

**Colloque du GDRI-CNRS DREEM
Istanbul, 21-23 Mai 2009**

***De la reconnexion Nord-Sud
à la reconfiguration mondiale :
nouvelles questions de recherche***

**Christian DEBLOCK, CEIM, Université du Québec à Montréal
et
Henri REGNAULT, CATT, Université de Pau et des Pays de l'Adour**

**VERSION PROVISOIRE
NE PAS CITER**

Les relations Nord-Sud ont été profondément redéfinies dans la deuxième moitié d'un 20^{ème} siècle qui a vu se télescoper trois modèles relationnels :

- fin du modèle colonial de relations asymétriques dans une logique politico-juridique et économique de domination du Nord sur le Sud, modèle qui n'a pas résisté à la vague de décolonisation des années 50 et 60 mais qui avait commencé son déclin dès le début du 19^{ème} siècle avec les premières indépendances latino-américaines
- apogée et déclin du modèle de la déconnexion du Sud concrétisée par des politiques de substitution à l'importation et des préconisations de construction d'un schéma d'échange Sud-Sud pour échapper à la domination du Nord, théorisé par l'école latino américaine de la dépendance ou par les analyses « centre-périphérie ». Ce modèle de la déconnexion, est devenu hégémonique dans la période post coloniale mais n'a pas résisté à la crise de la dette des années 80.
- le modèle de la reconnexion, préparé dès les années 80 par l'action des institutions de Bretton Woods dans le cadre du consensus de Washington, a pris toute son ampleur avec l'adhésion massive des pays en développement au GATT puis à l'OMC et encore plus avec la signature – à partir du milieu des années 90 – de nombreux accords de libre-échange Nord-Sud.

La reconnexion, portée sur plusieurs décennies par un processus de libéralisation multidimensionnel (commerce – marchandises et services-, investissement, normes) se traduit par le tissage de liens de plus en plus étroits et donc d'interdépendances entre les économies, les sociétés et les territoires du Nord et du Sud. A bien des égards et pour la plupart des pays du Sud, on peut qualifier leur reconnexion aux pays du Nord de reconnexion périphérique. En effet, la reconnexion ne bouleverse pas profondément le rapport de force Nord-Sud et surtout

ne change pas la nature de la relation¹. Toutefois ce concept de « reconnexion périphérique » mérite d'être tempéré lorsqu'on examine les cas des grands pays du Sud (Brésil, Inde, Chine) à large spectre productif : sans doute vaut-il mieux évoquer en ce qui les concerne une reconnexion concurrentielle, voire une reconnexion conflictuelle. Mais surtout on peut se demander si ce concept de « reconnexion périphérique » n'est pas, aujourd'hui, déjà dépassé, ou du moins, comme nous le préciserons plus loin, peut-on se demander si ce concept qui fut en son temps utile pour décrire le processus de réinsertion des économies du Sud dans l'économie mondiale au cours des décennies 1980-1990, ne doit pas être remplacé par celui de « reconfiguration mondiale » tant les transformations de l'économie mondiale et les déplacements de l'activité économique de l'axe Atlantique vers l'axe Pacifique sont d'une ampleur et d'une rapidité qui rappellent les bouleversements qu'a connus le monde lors des grandes révolutions industrielles précédentes.

Il ne s'agit pas de sauter trop rapidement aux conclusions mais les lignes de fond qui poussent dans la direction d'une reconfiguration de l'économie mondiale nous invitent à considérer sérieusement l'hypothèse selon laquelle nous vivrions une période de transition, forcément marquée par de fortes tensions et des ruptures. Cette reconfiguration ne gomme pas complètement l'ancienne distinction entre Nord et Sud, mais elle amène à reconsidérer largement les notions et les champs géographiques du Nord et du Sud et à poser de nouvelles questions de recherche. En effet, si la caractérisation de la reconnexion est maintenant bien claire, aussi bien dans sa portée que dans ses limites, l'analyse de la reconfiguration ne peut se conduire aujourd'hui qu'en termes de nouvelles questions de recherche sur une réalité mouvante et en devenir.

1. La reconnexion Nord-Sud : portée et limites d'un concept

Les travaux présentés dans le cadre du Réseau Intégration Nord-Sud et menés au sein de son programme de recherche ACRALENOS (Analyse comparée des relations agricoles et agroalimentaires en libre-échange Nord-Sud) nous ont conduits à théoriser le concept de reconnexion Nord-Sud².

La reconnexion se dévoile à l'observateur à travers l'adhésion au GATT puis à l'OMC de nombreux pays du Sud et de multiples accords commerciaux régionaux et surtout bilatéraux. Mais elle ne se limite pas à des accords publics entre pays ou avec des institutions internationales. Elle met aussi en jeu de nouveaux acteurs, privés, à travers, notamment la définition et la certification de normes.

Aujourd'hui, un vaste réseau d'accords commerciaux multilatéraux, régionaux et bilatéraux³ fonde un maillage Nord-Sud sans précédent, désormais mondial avec l'entrée très récente des pays asiatiques dans le jeu des accords bilatéraux et la signature depuis le début des années

¹ en dépit de la phase conjoncturelle récente de haut de cycle des matières premières qui a pu donner l'illusion d'une situation plus favorable au Sud, le marchandage accès au marché / nouvelles normes ouvre le plus souvent aux producteurs du Sud des marchés matures et à valeur ajoutée déclinante tout en assurant une protection juridique très renforcée aux firmes innovatrices du Nord positionnées sur des marchés à forte valeur ajoutée pour cause de rentes d'innovation

² Deblock C. et Regnault H. (sous la direction de), Nord-Sud. La reconnexion périphérique, Editions Athéna, Montréal 2006. En particulier cf. l'introduction de cet ouvrage : Les enjeux théoriques de la reconnexion Nord-Sud

³ Nous nous refusons à adopter la typologie dichotomique de l'OMC qui distingue, en les opposant, les accords multilatéraux et les accords régionaux. Nous distinguons au sein des accords préférentiels entre des accords régionaux plurilatéraux (sur base de proximité géographique) et des accords bilatéraux sans proximité géographique nécessaire.

2000 d'accords de libre échange transcontinentaux⁴. Une véritable dynamique d'intégration Nord-Sud s'est ainsi mise en place. Mais la désignation de ces nombreux accords sous l'appellation d'accords commerciaux peut être trompeuse quant à l'appréciation du phénomène : de moins en moins ces accords se limitent aux seuls échanges de marchandises et de services et de plus en plus ils traitent d'investissement et surtout de normes (propriété intellectuelle, règlement des différends relatifs à l'investissement, règles de concurrence, normes du travail...). Ce glissement progressif du commerce stricto sensu vers les normes encadrant les activités économiques dans leur globalité ne se fait pas uniformément dans tous les accords mais de façon différenciée, entre accords multilatéraux, régionaux et bilatéraux : la reconnexion est donc pluri scalaire.

1.1. La reconnexion : nouveaux champs d'application, nouvelles normes et nouveaux acteurs

La reconnexion est portée par des accords commerciaux interétatiques mais elle ne se limite pas à des échanges commerciaux traditionnels entre des vendeurs et des acheteurs indépendants mis en relation par des chaînes logistiques, du crédit export, de la couverture de change et garantis par des assureurs. Elle met en jeu d'autres rapports économiques que le commerce pur et elle voit intervenir de nouveaux acteurs privés.

L'investissement direct est cœur de la reconnexion en tant que véhicule de la division internationale des processus productifs, porteur de multiples flux commerciaux de biens intermédiaires, de commerce intragroupe régis par des prix de cessions internes, de trafics de perfectionnement sous régimes douaniers d'admission temporaire. Directement associé à la globalisation, l'investissement direct est aussi doublement central dans la reconnexion : d'une part il organise les chaînes de valeur aux échelles régionales et transrégionales, et, d'autre part il est le moyen privilégié de la pénétration des marchés des services qui ne suppose pas tant de contourner des barrières à l'entrée (tarifaires ou non tarifaires) que de diminuer des coûts de transaction et de bénéficier d'effets de proximité. Enfin, on notera que, remettant en cause la doctrine Calvo, le cadre juridique de l'investissement étranger tend à quitter la sphère de la souveraineté nationale pour s'abriter derrière des mécanismes d'arbitrage internationaux, comme l'a initié le Chapitre 11 de l'ALENA.

La reconnexion n'est pas un nouveau « laissez faire, laissez passer » : elle est charpentée par des normes. Les débouchés commerciaux ouverts par les accords sont conditionnés au respect de normes de plus en plus contraignantes qui ne sont pas le fait seulement d'acteurs publics mais font intervenir de plus en plus des acteurs privés. Les accords bilatéraux fournissent aux pays du Nord des occasions d'imposer de nouvelles normes, impossibles à faire accepter aujourd'hui à l'échelle multilatérale (normes du travail par exemple). Le secteur agroalimentaire est révélateur des nouveaux intervenants dans la définition des normes. Celles-ci font l'objet tout d'abord d'une définition internationale à travers le Codex alimentarius. Ensuite les Etats peuvent aller plus loin dans leurs normes sanitaires et phytosanitaires (SPS) sous réserve d'être capable de fournir des preuves scientifiques du bien fondé de leurs positions, sous contrôle de l'OMC. Mais là ne s'arrête pas le processus normatif. Les cahiers des charges de la grande distribution peuvent ainsi être plus exigeants que le Codex alimentarius en matière de résidus de pesticides, d'additifs alimentaires ou de risques microbiologiques. La Global Food Safety Initiative (GFSI) lancée par la grande distribution, ou bien les bonnes pratiques agricoles énoncées par Globalgap (connu

⁴ Par exemple, entre l'Union Européenne et le Chili (2000) ou entre les Etats-Unis et le Maroc (2003)

antérieurement sont le nom EurepGap ; GAP : good agricultural practices) vont dans ce sens de l'édiction de normes échappant aux Etats ou à la coopération interétatique au profit d'une coopération internationale d'acteurs privés.

Autre nouveauté : les milieux d'affaires sont de plus en plus impliqués dans cette « production de normes », par le truchement des grandes associations professionnelles mais également par celui des forums de gens d'affaires et des groupes consultatifs qui préparent et accompagnent les grandes rencontres internationales ou font partie intégrante des forums internationaux comme l'APEC par exemple ou de ces nouveaux forums qui sont mis en place par les organisations internationales, comme l'OCDE ou la Banque mondiale par exemple, et ont cette triple particularité de regrouper aussi bien des acteurs privés que publics, de faire avancer cette production normative de manière horizontale plutôt que verticale et d'être en phase avec les pratiques toujours évolutives du monde des affaires. Les droits de propriété intellectuelle ou les télécommunications sont des cas bien connus, et d'ailleurs fort bien documentés⁵, mais ces forums ou réseaux de gouvernance sont nombreux, touchent de plus en plus de domaines et révèlent un déplacement certain de la coopération vers des formes plus transgouvernementales qu'internationales pour reprendre la formule d'Anne-Marie Slaughter⁶.

