INTRODUCTION

INTÉGRATIONS RÉGIONALES, NORMES ET INSTITUTIONS

Philippe HUGON*

Ce numéro n° 22 traite des intégrations régionales et des normes sociales dans un contexte de mondialisation. Il se focalise principalement sur les économies en développement et sur les relations Nord/Sud.

1. RÉGIONALISME, RÉGIONALISATION ET INTÉGRATION RÉGIONALE NORD/SUD

Trois contributions illustrent la pluralité des processus d'intégration régionale. Henri Regnault traite du *libre échange Nord-Sud et d'une typologie des formes d'internationalisation des économies*. Pascal Petit met en relation *mondialisation et régionalisation* à partir d'*une analyse comparative de la construction des rapports internationaux en Europe et en Asie de l'est*. Daniel Gbetnkom et Désiré Avom analysent *l'intégration par le marché* en prenant *le cas de l'UEMOA*.

1.1. La pluridimensionnalité des processus d'intégration régionale Nord/Sud

On peut différencier une intégration faible ("*shallow integration*") des accords de *libre-échange Nord/Sud ou de l'Asie de l'Est, et en profondeur* ("*deep integration*") de l'Europe et à un degré moindre *de l'UEMOA*. *Le régionalisme "de jure" des accords intergouvernementaux* se distingue de la *régionalisation* "*de facto*" observée notamment en Asie de l'Est. La régionalisation peut, comme le montre Pascal Petit, se faire entre pays à faibles écarts de développement et conduire à un processus de rattrapage et d'élargissement (idéal type E de

* Professeur émérite, Université de Paris X-Nanterre.

l'Europe) ou se traduire par une division verticale du travail dans un espace régional avec le rôle déterminant des firmes (idéal type A de l'Asie de l'Est).

Les accords intergouvernementaux n'ont ni les mêmes horizons temporels ni les mêmes espaces d'intégration que la *régionalisation de facto* réalisés par les firmes ou par les migrants. Les firmes ont ainsi des stratégies d'intégration qui dépendent des transformations rapides liées à la mondialisation et qui chevauchent les accords intergouvernementaux. Par exemple dans le textile, elles prennent en compte les nouvelles données de l'OMC (exemple de la suppression des Accords multifibres AMF et des Accords vêtement textile AVT) tout en jouant sur les complémentarités entre l'Europe, les pays liés à des accords de libre-échange (exemple du Maroc ou de la Tunisie) à des unions douanières (exemple de la Turquie) ou nouvellement intégrés à l'Union européenne (Pays d'Europe centrale et orientale PECO). Au sein de l'Asie de l'Est , les réseaux de la diaspora et les stratégies des firmes ont joué un rôle central dans les interdépendances observées entre les principaux pays de l'ASEAN 10+3 (Chine, Corée du Sud, Japon). Leur espace de déploiement ne correspondait pas à celui de l'accord de libre-échange AFTA au sein de l'ASEAN 10. Les migrations qui conduisent à des relations fortes entre le Sud et le Nord, notamment par le biais des transferts, sont absentes des accords intergouvernementaux (cas de l'ALENA, de l'ASEAN ou des Accords entre l'Union européenne et les Suds). On peut toutefois observer, comme le montrent P. Petit à propos de l'Europe et D. Gbetnkom et D. Avom dans le cas de l'UEMOA, que des accords et des approfondissements institutionnels peuvent renforcer des interdépendances entre pays au sein des ensembles régionaux.

