

**MONDIALISATION ET RÉGIONALISATION :  
UNE ANALYSE COMPARATIVE DE LA CONSTRUCTION  
DES RAPPORTS INTERNATIONAUX EN EUROPE  
ET EN ASIE DE L'EST**

**Pascal PETIT\***

***Résumé** - L'analyse de la phase contemporaine d'internationalisation des économies passe par une appréciation de la diversité des processus d'intégration régionale. L'analyse menée à un niveau méso-économique propose d'identifier deux idéaux types de constructions régionales en tenant compte tout à la fois des dimensions politiques, économiques et sociales des dits processus. On précise dans les divers schémas types retenus la distribution des rôles, les hiérarchies entre pays et les dynamiques internes de convergence ou de divergence. On apprécie enfin la façon dont les pressions du monde extérieur transforment ces processus régionaux en structures hybrides dont la combinaison forme le tissu hétérogène des relations internationales.*

***Mots-clés** - CHANGEMENT TECHNIQUE, INTÉGRATION RÉGIONALE, ÉCHANGES EXTÉRIEURS, SCHÉMAS DE CROISSANCE.*

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

---

\* CNRS CEPREMAP et CEPN, Université Paris Nord.

## 1. INTRODUCTION

La mondialisation présente des facettes multiples. De fait, la phase contemporaine d'internationalisation diffère de toutes celles qui ont précédé en particulier par la diversité des relations internationales qui la composent (cf. Petit et Soete, 1999). Les processus de régionalisation sont une des caractéristiques de cette internationalisation contemporaine, dont la dernière décennie a montré la variété. Le schéma de la Communauté européenne n'est plus l'exemple paradigmatique de ces processus régionaux. Ils suivent des formes variées et en constante évolution, constituant de ce fait une composante dynamique du processus d'internationalisation. Cette diversité explique aussi toutes les ambiguïtés et contradictions des débats entre partisans et adversaires de la mondialisation<sup>1</sup>. Les enjeux des luttes contemporaines portent ainsi moins sur l'ampleur de la mondialisation que sur les formes qu'elle revêt. Afin de structurer notre approche du phénomène dit de mondialisation, nous nous proposons d'analyser les processus de régionalisation comme parties intégrantes à plusieurs titres du mouvement d'internationalisation contemporain. En premier lieu la mondialisation des échanges commerciaux comme celle des flux d'investissement direct peuvent se lire comme des mouvements principalement régionaux (cf. Hirst et Thompson, 1996). Mais ces processus de régionalisation peuvent être des vecteurs de réelles mondialisations, facilitant une intégration progressive aux marchés mondiaux et/ou une libéralisation des mouvements de capitaux ou constituer pour les pays concernés, selon les transactions et les périodes, des espaces de résistance à ces mêmes tendances à la mondialisation. Ces aspects multiples, contradictoires et changeants expliquent la variété et la variabilité des processus régionaux dont nous cherchons à préciser l'articulation avec les mouvements de mondialisation proprement dits.

Nous partirons pour cela d'une analyse des modalités d'insertion internationale de chaque économie participant à un processus régional. Cette perspective "domestique" conditionne fortement les positions nationales sur l'internationalisation. C'est principalement sur cette base que se discute au sein de chaque nation la politique des États face aux transformations des rapports internationaux. Les contraintes auxquelles sont soumises ces formes nationales d'insertion favorisent par réaction (positive ou négative) le développement d'ensembles régionaux, d'origine et de nature très diverses. D'où une approche en deux temps. On commencera par une analyse des modalités d'insertion internationale des économies considérées en se plaçant dans la perspective des régulations nationales, avec leurs spécificités institutionnelles et structurelles. On

---

<sup>1</sup> Les contradictions au sein de chaque camp viennent surtout du caractère souvent sectoriel, local ou spécifique qui fondent au départ les prises de position. Sur cette diversité et les difficultés d'une conjonction des objectifs (cf. par ex. Van Aelst, 2002).

essayera à cet égard de ne pas considérer uniquement les dimensions économiques de cette insertion mais de prendre en compte les dimensions politique et citoyenne, même si ces dernières accentuent encore l'hétérogénéité des situations. Les évolutions des espaces politiques nationaux comme les transformations des sociétés concernées (pour la dimension qualifiée de citoyenne) jouent en effet un rôle important dans la régulation des rapports internationaux que l'on omet souvent en ne retenant qu'une perspective de stricte intégration économique alors même que ces autres dimensions acquièrent un poids très significatif quand l'intégration économique vient à toucher aux questions monétaires et financières.

On cherchera ensuite à voir la mondialisation comme un processus essentiellement structuré par un ensemble de processus régionaux qui se développent parfois pour résister à certaines forces de marché mondialisées et préserver certaines situations nationales mais aussi souvent pour faciliter une ouverture à ces mêmes tendances multilatérales et provoquer à terme une transformation des situations nationales. Le rapport entre mondialisation et régionalisation est à cet égard très dialectique. Au fil du temps un processus régional peut ainsi évoluer pour s'adapter aux forces de mondialisation (on parlera de régionalisme ouvert) ou pour limiter les effets de ces mêmes tendances (on parlera alors de régionalisme de résistance)<sup>2</sup>. Ces forces de mondialisation sont ainsi directement portées par certains pays ou groupe de pays mais aussi par les stratégies des firmes multinationales et par la logique des institutions internationales créées pour gérer ces rapports internationaux (du FMI à la Banque Mondiale en passant par le GATT-OMC et les institutions bancaires internationales).

Mais ce processus croisé de mondialisation /régionalisation ne possède pas un caractère universel. Il est en premier lieu fortement marqué par les caractéristiques des modes de développement contemporain. L'Union européenne est à cet égard atypique. Largement commencée dans un contexte où la croissance des économies concernées suivait des modalités de développement fordiste, l'Union arrive à maturité dans un univers économique profondément modifié, non seulement bien sûr pour ce qui touche aux rapports entre capital industriel et financier mais aussi pour ce qui a trait à l'organisation des marchés et des processus productifs (comme le souligne Oman, 1999).

Pour apprécier cet effet structurel qui rattache l'analyse de l'articulation contemporaine entre régionalisation et mondialisation aux caractéristiques des nouvelles régulations des économies nationales nous utiliserons les analyses des formes structurelles (contextes institutionnels définissant à chaque période respectivement la place de l'État, de la monnaie, des rapports extérieurs, des

---

<sup>2</sup> On emprunte cette terminologie au débat des politologues (cf. Higgott, 2002 ; Nesadurai, 2002).

formes de concurrence et du rapport salarial) que propose la théorie de la Régulation.

On retiendra ainsi qu'après la période fordiste et le primat donné à l'extension et à l'approfondissement du rapport salarial, la période contemporaine est plutôt marquée à divers degrés par la financiarisation de l'économie, l'évolution des formes de concurrence avec des marchés plus différenciés, plus personnalisés, et l'importance donnée aux activités d'éducation et de santé. Cette réorganisation profonde des rapports de marché joue dans la période contemporaine, pour nombre d'économies les plus développées, un rôle majeur. Cette centralité s'apprécie de façon dynamique : elle implique que les conditions politiques et idéologiques favorisent un flux continu de changements institutionnels qui confortent la tendance précitée et influencent les évolutions institutionnelles dans les autres domaines, en particulier dans le rapport salarial. Il est clair que le primat d'une réorganisation des rapports de marché est très lié à une évolution plus "marchande" des rapports internationaux<sup>3</sup>.

Mais alors qu'au niveau national cette évolution peut et doit se traduire pour être politiquement légitimée par un approfondissement des bases sociales du marché (c'est à dire des conditions d'accès aux produits et des capacités d'usage), les modalités de l'aménagement des rapports proprement internationaux sont d'un autre ordre.

Deux logiques peuvent prévaloir dans l'organisation de ces rapports spécifiquement internationaux. Dans l'une, que l'on qualifiera d'impérialiste ou d'hégémonique, un pays est en mesure d'imposer à l'échelle internationale les choix qui conviennent le mieux à sa forme spécifique d'insertion internationale. Dans l'autre logique, plus soucieuse d'équité<sup>4</sup>, les principes qui tempèrent la construction de rapports marchands internationaux visent à réduire les inégalités et à favoriser les conditions d'intégration des pays les moins développés. A l'évidence ces deux principes ne pèsent pas du même poids dans la construction des rapports marchands internationaux contemporains. On ne peut par ailleurs supposer que le libre échange échappe à l'alternative ci-dessus. Les marchés sont des constructions institutionnelles qui impliquent un certain nombre de choix "partisans". Les marchés contemporains sont d'autant moins neutres qu'ils sont plus différenciés, comportent plus d'éléments immatériels et s'effectuent dans des conditions impliquant de nouvelles normes et de nouveaux droits.

---

<sup>3</sup> Les avantages en termes de prix et de qualité pour les consommateurs d'une ouverture des marchés ont toujours joué un rôle important dans le caractère bénéfique prêté aux rapports marchands.

<sup>4</sup> Au sens rawlsien du terme qui postule de ne pas imposer des rapports internationaux que vous n'aimeriez pas vous voir imposés.

Dans ce contexte les mouvements de régionalisation apparaissent comme répondant à des logiques intermédiaires permettant d'échapper en partie ou de moduler les rapports dominants à l'échelle des marchés mondiaux (qu'il s'agisse à nouveau de résistance ou d'adaptation aux évolutions globales). Ainsi pour des raisons diverses (historiques, géo-politiques ou économiques) des pays ont cherché à créer des espaces intermédiaires, tirant parti de certaines communautés d'intérêts ou de similitude dans leur mode contemporain d'adaptation des rapports marchands.

Ces processus de régionalisation peuvent à nouveau se lire par référence à deux situations types, selon qu'ils concernent des pays ayant des niveaux de développement semblables ou nettement différents impliquant des conditions d'échange plus ou moins "inégaux" en termes de savoirs faire et dotations de facteurs. Dans chaque cas l'avantage de la régionalisation se lit dans une dynamique de la division du travail. Dans le cas de partenaires inégaux la division du travail se développe de façon sélective en fonction de la hiérarchie des capacités nationales et cette redistribution "hiérarchisée" des tâches bénéficie à l'ensemble de la zone. Dans le cas de partenaires situés sur un relatif pied d'égalité, l'approfondissement de la division du travail s'effectue par différenciation des productions, augmentation des variétés qui contribue à la croissance de l'ensemble. Le premier modèle renvoie à celui dit du vol d'oies, qui fût appliqué en premier lieu dans les années 60 pour qualifier la situation précisément des pays d'Asie de l'Est (en fait à l'époque du Japon et de ses partenaires asiatiques d'alors). Un autre schéma nous est donné par l'expérience européenne initialement constituée de pays aux niveaux de développement et de spécialisation voisins.

Ces deux idéaux types ne limitent pas le nombre de schémas de référence éventuels en tout premier lieu parce que l'expérience des deux dernières décennies a montré que les ensembles régionaux les plus proches à l'époque des idéaux types (soit respectivement l'Asie de l'Est<sup>5</sup> et l'Europe) n'ont pas suivi les trajectoires bien régulées que ces schémas postulent. On a pu observer des processus de régionalisation nettement plus hybrides et variables. Ces références aident toutefois à penser les caractéristiques des processus régionaux et partant à mieux saisir la façon dont ces processus peuvent s'opposer ou se coordonner à l'échelle mondiale. La comparaison des expériences européenne et asiatique dans ce contexte est utile sans pour autant conduire à des conclusions aisément transférables puisque cette comparaison fait d'emblée ressortir les spécificités

---

<sup>5</sup> Par Asie de l'Est nous nous référons, comme dans les travaux récents de la Banque mondiale (cf. Banque mondiale, 2002), à l'ensemble des pays asiatiques concernés par divers processus d'organisations régionales à savoir : le Japon, la Chine, la Corée, Taiwan, Hong Kong (Chine), Singapour et cinq pays de l'ASEAN (Thaïlande, Malaisie, Philippines, Vietnam, Indonésie).

historiques (décalage temporel déjà évoqué) et constitutives (plus ou moins grande similarité des pays partenaires initiaux) des deux processus.

Pour mettre en perspective l'évolution des rapports internationaux qui accompagne la mutation des formes de concurrence dans les pays les plus développés, la présente contribution commencera par préciser les modes d'insertion internationale des économies concernées et la nature des relations internationales qui les lient. On retiendra trois types de transaction pour apprécier à grands traits ces modes d'insertion internationale, à savoir les échanges de biens et services, les échanges immatériels non marchands (de connaissances et d'informations) et les échanges financiers. Ces transactions ne répondent pas qu'à des logiques économiques immédiates. Les enjeux géopolitiques comme les rapports directs entre les sociétés concernées peuvent aussi donner lieu à de telles transactions. C'est à partir de ce rapide état des lieux distinguant dans la mesure du possible les situations des années 1960-1970 et celle de la dernière décennie que nous chercherons à apprécier l'importance des modes d'insertion qualifiés ci-dessus (rôle des migrations, de la propriété du capital, des stratégies des firmes multinationales...) (section 2).

Ceci nous permettra dans un second temps d'apprécier les dynamiques régionales. On analysera d'abord les diverses logiques à la base des processus de régionalisation et l'on confrontera les quelques principes dégagés aux enseignements de l'histoire contrastée des processus de régionalisation en Europe et en Asie (section 3).

A l'aide de ce rapide bilan donnant une vision contrastée de la structure de la phase contemporaine de mondialisation nous essayerons de déduire quelques perspectives en matière de dynamique régionale et de développement d'instances supra régionales de régulation (section 4).

Les conclusions que l'on peut tirer de cette contribution devraient permettre de préciser les conditions d'un développement coordonné et non pas antagoniste des espaces régionaux.

