arbitrages entre "règles à effet direct" ; "règles à effet indirect" ; "codes de bonne conduite". En d'autres termes, plus le point intérieur au triangle est éloigné du côté ouest, moins il y a de règles à effet direct ; plus le point intérieur au triangle est éloigné du côté est, moins il y a de règles à effet indirect ; plus le point intérieur au triangle est éloigné du côté sud, moins il y a de "codes de bonne conduite". Ainsi, le point A correspond à une forme d'organisation régionale plus proche du modèle de la "gouvernance globale" et le point B à une forme d'organisation plus proche du "régime régional".

Il est alors possible d'interpréter les régionalisations existantes ou possibles dans le cadre de ce schéma. La régionalisation correspondant au modèle européen (pur) se situe, comme il a été indiqué, sur le troisième côté, la ligne définissant la régulation internationale fondée sur un droit et une législation communautaires, sur des *règles à effet direct*, c'est-à-dire des règles dont l'efficacité s'impose aux souverainetés nationales (hiérarchie des normes). Le modèle européen trouve évidemment son application majeure en Europe et a peu de chances de connaître un développement international important car il suppose non seulement une convergence élevée des conditions initiales tant en matière économique que socio-politique, mais également une très forte volonté d'intégration politique, volonté que l'on ne retrouve nulle part ailleurs dans le monde. Le modèle du régime régional a inspiré beaucoup de projets régionaux :

par exemple, le Mercosur ou l'Union du Maghreb Arabe. Le type de régionalisation qui correspond à la "regional governance" est équivalent à la "régionalisation libérale". Le modèle de la "regional governance" ou "régionalisation libérale" a fait son apparition avec la seconde vague de régionalisation. La "régionalisation libérale" s'appuie sur les marchés en donnant des normes pour la coordination qui partent du bas plutôt que du haut de l'édifice économique-institutionnel. Le cas de la régionalisation asiatique est typique de cette logique.

On oppose habituellement la régionalisation *de jure* (qui correspond par exemple au cas européen) à la régionalisation *de facto* (dont relève le cas asiatique). Cette opposition n'est pas inutile mais exprime quelque chose de plus essentiel. Qu'il s'agisse du cas européen ou asiatique, la régionalisation implique la mise en œuvre d'un système de règles : il serait totalement erroné de penser qu'une régionalisation puisse se mettre en place sans institutions et sans règles : mais évidemment les institutions correspondantes peuvent être de caractère privé ou public et s'organiser selon des logiques très différentes. Dans le cas européen, les règles proviennent du haut (des instances supra-étatiques ou étatiques) et sont à effet direct dans les espaces nationaux sous la forme de règles coercitives tandis que dans l'autre cas (cas asiatique) ces règles proviennent du bas, sont produites par le marché et sont mises en œuvre de façon volontaire. L'opposition *de jure/de facto* cache donc une opposition plus profonde relative aux rapports États/marchés et aux formes de régulation associées à ces rapports.

Ainsi, la "régionalisation *de facto*" asiatique est inséparable à la fois d'une régionalisation par le marché et d'un "régionalisme ouvert". Le concept de "régionalisme ouvert" a été développé à l'occasion de la régionalisation en Asie pour l'opposer au processus de régionalisation en Amérique latine et aux formes de "régionalisme discriminatoire" envisagées par la plupart des pays en développement comportant des schémas de libéralisation intra-régionale avec des discriminations à l'égard des "outsiders". Ces formes de régionalisation sont inséparables de leur caractère "étatiste", c'est-à-dire de la préservation de la souveraineté des États concernés par cette régionalisation. Celle-ci vise à limiter l'autonomie du marché pour institutionnaliser la coopération internationale sur une base inter-étatique et s'articule avec des stratégies protectionnistes (une sorte d'"internationalisation du protectionnisme"), formes que nous rattachons pour notre part à la logique des "régimes régionaux". La régionalisation asiatique ne comporte aucune instance de régulation inter-étatique à une échelle régionale mais ce sont les forces et les institutions façonnées par le marché qui sont laissées maîtres d'organiser une régulation (autorégulation par le marché). Cette forme de régionalisme s'explique en partie par les spécificités économiques de la région¹⁵

¹⁵ Complémentarités et hétérogénéités entre le Japon, les nouveaux pays industrialisés et les pays de l'ASEAN (auquel il faudra ajouter la Chine) en termes de capacités technologiques, de dotations factorielles, d'étapes de développement et de niveaux de revenu et de salaires. Cette donnée a favorisé le développement d'une division internationale poussée du travail et d'un commerce principalement axé sur l'inter-branche [Park et Park (1991)], ce qui militait contre une intégration

et conduit à accorder dans les spécialisations un rôle directeur aux incitations provenant du marché mondial.

