



HAL
open science

Intégration économique et gouvernance internationales : un programme de recherche en économie politique internationale (EPI)

Pierre Berthaud

► **To cite this version:**

Pierre Berthaud. Intégration économique et gouvernance internationales : un programme de recherche en économie politique internationale (EPI). Economies et finances. Université Pierre Mendès-France - Grenoble II, 2006. tel-00359058

HAL Id: tel-00359058

<https://theses.hal.science/tel-00359058>

Submitted on 5 Feb 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Intégration économique et gouvernance
internationales**
*Un programme de recherche
en économie politique internationale (EPI)*

Pierre BERTHAUD

Maître de conférences, UPMF - UFR Economie, Stratégies, Entreprise (ESE)
et Laboratoire d'Economie de la Production et de l'Intégration Internationale
(LEPII-CNRS)

pierre.berthaud@upmf-grenoble.fr

Texte HDR

Introduction

L'objet de ce texte est de préciser les problématiques de recherche que j'ai développées depuis la soutenance de ma thèse en 1992. Intitulée « Essai sur l'évolution de l'économie globale à partir de l'étude de sa composante pétrolière » [23]¹, cette thèse a décidé de ma spécialisation dans le champ de l'économie internationale et m'a conduit à m'intéresser aux défis que pose un thème alors nouveau (la mondialisation) à cette branche de l'analyse économique. Les outils de l'économie internationale (ceux de la théorie du commerce international et ceux de la théorie monétaire internationale notamment) ont été forgés en référence à un système fractionné en États-nations et à une représentation de leurs relations économiques en termes d'interdépendance. Cette représentation en termes d'interdépendance est-elle encore adaptée à l'étude des tendances nouvelles du système (intégration des marchés, formation de réseaux transnationaux, etc.) que la littérature commence à l'époque à réunir sous un seul vocable : celui de globalisation ou mondialisation ? La mondialisation justifie-t-elle le développement d'une problématique de l'intégration internationale en lieu et place de la problématique de l'interdépendance ou, à tout le moins, en complément à elle ? *Ce type de questionnements sur les tendances de la mondialisation et sur les moyens scientifiques d'en rendre compte et de les expliquer constitue l'attracteur de mes recherches dans le champ de l'économie internationale.* Amorcé dans ma thèse sur un terrain sectoriel (celui du système pétrolier international), il a ensuite évolué vers une perspective plus générale : celle de l'étude de la mondialisation dans ses diverses dimensions

¹ Les chiffres entre crochets renvoient à mes propres travaux listés dans le *curriculum vitae* joint au dossier. Les références intégrales à ces travaux sont reprises en fin de ce document avec la même numérotation.

(commerciale, monétaire, financière, productive et industrielle notamment) et de la recherche des outils analytiques pour en produire une théorie. La globalisation ou mondialisation (les deux termes sont provisoirement considérés comme interchangeable²) constitue donc *l'objet concret* de ces recherches — un objet ou domaine d'études qui réclame qu'on en précise les formes et le contenu. La question de l'adéquation des outils traditionnels de l'économie internationale (prise ici au sens d'une sous-discipline ou d'un champ particulier de l'analyse économique) à l'analyse de ce domaine d'études, donc aussi celles des aménagements ou des modifications plus profondes à lui apporter, constituent le pendant analytique de ces recherches.

Mon travail sur ce plan m'a conduit à retenir *deux problématiques principales* et à chercher, pour l'avenir, à développer leurs articulations.