### **1.1. Analyse des formes nationales d'insertion internationale**

On fera dans cette section une rapide synthèse de ce que nous avons appelé les formes nationales d'insertion internationale des économies qui constituent les deux espaces régionaux dont nous voulons comparer la dynamique. On a déjà souligné que la temporalité de ces deux dynamiques est très différente et que les conditions générales des modes de développement influencent les processus de régionalisation. Pour que cette distance temporelle ne biaise pas trop la comparaison des processus nous avons choisi de faire nos tableaux de synthèse à deux dates, le début des années 70, période encore marquée au moins en Europe par des modalités fordistes de développement et la fin des années 90, période où le nouveau régime de croissance "post fordiste"

prévalant dans les économies les plus développées a déjà imprimé ses marques. Cela étant, dans les années 70 la zone Europe possède déjà une dynamique régionale spécifique mais son périmètre est encore limité à six pays<sup>6</sup> et la zone asiatique reste encore dans les limbes, tant sur le plan politique qu'économique. Par contre à la fin des années 90 le processus européen est déjà entré dans une nouvelle phase de maturité avec les accords de Maastricht et les conditions d'une intégration monétaire (pour les deux tiers des pays). La période est encore plus cruciale pour l'Asie qui voit avec la crise financière s'intensifier un processus de régionalisation jusqu'alors assez limité à une certaine division régionale des processus productifs et à des accords tarifaires modérés. La crise va poser d'emblée la question d'accords régionaux monétaires et politiques. D'où notre souci dans les tableaux de synthèse de souligner autant que possible l'avant et l'après 1997 pour la zone Asie. La fin de siècle elle-même a son importance spécifique pour la zone euro car s'y mêlent à la fois les restructurations qui précèdent l'entrée en fonction de l'Euro mais aussi les grands mouvements de fusions et acquisitions qui accompagnèrent la bulle financière et les soubresauts de la "nouvelle économie".

Après cette rapide caractérisation des formes d'insertion entre les années 70 et la fin des années 90 on s'interrogera à la section suivante sur les relations qui s'établissent entre ces économies "nationales", en s'attachant plus particulièrement à suivre les conditions dans lesquelles se développent les processus de régionalisation. On insistera alors sur l'évolution des caractéristiques des processus de régionalisation.

### ***1.1.1. Le schéma d'analyse des formes nationales d'insertion***

L'analyse positive des formes d'insertion internationale d'une économie ou d'un État-nation combine une description de la nature effective des transactions (sur quoi portent elles : échanges de biens ou services, échanges d'information ou de savoir, flux financiers ?) avec une définition de la logique première qui les sous-tend : logique économique pour des rapports essentiellement marchands, logique "politique" ou régaliennne pour des rapports géopolitiques de pouvoir entre États... et logique citoyenne pour des rapports internationaux qui s'appuieraient essentiellement sur des mobilités ou des affinités entre peuples, liées à des similitudes de leurs us et coutumes, de leurs cultures ou de leur langue. Il n'y a pas en fait une telle partition entre les diverses logiques qui toutes ont un rôle dans les transactions. Mais si l'on vient rappeler ces trois ordres de l'économie, du politique et du citoyen c'est aussi parce les transformations en cours déplacent le poids relatif et l'articulation de ces diverses logiques. Un certain renforcement de la logique citoyenne est peut-être une caractéristique des rapports internatio-

---

<sup>6</sup> Le Royaume-Uni, le Danemark et l'Irlande ne rejoindront la Communauté européenne qu'en 1973 (cf. encadré 1).

naux contemporains<sup>7</sup>. Mais ce qui est plus nouveau est que cette influence de l'ordre citoyen semble se manifester maintenant par une relation plus directe des citoyens à l'international<sup>8</sup>. Leurs interventions transnationales directes (sans médiation des pouvoirs d'État) sont devenues dans la période contemporaine une composante importante de la dynamique des rapports internationaux. En témoigne l'action internationale et de plus en plus coordonnée d'un nombre croissant d'ONG (cf. Pianta et Silva, 2003 ; Waterman, 1998) mais aussi la multiplication sur Internet des mouvements dépassant les frontières (cf. Van Aelst, 2002).

L'analyse positive des formes d'insertion internationale d'une économie que nous proposons dans cette première étape peut se synthétiser sous forme d'un tableau distinguant neuf catégories de relations internationales. Le tableau n° 1 distingue ainsi trois types d'opérations : 1) des échanges marchands de biens et services, 2) des échanges non marchands d'information et de connaissance, 3) des flux financiers. Chaque opération peut s'inscrire, à titre principal rappelons le, dans une logique économique, politique ou citoyenne. A chaque période historique, renvoyant à un certain ordre mondial et à un certain type de régulation nationale des économies dominantes (constitutives ou parties prenantes de cet ordre mondial), les neuf types de relations internationales désignées sont liées par un ensemble de contraintes légales ou contractuelles, par le poids des pratiques comme par la faible disponibilité des ressources. Pour illustrer cet effet de structure on peut rappeler les grands traits de ces formes nationales d'insertion dans la période d'étalon dollar où prévalaient des modes fordistes de développement. Les opérations portaient surtout sur les échanges de biens, selon des logiques principalement économiques mais aussi politiques (plan Marshall et ses suites en Europe et analogue en Asie). Les échanges d'information et de savoir étaient peu développés, si ce n'est à travers des migrations conçues le plus souvent comme définitives. Les flux financiers étaient principalement liés aux échanges de biens et services et aux politiques d'aides. Par contre dans la période "post fordiste" des années 90, les flux financiers ont acquis une autonomie remarquable, qu'ils s'agissent des flux d'investissement direct ou des mouvements de capitaux à court terme. Les opérations du politique sont devenues beaucoup plus spécifiques (technologie, justice, police,...). Les opérations non directement marchandes, faisant circuler information et connaissance, se sont accrues dans les trois registres économique, politique et citoyen. L'espace citoyen est apparu comme beaucoup plus autonome par rapport aux ordres politiques nationaux, détenteurs des pouvoirs d'État.

---

<sup>7</sup> Ce rapport entre État et citoyens est une dimension trop souvent considérée comme immuable, menant à une approche trop fonctionnaliste de l'État, comme le signale Purcell (2002).

<sup>8</sup> Cette logique citoyenne est beaucoup plus présente dans la construction des rapports internationaux d'États plurinationaux ou d'États ayant des nationaux hors frontières.

Tableau n° 1 : Sur les formes nationales d'insertion internationale

<b>Logiques</b> (agents/vecteurs)  ** [type d'objectif]	<b>Economique</b> (relations de marché, organisations d'entreprises) ** [profit et/ou richesse nationale]	<b>Politique</b> (diplomatie, armée, police, justice)  ** [puissance et/ou démocratie]	<b>Citoyenne</b> (mouvements associatifs, actions individuelles) ** [bien être et/ou capital social]
<b>Echanges de biens ou services</b>  Nature des transactions  **  Outils de régulation	Flux commerciaux d'importations et d'exportations **  Accords commerciaux	Aides directes civiles (aides alimentaires) et militaires **  Alliances, pol. d'aides	Dons directs, actions des ONG, Migrations **  Associations, ONG, clubs
<b>Échanges non marchands d'information ou de connaissances</b>  Nature des transactions  **  Outils de régulation	Echanges immatériels, information, sciences éducation, santé  **  Accords académiques, culturels, publics et d'entreprises	Relations diplomatiques, Echanges information politique, judiciaire policière et militaire **  Alliances, accords internationaux, liens internationaux des partis	Echanges culturels, opérations des ONG, Migrations  **  Réseaux d'immigrés, associations avec des liens internationaux, Politiques des ONG
<b>Flux financiers</b>  Nature des transactions  **  Outils de régulation	Paiements, flux d'investissements directs et placements financiers **  Droits des investissements, droits de propriété	Aides financières mais aussi politiques du taux de change **  Code fiscal, Réglementations des institutions financières	Aides financières ONG, flux financiers individuels **  Codes d'éthique, réseaux financement de solidarité internationale, y compris flux mafieux

Les opérations décrites au tableau n° 1 sont souvent fonctionnellement liées (comme les transactions financières, contreparties de transactions sur biens et services, opérations reportées en colonne dans le tableau). Les relations "en ligne" entre opérations, répondant à divers ordres, sont moins évidentes. On notera que plus les opérations immatérielles et financières deviennent importantes (lignes 2 et 3 du tableau n° 1), plus l'implication des divers ordres semble nécessaire. C'est l'enseignement que l'on peut tirer de la dernière décennie avec les débats sur le droit des investissements directs, la libéralisation des marchés financiers, mais aussi sur les droits de propriété intellectuelle, les codes d'éthique en matière de santé, de justice, de police ou d'environnement. En fait l'extension des opérations immatérielles et financières conduit à une remise en cause des

bases traditionnelles de la souveraineté des États. La redéfinition de l'articulation entre les trois domaines que cela implique est au cœur des changements institutionnels constituant les nouvelles régulations économiques. D'une certaine façon cela n'est pas nouveau. Dehove (1997) souligne que les grands changements des rapports internationaux qui préludèrent, avec les traités de Westphalie (1648), à la mise en place de la notion moderne de souveraineté des États-nations n'ont fait qu'initier un processus récurrent de redéfinition des rapports internationaux et du rôle des États. Chang (2002) sur le plan de la compétition économique entre États montre bien comment chaque État cherchait à préserver l'avantage comparatif que constituait une domination technologique, en interdisant l'exportation de machines pour l'Angleterre du début de la révolution industrielle, en protégeant progressivement les inventions et les marques avec l'instauration des brevets à la fin du 19<sup>e</sup> siècle. Il n'est donc pas étonnant que l'évolution contemporaine des technologies (dites de l'information et de la communication mais aussi les biotechnologies et celles des nouveaux matériaux) comme celle des organisations (avec une division internationale des processus productifs nettement plus marquée) s'accompagne d'un profond renouvellement de la façon dont les trois ordres économique, politique et citoyen participent à la construction des rapports internationaux. Reste à s'interroger plus avant sur les raisons qui conduisent ces reconfigurations à être plus ouvertes aux dynamiques d'union régionale pour répondre à des tensions sur les marchés ou à des situations de crise.

La crise financière de 1997 a ainsi mis en première ligne, dans une région d'Asie de l'Est encore peu structurée, la question des arrangements monétaires et financiers possibles. Notons toutefois que l'existence de fortes préoccupations communes n'est pas le seul élément moteur des processus régionaux. L'Europe des années 50 et 60 voit naître des unions douanières dans le domaine du charbon et de l'acier pour mettre un terme à un antagonisme séculaire dans l'ordre politique entre États-nations français et allemands. Le jeu des rapports entre les divers ordres et leur influence sur les dynamiques régionales sont donc divers et susceptibles d'évoluer au cours du temps comme le montrent les mutations des relations de ce même couple franco-allemand dans la conduite de l'Union européenne. Cette diversité dans le champ politique, qui recouvre de véritables antagonismes historiques, constitue un facteur important à la fois de répulsion et d'attraction dans le développement des unions régionales<sup>9</sup>. L'impact des disparités d'ordre économique est plus classiquement au centre de l'analyse des processus régionaux. A contrario la dimension citoyenne est encore peu présente, faute de savoir apprécier les caractéristiques des mouvements sociaux à même de peser sur les dynamiques régionales.

---

<sup>9</sup> Le schéma le plus typique est celui où d'anciens belligérants sont d'abord repoussés par tout rapprochement jusqu'à ce que ce rapprochement apparaisse comme la seule solution de déblocage de l'antagonisme latent dont les effets nocifs sont entre temps devenus de plus en plus évident.

## 2. DONNÉES SYNOPTIQUES SUR LES PROCESSUS RÉGIONAUX EN EUROPE ET EN ASIE DE L'EST

Nous présentons dans les tableaux n° 2 (a et b) et n° 3 (a et b) quelques données illustrant les formes d'insertion internationale et les indicateurs de développement des principaux pays d'Asie de l'Est (tableau n° 2) et d'Europe (tableau n° 3), à deux dates si possible, au début des années 70 et à la fin des années 90. Les trois premières colonnes des tableaux n° 2a et n° 3a nous informent sur l'importance et la structure des échanges de biens et services. Les colonnes 4 et 5 signalent l'importance relative des flux sortants et entrants d'investissements directs. Les colonnes 6 et 7 des tableaux n° 2b et n° 3b donnent respectivement l'importance des dépenses militaires et celle de l'aide extérieure reçue par habitant, variables qui nous informent sur certains aspects de la politique extérieure des pays. Les colonnes 8, 9 et 10 donnent des indications sur le niveau de développement humain du pays, nous informant à la fois sur la société et sur l'importance putative des échanges d'information et de connaissances. La colonne 11 indique à la fois le niveau de développement du pays en dollar PPA par habitant à la fin des années 90 et son taux de croissance entre 1975 et 1999, la colonne 12 donne le montant du PIB en 1999. Ces tableaux synoptiques invitent à prendre acte de quelques faits stylisés.

On commencera par la région de l'Asie de l'Est (tableaux n° 2a et n° 2b)<sup>10</sup>. Anticipant les effets de la crise financière de 1997, on a pris soin de relever les chiffres des échanges de biens et services avant et après 1996. On constate une nette augmentation des échanges commerciaux entre 1996 et 2001, sauf au Japon où leur importance par rapport au PIB reste voisine de 10 % et dans les deux États cités, Hong Kong et Singapour, où ces taux étaient déjà en 1996 presque quatre fois plus élevés qu'ailleurs. La structure de ces échanges se transforme elle-même (col. 3) ; le poids des services augmente nettement dans certains pays comme l'Indonésie, la Corée, et Singapour. Si l'on regarde les flux d'investissements directs (IDE) (col. 4 et 5), leur développement apparaît fort inégal : assez équilibrés en entrées et sorties depuis tout le temps à Singapour, doublant d'importance pour les entrées en Thaïlande et encore plus en Indonésie, stables mais uniquement entrant aux Philippines. Cela étant l'année 2000 n'apparaît pas marquée par un vaste flux d'IDE lié aux opérations de fusions et acquisitions qui accompagnèrent la montée spéculative des marchés financiers (un phénomène qui ressort de façon très significative en Europe). Les dépenses militaires (col. 6) restent comparativement très faibles dans tous les pays de la zone par comparaison à ce que l'on observe en Europe. Il en va de même du faible montant de l'aide publique (col. 7) versée ou reçue selon les cas. Ces deux caractéristiques corroborent le faible poids de l'ordre politique dans les rapports internationaux

<sup>10</sup> L'ensemble des pays d'Asie du Sud-Est présenté ne contient ni le Vietnam, ni Taiwan, faute de trouver en nombre suffisant les statistiques de ces deux pays dans les sources utilisées.

de la région. L'indicateur de développement humain (col. 8) souligne l'importance des écarts restant entre pays à la fin des années 90 : cinq pays sont à la fin des années 90 au niveau de développement humain du Portugal du début des années 70, trois ont rejoint le niveau du Portugal de la fin des années 90 (la Corée, Hong Kong et Singapour) tandis que le Japon avait un niveau de développement humain proche de la majorité des pays européens. Cette hiérarchie se retrouve en matière d'éducation (col. 8), à ceci près que le taux de scolarisation dans le supérieur est en Indonésie nettement inférieur à la moyenne des pays comparables... et que celui des Philippines est nettement supérieur<sup>11</sup>. De même l'effort de recherche-développement (col. 10) est très discriminant puisque seuls la Corée et le Japon affichent des taux importants.