La distinction *de jure/de facto* s'articule, de plus, avec l'existence ou l'absence d'un "club" visant ou non à produire un bien public *excludable*. On peut dire que seules les régionalisations du type européen ou du type "régime régional" visent à constituer des "clubs" au sens précédemment défini, c'est-à-dire à produire des biens collectifs *excludables*. Les régionalisations *de facto* (régionalisme ouvert et libéral du type asiatique) peuvent avoir une forme non contraignante juridiquement et très ouverte internationalement parce qu'elles ne visent pas à produire des biens publics *excludables*. La production de "biens publics internationaux avec exclusion" sur une base régionale implique une organisation formelle très serrée pour fixer les contributions et interdire l'accès aux non-membres. Elle ne peut donc s'organiser que de façon *de jure* comme c'est le cas en Europe ou comme c'est, semble-t-il, l'ambition en Euro-méditerranée.

On peut utilement résumer la logique des trois régionalisations en termes d'objectifs et de moyens. Le modèle européen suppose une convergence à la fois des objectifs et des moyens ; le modèle de la gouvernance régionale n'impose qu'une convergence des moyens (laissant les États libres de poursuivre les objectifs de leur choix) ; le régime régional, quant à lui, n'impose pas une convergence des moyens mais seulement une *convergence sur certains objectifs*.

Les justifications normatives d'un arbitrage du type B plutôt que du type A sont à rechercher dans l'importance que l'on veut donner à l'autonomie et à l'autorégulation des marchés. Nous devons donc considérer que, concernant l'Euro-méditerranée, il existe aujourd'hui, outre le modèle européen, deux grandes structures susceptibles d'assurer la fonction de régulation à l'échelle internationale (les structures de la "regional governance", ou "régionalisation libérale" et l'option des "régimes régionaux"). La première voie, celle du "régionalisme ouvert", du "régionalisme de marché", préserve l'autonomie des États mais conduit à accorder à la logique marchande (et donc au "marché mondial") un rôle primordial. L'autre option, celle du "régime régional", nous paraît plus réaliste compte tenu des caractéristiques socio-politiques actuelles de la région.

5.3. Plaidoyer pour un régime régional en Euro-méditerranée

Pour le moment, la notion de région euro-méditerranéenne n'est rien d'autre qu'une utopie. Mais les utopies peuvent être de puissants attracteurs. Évidemment, l'état des lieux ne laisse aucun doute : la zone est segmentée, les

conforme au modèle européen qui suppose une convergence des situations (commerce principalement intra-branche) et contre une intégration conforme au modèle du "régime régional" qui suppose une convergence des objectifs.

échanges Sud-Sud y sont faibles, les pays n'ont pas des vues convergentes ou des priorités qui peuvent laisser espérer une intégration possible dans le futur proche. Le travail de Calleya (1997) inventorie toutes les excellentes raisons qui font que l'Euro-méditerranée n'est pas, pour le moment, une région économique. Il conclut son enquête en posant, peut-être hâtivement, que la Méditerranée est destinée à servir de frontière, non de région.

Nous chercherons dans cette partie à évaluer, du point de vue prospectif, les options régionales qui pourraient s'offrir à l'ensemble euro-méditerranéen si on écartait l'option de fragmentation et de périphérisation, une option qui reste évidemment la plus probable mais qui n'est pas une totale fatalité. Pour des raisons déjà indiquées, le choix du bon type de régionalisation pour l'Euro-méditerranée doit procéder des besoins de la zone et non d'un modèle de régionalisation posée *a priori*. Les PSEM, qui forment un ensemble de pays fortement hétérogènes tant en matière économique que sociale, s'ils veulent s'engager dans des dynamiques de transformation interne se situant dans une perspective de développement, doivent viser deux objectifs : l'affirmation d'un État moderne et la consolidation des institutions de l'économie de marché. Ces transformations ont des rythmes différents selon les pays : la régionalisation doit aider ces processus à se développer, non les freiner. C'est pourquoi l'autonomie des souverainetés nationales doit être préservée.