1.2. Les échelles de la reconnexion.

Les différentes échelles de la reconnexion n'avancent pas du même pas : au cours de la dernière décennie le multilatéralisme piétine, le régionalisme Nord-Sud reste flou et incertain, et le bilatéralisme triomphe.

Le multilatéralisme piétine. Les péripéties d'un Cycle de Doha de l'OMC en panne de consensus témoignent des difficultés à pousser plus avant la reconnexion Nord-Sud à l'échelle multilatérale. Le dossier agricole est emblématique du fossé entre les positions du Nord et du Sud mais il n'en est pas le seul révélateur. Car l'opposition Nord-Sud va cette fois-ci bien au-delà de la seule question des accès aux marchés et s'étend au champ d'action des accords multilatéraux. A l'occasion de la Conférence Ministérielle de l'OMC à Singapour (1996), les Etats-Unis et l'Europe ont fait inscrire l'investissement, la concurrence, les marchés publics et la facilitation des échanges à l'agenda du futur cycle (finalement initié à Doha en novembre 2001, après l'échec de la tentative de Seattle en 1999). Mis à part le dernier de ces quatre sujets de Singapour, la très forte opposition des pays du Sud à s'engager sur les trois premiers risque très probablement de conduire soit la mise en veilleuse *sine die* du Cycle de Doha, soit à l'adoption d'un accord a minima qui ne modifiera pas significativement le champ d'action du multilatéralisme (contrairement à ce qui s'était passé lors de l'Uruguay Round avec l'extension aux services et à la propriété intellectuelle). Faut-il s'en étonner ? Pas vraiment.

De l'égalité de traitement à la protection des droits des entreprises

De négociation en négociation, le système commercial a, considérablement, évolué. Dans le sens d'une élimination toujours plus grande des obstacles au commerce et d'un renforcement

⁵ Voir notamment les travaux de John Braithwaite et Peter Drahos, notamment leur ouvrage *Global Business Regulation*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

⁶ Anne-Marie Slaughter, « Governing the Global Economy through Government Networks », dans M. Byers, *Role of Law in International Politics. Essays in International Relations and International Law*, Oxford, Oxford University Press, 2000, pp. 177-205.

des disciplines commerciales, mais également dans de nouvelles directions, en particulier deux depuis le cycle d'Uruguay. Tout d'abord, les pays développés, les Etats-Unis en tête, ont placé ce cycle sous de nouveaux auspices : le principe de non-discrimination ne doit pas seulement s'appliquer aux relations entre les États, mais également aux acteurs économiques, notamment à leurs investissements et aux droits de propriété intellectuelle, deux domaines qui touchent de près à la dynamique actuelle de la mondialisation.

Un accord fut conclu dans le cas des droits de propriété intellectuelle. Dans le cas de l'investissement, par contre, les pays en développement sont demeurés plus inflexibles ; malgré tout un accord est intervenu à leur sujet, un accord qui limite sensiblement les capacités d'agir des gouvernements et proscriit les obligations de résultat, et l'Accord général sur les services étend le traitement national aux investisseurs étrangers. Par la suite, un projet d'accord multilatéral sur l'investissement (AMI) fut négocié dans le cadre de l'OCDE mais les discussions durent être abandonnées et le dossier a finalement été renvoyé à l'OMC où, comme nous venons de le dire, il a été mis de côté. Par contre, à défaut d'accord multilatéral, les traités bilatéraux sur l'investissement prolifèrent, et davantage encore que les accords de commerce. Mais l'important n'est pas là. En introduisant dans les négociations les droits des entreprises, non seulement celles-ci bifurquent de l'ouverture des marchés vers les règles du marché, ce qui ne manque pas d'affecter le pouvoir des États de légiférer et de réglementer, mais les négociations changent d'objet dans la mesure où il s'agit de reconnaître aux acteurs économiques des droits, de les définir et de les « sortir » de l'emprise des droits nationaux. À toutes fins pratiques, cela revient à faire des investisseurs des acteurs de droit international, au même titre, une évolution qui est aussi lourde de conséquences que celle qui a consisté à faire des entreprises des personnes morales.

Après plusieurs décennies d'abus, protéger l'investissement international pouvait se concevoir, tout comme on peut concevoir dans une perspective de neutralité et de concurrence de renforcer le principe du traitement national, mais encore faut-il dans ce cas ouvrir les négociations dans deux directions complémentaires : sur la politique de la concurrence d'une part et sur les devoirs et obligations des entreprises d'autre part. Non seulement est-ce beaucoup demander aux pays en développement qui restent sur l'impression, avérée d'ailleurs, d'avoir été floués lors du Cycle d'Uruguay, mais il n'est pas sûr non plus que les pays développés soient eux-mêmes prêts à ouvrir ces deux champs de négociation. À tout le moins la fin abrupte des négociations sur l'AMI⁷ ou encore les hésitations américaines à propos des « poursuites frivoles » montrent qu'à l'image de l'apprenti sorcier, les pays développés n'ont pas pris toute la mesure de leurs décisions, mais le mal est fait et à partir du moment où l'on a commencé à reconnaître aux entreprises des droits au plan international il est difficile de revenir en arrière et d'échapper à l'argument de ceux qui disent que si les entreprises ont des droits, les travailleurs doivent en avoir aussi. La solution ne passe pas par le statu quo mais par l'ouverture de négociations sur la concurrence et les obligations des entreprises, mais pour le moment on n'en est pas là, ou du moins si ouverture il y a dans ces deux directions, c'est du côté du régionalisme et du bilatéralisme qu'elle s'opère.

De la réciprocité diffuse aux règles du marché

La seconde évolution concerne le principe de réciprocité. Grâce à l'application de ce principe, il fut possible de concilier souveraineté et coopération, et ce faisant de s'engager au lendemain de la Guerre dans un processus de libéralisation ordonnée des échanges. Non sans

⁷ Voir à ce sujet Christian Deblock et Dorval Brunelle, « Globalisation et nouveaux cadres normatifs : le cas de l'Accord multilatéral sur l'investissement », *Géographie, Économie et Société* Vol. 1, n° 1, mai. 1999, pp. 49-95.

raison, on a parlé de réciprocité du GATT comme d'une réciprocité diffuse, la clause de la Nation la plus favorisée et celle du Traitement national permettant de démultiplier la libéralisation des échanges. Par contre, on n'insiste pas suffisamment sur l'autre dimension de la réciprocité : l'égalité de traitement. L'égalité de traitement, c'est deux choses : la reconnaissance des mêmes droits et obligations pour toutes les parties contractantes d'une part et l'équilibre mutuel des avantages et des coûts de la libéralisation des échanges d'autre part. Concernant les droits et obligations, il fallut bien se résoudre à reconnaître un traitement particulier aux pays en développement mais aussi à accepter, et ce très tôt, les unions douanières et les zones de libre-échange. Dans un cas, la réciprocité est affaiblie ou annulée et dans l'autre, elle devient restrictive et exclusive, mais dans les deux cas il y a mise en place de régimes préférentiels à l'intérieur d'un régime universel.

Concernant ces accords préférentiels, deux tendances sont apparues depuis le Cycle d'Uruguay. La première tendance, comme l'a relevé l'OMC, est l'érosion rapide du Traitement spécial et différencié accordé aux pays en développement et la transformation des accords préférentiels en accords de libre-échange. On peut la critiquer, mais elle participe de la mondialisation en cours et va dans le sens de la réinsertion complète des pays du Sud dans le système commercial multilatéral. La seconde tendance concerne les accords régionaux et bilatéraux. Acceptés par nécessité et en tant qu'exception (temporaire pensait-on alors) au moment de la création du GATT, ces accords ont connu une destinée étonnante. Jusqu'aux années 1980, ces accords ont d'abord été recherchés comme moyen pour les pays concernés de renforcer la coopération économique régionale et, ce faisant, de se donner de meilleures bases de développement économique tout en élargissant ainsi leur marge de manœuvre dans un monde alors divisé entre l'Est et l'Ouest d'un côté et le Nord et le Sud de l'autre. Si les résultats n'ont pas toujours été à la hauteur des attentes, l'un dans l'autre, ces accords ont malgré tout contribué au développement des échanges internationaux. Depuis lors, et surtout depuis les années 1990, la dynamique change. La division cardinale du monde cède la place à la globalisation, et avec elle, les accords régionaux ou bilatéraux ne sont plus seulement recherchés pour les avantages que peut procurer une coopération régionale plus étroite, mais aussi, pour les uns comme moyen d'assurer un accès préférentiel, sécuritaire et élargi aux marchés et pour d'autres comme instrument ou comme levier pour faire avancer les nouveaux agendas commerciaux, voire faire pression sur les négociations multilatérales et le système multilatéral lui-même. Nous reviendrons dans les sections suivantes sur cette nouvelle tendance, qui implique au premier chef les pays en développement, aussi nous nous contenterons surtout de noter ici premièrement qu'une fois le pied dans l'étrier, la tentation est d'autant plus grande d'aller toujours plus loin dans cette voie que les avantages sont nombreux et rapides, deuxièmement que les préoccupations politiques qui avaient servi de moteur à ce qu'on a pu appeler le régionalisme de première génération, cèdent le pas aux préoccupations commerciales, pour ne pas dire commercialistes, et troisièmement que l'attention est de plus en plus détournée du multilatéralisme vers le régionalisme et le bilatéralisme.

Mais, et nous terminerons ce point sur les évolutions du système commercial là-dessus, la réciprocité diffuse n'est pas seulement battue en brèche par cette nouvelle vague d'accords commerciaux ; autant a-t-on cherché tout au long de années qui courent de la création du GATT à celle de l'OMC, à établir avec toujours plus de précision les droits et obligations des États, autant a-t-on perdu de vue en cours de route que le système ne tient que dans la mesure où la réciprocité, dans le sens d'un juste équilibre entre les avantages et les coûts d'adaptation, tient. En la matière, les études ou les discours économiques sur les avantages du libre-échange pèsent peu dans le débat lorsqu'il est question de déficits, de délocalisations ou encore

d'importations sauvages. Dans les négociations, il est devenu extrêmement difficile de mesurer ces avantages et ces coûts, et dans une large mesure, leur résultat dépend des perceptions des négociateurs et des résultats sur les agendas particuliers qu'ils défendent. Mais le problème est plus profond. Il tient tout d'abord au principe même de la clause de la nation la plus favorisée : plus le nombre des acteurs est grand, moins on peut préjuger à l'avance des effets d'une mesure. Il tient ensuite aux modalités des négociations : avec le temps, on a cherché à les simplifier, en recourant à des formules tarifaires ou encore en introduisant le principe des listes négatives par exemple, mais les champs de négociation sont aussi plus nombreux, avec pour résultat que les négociations deviennent globales (agriculture contre industrie ou subventions agricoles contre services commerciaux par exemple). Enfin, en entrant dans le terrain des règles du marché, la réciprocité n'est plus un concept adapté ; tout au plus peut-on invoquer le principe de non-discrimination, mais dans ce domaine ce sont plutôt les principes extrêmement vagues comme ceux de transparence ou de prévisibilité qui font florès. En clair, et pour nous résumer, de diffuse qu'elle était au départ, la réciprocité est devenue confuse.

