
Intégration ou interconnexion ?

Integration or Interconnection?

Mathieu Arès, Éric Boulanger et Christian Deblock



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/2895>

DOI : [10.4000/interventionseconomiques.2895](https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.2895)

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Mathieu Arès, Éric Boulanger et Christian Deblock, « Intégration ou interconnexion ? », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 55 | 2016, mis en ligne le 01 juillet 2016, consulté le 23 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/2895> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.2895>

Ce document a été généré automatiquement le 23 septembre 2020.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

Intégration ou interconnexion ?

Integration or Interconnection?

Mathieu Arès, Éric Boulanger et Christian Deblock

- 1 La vague actuelle de négociations commerciales ne manque pas d'étonner les observateurs. Il en fut de même après la Seconde Guerre mondiale lorsque, animés par un esprit de coopération et de rapprochement, les pays d'Europe, d'Amérique latine et de l'Afrique au lendemain des indépendances, s'engagent dans de grands projets d'intégration régionale, au grand dam, d'ailleurs, des défenseurs du multilatéralisme et de l'ouverture universelle des marchés. Les progrès sont bien relatifs d'une région à l'autre, mais les années 1980 semblent sonner le glas de l'intégration régionale : la crise de la dette avait mené nombre de pays en développement dans une impasse économique, l'Europe communautaire était traversée par le doute et le scepticisme et tous les regards se tournaient vers les marchés mondiaux, nouvel Eldorado de la croissance. Pourtant, il fallut rapidement se rendre à l'évidence : l'Europe puis, à son tour, l'Amérique latine affichaient de nouvelles ambitions, les accords de libre-échange longtemps négligés se multipliaient de toutes parts, à commencer entre les pays du Nord et ceux du Sud, et, plus étonnant encore, ce n'était plus l'Europe qui donnait le ton, mais les États-Unis, chefs de file autoproclamés d'un régionalisme qu'on qualifia prestement de « nouveau ». Heureusement, pouvait-on encore se consoler à l'époque, l'Asie paraissait encore épargnée. Las, voilà qu'à son tour, l'Asie de l'Est est prise dans le mouvement, avec, au centre, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) qui accélère son intégration et aspire à devenir le pivot de l'intégration dans une région en plein bouillonnement, avec en point d'orgue cette méga-négociation, le Partenariat économique régional global (PERG), qui implique outre les dix pays de l'ASEAN, les trois grands rivaux que sont la Chine, la Corée et le Japon, ainsi que l'Inde, l'Australie et la Nouvelle-Zélande¹. Les États-Unis ne sont pas en reste ; ils sont engagés dans deux méga-négociations, trois si on inclut celles sur les services (Accord sur le commerce des services, mieux connu sous son acronyme anglais de TISA)² : d'abord, le Partenariat transpacifique (PTP), une négociation conclue avec succès en octobre 2015 et impliquant douze pays, cinq des Amériques (le Canada, le Chili, les États-Unis, le Mexique et le Pérou), cinq d'Asie (le sultanat de Brunei, le Japon, la Malaisie, Singapour

et le Viêtnam) et deux d'Océanie (l'Australie et la Nouvelle-Zélande); ensuite le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTACI ou TTIP en anglais), lancé à l'initiative de l'Europe communautaire et dont les négociations ont officiellement débuté en juillet 2013. Et pour compléter le tout, ne voyons-nous pas aussi l'Afrique, inspirée par l'Asie, reprendre en mains le chantier pourtant mal en point de son intégration et suivre depuis 2013 une nouvelle feuille de route, l'Agenda 2063.

- 2 Trois grandes vagues d'accords commerciaux, donc, les uns régionaux et les autres plurilatéraux pour garder la typologie de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui demandent évidemment d'être replacées dans leur contexte – chaque vague possède des caractéristiques qui lui sont propres – et analysées au regard des changements économiques, géopolitiques et technologiques apportés par la mondialisation. Cela dit, force est de constater que le neuf ne chasse pas pour autant le vieux. L'Europe, malgré la crise actuelle et les dérives néolibérales de son projet, n'a pas pour autant perdu les idéaux communautaires de son projet fondateur, ses institutions servant de garde-fous contre les tentations « souverainistes ». Que dire de l'Afrique, qui donne des leçons d'intégration à une Amérique latine en mal de renouveau, ou encore de l'ASEAN dont l'intégration va, malgré les obstacles, en s'approfondissant toujours davantage ? Il en va de même des accords commerciaux qui ont marqué la seconde vague. Malgré les nouveaux développements, ils continuent de proliférer, voire de se rapprocher toujours davantage par leur contenu de celui qui en fut le grand modèle, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Quant à celui-ci, il a beau porter son âge, il est là pour durer, quitte à lui faire passer une cure de rajeunissement une fois le PTP entré en vigueur.
- 3 Bref, il y a à la fois rupture et continuité. Rupture, dans la mesure où, d'une période à l'autre, le régionalisme prend des orientations et des formes institutionnelles différentes, suivant en cela les évolutions et les transformations de l'économie mondiale. Mais aussi continuité, dans la mesure où les institutions régionales traversent le temps, du moins celles qui parviennent à s'adapter aux réalités et aux contraintes de l'époque, avec le résultat que les accords régionaux se superposent, se croisent, s'enchevêtrent pour donner cette image bien connue d'un bol de spaghettis. Pour certains, le cheminement est méandreux, mais le résultat en est qu'en bout de ligne, les échanges se développent et les économies s'ouvrent toujours davantage, suivant en cela une sorte de fil invisible. Certes, par nature, les accords régionaux sont là pour rapprocher leurs signataires et faciliter leurs échanges, mais en même temps ce sont les États qui les signent et, dans ce sens, les accords sont toujours le reflet non seulement des intérêts et des valeurs qu'il leur revient de défendre, mais aussi des préoccupations économiques et sociales avec lesquelles ils doivent composer. De là, les débats de société que ces accords soulèvent et les multiples compromis avec lesquels les négociateurs doivent jongler. Nous n'échappons pas à ces réalités. Aussi, si, d'un point de vue scientifique, il faut s'interroger sur la façon dont les accords régionaux s'inscrivent – ou ne s'inscrivent pas d'ailleurs – dans les évolutions du monde, d'un point de vue politique nos interrogations doivent davantage porter sur les institutions qu'ils mettent en place : en quoi contribuent-elles à le rendre meilleur ?
- 4 Comprendre pour mieux agir ! Fidèles en cela à l'esprit qui anime la revue *Interventions économiques* depuis sa création, nous avons cherché en préparant ce numéro thématique sur le régionalisme à dégager les tendances qui se dessinent actuellement

sur le front des négociations, mais aussi à rendre compte des débats de société qu'elles soulèvent. Les analyses et points de vue sont, comme le lecteur le constatera par lui-même, variés. Pour notre compte, nous allons aborder deux questions dans cette introduction. La première pourrait se résumer ainsi : comment nous en sommes arrivés aujourd'hui aux méga-accords commerciaux interrégionaux ? Quant à la seconde, elle portera sur l'Amérique latine, l'Asie et l'Afrique, trois régions du monde toujours en quête d'intégration : où en sommes-nous dans chacun des cas ? L'Amérique latine, après avoir été à la pointe d'un modèle d'intégration dit « *adentro* », peine aujourd'hui à renouer avec l'intégration et le rêve bolivarien de son unité. L'Asie, de son côté, paraît chercher sa propre voie d'intégration, non sans difficulté tant les enjeux stratégiques s'enchevêtrent et se confrontent. Quant à l'Afrique, elle a repris le flambeau du panafricanisme et de l'unité économique pour prendre la place qui lui revient dans l'économie mondiale. Trois expériences différentes, donc, qui méritent d'être revisitées et comparées. Commençons par la première question : quel est le chemin parcouru depuis la Seconde Guerre mondiale en matière de régionalisme et d'intégration ?

D'un régionalisme à l'autre

- 5 Les accords commerciaux ne sont pas une nouveauté en soi. Dans le passé, celui d'avant la mise en place du régime commercial multilatéral, le monde a connu deux grandes vagues d'accords ou traités³. La première a suivi la signature du traité commercial de 1860 entre la France et le Royaume-Uni et, la seconde, a marqué l'entre-deux-guerres⁴. Le contexte était loin d'être le même. Dans le premier cas, les traités commerciaux participaient de l'internationalisation en cours et contribueront au développement des échanges internationaux, ce que certains historiens d'aujourd'hui appellent la « première mondialisation ». Dans le second cas, les traités, souvent imposés, participaient au contraire d'un repliement généralisé et contribueront largement à la désintégration de l'économie mondiale, une expression que Wilhelm Röpke fut l'un des premiers à populariser⁵. On n'y insistera pas, sinon pour rappeler que les accords commerciaux sont tout, sauf neutres, et qu'en l'occurrence, ils sont autant un instrument de rapprochement qu'une source de discordes entre les nations. Toujours est-il que si nous en revenons à la période qui suit la mise en place du GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*), deux choses doivent être d'emblée soulignées.
- 6 D'abord, et ce contrairement à ce qu'il en était auparavant, la coopération est institutionnalisée. Que ce soit dans le cadre du GATT et aujourd'hui de l'OMC ou dans celui des organisations régionales, un large consensus existe pour associer la libéralisation des échanges à la paix dans le monde et faire du rapprochement économique et commercial des nations un facteur de progrès. De plus, des règles et des disciplines commerciales existent, et sans doute sont-elles bien imparfaites, pour ne pas dire fort insatisfaisantes, mais elles ont le mérite d'exister, d'introduire un minimum d'ordre dans les relations économiques internationales et de servir de garde-fous contre les dérives mercantilistes. On ne peut donc regarder les accords commerciaux comme auparavant ; quels que soient les défauts qu'on leur prête, ils font partie de la boîte à outils de la coopération internationale.
- 7 Ensuite, les accords commerciaux sont indissociables des agendas économiques et stratégiques de ceux qui les portent, et dans ce sens, s'ils n'ont jamais cessé de proliférer et de prendre des formes les plus diverses depuis la Guerre, ils ont toujours

suivi les évolutions du contexte économique international et reflété les préoccupations de leur époque. Oublions donc la démarche classique qui consiste à ne regarder les accords qu'à la lumière de leur contribution au développement des échanges internationaux et concentrons-nous plutôt sur la façon d'envisager le régionalisme, plus précisément sur la façon dont chaque époque a conçu et construit le régionalisme économique⁶. Inutile de dire qu'une telle démarche nous oblige à procéder à grands traits et, sur la base de faits stylisés, à schématiser, mais chaque époque a ses modèles, et au demeurant, ils sont peu nombreux.

Construire de grands espaces de solidarité

- 8 Nous avons parlé de trois vagues d'accords commerciaux régionaux⁷. La première s'inscrit dans la période qui court des années 1950 aux années 1970. Elle fut marquée par les influences keynésiennes et par la division cardinale du monde. Un terme entre alors en force dans le langage des relations internationales, celui d'intégration⁸. Le temps est à l'intégration, l'objectif étant alors de créer de grands espaces de solidarité, unifiés par l'économie et les valeurs partagées, fédérés et encadrés dans des institutions communautaires. L'Europe communautaire en fut sans aucun doute le grand modèle, mais l'Amérique latine ne fut pas en reste, la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL) jouant le rôle de bougie d'allumage de son intégration, tout comme l'Afrique, chacun cherchant à trouver sa place dans un monde alors divisé entre l'Est et l'Ouest, entre le Nord et le Sud, et à faire de l'intégration régionale un vecteur de progrès économique et social. Fort emblématique de l'esprit de solidarité qui marque l'époque est la définition que nous donne Boutros Boutros-Ghali des ententes régionales :

« Sont considérées comme ententes régionales les organismes de caractère permanent, groupant dans une région géographique déterminée plus de deux États, qui en raison de leur voisinage, de leurs communautés d'intérêts ou de leurs affinités, se solidarisent pour le maintien de la paix et de la sécurité dans leur région comme pour le développement de leur coopération économique, sociale et culturelle, dans le but final de former une entité politique distincte⁹. »

Un régionalisme d'intégration

- 9 Le régionalisme prend une signification particulière à cette époque. Même si le terme est peu utilisé, l'époque lui préférant celui d'intégration régionale, il a une connotation géographique forte et désigne tout processus de rapprochement économique, voire politique entre deux ou plusieurs États partageant le même espace géographique. Ce rapprochement peut prendre des formes diverses, y compris celle d'un partage de la production et des échanges¹⁰, mais la distinction introduite par Dominique Carreau et Patrick Juillard reste fort judicieuse. On retrouve alors deux grands modèles de régionalisme¹¹. Le premier est celui qu'ils qualifient de « coopération ». Le régionalisme de coopération « s'assigne une mission de portée limitée », essentiellement de coopération, voire de coordination des activités ou des politiques dans certains domaines particuliers, comme le commerce, la fiscalité, les infrastructures ou les communications par exemple. Le second modèle est celui qu'ils qualifient d'« intégration ». Le régionalisme d'intégration « se donne d'autres ambitions »¹², dans le sens où l'objectif est d'aller plus loin que la seule coopération intergouvernementale

et de construire un espace économique commun. Les États se trouvent ainsi engagés dans un processus de fusion progressive qui comporte trois niveaux ou paliers distincts bien que complémentaires. Le premier est celui de l'ouverture réciproque des marchés jusqu'à la formation d'un marché commun. Une telle démarche « exige une véritable harmonisation de l'ensemble des conditions de la production et de la circulation des personnes, des biens et des services », ce qui implique que les États acceptent « les nécessaires transferts de compétence au profit des organes de l'intégration économique »¹³. C'est le second niveau, celui de l'union économique et monétaire. Enfin, on peut ajouter un troisième niveau, celui du « fédéralisme économique », fondateur d'une union politique et couvrant, sur la base d'un partage des compétences, l'ensemble des politiques économiques.

L'intégration spatiale

- 10 La distinction entre régionalisme de coopération et régionalisme d'intégration est un acquis théorique important. Elle repère la différence entre, d'un côté, un régionalisme de type intergouvernemental, tel qu'il était défendu au sein des Nations unies, au travers notamment des grandes commissions économiques régionales et, de l'autre, un régionalisme défendu, en particulier en Europe et en Amérique latine, par les partisans d'une union économique toujours plus poussée, socle d'une future, mais toujours lointaine entité politique. Ce point de vue était pourtant loin de faire l'unanimité, à commencer en Europe où deux projets d'intégration, sinon trois si on y ajoute celui défendu par les États-Unis, vont émerger. Le concept d'intégration lui-même n'est pas sans ambiguïté. Comme tous les mots nouveaux, il fut utilisé à toutes les sauces, dans des sens souvent différents. Trois précisions s'imposent donc. Tout d'abord, le concept d'intégration doit être clairement distingué d'un autre concept avec lequel il est parfois confondu¹⁴, celui d'interdépendance. Le concept d'interdépendance nous renvoie au degré d'interaction et d'influence économique mutuelle entre des unités distinctes. Il est tout à fait adéquat pour qualifier le schéma d'organisation des échanges commerciaux tel qu'il fut envisagé par les signataires du GATT. Le concept d'intégration est un concept beaucoup plus fort dans la mesure où les unités, en l'occurrence les espaces économiques nationaux, se trouvent engagées dans un processus qui doit conduire à leur unification complète.
- 11 L'intégration économique peut, ensuite, être partielle ou complète. Elle sera partielle si elle est envisagée comme un processus limité à la circulation des biens et services, des capitaux, voire des personnes, et complète si elle est engagée également les politiques, les réglementations, la monnaie, etc., autrement dit la souveraineté des États qui y participent. Si l'on accepte l'idée que ce processus est évolutif et graduel, on peut le représenter, ainsi que l'a proposé Bela Balassa¹⁵, sur une échelle qui irait du plus simple au plus complexe, de la zone de libre-échange à l'union monétaire, en passant par l'union douanière, le marché commun et l'union économique. Outre son fonctionnalisme, on a souvent reproché à ce schéma d'ignorer la dimension politique, le passage d'une étape à l'autre étant par nature le résultat d'un choix politique¹⁶, voire d'être trop marqué par la vision communautaire des pères fondateurs de l'Europe. Sans doute était-ce ainsi que ces derniers envisageaient l'intégration, comme un processus d'approfondissement graduel jusqu'à l'intégration complète, auquel cas le schéma donne l'orientation générale à suivre, mais il ne s'agit là que d'un modèle. L'autre modèle, plus modeste dans ses ambitions, consistait à limiter l'intégration à la seule

libéralisation des échanges (biens, services, capitaux) et à l'harmonisation des réglementations à l'intérieur d'un cadre commun, une zone de libre-échange, éventuellement une union douanière. Ce fut la voie choisie à l'époque, notamment, par l'Association européenne de libre-échange et l'Association latino-américaine de libre-échange, et plus près de nous par l'ALENA.