Les accords bilatéraux ou régionaux s'insèrent dans une pluralité d'accords commerciaux internationaux d'où la nécessité d'articuler les échelles territoriales (multilatéralisme et pluripartenariat mondial, régionalisme Nord/Sud, régionalisme Sud/Sud) et de voir comment il en résulte des processus hybrides. Il importe, comme le recommande H. Regnault, de compléter les typologies et triangles d'incompatibilité de Deblock, Dorval, Rioux (2003) et de Kebabdjian (2004) [selon les critères d'autonomie des marchés (1), de coopération institutionnalisée (2) et de souveraineté des États (3) conduisant à un régionalisme de "*régulation et sanction*" (1+2), de "*gestion des risques*" (1+3) et de "*marchés régulés et échanges organisés*" (2+3)]. Il faut raisonner dans un espace à plus de deux dimensions, trouver le chaînon manquant entre régionalisme et multilatéralisme et intégrer, comme le propose H. Regnault, le pluripartenariat. Les processus de régionalisation et de régionalisme ont plusieurs dimensions : de *marché* (des biens et des facteurs), *d'institution*s (règles de droits, codes de conduite, juridiction, transferts de crédibilité..) et de *politiques* (transferts souveraineté, conditionnalités, production et financement des biens publics mondiaux ou régionaux…). Le tableau n° 1 combine quatre dimensions (marché, institutions, politiques, interdépendances *de facto*) et quatre échelles territoriales.

Tableau n° 1 : Pluridimensionnalité de l'intégration régionale Nord/Sud

	UE/ PSEM	UE/ACP (UEMOA)	ALENA	ASEAN (10+3)
1. Marché (produits, facteurs)				
Multilatéralisme (OMC)	++	++	++	++
Pluripartenariat	+	+	+	+
Régionalisme Nord/Sud	++ commerce	++ commerce	+++	+++
Régionalisme Sud/Sud	(+) (UMA...)	++ (UEMOA)	-	-
2. Institutions (formelles et informelles)				
Multilatéralisme (OMC, différends)	+	+	+	
Pluripartenariat	-	-	-	-
Régionalisme Nord/Sud	+	+	(+) (différends)	(+)
Régionalisme Sud/Sud	-	++ (UEMOA droit)	-	-
3. Politiques (transferts de souveraineté, biens publics, conditionnalités)				
Multilatéralisme (OMC)	-	-	-	-
Pluripartenariat	-	-	-	-
Régionalisme Nord/Sud (asymétrie, conditionnalités, aide)	+	+	-	-
Régionalisme Sud/Sud	+ (UMA...)	++ (UEMOA, monnaie, TEC)	-	-
4. Régionalisation de facto (intensité des flux, convergences, polarisation))				
Mondialisation	++	++	++	++
Régionalisme Nord/Sud	+++	+++	+++	++
Régionalisme Sud/Sud	+	+	(+)	(+)

Légendes : - (nul) ; + faible ; ++ moyen ; +++ fort.
Sigles : UE : Union européenne ; PSEM : Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée ; ACP : Afrique Caraïbes Pacifique ; ALENA : Accord de Libre Echange Nord-Américain ; UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine. TEC : tarif extérieur commun.

Il existe des types hybrides et évolutifs d'intégration régionale, fort éloignés des typologies évolutionnistes de type B. Balassa, résultant de l'interdépendance entre ces différents niveaux et de processus plus ou moins réversibles.

1.2. Le régionalisme Nord/Sud au regard des théories de l'intégration régionale

Comme le montrent les trois contributions, le régionalisme et la régionalisation ne sont pas réductibles aux effets de création ou de transfert du commerce ou aux gains en termes de bien être. Plusieurs dimensions apparaissent :

1.2.1. En termes de marché

Un des critères classiques (1) est celui des avantages statiques en termes de *bien être* concernant les créations ou les détournements respectifs de flux d'échanges (cf. les modèles des unions douanières en équilibre partiel ou les modèles d'équilibre général calculable). L'impact général en terme de bien-être sera d'autant plus positif que : 1) avant la formation d'une Zone de libre-échange (ZLE), les pays partenaires commerçaient beaucoup entre eux ; 2) une fois la ZLE en place, les tarifs extérieurs dans les pays partenaires sont faibles comparé à la situation antérieure ; 3) les élasticités d'offre et de demande dans les pays partenaires sont élevées. On peut ajouter : les effets de concurrence, les économies d'échelle et l'intégration approfondie*,* actions explicites menées par les gouvernements pour réduire, à travers la coordination et la coopération, l'effet de segmentation des marchés dû aux politiques nationales de régulation.