La première est celle de l'intégration internationale. Mes premiers travaux post-doctoraux sur la mondialisation [8, 11, 17, 19], mais également mes enseignements, notamment en Master 2 Recherche³, m'ont conduit à considérer que les développements qu'a connus la théorie de l'intégration internationale au cours des dix dernières années forment le socle d'une *théorie de la mondialisation* qui manquait jusqu'alors à l'économie internationale (et, plus largement à l'analyse économique), en particulier parce qu'elle associe dans le même modèle (en les endogénéisant donc) le jeu de variables économiques et celui de variables politiques. On évoque à ce sujet la perspective d'une *nouvelle économie politique* de la mondialisation : nouvelle parce qu'elle renoue avec une tradition ancienne de l'analyse économique (celle qui positionnait la discipline dans le champ des sciences sociales en considérant que toute économie était nécessairement politique et réciproquement) mais aussi parce qu'elle incorpore et retient les progrès réalisés par l'économie « pure » (la démarche « économique-économique » qui a prévalu au cours des années 1970 et 1980), notamment en matière de définition d'outils d'analyse [Saint-Paul : 2001]. Ce genre de démarche a d'ores et déjà conduit l'économie internationale à réviser sa définition et son analyse d'objets aussi essentiels pour l'étude de la mondialisation que la nation, les frontières, les unions internationales, etc. [McCallum : 1995 ; Bolton & Roland : 1997 ; Alesina & Spolaore : 2003 ; Alesina *et alii* : 2005 ; Siroën : 2002, 2004, 2006]. Elle converge aujourd'hui sur la modélisation d'un processus d'intégration économique qui avance « main dans la main » avec l'intégration politique [Alesina, Spolaore & Wacziarg : 2000] et qui permet d'expliquer à la fois la tendance au fractionnement du monde (la mondialisation va de pair avec un accroissement du nombre des États-nations, de

² Le débat sur le choix des termes a été très intense dans les premiers travaux sur le sujet. Mais c'est un débat essentiellement franco-français. La littérature anglo-saxonne a immédiatement penché en faveur de la notion de *globalization* (84 % des citations sur le site en anglais de *google*, contre près de 16 % pour celui d'*internationalization* et pratiquement aucune citation du terme *worldization*) alors que la France privilégie celle de *mondialisation* (les 3/4 des citations sur les pages francophones de *google* contre 1/5^e pour le mot *globalisation* et moins de 5 % pour celui d'*internationalisation*), tantôt dans un simple souci de traduction, tantôt pour marquer une différence analytique. Les indications fournies ici sont celles d'une interrogation au 9 mars 2006 (en suivant l'exercice fait par J-M. Siroën [2004, p. 2]).

³ Voir le document « liste des enseignements » joint au dossier.

l'hétérogénéité de taille et la diversité de forme de ces pays) et la tendance à l'unification du monde (unification des marchés, mais aussi accords régionaux et expériences d'unions politiques entre les nations ou formation de coalitions à but stratégique...). Les forces qui nourrissent cette dualité (ou dialectique) de la mondialisation sont mieux comprises et modélisées qu'il y a dix ans. Elles ouvrent des perspectives tout à fait nouvelles pour l'analyse à la fois positive et normative de la mondialisation.

La seconde est celle de la gouvernance mondiale et, par extension, de la gouvernance de la mondialisation. Selon le rapport que le Conseil d'analyse économique a consacré à ce sujet [Jacquet, Pisani-Ferry & Tubiana : 2002], ce néologisme ouvre à « une réflexion sur la façon dont l'économie mondiale est gouvernée » qui évite la connotation excessivement centralisatrice du terme de « gouvernement » et « exprime le problème de base de l'organisation de l'économie internationale : comment gouverner sans gouvernement ? » (p. 12). La problématique de la gouvernance mondiale renvoie à l'étude de l'architecture des règles collectives, des normes et des politiques publiques qui encadrent, guident et contraignent l'activité des acteurs de marchés mais également celle des États. Elle conduit à « s'aventurer aux confins de l'expertise économique, au lieu de s'en tenir à l'analyse des conditions de l'intégration internationale et à la mesure de ses bienfaits » (*idem* p. 12). Il y a effectivement un risque pour l'économiste à se porter sur un terrain (celui de l'étude des « sciences du gouvernement ») qui n'est pas « naturellement » le sien. Mais ce risque doit être mis en balance avec celui de confiner le rôle de l'analyse économique à la production de modèles « purs », qui feraient abstraction du facteur politique et qui renonceraient du même coup à mesurer leur pouvoir interprétatif sur les faits. Posé ainsi, le problème n'est pas, pour l'économiste, de choisir entre se réfugier dans la tour d'ivoire de l'économie pure et s'aventurer sans guide sur un terrain politique qui n'est pas le sien. Il est de produire des outils qui lui permettent d'endogénéiser le facteur politique et ainsi, de construire des modèles d'économie politique qui n'amputent pas leur pouvoir interprétatif (leur capacité à interpréter le réel). Nous avons déjà signalé que la nouvelle économie politique ouvrait une voie de ce genre au sujet des phénomènes d'intégration internationale. Dans cette étude, nous faisons *l'hypothèse que la problématique de l'économie politique internationale (EPI) trace une perspective similaire au sujet des problèmes de gouvernance accompagnant ces processus d'intégration*. L'EPI est une problématique originale qui s'est développée au cours des trente dernières années avec le projet d'étudier les interactions entre la logique de la puissance (le pouvoir des États notamment) et la logique de la richesse (celle des intérêts économiques) dans l'économie mondiale [Kébabdjian : 2006a]. Cette problématique a été forgée à l'origine par des chercheurs en sciences politiques [Keohane & Nye : 1971, etc.] jugeant que l'importance croissante prise par les enjeux économiques dans l'arène des relations internationales (l'interdépendance croissante des nations, l'accélération des processus de transnationalisation de la production et des firmes, etc.) justifiait d'un programme de recherche qui soit plus étroitement arrimé au socle analytique produit par l'économie internationale — d'où les emprunts à des économistes internationalistes comme Kindleberger (sur la