La modernisation de l'État constitue une des conditions essentielles pour enclencher une dynamique de développement, ne serait-ce que parce qu'il est l'instrument indispensable de l'éducation et de la formation de la population, de la création des infrastructures et des institutions d'une économie capitaliste de marché, et donc indirectement de l'"attractivité" du territoire pour les investissements étrangers. La "modernisation" de l'État apparaît comme une exigence de l'ouverture extérieure car le moteur d'une nouvelle dynamique de l'accumulation ne pourra se mettre en marche uniquement à partir d'une logique d'entreprises et de stratégies d'agents privés. Il serait, en effet, erroné de penser que la simple logique de marché, laissée à elle-même, serait suffisante pour impulser une dynamique de croissance dans les PSEM, des pays en développement qui ne disposent ni des institutions ni d'une culture de marché.

Comme on le sait, une des clés du développement est la découverte d'un "bon mélange" entre le privé et le public. D'un côté, sans un engagement public et une capacité à mettre en œuvre des politiques économiques "développementalistes" et des arrangements institutionnels favorables à la croissance, le secteur privé n'arrivera pas à tirer la croissance. D'un autre côté, sans investissement privé, les politiques publiques ne peuvent créer durablement des nouveaux emplois et impulser la dynamique d'accumulation nécessaire à une croissance auto-entretenu. Toute la difficulté est celle du dosage, car il n'existe aucune formule magique ni aucune équation indiquant quelle est la bonne combinatoire. Un mélange vertueux a été trouvé dans certains pays du sud-est

asiatique. Les pays du Sud méditerranéens sont encore à la recherche de leur modèle. Quelle forme de régionalisme est-elle en mesure d'accompagner le mieux cette recherche ?

L'option régionale conforme au modèle européen est à écarter pour deux raisons principales : (i) ce modèle suppose des pertes de souveraineté importantes des États et une convergence très forte des situations et des aspirations ; ces deux conditions ne peuvent être réunies pour le moment en Méditerranée ; (ii) le modèle suppose des institutions de marché développées dans les pays respectifs, une condition qui est, elle-même, très loin d'être remplie dans les PSEM. L'option asiatique est, de son côté, à écarter car, bien qu'elle préserve la souveraineté des États et donc la possibilité de coexistence de processus de transformation interne hétérogènes, elle présuppose, elle aussi, des marchés internes constitués et des États affirmés. La réalité euro-méditerranéenne conduit donc à privilégier l'option "régime régional" qui fixe des orientations indirectes aux processus de transformation interne via la modernisation des systèmes juridico-politiques nationaux.

La "forme régime régional" a l'intérêt de recréer les conditions correspondant au "compromis de Bretton Woods", c'est-à-dire une organisation internationale compatible avec la poursuite de politiques économiques actives potentiellement hétérogènes à partir du moment où les pays partagent les mêmes objectifs généraux (comme l'objectif de parités monétaires fixes mais révisables, la nécessité d'une aide au développement, etc.). Il ne peut évidemment être question dans cet article d'entrer dans les détails de l'ordre régional à préconiser ni des mesures de sauvegarde ("clauses de sortie") qui doivent l'accompagner. L'idée est simplement ici de souligner, sur le plan de la logique générale, le besoin de souplesse pour une régionalisation euro-méditerranéenne qui doit tracer sa voie dans un univers d'hétérogénéité et la nécessité de conduire le changement à partir d'un couplage État-Marché inévitablement différencié selon les pays.