1.2.2. En termes d'institutions

Un autre critère (2) d'ordre *institutionnel* est devenu celui de la crédibilité et de l'ancrage ou du verrouillage des politiques. Les accords commerciaux permettent la prévisibilité des opérateurs ; ils réduisent les risques de réversibilité des politiques commerciales et favorisent ainsi l'*attractivité des capitaux nationaux et étrangers*. Les nouvelles théories institutionnelles du régionalisme mettent l'accent sur les transferts de souveraineté traduisant une asymétrie des préférences, la crédibilité liée à la dilution des préférences (en isolant les instance de contrôle et de pouvoir judiciaire des *lobbies* nationaux) et à la création institutionnelle (de Melo, 1993). La coopération verticale ou les accords de libre-échange Nord/Sud avec le rôle de tiers garant de l'Europe permettent une crédibilité des politiques, elles réduisent les conflits d'intérêt nationaux et les stratégies de passager clandestin. Les institutions régionales réduisent les incertitudes en étant stabilisatrices et en permettant des anticipations des agents (Hugon, 2003). Les intégrations régionales peuvent jouer le rôle de *signal* et conduire à un transfert de crédibilité favorable à l'attractivité des capitaux. Ils sont un moyen d'allonger l'horizon temporel des décideurs. Il faut toutefois prendre en compte la concurrence entre transferts de crédibilité entre les principales régions du Sud ayant signé des accords avec le Nord.

1.2.3. En termes de construction des avantages compétitifs

Un troisième critère (3) est celui dynamique des rythmes adéquats des réformes, de la *changement des avantages comparatifs* et de la protection d'activités vulnérables et donc de la diversification des systèmes productifs et de la montée en gamme des produits dans la division du travail. L'expérience historique montre que les pays industrialisés, y compris ceux d'Asie de l'Est, ont mis en place durant leur première phase d'industrialisation une protection sélective permettant la formation d'un système industriel en combinant substi-

tution d'importation et promotion d'exportation. Ce processus est-il encore valable dans un contexte de globalisation et de stratégies d'ouverture orientée vers les exportations ? Certains des effets dynamiques les plus importants de la libéralisation commerciale et de l'intégration économique concernent l'accroissement des transferts de capitaux étrangers, de technologies et de connaissances. Dans l'ensemble, les PSEM et les ACP sont peu attracteurs d'investissements directs étrangers (IDE) (faiblesse des infrastructures et des institutions, instabilités, coûts élevés de transaction, faible taille et croissance des marchés…). L'expérience montre que les effets de zone de libre-échange sont inférieurs à ceux de l'intégration régionale, que les facteurs déterminants d'attractivité sont structurels et institutionnels et que du fait des barrières entre pays du Sud les investisseurs européens ont intérêt à rester en France plutôt qu'à s'installer dans un de ces pays (effet *Hub and spoke*). L'intégration régionale peut toutefois augmenter les taux de retours sur investissement, que ce soit des investissements nationaux ou des investissements directs étrangers, tandis que les marchés s'élargissent et que les entreprises bénéficient de transferts de connaissance et de nouvelles technologies. Le lien entre IDE et intégration économique n'est pas clairement établi au niveau empirique. Concernant les transferts de technologie, les analyses empiriques disponibles semblent confirmer le rôle du commerce pour ce qui est de stimuler les transferts de connaissances internationaux entre les pays industrialisés et les PED. Dans ces industries techniques réclamant des connaissances, le commerce entre les pays industrialisés et les PED augmente la productivité de manière significative dans ces derniers (Shiff et Winters, 2003). L'environnement institutionnel, politique et économique semble être un des facteurs prépondérants dans la détermination des flux d'investissement. De plus, le type et la qualité des investissements jouent un rôle clé dans les perspectives de développement.