Le multilatéralisme est-il victime de son succès ou bien n'est-il plus adapté aux réalités contemporaines de la globalisation, toujours est-il que si les acteurs publics n'y trouvent plus leur compte, les acteurs privés, de leur côté, piaffent d'impatience face aux lenteurs des négociations et aux inefficacités chroniques d'un système qui, pour avoir eu au départ le très grand mérite de fonctionner sur l'égalité de traitement, le consensus et la réciprocité, montre aujourd'hui des signes d'usure avancés. D'un autre côté, si la réintégration des pays en développement dans le système et la création de l'OMC ont soulevé beaucoup d'enthousiasme de part et d'autre, force est, parallèlement, de constater que non seulement cette réintégration a produit des résultats extrêmement variés comme nous l'avons constaté plus haut, mais aussi que, face aux blocages et piétinements, d'autres voies en direction du Sud ont été prises, celle du régionalisme et surtout celle du bilatéralisme.

Un régionalisme Nord-Sud incertain. On ne recense que trois zones pouvant relever éventuellement d'un concept de régionalisme Nord-Sud : l'Amérique du Nord assurément, la zone euro-méditerranéenne a minima, et l'Asie de l'Est selon des modalités très spécifiques. Les modalités de mise en place et les contenus très divers de ces trois zones régionales Nord-Sud font qu'il n'existe pas un modèle régional Nord-Sud. Plusieurs projets ont vu le jour dans les années 1990, les plus importants émanant des Etats-Unis et de l'Union européenne. Les Etats-Unis ont orienté leurs initiatives dans trois directions principales : l'Asie-Pacifique, les Amériques, et l'Afrique. L'Europe a lancé, de son côté, trois initiatives : la première en direction des pays du Bassin méditerranéen, la seconde en direction de l'Amérique latine pour faire contrepoids aux Etats-Unis et la troisième en direction des pays ACP. Dans les deux cas, les initiatives furent lancées en grande pompe, pour ne pas dire dans l'enthousiasme, mais le résultat est le même : des accords commerciaux ont été signés, mais des projets initiaux, il ne reste plus grand-chose. Voyons ce qu'il en est de ces initiatives. Commençons par les initiatives européennes.

Les initiatives européennes.

La zone euro-méditerranéenne reste une zone d'intégration superficielle (*shallow integration*, principalement limitée aux seuls démantèlements des obstacles douaniers) avec des taux d'échange très asymétriques, le Sud étant très dépendant des marchés du Nord alors que le Sud représente peu pour les pays du Nord. La participation du Sud à la division internationale des processus productifs est restée longtemps cantonnée à la filière textile

confection ; la diversification naissante actuellement constatée (notamment au Maroc) aussi bien en matière manufacturière que de services (ex : centres d'appels) reste à confirmer. Plus généralement les perspectives économiques de la zone restent fortement conditionnées par la stabilité sociopolitique interne des pays du Sud et par l'évolution de l'offre européenne en matière de relations euromed.

Les initiatives américaines

Oublions le cas particulier de l'AGOA⁸ qui a été conçu au tournant du Millénaire avec le double objectif de renforcer la présence américaine en Afrique et de contribuer au re-développement par des accords préférentiels. L'initiative est toujours vivante, mais le commerce avec l'Afrique représente peu de chose dans le commerce total des Etats-Unis : à peine plus de 5 % de leurs importations totales et de leurs 2 % des exportations totales. Plus sérieuse a été leur implication dans les Amériques et en Asie. L'Europe a sans doute été plus ambitieuse et, pour des raisons autant historiques que commerciales, elle est aussi allée beaucoup plus loin que les Etats-Unis dans ses initiatives en direction de l'Afrique.

Dans les Amériques, le projet d'une zone de libre-échange de l'Alaska à la Terre de Feu, lancé en décembre 1994, n'a pas résisté aux méfiances sud-américaines, ni à l'élection présidentielle de novembre 2008. Signe des temps, contrairement à ce qui s'était passé lors du quatrième Sommet des Amériques tenu à Mar del Plata (novembre 2005) au cours duquel le commerce s'était imposé dans les discussions, on a surtout parlé de Cuba et de rapprochement au cours de cinquième Sommet des Amériques qui vient de s'achever à Port d'Espagne (19 avril 2009) Il est à peine fait mention du commerce dans la Déclaration d'engagement. Même la formule consacrée à propos du rôle du commerce est en deçà des déclarations antérieures, les chefs d'Etat et de gouvernement se limitant à reconnaître « la contribution positive du commerce entre nos nations à la promotion de la croissance, de l'emploi et du développement ». Reste donc une zone intégrée aux contours de l'ALENA, susceptible de s'étendre à l'Amérique Centrale avec des initiatives du type Plan Puebla-Panama sur fond de CAFTA⁹. L'ALENA, accord plurilatéral à trois pays, constitue assurément une zone d'intégration profonde, avec un commerce intra régional qui atteint les 50%, du moins pour les exportations (tableau 1). Ajoutons que le commerce intra-ALENA représente à lui seul les trois quarts de tout le commerce qui se fait dans l'Hémiphère occidental C'est dire que l'ALENA agit autant comme zone d'attractivité que comme repoussoir.

Cela dit, quatre remarques doivent être faites à son propos. Tout d'abord, les chiffres sur le commerce intra-régional sont trompeurs ; en fait, ils sont biaisés par le poids des Etats-Unis. Contrairement à l'Europe, où l'on peut relever un certain équilibre, bien imparfait précisons-le, dans la répartition géographique des échanges, le commerce est polarisé sur les Etats-Unis. Il vaudrait mieux parler de double relation bilatérale : Etats-Unis Canada d'un côté et Etats-Unis Mexique de l'autre. Le commerce reste très concentré le long des frontières, et même si le Mexique a vu ses exportations vers le Canada augmenter, le commerce entre les deux pays se résume à peu de chose. Tout comme l'investissement d'ailleurs. Ensuite, la relation commerciale bilatérale qui unissent le Canada et le Mexique aux Etats-Unis est très asymétrique. Le Canada est le premier partenaire commercial des Etats-Unis, et le Mexique le troisième, mais ces données ne veulent pas dire grand chose si l'on considère simplement le poids du commerce dans les économies de ces trois pays. Par ailleurs, autre trait

⁸ Loi en faveur de la croissance de l'Afrique et de son accès aux marchés / African Growth and Opportunity Act.

⁹ Central America Free Trade Agreement

caractéristique de cet accord, il a été négocié sur une base égale. Certes, les Etats-Unis peuvent se targuer d'avoir signé avec le Mexique leur premier accord de libre-échange avec un pays en développement, mais cet accord a été signé sur la base de l'égalité de traitement et sans qu'aucun fonds ni programme particulier n'aient été mis en place pour accompagner la période de transition et apporter une certaine forme d'équité dans les échanges. Enfin, comme modèle économique, l'ALENA paraît essoufflé : en témoigne le fait que la part des importations en provenance de la zone dans les importations totales des trois pays est nettement orientée à la baisse depuis quelques années. Les importations régionales ne représentent plus que le tiers des importations totales, comparativement à 40 % au milieu des années 1990. L'influence de la concurrence asiatique sur le commerce se fait évidemment sentir, directement mais également indirectement, au travers des délocalisations et des flux d'investissement.

L'ALENA reste, assurément, le modèle de référence pour les Etats-Unis, et ce même si depuis les nouveaux accords vont beaucoup plus loin sur le plan du contenu et des engagements, mais il est aussi devenu le modèle de référence pour les accords que le Canada, le Chili et le Mexique négocient de leur côté. Ces deux derniers pays montrent certainement plus de souplesse que le Canada, ce qui a rendu possible la signature d'un accord avec l'UE excluant l'agriculture, mais la référence à l'ALENA est toujours présente, et dans la toile d'araignée des accords qui s'est tissée dans les Amériques, on voit mal comment il ne pourrait y avoir de convergence vers ce modèle. Certains pays d'Amérique latine, dont le Brésil, ne se sont pas trompés en cessant toute négociation sur la ZLEA : non seulement l'accord aurait considérablement réduit leur marge de manœuvre politique et ouvert leurs marchés aux produits et aux investissements étrangers, mais les accords commerciaux existant, même s'il était entendu qu'ils allaient survivre et coexister à l'intérieur de la ZLEA, ne pouvaient que converger vers le modèle ALENA.

La troisième région en importance¹⁰ qui fait l'objet des attentions américaines, c'est l'Asie, ou du moins l'Asie-Pacifique dans la mesure où les Etats-Unis continuent de privilégier le Forum économique Asie-Pacifique (APEC) à la fois comme cadre institutionnel de la coopération économique avec l'Asie et comme base d'une intégration économique plus poussée entre les deux rives du Pacifique. Créé à l'initiative conjointe de l'Australie et du Japon, ce forum est devenu un cadre permanent de dialogue entre les chefs d'État et de gouvernement depuis le Sommet de Seattle en 1993. L'année suivante, le second sommet, tenu à Bogor, fut l'occasion pour les dirigeants de réaffirmer leur engagement en faveur de cette communauté en se donnant pour objectif d'établir une zone de libre-échange transPacifique, au plus tard, avant 2010 pour les pays les plus développés et avant 2020 pour les pays les moins développés. Ces objectifs dits de Bogor ont, de sommet en sommet, toujours été réaffirmés, mais le moins qu'on puisse dire est qu'aucun engagement sérieux n'a été pris pour entamer les discussions commerciales. Tout au plus a-t-on reconnu la contribution des accords commerciaux sous-régionaux à la réalisation de ces objectifs.

De même, malgré toutes les tentatives américaines pour renforcer le cadre institutionnel et juridique de l'organisation, l'APEC est toujours un forum, marqué par les principes du « dialogue incessant » (*ASEAN Way*), du régionalisme ouvert et de la concertation avec le secteur privé. À cette faiblesse institutionnelle, vient s'ajouter l'artificialité des relations à l'intérieur du forum. Non seulement le fait de partager les rives du Pacifique ne crée pas pour autant une communauté régionale, mais les échanges commerciaux sont soit polarisés sur

¹⁰ Il faudrait ajouter le projet de Grand Moyen-Orient, mais, en dehors de quelques accords signés, cette initiative n'a guère été très loin.

quelques acteurs économiques majeurs soit concentrés sur des sous-régions. Bref, si personne ne conteste l'utilité des rencontres annuelles, hormis les Etats-Unis et certains de leurs alliés, l'intérêt pour l'APEC reste limité, sinon poli. Par contre, outre le fait que l'APEC a permis de rapprocher les pays d'Asie et d'élargir le dialogue entre eux, l'organisation a également permis (1) à la Chine de faire ses premiers pas diplomatiques, (2) de réduire les craintes que certains pays de l'ANASE pouvaient avoir à son égard, et (3) de servir de support aux initiatives bilatérales et régionales qui prolifèrent depuis une décennie en Asie de l'Est. Mais, et nous y reviendrons, autant l'intégration *de facto* de cette région va toujours en s'approfondissant, autant les accords commerciaux signés, en dehors des accords américains, ne sont guère très contraignants ni de « haute qualité », ce qui ne va pas d'ailleurs sans inquiéter les milieux d'affaires.