L'hétérogénéité est très forte en raison du nombre de pays concernés (les douze PSEM et les quinze pays européens, eux-mêmes appelés très bientôt à s'élargir aux PECO) et des disparités politico-économiques. Cette donnée est souvent utilisée pour justifier une régionalisation Sud-Sud qui devrait se construire indépendamment de toute référence à une régionalisation Nord-Sud comme le soutiennent Abdel-Fadil (1997) et Korany (1997). Cette stratégie que l'on pourrait désigner, selon l'expression d'Abdel-Fadil, l'"intégration arabe d'abord" ("Arab integration first") ou, selon l'expression de Korany, "régime régional arabe" s'apparente à la logique du Mercosur, c'est-à-dire à un "régime régional" (donc une régionalisation différente des modèles européen et asiatique) regroupant uniquement des pays en développement ou émergents. Cette régionalisation de type Sud-Sud relève de ce que nous avons appelé précédemment une "régionalisation périphérique", mais elle en accuse les caractéristiques.

Comme le souligne Baldwin (1993b), un fait stylisé d'une grande importance est que les arrangements Sud-Sud ne marchent pas. Baldwin explique le fait par l'argument mercantiliste habituellement utilisé en ÉPI : les exportateurs du Sud, qui constituent les lobbies susceptibles de pousser à des arrangements régionaux, ne sont pas très intéressés à vendre sur des marchés étroits d'autres pays du Sud : la régionalisation Sud-Sud est donc sans objet si elle se trouve coupée d'une régionalisation Nord-Sud. Cette explication prend d'autant plus valeur qu'elle s'applique aux PSEM qui commercent très faiblement entre eux et beaucoup avec les centres hégémoniques (régional comme l'Europe ou mondial comme les États-Unis). En Méditerranée, il n'y a pas de bases sérieuses pour une régionalisation Sud-Sud exclusive d'une régionalisation Nord-Sud. La raison en est simple : les PSEM doivent trouver leurs partenaires économiques principalement *au Nord* (pas seulement, du reste, pour des raisons commerciales). Les régionalisations Sud-Sud et Nord-Sud doivent donc se développer conjointement. L'hétérogénéité régionale ne pourra donc être que très forte et cette hétérogénéité sera renforcée par le rythme de développement inégal des institutions de marché selon les PSEM : dans un tel contexte, on sait que l'autorégulation par le marché joue dans le sens d'un accroissement des disparités et peut avoir des effets pervers. Un régime régional a le mérite de se limiter à imposer une convergence sur un nombre restreint d'objectifs non une convergence sur les moyens. A partir du moment où les pays s'accordent sur des objectifs communs, l'autonomie nationale des politiques économiques peut être mutuellement bénéfique.

CONCLUSION

Le processus de Barcelone va immanquablement déstabiliser certaines constantes des sociétés méditerranéennes, mais cette déstabilisation n'a aucune raison de produire mécaniquement un progrès et impulser une dynamique de régionalisation. Il importe donc, pour les pays du Sud méditerranéens, de traiter la libéralisation extérieure et la transition interne vers l'économie de marché comme des opportunités de changement progressif appelant l'élaboration d'un projet réformateur pour l'ensemble de la région.

Après plusieurs décennies de doctrines protectionnistes et de politiques fondées sur les stratégies de substitution d'importations, les dirigeants des PSEM se tournent vers la libéralisation commerciale et la promotion des exportations pour impulser une dynamique d'accumulation. C'est ce retournement que symbolise Barcelone. Ce retournement n'a de chances de porter ses fruits que s'il s'articule avec un projet réformateur et la mise en place de politiques de développement actives au plan régional. Cet article a cherché à montrer qu'une réflexion analytique était nécessaire sur les *formes de la régionalisation* et a proposé sur le plan prescriptif d'explorer, dans le prolongement des travaux en termes d'ÉPI, la voie d'une coopération institutionnalisée sous la forme d'un régime régional.