1.2.4. En termes réticulaire de la régionalisation

Un quatrième critère (4) (*dimension réticulaire de la régionalisation))* est celui des *coûts de transaction,* de négociation, de contrôle et d'accès à l'information et des relations de confiance et de proximité se nouant dans les relations extérieures. De nombreuses relations commerciales, financières et technologiques Euro-Med ou Euro-ACP et surtout intra est asiatique passent par les firmes multinationales et sont internalisées par rapport au marché. Les relations entre l'Europe et le monde méditerranéen ou les ACP sont caractérisés par l'appartenance à des réseaux de commerce et de financement qui ont été structurés dans la longue durée et renvoient à des relations de proximité. Les *modèles de gravité* utilisés par D. Gbetnkom et D. Avom posent en principe que le volume d'échange entre deux pays est fonction de leur potentiel commercial (PIB, dotation de facteurs, caractéristiques géographiques) et de leur attraction commerciale. Celle-ci dépend positivement de la proximité géographique, sociale et culturelle et des arrangements commerciaux préférentiels et négative-

ment des mesures de protection. Les facteurs de proximité sociale, culturelle, commerciale jouent un rôle déterminant. Comme le montrent le modèles gravitationnel, le niveau des échanges intra régionaux entre les pays de l'UEMOA ayant mis en place une union douanière et monétaire est supérieur à ce qu'indiquait le modèle sur la base des forces économiques "naturelles" et de la seule proximité géographique. Le régionalisme de jure renforce la régionalisation *de facto*.

1.2.5. En termes de territorialité

Un cinquième critère (5) (*dimension territoriale* de la régionalisation Nord/Sud) est celui de la nouvelle économie géographique de Krugman (1997) ou Venables (2000) justifiant des Accords Nord/Sud (Catin, 2000). Selon une conception d'économie géographique, la régionalisation se caractérise par des effets d'agglomération et de polarisation. D'un côté, il y a réduction des distances et, a priori, réduction du rôle de la proximité géographique en liaison avec les révolutions technologiques et le poids des échanges immatériels. Mais, de l'autre, les territoires créent des effets d'agglomération. Il y a d'autant plus de chance d'observer une polarisation que les coûts de distance sont faibles et que les économies d'échelle sont fortes. On observe alors une concentration de la production industrielle là où les marchés sont importants. Il peut en résulter des processus cumulatifs renforçant les différenciations entre les centres et les périphéries. Ces effets centripètes peuvent être contrecarrés par des différences de coûts de production et par des rendements décroissants liés à des encombrements des centres.

Les *forces centripètes* sont les externalités technologiques et pécuniaires, l'existence d'un marché du travail et les effets de liaison entre acheteurs et vendeurs. Ils conduisent à des processus cumulatifs vertueux au centre. Les agglomérations d'activités dépendent principalement de l'interaction de deux forces découlant : 1. des rendements d'échelle internes à la firme ; 2. des coûts de transactions. Les *forces centrifuges* qui encouragent la dispersion des activités incluent la congestion, la pollution, les autres externalités négatives. Elles résultent d'une mobilité des facteurs et des coûts élevés de transport et de transaction.

Malgré des modèles stylisés, il y a peu de preuves indiquant que les forces d'agglomération augmentent la divergence de revenus entre pays en voie d'intégration (Shiff et Winters, 2003). Il parait probable que, suite à l'ouverture du marché, on observe une polarisation des gains d'efficacité, avec pour conséquence que les pays les plus faibles et les moins "efficients" perdront certaines de leurs facilités de production et de revenus au profit d'emplacements plus profitables (plus compétitifs) dans les pays partenaires et régions avoisinants.

