

# LIBRE-ÉCHANGE NORD-SUD ET TYPOLOGIE DES FORMES D'INTERNATIONALISATION DES ÉCONOMIES

Henri REGNAULT\*

*Résumé* : De nombreux accords de libre-échange Nord-Sud ont été mis en place au cours des dix dernières années, entre pays à des niveaux de développement très différents. Ces accords s'intègrent mal dans les classifications traditionnelles des unions régionales. Cet article propose une nouvelle typologie mieux adaptée aux réalités actuelles de l'économie mondiale.

**Mots-clés** - INTÉGRATION RÉGIONALE, MONDIALISATION, RELATIONS NORD-SUD.

**Classification JEL** : F02, F15, O19.

---

\* CATT, Université de Pau et des Pays de l'Adour.

L'analyse des relations commerciales internationales s'appuie traditionnellement sur une conception dichotomique reposant sur les deux piliers du multilatéralisme et du régionalisme<sup>1</sup>. Le multilatéralisme se concrétise à travers la mise en œuvre d'accords commerciaux à vocation mondiale – même si tous les pays n'y participaient pas à l'origine – par des institutions internationales *ad hoc*, GATT puis OMC. Le multilatéralisme met en avant un principe de non discrimination, dont le volet le plus connu est la clause de la nation la plus favorisée (NPF), enjoignant à chaque pays membre d'étendre automatiquement à tous ses partenaires du système multilatéral tout avantage commercial concédé à l'un d'entre eux. Toutefois, des exceptions à ce principe ont été prévues, autorisant – dès l'origine du GATT, article 24 – les zones régionales de libre-échange ou d'union douanière, puis, plus tardivement (fin des années 60), les systèmes généralisés de préférences (SGP) non réciproques, au profit des pays en développement.

La réflexion sur le régionalisme s'engage immédiatement après la signature du GATT, accord autorisant zones de libre-échange et unions douanières. De cette réflexion ressortira dès 1950 l'analyse de Viner sur les effets économiques des unions régionales, à travers la mise en évidence d'effets de création ou de détournement de commerce, ces derniers nourrissant la méfiance des économistes libéraux vis-à-vis d'un régionalisme éloignant du seul optimum économique concevable, ne pouvant résulter que du libre-échange à l'échelle mondiale, loin de toute fragmentation du marché mondial. L'analyse du régionalisme et de ses effets<sup>2</sup> s'appuiera essentiellement sur la référence européenne : en effet, jusqu'aux années 90, l'Europe constitue la seule vraie *success story* régionale, avec un fort développement du commerce intrarégional témoignant de l'imbrication croissante des économies. La plupart des très nombreux accords régionaux<sup>3</sup> notifiés au GATT, depuis sa création (1947) jusqu'à son remplacement par l'OMC en 1995, sont restés des coquilles vides, sans impacts véritables en terme d'intégration des économies, tout particulièrement entre pays en développement (OCDE, 1993). Il faudra attendre la mise en place du Mercosur en 1991 pour discerner la première véritable dynamique intégrative Sud-Sud réussie... au moins dans un premier temps.

La décennie 90 va voir apparaître un nouveau type de forme dite régionale : les zones de libre-échange Nord-Sud. L'ALENA, mise en œuvre au

---

<sup>1</sup> Un cas particulier de régionalisme, à deux partenaires seulement, est qualifié de bilatéralisme. On y reviendra plus loin.

<sup>2</sup> Pour un survol de la littérature sur l'intégration régionale, le lecteur se reportera utilement à Commissariat Général du Plan? 2001, et Siroën, 2000.

<sup>3</sup> Plus d'une centaine.

1<sup>er</sup> janvier 1994 en constitue le premier exemple. L'Europe va suivre dès 1995 en signant avec la Tunisie puis le Maroc. Le libre-échange euro-méditerranéen se généralisera avec les signatures successives d'accords couvrant l'ensemble des pays du pourtour sud et est de la Méditerranée, à l'exception de la Syrie (négociation pas encore achevée) et de la Libye<sup>4</sup>. Dans l'hémisphère américain, le Canada signe un accord avec le Chili entré en vigueur en 1996 ; une négociation hémisphérique s'engage en vue de la création d'une vaste Zone de Libre-Échange des Amériques (ZLEA) ; États-Unis et Chili signent en décembre 2002 un accord de libre-échange. La fin des années 90 voit aussi se mettre en place des accords de libre-échange trans-océaniques : UE-Afrique du Sud en 1999, UE-Mexique en 2000, UE-Chili en 2002 ; de leur côté, les États-Unis signent un accord en 2000 avec la Jordanie, en janvier 2003 avec Singapour, en mars 2004 avec le Maroc, puis en septembre 2004 avec Barhein.

Face à la multiplication de ces accords Nord-Sud, entre des pays à des niveaux de développement très différents, le premier souci est de les situer par rapport aux autres accords internationaux et en particulier aux autres accords régionaux. Se pose donc immédiatement un problème de typologie des formes régionales qui est l'objet de cette contribution. Nous commencerons donc par rappeler brièvement les typologies du régionalisme, avant de nous interroger sur la pertinence du paradigme régional pour rendre compte de tous les accords Nord-Sud, dits de libre-échange. N'y aurait-il pas un chaînon manquant dans la typologie des formes d'internationalisation que la dichotomie très prégnante opposant multilatéralisme et régionalisme nous empêche de voir ? Ce chaînon identifié, nous pourrions revenir à une tentative de typologie des accords Nord-Sud.

## **1. LES TYPOLOGIES DU RÉGIONALISME**

La première grande typologie moderne des formes de régionalisme est proposée au début des années 60 par Bela Balassa (1961) : elle propose une graduation des formes et étapes possibles du régionalisme, dont la première est le libre-échange (suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires à la circulation des biens), suivi de l'union douanière (libre-échange + tarif extérieur commun), puis le marché commun (union douanière + libre échange des services + libre circulation des facteurs de production), enfin l'union économique, qui suppose de couronner l'édifice par des politiques communes ou harmonisées. L'Europe, commencée sous forme d'union douanière<sup>5</sup> à 6 pays en 1958, est traditionnellement donnée comme exemple typique de montée en puissance

---

<sup>4</sup> Ce pays n'a jamais entretenu d'accord particulier avec l'UE, y compris dans la période antérieure des préférences régionales, dans le cadre de la Politique Méditerranéenne Globale (PMG) mise en place au milieu des années 70.

<sup>5</sup> Même si elle s'appelait alors Marché commun, niveau qui ne fût atteint qu'en 1993, avec la mise en place du marché dit "unique".

régionale (en fait, le seul exemple probant), jusqu'à la forme suprême de l'union économique avec la mise en place, notamment, d'une politique de la concurrence, puis d'une monnaie unique et d'une tentative de coordination des politiques budgétaires avec le Pacte de stabilité.