RÉFÉRENCES

- Abdel-Fadil M., 1997, "Macroeconomic Tendencies and Policy Options in the Arab Region", in Guazzone L. (ed.), *The Middle East in Global Change, the Politics and Economics of Interdependence versus Fragmentation*, St. Martin's Press, New York, pp. 119-134.
- Baldwin R., 1993a, "A Domino Theory of Regionalism", Center for Economic Policy Research, *Discussion Paper*, n° 857.
- Baldwin R., 1993b, "Discussion", in de Melo J., Panagariya A. (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Center for Economic Policy Research, Cambridge University Press, pp. 448-449.
- Baldwin R.G., 1997, "The Causes of Regionalism", *The World Economy*, 24, 7, pp. 865-887.
- Banque mondiale, 1999, *Global Economic Prospects 2000*, Banque mondiale.
- Bayoumi T., 1997, *Financial Integration and Real Activity*, Manchester University Press.
- Bellon B., Gouia R., 1998 (coord.), *Les investissements directs étrangers et les politiques de développement industriel*, Economica.
- Bensidoun I., Chevalier A., 1996, *Europe-Méditerranée : Le pari de l'ouverture*, CEPII, Economica.
- Bistolfi R., 1995 (sous la dir. de), *L'Euro-méditerranée, une région à construire*, Publisud.
- Calleya C.S., 1997, *Navigating Regional Dynamics in the Post-Cold War World, Patterns of Relations in the Mediterranean Area*, Dartmouth.
- Casella A., Weingast B., 1995 "Elements of a Theory of Jurisdictional Change", in Eichengreen B., Frieden J. (eds.), *Politics and Institutions in an Integrated Europe*, Springer.
- Castells M., 1998 et 1999, *La société en réseaux*, 3 volumes, Fayard.
- Cogneau D., Tapinos G., 1995, "Libre-échange, répartition du revenu et migrations au Maroc", *Revue d'économie du développement*, 1, Mars.
- Deblock C., Brunelle D., Rioux M., 2001, "Globalisation, investissements et concurrence : le projet des Amériques", CEIM, *Cahier de recherche 01-09*, Université du Québec à Montréal.
- Dessus S., Devlin J., Safadi R., 2001, *Vers une intégration régionale arabe et euro-méditerranéenne*, OCDE, Centre de Développement.

- Drazen A., 2000, *Political Economy in Macroeconomics*, Princeton University Press.
- Fawzy S., Galal A. (eds.), 1999, *Partners for Development*, Mediterranean Development Forum, World Bank Institute.
- Frankel J.A., Stein E., Wei S.J., 1993, "Continental Trading Blocs: Are They Natural or Supernatural?", in Frankel J.A. (ed.), *The Regionalization of the World Economy*, The University of Chicago Press.
- Gala A., Hoekman B. (sous la dir. de), 1997, *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, CEPR-ECES.
- Grossman G., Helpman E., 1995, "The Politics of Free Trade Agreements", *American Economic Review*, 85, pp. 667-690, Septembre.
- Gruber L., 2001, "Power Politics and the Free Trade Banwagon", *Comparative Political Studies*, 34, 7, pp. 703-741.
- Haas E., 1958, *The Uniting of Europe*, Stanford University Press.
- Hoekman B., Kheir-El-Din (eds.), 2000, *Trade Policy Developments in the Middle East and North Africa*, Mediterranean Development Forum, World Bank Institute.
- Hufbauer G.C., Schott J., 1993, *NAFTA: An Assessment*, Institute for International Economics, Washington.
- Jachtenfuchs M., 1998, "The Governance Approach to European Integration", *Journal of Common Market Studies*, 39, 2, pp. 245-264.
- Kattab M., 1999, "Privatization in Egypt: Constraints and Resolutions", in Fawzy S., Galal A. (eds.), *Partners for Development*, Mediterranean Development Forum, World Bank Institute.
- Kébabdjian G., 1995a, "Éléments d'une prospective euro-méditerranéenne", in Bistolfi R. (sous la dir. de), *Euro-Méditerranée, une région à construire*, Publisud.
- Kébabdjian G., 1995b, "Le libre-échange euro-maghrebin : une évaluation macroéconomique", *Revue Tiers-Monde*, 36, 144, pp. 747-770.
- Kébabdjian G., 1999, *Les théories de l'économie politique internationale*, Seuil, Collection Points.
- Keohane R.O., 2001, "Governance in a Partially Globalized World", *American Political Science Review*, 95, 1, pp. 1-13.
- King D., 1984, *Fiscal Tiers-The Economics of Multi-Level Government*, Allen and Unwin, Londres.