fonction du pays *leader* dans la fourniture de biens publics internationaux), Vernon (sur l'analyse des relations entre les firmes transnationales et les États-nations) ou Cooper (sur le pouvoir monétaire international). Ce positionnement initial de l'EPI n'a cessé ensuite de se confirmer à l'égard de ses deux sous-disciplines souches : les *relations internationales* (branche des sciences politiques) dont elle se distingue par le poids qu'elle accorde à l'économie (comme objet d'étude et comme boîte à outils) et l'*économie internationale* (branche des sciences économiques) qu'elle entend ouvrir à l'analyse du pouvoir (un « banni récalcitrant » selon la formule de Perroux [1971]) et du rôle des institutions dans le système international [Young : 1996 ; Frieden & Lake : 2000].

Ainsi définie, l'EPI ouvre à l'économiste la voie d'une « analyse scientifiquement contrôlée » des problèmes et enjeux de gouvernance que soulève la mondialisation de l'économie : des *problèmes d'ordre* qu'il s'agit d'identifier (problèmes de défaillance des marchés et/ou des gouvernements, des problèmes d'action collective associés à des externalités, à des biens publics ou à l'hétérogénéité des préférences des États) avant d'étudier et d'évaluer les procédures par lesquelles y répondent les acteurs du système international (les États avec leurs différences de poids, de préférences et de puissance, mais aussi et de plus en plus d'autres catégories d'acteurs comme les organisations représentatives des intérêts des entreprises ou des intérêts des travailleurs, les organisations internationales, les organisations non-gouvernementales, etc.). Comme l'économie internationale, l'EPI a dû en effet répondre au cours des vingt dernières années aux défis analytiques et interprétatifs posés par la mondialisation — donc à tendre vers une *économie politique de la mondialisation* et vers une problématique de la *gouvernance globale* [CGG : 1992 ; Rosenau & Czempiel : 1992] qui se différencie de la problématique de la gouvernance *internationale* en tenant compte de la diversité des acteurs et des nouveaux types de marchandage que nourrit la dynamique de l'intégration économique.

Cette conception de l'EPI comme extension de l'économie internationale ne fait pas l'unanimité. Une autre conception y voit une alternative à l'économie internationale standard (parfois qualifiée « d'orthodoxe »). L'économie internationale standard et l'EPI qui la prolonge sont critiquées pour leur (hyper)rationalisme et leur fonctionnalisme, parfois aussi pour leur idéalisme et leur excès de formalisme (recours aux outils mathématiques, à la théorie des jeux...). Dans cette conception, l'EPI serait un autre nom pour une économie internationale non-standard (« hétérodoxe ») qui suivrait la voie tracée par des auteurs comme Hirschman et Perroux ou, pour la France et pour certaines écoles de l'Europe continentale [Becker : 2006], par la théorie de la régulation [voir Hugon : 1987 pour une illustration française de cette sensibilité]. La tradition marxiste s'inscrit également dans cette veine bien qu'elle suive les voies d'une autre « hétérodoxie » économique (Wallerstein, Gill...). Il existe une troisième conception de l'EPI qui se construit sur le rejet de tout économisme et/ou sans référence explicite à un modèle économique particulier. Cette conception englobe des programmes de recherches très variés et divers qui vont du plaidoyer pour l'éclectisme scientifique [Gilpin : 2001] à

la construction d'une EPI qui se déploie dans le champ des sciences politiques — fusse comme alternative aux relations internationales standards (critique du réalisme et/ou du stato-centrisme). C'est ce qu'on décèle par exemple dans les programmes de recherches développés notamment au Canada par Cox suivant une tradition gramscienne de la notion d'hégémonie [voir Graz : 2004 pour une illustration en français] et en Grande-Bretagne par Strange [voir Chavagneux : 2002 pour une illustration en français].