Cette typologie, proposée au début de la construction européenne, s'applique fort bien à cette construction dont toutes les étapes ont été prédites. Pour autant, elle n'est plus suffisante, aujourd'hui, pour rendre compte du panorama des formes non multilatérales d'internationalisation des économies, traditionnellement appelées formes régionales. Par exemple, cette typologie suggère que le lien existant entre la Turquie et l'UE (union douanière) est de niveau supérieur à celui existant entre les pays de l'ALENA, qui sont en simple libre-échange, n'ayant pas établi entre eux de tarif extérieur commun : une analyse rapide des flux commerciaux, des stocks d'investissements et des règles de fonctionnement établies au sein de ces zones persuaderait vite qu'il y a problème à une telle lecture. De même, on en déduirait que les liens entre l'UE et le Maroc ou la Tunisie sont de même nature que ceux au sein de l'ALENA, puisque relevant d'accords de libre-échange : il suffit pourtant de lire les textes de accords pour être vite persuadé du contraire (Regnault, 2003).

Qu'une typologie ne puisse tout décrire et tout prévoir est une évidence. Qu'elle puisse éventuellement conduire à de telles confusions implique une reconsidération en profondeur. Au cours des dernières années sont donc apparues de nouvelles approches. Nous en distinguerons deux catégories :

- les premières, que nous appelons typologies dichotomiques, opposent régionalisme *de facto* et régionalisme *de jure* d'une part, régionalisme fermé et régionalisme ouvert d'autre part, et enfin intégration en profondeur (*deep integration*) et intégration superficielle ou peu profonde (*shallow integration*) ;
- les secondes, que nous appelons typologies triangulaires, probablement plus riches de contenu analytique et de débats futurs, s'articulent autour d'un triangle d'impossibilité, bien évidemment inspiré du triangle de Mundel dans sa version initiale ou dans sa transposition par Rodrik (2000).

### **1.1. Les typologies dichotomiques**

L'idée d'intégration régionale est en général associée à un accord en bonne et due forme, entre pays souverains, notifié aux instances du commerce international pour vérification de conformité aux règles multilatérales. Le cas européen est l'exemple type de ce régionalisme *de jure*. Pourtant, on peut constater de par le monde, et tout spécialement en Asie (Hugon, 2003 ; Petit, 2005), une intégration régionale fondée sur une division régionale du travail et un développement régional de l'investissement international, dans la logique du vol d'oies sauvages d'Akamatsu : d'où l'idée que peuvent exister, dans les faits, mais sans accords interétatiques, des processus d'intégration *de facto*.

Les premiers développements du régionalisme dans la zone Asie Pacifique – intégration *de facto* asiatique, développement du forum de l'APEC... – ont donné lieu à une conceptualisation floue en terme de régionalisme ouvert, suggérant simultanément que l'ancien régionalisme était fermé. On entend par régionalisme ouvert<sup>6</sup>, une forme de régionalisme rejetant toute idée d'exclusivité, totalement respectueuse des principes multilatéraux, recherchant la création de trafic et évitant les détournements, mettant en œuvre une pure logique de marché visant à la révélation des avantages comparatifs... Par opposition, le régionalisme fermé, beaucoup plus volontariste, vise un processus intégratif qui n'est pas laissé aux seules forces du marché, faisant l'objet d'une coordination politique mise en œuvre par des institutions régionales. Les mots n'étant jamais neutres<sup>7</sup>, cette conceptualisation dichotomique régionalisme ouvert/régionalisme fermé nous apparaît véhiculer un contenu idéologique beaucoup plus certain que son potentiel analytique. Elle porte la vision libérale des institutions internationales et de l'hégémonie américaine dans les années 90, visant à éviter que d'autres pays, en Asie ou en Amérique latine puissent avoir l'idée et la volonté de créer des zones régionales fortement structurées, à l'européenne, dans un monde échappant à la logique des deux blocs de la guerre froide. L'Europe nous semble d'autant moins mériter une qualification de régionalisme fermé que ses élargissements successifs ont montré qu'elle ne fonctionnait pas comme un club fermé. Si l'appellation d'Europe forteresse, souvent utilisée, n'est pas entièrement contestable, elle n'a qu'un seul domaine de validité, l'agriculture ; et si les modalités du protectionnisme agricole ne sont pas les mêmes, les États-Unis ne sont pas moins forteresse agricole, à travers leurs subventions internes.

Bien plus opératoire et totalement incontournable est l'opposition entre *deep integration* et *shallow integration*, soit intégration en profondeur et intégration peu profonde ou superficielle :

- l'intégration superficielle se limite au seul démantèlement des barrières frontalières aux échanges : les accords euro-méditerranéens en sont un excellent exemple, tous les articles autres que ceux traitant du démantèlement douanier industriel relevant de la déclaration d'intention ou du vœu pieu ;

- l'intégration en profondeur, à l'inverse, suppose la mise en œuvre de mesures de libéralisation dépassant la seule protection aux frontières, traitant en particulier de l'investissement, de la concurrence, des marchés publics... L'Europe est, bien sûr, l'archétype de cette intégration en profondeur, mais l'ALENA en est devenu aussi un exemple d'autant plus emblématique qu'il relève de l'intégration Nord-

---

<sup>6</sup> Pour une revue de la littérature sur ces concepts, le lecteur se reportera utilement à Kuwayama (1999) et Pizarro (1999). Le tableau des pages 35 et 36 de Hugon (2003) constitue une bonne approche synthétique.

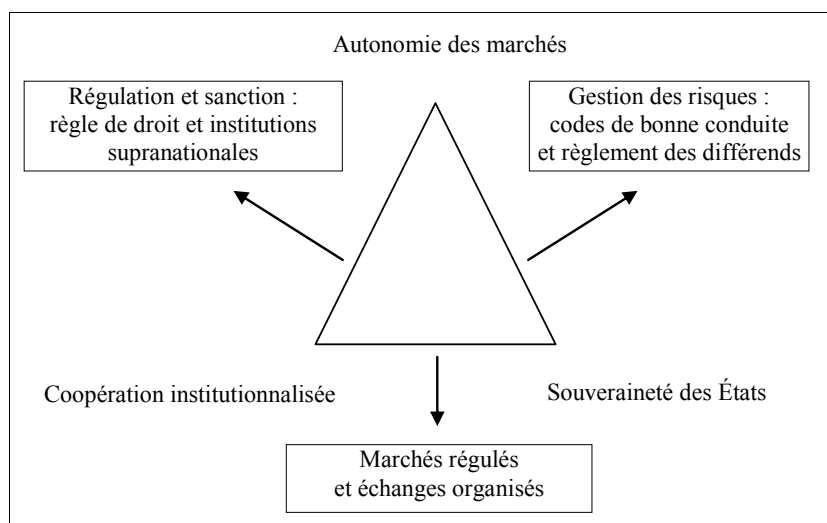
<sup>7</sup> Être ouvert, c'est être moderne, dynamique ; à l'inverse, la fermeture est synonyme de frilosité, de crainte du contact extérieur, d'absence de dynamisme, voire de mépris des autres.