Au-delà de quelques particularités évoquées, la perception d'ensemble de la zone, que donnent les tableaux n° 2a et n° 2b, est celle d'un ensemble de pays encore nettement "hiérarchisés" en trois niveaux à la fin des années 90, pays qui ont tous connu dans les années 70-99 des taux de croissance importants (voir col. 11 et col. 8), à l'exception notable des Philippines et... du Japon (pays le plus développé de la zone qui a peu profité du relatif essor des pays moins avancés de la région).

Cette structure de la région de l'Asie de l'Est contraste avec celle que présente l'Europe (tableaux n° 3a et n° 3b) où la figure dominante est au contraire la relative homogénéité des pays partenaires (voir col. 8 l'indicateur de développement humain en 1999 et le niveau du PIB par tête en PPA (col. 11)).

Le poids des échanges (tableau 3a, col. 1 et 2) a cru partout, signalant les progrès de l'intégration européenne et l'ampleur de la division régionale des processus productifs. Le phénomène est encore plus marqué pour les petits pays. Là encore deux pays jouent un rôle spécifique, l'Irlande et le Luxembourg, où le poids des échanges est supérieur au PIB. Les flux d'investissement direct (tableau 3a, col. 4 et 5) font ressortir les particularités de l'an 2000 en Europe où les opérations de fusion/ acquisition furent nombreuses. Les pays hors zone Euro (qui figurent au bas des tableaux 3a et 3b) se distinguent par l'importance relative des investissements directs reçus<sup>12</sup> en 2000. Les montants d'aides par tête (col. 7) sont importants, en regard de ceux observés en Asie de l'Est (cf. tableau n° 2b), avec des pays sensiblement plus généreux que d'autres comme le Danemark et les Pays-Bas. L'évolution des dépenses militaires (col. 6) témoigne de la fin de la guerre froide en présentant une assez nette baisse du budget militaire par rapport au PIB.

---

<sup>11</sup> En notant bien toutefois que la définition au tableau n° 2b ne porte pas sur la scolarisation dans le supérieur de la population active de plus de 15 ans mais sur la population de plus de 25 ans.

<sup>12</sup> Mais c'est aussi le cas de l'Irlande et de la Belgique.

**Tableau n° 2a : Modalités d'insertion internationale des pays d'Asie de l'Est 1970-2000**

	1	2	3	4	5
<b>Japon</b>					
1970	10,6	9,4	29a	2,1a	0,0a
1996	10,0	9,2			
2000	10,8	10,2	35	10,1	2,0
<b>Chine</b>					
1982	10,5	8,4	11,8	0	2,23
1996	20,9	18,8			
2000	25,9	23,2	16,8	0,4	0,18
<b>Hong Kong</b>					
1998	130	129	14	9,7	8,2
2001	144	139	12,6	4,7	12,1
<b>Indonésie</b>					
1981	25,9	23,4	3	0	0,8
1996	25,0	26,1			
2000	46,1	36,1	37,5	12	11,4
<b>Corée</b>					
1970	13,8	23,9	14,3b	0b	0b
1996	29,5	33,5			
2001	42,9	40,5	24,7	1,7	2,3
<b>Malaisie</b>					
1974	48,1	49	17,5	0	15
1996	91,3	90			
2000	125	105	21,5	2	4,8
<b>Philippines</b>					
1974	22,9	25,8	23a	0a	5a
1996	40,4	50			
2001	48,1	47	18	0,5	6,3
<b>Singapour</b>					
1974	152,3	168,3	1,0	5,1	4,4
1996	171	159			
2000	179	161	16,7	3,1	5
<b>Thaïlande</b>					
1974	22,1	24,5	20,7	0	3,1
1996	39,3	45,9			
2001	66,4	60,3	26,7	0,3	7

(1) Exportations de biens et services en % du PIB.

(2) Importations de bien et services en % du PIB.

(3) Importations de services/importations de biens en %.

(4) Investissement direct à l'étranger/ total exportations en %.

(5) Investissement direct de l'étranger/total importations en %.

Source : Annuaires statistiques du FMI.

a : 1977 ; b : 1976.

**Tableau 2b : Indicateurs de développement des pays d'Asie de l'Est  
à la fin des années 90**

	6	7	8	9	10	11	12
<b>Japan</b>	1,0		0,851	22,5 (87)	2,8	24898	4347
	1,0	-10,6	0,928	30,6 (96)		(2,8)	
<b>Chine</b>	2,7		0,522		0,7	3617	990
	2,1	1,9	0,718			(8,1)	
<b>Hong Kong</b>			0,754	14,1 (90)	-	22090	159
	-	0,6	0,880			(4,8)	
<b>Indonésie</b>	1,3		0,467	1,6 (88)	0,1	2857	143
	1,1	10,7	0,677			(4,6)	
<b>Corée</b>	3,7		0,719	14,1 (90)	2,8	15712	407
	2,8	-1,2	0,876	19,7 (96)		(6,5)	
<b>Malaisie</b>	2,6		0,614	7,9 (88)	0,2	8209	79
	2,3	6,3	0,774			(4,2)	
<b>Philippines</b>	1,4		0,649	15,2 (80)	0,2	3805	77
	1,2	9,3	0,749	18,7 (90)		(0,1)	
<b>Singapour</b>	4,8		0,719	19,8 (89)	1,1	20767	85
	5,3	-0,3	0,876	30,6 (96)		(5,3)	
<b>Thaïlande</b>	2,2		0,603	8,1 (88)	0,1	6132	124
	1,8	16,7	0,757			(5,7)	

(6) Dépenses militaires/PIB en 1990 et en 1999 en %.

(7) Aide publique en dollars 1999 par habitant, reçu : +, versé :- .

(8) IDH : indicateur de développement humain (combinant espérance de vie, niveau d'instruction et PIB par tête) en 1975 et en 1999.

(9) Population active de plus de 15 ans ayant un niveau de formation supérieur en %, année entre parenthèse. Source : tableau 14a Annuaire statistique du BIT, 1999), sauf Philippines population de plus de 25 ans, tableau 14b BIT.

(10) Dépenses de R&D par rapport au PIB, en %, moyenne des années 1987-1997.

(11) PIB par habitant PPA US dollars 1999 et taux de croissance annuel moyen 1975-1999.

(12) PIB en milliards US dollars 1999.

Source : (pour 6, 7, 8,10 et 12) Rapport mondial sur le développement humain 2001, PNUD, Nations Unies, Bruxelles, De Boeck et Larcier, 2001.

**Tableau n° 3a : Modalités d'insertion internationale  
des pays européens de l'UE15 : 1970-2000**

	1	2	3	4	5
<b>Autriche</b>					
1970	30,2	29,4	20	1	2,8
2000	50,1	51,1	43	8,6	12,6
<b>Belgique</b>					
1970	51,7	49,2	21a	1a	4 a
2000	86,3	83,0	24,5	140	144
<b>Finlande</b>					
1970	24,7	26,2	15 ,3a	0a	1a
2000	42,9	33,6	26,6	52	28,4
<b>France</b>					
1970	15,1	15,3	28a	2a	3a
2000	28,7	27,2	21	57	14
<b>Allemagne</b>					
1970	20,4	18,6	21	3	4
2000	33,7	33,3	27	9	38
<b>Grèce</b>					
1970	9,6	16,7	14b	0b	6b
2000	25,0	32,9	37	79	3,6
<b>Irlande</b>					
1970	34,5	43,0	11c	0c	1c
2000	94,9	80,7	60	5,4	47,5
<b>Italie</b>					
1970	16,1	16,0	25	1	3,8
2000	28,4	27,2	24	90	5,7
<b>Luxembourg</b>					
1970	95,6	85,5	74		
2000	154,2	131,4	125		
<b>Pays Bas</b>					
1970	43,5	46,2	24	9,5	4,7
2000	67,2	62,4	29	33,7	30
<b>Portugal</b>					
1970	21,6	26,5	31a	0a	3a
2000	31,8	43,1	19,3	31	16,6
<b>Espagne</b>					
1970	12,5	13,6	16a	2a	4a
2000	30,0	32,2	20,7	46,5	24,4
<b>Danemark</b>					
1970	27,2	30,1	22a	1a	3a
2001	48,2	37,9	50	54,5	80,7
<b>Suède</b>					
1970	23,7	24,0	30,6	3,1	1
2000	47,2	41,8	32,4	46	30,6
<b>Royaume-Uni</b>					
1970	22,3	21,5	36	8,3	4,8
2001	27,2	29,8	29,9	93,7	36,4

(1) Exportations de biens et services en % du PIB.

(2) Importations de bien et services en % du PIB.

(3) Importations de services/importations de biens en %.

(4) Investissement direct à l'étranger/total exportations en %.

(5) Investissement direct de l'étranger/total importations en %.

Source : Annuaires statistiques du FMI.

a : 1975 ; b : 1976, c : 1974.

**Tableau n° 3b : Indicateurs de développement des pays européens UE15**

	6	7	8	9	10	11	12
<b>Autriche</b>							
1970	1,0		0,839	12,1 (90)		25089	208
2000	0,9	-67	0,921	8,6 (96)	1,5	(2,0)	
<b>Belgique</b>							
1970	2,4		0,845	22 (89)		25443	248
2000	1,4	-77	0,935		1,6	(1,8)	
<b>Finlande</b>							
1970	1,6		0,835	16,9 (88)		23096	130
2000	1,2	-84	0,925	20,6 (95)	2,8	(1,9)	
<b>France</b>							
1970	3,6		0,846	14,6 (89)		22897	1432
2000	2,7	-99	0,924	22,1 (96)	2,3	(1,7)	
<b>Allemagne</b>							
1970	2,8		0,905	18,7 (95)		23742	2112
2000	1,5	-69	0,921		2,4	(1,0)	
<b>Grèce</b>							
1970	4,7		0,82000	11,4 (89)		15414	125
2000	4,9	-19	0,881	20,9 (95)	0,5	(1,4)	
<b>Irlande</b>							
1970	1,3		0,816	17,5 (89)		25918	93
2000	0,8	-66	0,916	27,1 (96)	1,6	(3,8)	
<b>Italie</b>							
1970	2,1		0,827	7,2 (90)		22172	1171
2000	2,0	-33	0,909	10,1 (96)	2,2	(2,1)	
<b>Luxembourg</b>							
1970	0,9		0,826	10,1 (89)		42769	19
2000	0,8	-281	0,924	14,0 (96)	-	(3,8)	
<b>Pays-Bas</b>							
1970	2,6		0,860	19,7 (89)		24215	394
2000	1,8	-203	0,931	23,9 (96)	2,1	(1,7)	
<b>Portugal</b>							
1970	2,7		0,735	6,7 (89)		16064	114
2000	2,2	-28	0,874	11,2 (97)	0,6	(2,9)	
<b>Espagne</b>							
1970	1,8		0,817	5,5 (90)		18079	596
2000	1,3	-35	0,908	22,9 (97)	0,9	(2,1)	
<b>Danemark</b>							
1970	2,1		0,866	26,6 (96)		25869	174
2001	1,6	-331	0,921		2,0	(1,6)	
<b>Suède</b>							
1970	2,6		0,862	21,9 (89)		22636	239
2000	2,1	-190	0,936	27,0 (97)	3,8	(1,2)	
<b>Royaume-Uni</b>							
1970	4,0		0,839	22,8 (96)		22093	1442
2001	2,5	-57	0,923		2,0	(2,0)	

(6) Dépenses militaires/PIB en 1990 et en 1999 en %.

(7) Aide publique en dollars 1999 par habitant, reçu :+, versé :-.

(8) IDH : indicateur de développement humain (combinant espérance de vie, niveau d'instruction et PIB par tête) en 1975 et en 1999.

(9) Population active de plus de 15 ans ayant un niveau de formation supérieur en %, années entre parenthèse. Source : tableau 14a Annuaire statistique du BIT, 1999), sauf Philippines population de plus de 25 ans, tableau 14b BIT.

(10) Dépenses de R&D par rapport au PIB, en %, moyenne années 1987-1997.

(11) PIB par habitant PPA US dollars 1999 et taux de croissance annuel 1975-1999.

(12) PIB en milliards US dollars 1999.

Source : (pour 6, 7, 8, 10 et 12) Rapport mondial sur le développement humain 2001, PNUD, Nations Unies, Bruxelles, De Boeck et Larcier, 2001.

L'indicateur de développement humain (col. 8) souligne bien la proximité des niveaux de développement humain des pays de l'Union européenne à la fin des années 90, avec toutefois un certain décalage des pays méditerranéens. Les niveaux d'éducation au milieu des années 90 (col. 9) confirment cette relative homogénéité, en présentant des taux voisins de 20 % de personnes ayant un niveau de formation supérieure dans la population active<sup>13</sup>.

Les disparités paraissent nettement plus marquées à l'encontre des pays du bassin méditerranéen pour ce qui est des dépenses de R&D (col. 10), rappelant indirectement que la proximité des pays de l'Union n'implique pas l'absence de spécialisations et hiérarchies (que nous préciserons ci-après en considérant le commerce intra branche).

Nous retiendrons néanmoins de ces tableaux synoptiques que l'Europe et l'Asie de l'Est, tout en réunissant pareillement des pays de poids inégaux (cf. col. 11), se distinguent encore en premier lieu en 1999 par leur plus ou moins grande homogénéité en termes de niveau de développement et de formation mais qu'ils sont tous fortement engagés dans les échanges internationaux comme ils participent aux flux d'investissements directs mais de façon nettement plus marquée en Europe, même si l'on doit faire ici attention au caractère exceptionnel de l'année 2000. Cette dynamique d'ouverture aux échanges et aux investissements a sans doute contribué à la croissance des deux zones avec, dans le cas de l'Europe, un léger effet de rattrapage (sauf pour la Grèce) et pour l'Asie de l'Est un fort effet de rattrapage (à l'exception notable des Philippines).