Intégration positive ou négative ?

- 12 Enfin, on doit à Jan Tinbergen d'avoir été l'un des premiers à relever que l'intégration économique n'était pas de même nature selon qu'elle était négative ou positive, pour reprendre sa terminologie¹⁷. Par intégration négative, il entendait un processus d'intégration résultant de la seule libéralisation des échanges, autrement dit de la levée des obstacles – tarifaires et autres – à la libre circulation des marchandises, des capitaux, voire des personnes. Par intégration positive, il désignait tout processus d'intégration orienté vers la réalisation d'objectifs communs. Dans le premier cas, ce sont les forces économiques, c'est-à-dire les décisions privées, les choix des acteurs économiques et les jeux de la concurrence, qui déterminent le sens et la forme que prend l'intégration, alors que dans le second, ce sont les choix politiques et les objectifs communs que se donnent les parties concernées qui donnent à l'intégration sa finalité et son orientation¹⁸. Cette seconde distinction vient compléter la précédente dans la mesure où l'intégration complète ne fait sens que si elle est orientée et encadrée par des institutions de type communautaire. L'intégration partielle peut éventuellement être orientée par des accords de complémentarité économique ou de partage de production, voire encore par des mesures de transition ou de redistribution, mais ses institutions seront toujours de type contractuel, en l'occurrence de celles qu'on retrouve dans les accords de libre-échange.
- 13 Il y aurait beaucoup à dire sur les projets d'intégration de cette époque tant ils furent variés, protéiformes, loin aussi d'être toujours couronnés de succès. Nous avons préféré nous limiter à en souligner l'esprit et à présenter les principaux débats. Ces derniers vont revenir dans la période qui va suivre, non sans prendre, toutefois, un tour nouveau.

Faire avancer la bicyclette du GATT...

- 14 La seconde période couvre les années 1980 et 1990. On en retiendra trois choses. D'abord, la crise inflationniste puis la crise de la dette qui viennent remettre en question les modèles interventionnistes de type keynésien ou prébischien. Ensuite, avec la fin de la guerre froide, l'économie mondiale se recentre autour des États-Unis, mais également autour de l'Europe communautaire et du Japon. Enfin, avec la libéralisation des marchés et les changements technologiques, l'internationalisation ordonnée d'Après-guerre laisse place à la globalisation et à la financiarisation de l'économie mondiale. L'Europe communautaire va, dans ce nouveau contexte, connaître un nouvel essor et s'engager dans un double processus, d'abord d'élargissement à l'Est puis d'approfondissement avec le Traité de Maastricht et la création de l'Union européenne. Daniel Bach n'a pas tort de le rappeler : « les débats sur le régionalisme demeurent profondément imprégnés de l'expérience empirique de la construction européenne »¹⁹. Cela dit, c'est des Amériques, plus précisément des

États-Unis, nouveaux convertis au régionalisme²⁰, que viennent les grands changements, mais aussi que se concentrent les principaux débats à son sujet. Sur quoi vont-ils porter ?

Un régionalisme commercial

- 15 Rapidement qualifié de nouveau, pour ainsi mieux souligner de la distance qui le sépare du régionalisme d'intégration maintenant voué aux gémonies, le régionalisme est maintenant associé aux accords commerciaux qui se multiplient. Il prend ainsi un sens plus étroit que précédemment, pour se rapprocher de celui qu'on avait au GATT : est régional tout accord qui n'est pas multilatéral, mais contribue néanmoins au développement du commerce et à la libéralisation des échanges internationaux. Ce régionalisme n'est pas sans projets politiques ni sans arrière-pensées stratégiques, à commencer dans le choix des partenaires commerciaux²¹, mais son orientation est résolument commerciale et son assise le libre-échange. À un second niveau, ce nouveau régionalisme sort de la gangue géographique du modèle précédent pour se mouler dans l'économie et la globalisation. La régionalisation des échanges n'a pas perdu ses droits, mais, avec la globalisation à l'ordre du jour, le régionalisme est présenté, notamment aux pays en développement, comme un moyen d'assurer un accès sécuritaire, élargi et préférentiel aux marchés et, grâce aux gains de productivité et aux économies d'échelle qu'il doit apporter, comme un tremplin pour une intégration réussie à l'économie mondiale.
- 16 Ce double glissement fut mal perçu à l'époque et engendra beaucoup de malentendus. Les États-Unis, eux-mêmes, y contribuèrent, parlant du bilatéralisme, du régionalisme et du multilatéralisme comme de trois voies complémentaires pour faire avancer la libéralisation des échanges. L'ALENA viendra aussi entretenir la confusion. À la fois trilatéral et bilatéral sur le plan des engagements souscrits, l'accord était aussi orienté vers l'intégration des trois économies, ou du moins vers la formation d'un marché unique encadré par des disciplines communes. De l'ALENA à la réalisation de ce vieux rêve américain de faire des Amériques un seul et même ensemble intégré par le commerce et les valeurs partagées, il n'y a qu'un pas, et il sera vite franchi avec le lancement, en décembre 1994, par les 34 chefs d'État et de gouvernement réunis en sommet à Miami, d'un ambitieux projet, faire des Amériques une grande zone de libre-échange. Là encore sous l'impulsion des États-Unis, les dirigeants du Forum de coopération économique Asie-Pacifique, l'APEC, réunis à Bogor, s'engageront dans la même voie, celle de faire de l'Asie-Pacifique une grande zone de libre-échange. Quant aux Européens, ils suivront, notamment en lançant, en novembre 1995 à Barcelone, un autre grand projet libre-échangiste, en direction cette fois des pays du bassin méditerranéen, le partenariat Euromed.
- 17 Tous aussi ambitieux les uns que les autres, ces projets ont faits long feu²², mais à l'époque, ils ont largement contribué à entretenir l'illusion que le monde était en train d'évoluer vers la formation de grands blocs régionaux, naturels pour reprendre la terminologie de Krugman, voire vers la formation d'une triade formée des États-Unis, de l'Europe et du Japon²³, et ce alors même qu'il était déjà engagé de plain-pied dans la globalisation. Pour contourner le problème, certains, comme C. Fred Bergsten, parlèrent alors de régionalisme « ouvert »²⁴, d'autres, comme Charles Oman, de régionalisation « de facto » et « de jure »²⁵, mais il ne s'agissait là que de subtilités de

langage. On aura une vue plus juste des choses en prenant ce régionalisme pour ce qu'il est, soit comme un régionalisme commercial sans ancrage autre que des accords de libre-échange. Ces accords seront pour la plupart d'entre eux bilatéraux, dans certains cas trilatéraux comme pour l'ALENA, soit plurilatéraux comme c'était l'intention initiale des projets mentionnés plus haut. On notera par la même occasion que le débat « à la Tinbergen » sur l'intégration négative et positive perdait *de facto* sa raison d'être : si intégration il devait y avoir, elle devait être portée par les marchés et non venir d'en haut. Enfin, dernier point, ce régionalisme brisait une fois pour toutes, du moins en était-ce l'intention sous-jacente, la division Nord-Sud, moteur du régionalisme d'intégration en Amérique latine et en Afrique.

La libéralisation compétitive

- 18 Quelle relation entre ce régionalisme et le multilatéralisme ? La question était d'importance vu que ce nouveau régionalisme décomplexé se développait en marge du système commercial multilatéral²⁶. Les accords commerciaux régionaux furent présentés par les plus optimistes comme des laboratoires institutionnels et une façon de faire progresser plus rapidement les négociations multilatérales, sinon de les orienter dans de nouvelles directions, en les poussant du bas vers le haut. Le schéma fonctionnaliste « à la Balassa » prenait ainsi une autre tournure puisqu'il ne s'agissait plus de construire l'intégration, étape par étape, mais de pousser toujours plus loin l'ouverture des marchés à la concurrence, de rehausser et d'élargir toujours davantage les disciplines commerciales, accord après accord. Pour les uns, il s'agissait de procéder pièce par pièce, à l'image d'un jeu de Lego, pour d'autres, d'enclencher un mouvement de « libéralisation compétitive » en mettant les accords en concurrence les uns avec les autres. À ces effets de levier et de cliquet, Richard Baldwin²⁷ y ajoutera un troisième, l'effet de domino, le risque de détournement de commerce et la crainte d'être marginalisés poussant les pays, les pays en développement principalement, à rejoindre le train du libre-échange.
- 19 Là encore, rien ne s'est vraiment passé comme prévu, et au jeu des images, c'est finalement celle du bol de spaghettis qui s'est imposée. Cela dit, il n'en demeure pas moins qu'un modèle est sorti du lot : l'ALENA. Cet accord et celui qui l'a précédé, entre le Canada et les États-Unis, ont donné le ton au cycle d'Uruguay et fait prendre au GATT une nouvelle orientation. Les négociations commerciales portaient jusque-là essentiellement sur les obstacles à la frontière et, plus timidement, sur ceux à l'intérieur des frontières. L'ALENA va les faire entrer de plain-pied de l'autre côté de la frontière, notamment en les élargissant aux services, aux marchés publics, aux télécommunications, à l'investissement, etc. Plus important encore, il va les déplacer sur un nouveau terrain, celui des droits économiques des entreprises, en particulier ceux qui touchent à la propriété intellectuelle et à la propriété de l'investisseur. L'ALENA va ainsi tracer la voie à suivre, les accords se multipliant, plus variés les uns que les autres, mais tous sur le même modèle que l'ALENA. Chacun aura beau se féliciter à Marrakech de l'issue heureuse du cycle d'Uruguay et, après tant d'attente, de la création de l'OMC, il n'en restait pas moins que deux choses avaient changé, au grand dam d'ailleurs des pays en développement et des critiques du libre-échangisme : d'une part, en reconnaissant le principe des droits économiques, on venait d'écorner sérieusement le principe de réciprocité, clé de voûte de la négociation commerciale jusque-là ; et d'autre part, si la nouvelle organisation pouvait démarrer avec force ses

activités, dotée qu'elle était d'un puissant mécanisme d'arbitrage, en revanche, elle avait perdu ce qui avait fait la force du GATT, le monopole de la négociation commerciale.

L'intégration corporative

- 20 Le troisième débat, sur l'intégration, n'a jamais eu lieu : on s'est totalement mépris à son sujet. Certains, comme Monica Hirst par exemple, ont parlé d'intégration « compétitive »²⁸. D'autres, comme Robert Lawrence²⁹, d'intégration « en profondeur ». Dans les deux cas, c'était et cela reste une curieuse façon d'aborder le problème de l'intégration. Si l'intégration compétitive porte des traces évidentes de mercantilisme, les pays se regroupant pour mieux affronter la concurrence internationale et se placer en position de force sur les marchés internationaux, on peut se demander, comme n'ont pas manqué de le relever les européanistes, ce que peut être une intégration en profondeur sans coordination des politiques ni institutions communes. L'ALENA établissait des disciplines commerciales fortes, assorties de droits importants pour les entreprises, mettait en place un dialogue renforcé entre « *los tres amigos* », à commencer pour régler les problèmes dits d'intérêt commun, et établissait une zone de libre-échange comparable à bien des égards sur le plan commercial au marché commun européen. Mais c'est tout³⁰ ! Le débat aurait pu prendre un tour beaucoup plus intéressant si, plutôt que d'en rester à la vision spatiale de l'intégration, caractéristique du régionalisme d'intégration de la période précédente, on avait suivi John Dunning et Peter Robson³¹ et fait, comme ils le proposaient, la distinction entre intégration spatiale et intégration corporative.
- 21 L'intégration spatiale nous renvoie au modèle stato-centré, celui qu'ont suivi l'Europe, l'Amérique latine et l'Afrique et qui marqua la période précédente, alors que l'intégration corporative nous renvoie à un autre modèle, porté par les entreprises multinationales et leurs réseaux de filiales. Les deux modèles se croisent, à des degrés divers, et comme le montre l'expérience de l'Europe communautaire, celle-ci doit sa réussite autant, sinon davantage, à l'intensité de ses réseaux de production, commerciaux et financiers intra-européens, qu'à ses politiques communes. Le cas de l'Amérique du Nord est différent. Le capitalisme de filiales y est depuis longtemps bien implanté et les échanges intra-firmes ont toujours été, malgré les frontières, intenses. En éliminant à peu près complètement les obstacles à la circulation des produits et des capitaux sur les trois marchés et en donnant le maximum de protection aux investisseurs et à leurs investissements, l'ALENA a créé un espace économique unique qui a indubitablement stimulé les échanges et démultiplié les opportunités d'affaires, mais qui a surtout permis aux entreprises, notamment américaines, de rationaliser, restructurer et réorganiser leurs activités et, par là même, de pousser beaucoup plus loin une intégration corporative pourtant déjà fort avancée³². Les chiffres du commerce intra-régional vont témoigner de manière éloquent de cette réussite, et ce jusqu'aux années 2000.

La globalisation n'intègre pas, elle connecte

- 22 Comme pour les deux vagues précédentes, il est difficile de faire partir la troisième vague d'un moment précis. Plusieurs facteurs différents se croisent et l'influencent,

mais un large consensus existe parmi les scientifiques pour dire que la crise asiatique de 1998 et l'échec de la conférence ministérielle (OMC) de Seattle furent deux événements qui contribuèrent à l'amorce du mouvement en Asie de l'Est et du Sud-Est. Mais d'autres facteurs doivent également être pris en considération, notamment les jeux stratégiques dans cette région du monde comme le montrent Sophie Boisseau du Rocher et Françoise Nicolas dans leur article, les changements technologiques et leurs impacts sur les chaînes de valeur comme le montrent de leur côté Michèle Rioux et Ping Huang, ou encore le besoin d'institutions régionales. L'engouement actuel de l'Asie pour les accords régionaux n'est pas non plus sans rapport avec la montée en puissance de la Chine dans l'économie mondiale et le déplacement de son centre de gravité vers l'Asie. Cela dit, l'Asie n'est pas seule engagée dans le mouvement. Nous avons évoqué plus haut les deux partenariats, transpacifique et transatlantique respectivement, mais il y a aussi d'autres cadres de négociation, dont deux au moins doivent être soulignés : celui entre le Canada et l'Union européenne (l'Accord économique et commercial global) conclus et en cours de ratification, et celui toujours en cours de négociation sur les services. Les considérations stratégiques ne sont évidemment pas étrangères à tous ces accords, mais c'est moins de ce côté qu'il faut regarder, que du côté des changements technologiques et économiques majeurs que le monde connaît depuis plusieurs années. Faut-il rappeler que le commerce électronique n'existait pas quand l'ALENA fut signé, ou encore qu'à l'époque, la Chine et les dragons d'Asie, malgré tout leur attrait, n'étaient pas les acteurs majeurs de l'économie mondiale qu'ils sont devenus depuis. Les nouveaux accords vont évidemment beaucoup plus loin que l'ALENA et, à cet égard, si l'on voulait placer quelques-uns des principaux accords négociés ou en négociation sur un axe de complexité croissante, on aurait, dans l'ordre : (1) le PERG, (2) l'ALENA, (3) le PTP, (4) l'AECG, et (5) en pointe, le Partenariat transatlantique. Comme le soulignait récemment Pascal Lamy en entrevue³³, les négociations transatlantiques sont d'une autre facture que celles, plus classiques, qui se font par exemple en Asie autour de l'ASEAN, dans la mesure où il s'agit de s'entendre avant tout entre régulateurs sur des normes et standards, sur des procédures de certification, sur des réglementations et autres règles communes, similaires ou interopérables. La variété est là dans les accords, mais deux tendances se dessinent clairement : d'une part, on parle de plus en plus de régionalisme d'interconnexion, et d'autre part, la préférence institutionnelle va aux partenariats.