Sud. Le fameux Chapitre 11 de l'ALENA sur l'investissement et le règlement des différends peut-être considéré, à travers l'homogénéisation des normes juridiques, comme le vecteur de la formation d'un espace productif unique dans toute l'Amérique du Nord. Là où l'intégration superficielle crée des espaces commerciaux sans remettre en cause la fragmentation productive, l'intégration en profondeur génère des espaces économiques multidimensionnels, commerciaux, productifs et financiers.

## 1.2. Les typologies triangulaires

Dans une contribution récente, se plaçant dans une logique d'économie politique internationale, Deblock, Brunelle et Rioux (2003) proposent une nouvelle typologie fondée sur un raisonnement en terme de triangle d'incompatibilité entre trois caractéristiques, exigences ou objectifs possibles dans le cadre d'une construction régionale : l'autonomie des marchés, la souveraineté des États et la coopération institutionnalisée entre les membres.

**Figure n° 1. Typologie triangulaire, version Deblock, Brunelle et Rioux (2003)**



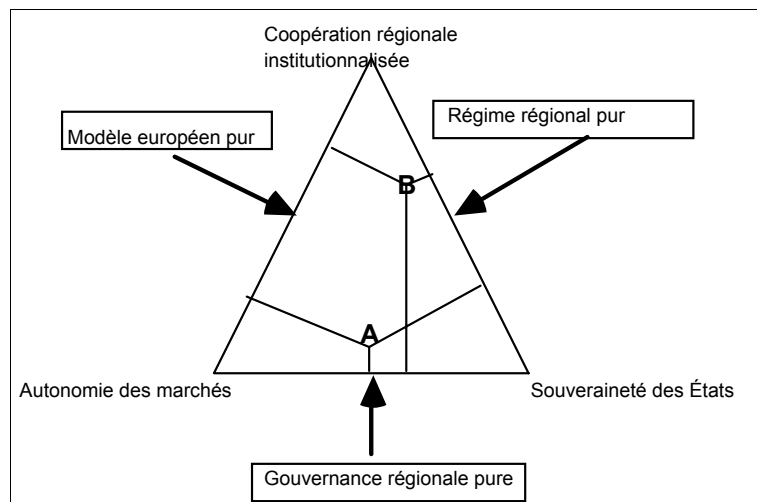
Aucune forme régionale ne peut concilier pleinement ces trois traits : deux seulement peuvent être totalement respectés, définissant ainsi trois types purs de régionalisme :

- un régionalisme dit de "régulation et sanction" fondé sur l'autonomie des marchés et la coopération institutionnalisée entre les États, articulé autour de règles de droit et d'institutions supranationales : l'exemple type en est la construction européenne ;

- un régionalisme dit de "gestion des risques", fondé sur l'autonomie des marchés et le respect de la souveraineté des États, articulé autour de codes de bonne conduite et de mécanismes de règlement des différends, dont l'exemple type considéré est l'ALENA<sup>8</sup> ;

- un régionalisme dit de "marchés régulés et échanges organisés", conciliant souveraineté et coopération, au détriment de la liberté des marchés. Aucun exemple n'est cité ; on pourrait peut-être penser à feu le COMECON, entre l'URSS et les Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO), sur le papier et pas des faits, dans la mesure où, dans la réalité, la coopération était structurellement asymétrique et la souveraineté des PECO très encadrée.

**Figure 2 : Typologie triangulaire, version Kébabdjian (2004)**



Kébabdjian (2004), connaissant et se réclamant de la typologie précédente, en propose une variante. Les sommets du triangle sont les mêmes, seules changent les appellations des types purs de régionalisme qui deviennent :

- le modèle européen pur, remplaçant "régulation et sanction" ;
- la gouvernance régionale, correspondant au "marché régulé et échanges organisés" ;
- le régime régional pur, correspondant à la "gestion des risques".

<sup>8</sup> On pourrait objecter que les mécanismes de règlement des différends prévus au chapitre 11 sont notoirement attentatoires à la souveraineté des États et que par conséquent l'ALENA ne peut se lire en tant que type pur.

Voilà donc les outils typologiques dont nous disposons aujourd'hui. Sont-ils adaptés pour rendre compte de la multiplication des accords de libre-échange Nord-Sud au cours de la dernière décennie. Ils apportent assurément des éléments précieux :

- le concept d'intégration en profondeur est central pour discriminer entre tous ces accords ;
- les typologies triangulaires ouvrent des perspectives intéressantes de classification et d'analyse des logiques constitutives.

Restent, à nos yeux, deux insatisfactions majeures :

- l'absence totale de réflexion sur le concept même de région. Dès qu'un accord économique international ne relève pas du multilatéralisme, il est qualifié *ipso facto* de type régional. La trop forte prégnance de la dichotomie multilatéralisme/régionalisme annihilerait-elle tout esprit critique ? Qu'est-ce qu'une région, comment la définir ? N'importe quel accord de libre-échange peut-il définir une région au sein de l'économie mondiale ? Notre réponse est négative : tout ce qui n'est pas multilatéral n'est pas forcément régional. Il manque un chaînon dans la typologie des grandes formes économiques internationales ;

- l'absence de réflexion spécifique sur les accords de type Nord-Sud, donc sur des zones très hétérogènes. Sont-ils analysables avec les mêmes grilles ? L'analyse des formes d'internationalisation des économies est issue de la réflexion sur le commerce international ; dans une relation nord-sud, ne faut-il pas nuancer par une approche du point de vue de l'économie du développement ?

## **2. A LA RECHERCHE DU CHAINON MANQUANT ENTRE MULTILATÉRALISME ET RÉGIONALISME**

La dichotomie multilatéralisme/régionalisme pose donc un problème aujourd'hui pour rendre compte des réalités concrètes des formes d'internationalisation des économies. Le nœud du problème est relatif au libre-échange, aux zones commerciales dans laquelle les marchandises (ou une partie importante) d'entre elles circulent librement, sans obstacle tarifaires ou contingentement. Même si l'ALENA s'intitule accord de libre-échange nord-américain, cette zone ne rentre pas à dans la catégorie "libre-échange" de la typologie de Balassa, dans la mesure où le régime de libéralisation mis en place concerne aussi les services, traite des droits de propriété intellectuelle et surtout organise, par son chapitre 11 sur l'investissement étranger, une véritable libre circulation des capitaux : ainsi l'ALENA constitue-il une forme hybride de libre-échange plus libre circulation limitée au capital, tout en ignorant l'étape de l'union douanière, chaque partenaire restant souverain de son tarif vis-à-vis du reste du monde.