La lecture des formes nationales d'insertion proposée a été essentiellement économique. Certes une grande différence d'une région à l'autre tient à l'existence d'accords politiques d'intégration. La Communauté européenne est sur ce plan assez avancée, du marché unique à l'Union monétaire (voir encadré 1). Les pays européens ne sont pas tous intégrés au même niveau et trois pays du tableau n° 3 ne font pas partie de la zone euro. Les dates d'adhésion diffèrent aussi. Mais

<sup>13</sup> L'Italie, l'Autriche et le Portugal constituant des exceptions notables.

en regard l'institutionnalisation du processus d'intégration régionale en Asie de l'Est est resté très limité à quelques accords de libre échange peu contraignants. On a déjà noté que la crise financière a sur ce point changé les mentalités et les volontés politiques, ouvrant la voie à une institutionnalisation plus poussée du processus d'intégration. On reviendra section 4 sur cette orientation. A ce stade certaines des variables relevées aux tableaux n° 2 et n° 3 fournissent quelques indications sur le poids de cette logique politique. L'importance des dépenses militaires, de l'aide ou des investissements directs, entrants et sortants, renvoie assez largement à l'ordre politique. Enfin la taille des pays (donnée col. 12 des tableaux n° 2b et n° 3b) est un indicateur géo-politique qui structure fortement les processus régionaux. Dans cet espace du politique, les deux régions analysées présentent des configurations spécifiques que l'on ne peut réduire à une opposition entre zones hiérarchisée et égalitaire. Tout au plus peut-on dans les deux régions reconnaître à chaque fois deux zones d'influence, centrées sur les pays ayant le plus de poids en terme géopolitique (combinant taille économique et puissance militaire). En Europe les positions respectives du Royaume-Uni d'un côté, de l'Allemagne et de la France de l'autre constituent sur nombre de sujets une ligne de division classique, la position des autres pays européens (scandinaves ou méditerranéens) variant selon les sujets. En Asie de l'Est, les dimensions géo-politiques du Japon et de la Chine mettent leurs différentes stratégies sur le devenir politique de la région au cœur des luttes d'influence de la zone. Dans ces luttes l'histoire a laissé des traces, imprimé des tendances<sup>14</sup>, mais les communautés citoyennes jouent aussi un rôle (voir l'importance des réseaux de communautés chinoises dans les flux d'échanges et d'investissement en Asie de l'Est, cf. encadré 5), ce qui nous invite à faire un point rapide sur la dimension citoyenne dans ces deux constructions régionales.

On ne peut apprécier ici l'importance de la dimension citoyenne dans la construction des rapports internationaux que de façon sommaire et indirecte, en se basant par exemple sur les conditions d'information directe des citoyens sur l'extérieur. Dans les données retenues aux tableaux n° 2 et n° 3 l'importance du nombre de personnes ayant reçu une formation supérieure, comme l'importance des échanges de services (qui impliquent le plus souvent des contacts personnels internationaux, dont les flux touristiques mais aussi les échanges culturels) donnent une première idée de l'importance relative des populations, qui par leur formation ou leur emploi, sont les plus susceptibles de contribuer à une évolution des rapports internationaux. On peut ajouter à cela un indicateur de diffusion d'Internet, pris comme une fenêtre librement et facilement ouverte sur le monde (voir au tableau n° 4 le nombre d'ordinateurs reliés à Internet pour 1 000 habitants). Au-delà de ces structures d'information, les éléments juridiques, comme l'adhésion des pays à de grandes conventions internationales, sont aussi des

---

<sup>14</sup> Ce qui peut se traduire par des antagonismes durables mais aussi par une volonté politique précisément de dépasser certains blocages historiques en renforçant des liens régionaux.

signes importants d'intégration relative à un ordre citoyen international (voir au tableau n° 4 un relevé de telles adhésions dans les domaines des droits de l'homme, des travailleurs et de la représentation politique des femmes).

**Tableau n° 4 : Sur les conditions politiques et l'activité citoyenne en Asie de l'Est et en Europe**

<i>Asie de l'Est</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<i>Japon</i>	49,0	6	5	7,3
<i>Chine</i>	0,1	5	2	21,8
<i>Hong Kong</i>	33,6	-	-	-
<i>Indonésie</i>	0,2	4	8	8,0
<i>Corée</i>	4,8	6	3	5,9
<i>Malaisie</i>	2,4	2	5	10,4
<i>Philippines</i>	0,4	6	7	11,3
<i>Singapour</i>	72,3	2	2	6,5
<i>Thaïlande</i>	1,6	4	3	„
<b><i>Europe</i></b>				
<i>Autriche</i>	84,2	6	7	26,8
<i>Belgique</i>	58,9	6	7	23,3
<i>Finlande</i>	200,2	6	8	36,5
<i>France</i>	36,4	6	7	10,9
<i>Allemagne</i>	41,2	6	7	30,9
<i>Grèce</i>	16,4	6	7	8,7
<i>Irlande</i>	48,6	5	8	12,0
<i>Italie</i>	30,4	6	8	11,1
<i>Luxembourg</i>	49,5	6	6	16,7
<i>Pays Bas</i>	136,0	6	7	36,0
<i>Portugal</i>	17,7	6	8	18,7
<i>Espagne</i>	21,0	6	7	28,3
<i>Danemark</i>	114,3	6	8	37,4
<i>Suède</i>	125,8	6	7	42,7
<i>Royaume-Uni</i>	57,4	6	8	18,4

1) Ordinateurs reliés à Internet pour 1 000 habitants en 2000.

2) Droits de l'homme (nombre de conventions internationales signées sur les six considérées).

3) Droits des travailleurs (nombre de conventions signées sur les huit considérées).

4) % de femmes parlementaires (chambre basse ou unique en mars 2001).

Source : Rapport Mondial sur le développement humain, PNUD, 2001.

Si l'on s'en tient à de tels indicateurs on retrouve peu ou prou les caractéristiques régionales que suggérait l'analyse rapide des formes d'insertion économique : une plus grande homogénéité des ordres citoyens en Europe, une hétérogénéité renouvelée en Asie du Sud-Est. Pour saisir les potentiels des dynamiques d'intégration régionale, une analyse plus consistante de cette dimension citoyenne serait nécessaire. Elle devrait en particulier prendre en compte l'importance et l'origine des communautés étrangères dans chaque pays (même si, caractéristique commune aux deux zones, la mobilité des capitaux y est plus favorisée que celle des travailleurs). On a déjà évoqué le rôle des communautés chinoises (nettement accentué par la position de Taiwan et d'Hong Kong) pour

l'Asie de l'Est et il faut souligner le poids particulier en Europe de communautés étrangères, d'origine non communautaire, venant en particulier des pays du Maghreb, de la Turquie et des pays de l'Est. Ajoutons sur le plan culturel que dans les deux cas les régions en question rassemblent des pays de langue et de culture différentes mais qui reconnaissent un héritage commun, lié au bouddhisme et au confucianisme pour l'Asie, lié au christianisme et à l'histoire de ses mouvements sociaux pour l'Europe<sup>15</sup>

La lecture des dimensions politiques et citoyennes que nous venons d'esquisser reste très partielle mais elle complète utilement la caractérisation précédemment faite sur le plan essentiellement économique des tableaux n° 2 et n° 3, ouvrant à une analyse structurelle des formes nationales d'insertion<sup>16</sup>.

Nous pouvons à partir de cette caractérisation, en gardant à l'esprit les trois dimensions précitées, chercher à préciser les dynamiques plus spécifiquement induites par les processus de régionalisation.

### **3. SUR LES PROCESSUS DE RÉGIONALISATION**

La vision synoptique des formes nationales d'insertion donnée dans la section ci-dessus sur quelques vingt ans renvoie de façon schématique à deux processus d'intégration régionale assez différenciés. Dans l'un de ces processus, des pays ayant un même niveau de développement s'associent par une série d'accords commerciaux de plus en plus nombreux et exigeants, tout en intégrant progressivement des pays tiers (voir encadré 1) qui assez rapidement rattrapent le niveau moyen de la communauté, ouvrant la voie à une nouvelle phase d'élargissement. On parlera d'union de type E. Dans l'autre processus des pays ayant des niveaux de développement différenciés organisent une division "hiérarchisée" du travail et le développement de cette zone (largement impulsée par les stratégies des firmes de la région) se traduit par l'entrée de pays émergents tandis que les autres pays partenaires ajustent en conséquence vers le haut leur spécialisation. Cette dynamique de croissance et de transferts technologiques, qualifiée de modèle du vol d'oies par référence à son caractère hiérarchique a été d'emblée appliquée à l'Asie de l'Est et à la délocalisation des entreprises japonaises, accompagnant l'essor rapide de cette économie (voir encadrés 2 et 4). On parlera d'union de type A.

Ces deux schémas de développement restent des idéaux types peu réalistes mais ils permettent d'apprécier les dynamiques des intégrations régionales en

---

<sup>15</sup> Une façon bien indirecte d'évoquer la notion, qui reste floue même si elle est largement admise, de modèle social européen.

<sup>16</sup> Une caractérisation plus précise des ordres politique et citoyen, utilisant entre autres des enquêtes d'opinion, comme Eurobarometer, permettrait une comparaison systématique des formes de relations internationales analogue à celle développée de façon intéressante par Théret (1997).

Asie de l'Est et en Europe. De fait nombreuses sont les questions que pose l'éventuelle stabilité de ces idéaux types et cela constitue autant de questions sur les dynamiques réelles des processus d'intégration en Europe et en Asie de l'Est.

La stabilité des deux modes de développement va essentiellement dépendre de la façon dont vont s'effectuer les phénomènes de rattrapage en leur sein. On parlera essentiellement de rattrapage économique, sans exclure a priori que la stabilité des modes de développement régional puisse nécessiter certain rattrapage dans l'ordre politique ou citoyen.

Un des tout premiers effets de l'intégration dans le champ des échanges internationaux, qui caractérise les pays des deux zones, est celui du rattrapage des économies les moins avancés. Cette problématique d'analyse des effets de la régionalisation sera étendue à quelques questions connexes. L'inventaire rapide des divers processus liés aux dynamiques régionales nous permettra à la section suivante de faire un rapide bilan des deux processus de régionalisation et de leurs effets.

### **3.1. Sur les effets de rattrapage**

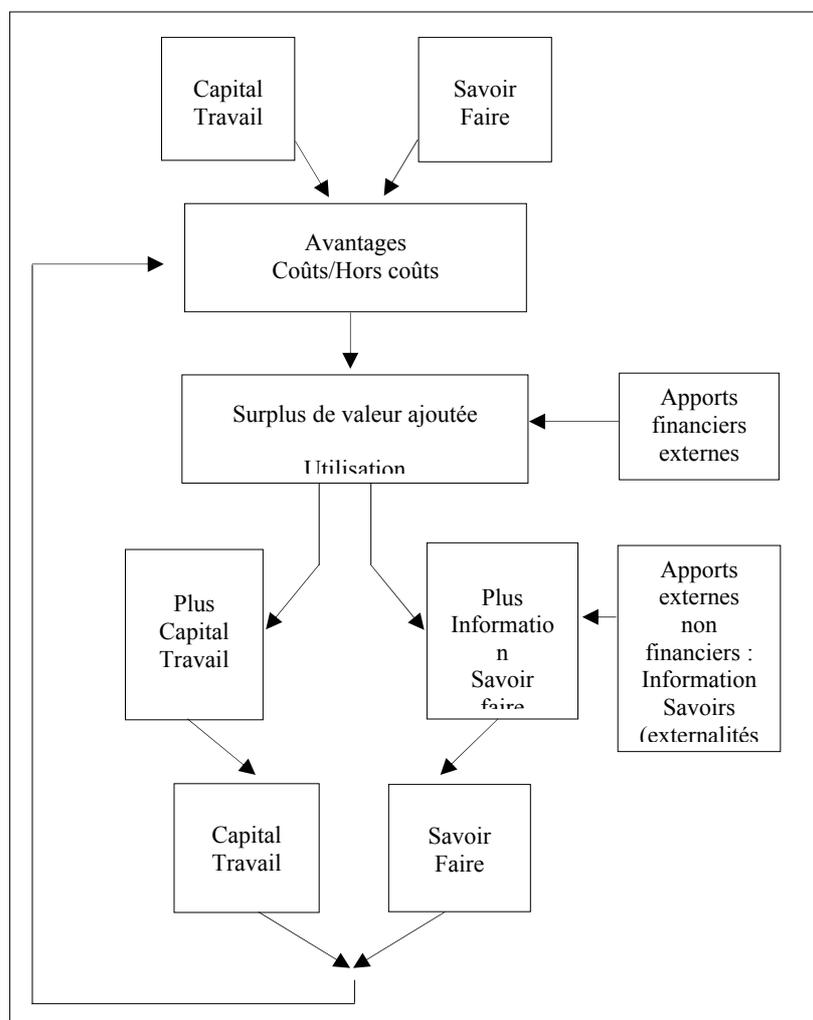
On a dit que ces effets de rattrapage avaient été dans les deux dernières décennies assez modérés en termes de niveau de développement économique en Europe mais soutenus en Asie. Rappelons rapidement le principe.

Le schéma le plus simple du rattrapage économique d'un pays dont les coûts unitaires de production sont moins élevés que ceux de ses partenaires commerciaux n'implique aucun autre accord particulier que celui d'une concurrence par les prix dans un univers où cet avantage prix permet d'accroître régulièrement ses parts de marché. Il s'ensuit une augmentation de la valeur ajoutée dégagée par le pays en question, surplus qui peut être consacré à l'investissement et/ou aux salaires. Ces investissements et salaires peuvent permettre d'améliorer les techniques de production (meilleures machines, meilleure main-d'œuvre, meilleure organisation) produisant des gains de productivité mais conduisant aussi souvent à une hausse des salaires, voire des profits, conduisant à une hausse des coûts unitaires de production, qui réduit l'avantage prix des productions du pays et partant sa vitesse de rattrapage. Dans ce scénario, sans circulation des capitaux et sans transferts technologiques, l'avantage prix se réduit au fur et à mesure que l'économie rattrape effectivement le niveau de développement des partenaires.