Un régionalisme d'interconnexion

- 23 L'ALENA a d'abord dû son succès, avons-nous dit, au fait qu'il a permis aux grandes entreprises de redéployer et de réorganiser librement leurs activités sur un vaste marché ouvert. Selon un schéma classique, les grandes firmes multinationales déployaient leurs activités à l'étranger, du moins jusqu'aux années 1970, essentiellement pour se rapprocher des marchés ou contrôler des ressources naturelles. Un vent nouveau souffle à partir de ces années. Une troisième raison vient s'ajouter aux deux précédentes : la recherche d'efficacité au travers de la réduction des coûts de production. Une partie de l'Asie en tirera avantage, en attirant les investissements et les filiales ateliers. L'ALENA permet de répondre à ce processus de délocalisation, mais en partie seulement dans la mesure où la concurrence de l'Asie, celle de la Chine en particulier, se fera sentir de plus en plus lourdement, d'abord sur le marché nord-américain lui-même au travers des importations toujours plus massives

de produits à bas coût, mais également en attirant investissements et filiales de production au détriment du Canada et du Mexique. Parallèlement, un schéma nouveau de production s'est mis en place en Asie autour des filiales, combinant sous-traitance et fournisseurs spécialisés et traversant les frontières pour constituer ce que la littérature appelle des chaînes de valeur. Enfin, grâce aux nouvelles technologies de l'information et des communications, le phénomène va non seulement s'étendre aux services, mais également transformer les modèles d'affaires, que ce soit au travers du commerce électronique ou au travers des chaînes de valeur. Outre le caractère de plus en plus transfrontalier des activités, ces nouveaux modèles nécessitent beaucoup moins d'investissement sur place, mais davantage de coordination des approvisionnements, ils mobilisent plutôt les petites entreprises, mais ne les poussent pas moins dans les bras de grands fournisseurs locaux. Bref, nous sommes ici en présence d'un cas de figure radicalement nouveau qui n'obéit ni à une logique d'intégration spatiale ni à une logique d'intégration corporative, mais d'intégration en réseaux³⁴.

- 24 Ce modèle que nous avons qualifié d'interconnexion³⁵ est particulièrement caractéristique des accords de troisième génération. Ils ont en commun : premièrement, d'inclure des dispositions adaptées à ces schémas, par exemple sur le commerce électronique, les petites entreprises, la facilité des échanges, des règles d'origine plus souples et plus cohérentes, les télécommunications, etc. ; et deuxièmement, de mettre le point focal sur les règles, qu'il s'agisse des normes et standards techniques, de certification de qualité ou de reconnaissance de compétences, ou encore de réglementation et de régulation des activités, etc. On relèvera, par ailleurs, que de tels accords ne peuvent, pour être efficaces, que plurilatéraux. Les nouvelles dispositions ne viennent pas non plus simplement se superposer à celles déjà existantes : elles les poussent vers le haut, l'accès aux marchés et la protection des droits économiques devant être le plus large possible, tout comme elles poussent les négociateurs à introduire plus de cohérence entre les accords déjà existants, notamment en ce qui concerne les règles d'origine. Dernier point : aux principes de réciprocité et de protection des droits des entreprises, on vient en ajouter un troisième, celui de reconnaissance. Le normatif ne s'échange pas, pas plus qu'il ne possède des droits ; il demande de définir, de rapprocher et de reconnaître une norme commune, une norme de convergence ou, plus modestement, les normes de chacun. Pour dire les choses autrement, il ne s'agit pas seulement de faciliter le commerce transfrontière, de le rendre le plus fluide possible ; il s'agit également de mettre à niveau des systèmes réglementaires, souvent fort différents et de les rendre interopérables. À l'image de ces systèmes de communications téléphoniques, tous aussi complexes et différents les uns que les autres, mais malgré tout interopérables. D'où cette très grande méfiance envers ces négociations et les très vives réactions qu'elles soulèvent. Jean-Baptiste Velut y revient dans ce numéro de la revue.

Les partenariats

- 25 Les partenariats constituent un troisième modèle institutionnel de régionalisme, à côté des modèles communautaire et contractuel. À chaque régionalisme son modèle institutionnel ! Pour les juristes, le partenariat est une « notion fuyante et mouvante »³⁶. Utilisé seul ou accompagné, c'est un concept sans « consistance juridique apparente », qui exprime avant tout, selon les mots de Cécile Rapoport, « une volonté d'établir ou de renforcer une relation étroite pouvant se décliner en une diversité

d'actions et tendant à la réalisation d'un même objectif : le renforcement de la relation. »³⁷ Ce sont des arrangements particuliers entre deux ou plusieurs pays partageant des intérêts communs et désireux d'établir entre eux des relations à la fois privilégiées et permanentes³⁸. Les partenariats économiques et commerciaux sont les plus nombreux. On peut les diviser en deux grandes catégories : les partenariats de développement et les partenariats d'interconnexion. Les premiers ont d'abord été mis en place pour encadrer les relations particulières entre pays développés et pays en développement, mais depuis le début du millénaire, on voit proliférer un autre type de partenariat de développement, entre pays en développement et pays émergents. Nous y reviendrons plus loin à propos de l'Afrique.

- 26 La seconde catégorie, qu'à défaut de mieux nous avons choisi de qualifier d'interconnexion, est d'abord apparue en Asie de l'Est et du Sud-Est. Beaucoup de flou terminologique les entoure. Ainsi la Banque asiatique de développement les qualifie tout simplement d'accords de libre-échange, et ce alors même que c'est le plus souvent loin d'être le cas. On remarquera toutefois que leur contenu tend à s'élargir de plus en plus, les disciplines à être rehaussées et la coopération à être plus étroite. Ces tendances participent évidemment de l'intensification croissante des échanges dans cette région du monde, mais il faut y voir aussi l'expression d'une volonté politique nouvelle d'avoir des accords qui soient davantage plurilatéraux et plus cohérents entre eux. L'autre aspect important, c'est le lien qui est étroitement établi entre commerce et coopération. C'est cet aspect qui a fait défaut aux accords de deuxième génération de type ALENA. Ceux-ci prévoient bien certains mécanismes, des groupes de travail par exemple, mais ces accords ne sont pas évolutifs et l'intérêt pour ces groupes de travail n'a jamais vraiment été au rendez-vous. D'un autre côté, si des forums et autres « dialogues renforcés » ont pu être mis en place, les résultats ont toujours été très maigres, toujours bien en deçà des attentes initiales, et les bilans fort critiques. L'interconnexion, les problèmes d'interopérabilité réglementaire et les modalités particulières que soulève la négociation réglementaire ont fait le reste. Outre le fait qu'ils sont davantage portés aux compromis que les traditionnels accords de libre-échange, on notera que les nouveaux partenariats commerciaux, les mégas comme les petits, ont ceci en commun d'incorporer des chapitres spécifiques sur la coopération réglementaire, de prévoir des mécanismes spécifiques de négociation pour les réglementations et certifications, d'être ouverts à l'accession d'autres pays de même qu'à l'adjonction de nouvelles dispositions ou la mise à jour de celles existantes.

Tableau 1. PTP : accords de libre-échange existants, selon la date d'entrée en vigueur

	Canada	Chili	ÉUA	Mexique	Pérou	Brunei	Japon	Malaisie	Sing.	Vietnam	Aust.	N.-Zél.
Canada	v	1997	1989/94	1994	2009							
Chili	1997	v	2004	1999	2009	2006	2007	2012	2006	2014	2009	2006
États-Unis	1989/94	2004	v	1994	2009				2004		2005	
Mexique	1994	1999	1994	v	2009		2005					
Pérou	2009	2009	2009	2012	v		2012					
Brunei		2006				v	2008	1992	1992	1995	2010	2010
Japon		2007		2005	2012	2008	v	2006	2002	2008	2015	
Malaisie		2012				1992	2006	v	1992	1995	2010	2010
Singapour		2006	2004			1992	2002	1992	v	1995	2010	2001
Vietnam		2014				1995	2008	1995	1995	v	2010	2010
Australie		2009	2005			2010	2015	2010	2010	2010	v	1983
N.-Zélande		2006				2010		2010	2001	2010	1983	v

Source: U.S. International Trade Commission, Trans-Pacific Partnership Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors, Washington, 2016, p. 65.

Entre intégration et interconnexion : les régions

- 27 Beaucoup de chemin, on le voit, a été parcouru en matière de régionalisme. Mais n'oublions pas non plus que presque sept décennies se sont écoulées depuis la signature du GATT en 1947. Il n'y a donc rien d'anormal à ce que, sur une si longue période de temps, le régionalisme ait évolué et, disons-le, profondément changé. À l'image du monde ! Mais ce qui est frappant aussi, c'est que les trois modèles économiques que nous avons identifiés – d'intégration spatiale, d'intégration corporative et d'interconnexion – coexistent, se croisent, s'enchevêtrent, se superposent. Il en va de même des modèles institutionnels. On retrouve un peu de tout : des communautés économiques, des accords d'association économique, des accords de libre-échange, des partenariats économiques et commerciaux globaux, etc. La palette est large, et, sans prétendre à l'exhaustivité, tout cela mérite que l'on s'arrête un peu pour faire le point, voir ce qui se passe exactement en Amérique latine, en Asie et en Afrique et nous demander si, finalement et quoi qu'on ait pu dire dans les pages précédentes, les régions n'auraient pas plus d'importance qu'on serait à première vue enclin à le penser.

L'Amérique latine : le laboratoire du régionalisme

- 28 Depuis les indépendances et les cris de ralliement de Bolivar, l'appel à l'unité sinon politique du moins culturelle et économique font partie intégrante de la politique étrangère latino-américaine. Les sommets et les projets se sont ainsi succédés³⁹. L'Amérique latine fut et est toujours un véritable laboratoire institutionnel pour les projets d'intégration et de coopération, avec son lot de réussites, mais le plus souvent de demi-succès et parfois d'échecs cuisants. Pourtant ce n'est pas faute d'avoir essayé.

Dès l'après-guerre, autant par nécessité que menés par des élans nationalistes et une volonté de rompre avec une forte vulnérabilité aux chocs externes, de nombreux pays latino-américains ont tourné le dos au GATT et au modèle de croissance libéral, au profit d'un modèle d'État activiste et protectionniste. La stratégie de l'industrialisation par la substitution aux importations (ISI) était née et s'étendra à la plupart des pays de la région. Sur le plan commercial, dans la continuité des travaux de la CEPAL sur la détérioration des termes de l'échange (Loi Prebisch-Singer), il s'agissait de rompre les liens commerciaux Nord-Sud au profit d'un commerce Sud-Sud et un partage de la production et de pallier ainsi l'étrécissement relative du marché national par l'amalgamation à un marché communautaire protégé par un tarif extérieur commun. Plusieurs initiatives d'intégration régionale furent dès lors lancées, notamment auprès des plus petites économies de la région. Mentionnons notamment le Marché commun centre américain (MCCA) mis sur pied en 1960, suivi par le Pacte andin (aujourd'hui la Communauté andine des nations, CAN) en 1966, puis par la Communauté caribéenne (CARICOM) en 1973. Si ces organisations subsistent encore, il reste que leur forme originale a été largement modifiée, confrontées quelles furent avec les rivalités politiques, le partage des coûts et des bénéfices et l'échec avéré du modèle ISI dans les années 1980, pour faire place à une seconde vague de régionalisme, dit ouvert, par opposition au caractère défensif de l'ancien modèle.

- 29 L'ALENA est l'exemple même de cette seconde vague. Il ne s'agit pas ici de refaire le bilan de l'accord nord-américain. C'est une réussite sur le plan du climat d'affaires, du volume engendré de commerce et d'investissements, de la création d'emplois et de la consolidation de certaines filières, comme l'automobile, les services et l'électronique, mais beaucoup moins sur le plan des gains de productivité et de l'autonomie technologique (notamment pour le Canada et le Mexique)⁴⁰. Limitons-nous à rappeler trois choses à son sujet : d'abord le caractère novateur de l'accord, du moins à l'époque, en ce qui a trait à l'investissement, la propriété intellectuelle, les marchés publics, les accords parallèles sur l'environnement et le travail, etc. ; ensuite, il s'agissait pour les trois pays de redynamiser leur économie par des gains de productivité issus de coûts de production moindres dans un contexte de concurrence globale ; et, enfin, on attendait de l'accord qu'il favorise au Mexique la croissance, la stabilité politique et le retour à la démocratie, et ce dans un contexte économique difficile marqué par la crise de la dette et l'ajustement structurel. Fort de ses succès économiques, l'ALENA servit d'exemple pour une nouvelle gouvernance Nord-Sud, associant commerce, prospérité partagée et démocratisation, selon un modèle contractuel libéral lockéen. Si son objectif premier était évidemment d'ouvrir les marchés, il s'agissait aussi de donner aux agents économiques la plus grande autonomie possible et de les protéger contre « l'arbitraire étatique ». On est très loin des modèles très institutionnalisés de type communautaire comme ceux que l'on retrouvait en Europe et en Amérique latine, mais aussi du modèle économique ISI avec son partage de la production et ses accords de complémentarité, ses contrôles de l'investissement étranger, ses subventions pour soutenir le capitalisme local ou encore sa protection tarifaire. En Amérique du Nord, rien de cela n'existe, c'est le marché qui décide. La même perspective prévaudra lorsque le président Clinton proposa aux chefs d'État et de gouvernement en décembre 1994, la mise en place d'une zone de libre-échange (ZLEA) sur l'ensemble de l'hémisphère occidental.
- 30 Le 4^e Sommet des Amériques à Mar del Plata de novembre 2005 devait confirmer l'échec du projet. Les raisons en sont nombreuses, mais parmi les plus importantes on note le

faible *leadership* américain, voire leur désintérêt relatif depuis le 11 septembre 2001 et la forte résistance de certains partenaires latino-américains clefs, le Brésil et le Venezuela occupant la tête de liste. Le Brésil et le Venezuela se feront ainsi les champions de modèles alternatifs. S'inspirant du modèle européen, le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay créeront, en 1991, le Marché commun du sud (MERCOSUR). Le niveau d'institutionnalisation n'atteindra jamais les plans initiaux, l'inter-gouvernementalisme, voire le présidentialisme dominant les échanges et faisant en sorte que le MERCOSUR connaîtra des hauts et des bas fluctuant au gré des crises économiques et politiques. Les plus pessimistes prévoyaient même la fin de l'aventure avec la réimposition de tarifs douaniers, notamment par l'Argentine, l'adhésion du Venezuela en 2012⁴¹ et un relativement faible volume de commerce intra-régional (voir le tableau 1). Le Venezuela se fit quant à lui le champion de l'Alternative bolivarienne pour les peuples de notre Amérique (ALBA), une ligue anticapitaliste plutôt qu'un réel projet d'intégration économique. Cependant, un grand nombre de pays latino-américains imitèrent le Chili, adhérant comme celui-ci au modèle de l'ALENA⁴² et ratifiant des accords bilatéraux avec le Canada, le Mexique et les États-Unis. La perspective d'une intégration hémisphérique fit alors place à une course au bilatéralisme compétitif, chacun voulant soit devancer ses concurrents en étant le premier à ratifier un accord avec tel ou tel partenaire pour profiter de l'avantage préférentiel, mais sans toujours tenir compte des volumes réels de commerce : le positionnement stratégique dominant souvent les débats, chacun s'autoproclamant « *global trader* », avec pour résultat une libéralisation commerciale tous azimuts où l'accès au marché des États-Unis et l'investissement américain faisaient l'objet de toutes les convoitises. Pour plusieurs pays, la situation est devenue aujourd'hui d'autant plus difficile que l'intérêt des États-Unis pour la région a considérablement diminué (l'observation vaut également pour le Canada et le Mexique) et que c'est maintenant vers l'Asie que regardent les firmes américaines. Plusieurs pays se sentent ainsi délaissés pour ne pas dire orphelins des États-Unis. C'est le cas des pays andins, mais aussi du Mexique, lesquels se tournent de plus en plus vers l'Asie-Pacifique pour assurer leur développement économique à plus long terme, quitte au passage à accepter de recréer un modèle centre-périphérie dans lequel s'échangeraient des produits de base contre des investissements et des importations de produits manufacturiers aux prix imbattables⁴³.