Le libre-échange à la Balassa fonde-t-il toujours un premier niveau de régionalisme, comme il le faisait assurément jusqu'au début des années 80 ? Les accords commerciaux dits de libre-échange entre l'UE et le Mexique, l'UE et le Chili, l'UE et l'Afrique du Sud, les États-Unis et Singapour, la Jordanie, le Maroc ou Barhein peuvent-ils être considérés comme de type régional ? L'absence totale de proximité géographique pose un premier problème : qu'est-ce qu'une région dont les parties prenantes peuvent être distantes de plusieurs milliers de kilomètres ? Jusqu'où les concepts de l'économie internationale – spatiale par excellence – peuvent-ils tourner le dos à la géographie ? Peut-être pourrait-on admettre cette rupture de continuité géographique si la relation était exclusive, fondant un espace discontinu, certes, mais dont l'unité serait définie par cette exclusivité. Or le libre-échange entre deux partenaires, ne supposant aucun engagement mutuel vis-à-vis du reste du monde<sup>9</sup> (si ce n'est le respect des dispositions du GATT puis des accords de Marrakech relatifs à cette exception au principe de non discrimination), autorise par définition des engagements pluriels : la multiplication des accords de libre-échange par de nombreux partenaires économiques (notamment UE, États-Unis, Mexique, Chili...) rend inutile toute tentative de réhabiliter le libre-échange comme une forme régionale. Qui pourrait soutenir que l'UE, les Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée, le Mexique, le Chili et l'Afrique du Sud constituent une région au sein de l'économie mondiale, sous prétexte qu'un des partenaires (l'UE) entretient une relation de libre-échange avec tous les autres pays, sans que ceux-ci ne soient en libre-échange entre eux et alors que plusieurs d'entre eux sont en libre-échange avec les États-Unis, sans que l'UE ne le soit ? L'évolution des réalités libre-échangistes rend donc obsolète la première catégorie de la typologie de Balassa en tant que forme régionale actuelle : relativement à cette typologie, le régionalisme ne peut plus aujourd'hui commencer à coup sûr qu'avec l'union douanière. En effet, l'existence d'un tarif extérieur commun rend impossible toute pluri-appartenance : une union douanière peut s'élargir à de nouveaux membres mais un pays ne peut pas relever simultanément de deux unions douanières.

Dès lors, qu'est-ce que le libre-échange à la Balassa aujourd'hui, dans ses formes concrètes actuelles de pluri-appartenance et de nouveaux liens Nord-Sud ? Nous le considérons comme une forme à part d'internationalisation des économies, comme un chaînon manquant qui vient rompre la dichotomie multilatéralisme / régionalisme, forme que nous appelons *pluripartenariat*<sup>10</sup>. La multiplicité des relations libre-échangistes fonde un réseau complexe d'accords

---

<sup>9</sup> Contrairement à l'union douanière dont le tarif extérieur commun positionne la zone par rapport au reste du monde.

<sup>10</sup> Dans un article antérieur (Regnault, 2002) et dans une première version de celui-ci (Regnault, 2003b) nous parlions de "plurilatéralisme". Nous renonçons à cette terminologie dans la mesure où ce mot est utilisé aussi pour distinguer, dans les accords non multilatéraux, entre les accords à deux pays (dits bilatéraux) et les accords à plus de deux pays (dits plurilatéraux).

commerciaux entre de nombreux pôles de l'économie mondiale, certains de ces pôles fonctionnant comme des nœuds (UE, Mexique, Chili, États-Unis, Canada). Certains sous-réseaux, reliant des partenaires d'une certaine proximité géographique, constituent éventuellement l'anticipation de futures formes régionales, sans certitude d'aboutissement : c'est peut-être le cas dans l'hémisphère américain, si le projet de Zone de libre-échange des Amériques va à son terme, ou bien dans la zone asiatique où se noue un système encore peu assuré de liens entre ASEAN, Japon et Chine, ou encore dans la zone euro-méditerranéenne si les liens s'approfondissent dans la logique du régionalisme européen. A supposer que tous ces sous-réseaux de proximité géographique s'affirment comme d'authentiques formes régionales ultérieures, resterait un important réseau de pays de continents différents s'engageant entre eux à aller plus loin dans leurs relations commerciales que ce qu'ils se consentent dans le cadre multilatéral : le libre-échange, en tant qu'exception admise à la clause NPF, devient alors le support d'un système pluripartenarial en avance par rapport au système multilatéral : avance certaine sur le plan strictement commercial avec démantèlement plus approfondi, avance éventuelle dans des champs non encore régis dans le cadre multilatéral comme c'est le cas dans les accords d'inspiration américaine traitant de l'investissement et du règlement des différends liés à l'investissement.

Le pluripartenariat prend ainsi naturellement sa place entre le multilatéralisme et le régionalisme, avec un champ géographique plus sélectif par rapport au multilatéralisme (plus large relativement au régionalisme) et des engagements plus (moins) contraignants. Si la zone de libre-échange a longtemps été la première forme régionale, elle est devenue, à travers le développement des pluri-appartenances, le moyen d'un dépassement pluridirectionnel du rythme jugé trop lent des avancées commerciales multilatérales. Lorsque le multilatéralisme, défini par le dernier round commercial, ne suffit plus au déploiement global des acteurs économiques les plus dynamiques et influents, se met en place un système pluripartenarial entre les espaces économiques prêts à accélérer le rythme du désarmement commercial international. Le moindre des paradoxes n'est sans doute pas que ce pluripartenariat emprunte la voie du bilatéralisme à travers la multiplication et la juxtaposition d'accords bilatéraux entre entités commerciales, mais d'un bilatéralisme détourné par le jeu des pluri-appartenances, débouchant sur la formation d'un sous-espace commercial pluridirectionnel à asymétries diverses.