- Korany B., 1997, "The Old/New Middle East", in Guazzone L. (ed.), *The Middle East in Global Change, The Politics and Economics of Interdependence versus Fragmentation*, St. Martin's Press, New York, pp. 135-150.
- Krasner S. (ed.), 1983, *International Regimes*, Ithaca, Cornell University Press.
- Krugman P.R., 1991, *Geography and Trade*, MIT Press.
- Krugman P.R., 1991, "The Move Toward Free Trade Zones", in Federal Reserve Bank of Kansas City, *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank, p.7-42.
- Lucciani G., 1994, "Rente pétrolière, crise fiscale de l'État et démocratisation", in Salamé G. (éd.), *Démocraties sans démocrates*, Fayard.
- Martinez L., Hibou B., 1998, "Le Partenariat euro-maghrébin : un mariage blanc ?", *Études du CERI*, n° 47, Novembre.
- Melo de J., Panagariya A. (eds.), 1993, *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press.
- Melo de J., Panagariya A., Rodrik D., 1993, "The New Regionalism: a Country Perspective", in de Melo J., Panagariya A. (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Center for Economic Policy Research, Cambridge University Press.
- Melo de J., Grether J.M., 1997, *Commerce international. Théories et application*, Bruxelles, De Boeck Université.
- Michalet C.A., 1997, "Investissements étrangers : les économies du Sud de la Méditerranée sont-elles attractives ?", *Maghreb-Machrek*, Documentation française, numéro hors série, Décembre.
- Moravcsik A., 1991, "Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community", *International Organization*, 45, pp. 19-56, Hiver.
- Moravcsik A., 1998, *The Choice for Europe*, Cornell University Press.
- Mundell R.A., 1961, "A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 51, pp. 657-667.
- Oates W., 1972, *Fiscal Federalism*, Harcourt Brace, New York.
- Padoa P.C., 2001, "Political Economy of New Regionalism and World Governance", in Telo M. (ed.), *European Union and New Regionalism*, Asghate.
- Park Y.C., Park W.A., 1991, "Changing Japanese Trade and the East Asian NIC's", in Krugman P. (ed.), *Trade with Japan: Has the Door Opened Wider?*, University of Chicago Press., pp. 85-115.
- Rosenau J.N., Czempiel E.O. (eds.), 1992, *Governance without Government:*

Order and Change in World Politics, Cambridge University Press.

Rutherford T.F., Ruström E.E., Tarr D., 1994, "L'accord de libre-échange entre le Maroc et la CEE : une évaluation quantitative", *Revue d'économie du développement*, 2, Juin.

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

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

Whalley J., 1998, "Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?", in Frankel J.A. (ed.), *The Regionalization of the World Economy*, The University of Chicago Press.

**POLITICAL ECONOMY OF REGIONALISM:
THE EURO-MEDITERRANEAN CASE**

***Abstract** - The logic of the Barcelona agreement (November 1995) aims to build new bases for the relations among the fifteen European countries and the twelve southern and eastern countries non-members of the European Union in the context of globalization and of a "deep integration" into the European area. The article seeks to assess the relevance of this project and, to do so, utilizes an "international political economy" approach which is appropriate to the type of issues raised in the Euro-Mediterranean region. The article has three targets: firstly, setting out a survey of the political economy of regionalism (in particular concerning the north-south integration); secondly, assessing the explanatory scope of these analyses in the Euro-Mediterranean case; and finally, opening up some new fields of investigation about political economy in the institutional patterns of regionalism in general and in the Euro-Mediterranean case.*

**ECONOMÍA POLÍTICA DEL REGIONALISMO:
EL CASO EURO-MEDITERRÁNEO**

***Resumen** - La lógica de los acuerdos de Barcelona (noviembre 1995) tiene como meta la construcción de nuevas bases en las relaciones entre los 15 países europeos y los 12 países del sur y del este mediterráneos no miembros de la Unión Europea en un contexto de globalización y de integración regional "profunda" dentro del espacio europeo. Este artículo intenta evaluar la pertinencia de este proyecto y, por eso utiliza una aproximación de "economía política internacional". Esta aproximación concuerda con el tipo de problemas encontrados en Euro-Mediterráneo. Este artículo tiene una triple meta: presenta una encuesta sintética sobre la economía política del regionalismo (y principalmente la integración Norte-Sur), evalúa el interés explicativo de los análisis sobre el caso Euro-mediterráneo, y en fin abre algunas nuevas pistas de investigación, decisivas para la sostenibilidad del proyecto euro-mediterráneo, en lo que se refiere a la economía política de las formas del regionalismo.*