L'Amérique latine : régionalisme sans régionalisation

- 31 Multiples projets d'intégration, mais résultats économiques décevants, l'ALENA faisant ainsi figure de grande exception. Mais là encore, avec l'échec de la ZLEA, on se doit de se demander si l'ALENA était réellement un modèle approprié pour l'Amérique latine. Si les causes de ce bilan mitigé sont multiples, en Amérique latine les accords d'intégration semblent invariablement buter sur trois écueils quasi incontournables. En premier lieu, des barrières géographiques importantes. Pensons seulement à l'Amazonie, aux Andes, aux îles caribéennes et à l'isthme centre-américain qui divisent, isolent et cloisonnent les régions et les pays. Ces obstacles naturels ne seraient pas tellement importants, si ce n'était de la faiblesse relative des infrastructures terrestres et des voies de communications régionales, avec pour résultat que souvent, dans le grand bassin amazonien et en particulier dans certaines zones de l'Amérique centrale, l'arrière-pays fait figure de fronts pionniers plutôt que de liens organiques entre des

pays pourtant voisins. La circulation des biens et des personnes est souvent plus aisée par la voie des mers que par les voies terrestres ou fluviales.

- 32 En second lieu, les projets régionaux sont confrontés aux rivalités nationales et à l'absence de leaders régionaux reconnus, qui, au-delà des discours d'unité, minent souvent l'action collective⁴⁴. Le Brésil, par sa population de plus de 200 millions d'habitants, son immense territoire et son activisme international (il est membre du BRICS⁴⁵ et représentant autoproclamé des pays en développement dans les négociations commerciales multilatérales) et régional (il joue souvent le rôle de médiateur), exerce un ascendant indéniable sur les autres pays, mais ses propres ambitions ont surtout pour effet d'alimenter la méfiance à son endroit, notamment de la part de l'Argentine, son principal partenaire au sein du MERCOSUR. Buenos Aires, par exemple, a refusé de soutenir la démarche brésilienne en vue d'un siège permanent au Conseil de Sécurité. Le Brésil est tout de même à la tête de l'Union des nations sud-américaines (UNASUR), un forum politique exclusivement sud-américain fondé en 2008 et dont la finalité est d'établir un dialogue entre les divers blocs subrégionaux, notamment entre le MERCOSUR, l'ALBA et l'Alliance du Pacifique⁴⁶. Toutefois, l'influence du Brésil ne fait pas l'unanimité au sein de l'UNASUR. Qui plus est, il n'a peut-être pas la profondeur économique pour assumer un rôle de locomotive régionale⁴⁷, comme l'illustrent encore une fois les difficultés actuelles du pays. L'autre candidat potentiel au leadership régional, le Mexique, a quant à lui toujours préféré ne pas donner une portée stratégique à sa politique étrangère : s'il promeut la démocratie et la résolution pacifique des conflits, dans les faits, au-delà de ses frontières, les affaires politiques ne l'intéressent guère. Sa politique étrangère se confond habituellement avec sa politique commerciale qui elle-même est largement tributaire de ses relations politiques et économiques avec les États-Unis⁴⁸. Dans les années 1990, le pessimisme mexicain vis-à-vis des États-Unis qui avait nourri la fièvre révolutionnaire et favorisé l'établissement d'un État nationaliste-interventionniste, a fait place à une vision positive de sa relation avec Washington, notamment en faisant de l'ALENA le socle de la sécurité économique du pays. Depuis, le Mexique a multiplié les accords de commerce, avec le double objectif de développer de nouvelles occasions d'affaires et de diminuer un tant soit peu sa forte dépendance envers son puissant voisin du nord⁴⁹. Cela se traduit au niveau de sa politique étrangère en une volonté renouvelée (ou en rupture avec son indifférence traditionnelle) de participer aux affaires latino-américaines comme en témoigne son adhésion à l'Alliance du Pacifique depuis sa création en 2011.
- 33 Enfin, entre un leadership brésilien auto-proclamé et un Mexique timoré et trop identifié aux États-Unis, l'Amérique latine a vu surgir, nous l'avons déjà souligné, durant les années 2000 un troisième champion, le Venezuela, qui, en la personne du président Hugo Chavez (1999-2013), va instrumentaliser la rente pétrolière du pays pour alimenter une vaste coalition d'extrême gauche à la rhétorique anticapitaliste. Aujourd'hui l'Alternative bolivarienne semble avoir fait long feu : avec la baisse dramatique des cours pétroliers, les finances vénézuéliennes sont désormais exsangues. Ajoutons que le président Nicolás Maduro, chaque jour toujours plus contesté, n'a absolument pas le charisme ni le prestige de son prédécesseur pour affronter une fronde des forces de droite qui espèrent son remplacement par un dirigeant centriste et pragmatique comme cela est en train de produire ailleurs dans d'autres pays de la région.

- 34 Force est de constater qu'historiquement, le leadership régional en Amérique latine a été assuré par des puissances étrangères : d'abord, au 19^e siècle par la Grande-Bretagne et ensuite par les États-Unis à partir des années 1920. Aujourd'hui, la prééminence des États-Unis est à son tour contestée. On se doit de constater l'émergence de la Chine et ses effets structurants (certains diront plutôt dé-structurants), cette dernière devenant rapidement le premier ou le second partenaire économique de la plupart des pays latino-américains, mais aussi des pays de l'ALENA⁵⁰.
- 35 Enfin, le troisième écueil à l'intégration économique – et c'est sans doute le principal – découle de la faiblesse du commerce régional qui atteint, en proportion du commerce total, l'un des taux les plus bas à l'échelle internationale (voir le tableau 2). Ici, deux éléments méritent d'être notés. D'une part, la faiblesse du commerce continental (et cela se vérifie également dans le cadre des accords de commerce intra-régionaux) fait en sorte que les stimuli à l'intégration, pourtant prévus par les modèles gravitationnels et fonctionnalistes, demeurent fragiles, diminuant d'autant l'intérêt des États de la région à investir et à redoubler d'efforts pour développer des accords commerciaux. La solidarité et les liens régionaux se desserrent au risque de se rompre parfois. Les chiffres parlent d'eux-mêmes et ils sont décevants : entre 1995 et 2014, pour la plupart des accords, le volume des exportations intra-régionales a régressé en pourcentage des livraisons totales, de 19,1 à 13 % dans le cas du MERCOSUR, de 25 à 18,4 % pour l'UNASUR, de 8,5 à 7,5 % dans celui de la CAN et enfin de 17,9 à 15 % pour celui de l'ALADI (voir tableau 3). On en vient à peu de chose près à la même conclusion pour les importations intra-régionales. Le contraste avec le commerce intra ALENA est particulièrement frappant : bien qu'également en baisse depuis ses sommets atteints lors de la première moitié des années 2000, les exportations et les importations intra-régionales représentant respectivement la moitié et le tiers des exportations et des importations totales des trois partenaires (voir le tableau 3). Certes, le recentrage de l'économie mondiale vers l'Asie explique en partie ce déclin relatif du commerce régional au profit du commerce global, mais il y a plus : au cours des décennies, l'Amérique latine n'a pas pu ou su développer une industrie manufacturière compétitive à l'échelle internationale. Le géant brésilien en est un exemple navrant : s'il a hérité de sa stratégie ISI d'une base manufacturière, cette dernière est pour l'essentiel peu innovante et tournée vers le marché interne tandis que les quelques grandes firmes brésiliennes qui sont de classe mondiale opèrent généralement dans les domaines de l'extraction et de l'agro-industrie. Les firmes à forte intensité technologique, comme Embraer dans la construction aéronautique, sont l'exception et c'est sans doute pourquoi les gains de productivité au Brésil contribuent moins à la croissance comparativement aux autres principaux pays émergents⁵¹.
- 36 D'autre part, la complémentarité des économies latino-américaines est incertaine. La plupart des pays sont des fournisseurs internationaux soit de produits de base soit de biens manufacturiers à bas coûts, à l'image de l'industrie de la réexportation, soit encore, les deux. La Banque interaméricaine de développement (BID) parle à juste titre d'un continent à deux vitesses, aucune des deux nécessitant un degré de développement technologique très élevé. Un premier groupe serait constitué de pays – le Brésil, le Chili ou encore le Pérou par exemple – dont la croissance a été arrimée à la demande des produits de base. Leur croissance fut phénoménale, entraînée qu'elle fut jusqu'à la crise de 2008 par la demande asiatique et la hausse débridée des cours des matières premières, mais le réveil est maintenant brutal. Le second groupe est

constitué de pays relativement moins bien dotés en ressources naturelles – on pense ici au Mexique, au Costa Rica ou encore au Guatemala – dont l'économie s'est transformée en plate-forme d'assemblage manufacturière pour les entreprises mondiales. Un temps, ces pays ont pu profiter des accords de libre-échange, au premier chef avec les États-Unis, mais aujourd'hui, ils doivent rivaliser avec la Chine, voire avec l'usine Asie dans son ensemble, que ce soit au niveau de l'attractivité de l'investissement étranger, des coûts de production ou encore des débouchés internationaux⁵².

Tableau 2. Part du commerce intra-régional
En % des exportations et importations totales, années choisies

	1995	2000	2005	2010	2014
UNION EUROPÉENNE	15	27	28	28	28
<i>Exportations intra</i>	63,1	68,0	68,0	65,4	63,3
<i>Importations intra</i>	63,8	64,5	65,3	62,5	63,6
ALENA					
<i>Exportations intra</i>	46,1	55,5	55,9	48,7	50,2
<i>Importations intra</i>	37,7	39,7	34,6	33,5	34,8
MERCOSUR					
<i>Exportations intra</i>	20,5	21,0	13,7	15,7	13,9
<i>Importations intra</i>	18,1	20,3	19,7	16,7	13,0
ASEAN					
<i>Exportations intra</i>	25,5	22,8	25,1	25,2	25,5
<i>Importations intra</i>	18,9	22,7	25,0	24,2	22,5

Source : OMC

Tableau 3. Commerce de marchandises
dans le cadre de certains accords commerciaux régionaux
En % du commerce total, années choisies.

	1995	2000	2005	2010	2014
ALÉNA (ACCORD DE LIBRE ÉCHANGE NORD AMÉRICAIN)					
<i>Exportations</i>	46,0	55,7	55,7	48,7	50,2
<i>Importations</i>	37,7	39,7	34,6	33,5	34,8
CARICOM (COMMUNAUTÉ DES CARAÏBES)					
<i>Exportations</i>	14,5	15,4	13,5	14,1	14,5
<i>Importations</i>	8,5	9,0	11,6	10,4	10,6
ALADI (ASSOCIATION LATINO-AMÉRICAINNE D'INTÉGRATION)					
<i>Exportations</i>	17,9	14,2	14,7	16,9	15,0
<i>Importations</i>	17,4	14,4	18,0	17,8	15,4
MCAC (MARCHÉ COMMUN D'AMÉRIQUE CENTRALE)					
<i>Exportations</i>	15,6	16,0	17,1	18,4	17,7
<i>Importations</i>	12,2	13,3	12,4	13,8	14,1
CAN (COMMUNAUTÉ ANDINE)					
<i>Exportations</i>	8,5	7,8	9,0	7,9	7,5
<i>Importations</i>	6,6	8,9	11,5	8,9	8,0
MERCOSUR (MARCHÉ COMMUN DU SUD)					
<i>Exportations</i>	19,1	17,9	11,5	14,9	13,0
<i>Importations</i>	17,7	20,1	19,2	17,4	14,0
UNASUR (UNION DES NATIONS DE L'AMÉRIQUE DU SUD)					
<i>Exportations</i>	25,0	23,1	18,5	19,9	18,4
<i>Importations</i>	22,7	26,2	27,8	23,0	19,5

Source : UNCTADStat

37 La conjoncture actuelle favorise les accords transrégionaux, dans la mesure où le caractère extraverti des économies latino-américaines pourrait leur permettre de tirer plus facilement profit d'une intégration en symbiose avec l'économie mondiale⁵³. C'est toujours possible, mais il reste encore un bon bout de chemin à faire comme en témoignent les négociations entre le MERCOSUR et l'UE, lancées en grande pompe en 1999, qui piétinent toujours⁵⁴. Le PTP, auquel le Mexique, le Chili, le Pérou, le Canada et les États-Unis sont partis du côté des Amériques, ouvre de meilleures perspectives dans la mesure où l'accord, une fois mis en œuvre, permettra à la fois d'élargir le commerce avec l'Asie et de bonifier les règles de commerce avec les États-Unis. Même si le processus de ratification du PTP sera une course de longue haleine, il n'en demeure pas moins qu'il mettra un peu d'ordre dans le fameux bol de spaghettis des accords commerciaux intra-américains. Cela dit, ce sont les États-Unis qui dictent la cadence. Les trois pays latino-américains – mais aussi le Canada dans une certaine mesure – ont eu peu à dire sur l'élaboration des normes, l'interconnexion et la création des chaînes de valeurs, pour se trouver finalement à la remorque des États-Unis.

L'Asie : un régionalisme pour l'usine du monde

38 Il est tout à fait raisonnable de placer l'Asie au cœur d'une redéfinition du régionalisme, mais un problème sémantique se pose aujourd'hui quant à la nature même du régionalisme à l'ère de la mondialisation. Il n'y a pas un régionalisme, mais une multitude de processus de régionalisation à l'œuvre dans un espace mondial qui a fait éclater les régions, lesquelles apparaissent à la fois comme des zones très « poreuses » aux forces et à l'influence de la mondialisation⁵⁵ et ouvertes aux autres régions et pays comme si la proximité géographique et identitaire avait moins de prise sur les préférences des États que les chaînes de production, les flux de capitaux, d'investissement et d'échanges et les technologies de l'information dont la rentabilité n'est plus liée au degré d'éloignement tant pour les coûts (transport, communication) que pour les opportunités (faibles salaires)⁵⁶, mais à une gestion optimale des ressources en réseaux. Si la distance s'estompe, les régions risquent de se dérober sous l'effet du capitalisme global. Par le fait même, l'analyse des processus de régionalisation pourrait bien s'évanouir dans les brumes de la mondialisation et pourtant, l'expérience asiatique – qui n'a toujours pas d'objectifs politiques précis ; et s'en donner serait pour l'Asie orientale une tâche quasiment impossible⁵⁷ – est le reflet écarlate de ces processus de régionalisation toujours à l'œuvre. La construction régionale ne cesse de progresser : il ne s'agit pas de la mise en place d'une structure rigide à l'européenne, ni d'un accord contractuel à l'intérieur d'une zone de libre-échange, mais d'une configuration voire d'une disposition aux frontières régionales imprécises, et même incertaines parce que soumises aux impératifs d'une division régionale du travail fort compétitive, constamment en redéfinition et en mesure d'absorber les évolutions technologiques qui peuvent, littéralement, du jour au lendemain embrouiller puis redéfinir les avantages comparatifs d'un pays. L'Asie se rapproche d'une nébuleuse ou d'une formation à l'aspect diffus, réagissant à de constantes perturbations internes et externes. À l'intérieur de cette formation, le pouvoir demeure difficile à cerner, comme nous le verrons ci-dessous, où les rivalités se rehaussent de schèmes de coopération et d'accords de toutes sortes. À cet égard, il faut éviter pour le cas asiatique le déterminisme trop souvent associé au régionalisme dans la mesure où l'Asie ne serait qu'une formation régionale en retard sur l'Europe en ce qui a trait à la mise en commun

des souverainetés et sur l'ALENA en ce qui a trait à la contractualisation des rapports commerciaux. L'Asie reconnaît l'UE comme un cas d'exception, voire comme un anachronisme dans la réalité instable de la mondialisation où les structures pour résoudre les enjeux d'hier ne sont plus très utiles pour résoudre ceux d'aujourd'hui, comme l'indique la crise des migrants ou la faillite de la Grèce ou de l'Espagne.

- 39 Les processus de régionalisation ont des prolongements externes et internes, le plus souvent *ad hoc*, quelquefois sous l'autorité des États ou soumis aux impératifs stratégiques des grandes puissances, mais toujours influencés par les forces économiques de la mondialisation, une mondialisation soumise à des règles qui ne sont toujours pas globales ou qui ne font encore que très rarement consensus. Les études sur le transrégionalisme et l'interrégionalisme ont bien analysé les prolongements externes de l'Asie, il n'est pas nécessaire d'y revenir⁵⁸, mais il faut retenir deux choses. Ce sont, premièrement, des extensions du « régionalisme ouvert » à l'œuvre, premièrement depuis les années 1950 sous l'influence du Japon en tant que modèle et plus particulièrement depuis les années 1960 et 1970 avec la fin des courtes expériences d'industrialisation par la substitution aux importations, pour insérer profondément l'Asie dans l'économie mondiale avec des politiques de développement et de croissance axées sur les exportations et l'ouverture aux investissements directs étrangers. Deuxièmement, aujourd'hui, ils établissent des points d'ancrage dans les autres régions du monde, ces points d'ancrage étant des alliances stratégiques et diplomatiques, des accords, des traités ou des partenariats, voire des dialogues pour établir des appuis aux processus de régionalisation par le truchement de liens transrégionaux qui protègent, à la fois, le « régionalisme ouvert » des velléités protectionnistes (lesquelles ne cessent de prendre des formes nouvelles et complexes) et l'Asie, des forces déstabilisantes de la mondialisation comme l'avait vécu la région lors de la crise financière asiatique de 1997-98 sachant fort bien que l'Initiative de Chiang Mai, entre autres, n'est pas un rempart absolu contre les aléas de la mondialisation.