Mais dans un monde ouvert à la circulation des informations, des savoirs et des capitaux, ce processus peut se trouver transformé de plusieurs façons. Des investissements directs peuvent venir à un stade précoce tirer parti des avantages en termes de coûts unitaires de production, des flux de capitaux peuvent permettre aux entreprises en place d'accroître encore plus rapidement leur surplus de valeur ajoutée. Enfin des apports d'informations et de connaissances

(liés à des migrations, à des politiques de formation à l'étranger ou d'échanges d'information et de transferts de connaissance) vont poser plus rapidement les questions d'éventuelles améliorations des processus productifs. La figure n° 1 rappelle cette séquence de développement autonome et les possibilités d'interventions externes.

**Figure n° 1 : La dynamique de rattrapage de pays ayant des coûts unitaires et des savoir-faire moins élevés que leurs partenaires commerciaux**



Une "Union Régionale" régule d'une façon ou d'une autre ces processus de rattrapage par exemple en favorisant des investissements directs ou des transferts de savoir. Pour une union de type A il faut que ces transferts ou les rythmes autonomes de rattrapage maintiennent les positions relatives des pays sur les divers marchés. La synchronisation de ces progressions sur les divers marchés semble a priori délicate à réaliser, que les régulations soient assurées par des gouvernements ou par des firmes multinationales. La stabilité de ce modèle de développement régional est donc a priori assez problématique (sans parler des problèmes de change, ni surtout des stratégies des entreprises extérieures à la zone). Dans les faits, ce qui a permis de donner un certain réalisme à ce schéma à propos de l'Asie de l'Est a été son caractère très sectoriel. De fait la régulation du modèle devient moins problématique si elle concerne essentiellement une industrie qui joue par ailleurs un rôle moteur dans l'ensemble de l'économie. Tel est bien le cas des industries électroniques dans le développement récent de la zone Asie de l'Est (voir l'encadré 2).

Ce schéma d'un secteur moteur leader n'a pas a priori d'implication spécifique directe dans l'ordre politique et citoyen. En fait le schéma d'union régionale hiérarchisée en Asie de l'Est va de pair avec des taux d'épargne importants (cf. tableau n° 5), au moins pour les pays les moins développés de la région. Selon les cas cette épargne implique une intermédiation financière importante... dont la crise de 1997 a montré la fragilité. Mais cette fragilité est largement engendrée par les interactions avec les activités (industrielles et financières) en provenance d'autres zones, en l'occurrence des États-Unis, eux-mêmes fortement impliqués dans le développement international de ces deux "industries" majeures que sont l'électronique et la finance.

Si l'on considère maintenant une union régionale de type E, il est dans la logique d'une telle union de favoriser un rattrapage rapide lorsqu'elle intègre des éléments moins développés. Ceci implique de faciliter les investissements et les transferts nécessaires. Cela peut aussi impliquer que les productions des pays soient assez complémentaires, sans se distinguer par des technologies plus ou moins élevées, ni des intensités capitalistiques très différentes. Mais si ces zones, comme c'est le cas pour l'Europe, rassemblent des pays sans grande spécialisation, la régulation de telles alliances va combiner une organisation autoritaire de la production (ce fût le cas pour le charbon et l'acier, première étape de la Communauté européenne, puis pour la politique agricole commune) avec des échanges différenciés intra-branches (des automobiles contre des automobiles). De fait l'Union européenne a vu se développer dans les années 80 et 90 ces échanges intra-branches (voir tableau n° 5). C'est en développant des échanges basés sur une compétitivité hors-prix que l'union régionale de type E tire parti d'une des caractéristiques majeures des modes de développement contemporain, la différenciation des marchés. Le modèle ne réussit pas pour autant à réduire très rapidement les écarts de développement. On a vu que la dynamique de

**Tableau n° 5 : Sur les conditions de rattrapage économique en Asie de l'Est et en Europe**

<i>Asie de l'Est</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<i>Japon</i>	31-28	32-26	26,9	4,5
<i>Chine</i>	35-40	35-37	-	-
<i>Hong Kong</i>	34-32	35-28	-	-
<i>Indonésie</i>	38-26	24-18	-	-
<i>Corée</i>	24-31	32-29	12,9	2,1
<i>Malaisie</i>	33-47	30-26	-	-
<i>Philippines</i>	24-24	29-18	-	-
<i>Singapour</i>	38-50	46-31	-	-
<i>Thaïlande</i>	23-31	29-23	-	-
<b><i>Europe</i></b>				
<i>Autriche</i>	26-22	25-24	39,8	14,3
<i>Belgique</i>	21-26	23-21	41,7	23,6
<i>Finlande</i>	27-28	27-20	23,6	7,2
<i>France</i>	22-22	24-20	46,6	21,5
<i>Allemagne</i>	22-21	23-22	46,9	18,7
<i>Grèce</i>	27-19	29-23	10,2	3,2
<i>Irlande</i>	16-25	29-24	31,6	8,2
<i>Italie</i>	26-20	25-20	37,5	14,5
<i>Pays Bas</i>	18-28	23-23	40,7	18,4
<i>Portugal</i>	27-19	30-28	24,4	10,8
<i>Espagne</i>	22-22	23-25	36,3	17,8
<i>Danemark</i>	17-23	20-21	31,2	9,1
<i>Suède</i>	20-23	21-18	34,7	10,0
<i>Royaume-Uni</i>	18-15	19-17	46,6	17,1

*Col. 1 : Taux d'épargne brute en % du PIB en 1980 et en 2000.*

*Col. 2 : Taux d'investissement brut en % du PIB en 1980 et en 2000.*

*Col. 3 : Importance du commerce intra-branche de qualité.*

*Col. 4 : Importance du commerce intra-branche de variété.*

*Source : Col. 1 et 2 pour l'Europe, European Economy, Vol. n° 4/2003 ; col. 3 et 4 : Fontagné, Freudenberg et Péridy (1998).*

rattrapage y avait été modérée. Hormis l'exemple de l'Irlande qui dans les années 90 a joué un rôle particulier dans la stratégie mondiale des entreprises de biens d'équipements électroniques<sup>17</sup>, les rattrapages du Portugal et de l'Espagne sont restés mesurés et la Grèce a stagné. Cela s'est accompagné d'une spécialisation fine dans les échanges intra-branches des pays moins développés vers les produits de moindre qualité (et non vers des gammes de produits différenciés) (voir Fontagné, Freudenberg et Péridy, 1998). Le maintien de ces écarts entre pays européens montre les limites d'un schéma de développement régional égalitaire de type E, une limite très présente dans la perspective d'un élargissement de l'Union européenne vers des pays ayant des niveaux de développement bien inférieurs. Cet avertissement est d'autant plus significatif que l'intégration

<sup>17</sup> Une taxation des bénéfices des sociétés particulièrement faible – 10 % là où la moyenne européenne était plutôt de 25 à 30 % – a permis à l'Industrial Development Authority IDA d'attirer un quart des investissements américains en Europe entre 1985 et 2000, favorisant des activités de transit et de perfectionnement qui portèrent les taux d'export et d'import à respectivement 95 % et 81 % du PIB en 2000 (voir tableau n° 3, colonne 1 et 2).

européenne, à la différence de l'Asie de l'Est, s'appuyait fortement sur des mécanismes de régulation institutionnels (et non plus sur les seules stratégies d'entreprises). Des fonds structurels visaient à favoriser un rapide rattrapage. Une autre difficulté de ce modèle tient à la nécessité d'un certain rattrapage dans l'ordre politique et citoyen. Le maintien de divergence en matière de protection sociale et de salaire a un effet déstabilisant en maintenant à l'intérieur de l'Union des avantages-prix plus ou moins significatifs.

On voit donc à l'épreuve que ces schémas d'union régionale A et E sont sources de tensions aussi diverses dans chaque cas que différentes d'une union à l'autre. Mais l'inventaire des tensions potentielles et effectives ne s'arrête pas aux schématisations simples discutées ci-dessus. Plusieurs autres dimensions doivent être prises en compte qui ont trait aux interactions avec les pays extérieurs à la région et à l'extension du domaine des transactions vers les échanges immatériels et financiers.

### **3.2. Des régions ouvertes, des échanges plus complexes**

Les régions de type A et de type E ne suivent pas les mêmes dynamiques. Par essence une union régionale entre partenaires de même niveau de développement aura tendance à développer les formes politiques et institutionnelles favorisant une croissance équilibrée des partenaires et un rattrapage rapide des nouveaux entrants.

A l'opposé une région de type A s'en remettra aux stratégies de localisation et de transferts des savoirs des entreprises, libéralisant progressivement les marchés au gré des industries concernées. Cette dichotomie a des limites évidentes et l'ouverture progressive des marchés nécessite certaines coordinations gouvernementales dans une région de type A. De même l'institutionnalisation des mécanismes de rattrapage pour favoriser une cohésion régionale dans l'union de type E laisse des marges aux entreprises internationalisées (à l'échelle de l'ensemble de la région) pour tirer un avantage durable de différences de coûts salariaux. Mais surtout les régions sont ouvertes avec l'extérieur et les différences de nature entre les deux types de région impliquent des dynamiques d'extension assez différentes, même si in fine elles aboutissent à une relative convergence des deux types d'union régionale vers une même forme hybride et "faible" de régionalisation.

On distinguera les conditions d'entrée dans une union régionale et les relations de l'union avec les pays ou régions extérieures. *Pour les régions de type A* l'intégration de nouveaux membres dépend essentiellement de la division des processus productifs des industries considérées. Une région de type A s'établit et se développe autour d'un noyau d'activités qui permettent cette organisation hiérarchique. Cela implique que chaque niveau requiert certains savoirs et capitaux. Si l'industrie ne dépend que d'une concurrence sur le coût salarial d'une

main-d'œuvre sans qualification, aucune hiérarchie ne peut réellement s'établir. L'Asie de l'Est s'est structurée principalement autour des industries électroniques (voir encadré 2), il eût été difficile de le faire autour de l'industrie textile (faible coût d'entrée et main-d'œuvre peu qualifiée) ou chimique (fort coût d'entrée que seuls les pays pétroliers ont pu envisager pour élargir leur spécialisation). L'entrée de nouveaux membres est largement conditionnée par cette capacité à intégrer ce schéma de division régionale hiérarchisée des processus productifs. Cela n'implique pas des conditions strictement économiques, ni des exigences formelles sur la qualification de la main d'œuvre. Les réseaux, le capital social peuvent jouer un rôle majeur dans cette intégration aux filières de production. On a déjà évoqué le rôle des communautés chinoises expatriées en Asie du Sud-Est (cf. encadré 5). On pourrait aussi mentionner les liens académiques et les études à l'étranger. Mais ce dernier point attire l'attention sur un autre élément déterminant dans la dynamique régionale : les contacts avec les pays n'appartenant pas à la région. De fait la division des processus productifs dans les industries électroniques en Asie de l'Est ne peut se comprendre sans référence aux interventions des entreprises américaines du secteur. Les États-Unis sont en effet les concurrents directs des entreprises d'Asie de l'Est et les phénomènes de réseau ont d'autant plus facilité une intégration croisée de certaines entreprises asiatiques dans les réseaux de production américains que la construction politique de la région d'Asie de l'Est fût essentiellement marquée par une politique d'alliances avec les États-Unis dans l'après guerre contre la menace communiste dans la région. La formation de l'APEC, instance de coopération entre les deux rives du Pacifique, est le résultat direct de cette pression politique.

En résumé l'évolution d'une région de type A est largement conditionnée par l'ossature sectorielle qui en constitue l'élément moteur. La régulation de cette croissance peut répondre aux stratégies de délocalisation des entreprises (avec le soutien des pouvoirs publics, comme en a donné l'exemple le MITI japonais dans les années 80). Cela étant cette régulation reste exposée aux aléas de la concurrence d'entreprises du même secteur en provenance de pays extérieures à la zone. Cette possibilité est d'autant plus réelle qu'il existe des réseaux de personnes (soit de communautés ethniques, soit de collègues universitaires) qui favorisent des transferts de connaissances et d'investissements financiers qui viennent concurrencer les transferts internes à la zone (sur cette insertion des entreprises américaines en Asie de l'Est, cf. Borrus et Zysman, 1997). A une époque de relative libéralisation des investissements à l'étranger, sans avantages décisifs aux pays membres de la région en question, cette concurrence extra régionale peut avoir des effets déstabilisants. Elle intensifie la concurrence entre capitaux et peut discriminer entre pays de même niveau. En soi ces perturbations réduisent fortement les capacités de la zone à resserrer les bases proprement politiques de l'alliance régionale. La libéralisation des échanges de services et des droits d'investissement qui caractérise la période contemporaine (voir tableau n° 2) accentue fortement ces effets de concurrence. Dans des schémas régionaux qui

impliquent de forts taux d'épargne et d'investissement (voir tableau n° 5), donc des besoins d'intermédiation importants d'activités (banque et services aux complexes entreprises) en amont des industries motrices pré citées, les risques de défaillance se trouvent accrus.