Mon positionnement a toujours été celui d'une EPI fondée sur l'économie internationale, oscillant d'abord entre les deux premières conceptions (celle du prolongement à l'économie standard et celle du développement d'une économie internationale non standard) avant de se stabiliser sur la première en considérant que les extensions d'EPI à l'économie internationale standard permettaient de combler certaines de ses failles (justement pointées par l'économie « hétérodoxe ») comme son hermétisme aux facteurs politiques et la perte de potentiel interprétatif qui en découle.

À l'époque de la rédaction de ma thèse (fin des années 1980, début des années 1990), ce type de démarche était tout à fait embryonnaire en France, pour ne pas dire complètement méconnu, alors qu'il s'était déjà fait une place dans le paysage scientifique et institutionnel aux États-Unis, en Grande-Bretagne et dans plusieurs pays d'Europe continentale. Je dois à mes échanges intenses avec Gérard Kébabdjian dont l'ouvrage *Les théories de l'économie politique internationale* [1999] constitue le premier manuel de référence en français sur le sujet d'avoir soutenu et souvent guidé ce projet de contribuer à l'essor de programmes de recherches en EPI en France. Je dois également à Bernard Gerbier d'avoir porté notre projet d'introduire des enseignements d'EPI dans le cursus d'économie internationale des étudiants de DEA, puis de Master 2 à Grenoble, suscitant ainsi des thèses sur ce terrain et participant à la constitution, avec d'autres, d'une équipe de recherche (le LEPII) qui offre un creuset au développement de ces problématiques en France et des réseaux de chercheurs sans lesquels ces efforts seraient vains.

La suite de ce texte présente les éléments d'un programme de recherches composé par ces *deux problématiques* (ou orientations) : celle de la théorie de l'intégration internationale dans le champ de l'analyse économique mais qui touche déjà aujourd'hui à certains des enjeux politiques de la mondialisation et celle d'une théorie de la gouvernance internationale (voire globale) qui produit des outils utiles à l'analyse des problèmes d'ordre — des problèmes politiques — dans l'économie mondiale. On présentera ce cadre général d'analyse sans chercher à résumer les différents travaux qui nourrissent ces problématiques, en particulier sur les domaines d'études que je privilégie aujourd'hui : celui de l'environnement global (analyse de l'hégémonie et de la coopération dans la lutte contre les émissions de gaz à effet de serre) et celui de l'investissement international (analyse des problèmes d'actions collectives posés par la transnationalisation de la production et de ses possibles issues)⁴. Nous le faisons en référence à *une proposition de méthode* qui

⁴ Le résumé des travaux et les plus représentatifs d'entre eux sont joints au dossier.

fait écho à l'hypothèse formulée plus haut : si l'économie internationale est outillée pour identifier la nature des problèmes d'ordre qui se posent à l'économie mondiale et, sur un plan plus normatif, pour décrire différents types d'issues à ces problèmes, c'est sur le terrain de l'EPI qu'il faut se tourner pour :

- prendre pleinement en compte l'hétérogénéité des acteurs et de leurs stratégies ;
- étudier ainsi comment se construit leur réponse collective à ces problèmes d'ordre (quelles sont, par exemple, les configurations de pouvoirs, d'intérêts et de préférences qui sont les plus propices à une action collective ?) ;
- mesurer le possible écart entre l'organisation mise en place en réponse à tel ou tel problème d'action collective et celle qui serait économiquement et/ou politiquement optimale.