Un régionalisme polymorphe

- 40 Il y a dans le processus de régionalisation asiatique, pour ce qui de ses prolongements internes, deux éléments centraux dont la force ne doit pas être sous-estimée. Premièrement, une volonté d'harmonisation des lois nationales ; si les aspects techniques (standards et régulations) et commerciaux dominant, cette harmonisation commence à affecter les normes environnementales, sanitaires, le travail et la sécurité sociale. Cette volonté est inégale d'un pays à l'autre : à un extrême, il y a la Chine qui y voit un processus qui va à l'encontre des fondements officiellement anti-interventionnistes de sa politique étrangère ; à l'autre extrémité nous retrouvons le Japon lequel appose une défense de plus en plus vigoureuse de la démocratie à sa promotion d'une harmonisation et d'une uniformisation des règles et des standards nationaux, qui pousseraient vers le haut, le niveau de développement des pays asiatiques. Au centre, littéralement, se trouve l'ASEAN. Avec ses 610 millions d'habitants, un PIB per capita en forte progression depuis 2000 dépassant aujourd'hui 15 000 dollars américains et une intégration réussie aux chaînes de valeur mondiales, l'ASEAN voudrait bien se croire le cœur à la fois économique et identitaire du processus de régionalisation asiatique, mais elle est en fait qu'un des nombreux vecteurs stratégiques d'intégration. Cependant, son projet de communauté de l'ASEAN avec ses trois piliers (politico-sécuritaire, économique et socioculturel) s'appuie sur une identité

régionale qui ne peut voir le jour (ou qui ne peut dépasser sa définition étroite fondée l'interdépendance économique) sans l'approfondir dans toute sa complexité et, à cet égard, ses « devis communautaires » exigent une forte dose d'harmonisation des lois nationales tout en favorisant l'émergence de « normes et valeurs partagées ». Les Accords de Bali III cherchent à enchâsser tout cela dans le respect de la règle de droit et l'Association pourrait bien faire des progrès fort intéressants si elle arrive à donner un effet contraignant à sa panoplie d'accords de toute sorte⁵⁹.

- 41 Par contre les obstacles sont nombreux et viennent de l'intérieur de l'ASEAN et de l'Asie avec la Chine, entre autres, qui sous le leadership de Hu Jintao avait souscrit, dans ses assises sur le développement pacifique, à la règle de droit alors que Xi Jinping s'en éloigne à la vitesse d'une comète préférant à l'interne la discipline du parti et un anti-occidentalisme bien ciblé sur les droits de l'homme et la démocratie et à l'externe une « révision à la carte du statu quo » en commençant par une remise en question du régime maritime dans la mer de Chine méridionale⁶⁰. Le Japon voudrait bien en profiter pour rallier les pays asiatiques dans son affrontement territorial avec la Chine et face à son unilatéralisme grandissant, mais Beijing n'aura pas le choix de ne pas trop s'éloigner de la règle de droit si elle veut la réussite de ses projets régionaux comme le PERG dont les négociations devraient se terminer à l'automne 2016, la Banque asiatique d'investissement pour les infrastructures (BAII), et, enfin, pour ne pas délégitimer sa direction (difficilement acquise) du Bureau de recherche macroéconomique de l'ASEAN (AMRO) qui a acquis le statut d'organisation internationale en février 2016 et qui est au cœur de la surveillance des régimes financiers et monétaires asiatiques.
- 42 La question de l'harmonisation est d'autant plus complexe qu'elle doit tenir compte des prolongements transrégionaux de l'expérience asiatique et des forces à l'œuvre au sein par exemple du PTP pour y imposer un ensemble de règles américaines et internationales⁶¹. Le combat est commencé, mais ils sont nombreux les pays asiatiques dans le PTP et ils sont, à la fois, des rivaux et des partenaires des États-Unis et, à la fois, des rivaux et des partenaires de la Chine. Le Vietnam l'a bien compris, aujourd'hui le nouvel allié des États-Unis en Asie. Mais pour y arriver, la politique étrangère du Vietnam a dû reconnaître au tournant du millénaire l'importance « d'engager » les États-Unis dans un « rapport stratégique de coopération et de rivalité », mettant fin à la position traditionnelle d'Hanoi d'en faire un « adversaire stratégique » à l'indépendance du Vietnam, celle-ci étant liée dorénavant à la présence du pays dans les réseaux mondiaux, un « gage de puissance ». L'adoption de certaines règles de l'ordre international ne signifie en rien l'adoption de toutes les règles : dans toutes les relations interétatiques il y a une certaine lutte, affirmait un document du Parti communiste vietnamien : certaines vont dominer, d'autres sont possiblement menaçantes à la prospérité nationale⁶².
- 43 Il ne faut plus parler du bol de nouilles ou du plat de spaghettis ; ce bol ou ce plat, peu importe son nom, est à jamais dans l'ADN des processus de régionalisation, de transrégionalisation et de mondialisation, avec tous les obstacles à la compétitivité qu'il impose aux agents économiques. Il ne faudrait rien de moins qu'un État mondial pour l'éliminer... Qu'est-ce que les États en font aujourd'hui de ce plat ? Au-delà des récriminations habituelles, les États se préoccupent beaucoup plus d'influencer et, pour certaines grandes puissances d'en contrôler le processus d'atténuation des effets les plus néfastes dans le cadre d'un colossal ouvrage régional et transrégional de régulation et/ou de dérégulation et de redéfinition juridique et légale, des codes de loi,

de la réglementation, des règles et des standards les moins performants. Ce processus d'atténuation global des effets néfastes des règles les moins performantes se poursuit à l'intérieur des régions (et à cet égard l'Asie s'y trouve directement impliquée) et entre les régions comme en fait foi les nombreux partenariats économiques – plusieurs sont des accords de haut niveau – en négociations entre l'Asie, les Amériques et l'Europe, mais dans tous les cas cela dépasse les régions parce qu'une cohérence globale minimaliste doit quelque part en émerger, sinon on demeure entièrement dans notre bol de nouilles, d'où l'urgence de compléter les négociations et de ratifier les accords déjà signés comme le PTP, le PERG et bien d'autres, mais les réticences européennes face l'Accord économique commercial global signé avec le Canada porte justement sur l'atténuation un peu trop forte des effets anti-compétitifs du plat de spaghettis, donc des intérêts acquis européens qui sont bien souvent des préférences collectives qui apparaissent incompatibles d'une société à l'autre⁶³.

- 44 Bien sûr, pour l'Asie la chose est à la fois complexe et urgente, parce qu'elle est en voie de devenir le centre du monde, mais l'affaire n'est pas dans le sac : l'Occident ne se laissera pas faire, abandonner une suprématie vieille de quelques siècles n'est pas chose facile, d'autant que l'époque de la politique de la canonnière est à tout jamais révolue dans les relations de l'Occident avec l'Asie. La chose est complexe également parce que l'Asie n'entretient pas l'utopie d'une homogénéisation des régimes politiques. L'Asie c'est, d'une part, des démocraties consolidées et fortes (Japon), fragiles (Philippines), autoritaires (Singapour, Malaisie), en émergence (Indonésie) ou en suspens (Thaïlande), et d'autre part, quatre régimes autoritaires à parti unique (mis à part la Corée du Nord) dont la souple morphologie – il faut voir avec quelle grâce le Parti communiste chinois réussi à évoquer le passé impérial millénaire et à s'y insérer en évacuant à la fois l'idéologie et les ruptures de 1911 et 1949 – leur permet une adaptation rapide aux pressions de la mondialisation, de la régionalisation et de l'harmonisation. Cette Asie aux pôles inégaux de puissance et de régime n'en demeure pas moins un orchestre jouant plus ou moins en harmonie à moins qu'elle soit une fanfare poussant un air de chasse. Les virtuoses n'y ont pas leur place, mais ceux qui claironnent leur présence si. Pour l'Asie, c'est l'harmonisation, c'est-à-dire « l'établissement de proportions heureuses entre plusieurs éléments » qui domine et jamais l'homogénéisation d'un mélange qui n'a pas lieu d'être.
- 45 Il y a une volonté réelle d'harmonisation qui dépasse les questions commerciales qui s'avance toujours plus profondément dans la législation nationale, non pas encore pour créer un échelon législatif supranational, même qu'un échelon exécutif demeure difficile à réaliser, mais dans le but de donner à la région une « identité » encore sujette à débat, mais qui se construit visiblement – et au grand dam des analyses postcoloniales de bien des intellectuels asiatiques⁶⁴ – dans la compétitivité économique intra et extra régional et dans le cadre de défis environnementaux, socioculturels et sécuritaires d'une grande envergure.
- 46 L'Asie est là, à l'avant-garde des phénomènes de régionalisation ; s'il y a un régionalisme asiatique, il est « light », flexible, polymorphe, s'adaptant continuellement aux incitatifs et aux menaces de la mondialisation. Le régionalisme asiatique est sans structure bureaucratique, malgré la multiplication des acronymes, des schèmes de coopération et du millier et plus de rencontres annuelles qui pourraient même faire perdre au diable son latin ; il est sans mise en commun des souverainetés, malgré une ouverture communautaire aux flux de la mondialisation et au libre-

échange ; il est sans parlement régional malgré la volonté d'harmonisation des lois nationales et sans citoyenneté malgré l'affirmation socioculturelle d'une identité asiatique forte qui puise sa vitalité dans la libre-circulation de plus en plus étendue des citoyens et de la culture asiatiques.

Tableau 4. Commerce intra-régional, ASEAN et ASEAN+3
En % du commerce total, années choisies

	1995	2000	2005	2010	2014
ASEAN (ASSOCIATION DES NATIONS DE L'ASIE DU SUD-EST)					
<i>Exportations</i>	24,9	23,0	25,3	25,0	25,3
<i>Importations</i>	18,0	22,2	25,6	24,8	23,3
ASEAN PLUS CHINE, JAPON ET RÉPUBLIQUE DE CORÉE					
<i>Exportations</i>	35,2	33,7	35,1	35,6	35,2
<i>Importations</i>	39,6	42,8	46,9	45,4	42,5

Source : UNCTADStat

Y a-t-il un modèle asiatique ?

- 47 L'Asie poursuit donc son intégration régionale diligente – qui en confond plus d'un – depuis fort longtemps et, malgré un degré d'interdépendance si élevé qu'il se trouve second derrière l'U, les annonces de son effondrement sont récurrents : après la fin de la guerre froide en raison d'un faible degré d'institutionnalisation et en l'absence d'organisations régionales à l'euro-péenne, on croyait que l'Asie allait sombrer dans la guerre⁶⁵ ; quelques années plus tard, la crise financière asiatique venait confirmer les troubadours de la mondialisation qui affirmaient que celle-ci ne pouvait tolérer un capitalisme asiatique de copinage et corrompu (comme si le capitalisme ailleurs dans le monde était honnête !) qui faisait fi des règles néolibérales de transparence et de bonne gouvernance⁶⁶.
- 48 Il y a toujours une odeur de guerre qui flotte au-dessus de l'Asie ; une faible odeur certes et qui d'ailleurs semble constamment s'éloigner, poussée par les vents de l'interdépendance et de l'intégration économiques, mais qui revient, presque à intervalles réguliers, amenés par un ensemble de facteurs disparates ayant un effet déstabilisateur important : les différends territoriaux qui se crispent en poussées de fièvre nationaliste ou en attitudes militaires provocantes ; le discours belliqueux et les actions militaires dangereuses de la Corée du Nord ; les rancunes historiques ; la modernisation dans le plus grand secret des forces militaires chinoises et la problématique des rapports sino-taïwanais qui y est étroitement associée. Mais depuis la fin de la guerre froide, les tensions régionales n'ont jamais dégénéré dans un conflit armé et elles ont été gérées peut-être bien maladroitement, mais de façon à les garder dans des proportions raisonnables, c'est-à-dire sans remettre en question les fondations de l'ordre régional. Faisons-nous une interprétation de la réalité géopolitique asiatique qui accentue démesurément les failles diplomatiques, les transformant en rapports belliqueux en mesure de susciter possiblement de nouveaux conflits ? Ne faudrait-il pas mieux proposer – en l'absence de conflits militaires majeurs

entre des pays dont le régime politique va de la démocratie à l'autoritarisme – qu'il existe une forme de paix « *made in Asia* » qui n'aurait pas des fondations nécessairement libérales ?

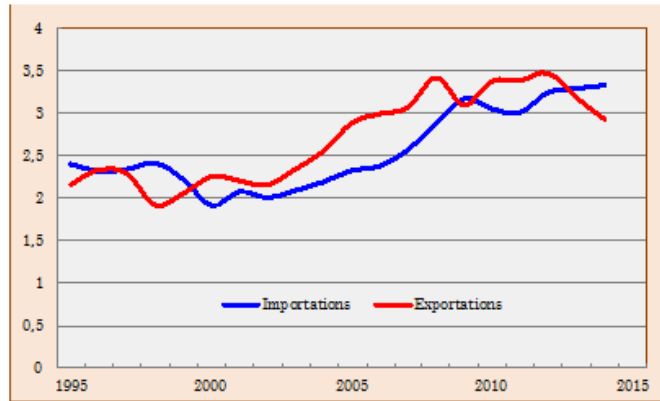
- 49 Il est difficile d'explicitier les contours de cette « paix non libérale »⁶⁷, mais ce phénomène nous force à repenser les liens construits il y a plus d'un siècle déjà par Norman Angell et autres libéraux entre l'interdépendance économique et la nécessité de rehausser les rapports politiques (pour les sortir de la barbarie) au stade de la sécurité collective sachant fort bien que le commerce n'empêche pas la guerre et la libéralisation des échanges encore moins. Ce n'est pas le but de cette introduction, mais il faut peut-être reconnaître qu'en l'absence en Asie d'organisations régionales comme l'OTAN, il y a d'autres facteurs dont il faut tenir compte pour expliquer la « paix asiatique » comme la préférence des États pour le *soft law*⁶⁸, les valeurs asiatiques ou la façon asiatique de gérer les rapports interétatiques, l'influence historique, avant l'arrivée des Occidentaux, d'une Asie maritime, commerçante et relativement étrangère aux grandes guerres sur le territoire de l'Empire chinois.
- 50 Enfin, comme nous l'avons mentionné ci-dessus, l'absence d'un projet politique pour l'Asie est en soi inévitable : quand viendra le temps d'en choisir un, voire simplement d'en dessiner les contours, les forces politiques en présence en Asie viendront empêcher son élaboration. Comment concilier, en effet, les protagonistes d'un nationalisme vivifié, le nouvel hégémon chinois et sa remise en question du statu quo, les défenseurs des droits de l'homme, notamment ceux des travailleurs migrants, de la démocratie ou d'un *asianisme* libérateur, les mouvements sociaux anti-mondialisation ou en faveur d'une plus grande libéralisation économique, et enfin les alliées des Américains et de leur pivot militaire vers l'Asie-Pacifique⁶⁹ ? Pour plusieurs, l'avenir se trouve ailleurs que dans le politique ou le sociétal : dans une légalisation progressive des rapports interétatiques afin de dépasser les bavardages qui caractérisent encore trop souvent les sommets et les rencontres de l'ASEAN+3, en premier lieu par le respect de la règle de droit et ensuite par la mise en place de contraintes aux obligations et engagements des États pour justement éviter que cède le rempart de l'interdépendance et de la prospérité asiatiques.