Le bilatéralisme triomphe. Au cours des quinze dernières années le nombre d'accords commerciaux bilatéraux a considérablement augmenté¹¹ et ils concernent aujourd'hui toutes grandes zones de la planète depuis que l'Asie s'est engagée ces toutes dernières années dans cette voie. Ces accords sont principalement de type Nord-Sud, mais aussi et de plus en plus de type Sud-Sud. Ils sont souvent de type transcontinental (exemples : USA – Maroc ; UE – Mexique ; Chine – Chili) interdisant de plus en plus toute lecture régionale ou continentale et justifiant pleinement l'image du *spaghetti bowl* chère à Bhagwati. Ces accords semblent aujourd'hui avoir la préférence des pays du Nord qui préfèrent une négociation bilatérale face à face que le processus multilatéral de négociation qui garantit mal la réciprocité effective des concessions et permet des comportements de *free riding* des petits pays. Les accords bilatéraux permettent tout particulièrement aux pays du Nord de faire rentrer dans le champ de la négociation des thèmes que les pays en développement refusent collectivement de considérer dans les négociations multilatérales. Ces accords bilatéraux présentent aussi une grande souplesse : ils ont ainsi permis au Chili de négocier un accord de libre-échange avec chacun des trois pays de l'ALENA, se retrouvant ainsi *de facto* en libre-échange avec l'ALENA sans en être partie contractante. De même, ils permettent des constructions originales : les pays d'Amérique Centrale ont ainsi négocié bilatéralement avec les Etats-Unis, puis le résultat de ces négociations a été intégré en un seul accord (CAFTA) qu'a pu rejoindre par la suite la République dominicaine (CAFTA DR)¹².

Nous venons de faire référence à l'image du *spaghetti bowl* (ou du *noodle bowl*). Il est indéniable que lorsque l'on essaie de dresser la cartographie des accords, c'est l'image qui en ressort. L'image est d'autant plus confuse que bien des pays qui sont signés des accords avec les Etats-Unis ou l'Union européenne, sont eux-mêmes engagés dans des négociations analogues avec d'autres pays, que rares sont aujourd'hui les pays qui n'ont pas suivi le mouvement et qu'avec l'enchevêtrement des engagements, règles et règles d'origine, tous ces accords, loin de faciliter les affaires, les compliquent bien souvent et augmentent les coûts de transaction. Tous les accords signés ne sont pas nécessairement de même qualité ni de même portée. Ainsi, par exemple, l'investissement occupe une place importante dans les accords américains et incluent un mécanisme de règlement des différends investisseur-Etat, ce qui n'est pas le cas des accords européens et pratiquement jamais le cas dans les accords signés en

¹¹ Pour un recensement récent et complet de ces accords, cf. Crawford & Fiorentino, The changing landscape of regional trade agreements, WTO Discussion paper n°8, 2005

¹² Les Etats-Unis utilisèrent la même approche pour les pays andins, mais dans leur cas, en raison des blocages de la Bolivie et de l'Équateur, ils en restèrent à l'approche bilatérale avec le résultat que deux accords furent signés, l'un avec le Pérou et l'autre avec la Colombie. Cela dit, il faut relever que les négociations qui débouchèrent sur le GATT de 1947 furent menées de la même manière (d'abord sur une base bilatérale puis intégré) et que, dans leurs négociations, les Etats-Unis appliquent un modèle commun, qui, pour avoir évolué depuis l'ALENA, laisse peu de marge de manœuvre au pays « demandeur ».

Asie. De même, l'agriculture est souvent laissée de côté ou soumise à des régimes très particuliers. Ou encore ces accords que, par abus de langage, on qualifie d'accords de libre-échange (en Asie surtout), ne sont en fait que des accords de partenariat économique renforcé. Cela dit, derrière ce qu'il convient de qualifier de fatras, se dégagent certaines cohérences malgré tout, quitte à accepter plutôt l'idée selon laquelle la cohérence échappe à ses acteurs d'une part et celle, plus prometteuse encore, de nouvelles cohérences en émergence.

L'intégration du bas vers le haut ?

Concernant la première idée, du moins jusqu'au tournant des années 2000, la cohérence était donnée par la référence aux grandes initiatives régionales d'une part et à des modèles plus ou moins établis d'accord de libre-échange. Dans le cas de l'Euromed, par exemple, les accords bilatéraux devaient à terme être fondus ensemble pour faire de la Méditerranée une zone de libre-échange. Les Etats-Unis avaient, de leur côté, adopté une autre démarche, consistant à ouvrir des négociations globales, dans les Amériques ou dans le cadre de l'APEC par exemple, tout en menant, parallèlement et plus ou moins officiellement, des discussions ou des négociations bilatérales. La démarche reposait sur un principe simple : le bilatéral doit faire levier et pousser vers le haut le régional, et celui-ci faire de même pour le multilatéral. Ce principe fut tout simplement généralisé sous l'Administration Bush, pour devenir ce que le Représentant au commerce Robert B. Zoellick qualifia de libéralisation compétitive. Chaque accord signé devait, de la sorte, à la fois lancer un signal aux autres pays, souligner le sérieux des initiatives américaines, former des groupes d'amis et, *in fine*, faire changer les récalcitrants d'idée, ce que Baldwin a appelé l'effet domino¹³. Cette approche fut alors systématisée, avec le résultat que les Etats-Unis sélectionnèrent les pays candidats aux négociations bilatérales selon des critères précis et qu'ainsi nombre d'accords furent signés dans toutes les régions du monde, et ce aussi bien avec des pays en développement qu'avec des pays développés. L'effet utile de cette approche reste limité au regard de ses objectifs initiaux – en fait, elle eut surtout pour effets d'inciter d'autres pays à procéder de même et de faire craindre à un retour aux alliances stratégiques –, mais recherche de cohérence il y avait malgré tout. Celle-ci était, en retour, renforcée par un autre facteur.

Nous avons évoqué le premier plus haut : des modèles existent. Il y en a finalement peu en fait, même si certaines dispositions peuvent être modulées au cas par cas. C'est sans doute l'une des raisons pour lesquelles les accords commerciaux prolifèrent aussi rapidement. D'une part, une certaine hiérarchie existe dans les accords. Le cas des Etats-Unis est de nouveau typique, et généralisable. Les Etats-Unis distinguent entre quatre types d'accords : (1) les accords de libre-échange, (2) les accords cadre de coopération dans le domaine du commerce et de l'investissement, (perçus comme préparatoires à un accord de libre-échange), (3) les accords préférentiels ou de partenariat économique, et (4) les accords spécialisés (investissement, propriété intellectuelle, fiscalité, etc). Entre les accords (1), (2) et (3) il y a une graduation dans les obligations, mais tous s'emboîtent dans le même cadre de principes, de couverture et de conditionnalités. Les accords de type (4) sont définis selon un modèle commun et selon des principes communs à ceux qu'on retrouve dans les autres accords. On notera que dans le cas du Bahreïn par exemple, les Etats-Unis avaient signé un traité bilatéral sur l'investissement peu de temps avant de signer avec ce pays un accord de libre-échange, d'où le fait que cet accord, contrairement à l'usage, n'a pas de chapitre sur l'investissement.

Banalisation du bilatéralisme ou nouveau bilatéralisme ?

¹³ Richard E. Baldwin, « The Causes of Regionalism », *The World Economy*, vol. 20, n° 7, 1997 pp. 865-888

Que par effet de contagion ou tout simplement par suite des difficultés rencontrées dans les négociations régionales, le paysage se soit rapidement embrouillé pour laisser place à la confusion et à la cacophonie, on ne peut le nier, mais à en rester là on passe peut-être à côté de l'essentiel, à savoir qu'au travers du bilatéralisme, une triple dynamique était alors à l'œuvre : (1) de reconnexion des pays en développement dans le système commercial multilatéral sur la base d'un troc entre reconnaissance des droits des entreprises et des règles du marché d'un côté et accès préférentiel et sécuritaire aux marchés de l'autre, (2) de construction de grands ensembles régionaux ancrés dans des zones de libre-échange, et (3) de rehaussement des règles et disciplines commerciales en partant du bas vers le haut. Les tendances prises par ce nouveau bilatéralisme ne sont pas nécessairement positives. Du moins pas dans le sens où l'on se plaisait à le croire à une certaine époque dans les milieux académiques et politiques. Laboratoires innovants et fers de lance d'une libéralisation audacieuse, ces accords devaient paver la route aux autres pays, inciter les plus frileux à prendre le train en marche, pousser du bas vers le haut les négociations multilatérales, et favoriser l'intégration par le haut des pays en développement dans l'économie mondiale¹⁴. Il en va tout autre. Les accords prolifèrent, pour ne pas dire se banalisent, sans que les négociations commerciales ne bougent ni sans que personne ne se préoccupe trop du phénomène ni ne veuille changer les règles. Mais là encore, l'arbre cache peut-être la forêt : on peut se demander si de nouvelles cohérences ne sont pas en émergence.

Jusqu'au tournant de la décennie actuelle, les pays en développement semblaient pris à la gorge, n'ayant d'autre choix que d'abandonner leurs accords préférentiels et de leur substituer des accords de libre-échange en bonne et due forme, c'est-à-dire relevant de l'article XXIV. Nous venons de le dire, plusieurs modèles existaient, mais un point demeure : c'étaient d'accords de libre-échange dont il était question et uniquement question. Nous avons évoqué plus haut les accords Euromed, mais le même tournant va être pris par l'Europe en 2000 avec les pays ACP, désormais invités à signer des Accords de partenariat économique (APE). Le terme peut, dans le cas présent, porter à confusion dans la mesure où il masque le fait qu'il s'agit d'accords de libre-échange en bonne et due forme accompagnés d'accords de coopération et de mesures destinées à aider au développement des capacités. La même approche avait été entreprise dans les Amériques par les Etats-Unis avec ce que les négociateurs étaient alors convenus d'appeler « les économies de petite taille ». Dans leur cas, il n'était prévu que de leur accorder certains accommodements dans la mise en œuvre des accords, d'accorder une attention particulière à leurs problèmes à l'intérieur de tous les groupes de négociation et de mettre à leur disposition des ressources financières, humaines et techniques pour les aider tout au long du processus de négociation mais aussi pendant la phase de transition. Avec d'autre choix que de participer aux négociations ou de se retirer et de se marginaliser.