L'existence d'un système économique international à trois dimensions – multilatérale, pluripartenariale et régionale – nous apparaît aujourd'hui comme une évidence incontournable. On pourrait toutefois s'interroger sur la pérennité de la dimension plurilatérale : apparue très récemment, au cours des dix dernières années, sera-t-elle durable ou ne sera-t-elle qu'une catégorie éphémère, vite oubliée, ne méritant pas d'être conceptualisée ? Le plurilatéralisme ne sera-t-il pas phagocyté par les avancées du multilatéralisme. La conclusion du Doha Round de l'OMC apportera une partie de la réponse : s'il débouchait sur une

suppression des droits de douane industriels à l'entrée dans les pays développés et sur une très forte diminution pour les PVD, sur un contenu agricole renforcé, on pourrait s'interroger sur l'intérêt d'établir un régime préférentiel avec des partenaires éloignés (géographiquement, culturellement...) avec lesquels un projet régional n'a pas de sens. Toutefois, la diversité mondiale des situations économiques et des intérêts qui en résultent, l'imbrication des préoccupations économiques et géopolitiques, les rivalités entre les grands pôles mondiaux pour l'accès aux ressources et aux marchés... devraient rendre durablement intéressant l'établissement de liens spécifiques entre pays, allant au-delà des conditions standard du régime multilatéral. D'ailleurs, le succès du multilatéralisme est peut-être à l'origine du système pluripartenarial : l'augmentation considérable du nombre de partenaires dans le système multilatéral le rend moins fiable en terme de concessions effectivement réciproques et plus sujet à des comportements de *free-riding*. Aussi, après une deuxième moitié de 20<sup>ème</sup> siècle marquée par une dichotomie entre multilatéralisme et régionalisme, le début du 21<sup>ème</sup> siècle se caractérisera probablement par un régime commercial international à trois niveaux :

- *le système commercial multilatéral* correspond à un besoin de normes standard, de droit commun des relations commerciales internationales<sup>11</sup>. Le réseau multilatéral à 146 pays<sup>12</sup> n'a plus rien à voir avec le GATT aux 23 parties contractantes de 1947. L'OMC est maintenant l'organisation de masse du commerce international, là où le GATT était l'avant-garde libre-échangiste. Le tissu multilatéral est formé par les liens de chaque pays membre avec l'ensemble des partenaires, représentés par l'Organisation, qui fait ainsi écran entre chaque membre et les autres. Dans ce système multilatéral, les déprotections sont, en principe, réciproques, mais il s'agit d'une réciprocité incertaine dans la mesure où les concessions sont inégales, entérinant notamment une asymétrie d'obligations entre pays développés et pays en développement (cf. les conclusions de l'Uruguay Round en matière de pourcentages et de délais de démantèlements), asymétrie conceptualisée sous la terminologie de "traitement spécial et différencié".

- *le système commercial pluripartenarial* est aujourd'hui la véritable avant-garde libre-échangiste. Il renvoie à un besoin de relations spécifiques, à géométrie variable, entretenues avec un nombre déterminé de partenaires choisis, tous prêts à aller plus loin que les engagements multilatéraux, sans pour autant être disposés à s'enfermer dans une relation exclusive et sans pouvoir s'engager dans un processus d'intégration en profondeur effectif, au-delà des déclarations

---

<sup>11</sup> Normes susceptibles de s'étendre aux investissements, si un accord multilatéral sur l'investissement venait à être conclu dans le cadre de l'OMC. Mais on peut anticiper sur le fait qu'il n'y aura pas d'accord multilatéral sur la base des exigences très contraignantes des accords américains (cf. chapitre 11 de l'ALENA).

<sup>12</sup> Au 4 avril 2003 ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

d'intention éventuelles des textes, du fait de l'éloignement géographique et de la multiplicité des engagements. Le caractère essentiel du système pluripartenarial est de garantir une réciprocité certaine des concessions par le biais de la symétrie bilatérale de l'accord de libre-échange ; dans le cadre Nord-Sud, la réciprocité effective des concessions commerciales assure aux pays développés un bien meilleur accès aux marchés des pays en développement que celui autorisé par les concessions de ces derniers dans le système multilatéral.

- *le système commercial régional* correspond à un besoin de relations étroites en vue de former bloc au sein de l'économie mondiale et implique l'engagement dans un processus d'intégration en profondeur; outre la proximité géographique, l'exclusivité de la relation suppose "un vouloir vivre ensemble" ou au minimum la conscience d'un "devoir vivre ensemble" qui en fait un projet géopolitique global, non réductible à la seule logique économique. L'exclusivité de la relation, *de jure* (union douanière) ou *de facto* (proximité géographique et imbrication économique gravitaire en résultant), ne signifie pas que la zone régionale soit figée : elle peut s'étendre, comme l'a fait l'Europe, ou comme le ferait l'ALENA si la ZLEA se mettait en place selon des normes proches de celles de l'ALENA.

### **3. SOUS-DÉVELOPPEMENT ET LIBRE-ÉCHANGE NORD-SUD : ENTRE LOGIQUES PLURIPARTENARIALE ET RÉGIONALE**

Sauf à remonter à *Richesse des Nations* d'Adam Smith, on considère traditionnellement que l'économie du développement est vieille d'un demi-siècle. Dans cette brève histoire, on peut relever trois grands courants théoriques :

- un courant d'inspiration marxiste et léniniste, analysant le sous-développement comme la résultante d'un pillage, d'un transfert de valeur au détriment des pays en voie de développement et recommandant la plus grande méfiance dans les relations Nord-Sud, la préférence pour le développement autocentré, la coopération Sud-Sud, la proposition extrême ayant été celle de la déconnexion totale du marché mondial, guère mise en pratique, sinon par l'Albanie... avec les résultats que l'on sait ;

- un courant d'inspiration libérale considérant que la voie du développement est celle d'une adhésion pleine et entière aux principes de l'économie de marché. Le maître mot de l'économie du développement devient alors celui de la réforme libérale, de la grande plongée dans le commerce mondial libre-échangiste, du démantèlement, de l'ouverture inconditionnelle à des capitaux étrangers libres d'entrer et de sortir. Le célèbre consensus de Washington devient l'expression emblématique de cette philosophie des rapports Nord-Sud : le développement par le libre marché, version moderne du "laisser faire, laisser passer". Largement hégémonique dans les années 80 et 90, l'approche ultra-libérale est aujourd'hui sur la défensive, largement critiquée, victime de la grande désillusion (Stiglitz, 2001) : le marché ne règle pas tout ;

- un courant dit "structuraliste", que l'on a pu aussi qualifier de keynésianisme du sous-développement (Oman et Wignaraja, 1991), insistant sur les spécificités structurelles des économies sous-développées, ne croyant pas à un fonctionnement optimal automatique des mécanismes de marché, du fait des rigidités structurelles de ces sociétés. Le structuralisme accorde donc une importance toute particulière à un pilotage du processus de développement par l'État, chargé d'encadrer le marché, encadrement pouvant associer stimulation et répression. Source d'inspiration initiale de la CEPAL<sup>13</sup>, le structuralisme, qui a connu une éclipse dans les années 80 et 90, plombé par l'échec des stratégies de substitution à l'importation, resurgit actuellement sous forme d'un néo-structuralisme (Fontaine et Lanzarotti, 2001) et pourrait se ressourcer encore plus profondément aux désillusions washingtoniennes.

Comment situer les accords Nord-Sud par rapport à ces grands courants théoriques de l'analyse du sous-développement et du développement ? Le courant marxiste et léniniste peut être rapidement éliminé : en théorie, il ne se prête guère à des propositions de libre-échange Nord-Sud ; en pratique, les relations de l'ex-URSS avec les pays en développement n'ont pas laissé de souvenirs impérissables en termes de stimulation du développement. Dès lors, deux approches vont être au cœur de la réflexion sur le régionalisme et le pluri-partenariat Nord-Sud : l'approche washingtonienne et l'approche structuraliste.