Illustrons cette proposition sur l'exemple de l'intégration internationale (mondialisation, régionalisation). Il revient alors à l'analyse économique de répondre à la question des bénéfices et des coûts de l'intégration (qui gagne ? Quel(s) pays ? Quelles catégories d'intérêts à l'intérieur des pays ? Quelles sont les pertes associées au processus d'intégration ?, etc.). Mais le résultat dépend des institutions qui encadrent le processus d'intégration. Chacun s'accorde pour admettre que « les institutions comptent », par exemple que les « résultats » de l'intégration européenne sont sensibles au choix d'un marché commun (plutôt qu'une simple union douanière), à celui de la monnaie unique (de préférence aux changes fixes) etc. Il n'y a donc pas « une » réponse économique à la question posée, mais une diversité de réponses (une multiplicité d'équilibres) associées à des choix institutionnels qui ne dépendent assurément pas des seuls critères de la rationalité économique⁵. Le choix des institutions relève aussi de déterminants politiques (du pouvoir relatif des nations et des groupes qui les composent) que les outils de l'EPI permettent d'étudier et qui conditionnent le choix de l'équilibre finalement retenu parmi les « possibles ».

Nous procédons en trois temps. La première partie décrit l'objet concret (ou champ d'étude) de cette recherche en présentant les principales conclusions de mes travaux sur la mondialisation et sur les problèmes qu'elle pose — y compris sur le plan analytique. La deuxième rend compte des avancées récentes de la théorie de l'intégration internationale et soutient qu'elle offre des bases pour une *théorie de la mondialisation* — c'est-à-dire pour un traitement scientifique des effets de la mondialisation sur les frontières, sur les nations et les États. La troisième partie est consacrée aux outils que l'EPI offre à l'économie internationale pour l'étude des problèmes politiques relatifs à la gouvernance du système international (théorie de

⁵ Même si l'on doit prendre au sérieux l'hypothèse d'une influence croissante de la science économique sur les décideurs politiques (le poids du « consensus des économistes », dont le « consensus de Washington », sur les choix de politique publique). L'EPI s'est beaucoup intéressée au cours des quinze dernières années au pouvoir de la connaissance et au rôle des *communautés d'experts* (qu'il s'agisse des économistes ou des experts dans le domaine des sciences de la nature) dans la formation de communautés de vues et de valeurs (des « communautés épistémiques »), donc dans le déclenchement et le *design* de l'action collective des États en réponse aux problèmes qu'elles identifient [P. Haas : 1992 ; Katzenstein et *alii* : 1998]. Des éléments de cette EPI « constructiviste » ou « cognitiviste » sont intégrés dans nos travaux sur l'économie politique du changement climatique (analyse du rôle du groupe international d'experts sur le changement climatique [21b]).

l'hégémonie, des régimes) et, pour la période récente, à la gouvernance de la mondialisation (une théorie de la gouvernance globale ?).

I. Un champ d'étude : la mondialisation de l'économie [4] [7] [8] [17]

Les économistes n'ont pas le monopole des recherches sur la mondialisation. Mais en tant que « science des grandeurs comptabilisables » (Perroux), l'économie a un rôle particulier à jouer dans la mesure de ce processus. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que la contribution des économistes consacre beaucoup plus d'importance que celle des politistes (par exemple) aux aspects quantitatifs, à la définition d'indicateurs et à leurs implications sur la caractérisation des processus à l'œuvre. Ce souci des économistes de fonder leur discours au sujet de la mondialisation sur une base empirique solide peut expliquer en partie pourquoi ils ont montré un plus grand scepticisme à l'égard de la réalité (l'effectivité) de la mondialisation que les autres chercheurs. La position adoptée par Krugman à ce sujet au cours des années 1990 illustre bien celle de la majorité de la profession aux premiers stades du débat. L'économiste ne saurait, selon lui, prendre pour argent comptant des affirmations comme « la mondialisation est un fait, pas une hypothèse... »⁶. Elle est pour lui une hypothèse qu'il s'agit de tester au moyen d'indicateurs [Krugman : 1998]. C'est cette position qui a conduit les économistes à faire progresser leurs indicateurs — les indicateurs traditionnels de mesure de l'ouverture et de l'interdépendance des économies apparaissant mal appropriés. C'est elle aussi qui a guidé les travaux empiriques sur les nouveaux indicateurs (des indicateurs d'effets frontières dans les échanges et/ou de convergence des prix et des revenus), ce qui a conduit les recherches des années 1990 et 2000 à valider l'hypothèse de mondialisation⁷, mais en lui donnant un sens original (celui d'un processus d'intégration internationale [Rodrik : 2000]), en précisant le degré d'avancement du processus (on est loin encore d'une économie mondiale complètement intégrée [Fontagné et *alii* : 2005]), et en identifiant ses diverses formes (intégration globale, intégration régionale, intégration nationale, etc.).