*Considérons maintenant une région de type E.* On a déjà souligné que ce type de région se caractérisait par la volonté de mener des politiques régionales pour favoriser le rattrapage des pays les moins favorisés. Ce rattrapage peut prendre appui sur des spécialisations qui soient complémentaires de celles des autres membres de l'union. Les politiques d'aide vont appuyer de telles spécialisations, qu'il s'agisse de tourisme ou d'autres industries spécifiques. Une autre entrée dans les systèmes d'échange de régions de type E consiste à participer aux échanges intra-branches. On l'a vu, ces échanges préservent une certaine spécialisation entre différenciations en qualité et en variété. C'est pourquoi, hormis les positions particulières de l'Irlande et du Luxembourg, les convergences restent modérées. Les firmes multinationales, basées à l'extérieur de la zone, sont d'autant plus disposées à contribuer à cette différenciation entre pays que les unions de type E représentent de vastes marchés aux conditions homogènes. La libéralisation des investissements joue donc un rôle crucial dans cette régulation interne. A l'inverse, les entreprises basées dans l'Union vont rechercher, pour affronter la concurrence mondiale, à profiter des différentiels de coûts unitaires dont elles peuvent tirer parti à leur périphérie, faute de trouver à l'intérieur de l'Union de tels avantages prix. Là encore en fonction des marges de manœuvre reconnues aux investissements directs, les pays de la zone vont délocaliser dans les pays à bas salaires de leur périphérie certaines opérations de production. L'exemple ancien des délocalisations coordonnées de l'industrie textile allemande vers les pays du Maghreb est célèbre à cet égard. On pourrait aussi citer dans une période plus récente les délocalisations de l'industrie automobile vers les pays de l'est. En fait aux marges de la région de type E se crée ainsi tout un espace de liens clientélistes avec des pays moins développés, ainsi logiquement portés à poser à terme leur candidature. Les liens historiques avec les ex-colonies ou les partenaires d'anciennes unions impériales (cas du Commonwealth) constituent de semblables zones d'influence. La candidature à l'entrée dans l'Union de ces pays reste limitée par l'éloignement géographique mais ils bénéficient souvent alors d'accords commerciaux privilégiés. En fait la pression des candidats à l'entrée sera d'autant plus importante que la libéralisation des investissements et des services aura permis aux stratégies des entreprises de faire progresser une intégration économique souvent préfiguratrice d'intégration formelle à l'union de type E en question.

On trouve une certaine confirmation empirique des deux dynamiques d'extension esquissées ci-dessus dans l'analyse comparative des degrés d'interna-

tionalisation des différentes industries<sup>18</sup> (Hatzichronoglou, 1999). Alors qu'en Allemagne et dans une moindre mesure en France et au Royaume-Uni, l'industrie textile est relativement internationalisée<sup>19</sup>, tel n'est pas le cas au Japon, pays où seules les industries électroniques (avec la chimie de base et l'industrie des minéraux non métalliques) sont caractérisées comme fortement internationalisées. Notons d'ailleurs que ces industries électroniques sont pour tous les pays parmi les plus internationalisées. Les pays de l'union de type E entretiennent ainsi des zones d'influence qui n'ont pas de raisons d'être compatibles. Elles peuvent conduire à ordonner très différemment selon les pays membres les priorités d'adhésion. Tel a été le cas au sein de l'Europe quant aux priorités à donner aux demandes d'adhésion des différents pays de l'Est<sup>20</sup>.

On retiendra que si les conditions de libéralisation multilatérale des investissements et des services permettent des stratégies offensives de la part des entreprises, alors le risque est grand de voir se déstabiliser les deux modèles d'union régionale de type E et de type A. Dans le cas des unions de type A les stratégies d'entreprises extérieures à la zone viennent bousculer le mouvement de rattrapage ordonné anticipé. Dans le cas des unions de type E, la relative concurrence entre candidatures conduit à intégrer un nombre de pays moins développés trop important pour les capacités d'intégration que l'union est prête à mettre en place, moyennant quoi les inégalités ne sont plus comblées et la zone devient de plus en plus inégalitaire.

Curieusement les deux types d'union régionale évoluent vers les mêmes types d'hybrides. D'un côté les perturbations vécues dans les unions de type A conduisent les États qui sont à des niveaux de développement économique voisins à accroître leur coopération en institutionnalisant des formes de coopération renforcée à l'échelle infra régionale. D'une certaine façon le renforcement de l'ASEAN après la crise financière de 1997 en constitue un exemple. De l'autre côté les tensions qu'entraînent dans les unions de type E l'élargissement à de nouveaux pays, nettement moins développés et très différemment intégrables, poussent au développement d'accords partiels, de fractionnements, c'est-à-dire à une union à plusieurs vitesses qui modifie largement le schéma égalitaire qui la caractérisait.

A un certain stade les deux ensembles régionaux complexes, à plusieurs vitesses, apparaissent comme des constructions hybrides voisines, même si leurs

---

<sup>18</sup> L'internationalisation des industries est mesurée en l'occurrence à l'aide de trois indicateurs : les taux d'exportation, la dispersion géographique des exportations et l'importance des importations de biens intermédiaires.

<sup>19</sup> Sur cette internationalisation des industries pour les pays européens et le rôle des périphéries concurrentes sud et est de l'Union européenne (cf. Fouquin et alii, 2002).

<sup>20</sup> Sans parler des effets contraires de ces choix sur les politiques de commerce et d'entraide vis-à-vis des pays du Maghreb ou de l'Afrique noire.

cheminements historiques ont été très différents, ce qui peut encore marquer leurs réactions aux chocs externes.

### **3.3. Des mouvements régionaux à la mondialisation : la dynamique des "chocs"**

On vient de souligner que la prise en compte des interférences avec l'extérieur d'une union avait des effets souvent déstabilisateurs sur les dynamiques régionales postulées *ex ante*. Mais les cas d'interactions extérieures suggérés renvoyaient surtout aux stratégies des entreprises étrangères à la zone. Cette dynamique portée par les firmes multinationales est cruciale mais elle n'est pas la seule et se combine avec les politiques des États, des organisations internationales, voire des unions régionales elles-mêmes.

En termes plus généraux on vient d'apprécier la sensibilité des dynamiques des deux schémas régionaux distingués à des variations de leur environnement externe, en l'occurrence une tendance continue à la libéralisation des mouvements de capitaux et des échanges de services. Il s'agissait en fait d'imaginer les effets sur les dynamiques respectives des apports extérieurs de capitaux ou de savoir (comme représentés à la figure n° 1) dont la libéralisation progressive est une caractéristique forte des régimes de croissance contemporains<sup>21</sup>. Les effets de ce "choc" sur les deux dynamiques s'avèrent assez dissymétriques. C'est évident pour les unions de type A, moins parce qu'elles sont hiérarchisées donc asymétriques par définition, que parce que ces chocs tendent à bousculer cette hiérarchie. Pour les unions de type E, ce même effet déstabilisant vient de ce que, tout en ayant des niveaux de développement voisins, les pays n'ont pas les mêmes poids géopolitiques, ni les mêmes histoires et partant pas les mêmes zones d'influence où étendre la division de leurs systèmes sectoriels de production.

Les "chocs" dont nous parlons ne sont pas toujours aussi diffus qu'il y paraît. Le scénario est souvent celui d'un enchaînement de réactions. La crise financière asiatique de 1997 est largement liée à l'instabilité de capitaux étrangers attirés par une certaine ouverture aux investissements dans des pays où les besoins d'intermédiation étaient structurellement importants (voir tableau n° 5). Le premier signe de défiance à l'égard d'une monnaie (le baht thaïlandais) a provoqué une méfiance généralisée à l'égard du système financier local chez les investisseurs étrangers, provoquant un rapide retrait de ces capitaux étrangers du pays concerné mais aussi des pays voisins. Cet effet de contagion, sans cause réelle, et l'absence d'acteur ayant les moyens d'intervention suffisants pour contrer ces mouvements de défiance, ont fait prendre conscience aux pays d'Asie

---

<sup>21</sup> Les transactions concernant les services doivent être prises au sens large pour inclure tous les types de relations internationales qui contribuent à une certaine internationalisation des connaissances, en particulier technologiques (voir Archibuggi et Iammarino, 2002).

de l'Est de la fragilité d'une construction régionale économique sans concertation au niveau politique. Les pays de l'ASEAN, les plus exposés dans la crise, ont cherché à développer ce socle de coordination politique en renforçant leurs engagements et en multipliant les accords (voir encadré 4) avec les pays d'Asie de l'Est non partenaires de l'ASEAN, en particulier avec le Japon considéré comme la puissance économique a priori susceptible de garantir une certaine protection face aux spéculations financières internationales. Cette réaction était à l'évidence marquée par une volonté visant à réduire l'interventionnisme américain dans la zone, en particulier dans le domaine financier (voir Bowles, 2002). Cette réaction marquait une certaine rupture par rapport à la construction d'une union régionale en Asie de l'Est, longtemps associée à une initiative américaine pour développer la coopération entre les deux rives du Pacifique et contrer l'influence des pays communistes (ce dont témoigne la création de l'APEC). Toutefois elle ne déboucha pas sur un accord politique de coopération financière entre pays de l'Asie de l'Est. L'échec de la proposition d'un fonds monétaire asiatique (cf. Boyer, 2002) s'explique, outre l'opposition américaine, par le manque de cohésion politique de la zone autour d'un projet régional. Les faiblesses intrinsèques du Japon, incapable de sortir d'une crise de confiance à l'égard de son système financier, tout comme la croissance rapide de la puissance économique de la Chine, ne facilitent pas l'expression d'un projet régional clair. Cela étant, la crise financière a conduit à nombre d'accords bilatéraux qui sont venus renforcer la cohésion de la zone (suite à l'initiative de Chiang Mai en mai 2000 à la réunion des pays de l'ASEAN [voir encadré 3] et les propositions d'assistance financière par une série d'accords swap mis au point par le Japon, dans son initiative de Miyazawa). On a là l'expérience d'un régionalisme dont le développement se nourrit d'une réaction à l'égard d'un multilatéralisme jugé trop aventureux, sans pour autant contribuer à une réelle clarification du processus politique régional. Par contre dans la période récente les défaillances financières asiatiques sont apparues moins liées à une connivence coupable des milieux financiers locaux (le "crony capitalism" rapidement dénoncé comme propres aux économies en question) qu'aux spéculations à courte vue d'une finance internationale, souvent bernée par des agissements frauduleux en son épicerie même, comme le rappelèrent les affaires Enron, Worldcom et consorts au début de l'année 2002.

Curieusement la naissance de l'Euro a pareillement rassemblé un certain nombre de partenaires européens principalement pour contenir les pressions d'un dollar, monnaie universelle hautement fluctuante au gré des politiques américaines.

Dans les deux cas l'intégration régionale s'en est trouvée renforcée, mais au prix d'une segmentation interne (entre Euroland et extérieur) ou d'une incertitude majeure (rôles respectifs de la Chine et du Japon). Aussi bien la chaîne de réactions qui suit une situation de crise peut-elle se lire comme un

facteur renforçant l'union régionale ou au contraire comme pérennisant une certaine fracture, hypothéquant l'avenir du processus de régionalisation en question. Ce que l'on voit crûment dans le domaine de l'architecture des marchés financiers se retrouve à des degrés moindres dans un certain nombre d'autres marchés touchant aux droits de propriété intellectuelle, à la santé, à la culture ou à l'éducation. Dans tous ces domaines qui traditionnellement possèdent dans chaque pays un caractère plus ou moins marqué de bien public, impliquant donc de façon plus immédiate les logiques politiques et citoyennes les accords requièrent des discussions plus approfondies entre partenaires pour aboutir à un consensus. S'il s'agit de réagir à des initiatives extérieures, comme c'est souvent le cas lorsqu'un pays, n'appartenant pas à la zone, a une position dominante dans le domaine, les accords régionaux tendent à ne rassembler qu'une majorité de partenaires. Il est très difficile d'obtenir un accord de l'ensemble de la région "à chaud" sur de tels thèmes. La question est d'autant plus importante que les modes de développement des économies tertiaires développées sont largement centrées sur de tels domaines (comme les technologies de l'information et de la communication ou les biotechnologies). Forcés par des évolutions externes de passer des accords sur ces domaines les ensembles régionaux, quelque soit leur type, ne parviennent qu'à des accords majoritaires, multipliant ainsi leurs divisions. Ces difficultés à trouver un accord entre "égaux" dans des domaines impliquant la souveraineté nationale rappellent, toutes choses égales par ailleurs, celles rencontrées à ce stade en matière de défense nationale. A un certain niveau de partenariat, tant en ce qui concerne le nombre de domaines que celui des partenaires il ne semble plus y avoir de possibilité pour chaque pays de balancer globalement des avantages dans un champ par des désavantages dans un autre. Force est de trouver un compromis "auto-suffisant" pour chaque domaine.

Le schéma linéaire d'intégration régionale proposé par Balassa (encadré 3) semble achopper sur plusieurs points. D'un côté l'union douanière semble incomplète et ce d'autant plus que les marchés concernés ont des dimensions de biens publics, de l'autre les accords passés dans le domaine financier (comme dans ces marchés particuliers) introduisent des segmentations durables au sein des unions régionales concernées. On a déjà souligné le rôle que jouaient les pays occupant des positions dominantes. On distinguera à cet égard l'hégémonie d'un pays dans la gouvernance mondiale, comme cela a pu être le cas des États-Unis jusque dans les années 50 et 60, d'une domination que l'on appréciera principalement au niveau sectoriel, même si l'on y retrouve les États-Unis dans nombre de domaines, des marchés financiers à ceux des nouvelles technologies de l'information et de la communication, voire de la biotechnologie. Mais alors que dans un cas l'hégémonie était dotée d'une légitimité historique justifiant son caractère global, les dominations contemporaines se définissent champ par champ.

Cette dimension sectorielle a toujours été une composante majeure des relations internationales. Rappelons que l'Union européenne est née en premier lieu de la CECA, qui combinait la volonté de reconstruire une industrie sidérurgique dans des conditions de concurrence maîtrisées avec celle de mettre fin aux antagonismes, en l'occurrence franco-allemand, en associant leurs fabricants de canons. La question agricole (ou volonté de maîtriser encore les conditions de l'exode rural et du développement d'une agriculture productiviste) a été un des autres piliers de l'Union européenne. Pour l'Asie de l'Est, c'est bien aussi à travers la division du travail dans l'industrie électronique que l'on voit apparaître les premiers éléments d'une structure régionale. Cela étant, chaque phase de l'intégration régionale a ses propres lois d'évolution (possibilité d'étendre les champs d'intégration, capacité d'arriver à un accord applicable à l'ensemble des partenaires, d'élargir le nombre des partenaires).

On ne doit pas en déduire pour autant que tout processus d'intégration finit par s'enliser face à la multiplicité et à la complexité (en particulier en termes d'ordres impliqués) des domaines abordés. Un certain nombre de domaines acquièrent même une relative autonomie vis-à-vis de la région. La notion de régime international (cf. Kébabdjian, 1998) illustre même le cas de champs développant au niveau mondial leurs instances de régulation. C'est le cas des marchés du pétrole, de nombreuses matières premières et pour partie des productions agricoles primaires<sup>22</sup>. Lorsque les conditions d'un tel régime international se trouvent peu ou prou réunies, alors l'union régionale peut soit s'en remettre à cette régulation, soit en aménager les conditions "locales" d'application<sup>23</sup>. Les partenaires d'union régionale vont même trouver plus facile dans ce cadre d'aboutir à un compromis général pour de tels aménagements.