Construire la maison Afrique et lui donner sa place dans le monde

- 51 Soutenu par les ressources naturelles et l'exploitation pétrolière et gazière, le commerce africain a enregistré une forte croissance au cours des années 2000. L'activité économique a suivi, affichant un taux de croissance moyen du produit intérieur brut (PIB) de 5,3 % pendant cette décennie et de 5,9 % pour l'Afrique subsaharienne⁷⁰. Parallèlement, l'Afrique a vu sa part augmenter dans le commerce mondial, passant de 2,3 % à 3,3 % pour les exportations, et de 1,9 % à 3,0 % pour les importations. La Grande Récession est venue donner un coup d'arrêt à cet élan : le commerce international a connu pour la première fois depuis la Guerre un recul important en 2009. Quant aux prix des matières premières, ils ont plongé à partir de 2010. L'Afrique en a pâti, signe s'il en est que, malgré les réformes économiques, le continent demeure toujours tributaire de ses ressources naturelles, et par là, extrêmement sensible aux soubresauts de l'économie mondiale. Les initiatives régionales n'ont pourtant jamais manqué pour remédier à cette situation et, sur la base d'un développement endogène, intégrer pleinement le continent à l'économie mondiale. À l'image du *Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique* (NEPAD),

lancé en 2001 et aujourd'hui intégré à l'Union africaine, ou encore de la nouvelle feuille de route que l'Union africaine s'est donnée en 2013 avec *l'Agenda 2063*. La route reste cependant difficile à suivre et les obstacles à surmonter, nombreux.

Graphique 1. Part de l'Afrique dans le commerce mondial
1995-2014, en % du commerce mondial



Source : UNCTAD-Stat.

Quand le développement passe par l'intégration

- 52 Développer le tissu industriel et rendre la croissance plus endogène furent deux des raisons qui poussèrent les dirigeants africains à se tourner vers l'intégration régionale au lendemain des indépendances. Les initiatives régionales ou continentales ont été nombreuses, au point que l'Afrique est le continent où l'on retrouve le plus grand nombre de communautés économiques régionales, mais pour diverses raisons, les résultats ont toujours été très décevants et le continent reste à la fois morcelé politiquement et fragmenté économiquement⁷¹. En témoigne le fait que malgré une progression notable ces dernières années, le commerce intra-africain, malgré une augmentation sensible ces dernières années, ne représentait en 2014 que 15,7 % des exportations et 14,6 % des importations du continent⁷² (voir le tableau 5).
- 53 Le tableau 6 donne, de son côté, la part du commerce intra-régional dans le commerce total pour les principaux groupements régionaux du continent. Certes, les pays tendent à commercer davantage entre eux à l'intérieur de leur communauté régionale qu'avec les autres pays africains⁷³, mais on peut faire les mêmes observations que pour le tableau précédent : le commerce intra-régional est en augmentation depuis 2000, mais les niveaux demeurent faibles. Ajoutons pour conclure ce premier tour d'horizon que le commerce intra-africain porte surtout sur des produits primaires, le contenu en produits industriels et intermédiaires étant plus élevé dans le commerce international que dans le commerce régional.

Tableau 5. Part du commerce intra-continental
En % des exportations et importations totales, années choisies

	1995	2000	2005	2010	2014
AFRIQUE					
<i>Exportations</i>	12,4	9,2	9,2	13,8	15,7
<i>Importations</i>	11,4	13,6	13,5	14,7	14,6
AMÉRIQUE					
<i>Exportations</i>	53,3	61,8	61,3	55,3	55,8
<i>Importations</i>	44,9	46,4	43,0	42,0	42,4
ASIE					
<i>Exportations</i>	52,9	51,5	55,8	59,9	61,5
<i>Importations</i>	54,1	59,6	63,6	63,6	62,2
EUROPE					
<i>Exportations</i>	71,9	72,9	74,1	71,2	69,0
<i>Importations</i>	70,9	68,6	70,1	67,4	67,6
OCÉANIE					
<i>Exportations</i>	12,9	11,6	12,2	8,7	7,5
<i>Importations</i>	11,4	10,3	9,6	8,7	7,5

Source : UNCTAD-Stat.

Tableau 6. Part du commerce intra-régional
En % des exportations et importations totales, années choisies

	1995	2000	2005	2010	2014
UMA (UNION DU MAGHREB ARABE)					
<i>Exportations</i>	3,9	2,3	1,9	2,4	4,5
<i>Importations</i>	3,6	3,3	3,0	2,9	3,5
CEN-SAD (COMMUNAUTÉ DES ÉTATS SAHÉLO-SAHARIENS)					
<i>Exportations</i>	7,8	6,6	6,5	6,7	8,0
<i>Importations</i>	5,7	6,5	6,9	6,4	6,4
UEMOA (UNION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE OUEST-AFRICAINE)					
<i>Exportations</i>	16,1	15,2	14,1	12,7	15,3
<i>Importations</i>	7,5	10,3	9,7	9,4	10,6
CEDEAO (COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE DES ÉTATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST)					
<i>Exportations</i>	10,3	8,9	9,6	8,3	8,9
<i>Importations</i>	8,4	12,4	12,5	9,9	11,0
CEMAC (COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE DE L'AFRIQUE CENTRALE)					
<i>Exportations</i>	1,8	1,2	1,4	2,7	2,1
<i>Importations</i>	3,8	3,1	4,9	5,3	4,5
CEEAC (COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE DES ÉTATS DE L'AFRIQUE CENTRALE)					
<i>Exportations</i>	1,3	0,9	0,8	1,6	1,0
<i>Importations</i>	2,5	2,4	2,6	3,9	2,4
CAE (COMMUNAUTÉ DE L'AFRIQUE DE L'EST)					
<i>Exportations</i>	17,2	17,7	18,6	18,6	18,4
<i>Importations</i>	10,5	12,7	10,3	8,7	7,1
SACU (UNION DOUANIÈRE D'AFRIQUE AUSTRALE)					
<i>Exportations</i>	7,5	2,6	2,2	14,5	15,7
<i>Importations</i>	10,8	13,4	10,8	14,3	13,8
SADC (COMMUNAUTÉ DE DÉVELOPPEMENT DE L'AFRIQUE AUSTRALE)					
<i>Exportations</i>	15,0	11,7	10,5	18,2	19,3
<i>Importations</i>	16,1	20,0	17,2	20,6	19,0
COMESA (MARCHÉ COMMUN DE L'AFRIQUE DE L'EST ET DE L'AFRIQUE AUSTRALE)					
<i>Exportations</i>	5,6	4,8	5,1	7,4	11,0
<i>Importations</i>	4,3	4,9	5,9	6,6	6,1

Source : UNCTAD-Stat.

54 Au vu de ces résultats, on peut se demander avec la CNUCED « pourquoi le commerce intra-africain est maigre, d'autant que les blocs commerciaux régionaux sont relativement nombreux sur le continent. »⁷⁴ Les facteurs qui nuisent à ce commerce et à l'intégration régionale sont nombreux⁷⁵. La liste est longue. On peut mentionner, en vrac, l'insuffisance de moyens financiers, des engagements politiques difficiles à concrétiser, les conflits toujours nombreux, la multiplicité des frontières et la difficulté

de les franchir, les coûts de transaction et de transport élevés, souvent supérieurs à ceux du commerce avec le reste du monde, la faiblesse et le déficit en infrastructures régionales, le niveau de compétitivité souvent médiocre et la participation encore insuffisante du secteur privé, le chevauchement des groupements régionaux et leur coordination souvent défaillante, le manque d'adéquation entre les ambitions et les moyens mis en œuvre pour les réaliser, le manque de diversification des produits échangés et le faible niveau de complémentarité entre les économies concernées, voire encore les facteurs externes, que ce soit la dépendance postcoloniale, la mondialisation ou encore les partenariats économiques qui, en favorisant l'entrée des produits étrangers, détournent à leur avantage le commerce intra-africain, etc.

- 55 Il ne sert à rien d'allonger inutilement cette liste ; le constat est là : l'Afrique reste la « lanterne rouge de l'intégration »⁷⁶. Pourtant, jamais l'engouement pour l'intégration régionale ne s'est trouvé démenti. Malgré les obstacles, les avatars et les déboires, le régionalisme économique reste, en Afrique, associé à son développement⁷⁷. De l'Organisation de l'unité africaine des premiers temps à l'Union africaine actuelle, les communautés économiques régionales ont toujours été considérées comme autant de « pierres angulaires de l'unité du continent », mais aussi comme le socle d'un développement économique intégré, deux éléments clés réaffirmés avec force dans l'*Agenda 2063*.
- 56 Nouvelle feuille de route de l'unité africaine, l'*Agenda 2063* peut prêter à sourire tant la date de 2063 paraît lointaine et les défis à surmonter nombreux⁷⁸. Ne nous y trompons pas toutefois : si le contexte politique et sécuritaire reste toujours difficile, les bons résultats économiques enregistrés dans les années 1990 et les nouveaux partenariats de développement conclus avec la Chine, la Corée, la Turquie ou d'autres pays émergents, ont changé la donne. Ils ont surtout fait naître un sentiment de confiance que l'on ne retrouvait pas auparavant et fait émerger une volonté nouvelle de redonner à l'Afrique la place qui lui revient dans l'économie mondiale avec un « PIB proportionnel à sa part de la population mondiale et à ses richesses en ressources naturelles. »⁷⁹. Ce nouvel état d'esprit ressort pleinement du document-cadre *Pour une Afrique que nous voulons*⁸⁰, un document marqué au seau du Panafricanisme et de la Renaissance de l'Afrique

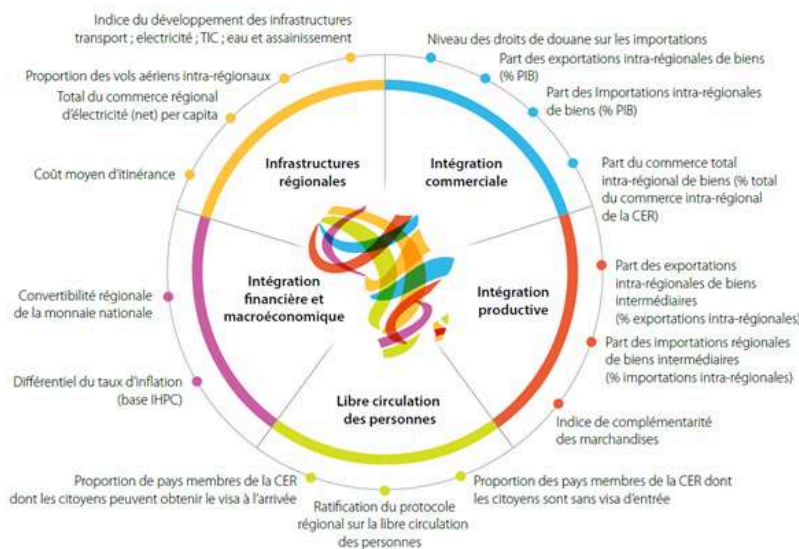
L'Agenda 2063 et la renaissance de l'Afrique

- 57 L'*Agenda 2063* a fixé l'échéancier : l'union douanière dans un premier temps, le marché commun ensuite, et l'union monétaire pour finir, doivent être « opérationnels » d'ici 2023. Le processus doit se faire étape par étape, et ce en s'appuyant sur les communautés économiques régionales auxquelles il leur est demandé de rationaliser leurs activités, de coopérer davantage entre elles et de s'engager dans un certain nombre de projets phares communs, notamment dans les infrastructures, l'un des grands maillons faibles de l'intégration régionale. Cheikh Tidiane Dieye revient dans ce numéro sur le problème que pose le chevauchement des groupements régionaux. Avec les infrastructures et les réseaux de communications, la Commission économique pour l'Afrique l'avait clairement identifié dans son premier rapport sur *L'État de l'intégration en Afrique*⁸¹, comme étant l'un des grands problèmes de l'intégration en Afrique : 26 des 53 pays africains appartenaient alors à deux communautés, 20 à trois, et deux à quatre.
- 58 L'action collective est ici orientée dans quatre directions principales. Elle l'est, tout d'abord, vers la collaboration et la mise en commun de ressources dans des « projets phares » dans le développement des capacités et des infrastructures. Elle l'est, ensuite,

vers une meilleure gouvernance interne et un meilleur suivi des processus d'intégration en vue de renforcer les différents groupements régionaux. À cet égard on mentionnera l'initiative conjointe de la Commission économique pour l'Afrique, de la Banque mondiale et de la Commission de l'Union africaine de développer un indicateur d'intégration, appelé *Indice d'intégration régionale en Afrique* (IIRA). L'initiative est à la fois originale et majeure, dans la mesure où, véritable tableau de bord de l'intégration, l'indice doit venir mesurer le niveau d'intégration et son état d'avancement dans les différentes communautés économiques, faire ressortir les forces et les faiblesses de l'intégration pour chacune des cinq composantes retenues (voir figure 1) et, en bout de ligne, mieux orienter l'action collective⁸².

- 59 Troisième direction, il s'agit de favoriser les regroupements, à l'image de l'Accord tripartite conclu en juin 2015 entre la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE), le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) et de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC). Regroupant 26 États, l'accord vient créer le plus grand bloc économique et la plus grande zone de libre-échange de l'Afrique. Elle doit aussi « servir de plateforme de lancement » de la Zone de libre-échange continentale en 2017⁸³. Enfin, l'accent est désormais mis sur le secteur privé, nouveau pilier de l'intégration, avec deux objectifs prioritaires inspirés de la réussite économique de l'Asie : accélérer l'insertion des économies africaines dans les chaînes de valeur mondiales tout en favorisant parallèlement l'émergence et le développement de chaînes de valeur régionales et faire de l'économie numérique le fer-de-lance de la croissance économique.

Figure 1. Indice d'intégration régionale en Afrique



Source : Indice de l'intégration régionale en Afrique. Rapport 2016, p. 11

Mais la route est encore longue...

- 60 À bien des égards, il faut voir dans ce renouveau de l'intégration, la réponse de l'Afrique aux bouleversements majeurs que connaît la carte économique du monde

depuis les années 2000. Le monde devient progressivement multipolaire et de méga-accords commerciaux sont en voie de formation. Ces évolutions sont pour l'Afrique davantage une opportunité qu'une menace⁸⁴. Longtemps, l'Afrique est restée tournée vers l'Europe, les États-Unis et les autres pays qui forment le Comité d'aide au développement de l'OCDE. Beaucoup de choses ont changé depuis les années 2000. Alors qu'elle était tirée jusque-là par les pays développés, et tout particulièrement par les États-Unis dans les années 1990, la croissance de l'économie mondiale l'est dorénavant par les pays émergents d'Asie, avec, en tête de file, la Chine, dont la croissance alimente le commerce mondial. L'Afrique en profite. Moins peut-être aujourd'hui, mais, tout au long des années 2000, elle en a profité, « de manière disproportionnée », en grande partie grâce à ses matières premières et à ses réserves encore mal exploitées⁸⁵. Parallèlement, « en une décennie, les partenaires émergents sont passés du balcon à l'orchestre. »⁸⁶ La Chine, en particulier, mais également l'Inde, le Brésil, la Turquie ou encore la Corée sont devenus des partenaires commerciaux importants. L'Europe reste le premier partenaire commercial du continent – 38,2 % du total en 2012⁸⁷ –, devant l'Asie et l'Amérique du Nord, mais la part des pays émergents dans les importations africaines de produits manufacturés a littéralement bondi dans les années 2000⁸⁸. Pour les seuls produits manufacturés importés, les pays émergents voient leur part progresser au cours de ces années de 24,5 à 41,2 %. Les chiffres sont néanmoins trompeurs dans la mesure où la Chine à elle seule voit sa part passer de 5,8 % à 19,5 %⁸⁹. Comme partout ailleurs, la Chine fait sentir sa présence sur le continent africain, par son commerce, mais aussi par ses investissements. De son côté, l'Afrique a vu sa part progresser rapidement dans le commerce de la Chine : les exportations vers l'Afrique représentaient 4,2 % des exportations totales en 2013, comparativement à 2,1 % en 1999 ; et les importations en provenance d'Afrique, en majeure partie des produits miniers et pétroliers⁹⁰, 6,1 % des importations totales, comparativement à 1,4 % en 1999⁹¹. Ces pourcentages demeurent modestes, mais l'Amérique latine, Mexique compris, ne représentait, en 2013, que 6,1 % des exportations de la Chine et 6,5 % de ses importations. Ce nouveau contexte a changé la nature des relations que l'Afrique entretenait avec ses partenaires en matière de coopération : celle-ci s'est élargie et de nouveaux modèles de partenariat sont apparus.