Mon investissement personnel dans le sujet prend appui sur les avancées réalisées dans la mesure et la caractérisation du processus. Ce programme de recherche n'est pas achevé, mais il s'est stabilisé sur une méthodologie (celle des effets frontières notamment) dont on reprend ici les principaux résultats (en prolongeant et en actualisant le bilan d'étape proposé dans [8]) avant d'envisager comment elle peut être recoupée et complétée par des indicateurs portant sur la mondialisation des entreprises en réponse à la question : l'intégration des firmes va-t-elle de pair avec l'intégration des nations ? La méthodologie des effets frontières

⁶ Selon lui, des formules telles que « il faut définir un nouveau paradigme économique parce que l'Amérique est aujourd'hui partie d'une économie véritablement mondiale... » sont typiques de « la rhétorique de la théorie "pop" du commerce international » qu'il réfute [Krugman : 1998, p. 118].

⁷ Donnant parfois l'impression que les économistes découvraient une évidence avec beaucoup de retard ou celle qu'ils se rendaient à l'évidence après avoir perdu beaucoup d'énergie à chercher à la minimiser.

propose une mesure de l'intégration des marchés et des nations qui n'est qu'une mesure très indirecte du degré d'intégration des firmes. Il convient de voir ce que la mesure directe de l'intégration des firmes offre comme complément à ces approches.

Une caractérisation

« La globalisation (ou mondialisation) poursuit les tendances à l'internationalisation, mais en leur faisant franchir un seuil critique (...). À la différence de l'internationalisation qui tend à accroître *l'ouverture* des économies nationales (chacune conservant en principe son autonomie), la globalisation (ou mondialisation) est le phénomène qui tend à accroître *l'intégration* de ces économies » [Kébabdjian : 1994, p. 26]. Il y a dix ans encore, une formulation comme celle-ci était difficilement vérifiable. Mondialisation et globalisation étaient considérées comme deux notions interchangeable et renvoyaient à l'hypothèse d'un changement systémique où la logique de l'intégration internationale se substituerait progressivement à celle de l'interdépendance entre les nations. Il est possible aujourd'hui d'assigner des indicateurs à chacun de ces deux termes, donc de progresser dans la caractérisation du processus (*la mondialisation est un processus d'intégration internationale qui procède à la fois d'une internationalisation croissante et d'une amorce de globalisation des économies*). La question du franchissement du seuil critique reste toutefois un problème que même les recherches d'histoire économique sur la « première mondialisation »⁸ et sur la mondialisation en cours ne permettent pas de trancher réellement.

Selon Siroën [2004], il convient de distinguer *deux formes de mondialisation* : la mondialisation « inter-nationale » (ou internationalisation) et la mondialisation « globale » (ou globalisation). Cette distinction entre l'international et le global conduit à affirmer que la mondialisation est un processus ancien (probablement aussi ancien que la partition du monde en nations), mais qu'elle peut suivre deux voies et avoir des attracteurs très différents : un processus de partition du monde en nations interdépendantes dans la logique de l'internationalisation, un processus de « fin de l'histoire » (pour Siroën, reprenant la formule de Fukuyama) ou de « dépassement des nations » (pour reprendre une formule utilisée par Perroux et, plus récemment, par de Montbrial) dans la logique de la globalisation.

Dans le premier cas (internationalisation), la mondialisation est le creuset de l'affirmation des nations et de leurs différences (différences de structures de prix par exemple, mais aussi différences d'intérêt et de préférence). Pour ce qui concerne la gouvernance de ce type de processus, elle conduit à mettre l'accent sur les facteurs de puissance et de coopération entre les États. Cette mondialisation relève d'un processus ancien qu'elle accentue sans effet de seuil particulier ; elle continue de justifier d'une étude des problèmes structurels qui se posent à partir des outils que l'économie internationale a forgés depuis deux siècles (avantages comparatifs, dotations factorielles...) et de l'étude des problèmes d'ordre à partir des outils de

⁸ Celle de la fin du XIX^e siècle [voir O'Rourke & Williamson : 1999 ; Berger : 2004 ; Flandreau : 1999 ; Norel : 2004] dont M. Rainelli [2006] rappelle qu'elle avait inspiré, dès 1917, à Boukharine une problématisation qui se retrouve aux termes près dans les problématizations actuelles de la mondialisation.

l'économie politique internationale (hégémonie, régimes internationaux).