D'une façon plus générale un ensemble de pays, disparates mais voisins et soumis à des conditions assez contraignantes d'intégration à l'économie mondiale, vont être incités à développer des instances d'union régionale. Accords et zones de telle nature se sont multipliés dans la dernière décennie, le plus souvent de façon défensive (cf. Heribert et Higgott, 2002 et encadré 6). Pour que ces dynamiques régionales soient ouvertes et adaptées aux forces et faiblesses locales, il faut que l'ordre international prévalant dans chaque domaine ait lui-même intégré qu'il était d'intérêt collectif que de tels ajustements aient lieu. Cela n'implique pas que toute mesure "régionale" d'ajustement réponde à une conception, même dynamique de cet intérêt collectif. C'est bien le défi de toute une

---

<sup>22</sup> Les champs où de tels régimes internationaux peuvent s'établir ne sont pas pour autant prédéterminés. Les droits de propriété intellectuelle, considérés par certains comme lieu d'un possible régime international, montrent bien les limites de cette prédétermination tant les conditions pour qu'un oligopole impose des formes de régulation mondiale semblent difficiles à réunir même si des pays comme les États-Unis jouent un rôle dominant.

<sup>23</sup> Le pétrole serait pour l'Europe un exemple du premier cas, les difficiles négociations autour de la politique agricole commune se plaçant à l'évidence dans le second.

réflexion contemporaine que de chercher à préciser ces conditions d'ajustement en redéfinissant à l'échelle de la gouvernance mondiale la notion de bien public (Kaul, 1999 ; Drache, 1999). L'attention reçue par ces tentatives au sein même des grandes organisations internationales est un signe politique intéressant, qui fait écho au large mouvement citoyen critiquant une mondialisation qui ne trouverait ni son sens, ni ses marques. Nous reprendrons en conclusion de notre analyse comparative les perspectives dans lesquelles ces évolutions placent les processus de régionalisation.

#### **4. CONCLUSION : SUR L'ARTICULATION ENTRE PROCESSUS DE RÉGIONALISATION ET GOUVERNANCE MONDIALE**

Notre analyse comparative des processus de régionalisation en Europe et en Asie de l'Est nous a conduit à insister sur les dynamiques respectives d'unions régionales entre pays ayant des niveaux de développement voisins ou au contraire formant des strates nettement différenciées. Les bases de l'intégration économique de telles unions diffèrent, les complémentarités et substitutions n'étant pas de même nature. Les possibilités d'intégration plus politique et financière, c'est-à-dire plus portée par les États, sont encore plus différentes entre les deux types d'unions régionales puisque de telles unions présupposent des communautés d'intérêt assez bien identifiées. Toutefois l'analyse des dynamiques de ces zones, sans conduire à une convergence des modèles, suggère une même évolution des processus régionaux vers des formes hybrides de coopérations à plusieurs vitesses. Les processus d'intégration de nouveaux membres déstabilisent de façon similaire les deux types de région, même si les raisons en sont différentes. Dans la zone Europe, le nouveau régime de croissance des économies nationales (où la compétitivité hors prix a pris une dimension nouvelle) se prête moins facilement au rattrapage des économies entrantes, moins développées, que ne le permettaient dans le passé les seules différences de coûts unitaires de production. Dans la zone Asie rien ne vient garantir une progression ordonnée des divers pays dans la maîtrise de technologies de plus en plus poussées, d'autant plus que la base sectorielle du développement de la zone concerne surtout des industries électroniques fortement internationalisées à une échelle mondiale (impliquant certaines compétitions comme certaines imbrications entre régions). Ces dynamiques internes suffiraient à faire perdre de leur essence (égalitaire ou hiérarchique) aux deux zones considérées. S'y ajoutent les chocs externes que constituent les évolutions "sectorielles" induites par des pays extérieurs aux deux zones, surtout par la domination des États-Unis dans les domaines des nouvelles technologies et de la finance. Ces chocs ont des effets asymétriques, tant en Europe qu'en Asie, parce que les investissements directs qui leur sont liés sont asymétriques, comme le sont les capacités d'absorption des différentes composantes des unions régionales. Ces chocs sont sans doute plus asymétriques en Asie qu'en Europe, et la crise financière de 1997 a bien montré comment une strate pouvait absorber l'essentiel de la première onde de choc.

Mais les différents modèles de capitalisme que renferme l'Union européenne induisent aussi des réactions assez différentes selon que l'on considère des économies libérales de type anglo-saxon, des économies modèle scandinave, ou des économies d'Europe continentale voire d'Europe méditerranéenne (cf. Amable et Petit, 2002). Ces chocs de "compétitivité" qui s'accompagnent de délocalisations dans les pays limitrophes, à l'Est et au Sud pour l'Europe, induisent assez naturellement nouvelles entrées et accords commerciaux, alors même que la dynamique de l'union ne garantit plus les rattrapages rapides qui maintiendraient le caractère égalitaire de la zone.

A cela s'ajoute les chocs externes que constituent la libéralisation de la finance et les politiques de change agressives des grandes monnaies à l'échelle mondiale.

En Europe comme en Asie de l'Est ces pressions ont favorisé une avancée des processus d'intégration mais dans les deux cas les formes prises constituent des formes hybrides d'arrangements monétaires, une zone euro avec une banque centrale très contrainte laissant hors zone le Royaume-Uni et la City, des accords swaps bilatéraux en Asie de l'Est où la capacité du Japon à jouer les prêteurs en dernier ressort n'est pas garantie et où la coopération avec l'autre rive du pacifique reste très présente, sans parler des incertitudes sur le rôle de la Chine dans ce processus de régionalisation. Sa politique de Yuan faible, empêchant toute appréciation sensible au regard du dollar américain, force nombre de pays moins importants de la zone à suivre une politique semblable de sous-évaluation de leur monnaie.

Il s'ensuit que le pas fait dans chaque zone vers une intégration monétaire n'est pas forcément congruent avec un renforcement des processus de régionalisation et l'on peut voir le tissu des accords monétaires comme la trame d'un système monétaire international à géométrie variable. Reste à donner à ce tissu une plasticité qui permette de palier aux rigidités des zones monétaires établies en réaction aux turbulences monétaires et financières des années 80 et 90.

Les accords commerciaux bilatéraux se sont eux aussi profondément diversifiés, élargissant le cercle des pays "proches" et complétant l'impression d'une structure réticulaire à l'échelle du monde. On peut penser que, sur cette trame de marchés, les procédures juridiques et les pratiques viendront renforcer les structures régionales (cf. Fligstein et Sweet, 2002). Mais ce qui est vrai pour les processus d'intégration régionaux l'est aussi à l'échelle mondiale où des organisations comme l'OMC sont aussi des vecteurs puissants d'institutionnalisation. C'est donc dans la combinaison de ces différentes échelles qu'il faut chercher la façon dont les unions régionales vont trouver leur dépassement. Si l'on insiste sur le primat de ces dimensions sectorielles dans les recompositions contemporaines, c'est aussi parce que les dimensions proprement politiques ou citoyennes ne semblent pas offrir d'alternatives fortes pour guider les processus

d'intégration régionale. Sur le plan politique l'élargissement a réduit les marges de manœuvre en Europe. En Asie, après la dynamique d'intégration défensive créée par la crise financière, les antagonismes, liés au caractère bipolaire de la zone qu'accentue la croissance rapide de la Chine face à une économie japonaise en stagnation, poussent à nouveau vers des alliances élargies, incluant l'Amérique de Nord, voire l'Europe dans certains dossiers.

Sur le plan citoyen ces crises politiques ne sont pas sans incidence. Cela se manifeste par un ensemble de tensions que l'on peut lire dans le cadre du trilemme proposé par Rodrick (2002) face à la mondialisation. Il souligne que l'on ne peut développer à la fois le rôle de l'État-Nation, l'intégration économique internationale et la démocratie. Ce schéma peut de fait se lire à deux niveaux, celui du processus régional et celui d'une intégration mondiale des économies. Un processus régional très démocratique eût pu palier aux limites du processus de mondialisation. Manifestement le processus d'intégration européenne a mal rempli ce rôle. Il est significatif que les mouvements sociaux aient visé d'emblée le niveau mondial. Les altermondialistes ont eu jusqu'à ce jour plus de voix que les altereuropéanistes.

A cet égard les débats sur le traité constitutionnel peuvent avoir pour effet salutaire de recentrer une partie des débats démocratiques sur le processus d'intégration européenne.

Mais les formes politiques que peuvent prendre la gouvernance régionale restent fragiles et partant leur capacité à intervenir dans la construction d'un "ordre international" faiblement crédible (cf. Boyer et Dehove, 2001). Cette difficulté est encore plus manifeste en Asie de l'Est. Si les mouvements altermondialistes y sont peu représentés, par contre les antagonismes entre pays "membres" semblent toujours prêts à (re)surgir (Japon/Chine, Thaïlande/Cambodge, Corée du Nord et du Sud, Taïwan/Chine, Vietnam/Chine...).

Cette faiblesse du politique à construire des formes régionales fortes à l'échelle mondiale conduit à donner un poids central aux dynamiques sectorielles dans la construction contemporaine des rapports internationaux, mais une vision trop étroite des régimes marchands internationaux qui s'esquissent implique trop de chocs asymétriques et partant une fragilisation des espaces régionaux déjà établis.

Une vision plus large comme celle qui semble guider les réflexions sur les biens publics mondiaux peut coordonner les processus d'internationalisation, en particulier par l'attention qu'elle porte aux actions des sociétés civiles dans cette coordination. Dans la perspective longue de construction de nouveaux rapports internationaux dans laquelle ces hypothèses nous placent, les processus de régionalisation apparaissent comme les nœuds d'un réseau en constante évolution par les nouvelles ramifications qui s'établissent, la diversité des objets traités, la

variation des flux. Ces nœuds articulent de diverses manières des sous ensembles de nations ayant renforcé leur coopération dans certains domaines. Tout ceci conduit à une topologie variable et complexe des rapports internationaux dont il faut mieux connaître la structure si l'on veut promouvoir des institutions internationales qui soient à la hauteur des enjeux que pose une croissance soutenable et bien répartie de l'économie mondiale.

## ANNEXES

### *Encadré 1 : Chronologie de l'Union européenne*

18 avril 1951	Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA)
25 mars 1957	Traité de Rome instituant le Marché commun et la Communauté européenne de l'énergie atomique (Euratom) entre six pays : Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas et la République fédérale allemande (RFA).
4 janvier 1960	Constitution de l'Association européenne de libre-échange (AELE) entre la Grande-Bretagne, la Suède, la Norvège, le Danemark, l'Autriche, la Suisse et le Portugal.
30 janvier 1962	Entrée en vigueur de la politique agricole commune (PAC).
1 <sup>er</sup> juillet 1968	Création de l'Union douanière entre les Six.
1 <sup>er</sup> janvier 1973	Le Danemark, l'Irlande et la Grande-Bretagne rejoignent la Communauté économique européenne (CEE).
10 mars 1979	Création du système monétaire européen (SME) et naissance de l'écu.
1 <sup>er</sup> janvier 1981	Entrée de la Grèce et le 1 <sup>er</sup> janvier 1986 de l'Espagne et du Portugal, pour former l'Europe des Douze.
17 et 28 février 1986	Signature de l'Acte unique européen prévoyant la création d'un marché unique qui entrera en vigueur, le 1 <sup>er</sup> janvier 1993.
16 décembre 1991	Premiers accords d'association entre la CEE et la Hongrie, la Pologne et la Tchécoslovaquie, des accords similaires sont signés dans les autres pays d'Europe centrale.
7 février 1992	Signature du traité de Maastricht qui institue l'Union européenne (UE).
1 <sup>er</sup> janvier 1993	Le grand marché unique entre en vigueur.
1 <sup>er</sup> janvier 1995	Entrée de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède (Europe des Quinze).
1 <sup>er</sup> janvier 1999	L'euro devient la monnaie unique des onze États sélectionnés en mai 1998.
1 <sup>er</sup> janvier 2002	Mise en circulation de l'euro dans les douze pays de l'UE.

**Encadré 2 : La relative permanence de l'organisation en vol d'oies de l'industrie électronique en Asie de l'Est**

Le modèle d'organisation mis en avant par Akamatsu a une forte dimension sectorielle. De fait, la validité du schéma retrace surtout la structure de l'organisation des productions du secteur électronique pour lequel l'Asie se situe au 1er rang de l'économie mondiale. En 1999 l'Asie a réalisé 45 % de la production électronique devant les États-Unis 38 % et l'Union européenne 19 %. Dans cette création de valeur dans le secteur de l'électronique les rôles sont assez hiérarchisés. Le Japon concentre l'essentiel des activités de Recherche et Développement et d'innovations, la Corée joue un rôle secondaire en la matière. Taiwan, Singapour et la Corée sont plutôt spécialisés dans la production de composants critiques (fonderie des semi-conducteurs) et les pays l'ASEAN (Philippines, Malaisie, Indonésie et Thaïlande) sont plutôt concernés par des activités d'assemblage et de tests de produits finis. La Chine appartient à ce dernier groupe, mais d'une part sa quantité de production s'est fortement accrue et d'autre part on assiste à une véritable montée en gamme de la Chine dans le domaine des semi-conducteurs. Ceci correspond à un passage pour ce dernier pays du troisième rang au second rang. Cette région de l'Asie de l'Est qui constitue un véritable atelier de production électronique reste assez déséquilibrée car la taille de ses marchés pour les produits de la filière reste des plus modestes : soit 14 % du marché mondial, loin derrière les États-Unis 36 % et l'Europe 22 %.

L'adhésion de la Chine à l'OMC devrait favoriser une extension des marchés asiatiques tout en confortant la montée en régime de la Chine dans la hiérarchie des niveaux de production. Cette dernière évolution va se trouver renforcée par l'ouverture de la Chine aux flux d'investissements directs de processus de fabrication d'un niveau technologique plus élevé. Toutes ces évolutions ne remettront pas fondamentalement en cause à moyen terme la structure "en vol d'oies" de la production électronique asiatique. La croissance continue des marchés asiatiques, qui contraste avec la récession des marchés occidentaux, mettra un certain temps à équilibrer le commerce de la zone et l'Asie restera pour la prochaine décennie un véritable atelier dans la filière électronique.