Tant en matière plurilatérale que régionale, l'approche washingtonienne domine totalement jusqu'à aujourd'hui. Rien de surprenant à cela, si l'on considère que tous les accords Nord-Sud auxquels nous nous référons ont été signés à partir des années 90, dans une période de domination totale du washingtonisme. A l'inverse, on serait à ce jour bien en peine de citer un seul accord Nord-Sud d'inspiration structuraliste, c'est-à-dire allant au-delà du marché. Pourtant le régionalisme structuraliste existe... nous l'avons même rencontré ! Il a fonctionné entre des pays à des niveaux de développement différents, mais dans une zone régionale analysée, en partie à tort, comme de type Nord-Nord : l'Europe, même si aujourd'hui, à l'heure de l'élargissement à l'Est, on peut avoir des doutes sur la pérennité du modèle de convergence européen (Petit, 2005). Un tel régionalisme structuraliste est-il transposable aujourd'hui dans un cadre Nord-Sud ? Voilà un des grands enjeux de l'économie du développement aujourd'hui, et, au-delà, d'un système relationnel international apaisé.

### **3.1. Les accords Nord-Sud pluripartenariaux : entre washingtonisme mou et libéralisation pré-washingtonienne**

Tous les accords Nord-Sud qui ne relèvent pas d'une véritable réalité d'intégration en profondeur et d'exclusivité *de jure* ou *de facto* sont de type

---

<sup>13</sup> Commission Économique pour l'Amérique Latine, aujourd'hui CEPALC (... et les Caraïbes) ou ECLAC en anglais ; organisme des Nations Unies, installé à Santiago du Chili ([www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)).

pluripartenarial. Nous distinguons des accords washingtoniens mous et des accords de libéralisation pré-washingtonienne.

*Les accords washingtoniens mous* recouvrent les accords signés par les États-Unis ou d'inspiration américaine, c'est-à-dire ayant une visée sectorielle large (industrie, agriculture, services, propriété intellectuelle) et traitant aussi de l'investissement, donc dans une logique affichée d'intégration en profondeur et de régionalisme ouvert, mais sans portée pratique considérable, du fait de l'importance des exceptions consenties dans les annexes et de la relative faiblesse des liens traditionnels, souvent due à l'éloignement ou la dispersion géographique. Ils recouvrent les accords de type forum (APEC), des accords de libre-échange (FTA, Free Trade Agreements) voire les accords-cadre sur le commerce et l'investissement (TIFA, Trade and Investment Framework Agreement) qu'affectionnent les États-Unis.

*Les accords de libéralisation pré-washingtonienne* comprennent la quasi-totalité<sup>14</sup> des accords impliquant l'Europe, avec, en tête, les accords euro-méditerranéens. Ces accords se contentent principalement d'organiser des démantèlements d'obstacles aux échanges commerciaux industriels, laissant de côté les produits agricoles, les services, et n'abordant pas le thème de l'investissement<sup>15</sup>. Ce sont d'ailleurs des accords dans lesquels l'Europe prend peu de risques pour elle-même. D'une part, les accords excluent l'agriculture du champ du libre-échange<sup>16</sup> (incompatibilité avec la PAC) ; d'autre part, en matière industrielle, ils n'exposent en fait que des secteurs intensifs en main-d'œuvre (tout particulièrement la confection) qui sont irrémédiablement exposés au niveau multilatéral... donc perdus d'avance.

Cette orientation fortement pluripartenariale de l'Europe n'est en rien surprenante ; elle résulte directement de l'histoire moderne et contemporaine européenne : les pays européens ont colonisé, entre le 16<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècle, une grande partie du reste du Monde. Aujourd'hui unis, ces pays européens souhaitent, chacun de leur côté, que l'UE entretienne des rapports privilégiés avec leurs anciennes colonies avec lesquelles ils ont conservé des relations économiques et culturelles plus ou moins étroites. Si on ajoute à cette inclination naturelle de l'Europe, la volonté d'aller prendre pied dans les chasses gardées des États-Unis, on comprend pourquoi l'Europe a signé, depuis 1995, de nombreux

---

<sup>14</sup> Nous ne voyons aujourd'hui qu'une seule exception, la Turquie, avec laquelle l'Europe a signé un accord d'union douanière, ce qui arrime beaucoup plus fortement la Turquie à l'Europe que les autres pays du sud et de l'est de la Méditerranée, même si l'agriculture est tout autant exclue.

<sup>15</sup> On notera toutefois dans les accords Euromed la mise en place d'un programme d'aide MEDA, trop modeste pour changer la nature de la relation, mais intéressant à l'état embryonnaire et pouvant éventuellement constituer une piste d'évolution de ces accords vers un type régional.

<sup>16</sup> On notera néanmoins que les États-Unis ne prennent pas beaucoup de risques en matière agricole dans le cadre de l'ALENA : cf. les sauvegardes des États-Unis dans la section C de l'annexe 703-3.

accords Nord-Sud. C'est ainsi que l'Europe adopte une attitude d'équidistance commerciale vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires du Sud, et, tout en s'ouvrant le maximum de marchés possibles, laisse les logiques gravitaires de proximité géographique ou culturelle départager ses prétendants commerciaux. Que le meilleur gagne !

Si les motivations de l'Europe à établir autour d'elle un système pluri-partenarial Nord-Sud sont très compréhensibles, quelles sont les motivations des partenaires du Sud à entrer en libre-échange – limité à l'industrie – avec l'Europe ? Si l'Afrique du Sud, le Mexique, le Chili – et peut-être un jour le Mercosur – ont effectivement fait ou feront un véritable choix en ce sens, correspondant à leurs stratégies commerciales du moment, peut-on en dire autant des pays méditerranéens et demain (2008) des pays ACP ? Non, ces derniers pays ont accepté une solution par défaut, faute de pouvoir rester dans le cadre relationnel antérieur des préférences régionales. Ce cadre s'est avéré inefficace et impossible (Mella et Regnault, 2003). Inefficace, parce que les préférences régionales non réciproques ont été incapables de dynamiser les économies du sud, du fait de leurs biais anti-exportateurs et des situations rentières offertes par la non réciprocité du démantèlement. Impossible, parce que si l'OMC a confirmé le maintien des systèmes généralisés de préférences non réciproques, au bénéfice de l'ensemble des pays en développement, elle a rappelé l'interdiction des systèmes régionaux de préférences non réciproques et sonné ainsi la fin de la partie de la Politique Méditerranéenne Globale, tout comme des accords ACP, mais aussi des accords américains du même type, mis en place plus tardivement que les accords européens (CBI<sup>17</sup>, ATPA<sup>18</sup>, AGOA<sup>19</sup>).