Les convergences croissantes au sein de l'Asie de l'est, résultant d'une contagion régionale de type "vol des oies sauvages" et d'une régionalisation réticulaire portée par les firmes et par les diasporas (Hugon, 2001), contrastent

avec la divergence croissantes entre l'Europe et les PSEM ou les ACP entre les pôles régionaux et les périphéries. Ces processus opposés peuvent s'expliquer au regard de ce jeu des forces centripètes : effets d'agglomération, capital spatial. Le seuil minimal d'accumulation des biens publics n'aurait pas été atteint et conduirait à des pièges de pauvreté dans le sud de la Méditerranée et dans les ACP à la différence des pays d'Asie de l'Est analysés par P. Petit. Dans la mesure où existe un système d'échange en "étoile", lié à la spécialisation coloniale et au niveau des coûts de transaction au sein et entre les PSEM ou les ACP, les activités à forte intensité de transactions qui génèrent d'importantes économies d'échelle sont implantées en Europe. Un Accord d'intégration régionale (AIR) réduisant fortement les coûts de transaction peut encourager les localisations dans les pays périphériques. Il y aura, en revanche concentration régionale de la production et ceci d'autant plus que les coûts de transaction intra-régionaux étaient initialement élevés.

On peut considérer, a priori, qu'en réduisant les barrières commerciales et en favorisant la mobilité des facteurs, les intégrations régionales favorisent plutôt le jeu des forces centripètes et les divergences entre les centres et les périphéries. Pour que des territoires aient entre eux des échanges, il faut des systèmes productifs permettant une taille de marché et des produits diversifiés (et donc une complémentarité entre des effets d'agglomération). Mais il faut qu'existent des infrastructures interconnectantes physiques ou transactionnelles (réseaux) et donc un capital spatial. Les infrastructures conduisent généralement plutôt à des effets de diffusion ou de contagion de la croissance en réduisant les coûts de transport, en favorisant les transferts de technologies ou en baissant les coûts de transaction. Cette diffusion peut se faire par le commerce extérieur (transfert international de droits de propriété des marchandises), par les investissements directs (transfert de droits de propriété des entreprises), par les coordinations non marchandes (internalisation au sein des firmes ou des réseaux "ethniques") ; les dynamiques de spécialisation territoriale l'emportent alors sur les effets d'agglomération.

1.2.6. En termes d'économie politique

Des argumentaires d'économie politique (6), peuvent être avancés en faveur des accords Nord/Sud qui visent à gérer les interdépendances et à produire des *biens publics régionaux* dans de nombreux domaines: prévention des conflits, coalition pour modifier les rapports de force internationaux, accroissement du pouvoir de négociation internationale, crédibilité des politiques économiques. Ces biens publics régionaux sont à la fois des biens collectifs d'envergure régionale et des biens de clubs régionaux pour lesquels une action collective régionale est efficiente. Dès lors que l'intégration économique régionale favorise la sécurité, bien public, un accord régional peut constituer un optimum de premier rang.

Les Accords Nord/Sud se font entre partenaires inégaux et conduisent à des avantages inégaux. Les enjeux sont géonomiques, en termes de flux économiques et sociaux et d'interactions entre des acteurs insérés dans des relations de puissance et de pouvoir cad ayant des capacités d'influence nette sous forme d'incitation, de contrainte ou d'hégémonie. On peut mettre à l'épreuve les Accords Nord/Sud au regard de l'Economie politique internationale et notamment de la théorie des *régimes régionaux* : ensemble de principes, de normes, de règles et de processus de décision conduisant à une convergence des anticipations des acteurs dans un espace régional. Ces régimes façonnent les relations internationales à partir d'accords institutionnels entre pays disposant de pouvoirs asymétriques. Ils résolvent le dilemme de l'action collective. On peut parler de régionalisation périphérique (Kebabdjian, 2004) pour caractériser les liens entre le centre européen et les périphéries méditerranéennes. A défaut de régime monétaire, domine un régime commercial, mode de résolution par des moyens commerciaux de conflits commerciaux. L'Europe constitue un *hegemon* exerçant un *leadership* structurel voire directionnel par son exemplarité.

Selon une conception *politique ou diplomatique*, l'intégration régionale se traduit par des objectifs de *prévention des conflits*. Les convergences d'intérêts économiques sont une manière de dépasser les rivalités et antagonismes politiques. L'intégration régionale est une manière de faciliter le dialogue et de contourner les antagonismes politiques (Palachek, 1992) à la condition que jouent des mécanismes compensateurs entre les gagnants et les perdants de l'intégration régionale.