Des partenariats Nord-Sud aux partenariats Sud-Sud

- 61 Presque exclusivement Nord-Sud avec la fin de la Guerre froide, la coopération connaît de nouveaux développements avec l'arrivée en force des pays émergents et l'établissement de partenariats Sud-Sud. Désormais, on retrouve trois grands modèles de partenariat associant commerce et développement.
- 62 Le premier modèle est porté par l'Union européenne. Entérinée par les conventions successives de Yaoundé (1963 et 1969) et de Lomé (1975, 1979, 1984 et 1989 révisée en 1995), la coopération entre l'Europe communautaire et les pays dits ACP a longtemps cherché à combiner aide au développement et préférences commerciales. Le modèle a été révisé avec la signature en juin 2000 d'une nouvelle convention (Accord de Cotonou) entre les 15 pays de l'UE et 76 pays d'Afrique, des Caraïbes et de l'Océan Pacifique prévoyant la négociation d'accords de partenariat économique (APE) compatibles avec les règles de l'OMC combinant aide au développement et libéralisation commerciale. Si un accord est intervenu avec les pays des Caraïbes fin 2007 et d'autres quelques rares pays, les négociations avec les pays d'Afrique ont longtemps été

bloquées, tournant au dialogue de sourds entre l'UE et l'Afrique. L'accord conclu en juillet 2014 entre l'UE et l'Afrique de l'Ouest⁹², soit 16 pays et deux organisations régionales, la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), semble avoir débloqué la situation, la SADC et l'UE en arrivant à leur tour à une entente quelques semaines plus tard.

- 63 Le second modèle est porté par les États-Unis, avec, comme pierre angulaire, la *Loi sur la croissance et les possibilités économiques de l'Afrique*, mieux connue sous son acronyme anglais AGOA (*African Growth and Opportunity Act*). Promulguée en 2000, renouvelée en 2015 jusqu'en 2025 par le président Obama, l'AGOA reste de facture classique dans la mesure où elle repose sur l'octroi de préférences commerciales non-réciproques, sous réserve néanmoins de respect de certaines conditions d'éligibilité⁹³. Son efficacité reste faible. Les importations américaines au titre de ce régime commercial représentent un maigre 1 % des importations totales, soit le tiers de celui avec la Chine, concentré sur quelques pays et, pour les deux tiers, sur les produits pétroliers⁹⁴. Malgré tout, en offrant des possibilités d'accès au marché américain, elle a permis une certaine diversification des exportations.
- 64 Le troisième modèle est le dernier en date ; c'est celui des partenariats Sud-Sud. Porté par les pays émergents il est apparemment plus prometteur que les précédents, ou du moins est-il plus apprécié des pays africains que les précédents⁹⁵. Il en diffère sur trois points. Tout d'abord, la coopération repose sur plusieurs principes qui résonnent aux oreilles des Africains : non-ingérence dans la politique et les affaires intérieures, respect et égalité dans une relation dite « gagnant-gagnant », absence de conditions politiques préalables, notamment sur les droits de l'homme et la gouvernance, etc. Ensuite, la coopération économique est plus ciblée. Les pays émergents n'étant pas soumis aux mêmes contraintes réglementaires que les pays membres du CAD, les projets de coopération tendent à privilégier la construction d'infrastructures et de bâtiments publics, l'aide humaine et matérielle plutôt que financière, et les paquets liant l'aide apportée à la garantie de contrats commerciaux exclusifs. Enfin, la relation entre coopération, commerce et développement est plus étroite qu'elle ne l'est dans les deux modèles Nord-Sud, la coopération étant ancrée dans des accords et des contrats commerciaux.
- 65 Avec un commerce deux fois plus élevé que celui du Brésil, de la Corée, de la Russie et de l'Inde réunis, et des investissements qui la placent au troisième rang des investisseurs, derrière les États-Unis et le Japon, et au premier rang pour les projets de construction, la Chine s'est très rapidement imposée⁹⁶ comme un acteur de premier plan dans les relations entre l'Afrique et les pays émergents. La coopération peut s'appuyer sur le Forum de coopération Chine-Afrique (FOCAC), organisé tous les trois ans, le Fonds de développement Chine-Afrique et, bien entendu, les nombreux accords de coopération concluent au plus haut niveau. Elle est aussi très visible, grâce à une politique d'investissement dans les infrastructures, qu'il s'agisse de construction de routes, de voies ferrées, de barrages hydroélectriques, de ports, voire encore de villes. Au final, ce modèle de coopération offre des opportunités économiques nouvelles et, en contribuant à la modernisation et au développement des infrastructures, il apporte sa pierre de touche à l'internationalisation de l'Afrique ainsi qu'à son intégration. Par contre, il soulève aussi beaucoup de problèmes et de controverses⁹⁷, le défi étant pour les pays africains à la fois de trouver un meilleur équilibre dans une relation Sud-Sud

qui s'avère souvent déstabilisante pour leurs économies fragiles et en s'appuyant sur l'intégration régionale et le secteur privé, d'en faire des économies compétitives et modernes.

Pour conclure

- 66 Nous avons voulu brosser, dans cette introduction, un double portrait du régionalisme. Un portrait historique tout d'abord, qui nous a permis de voir comment le concept même a évolué et quelles formes institutionnelles il a prises au travers des trois grandes vagues d'accords commerciaux qui se sont succédées depuis la Guerre. Volontairement, nous en avons grossi les traits pour mieux souligner les différences, mais si, chaque fois, de nouveaux modèles apparaissent, suivant en cela les évolutions de l'économie mondiale avec lesquelles ils s'efforcent d'être en phase, force est néanmoins de constater que les modèles vieillissent vite, parfois mal d'ailleurs, et que les choses ne se déroulent jamais vraiment comme leurs promoteurs l'avaient prévu. C'est une invitation à faire preuve de la plus grande réserve devant l'engouement ou, à l'inverse, les virulentes critiques qu'ils suscitent, mais aussi, et surtout, à prendre tous ces modèles pour ce qu'ils sont, à savoir : des arrangements institutionnels *ad hoc* adaptés à l'air du temps. Les idées et les intérêts s'affrontent dans la construction de leurs institutions, mais c'est aussi à l'aune des faits et de leurs résultats qu'il faut les analyser si nous voulons en trouver le fil conducteur et comprendre comment les régionalismes peuvent se chevaucher d'une période à l'autre, les projets les plus anciens trouvant le plus souvent un *modus vivendi* avec les nouveaux.
- 67 Du régionalisme, nous avons également voulu en brosser un portrait « géographique ». Partiel, convenons-en, puisque nous nous sommes limités à trois régions uniquement, mais ce portrait nous a permis de montrer non seulement à quel point le régionalisme est difficile à poursuivre si la régionalisation économique ne suit pas, mais aussi à quel point le régionalisme comme projet politique se heurte toujours, par delà les discours et les appels à l'action collective, aux réalités nationales et aux intérêts particuliers. C'est la seconde leçon que nous pouvons tirer de cette introduction : l'idée de région ne s'impose pas d'elle-même. Comment dans ce cas dépasser les constructions *ad hoc* et faire en sorte que les institutions soient porteuses d'un projet régional quand la volonté politique n'y est pas ? Les choses sont toujours plus faciles quand les résultats économiques sont là, mais ne nous leurrions pas : l'expérience de l'Asie montre qu'on peut instrumentaliser le régionalisme sans pour autant en faire un projet collectif. Cela devrait aussi nous faire réfléchir.

NOTES

1. Les négociations ont officiellement débuté en mai 2013.
2. Elles ont débuté officiellement en mars 2013, en marge de l'OMC, et semblent avoir atteint un point tournant.

3. Nous mettons de côté ici les systèmes impériaux et leurs régimes particuliers.
4. On se rapportera à l'ouvrage classique de Erik Thorbecke, *The Tendency towards Regionalization in International Trade 1928-1956*, La Haye, Martinus Nijhoff, 1960.
5. Wilhelm Röpke, *International Economic Disintegration*, Londres, The Macmillan Co, 1942,
6. Pour être plus exact, il faudrait parler de régionalisme économique international. Par commodité de langage, nous parlerons de régionalisme.
7. Pour éviter toute confusion nous nous en tiendrons à la définition générale qu'en donne l'OMC, soit tout accord commercial qui implique deux membres ou plus prenant la forme d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange. Sur les débats entourant cette définition, voir l'article de Christian Deblock dans ce numéro. Le régionalisme a toujours eu une portée plus large, mais c'est sur cette base qu'il s'est construit depuis la Guerre.
8. Voir à ce sujet : Fritz Machlup, *History of Thought on Economic Integration*, Londres, The Macmillan Press Ltd, 1977.
9. Boutros Boutros-Ghali, *Contribution à l'étude des ententes régionales*, Paris, Pedone, 1949, p. 101. Un demi-siècle plus tard Andrew Gamble et Anthony Payne donneront du régionalisme une définition assez semblable, mais déjà plus de son temps : « A state-led or states-led project designed to reorganise a particular regional space along defined economic and political lines » (Andrew Gamble et Anthony Payne (dir.), *Regionalism and World Order*, Basingstoke, Palgrave, 1996).
10. Le modèle en est ici le COMECON, bâti autour de l'URSS en réaction au plan Marshall.
11. Dominique Carreau et Patrick Juillard, *Droit international économique*, Paris, Dalloz, 4^e édition, 2010, pp. 28 et suivantes.
12. *Ibidem*, p. 30.
13. *Ibidem*, p. 31.
14. Pour Keohane et Nye, par exemple, les concepts d'interdépendance et d'intégration sont interchangeable. Robert O. Keohane et Joseph S. Nye, Jr., « International Interdependence and Integration », in Fred I. Greenstein et Nelson W. Polsby (dir.), *Handbook of Political Science*. Vol. 8. *International Politics*, Reading, Addison-Wesley, 1975, pp. 363-414.
15. Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Londres, Allen & Unwin, 1961.
16. John Pinder, « Positive Integration and Negative Integration. Some Problems of Economic Unions in the EEC », *The World Today*, vol. 24, 1968, pp. 88-110.
17. . Jan Tinbergen, *International Economic Integration*, Amsterdam, Elsevier Publishing Company, 1965.
18. Ainsi, l'intégration fut étroitement associée au développement endogène et au modèle de substitution aux importations en Amérique latine, tout comme elle le fut en Europe à la paix et au plein-emploi. Et dans les deux cas, l'intégration servit d'instrument d'affirmation dans un monde ouvert, mais bipolaire.
19. Daniel Bach, « Régionalismes, régionalisation et globalisation », in Mamoudou Gazibo et Céline Thiriot (dir.), *L'Afrique en Science Politique*, Paris, Karthala, 2009, p. 343.
20. Christian Deblock, « Le bilatéralisme commercial américain », in Bernard Remiche et Hélène Ruiz-Fabri (dir.), *Le commerce international entre bi- et multilatéralisme*, Bruxelles, Larcier, 2010, pp. 115-173.
21. On parle beaucoup à l'époque de recomposition de l'économie mondiale et de nouvel ordre économique international, les États-Unis cherchant à jouer les maîtres d'œuvre et l'Europe communautaire à leur faire contrepoids.
22. Soulignons cependant qu'à défaut d'établir des cadres régionaux, ces projets ont généré de multiples accords de libre-échange, toujours d'ailleurs sous le couvert de contribuer à leur avancement.
23. Sur ces débats, nombreux, on se contentera de renvoyer le lecteur aux articles de Robert Lawrence, « Emerging regional arrangements: Building blocks or stumbling blocks? », in R.

O'Brien (dir.) *Finance and the International Economy*, Oxford University Press, Oxford, 1991 ; et de Jeffrey Frankel, Ernesto Stein et Shang-jin Wei, « Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural, and the Super-Natural », *Journal of Development Economics*, vol. 47, 1995, pp. 61-95.

24. C. Fred Bergsten, « Open Regionalism », *World Economy*, vol. 20, 1997, pp. 545-565.

25. Charles Oman, *Globalization and Regionalization: The Challenge for Developing Countries*, Paris, OCDE, 1996.

26. L'OMC parle aujourd'hui de coexistence, mais il s'agit là d'une interprétation rétrospective qui ne cadre pas avec les débats de l'époque.

27. Richard E. Baldwin, « The Causes of Regionalism », *The World Economy*, vol. 20, n° 7, 1997, pp. 865-888.

28. Monica Hirst, « MERCOSUR and the New Circumstances for its Integration », *CEPAL Review*, n° 46, 1992, pp. 139-150.

29. Robert Z. Lawrence, *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington, Brookings Institute, 1996.

30. Tout au plus pouvons-nous parler d'intégration partielle, certes beaucoup plus avancée que pour les accords de libre-échange orientés principalement vers la facilitation et la libéralisation des échanges – qualifiée d'intégration en surface par Oman –, mais on n'est plus du tout dans le même schème institutionnel qu'au lendemain de la Seconde Guerre mondiale.

31. . John Dunning, et Peter Robson, « Multinational Corporation Integration and Regional Economic Integration », *Journal of Common Market Studies*, vol. 26, n° 2, décembre 1987, pp. 103-125.

32. Pour Dunning et Robson il est important de distinguer les processus d'intégration qui engagent des États de ceux qui découlent de l'organisation en réseaux des activités de production des firmes multinationales. Rappelons que le concept d'intégration fut d'abord introduit en économie, vers la fin du dix-neuvième siècle, pour qualifier un processus ou un niveau de concentration horizontale ou verticale des activités d'entreprise. Le concept d'intégration corporative de Dunning et Robson renoue avec cette tradition.

33. Pascal Lamy, *Les Échos*, 20 octobre 2015.

34. Ces réseaux peuvent être matériels, à l'exemple des chaînes de production et d'approvisionnement, dématérialisés, à l'exemple des transferts de données ou d'argent, ou les deux autrement dit hybrides, à l'exemple du commerce électronique.

35. Christian Deblock, « From APEC to the Trans-Pacific Partnership: The United States, Asia and interconnection agreements », in J.B.Velut, L. Dalingwater, V. Boulet & V. Peyronel (dir.), *Understanding Mega-Free Trade Agreements: The Political and Economic Governance of New Cross-Regionalism*, Londres, Routledge, à paraître.

36. Voir à ce sujet les remarques de Joël Lebullenger et de Catherine Flaesch-Mougin dans leur chronique « Association, partenariat et coopération » (*Annuaire de droit de l'Union européenne*, Paris, Éditions Panthéon-Assas, 2012, pp. 941-977). Seules l'association et la coopération, notent-ils, trouvent une base juridique dans les traités européens. Ils parlent également de « termes flous et utilisés sans rationalité toujours apparente »

37. Cécile Rapoport, *Les partenariats entre l'Union européenne et les États tiers européens*, Bruxelles, Bruylant, 2011, p. 31. Voir également Philippe Moreau Defarges, « Partenariat, mondialisation et régionalisation », in Marie-Françoise Labouz (dir.), *Le partenariat de l'Union européenne avec les pays tiers. Conflits et convergences*, Bruxelles, Bruylant, 2001, pp. 39-47.

38. Ils sont généralement composés de quatre éléments : (1) un dialogue politique de haut niveau ; (2) un accord de rapprochement économique ; (3) un mécanisme institutionnel de concertation ; et (4) un plan d'action.

39. Olivier Dabène a dénombré 26 projets différents : Olivier Dabène, « Explaining Latin America's Fourth Wave of Regionalism. Regional Integration of a Third Kind », Congrès 2012 de la

Latin American Studies Association (LASA), Panel « Waves of Change in Latin America », History and Politics, San Francisco, 25 mai 2012.