Beaucoup d'imprécision existe sur les appellations des nouveaux accords qui ont commencé à proliférer en Asie depuis le début de la décennie. L'ambiguïté est telle qu'on peut les percevoir aussi bien comme des accords de partenariats économiques Nord-Sud de type traditionnel, comme accords de coopération économique et commerciale, ou comme des accords de libre-échange. Il ne conviendrait plus de parler de bol de spaghettis ou de bol de nouilles, mais d'auberge espagnole. De ce point de vue, et fort paradoxalement, l'ASEAN semble faire bande à part en s'étant engagé, pour des raisons particulières qui tiennent autant à la crainte de voir leurs réseaux de production se désintégrer par effet de détournement vers

¹⁴ Voir à ce sujet le plaidoyer mesuré de Pascal Lamy en faveur de ces accords : « Accords régionaux: le "piment" dans le "curry" multilatéral », Bangalore (Inde), 17 janvier 2007. En ligne sur le site de l'OMC.

la Chine qu'à celle de tenir à distance la Chine, les Etats-Unis et le Japon, dans un processus qui doit conduire à terme à l'établissement d'une zone de libre-échange et à la transformation de l'association en communauté. L'ASEAN est l'objet de toutes les sollicitations et le point central de la plupart des projets de coopération en Asie, une région que l'on peine d'ailleurs à définir tant ces projets sont couverts des intérêts aussi contradictoires que convergents. Mais quoi qu'il en soit, si pour le moment du moins, parler d'un régionalisme de troisième génération – comme on avait pu parler du régionalisme des années 1990 comme d'un régionalisme de deuxième génération –, paraît tout à fait prématuré, voire hors de propos, force est de constater que les accords bilatéraux ou plurilatéraux prolifèrent dans cette région. Trois tendances au moins se dessinent.

Tous ces accords, lorsque les pays concernés sont membres de l'OMC, relèvent de la clause d'habilitation et non de l'article XXIV. Cette première tendance n'est pas négligeable dans la mesure où elle vient réhabiliter les accords d'intégration Sud-Sud aussi décriés que les programmes d'aide pour leur inefficacité. Ensuite, et sans qu'il soit encore pour le moment possible d'identifier des caractéristiques communes à ces accords, tant ils sont divers, on notera néanmoins qu'ils ont une plus grande portée et sont plus exigeants que les accords de partenariat et les accords préférentiels non-réciproques traditionnels. Il est possible en la matière d'établir un lien entre ceux-ci et une régionalisation *de facto* déjà très profonde, mais n'en concluons pas pour autant que l'on soit pour autant engagé dans une démarche fonctionnaliste de régionalisation *de jure* à la Charles Oman. Une demande pour une plus grande harmonisation des règles et une plus grande protection des droits des entreprises existe, ce dont plusieurs rapports importants en provenance des milieux d'affaires se sont fait l'écho que ce soit dans le cadre de l'APEC ou de l'ASEAN + 3, mais la dimension politique demeure très présente dans ces nouveaux accords. L'expression la moins mauvaise pour les désigner serait celle d'accords-cadres de coopération économique renforcée. Enfin, à la différence des accords de libre-échange, ils sont aussi souples que possibles et le plus souvent accompagnés de mesures de soutien. La brutalité juridique des accords de libre-échange est, ici, remplacée par le charme discret des accords-cadres et du dialogue renforcé, et ce même si ceux-ci ne peuvent qu'embrouiller davantage le paysage juridique déjà fort complexe des règles du commerce et entraîner à plus ou moins moyen terme des formes particulièrement pernicieuses de hiérarchisation et de dépendance vu l'absence de garanties juridiques face à l'asymétrie économique des acteurs en présence.

2. Les limites de la reconnexion ou l'émergence d'une véritable reconfiguration

À première vue, les multiples initiatives en direction des pays en développement de même, le grand nombre d'accords les impliquant ou encore leur présence plus marquée dans l'économie mondiale conforte l'idée de reconnexion périphérique. De même, alors que le régionalisme et la solidarité Sud-Sud se cherchent toujours, l'accès élargi et sécuritaire aux marchés des pays développés tout comme l'accès aux capitaux, aux réseaux transnationaux, aux technologies et au savoir-faire du Nord continuent de capter l'attention des décideurs du Sud et d'orienter leurs décisions et politiques. Quant aux faits, ils penchent également dans le sens d'une mondialisation qui n'est pas sans retombées économiques au Sud, mais qui n'en demeure pas moins polarisée sur le Nord et orientée par celui-ci, quitte à laisser de côté, comme il en fut après la Guerre, ceux qui soit refusent de jouer le jeu soit sont incapables de le jouer. Entre autres caractéristiques, un déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale vers l'Asie de l'Est, un approfondissement de la régionalisation des échanges dans

cette partie du monde et une diplomatie commerciale en pleine effervescence dans cette partie du monde.

Pourtant, le concept de reconnexion peut induire un biais dans la prise en considération de relations Nord-Sud mais aussi Sud-Sud. La *re-reconnexion* peut laisser entendre que l'on reconnecte après avoir déconnecté et que l'on revient donc à la situation antérieure d'avant la déconnexion qui devient alors une simple parenthèse dans les relations Nord-Sud. Ce n'est bien évidemment pas le cas. Ce qui précède la déconnexion, pour la plupart des pays du Sud, c'est la colonisation ou au moins des situations d'intense domination du Nord sur le Sud et donc de forte asymétrie relationnelle. La situation actuelle des relations Nord-Sud ne correspond bien évidemment pas à un schéma simpliste de « retour à la case départ ». De plus les situations Nord-Sud sont très variées : elles vont de la domination asymétrique sans partage (ex : des Etats-Unis sur certains pays d'Amérique Centrale) à l'interdépendance conflictuelle. La relation Chine – Etats Unis dans la période actuelle est emblématique d'une telle interdépendance conflictuelle : l'échange commercial Etats-Unis / Chine est bien de type Nord-Sud (biens de haute technologie / biens intensifs en main d'œuvre peu qualifiée ; Boeing / textiles), mais la relation bilatérale ne se limite pas à cette seule dimension ; elle se caractérise aussi et surtout par l'asymétrie dans les volumes échangés et dans l'accumulation d'avoirs en dollars considérables par la Chine (sous formes de bons du Trésor américain) qui font de ce pays un des principaux créanciers des Etats-Unis... mais extrêmement dépendant de la politique de change américaine pour la valorisation de ces avoirs. Il va de soi que cette relation Etats-Unis / Chine ne saurait être lue selon la grille de la reconnexion : ce n'est en rien un retour au début du 20^{ème} siècle, c'est véritablement une relation d'un type nouveau, entre complémentarités / concurrences économiques et rivalités géopolitiques.

On est bien là au cœur d'une première limite du concept de reconnexion. Cette reconnexion, en effet, ne s'est pas faite dans une répartition des nouvelles intensités relationnelles Nord-Sud proportionnelle aux anciennes relations ; dans le processus de reconnexion certaines zones du sud ont fait du surplace tandis que d'autres ont pris tellement d'importance qu'elles ont fini par altérer le caractère traditionnel de la relation Nord-Sud (la domination du Sud par le Nord) pour le reconfigurer en interdépendance et en relation concurrentielle voire conflictuelle. En ce sens on voit bien que pour une partie du Sud (essentiellement en Asie) les progrès de la reconnexion débouchent sur un saut qualitatif qui mérite pleinement le qualificatif de reconfiguration. Cette reconfiguration se traduit, entre autres caractéristiques, par un déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale vers l'Asie de l'Est et un approfondissement de la régionalisation des échanges dans cette partie du monde où la diplomatie commerciale est en pleine effervescence.

Mais là ne s'arrêtent pas les limites du concept de reconnexion Nord-Sud pour rendre compte de l'état du monde aujourd'hui. En effet il fait totalement l'impasse sur les relations Sud-Sud, où du moins les relègue à l'arrière plan en leur attribuant un rôle marginal. Or, là encore, les choses sont en train de changer. Un temps dénigrés au profit des accords Nord-Sud, les accords d'intégration Sud-Sud connaissent un regain d'intérêt, y compris au sein des organisations internationales qui y trouvent maintenant bien des avantages, même s'ils ne sont pas nécessairement classiques : développement en commun d'infrastructures, amélioration des relations de voisinage, amélioration de l'environnement économique, etc. Certains vont plus loin et voient dans ce nouveau régionalisme Sud-Sud l'occasion de renouer avec la philosophie et les préoccupations du régionalisme « à la Prebisch », voire la réponse des pays du Sud à la reconnexion périphérique via les accords de libre-échange. Dans un sens, la réalité est un peu entre les deux dans la mesure où il y a effectivement un régionalisme Sud-Sud qui

se cherche et qui, devenu pragmatique, essaie de concilier coopération régionale et intégration compétitive, mais il convient surtout de faire la part des choses entre un régionalisme Sud-Sud qui malgré tous ses efforts peine à produire des résultats, et que l'on retrouve surtout en Afrique et en Amérique latine, et un régionalisme Sud-Sud qui cherche à capitaliser sur les acquis de la régionalisation et à s'appuyer sur les accords-cadres de coopération renforcée, et que l'on retrouve principalement en Asie de l'Est.

2.1. Une reconnexion inégale qui reconfigure les relations Nord-Sud

Dans la première partie de ce texte nous avons bien insisté sur l'importance des investissements directs dans le processus de la reconnexion, sur le fait que celle-ci ne se limitait pas à des relations strictement commerciales articulées sur des flux de marchandises. Mais le véhicule de reconnexion Nord-Sud qu'est l'investissement direct en stratégie verticale a été si inégalement réparti entre les pays du Sud qu'il s'est transformé en facteur essentiel de reconfiguration.

L'inégale répartition de l'investissement direct étranger au Sud...

Jusqu'à présent la littérature a surtout insisté sur le lien étroit entre la globalisation et l'investissement direct en tant qu'expression de l'internationalisation des activités des multinationales. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : entre 1982 et 2007, soit un quart de siècle, le rapport du stock d'IDE au PIB mondial est passé de 5,3 % à 27,9 % ; parallèlement, la part de la production des filiales de firmes multinationales dans la production mondiale est passée de 5,6 % à 11-12 % et le nombre d'emplois dans ces filiales est passé de 21,5 à 81,6 millions (tableau 6). Dans la même veine, on ne manquera pas de souligner que les pays en développement attirent de plus en plus l'investissement étranger et que de plus en plus de firmes en provenance du Sud rivalisent avec celles du Nord. Tout cela est vrai, mais ce n'est qu'une partie de l'histoire.

Pour nous limiter à la seule année 2007, les flux d'investissement vers les pays en développement ont atteint un niveau record de quelque 500 milliards de \$, comparativement à 1250 milliards de \$ vers les pays développés. Mais sur ces 500 milliards, le tiers est allé en Asie de l'Est (17 % en Chine uniquement) et 12 % en Asie du Sud-Est. Autrement dit, le bloc Asie de l'Est/Asie du Sud-Est a concentré à lui seul pas moins de 43 % de tous les flux d'IDE destinés aux pays en développement. Dans le même temps, l'Amérique latine a attiré 25 % de ces flux et l'Afrique un très modeste 10 %. Autre donnée digne d'intérêt, la CNUCED relève dans son rapport sur l'investissement dans le monde pour l'année 2008, que, dans le groupe des 100 premières transnationales originaires des pays en développement, 76 étaient localisées en Asie du Sud, de l'Est et du Sud Est, contre 10 pour l'Amérique latine et 11 pour l'Afrique. Hong Kong et Taïwan dominent avec, respectivement, 26 et 16 compagnies, suivis de Singapour (11) et de la Chine (9). Ajoutons encore que les cinq premières transnationales émanant des pays en développement figurent dans la liste courte des vingt plus grandes transnationales dans le monde.