L'intégration régionale a une dimension politique. Elle se traduit par une volonté commune de paix et de sécurité et par un abandon partiel de la souveraineté dans un espace élargi ou comme un "pool de souveraineté". Elle apparaît toutefois davantage comme un dépassement du territoire national que comme un substitut à l'État-nation. L'expérience montre que les États-nations en voie de désintégration connaissent également un processus de désintégration régionale.

2. NORMES SOCIALES, RELATIONS NORD/SUD, BIENS PUBLICS MONDIAUX ET RÉGIONAUX

La question des normes sociales est traitée par R. Bazillier qui *analyse Les normes fondamentales du travail et la croissance : vers une nouvelle approche en termes de biens publics mondiaux* et par Ph. Barthélémy dans son article sur *normes sociales internationales et conditions de travail dans les pays en développement*. Elle parait a priori éloignée des questions régionales. Elle est en réalité au cœur du double processus de régionalisation et de mondialisation

2.1. Normes sociales, relations Nord/Sud et développement

Les questions des normes sont devenues centrales dans un contexte de mondialisation, Elles peuvent être mises en œuvre par les États, par les firmes et

par les organisations internationales telles l'OIT. Elles concernent aujourd'hui notamment les services qui sont inclus dans le cadre de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) au sein de l'OMC. Trois principaux types de services sont concernés par ces normes : a) les prestations à distances de services qui se développent très rapidement du fait des révolutions des technologies d'information et de la communication ; b) les IDE dans les services des pays du Sud (Banque, assurance, tourisme, ..) ; c) les fournitures de services par des non résidents avec rôle de la migration temporaire ou permanente, officielle ou clandestine.

Il y a une grande crainte au Nord que le dumping social et la "délocalisation" vers les moins disant sociaux menace les emplois des pays industriels. On note tant aux États-Unis qu'en Europe un divorce croissant entre les opinions publiques et les économistes. Pour celles là, à plus de deux tiers, la globalisation sans harmonisation sociale ou fiscale menace les emplois et le bien-être alors que pour la profession des économistes, la proportion est inversée (cf. le débat récent aux États-Unis dans *Journal of Economic Perspectives* entre P. Samuelson, 2004, J. Bhagwatti, A., Panagariya et T.N. Srinivasan, 2004).

Les normes sont à la fois une forme de protection des travailleurs notamment dans les pays en développement et une manière d'éviter un dumping social pour les travailleurs des pays industriels. Elles sont souvent perçues également comme une forme de protectionnisme mis en place par ces pays face à la montée en puissance des pays émergents. P. Barthélemy analyse en quoi les normes sont une garantie pour engager les pays dans la voie d'un développement équilibré. Le chômage des pays riches n'est pas du à la faiblesse des normes sociales des pays pauvres et l'on n'observe pas que les basses normes sociales soient des acteurs de compétitivité. On peut au contraire observer que les législations sociales ont des effets induits sur la productivité globale des facteurs et sont plutôt des facteurs d'attractivité des IDE. L'auteur montre en quoi les normes privées endogènes venant des firmes sont complémentaires des normes exogènes qui proviennent des États.

Bazillier montre également que les normes ont un impact positif sur le revenu par tête des pays y compris pour les pays en développement. On peut dès lors considérer que ces normes sont des biens publics ou collectifs mondiaux.

Ces deux contributions de Bazillier et Barthelemy confirment la conception dominante chez les économistes mais pas dans les opinions publiques selon lesquelles les échanges internationaux Nord/Sud accompagnés de mise aux normes vers le haut sont des jeux à somme positive.