40. Pour un bilan, voir : Mathieu Arès et Christian Deblock, « L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur », *Fédéralisme Régionalisme*, Vol. 11, no 1, 2011.
41. Voir, par exemple, *The Economist*, « MERCOSUR RIP? », 14 juillet 2012.
42. À l'exception notoire du système de règlement des différends.
43. Mathieu Arès et Éric Boulanger (dir.), *Christophe Colomb découvre enfin l'Asie : intégration économique, chaînes de valeur et recomposition transpacifique*, Montréal, Athéna, 2016.
44. Eduardo Pastrana Buelvas, « Why Regionalism has failed in Latin America: Lack of stateness as an important factor for failure of sovereignty transfer in intergration projects », *Contexto Internacional*, vol. 35, n° 2, Rio de Janeiro, juillet/décembre 2013, pp.1-12. Voir également : Nicole Jenne, et Luis Schenoni, « Latin American declaratory regionalism: An Analysis of presidential discourse (1994-2014) », Robert Schuman Centre for Advanced Studies, EUI Working Papers RSCAS 2015/53, European University Institute, 2015, 17p.
45. Acronyme anglais désignant un groupe formé de cinq pays : le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud.
46. Luisa Linke-Berens, « South American Regionalism : Explaining the Foundation of UNASUR », KFG Working Paper n° 67, Freie Universität, Berlin, novembre 2015.
47. Sébastien Santander, « Le Brésil et ses aspirations au statut de puissance : autoperception, capacités et reconnaissance internationale », in S. Santander (dir.), *L'émergence de nouvelles puissances. Vers un système multipolaire ?*, Ellipses, Paris, 2009, pp.51-88.
48. Sur les fondements de la politique étrangère du Mexique, voir : Jorge Casteñada, « Mexico y el Orden internacional », *El Colegio de México*, México, 1956.
49. Mathieu Arès, « Mexique : transcender l'hégémonie américaine », in S. Santander (dir.), *op.cit.* 2009, pp.171-204.
50. Voir les contributions d'Edison Rodrigues Barreto (« Le Brésil et la Chine : partenariat stratégique ou compétition sauvage ? »), de Nicolas Foucras (« La Chine et l'insertion économique du Mexique à l'économie globale ») et de Any Freitas (« Brésil-Chine : un partenariat stratégique à la croisée des chemins »), in M. Arès et É. Boulanger (dir.), *op. cit.*, 2016.
51. Boston Consulting Group, *Brazil: Confronting the Productivity Challenge*, janvier 2013, p. 9.
52. , Alejandro Izquierdo et Ernesto Talvi (dir.), *One Region, Two Speeds ? Challenges of the New Global Economic Order for Latin America and the Caribbean*, Inter American Development Bank, mars 2011, 57p. En ligne : <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35816781>
53. Paul Isbell et Kimberly A. Nolan García, « Regionalism and Interregionalism in Latin America: The Beginning or the End of Latin America's "Continental Integration" ? », *Atlantic Future Scientific Paper*, n° 20. En ligne : <http://www.atlanticfuture.eu/files/1595-Regionalism%20and%20interregionalism%20in%20Latin%20America.%20The%20Beginning%20or%20the%20end%20of%20Latin%20America's%20Continental%20Integration.pdf>
54. Patricia Cuba-Sichler, « 2016, l'année d'un accord entre le Mercosur et l'UE ? », *LesÉchos.Fr*, 2 février 2016.
55. Peter J. Katzenstein, *A World of Regions: Asia and Europe in the American Imperium*, Ithaca, Cornell University Press, 2015, pp. 21-22.
56. Mathieu Arès et Éric Boulanger, « Introduction. Les Amériques et l'Asie : les débats théoriques et empiriques » in M. Arès et É. Boulanger (dir.), *Christophe Colomb découvre enfin l'Asie : intégration économique, chaînes de valeur et recomposition transpacifique*, Montréal, Athéna, 2016, pp. 9-28.
57. Nous y revenons à la fin de cette partie de l'introduction.
58. Mathieu Arès et Éric Boulanger (dir.), *op. cit.*, 2016 ; Peter H. Smith, Horisaka Kotaro et Nishijima Shoji (dir.), *East Asia and Latin America: The Unlikely Alliance*, Lanham, Rowman & Littlefield, 2003 ; Faust, Jörg, Manfred Mols et Kim Woo-Ho (dir.), *Latin America and East Asia:*

Attempts at Diversification, Münster, Lit Verlag, 2005 ; Jörn Dosch et Olaf Jacob (dir.), *Asia and Latin America: Political, Economic and Multilateral Relations*, Londres, Routledge, 2010.

59. À propos de l'ASEAN voir : Jean-Claude Piris et Walter Woon, *Towards a Rules-Based Community: An ASEAN Legal Service*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015 ; Éric Mottet et Bruno Jetin, « L'Asie du Sud-Est et les chaînes de valeurs » in M. Arès et É. Boulanger, *op. cit.*, pp. 169-187.

60. Pei Meixin, « China's War on Western Values », *The Japan Times*, 31 février 2015 ; Buckley, Chris, « China Takes Aims at Western Ideas », *The New York Times*, 19 août 2013. En ligne : http://www.nytimes.com/2013/08/20/world/asia/chinas-new-leadership-takes-hard-line-in-secret-memo.html?_r=0 ;

Godement, François, « Xi Jinping's China », European Council on Foreign Relations, Londres, juillet 2013. En ligne : http://www.ecfr.eu/page/-/ECFR85_XI_JINPING_CHINA_ESSAY_AW.pdf ; Stein Tonnesson, « The South China Sea: Law Trumps Power », *Asian Survey*, vol. 55, n° 3, mai-juin 2015, pp. 455-477.

61. Dai Xinyuan, « Who defines the Rules of the Game in East Asia? The Trans-Pacific Partnership and the Strategic Use of International Institutions », *International Relations of the Asia-Pacific*, vol. 15, n°1, 2015, pp. 1-25 ; Christian Deblock et David Dagenais, « De l'intégration à l'interconnexion : le Partenariat transpacifique », in Mathieu Arès et Éric Boulanger, *op. cit.* 2016, pp. 31-49.

62. David W. P. Elliott, *Changing Worlds: Vietnam's Transition from Cold War to Globalization*, Oxford, Oxford University Press, 2012, pp. 233-240.

63. Pour bien saisir le poids non négligeable des préférences collectives dans les négociations commerciales, voir : Zaki Laïdi, *La grande perturbation*, Paris, Flammarion, 2004, pp. 246-252.

64. Prasenjit Duara (dir.), *Asia Redux: Conceptualising a Region for Our Times*, Singapour, ISEAS Publishing, 2013.

65. Voir la discussion à ce sujet, dans : Éric Boulanger, Christian Constantin et Christian Deblock, « Le régionalisme en Asie : un chantier, trois concepts », *Mondes en développement*, vol. 36, n° 144, décembre 2008, pp. 91-114.

66. À ce sujet, voir cet ouvrage qui fait le bilan de la crise financière asiatique : Andrew MacIntyre, T. J. Pempel et John Ravenhill (dir.), *Crisis as a Catalyst: Asia's Dynamic Political Economy*, Ithaca, Cornell University Press, 2008.

67. Voir à ce sujet : Benjamin E. Goldsmith « Domestic Political Institutions and the Initiation of International Conflict in East Asia : Some Evidence for a Asian Democratic Peace », *International Relations of Asia Pacific*, vol. 14, n° 1, 2013, pp. 59-90.

68. Voir, Éric Boulanger, « Le nouveau libéralisme et la politique commerciale du Japon pour l'Asie. Légalisme et libre-échange ». *Études internationales*, vol. XLII, n° 1, mars 2011, pp. 73-96.

69. Amitav Acharya, « Asia is Not One », in Prasenjit Duara (dir.), *op. cit.*, 2013, pp. 52-68 ; Tessa Morris-Suzuki, « Invisible Countries : Japan and the Asian Dream », *Asian Studies Review*, mars 1998, vol. 22, n° 1, pp. 5-22 ; Sheldon W. Simon, « The US Rebalance and Southeast Asia : A Work in Progress », *Asian Survey*, vol. 53, n° 3, mai-juin 2015, pp. 572-595.

70. Source CNUCED et FMI. L'Amérique en développement a connu une croissance moyenne de 3,6 % au cours de cette période, et l'Asie de l'Est en développement, 8,3 %.

71. Commission économique pour l'Afrique, Note de synthèse. L'intégration régionale en Afrique, 2013, p. 1.

72. Il faudrait tenir compte du commerce informel. Il représente, selon les pays, entre 20 et 75 % des emplois en Afrique et environ 60 à 70 % des familles en vivraient. Le commerce informel ne représente toutefois qu'une faible partie du commerce intra-africain, de 5,6 à 11 % du volume selon les estimations. Dans certaines régions, l'Afrique de l'est et l'Afrique australe notamment, il est important, mais il ne faudrait pas lui accorder une importance explicative démesurée. Globalement, l'Afrique ne représentait, selon les données de l'OMC, que 3 % des exportations mondiales de marchandises en 2014, et le commerce intra-africain 15,4 % de ses exportations et

0,5 % du total mondial. En comparaison, le tiers (32 %) des exportations mondiales de marchandises provenait d'Asie, et le commerce intra-asiatique 56,4 % de ses exportations totales et 16,7 % du total mondial. Voir, à ce sujet : Commission économique pour l'Afrique, *État de l'intégration régionale en Afrique. IV. Développer le commerce intra-africain*, Addis-Abeba, 2010, p. 178. OMC, *Statistiques du commerce international*. 2015, Genève, 2015, p. 41.

73. CNUCED, Le développement économique en Afrique. Rapport 2013. Commerce intra-africain : libérer le dynamisme du secteur privé, Nations unies, 2013, p. 20.

74. CNUCED, Le développement économique en Afrique. Rapport 2013. Commerce intra-africain : libérer le dynamisme du secteur privé, New York, 2013, p. 54.

75. Ces facteurs sont largement reconnus et soulignés, à commencer par la Commission économique pour l'Afrique, l'Union africaine et la Banque africaine de développement dans leurs différents rapports sur l'intégration.

76. Les Perspectives économiques, *op. cit.* 2014, p. 84.

77. La CNUCED parle de « régionalisme développementiste »,

78. Le traité d'Abuja signé en 1991 prévoyait déjà la formation d'une Communauté économique africaine, avec entre autres objectifs de renforcer les communautés régionales et la coopération économique entre ces dernières, de libéraliser les échanges et d'harmoniser les politiques nationales. Sa mise en place devait se faire par étapes, six en tout, avec en bout de ligne la création d'un marché commun continental (2023) et la mise en place d'une union économique et monétaire (2028).

79. Union africaine, *Agenda 2063. L'Afrique que nous voulons*. Version populaire, août 2014, p. 3. Pour une présentation détaillée du cadre stratégique et du premier plan décennal, voir Commission de l'Union africaine, *Agenda 2063. L'Afrique que nous voulons. Cadre stratégique commun pour une croissance inclusive et un développement durable. Premier plan décennal de mise en œuvre, 2014-2023*, Addis-Abeba, septembre 2015.

80. Le document a été adopté par les chefs d'État et de gouvernement à Addis-Abeba en janvier 2015.

81. Le rapport date de 2004. On retrouvera en ligne ce rapport et ceux qui ont suivi à l'adresse suivante : <http://www.uneca.org/fr/publications/serie/assessing-regional-integration-in-africa>

82. Lancé en avril 2016, l'indice se veut être le tableau de bord de l'intégration. Il a cinq composantes, et pour chacune d'elle une série d'indicateurs statistiques (figure 1). Les composantes, appelées « dimensions », sont : (1) l'intégration commerciale ; (2) les infrastructures régionales ; (3) l'intégration productive ; (4) la libre circulation des personnes ; et (5) l'intégration financière et macro-économique. Une fois les séries ajustées, des scores sont attribués sur une échelle de 0 à 1, ce qui permet de classer les pays à l'intérieur des huit communautés reconnues par l'Union africaine, les communautés entre elles, voire encore de comparer les composantes entre elles. Par exemple, peut-on dire qu'avec un score moyen de 0,780, la CAE est la communauté la plus intégrée sur le plan commercial et la Cen-Sad avec un score de 0,353, la moins intégrée, ou encore que, pour l'ensemble des huit CER, les scores les plus élevés concernent l'intégration commerciale (0,540) et la libre circulation des personnes (0,517), suivis de ceux pour les infrastructures régionales (0,461), l'intégration financière et macro-économique, et l'intégration productive (0,374). Voir à ce sujet UA, BAD et CEA, *Indice de l'intégration régionale en Afrique. Rapport 2016 ; et Méthodologie de calcul de l'indice d'intégration régionale en Afrique (IIRA)*, 2016.

83. La ZLEC permettrait d'harmoniser les politiques commerciales et de développer les échanges commerciaux, de resserrer les liens de coopération, de stimuler les investissements, les infrastructures et les chaînes de valeur régionales, et, par le fait même, de réduire les effets de détournement de commerce engendrés par la formation de méga-blocs. Voir à ce sujet : Aliou Niang et Epiphane G. Adjovi, « Les bénéfices potentiels de la Zone de libre échange continentale africaine (ZLEC) pour les pays de la CEDEAO », *Passerelles*, vol. 16, n° 2, 2015, pp. 11-13.

84. Voir à ce sujet Simon Mevel, « Les accords commerciaux méga-régionaux : menace ou opportunité pour l'avenir du commerce africain? », *Passerelles*, vol. 17, n° 3, 2016, p. 4-7.
85. BAD, OCDE, PNUD et CEA, *Perspectives économiques en Afrique*. 2011, p. 101.
86. *Ibidem*, p. 102.
87. BAD, OCDE et PNUD, *Perspectives de développement économique en Afrique*, 2014, p. 84.
88. La hausse est, par contre, beaucoup moins spectaculaire pour les exportations.
89. BAD, OCDE, PNUD et CEA, *Perspectives économiques en Afrique*. 2011, p. 125.
90. Les exportations chinoises vers l'Afrique sont plus diversifiées, avec en ordre d'importance : les matériels et produits électriques et électroniques, les produits textiles, et le matériel de transport. Le commerce est également concentré sur un petit nombre de pays, comme l'Angola, le Nigéria, l'Afrique du Sud, le Congo ou encore les pays d'Afrique du Nord. Notons aussi que la part de l'Afrique dans les investissements de la Chine à l'étranger reste également faible. Pour une analyse détaillée des relations commerciales entre la Chine et l'Afrique, voir : Miria A. Pigato and Wenxia Tang, « China and Africa: Expanding Economic Ties in an Evolving Global Context », Banque mondiale, Washington DC, 2015.
91. Les statistiques sont tirées du *China Statistical Yearbook* (années choisies). En ligne : <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm>
92. L'accord comporte, entre autres dispositions, un accès élargi aux marchés incluant néanmoins des clauses de sauvegarde et de nombreuses exceptions, une coopération renforcée pour l'agriculture et la pêche, d'importantes mesures de soutien au développement des capacités commerciales et plusieurs engagements en faveur de l'intégration régionale.
93. Ne sont éligibles que les pays d'Afrique subsaharienne répondant à certains critères, notamment la pratique d'une économie de marché, le respect de la loi et du pluralisme politique, l'élimination des barrières artificielles au commerce et à l'investissement américain, la protection de la propriété intellectuelle, la protection des droits de l'homme et du travailleur, la lutte contre la corruption, la pauvreté, le travail des mineurs, etc.
94. Brock R. Williams, *African Growth and Opportunity Act (AGO): Background and Reauthorization*, Washington DC, Congressional Research Service, CRS-R43173, avril 2015. Voir également Simon Mevel, Zenia A. Lewis, Mwangi S. Kimenyi, Stephen Karingi et Anne Kamau, *Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique. Une analyse empirique des possibilités pour l'après 2015*, Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba, 2014.
95. Voir à ce sujet, CNUCED, *Le développement économique en Afrique*. Rapport 2010. Coopération Sud-Sud : l'Afrique et les nouvelles formes de partenariat pour le développement, Nations unies, New York et Genève, 2010 ; CACID, *La Chine et l'Afrique. Les faits et les chiffres*. Évaluation des relations commerciales, de l'investissement et de l'aide publique au développement, Dakar, 2012.
96. Les motivations sont autant d'ordre économique (approvisionnement en produits de base, sécurité énergétique ou alimentaire, recherche de marchés) que géostratégiques et politiques.
97. Parmi les nombreux problèmes soulevés, on mentionnera les prix de dumping dans les appels d'offre, les marchandages « ressources contre infrastructures », les faibles retombées sur l'emploi et l'économie locale, les relations souvent difficiles avec les populations locales, les achats de terre, le non-respect des normes et pratiques reconnues, ou encore l'endettement croissant des pays africains vis-à-vis des pays émergents, etc. Sur le plan économique, il est difficile d'évaluer les résultats de ce nouveau type de coopération. On peut observer que dans certains secteurs, le textile en particulier, la concurrence extérieure a eu des effets très négatifs sur des économies fragiles, produisant le plus souvent des biens simples dans des entreprises artisanales selon des techniques intensives en main d'œuvre. La demande étrangère tend à privilégier les exportations de produits primaires et les ressources naturelles, poussant les pays exportateurs dans un modèle d'économie primaire fort sensible aux retournements de conjoncture et de prix. Par contre, on ne peut nier les retombées positives des entrées de devises,

des investissements, des créations d'entreprise ou de zones économiques, ou encore des transferts technologiques.