### **3.2. Les accords Nord-Sud régionaux : du régionalisme washingtonien à la perspective d'un régionalisme structuraliste**

L'ALENA, dans les textes et dans les faits, constitue l'exemple premier (mais le seul à ce jour) d'un régionalisme washingtonien dans lequel des textes contraignants, avec des exceptions limitées, viennent surdéterminer des imbrications de proximité très fortes : s'il n'y a pas l'exclusivité certaine de l'union douanière<sup>20</sup>, la logique gravitaire d'extrême proximité se charge d'imposer une authentique logique régionale de formation d'un bloc au sein de l'économie mondiale.

---

<sup>17</sup> Caribbean Basin Initiative. Lancé en 1983, renouvelé à plusieurs reprises.

<sup>18</sup> Andean Trade Preference Act. Mis en place en 1991, renouvelé en 2002. Les négociations en vue de la transformation de l'ATPA en Free Trade Agreement avec les pays andins ont commencé fin 2003.

<sup>19</sup> African Growth and Opportunity Act, signé en 2000.

<sup>20</sup> C'est le moins que l'on puisse dire, au vu des très nombreux accords de libre-échange que le Mexique ou les États-Unis ont signés avec de multiples partenaires. Ce qui n'empêche pas le Mexique de faire 90 % de ses échanges extérieurs avec les États-Unis.

*Le régionalisme washingtonien* peut être résumé par la formule : *le marché, rien que le marché, mais tout le marché...* ou presque<sup>21</sup>. *Le marché*, bien sûr, parce que tel est le mode fondamental, incontournable, de la régulation économique libérale, consubstantiel au washingtonisme. *Rien que le marché*, parce qu'il n'est pas question d'aller au-delà, et, en particulier, d'institutionnaliser des mécanismes de solidarité financière. *Tout le marché*, parce qu'il ne s'agit pas de gérer une déprotection régionale qui ne concernerait que les produits industriels (comme c'est le cas pour euromed), mais de libéraliser aussi les échanges de produits agricoles et de services ; au-delà des biens et services, le régionalisme washingtonien vise aussi à libéraliser les conditions de production des marchandises susceptibles d'être échangées, en régulant, dans un sens très libéral, les normes encadrant les investissements étrangers.

Cette logique washingtonienne peut être dynamisante, jusqu'à un certain point. Le Mexique en a bien profité dans les premières années de l'ALENA, voyant ses exportations vers les États-Unis dynamisées et les investissements américains en forte augmentation<sup>22</sup>. Mais les limites en sont tout aussi évidentes : ainsi le Mexique vient-il de perdre en 2001 plus de 200 000 emplois exportateurs dans ses "maquiladoras"<sup>23</sup> – après un maximum de 1 300 000 emplois atteint en 2000 – pour cause de réorientation des firmes américaines vers une Chine entrant dans l'OMC, ou vers des pays d'Amérique Centrale à la main-d'œuvre moins chère.

Cette réalité mexicaine ne peut qu'ouvrir les yeux sur les limites du régionalisme washingtonien. Ce régionalisme est une machine à fabriquer de la spécialisation internationale, en fonction des avantages comparatifs des partenaires, mais sous réserve de maintenir les avantages compétitifs vis-à-vis du reste du monde, face auquel l'érosion des préférences n'accorde plus beaucoup de marge préférentielle au bénéficiaire du libre-échange. Car, en effet, ce régionalisme de pur marché fonctionne selon la théorie bien connue du "citron pressé" : quand il n'y a plus de jus... on jette... et on va voir ailleurs ! Faute de pouvoir faire évoluer ses avantages comparatifs, comment le Mexique pourrait-il rebondir ? Si la Corée ou Taiwan ont pu faire évoluer leurs avantages comparatifs et se positionner sur des secteurs à plus forte valeur ajoutée, c'est bien parce qu'ils ont pu mélanger habilement ouverture et protection, conjuguer

---

<sup>21</sup> La formule, comme toute formule, ne saurait être prise au pied de la lettre en ce qui concerne les États-Unis, leur comportement commercial relevant parfois de l'adage "Faites ce que je dis, pas ce que je fais", comme en témoignent récemment des retours de protectionnisme affiché – l'acier – ou déguisé – l'augmentation des subventions agricoles. Par ailleurs, les mexicains apprécieraient que les marchés du travail nord-américains soient moins cloisonnés qu'ils ne le sont.

<sup>22</sup> Voir Mella et Mercado, Les effets de l'ALENA sur l'économie mexicaine, 1994-2000, chapitre 19, in Regnault, Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques, op. cit.

<sup>23</sup> Source: Camara nacional de industria maquiladora de exportacion, [www.cnime.org.mx](http://www.cnime.org.mx).



marché interne et exportations. Comment faire évoluer les spécialisations sectorielles dans un cadre strict de libre-échange très ouvert ? Où est le degré de liberté, la marge de manœuvre, lorsqu'on est mal inséré dans la chaîne de la valeur ajoutée, dans des activités directement productives fortement concurrentielles, en sous-traitance internationale, sans aucune rente d'innovation. Faute d'assiette fiscale élargie et en perdant les recettes douanières avec le partenaire principal, comment dégager les ressources pour générer des externalités positives, investir dans la formation et la R&D, moderniser les infrastructures et, finalement, faire évoluer attractivité et compétitivité ? Un système juridique de protection de l'investissement totalement sécurisé ne fera venir des IDE que s'il y a des perspectives compétitives, dans un état donné du système commercial international.

Telle est donc la nouvelle quadrature du cercle pour les pays du Sud en libre-échange. Il est probable qu'il n'y ait pas de solution dans les limites du régionalisme washingtonien. Faute d'évoluer, celui-ci pourrait se diriger vers une crise sévère. Faut-il pour autant revenir aux thèses marxistes de la déconnexion du marché mondial ? Ce serait, assurément, précipiter ou maintenir les peuples du Sud dans la misère que de renoncer aux bienfaits de la division internationale du travail, porteuses à long terme d'amélioration de bien-être, à condition de savoir gérer les incapacités et dégâts collatéraux du marché.