2.2. Les biens publics mondiaux

Rappelons que la problématique des *biens publics mondiaux* (BPM), développée par Kaul et al. (1999, 2003), faisant suite à l'ouvrage pionnier de

Kindleberger (1986) a émergé du fait d'une défaillance de l'action collective internationale. Elle répond à trois enjeux majeurs. D'un côté, on observe un déclin relatif de l'espace public et des pouvoirs publics face à la montée du marché et des pouvoirs privés. De l'autre, on note un "débordement" des États-nations et une défaillance de l'architecture internationale face à une trans-nationalisation de nombreuses questions. Enfin, des biens notamment environnementaux ou des patrimoines communs planétaires font l'objet de rivalité croissante et posent la question de la durabilité et de la gestion patrimoniale à l'échelle mondiale. Les relations intergouvernementales sont ainsi débordées par l'importance du global que ce soit la stabilisation financière, la pollution atmosphérique, la gestion de l'eau, les risques épidémiologiques ou encore la sécurité et la lutte contre le terrorisme, l'externalisation ou la délocalisation des activités industrielles ou des services. Il n'existe pas d'autorité supranationale ayant la légitimité et (ou) le pouvoir pour produire et financer ces biens d'où une production sous optimale de biens publics mondiaux.

2.3. Les normes mondiales au regard des théories de l'économie politique internationale

Dans un système décentralisé d'Etats souverains aux intérêts différents, la fourniture de normes internationales se heurte aux risques classiques de défection, de passager clandestin ou de sous-production ; et dans tout jeu de ce type (*i.e.* dilemme du prisonnier), l'absence de coopération conduit à un équilibre de Nash. La norme internationale ou le bien public mondial suppose dès lors, soit un *hégémon* ayant le pouvoir d'imposer un système de règles et de veiller à son respect, soit un *régime* avec plus ou moins de *leadership* (hégémonique, directionnel ou instrumental). Dans une *conception constructiviste,* la *construction* des normes prendra en compte la formation des préférences, le rôle des idées, la genèse et la transformation de ces biens et de leur production. Dans une conception pluraliste, défendue par Ph. Barthélemy, les acteurs intervenant dans la construction des normes sont à la fois étatiques et privés. Les acteurs privés transnationaux notamment les firmes jouent un rôle croissant et exercent leur pouvoir structurels. L'hégémonie s'exerce par les idées, les capacités matérielles et les institutions par les forces sociales, les États et les ordres mondiaux et par une "régulation oligopoliste privée" (Michalet, 2005).

2.4. Normes sociales et biens publics mondiaux

La plupart des travaux économiques sur les BPM mobilisent la théorie standard de l'échange pur en les passant au filtre des critères de non-rivalité, de non-exclusion et d'externalités. On peut différencier les biens collectifs internationaux purs (absence de rivalité et d'exclusion) et impurs (bien de club internationaux de Buchanan avec exclusion) et biens communs internationaux (avec rivalité). Un bien collectif pur est un bien tel que l'extension de son bénéfice à une personne supplémentaire a un coût marginal nul et tel que l'exclusion d'une

personne supplémentaire a un coût marginal infini. Les améliorations des droits fondamentaux des travailleurs au Sud peuvent être traités, comme le propose R. Bazillier, comme des biens non rivaux et non exclusifs. Leurs conséquences sont transnationales, bénéficient aux diverses catégories sociales set ne nuisent pas aux générations futures. La question est alors de trouver un système de d'incitation et des mécanismes de coopération pour internaliser les externalités, éviter les comportements de *free rider* ou d'*exit*.

2.5. Les questions d'action collective et d'efficience que posent les BPM

La production et le financement de biens publics mondiaux se heurtent aux déficits de juridiction, de participation et d'incitations (Kaul et al., 2001). L'action collective résulte selon sa définition canonique de rapprochement entre agents individuels autour d'objectifs communs, le bien collectif, qui profite à chaque membre mais vis-à-vis des comportements opportunistes de passager clandestin, des asymétries d'information peuvent conduire à une production non optimale du bien collectif international (Olson, 1966). Une action collective est d'autant plus aisée que les membres concernés sont peu nombreux, que les bénéfices mutuels paraissent élevés, et que le jeu se répète dans le temps. Il importe dès lors, comme le montre Bazillier, de combiner des mécanismes incitatifs et des systèmes de financement pour réduire le différentiel des droits sociaux entre Nord et Sud.