Source : d'après un article de *Revue Asie Stratégies*, revue régionale du réseau des Missions économiques du Ministère des finances, 21 mars 2002, n° 102.

(Part de l'électronique dans les exportations en 2000 : Philippines : 30 %, Singapour : 53 %, Malaisie : 34 %, Taiwan : 33 %, Thaïlande : 25 %, Corée : 30 %, Chine : 14 %, Indonésie : 12 %, Hong Kong : 7 %).

***Encadré 3 : Le schéma d'intégration régionale de Bela Balassa : conditions de validité d'un régime de croissance à l'autre***

Le schéma d'intégration régionale proposé par Bela Balassa (1961) est longtemps apparu comme l'archétype du processus de régionalisation, confirmé pendant longtemps par l'exemple de l'intégration européenne. Ce schéma distinguait 5 étapes :

- une zone de libre échange
- une union douanière
- un marché commun
- une union économique et monétaire
- une union politique

Ces étapes étaient d'autant plus séparables que dans les années 60 et 70 les espaces respectifs du capital industriel et du capital financier étaient bien délimités, tant sur le plan international (avec les accords de Bretton Woods et les restrictions aux flux de capitaux) que sur les plans nationaux avec des réglementations bancaires assez limitatives.

Le schéma d'intégration européenne jusqu'aux années 80 illustre assez bien un processus de cette nature, si l'on tient compte à la fois du caractère spécifique, souvent sectoriel, des avancées et des "chocs" provoqués par l'arrivée continue de nouveaux membres. Dans les deux dernières décennies le processus esquissé par Balassa perd de sa pertinence, en tout premier lieu parce que les conditions de séparabilité n'existent plus dans un monde où les rapports entre capital financier et industriel ont profondément changé. Cette observation suffit à montrer le particularisme de l'expérience européenne et la nouveauté des problèmes auxquels sont confrontés les nouveaux processus régionaux à l'œuvre en Asie et en Amérique. A l'inverse les problèmes que rencontrent les nouveaux processus régionaux, mêlant les problèmes monétaires et politiques aux questions économiques, peuvent être riches d'enseignement pour une intégration européenne dont la progression vers l'union monétaire et des formes centrales de coordination politique ne va pas de soi.

**Encadré 4 : Les étapes de la construction régionale en Asie de l'Est**

1967	Fondation de l'ASEAN à six pays (Malaisie, Brunei, Singapour, Philippines et Indonésie).
1992	Objectif d'une zone de libre échange (AFTA) retenue à Kuala Lumpur, avec un tarif préférentiel commun (objectif 0 % de droits de douane en 2010).
1995	Le Vietnam rejoint l'ASEAN.
1997	Entrée du Myanmar et du Laos.
1999	Entrée du Cambodge, portant à 10 le nombre des membres de l'ASEAN.
Mai 2000	Accords de coopération financière de Chiang Mai des pays de l'ASEAN + 3 (Japon, Corée, Chine).
Septembre 2001	Initiative Miyazawa, offre d'assistance financière du Japon aux pays asiatiques.
Novembre 2001	Annonce d'un accord ASEAN - Chine pour l'objectif 2010.
Début 2002	Accord ASEAN-Japon (Jacep), accord large (commerce, investissement, sciences, ressources humaines, tourisme,) qui permettrait d'accroître les exportations de l'ASEAN vers le Japon de 21 milliards de \$ d'ici 2020 (pour un niveau proche de 54 mds \$ en moyenne depuis 1995).
Novembre 2002	Confirmation des accords ASEAN-Chine et ASEAN-Japon lors de la réunion de l'ASEAN au Cambodge.
Octobre 2002	Accord ASEAN-États-Unis à Mexico, pour des accords bilatéraux avec les pays de l'ASEAN adhérents à l'OMC (ce qui exclut le Vietnam, le Laos et le Cambodge).

***Encadré 5 : La place de la diaspora chinoise dans l'intégration régionale de l'Asie de l'Est***

La diaspora chinoise installée en Asie de l'Est a un poids économique estimé à quelques 200 milliards de dollars. Elle contribue aux 2/3 des investissements directs étrangers (IDE) réalisés en Chine. En 2001 la Chine a accueilli 27 milliards d'IDE. Ces chinois "Huaqiao" sont pour la plupart originaires de 3 provinces méridionales maritimes, le Fujian, le Guangdong et l'île de Hainan, toutes zones en forte expansion. Cette diaspora chinoise compte 28,75 millions de personnes dans les pays de l'ASEAN (22,3 millions à Taiwan et 6,9 millions à Hong Kong). Singapour est chinois à 75 % et fournit à lui seul 77 % des IDE de l'ASEAN vers la Chine. Tous ces investissements drainent avec eux des technologies modernes vers les provinces méridionales de la Chine qui sont en forte croissance. S'y ajoutent des contacts personnels. En 2001, 10 millions de touristes chinois ont visité l'Asie du Sud-Est ! Dans les pays où la diaspora chinoise est peu importante, elle contrôle néanmoins une large part de l'économie du pays. En Indonésie elle ne représente que 2,8 % de la population mais contrôle 60 à 70 % de l'économie du pays. En Malaisie où elle ne représente que 29 % de la population, elle contrôle 60 % du capital ; en Thaïlande, 13 % de la population mais dirige 80 % des grands groupes. Dans ces 3 pays entre 60 et 90 % de la capitalisation boursière relève de la diaspora chinoise.

L'intégration économique de l'Asie de l'Est passe donc largement par les activités de la diaspora chinoise de l'Asie du sud-est. Cette action n'a pas toujours contribué à stabiliser les économies de la région ; la fuite des capitaux en Indonésie en 1997 par exemple a accéléré l'effondrement de la monnaie locale.

Source : d'après Dorléans B., "Derrière l'irrésistible essor de la Chine, la plus puissante diaspora du monde", CCE International, n° 502, juin-juillet 2002.

**Encadré 6 : Accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux  
dans la zone Asie-Pacifique au début de 2002**

Accords commerciaux proposés et à l'étude	ASEAN - Australie-Nouvelle-Zélande Australie - Japon Australie - Corée du Sud Australie - Thaïlande Australie - États-Unis Canada - Japon Canada - Singapour Chili - Japon Chili - Singapour Japon - Mexique Japon - Nouvelle-Zélande Japon - Corée du Sud Nouvelle Zélande - Corée du Sud Nouvelle Zélande - Thaïlande Nouvelle Zélande - États-Unis Corée du Sud - Thaïlande Corée du Sud - États-Unis Taiwan - États-Unis
Accords commerciaux en cours de négociation	ASEAN - Chine Australie - Singapour Chili - Nouvelle Zélande Chili - Corée du Sud Chili - États-Unis Hong Kong - Nouvelle Zélande Japon - Singapour Mexique - Singapour Mexique - Corée du Sud Singapour - États-Unis
Accords commerciaux ratifiés et mis en place	ASEAN Free trade Area (AFTA) Australie - Nouvelle Zélande (CER) Australie - Papua Nouvelle Guinée (PATCA) Canada - Chili Canada - Mexique- États-Unis (NAFTA) Chili - Mexique Nouvelle Zélande - Singapour Vietnam - États-Unis ( <i>Trade agreement</i> )

## RÉFÉRENCES

- Amable B., Petit P., 2002, "La diversité des systèmes d'innovation et de production dans les années 90", *Innovation et Croissance*, ouvrage collectif, Éditeur P. Touffut, Albin Michel, Paris.
- Archibugi D., Iammarino S., 2002, "The Globalization of Technological Innovation: Definition and Evidence", *Review of International Political Economy*, 9:1, pp. 98-122.
- Balassa B., 1961, *The Theory of Economic Integration*, Richard Irwin, Homewood, Illinois.
- Balassa B., 1987, "Economic Integration" in *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Mac Millan, London.
- Banque Mondiale, 2002, "Innovative East Asia: the Future of Growth".
- Bowles P., 2002, "Asia's Post-Crisis Regionalism: Bringing the State Back in, Keeping the United States out", *Review of International Political Economy*, 9:2, pp. 230-256.
- Boyer R., 2002, "European and Asian Integration Processes Compared", Document de travail CEPREMAP.
- Boyer R., 2002, "Les leçons oubliées de la crise asiatique", préface à l'ouvrage *Mondialisation contre développement, le cas des pays asiatiques*.
- Boyer R., Dehove M., 2001, "Théories de l'intégration européenne : entre gouvernance et gouvernement", *La Lettre de la Régulation*, n° 38, Paris, pp. 1-3.
- Boyer R., Drache D. (eds.), 1996, *States against Markets*, Routledge, London.
- Chang H.J., 2002, *Kicking away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.
- Borras M., Zysman J., 1997, "The Rise of Wintelism as the Future of Industrial Competition", *Industry and Innovation*, Vol. 4, n° 2.
- Dehove M., 1997, "L'union européenne inaugure t-elle un nouveau grand régime d'organisation des pouvoirs publics et de la société internationale ?", *L'Année de la Régulation*, Vol. 1, La Découverte, Paris.
- Drache D., 1999, "The Return of the Public Domain after the Triumph of Markets: Revisiting the Most Basic of Fundamentals", *Carta Internacional*, ano VII, n° 74, Sao Paulo, Brasil.

- Fliegstein N., Sweet A., 2002, "Constructing Policies and Markets: an Institutional Account of European Integration", *American Journal of Sociology*, 107:5.
- Fouquin M. et alii, 2002, "Mondialisation et régionalisation : le cas des industries du textile et de l'habillement", *CEPII document de travail*, n° 2002-08, Paris.
- Fontagné L, Freudenberg M. Péridy N., 1998, "Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters", *CEPR Discussion Paper*, n° 1959.
- Hatzichronoglou T., 1999, "La mondialisation des industries dans les pays de l'OCDE", *Document de travail DSTI*, OCDE, Paris.
- Heribert D., Higgott R., 2002, "Exploring Alternative Theories of Economic Regionalism: from Trade to Finance in Asian Co-Operation", *CSGR Working Paper*, n° 89/02.
- Higgott R., 2002, "The Political Economy of Globalisation: Can the Past Inform the Present?", *Working Paper*, Trinity College, Dublin, August 29-31.
- Hirst P., Thompson G., 1996, *Globalisation in Question*, Polity Press, Cambridge.
- Kaul I., 1999, *Public Goods: Taking the Concept to the 21st Century*, Oxford University Press, New York.
- Kébabdjian G., 1998, "La théorie de la régulation face à la problématique des régimes internationaux", *L'Année de la Régulation*, La Découverte, Vol. 2, Paris.
- Nations Unies, 2001, *Rapport mondial sur le développement humain 2001*, PNUD, De Boeck Université, Bruxelles.
- Nesadurai H., 2002, "Globalisation and Economic Regionalism: A Survey and Critique of the Literature", *CSGR Working Paper*, n° 108/02.
- Oman C., 1999, "Globalization, Regionalisation and Inequality", in Hurrell A., Woods N. (eds.), *Inequality, Globalization and World Politics*, Oxford University Press, Oxford.
- Petit P., Soete L., 1999, "Globalization in Search of a Future", *Revue Internationale des sciences sociales*, Unesco, Paris.
- Pianta M., Silva F., 2003, "Globalisers from Below: A Survey on Global Civil Society Organisations", *GLOBI Research Report*.

- Purcell M., 2002, "The State, Regulation, and Global Restructuring: Reasserting the Political in Political Economy", *Review of International Political Economy*, 9:2, pp. 284-318.
- Radice H., 2000, "Globalization and National Capitalisms: Theorizing Convergence and Differentiation", *Review of International Political Economy*, 7:4, pp. 719-742.
- Rodrik D., 2001, "The Developing Countries Hazardous Obsession with Global Integration", *Foreign Policy Magazine*.
- Rodrik D., 2002, "Feasible Globalizations", document de travail disponible sur <http://ksghome.harvard.edu/~.dodrick.academic.ksg/papers.html>
- Théret B., 1997, "Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation : fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de protection sociale", *L'Année de la Régulation*, Vol. 1, La Découverte, Paris.
- Van Aelst P., 2002, "New Media, New Movements? The Role of Internet in Shaping the Anti-Globalisation Movement", paper presented at the American Political Association meeting, APSA, Boston, August.
- Waterman P., 1998, *Globalisation, Social Movements and the New Internationalism*, Mansell, London.

**GLOBALISATION AND REGIONAL INTEGRATION:  
A COMPARATIVE ANALYSIS OF BUILDING UP  
INTERNATIONAL RELATIONS IN EUROPE AND EAST ASIA**

*Abstract* - The analysis of the contemporary phase of internationalisation of the developed economies implies an assessment of the main features of the diverse processes of regional integration, even if the specificity of each of these processes seems to hamper their categorization. To begin with we propose to identify two ideal types of regional dynamics accounting altogether for the economic, political and social dimensions of the processes. In each case we try to specify the respective position of the countries and the internal dynamics concurring to either convergence or divergence of these positions in terms of development. We then investigate how the interactions with the external world tend to lead to hybrid forms of regions, constituting finally the heterogeneous fabrics of international relations.

**GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN: UN ANÁLISIS  
COMPARATIVO DE LA CONSTRUCCIÓN DE LAS RELACIONES  
INTERNACIONALES EN EUROPA Y EN ASIA DEL ESTE**

*Resumen* – El análisis de la fase contemporánea de internacionalización de las economías pasa por una apreciación de la diversidad de los procesos de integración regional. El análisis llevado a un nivel mesoeconómico propone identificar dos modelos tipos de construcciones regionales, tomando en cuenta a la vez las dimensiones políticas, económicas y sociales de los dichos procesos. En los distintos esquemas tipos elegidos se indica como se reparten los papeles, las jerarquías entre los países y las dinámicas internas de convergencia o de divergencia. Evaluamos luego como las presiones del mundo exterior transforman los procesos regionales en estructuras híbridas cuya combinación forma el tejido heterogéneo de las relaciones internacionales.