Réinsertion des pays en développement à la faveur de la globalisation, ou reconfiguration et recentrage de l'économie mondiale autour de l'Asie de l'Est ? Les faits penchent décidément de plus en plus en direction de la seconde option. Et inévitablement une partie du Sud s'industrialise à grande vitesse, accroissant son insertion compétitive, tandis qu'une autre partie du Sud s'enfonce dans la marginalisation

... implique une inégale industrialisation, favorisant l'insertion compétitive des uns et la marginalisation des autres

La réinsertion compétitive des pays en développement dans l'économie mondiale, du moins les nouveaux pays industrialisés et les pays émergents, est, comme le rappelle le rapport de 2009 de l'ONUDI, est l'un des phénomènes majeurs des trente dernières années. Les pays en développement sont de plus en plus présents sur les marchés internationaux ; qui plus est la tendance s'accélère. Ainsi, leur part dans la production manufacturière mondiale est-elle passée, entre 2000 et 2005, de 25,7 % à 30,7 %¹⁵. Mais plusieurs nuances doivent être apportées. Tout d'abord, ce bouleversement est avant tout imputable à la Chine. La Chine est en tête de ce mouvement, représentant à elle seule plus du tiers de la production manufacturière en provenance des pays en développement. On notera toutefois que six des quatorze principaux producteurs se trouvent en Asie de l'Est (dans l'ordre, La République de Corée, Taïwan, l'Indonésie, la Thaïlande, la Malaisie et Singapour)¹⁶. Collectivement, le groupe des pays en développement Asie de l'Est-Pacifique a vu sa part dans la production mondiale passer de 13,3 % à 17,5 %, de 6,7 % à 7,7 % si l'on exclut la Chine.

Ensuite, si ce bouleversement s'est fait surtout au détriment des pays de l'OCDE, ceux-ci résistent, malgré tout, beaucoup mieux que la plupart des pays en développement à faibles revenus. Ces derniers ne représentent plus que 1 % de l'emploi manufacturier mondial et, d'une façon générale, ils peinent à rivaliser avec cette nouvelle concurrence Sud-Sud, au point d'être à nouveau menacés de marginalisation dans une économie mondiale en pleine recomposition.

Enfin, si on assiste à un boom du commerce Sud-Sud de produits manufacturiers depuis le tournant des années 2000, il est dû uniquement aux pays de l'Asie de l'Est : le commerce intra-régional de ce bloc de pays représente plus des trois quarts du commerce Sud-Sud et son développement est responsable des trois quarts de sa croissance entre 2000 et 2005. Autre chiffre qui ne trompe pas : 83 % de toutes les exportations de produits manufacturiers restent dans la région, comparativement à 67 % pour l'Amérique latine et 56 % pour l'Afrique subsaharienne.

En clair, une première image se dessine. Nous avons (1) une Asie de l'Est tirée par la Chine mais aussi par un Japon qu'il ne faudrait pas oublier, qui s'impose comme nouvel atelier du monde, (2) une Asie du Sud qui commence à bouger sous l'impulsion de l'Inde, (3) une Amérique latine qui peine à préserver ses bastions et ses liens privilégiés avec les Etats-Unis face à la concurrence d'Asie, et (4) une Afrique qui, en dehors de l'Afrique du Sud et des pays disposant de ressources naturelles, demeure sur la touche. Mais ce qui est le plus remarquable, ce n'est pas tant le fait que la Chine, par son propre dynamisme, bouscule toute la région avoisinante, y compris l'Asie du Sud, que le fait que ces réaménagements s'accompagnent d'une amélioration rapide en qualité, d'une remontée rapide des filières et d'un approfondissement des réseaux régionaux. Ainsi, constate le dernier rapport de l'ONUDI, les pays de l'Asie de l'Est, Chine comprise, s'imposent de plus en plus dans la production à moyenne et forte intensité technologique, au détriment d'ailleurs de l'Amérique latine dont la part dans la production mondiale est en net recul. Il est significatif de relever que plus de la moitié de la production est à moyenne et forte intensité technologique en Asie

¹⁵ Mesurée par la valeur ajoutée. Source : ONUDI, *Industrial Development Report 2009*, United Nations Industrial Development Organization, 2009. Toutes les données proviennent de ce rapport.

¹⁶ L'Asie est également représentée par l'Inde. On y retrouve également trois pays d'Amérique latine (dans l'ordre, le Brésil, le Mexique et l'Argentine), mais un seul pays africain : l'Afrique du Sud.

de l'Est (Chine non compris), alors que cette production ne représente plus que le quart de la production manufacturière en Amérique latine. Le même phénomène s'observe dans les échanges Sud-Sud : alors que les produits de faible technologie et les produits issus de l'exploitation des ressources naturelles dominaient le commerce Sud-Sud de produits manufacturiers dans les années 1990, les produits à moyenne et forte intensité technologique représentent aujourd'hui 60 % de ce commerce. Mais là encore, les chiffres sont trompeurs : ils sont avant tout le résultat des échanges croisés et de la complexification des chaînes de valeur en Asie de l'Est.

2.2. L'émergence de relations Sud-Sud qui échappent à la logique de la reconnexion

Le régionalisme Sud-Sud a pendant longtemps été envisagé et poursuivi dans la triple perspective d'asseoir un développement autocentré sur des marchés de taille suffisante, de créer des complémentarités économiques entre les pays concernés et d'être une phase intermédiaire conduisant *in fine* ces pays à une insertion compétitive dans l'économie mondiale. La crise de la dette dans les années 1980 et les politiques néolibérales qui ont suivi ont sérieusement remis en question cette vision des choses, au point d'ailleurs de faire du régionalisme Sud-Sud un obstacle au développement et de privilégier le régionalisme et le bilatéralisme Nord-Sud. Cette nouvelle approche au développement est cependant loin d'avoir tenu ses promesses : non seulement les avantages que les pays en développement peuvent tirer des accords Nord-Sud sont loin d'être assurés, le choc de la concurrence extérieure ayant le plus souvent des effets délétères sur les structures industrielles et agricoles encore mal assurées et généralement peu compétitives de ces pays, mais qui, plus est, ces accords s'accompagnent d'obligations et de conditions qui ont pour effet de leur enlever beaucoup de marge de manœuvre politique pour s'adapter efficacement aux conditions et aux contraintes des marchés internationaux. Dans cette perspective, certaines organisations internationales comme la CNUCED¹⁷ ou la Commission économique pour l'Afrique, par exemple, continuent de penser que la coopération régionale entre pays en développement peut non seulement contribuer à rendre l'adaptation plus facile à gérer, mais également favoriser une collaboration plus poussée en matière de politiques publiques, notamment pour développer en commun des infrastructures, construire de grands ouvrages, faciliter et rendre plus sécuritaire la circulation des marchandises et des personnes, ou encore réduire les lourdeurs bureaucratiques. Toutefois, il faut bien reconnaître que coexistent deux régionalismes sud-sud : l'un qui se cherche toujours (dans les zones traditionnelles de la reconnexion), l'autre qui s'affirme (dans la zone aux avant-postes de la reconfiguration).

L'Afrique. De toutes les grandes régions du monde, c'est sans doute l'Afrique qui capitalise le plus grand nombre de regroupements régionaux et communautés économiques régionales. L'Afrique ne compte pas moins de 14 groupes d'intégration et, sur les 53 pays que compte l'Afrique, la moitié appartiennent à deux d'entre eux et 20 à trois. Seuls six pays n'appartiennent qu'à un seul groupe. Dans le cas présent, le nombre est surtout un signe de faiblesse : les groupes se chevauchent et s'enchevêtrent, les protocoles ne sont guère respectés, les institutions sont inefficaces et sous-financées, et le commerce intrarégional est sous-développé comme le montrent les chiffres du tableau 2¹⁸. Le commerce intra-régional

¹⁷ Voir notamment le rapport de la CNUCED *Trade and Development Report* (2007) consacré principalement au régionalisme.

¹⁸ Pour la Commission économique pour l'Afrique, les principales lacunes sont : les adhésions multiples, le chevauchement de programmes, le sous-financement, l'incapacité d'attirer le personnel nécessaire, la fragilité des institutions, la discordance entre les objectifs régionaux et les plans nationaux, les obstacles à la circulation des marchandises, des capitaux et des personnes, la lenteur des procédures législatives, les obligations non remplies, la mauvaise perception de l'intégration, la

représente, en Afrique, à peine 9 % du commerce total, comparativement à plus de 25 % pour l'Amérique centrale et du Sud, à 55 % pour les Amériques, à 50 % pour l'Asie, et à plus de 70 % pour l'Europe. La Commission économique pour l'Afrique a bien tenté de redynamiser et de rationaliser l'intégration régionale, notamment autour de certains projets d'infrastructure et en s'appuyant sur le NEPAD (Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique), mais le processus reste très éclaté, et si un tant soit peu de coopération régionale existe, c'est principalement autour des communautés et des blocs sous-régionaux qu'elle se réalise.

L'Amérique latine et les Caraïbes. Même si le projet bolivarien d'intégrer l'Amérique latine est toujours vivant et conserve sa force mobilisatrice, force est de constater que le régionalisme économique s'est surtout développé dans cette partie du monde en réaction et en opposition aux Etats-Unis. S'appuyer sur l'intégration pour développer des complémentarités économiques et ainsi développer une base industrielle viable, est une autre constante du régionalisme latino-américain. Ainsi, de l'ALALE à l'ALADI, les pays d'Amérique latine ont-ils cherché à se regrouper sur une base économique et politique, non sans, parallèlement, s'appuyer dans ce projet sur les groupes sous-régionaux et s'inspirer des institutions européennes. Les succès ont été mitigés mais néanmoins réels, du moins jusqu'à la crise de la dette des années 1980. La crise et la pression des institutions financières internationales contraignent les pays d'Amérique latine à abandonner, entre autres, leur modèle d'industrialisation autocentré et à opter pour une intégration compétitive dans l'économie mondiale. Un second événement contribuera, à la fin des années 1980, à remettre en question les paradigmes antérieurs : la signature d'un accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Canada. Le Mexique suivra très rapidement, montrant ainsi l'exemple à d'autres, dont le Chili. La réaction viendra du Brésil qui, avec l'Argentine, s'était engagé dans un processus de réconciliation et de rapprochement économique. De ce partenariat à deux sortira, en 1991, le MERCOSUR, le marché commun du Cône Sud, qui regroupe ces deux pays, le Paraguay, l'Uruguay et depuis peu le Venezuela.