Le libre jeu du marché valorise les avantages comparatifs, mais en les épuisant dans une compétition internationale toujours plus ouverte, et sans les renouveler spontanément. L'instauration du libre-échange déstabilise inévitablement des pans entiers des sociétés concernées, modifiant les équilibres socio-politiques, comme l'analyse l'Economie Politique Internationale<sup>24</sup>. La durabilité des bienfaits du libre-échange suppose de favoriser l'évolution des avantages comparatifs, l'évolution du positionnement compétitif de l'économie et le repositionnement des facteurs de productions déclassés. Seule la puissance publique peut le faire. Mais dans un processus d'intégration asymétrique entre pays hétérogènes, comme l'est le libre-échange Nord-Sud, le partenaire du Sud ne dispose pas des ressources nécessaires à la mise en œuvre de telles politiques de correction et de promotion. D'où une impasse et la contestation de plus en plus forte de l'ouverture internationale, perçue comme une menace plus que comme un atout. Pourtant, une zone d'intégration régionale – l'Europe – a su gérer son hétérogénéité croissante au fur et à mesure de ses élargissements successifs, avec l'adhésion de pays à niveau de développement beaucoup plus faible (Irlande, Grèce, Espagne et Portugal, et aujourd'hui les Pays d'Europe Centrale et Orientale). La mobilisation et le transfert intra-européen de ressources conséquentes dans le cadre des fonds structurels ont permis une montée en puissance

---

<sup>24</sup> On citera notamment les apports de Rogowsky (1989).

des économies périphériques européennes, la mise en place d'externalités positives qui ont attiré les investissements étrangers et facilité l'évolution des spécialisations initiales qui ont pu être laissées à des pays moins avancés, hors de l'UE.

*Le régionalisme européen, régionalisme de marché mais régulé par des politiques communes et des transferts budgétaires*, à travers la convergence des périphéries européennes avec le noyau dur de l'Europe, a donc montré que le libre-échange entre pays à des niveaux de développement différents peut marcher, peut dynamiser le développement des pays les moins avancés de la zone. Mais, cette convergence ne résulte pas seulement d'une pure logique de marché, il faut aussi une solidarité financière. Le Mexique l'a demandé aux États-Unis, en vain.

Ainsi, l'Europe a pragmatiquement inventé un régionalisme d'inspiration structuraliste, corrigeant les incapacités du marché à traiter les différences de développement dans le sens de la convergence et non de la divergence. L'Europe saura-t-elle transposer son expérience réussie à une zone plus vaste et encore plus hétérogène ? L'avenir de la construction euro-méditerranéenne donnera la réponse à cette question. L'existence du programme MEDA peut être considérée comme un signe encourageant : mais on est loin de la mutation profonde qui serait nécessaire pour passer du pluripartenariat pré-washingtonien à un régionalisme structuraliste. Cette révolution euro-méditerranéenne est-elle d'ailleurs politiquement possible ? La Turquie et les pays du Maghreb<sup>25</sup>, en tant que zones les plus imbriquées à l'Europe, économiquement et humainement, sont-ils prêts aux abandons de souveraineté que supposerait une véritable intégration à l'Europe, sous un statut à définir ? L'Europe est-elle prête à mobiliser des ressources en conséquence ? Bref, existe-t-il un "vouloir vivre ensemble suffisant" pour mettre en œuvre un tel projet régional ?

---

<sup>25</sup> On notera que le Maroc, qui vient de signer en juin 2004 un accord de libre-échange avec les États-Unis, a renoncé de ce fait à passer à un stade supérieur dans la construction euro-méditerranéenne et en particulier à rejoindre la Turquie qui se trouve en union douanière avec l'Europe.

## RÉFÉRENCES

- Balassa B., 1961, *The Theory of Economic Integration*, Richard Irwin.
- Commissariat Général du Plan, 2001, *L'intégration régionale : une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale ?*, De Boeck.
- Deblock C., Dorval B., Rioux M., 2003, "Zone de libre-échange des Amériques et intégration en profondeur asymétrique", chap. 22, dans Regnault H. (sous la dir. de), *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, L'Harmattan, Collection "Emploi, Industrie et Territoire".
- Fontaine J.M., Lanzarotti M., 2001, "Le néo-structuralisme : de la critique du Consensus de Washington à l'émergence d'un nouveau paradigme", *Mondes en Développement*, Tome 29 – 113/114, p. 47-62.
- Hugon P. (sous la dir. de), 2003, *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*, Karthala, 335 p.
- Kebabdjian G., 2004, "Économie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen", *Région et Développement*, n° 19, p. 151-184.
- Kuwyama M., 2000, "Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of Literature", United Nations CEPAL, Series CEPAL, *Comercio Internacional*, March, 73 p.
- Mella J., Regnault H., 2003, "L'intégration régionale Nord-Sud : une nouvelle stratégie de développement ?", chap. 16, dans Regnault H. (sous la dir. de), *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, L'Harmattan, Collection "Emploi, Industrie et Territoire".
- Oman C., Wignaraja G., 1991, *L'évolution de la pensée économique sur le développement depuis 1945*, OCDE, Paris, 234 p.
- Petit P., 2005, "Mondialisation et régionalisation : une analyse comparative de la construction des rapports internationaux en Europe et Asie de l'Est", *Région et Développement*, n° 22.
- Pizarro R., 2000, "Comparative Analysis of Regionalism in Latin America and Asia-Pacific", United Nations CEPAL, Series CEPAL, *Comercio Internacional*, March, 49 p.
- Regnault H., 2002, "Quale futuro per il regionalismo euro-mediterraneo ?", (Quel avenir pour le régionalisme euro-méditerranéen ?), *L'industria, Rivista di economia e politica industriale*, 3/2002, p. 479-493.

Regnault H., 2003a, "Une lecture comparative des accords d'association euro-méditerranéens et de l'Accord Nord-Américain de Libre-Echange (ALENA)", chap. 20, dans Regnault H. (sous la dir. de), *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, L'Harmattan, Collection "Emploi, Industrie et Territoire".

Regnault H., 2003b, "Libre-échange Nord-Sud et typologie des formes d'internationalisation des économies", communication au Séminaire EMMA – Rodrik D., 2000, "How Far Will Economic Integration Go?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, n° 1 Winter, p. 177-186.

Rogowsky R., 1989, Why Changing Exposure to Trade Should Affect Political Cleavages, in *Commerce and coalitions...*, Princeton UP, repris in Rogowsky R., 1995, *Comparative Politics and the International Political Economy*, Elgar, Vol. 1, p. 237-254.

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

#### **NORTH-SOUTH FREE TRADE AND CATEGORIZATION OF ECONOMIC INTERNATIONAL PATTERNS**

*Abstract* - Many north-south free trade agreements have been implemented within the past ten years between countries at very different development levels. Such agreements do not easily fit into the traditional categorizations of regional unions. This paper suggests a new categorization better suited to the current state of the world economy.

#### **LIBRE COMERCIO NORTE/SUR Y TIPOLOGÍA DE LAS FORMAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS ECONOMÍAS**

*Resumen* - A lo largo de los diez últimos años se han instaurado numerosos acuerdos de libre comercio Norte/Sur entre países de niveles de desarrollo muy distintos. Estos acuerdos se integran mal en las clasificaciones tradicionales de las uniones regionales. Este artículo propone una nueva tipología mejor adaptada a las realidades actuales de la economía mundial.