Dans le second cas (globalisation), la mondialisation est un vecteur d'effacement des frontières et de convergence des structures nationales vers une structure mondialement intégrée qui impose de réviser aussi bien les outils économiques destinés à l'analyse économique de cette structure (du paradigme de l'économie internationale vers celui de l'économie globale) que les outils destinés à en analyser les problèmes d'ordre (du paradigme de l'économie politique internationale vers celui de l'économie politique de la globalisation ou de l'économie politique globale).

Les travaux empiriques accumulés sur ce terrain depuis quelques années tendent à montrer que ces deux logiques sont à l'œuvre dans la mondialisation actuelle (c'est-à-dire depuis le début des années 1970 environ). La mondialisation n'est pas réductible à l'accélération de tendances historiques à l'ouverture. Elle n'est pas non plus réductible au basculement d'une logique d'ouverture à une logique d'intégration. Elle est une combinaison de tendances anciennes qui se poursuivent et de tendances nouvelles qui accentuent parfois l'ouverture et l'interdépendance mais qui peuvent aussi parfois les contrarier.

Mesurer l'internationalisation

L'internationalisation est classiquement mesurée par des *indicateurs d'ouverture* des nations auxquels s'adjoignent des indicateurs de transnationalisation des nations (qui sont des combinaisons d'indicateurs d'ouverture).

L'indicateur d'ouverture commerciale rapporte la valeur des échanges de biens et services d'un pays, d'un groupe de pays ou du monde (comme dans le tableau 1 pour les seuls biens) à la valeur ajoutée (PNB ou PIB) de la même aire politique suivant des formules qui peuvent varier :

- (1) X_i/PIB_i (ou M_i/PIB_i) rapporte la valeur des exportations (X) du pays i ou celle de ses importations (M) à la valeur de son PIB. Cet indicateur est le plus utilisé.
- (2) X_i+M_i/PIB_i : rapporte la valeur du commerce du pays i (la somme de ses exportations X et de ses importations M) à la valeur de son PIB. La valeur obtenue est alors approximativement du double de celle que livre le premier indicateur (approximativement car le solde des exportations et des importations n'est pas toujours nul, même pour le monde pris dans son ensemble⁹).
- (3) $1/2(X_i+M_i)/PIB_i$: retrouve des valeurs proches du premier indicateur, mais en atténuant les effets du solde commercial.

⁹ C'est en effet un des traits de la mondialisation : l'existence depuis les années 1970 d'un solde des échanges mondiaux non nul et non négligeable.

**TABLEAU 1. Degré d'ouverture moyen de l'économie mondiale
entre 1850 et 1995**

(Exportations de biens en % du PNB*)

1850	1880	1913	1950**	1973**	1990***	2004***
5,1	9,8	11,9	7,1	11,7	18,8	27,2

(*) Du PIB pour 1950 et 1973

(**) Calcul sur les pays membres de l'OCDE à la date

(***) Calcul sur les biens et services commerciaux en valeur courante à partir des données IMF [2004], *World Economic Outlook*, Avril.

Source. KRUGMAN P. [1995] « Growing World Trade. Causes and Consequences », *Brookings Papers on Economic Activity* (1), pp. 327-62, p. 331 ; CNUCED/UNCTAD [2005, p. 14] pour les années 1990 et 2004.

Cet indicateur sommaire est très souvent et très justement critiqué (voir notamment, O'Rourke & Williamson [1999]). On retiendra seulement ici qu'en restant totalement aveugle à la mesure de l'intensité des échanges à l'intérieur des nations, il ne permet pas d'estimer le degré d'intégration d'un pays à l'économie mondiale. Il est un indicateur d'exposition des nations, pas un indicateur de la globalisation.