Souvent présenté comme une alternative à l'ALENA, le MERCOSUR connut beaucoup de succès à ses débuts, jusqu'à ce que la crise financière de 1997-98 et les tensions entre le Brésil et l'Argentine ne viennent ébranler l'édifice et faire reculer le commerce intra-régional. Cette période de crise passée et avec une conjoncture économique et politique nettement plus favorable, le MERCOSUR a connu un nouvel essor, mais sans jamais retrouver l'élan et la dynamique initiale comme en témoigne la part du commerce intrarégional dans le commerce total : les exportations régionales représentent à peine 15 % des exportations totales ; environ 20 % si on y ajoute le Chili et la Bolivie. Les ambitions brésiliennes et, maintenant, vénézuéliennes ne sont pas étrangères à ces problèmes, mais d'autres facteurs jouent également, notamment la stratégie bilatérale des Etats-Unis, les problèmes énergétiques, le nationalisme populiste toujours présent et la concurrence vive dans le secteur des ressources naturelles. Le MERCOSUR existe toujours, mais navigue sans grande cohérence ni véritable direction, ballotté entre, d'un côté, un projet politique d'union des nations sud-américaines et, de l'autre, des projets sous-régionaux plus modestes dans les domaines des infrastructures et de l'énergie.

Quant aux autres accords régionaux historiques, le Marché commun centraméricain, la Communauté andine des nations et le CARICOM, le commerce intrarégional (exportations) ne dépasse guère 22 % dans le premier cas, 25 % dans le second et 15 % dans le dernier cas¹⁹.

participation quasi nulle de la population et du secteur privé. (Commission économique pour l'Afrique, *État de l'intégration régionale en Afrique II*, Addis Abeba, 2006.

¹⁹ Les données proviennent de la Banque interaméricaine de développement.

Avec la prolifération des accords bilatéraux, leur avenir est, sauf peut-être dans le cas du CARICOM, sérieusement remis en question. L'un dans l'autre, l'image qui se dégage des Amériques n'est peut-être pas celle d'une mosaïque d'accords qui s'enchevêtrent les uns dans les autres comme en Afrique, mais plutôt celle d'un espace extrêmement polarisé et organisé en réseaux autour des Etats-Unis, à l'intérieur duquel les pays, du moins certains d'entre eux, essaient de trouver des voies d'accommodement en négociant leurs propres accords, en se tournant vers les marchés lointains et en s'accrochant, mais sans y croire vraiment, à l'idée d'une Amérique inspirée du modèle européen.

Reste l'Asie, ou plus précisément l'Asie de l'Est. L'Asie de l'Est est atypique, bien au-delà de l'inversion des points cardinaux à laquelle est habituellement confrontée l'analyse des niveaux de développement, avec une différenciation Est-Ouest plus que Nord-Sud. Tout d'abord, pendant très longtemps, cette partie du monde a semblé rester à l'écart des mouvements de régionalisation. Il y a plusieurs raisons à cela. Mentionnons-en quelques-unes : les alliances stratégiques du temps de la guerre froide, la présence influente et décisive des Etats-Unis, le poids du nationalisme économique ou encore la méfiance mutuelle. La conjoncture politique a changé depuis cette époque : si la présence et les initiatives du Japon font toujours l'objet d'autant de suspicion, par contre la perte d'influence des Etats-Unis, qui est notable, et leur changement d'attitude à l'égard d'une coopération régionale qui se ferait sans eux, laissent une plus grande marge de manœuvre aux initiatives régionales et bilatérales, de la Chine mais aussi d'autres pays.

Ensuite, si les accords de coopération et de partenariat, dans tous des domaines d'ailleurs, prolifèrent depuis la crise financière de 1997-98 et l'entrée de la Chine à l'OMC et dans le concert des nations, l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ANASE ou ASEAN en Anglais) reste le seul véritable point d'ancrage d'un régionalisme en Asie. Curieuse organisation que l'ANASE d'ailleurs ! Née à l'époque de la Guerre froide dans un souci de neutralité, elle s'est transformée en organisation économique et même politique en se donnant pour objectif d'établir une zone de libre-échange et une communauté économique et politique entre ses membres. Souvent décriée pour la faiblesse de ses institutions, sa diplomatie des petits pas et du dialogue incessant sert pourtant de modèle à la coopération régionale, à commencer dans le cadre de l'APEC. Avec 25 % du commerce total (tableau 3), le commerce intra-régional n'est guère très développé et les pays les plus avancés, Singapour en tête, sont davantage à regarder ailleurs que vers leurs voisins ; pourtant, contrairement aux schémas d'intégration traditionnels, ce n'est pas l'intégration de facto qui pousse à l'intégration de jure dans son cas, mais plutôt la peur de voir les réseaux et les chaînes de valeur être détournés vers la Chine qui a poussé les pays de l'ANASE non seulement à s'engager plus loin dans l'intégration, mais également avoir une diplomatie commerciale beaucoup plus active, que ce soit avec les Etats-Unis ou avec le Japon. Il faut dire qu'en l'espace de dix ans, la part de la Chine a fait un bond de plus de dix points dans la production manufacturière des pays en développement du groupe Asie de l'Est : déjà imposante en 1995 avec 45,4 % de la production régionale, elle dépassait 56 % en 2005. Dans le même temps, la Chine a vu sa part dans les exportations manufacturières régionales doubler pour passer de 20 % à 40 %. Il y a là de quoi faire bouger les choses.

Enfin, comme région, l'Asie de l'Est a développé tout au long des dernières décennies une intégration *de facto* fondée sur une division du travail impulsée par les firmes bien plus qu'encadrée par les Etats. Cette intégration *de facto* a conduit à un niveau d'échange intra régional aujourd'hui supérieur à 50%. Mais ce qui est le plus remarquable, c'est non seulement le fait, comme nous l'avons mentionné plus haut, que les chaînes de production

s'approfondissent et s'améliorent constamment en contenu technologique, mais aussi qu'elles se réorganisent, autour de la Chine mais aussi du Japon et de ses firmes multinationales. Leur implantation dans cette partie du monde est ancienne, mais l'on constatera qu'entre 2003 et 2008, soit en l'espace de cinq ans, les ventes des filiales localisées en Asie est passée de 33,6 % à 43 % des ventes totales et l'emploi de 67,5 % à 72,1 % (tableau 4). La Chine, en y ajoutant Hong Kong, a vu sa part passer de 10,5 % à 17,8 % des ventes totales et de 27,7 % à 34,4 % des emplois totaux. Ce recentrage sur l'Asie se fait principalement au détriment de l'Amérique du Nord, dont la part dans les ventes et l'emploi total passe dans le même temps de 41,6 % à 30,8 % et de 17,4 % à 13 %, respectivement, l'Europe demeurant stable avec environ 19 % des ventes et 9,5 % de l'emploi. On constatera par ailleurs une augmentation à peu près générale des ventes locales et une diminution parallèle des ventes en direction du Japon. En somme, les multinationales japonaises n'ont pas seulement tendance à recentrer leurs activités et l'emploi en Asie ; elles cherchent aussi à s'enraciner davantage dans l'activité et la vie économiques des pays où elles sont implantées. Une stratégie qui se rapproche davantage de celle des firmes multinationales américaines (tableau 5), beaucoup moins liées à leur marché d'origine que leurs consœurs japonaises.

Conclusion. De la reconnexion à la reconfiguration : nouvelles questions de recherche

Cette communication se situait au carrefour des deux périodes de reconnexion et de reconfiguration. La théorisation de la reconnexion dans le cadre du RINOS s'est faite en raisonnant sur une période et sur des terrains spécifiques. La période est celle des années 90 et des toutes premières années 2000, avec la signature de l'ALENA, le projet de ZLEA (Zone de libre-échange des Amériques), la mise en place des nouvelles relations euro-méditerranéennes (dans le cadre du processus de Barcelone) et de perspectives de redéfinition des relations ACP de l'Europe. Les terrains de travail ont été principalement l'Amérique latine et la Méditerranée, du fait même des origines du réseau, né d'une collaboration entre le GDR EMMA (Economie méditerranée Monde Arabe), une équipe de l'UQAM et des chercheurs latino-américains. Le concept de reconnexion périphérique est le fruit de ces terrains analysés dans cette période, et pour l'essentiel il rend encore bien compte de ces terrains y compris dans la période actuelle... sous réserve du Brésil qui sort de l'épure, de par son poids qui le fait échapper partiellement au moins à l'asymétrie relationnelle caractéristique de la reconnexion périphérique, et ce n'est sans doute pas par hasard si le Brésil a été le moteur principal de l'échec d'une ZLEA qui ne cadrerait pas avec ses ambitions dans et pour le sous continent. Par contre, l'Asie a été largement ignorée par le RINOS, avec son mode d'intégration spécifique en Asie de l'Est, d'interdépendance économique dans la méfiance géopolitique, et avec ses poids lourds en développement accéléré que sont la Chine et l'Inde, devenus en une décennie de pôles centraux de l'économie mondiale tout en cumulant bien des traits de périphéricité pour nombre de territoires et de larges pans de la société. Et c'est bien la prise en compte des réalités asiatiques dans nos travaux récents²⁰ qui nous conduit

²⁰ Boulanger E., Constantin C., Deblock C., Le régionalisme en Asie : un chantier, trois concepts, Mondes en développement, vol. 36 – 2008/4 – n° 144, p. 91-114

Regnault H., Multilatéralisme et accords préférentiels : la fin de l'exception asiatique, Mondes en développement, vol. 36 – 2008/4 – n° 144, p. 75-90

aujourd'hui à proposer le concept de « reconfiguration ». Ce concept ne supprime pas celui de reconnexion : il l'englobe tout en le dépassant et en lui interdisant de prétendre à l'hégémonie explicative des relations Nord-Sud, pour autant que la grille de lecture Nord-Sud a encore un sens.

Dès lors, l'ambition d'aujourd'hui est de prendre en compte l'ensemble des grandes régions du monde et de tenter de problématiser et de conceptualiser les nouvelles relations qui s'établissent entre les espaces développés, émergents et en développement de l'ensemble du monde, ces espaces pouvant être appréhendés à des échelles nationales, mais aussi supranationales ou infranationales : il est tout aussi légitime de désagréger spatialement la Chine ou l'Inde que d'agréger les pays européens si l'on veut parvenir à des comparaisons ayant un sens.

Trois questions de recherche nous semblent devoir être posées aujourd'hui, autour des relations Nord-Sud en période de reconfiguration, dans le champ de l'économie politique internationale du développement :

- 1/ Les notions de Nord et de Sud ont-elles toujours un sens ?
- 2/ Les nouvelles relations Nord-Sud sont-elles (vont-elles être) de nature isotropique ou bien régionalisées ?
- 3/ La reconfiguration mondiale peut-elle être de nature coopérative ou bien est-elle inévitablement conflictuelle ?