En conclusion, on peut relier la question des normes et de la régionalisation par celle des biens publics régionaux. Une question essentielle est de savoir à quelle échelle territoriale les biens publics doivent être efficacement et équitablement fournis. La *sous-région transnationale* est également un fournisseur de biens publics internationaux (Hugon, 2004). Des groupes ou clubs hégémoniques peuvent être constitués pour produire des BPM. On peut calculer les effets de création et de détournement des biens publics régionaux dans le cas d'intégration régionale (Siroën, 2000) Il faut dès lors différencier les biens publics à portée régionale et les biens globaux pour lesquels des clubs régionaux peuvent être créés (Benaroya, 2001).

Les cinq contributions de cette revue ouvrent la voie à plusieurs programmes de recherche permettant de comprendre les diverses trajectoires de développement, les changements institutionnels et les processus de régionalisation Nord/Sud dans un contexte de mondialisation.

RÉFÉRENCES

Benaroya F., 2001, "Organisations régionales et gouvernance mondiale", *Rapport du Centre d'Analyse Économique*, Paris.

Benhayoun G., Catin M., Regnault H., 1997, *L'Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre-échange*, L'Harmattan, Paris.

Bhagwatti J., Panbagariya A., Srinivasan T.N., 2004, "The Maddles over Outsourcing", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, n° 4.

Catin M., 2000, Introduction au numéro spécial "Régions centrales et périphériques : externalités et économie géographique", *Région et Développement,* n° 11.

Deblock Ch., Dorval B., Rioux M., 2003, "Zone de libre-échange des Amériques et intégration en profondeur asymétrique" in Regnault H. (dir.), *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, L'Harmattan, Paris.

De Melo J., Panagarya A. (eds.), 1993, *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press.

Hoekman B., Konan D.E., 1998, "Deep Integration, Nondiscrimination and Euro-Mediterranean Free Trade", Paper presented at the Conference *Regionalism in Europe: geometries and Strategies after 2000,* November.

Hugon Ph., 2001, "Les trajectoires inversées de la régionalisation en Afrique sub-saharienne et en Asie orientale : le rôle des marchés, des institutions et des réseaux", in Commissariat Général du Plan, 2001, *L'intégration régionale : une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale*, De Boeck, Bruxelles.

Hugon Ph. (éd.), 2003, *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*, Karthala, Paris.

Hugon Ph., 2004, "Les biens publics mondiaux et le niveau transnational de la régulation", *Lettre de la régulation*, juin 2004, reproduit dans *Problèmes Economiques*, 24 novembre 2004, n° 2863.

Hugon Ph., Michalet Ch. A., (éds.), 2005, *Questions à l'économie politique de la mondialisation*, Karthala, Paris.

Kaul I., Grunberg I., Stern M., 1999, *Les biens publics à l'échelle mondiale - la coopération internationale au XXIe siècle*, Oxford University Press, Oxford.

Kaul I. et al., 2003, *Providing Global Public Goods*. *Managing Globalization*, PNUD, New York.

Kebabdjian G., 2004, "Économie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen", *Région et Développement*, n° 19.

Kindleberger Ch. P., 1986, *The International Economic Order, Essays on Financial Crisis and International Public Goods*, Berkeley, University of California Press.

Krugman P., 1997, *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange,* La Découverte, Paris.

Olson M., 1965, *The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge. Traduction : *La logique d'action collective*, PUF, Paris, 1978.

Palachek S.W., 1992, "Conflict and Trade: an Economic Approach to Political interactions" in Isard W., Anderson Ch. H. (eds.), *Economic of Arms Reduction and the Peace Process,* North Holland, Amsterdam.

Regnault H. (sous la dir. de), 2003, *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, L'Harmattan, Paris.

Samuelson P.A., 2004, "Where Ricardo and Mill Reboot and Confirm Arguments of Mainstream Economist Supporting Globalization", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, n° 3.

Shiff M., Winters L.A., 2003, *Intégration régionale et développement*, Economica, Paris.

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

Venables A.J., 2000, "Winners and Losers from Regional Integration Agreements", London School of Economics, *Working Paper.*