Les notions de Nord et de Sud ont-t-elles toujours un sens ? On est bien loin aujourd'hui de la dichotomie traditionnelle entre pays en développement et pays développés. Le langage courant de l'économie du développement rend compte depuis longtemps de cette nouvelle donne en différenciant des Pays moins avancés (PMA), des pays en développement, des nouveaux pays industriels ou des pays émergents, enregistrant bien une très grande diversité de situation. Il faut aller plus loin encore et se demander si les notions de Nord (développé) et de Sud (en développement) ont toujours un sens. Peut-on qualifier la Chine (ou l'Inde, ou le Brésil) de pays du Sud lorsqu'on voit les maîtrises de filières et réalisations technologiques dont ils sont capables de manière autonome ? Mais peut-on les qualifier de pays du Nord alors que des régions entières, des territoires immenses sont encore dans un état d'arriération économique et sociale manifeste ? Mais les pays dits du Nord, supposés développés, ne sont pas non plus d'une homogénéité parfaite ; des poches de pauvreté y subsistent (et sont amplifiées par la crise actuelle). Et c'est bien là que se pose le problème des échelles spatiales et de la nécessaire décomposition des grands pays. Car si on reste à l'échelle des nations, il y a du Nord au Sud (Shanghai, Canton, Bombay, Sao Paulo...) mais il y a aussi du Sud dans le Nord.

Les nouvelles relations Nord-Sud sont-elles (vont-elles être) de nature isotrope ou bien régionalisées ? Les nouvelles relations Nord-Sud ont-elles des directions privilégiées conduisant à la formation de grandes régions Nord-Sud ou bien ces relations relèvent-elles principalement d'une isotropie géographique, avec des intensités différenciées relevant d'autres logiques que celle de la proximité géographique. En d'autres termes, chaque Nord convole-t-il avec son Sud le plus proche ou bien choisit-il ses partenaires en développement sur d'autres critères (dynamisme économique, affinités culturelles...), développant une stratégie d'accords bilatéraux de dimension mondiale, d'autant plus qu'il peut être confronté aux différents freins à la modernisation et à l'ouverture dans son voisinage en développement (opposition politique à l'influence des Etats-Unis en Amérique du Sud, opposition idéologico-religieuse à l'égard de l'Occident et protection des rentes dans chacun des pays arabo-

musulmans, instabilité politique de certains pays de l'Asean et crainte d'une mainmise nipponne ou chinoise).

La reconfiguration mondiale peut-elle être de nature coopérative ou bien est-elle inévitablement conflictuelle ? La littérature récente fait beaucoup de cas des BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine), mais ce dont il est question, ce n'est pas tant des relations entre ces quatre pays et de leur présence de plus en plus marquée comme « acteurs » majeurs sur la scène internationale, que de la montée en puissance de la Chine dans l'économie mondiale, de la relation particulière qu'elle entretient avec les Etats-Unis et de la nouvelle diplomatie commerciale et sécuritaire qu'elle développe rapidement dans toutes les régions du monde et à commencer dans son environnement immédiat. Pour le moment, tout le monde prend acte de ces nouvelles réalités, mais les préoccupations n'en sont pas moins très présentes. D'abord, parce que l'économie chinoise n'obéit ni au modèle traditionnel d'une économie de marché ni au vieux modèle d'économie dirigée. Ensuite, parce que la relation bilatérale avec les Etats-Unis est non seulement extrêmement fragile, mais également évoque les relations difficiles qu'ont entretenues les Etats-Unis et la Grande-Bretagne dans l'entre-deux-Guerres. Enfin, parce que sur le plan commercial, la diplomatie chinoise se déploie sur un mode fort différent de celui qu'on a connu jusqu'ici. Les tendances qui vont dans le sens de la reconfiguration se sont faites jusqu'à présent à l'intérieur du cadre multilatéral et dans la mouvance de la mondialisation, mais le cadre multilatéral n'a pas pour autant démontré sa robustesse tout comme il n'a jamais été démontré non plus que la mondialisation est unidirectionnelle, à l'avantage du Nord. Toute période de transition entraîne des tensions et des ruptures, et par nature, toute période de transition est instable. Moins parce que les pays ne désirent pas coopérer, que parce que les cadres de la coopération deviennent rapidement inadaptés et obsolètes face à des situations inédites. Moins parce que les entreprises ne cherchent pas à adapter leurs stratégies d'investissement, que parce que les marchés ont de la difficulté à se réorganiser autrement et à se recentrer géographiquement. Ces deux questions n'ont guère fait l'objet de la part des chercheurs d'une très grande attention jusqu'à présent, mais elles doivent être posées et surtout être anticipées.

Tableau 1.

Commerce intra-régional de marchandises

groupes régionaux choisis

1997-2007, en pourcentage du commerce total du groupe

	1997	2000	2005	2007
Union européenne				
Exports		68,0	67,8	68,1
Imports		64,5	65,2	65,0
ALENA				
Exports	48,8	55,6	55,8	51,3
Imports	39,9	39,6	34,5	33,7
Communauté andine				
Exports	24,8	24,0	25,2	25,0
Imports	20,0	23,5	24,5	24,5
MERCOSUR				
Exports	24,8	21,0	12,9	14,1
Imports	20,9	19,7	19,7	18,4
ANASE				
Exports	9,4	7,7	8,9	7,8
Imports	7,5	8,8	11,4	10,3

Source : OMC, *Statistiques du commerce international*, 2008

Tableau 2. Part des importations et exportations intracommunautaires en Afrique par communauté économique régionale 1994-2000, en pourcentage

Communauté économique régionale	Commerce total		Produits manufacturiers		Produits alimentaires	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
CAE	18,1	9,3	50,1	5,9	4,9	3,2
CEDEAO	10,3	11,5	28,1	2,6	7,6	2,1
CEEAC	1,9	3,0	19,3	1,6	*	*
CEMAC	1,9	3,8	17,0	1,5	8,1	6,0
CEN-SAD	3,6	3,2	6,8	2,3	8,1	7,3
CEPGL	0,6	0,7	*	*	5,6	3,3
COI	4,0	1,4	5,9	0,5	5,6	3,9
COMESA	6,0	3,5	10,6	2,3	6,9	6,5
IGAD	13,8	7,6	25,6	4,8	2,2	1,5
MRU	0,5	0,4	0,1	0,0	7,4	0,1
SACU	*	*	*	*	*	*
SADC	12,8	10,7	17,2	9,0	15,5	12,9
UEMOA	11,2	7,9	28,2	2,8	4,7	4,2
UMA	3,1	3,2	6,4	2,3	5,6	1,3

Source : Commission économique pour l'Afrique *État de l'intégration régionale en Afrique* II Addis-Abeba, 2006

CAE Communauté de l'Afrique de l'Est

CEA Commission économique pour l'Afrique

CEDEAO Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest

CEEAC Communauté économique des États de l'Afrique centrale

CEMAC Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale

CEN-SAD Communauté des États sahélo-sahariens

CEPGL Communauté économique des pays des Grands Lacs

COI Commission de l'Océan indien

COMESA Marché Commun de l'Afrique orientale et australe

IGAD Autorité intergouvernementale pour le développement

MRU Union du fleuve Mano

SACU Union douanière d'Afrique australe

SADC Communauté de développement de l'Afrique australe

UEMOA Union économique et monétaire ouest-africaine

UMA Union du Maghreb arabe

Tableau 3. Orientation du commerce de l'ANASE
en pourcentage du commerce total, 2005

Pays ou région	Exportations (%)	Importations (%)
ASEAN	25,3	24,5
États-Unis	14,3	10,6
Japon	11,2	14,1
Union européenne	12,5	10,3
Chine	8,1	10,6
Corée	3,8	4,1
Australie	3,0	2,0
Inde	2,3	1,4
Taiwan	1,3	2,0
Hong Kong, SAR	2,1	1,0
Sous-total	83,9	80,5
Autres	16,1	19,5
Total	100,0	100,0

Source : ASEAN Trade Database

Tableau 4. Activités des filiales étrangères de sociétés japonaises

Ventes, orientations des ventes et employés
2003-2008, en pourcentage

	China-H.K.		ASEAN-4		NIC-3		Asia, total		Rest of the world	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Total sales	10,5	17,8	14,9	17,6	6,6	5,1	33,6	43,0	66,4	57,0
Locally-made sales	43,8	57,5	42,1	53,2	52,9	57,6	46,6	56,7	84,3	79,7
Sales to Japan	29,2	24,4	23,6	18,1	20,5	14,8	24,1	20,0	1,8	1,5
Sales to a third country	26,7	18,1	34,2	28,2	26,3	27,4	29,3	23,3	13,8	18,7
Subtotal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Number of employees	27,6	34,4	31,1	27,5	0,5	4,0	67,5	72,1	32,5	27,9

ASEAN4 : Indonésie, Thaïlande, Philippines, Malaisie

NPI-3 : Singapour, Taïpeh, Corée

Source : METI, *Quarterly Survey of Overseas Subsidiaries, Tokyo, 2009*

Tableau 5 : Commerce associé aux MOFAs							
	Exportations vers les MOFAs/ Importations en provenance des MOFAs (en %)			Exportations finales vers les MOFAs (en % du total)	Destination des ventes des MOFAs (en % des ventes totales)		
	1994	1999	2004	2004	États-Unis	Pays hors UE	Autres
Canada	106,7	84,2	69,7	31,6	22,8	74,4	2,8
Amérique latine	103,8	107	71,3	20,5	19,9	61,7	18,4
Mexique	96,8	102,7	71,5	17,4	23,9	72,1	4
Brésil	103,8	130,6	138,2	16,8	4,1	79,8	16,1
Europe	219	139,7	88,5	40,3	6	58,8	35,2
Asie/Pacifique	121	116,3	100,8	41,2	7,9	68,3	23,8
Australie	478,6	362,1	266,5	46,8	3	82,7	14,3
Japon	354,2	286	355,8	57,1	2,9	90,3	6,8
Afrique	28,1	52,9	69,7	35,4	19,8	52,8	27,4
Moyen Orient	56,1	73	102,1	16,5	17,4	53,3	29,3
Total	125,4	104,6	79,5	31,6	10,4	63	26,6

Note : MOFAs : filiales à contrôle majoritaire ; Source : Bureau of Economic Analysis

Tableau 6. Investissements directs et firmes multinationales,
Indicateurs d'activité, 1982-2007

	1982	1990	2000	2005	2006	2007
IDEE/PIBW	5,3	8,1	19,8	22,6	25,5	27,9
XW/PIBW	17,7	19,6	22,1	28,3	30,4	31,4
PIBFMN/PIBW	5,6	6,8	9,9	9,4	12,2	11
XFMN/XW	32,4	35,2	50,8	33,3	33,3	33,4
XFMN/VFMN	25,1	24,9	22,8	19,6	19,2	18,3
XFMN/PIBFMN	101,8	101,5	112,8	100,3	83,2	94,8
LFMN	21,5	25,1	45,6	63,8	70,0	81,6

Note : IDEE : stock d'IDE entrants ; PIBW : PIB mondial ; PIBFMN : Production brute des filiales de FMN ;
XW : exportations mondiales de B&S ; XFMN : exportations des filiales ; VFMN : ventes des filiales ;
LFMN : emploi dans les filiales, en millions.
Source : CNUCED, *World Investment Report* diverses années.