L'indice de transnationalisation des économies hôtes calculé depuis quelques années par la CNUCED vise de la même manière à mesurer l'exposition des pays aux investissements directs extérieurs (IDE) et à l'activité des sociétés transnationales (STN). Il est une combinaison (moyenne simple pour les pays¹⁰) de quatre proportions :

- i) flux d'IDE entrants dans le pays/PNB (moyenne sur trois ans),
- ii) stock des IDE entrants/PNB,
- iii) valeur ajoutée des filiales de STN/PNB,
- iv) volume de l'emploi dans les filiales de STN/emploi total dans le pays.

L'échantillon couvre aujourd'hui 73 pays (répartis en trois groupes) et donne en 2002 une moyenne simple de 23 % pour le groupe des pays développés (22 pays), de 19 % pour les pays en développement (32 pays) et de 15,5 % pour les pays d'Europe centrale et orientale (19 pays). Les moyennes pondérées sont respectivement de 11 %, 13,5 % et de 16,5 %.

¹⁰ Mais moyenne pondérée à l'intérieur de chaque groupe de pays (par le poids de chaque pays dans son groupe).

**TABLEAU 2. Indice de transnationalité des économies hôtes (2002)
(échantillon)**

Pays	%
<i>Les 10 pays les plus exposés</i>	
Hong Kong (Chine)	82
Belgique/Luxembourg	77
Irlande	69
Singapour	60
Trinidad & Tobago	51
Estonie	39
Pays-Bas	38
Danemark	35
République Tchèque	31
Hongrie	30
<i>Les pays du G7</i>	
Canada	21
Royaume-Uni	17
Allemagne	14
France	13
États-Unis	7
Italie	6
Japon	1
<i>Les Big Emerging Markets</i>	
Russie	19
Mexique	15
Brésil	14
Chine	10
Inde	3

Source : CNUCED/UNCTAD [2005], *World Investment Report...*, p. 16.

Cet indicateur se révèle, comme celui de l'ouverture commerciale, très sensible à l'effet taille du pays (toutes choses égales par ailleurs, les pays les plus exposés sont des petites économies). Il fait également ressortir une catégorie de pays dont l'insertion dans les réseaux commerciaux et productifs des firmes transnationales est particulièrement forte : des pays « super-échangistes » selon l'expression de Krugman [1995] (Hong-Kong, Singapour¹¹, Belgique/Luxembourg, Irlande).

Des indicateurs du même genre existent pour estimer l'exposition des nations aux flux financiers internationaux (*cf.* tableau 3).

¹¹ Pour Hong-Kong et Singapour, l'ouverture commerciale (mesurée par l'indicateur X/PIB) est supérieure à 100 % [Krugman : 1995].

TABLEAU 3. Poids des transactions internationales sur titres*
(1975 – 1995) (en % du PIB)

	1975	1985	1990	1995
États-Unis	4,2	36,0	92,0	135,0
Canada	3,3	27,0	64,0	153,0
Royaume-Uni	n.d.	366,0	689,0	1016,0
Japon	1,8	63,0	121,0	79,0
Allemagne	5,1	34,0	55,0	170,0
France	3,3	29,0	59,0	196,0
Italie	0,9	4,0	27,0	275,0

* Total des achats et ventes entre résidents et non-résidents au titre des investissements de portefeuille.

Source : Banque des Règlements Internationaux, *Rapports annuels*, Bâle.

Mais ils restent aussi inadaptés à la mesure de l'intégration internationale, notamment du fait de l'absence d'indication sur le degré d'intégration interne des économies. Les nations y demeurent des « boîtes noires ».

Mesurer l'intégration [8]

La mesure du degré d'intégration des économies repose sur deux outils qui ont bénéficié des avancées les plus importantes au cours des dernières années.

La mesure des effets frontières fondée sur l'économétrie des *modèles gravitationnels* a connu un véritable essor à la suite de l'article de McCallum [1995]¹². Cette méthodologie établit une relation plausible entre i) la masse des économies (estimée par des indicateurs de taille et par des indicateurs de profondeur du marché intérieur) et la distance qui les sépare et ii) l'intensité de leurs échanges. Par analogie avec la loi de la gravitation, l'intensité des échanges entre deux « entités » économiques est supposée croître avec leur masse et décroître avec la distance qui les sépare. Toutes choses égales par ailleurs, à distance égale entre un pays et deux de ses partenaires, ce pays devrait avoir les échanges les plus intenses avec celui des deux autres qui a la plus grande masse. Pour illustration, et à supposer que les politiques commerciales n'interfèrent pas dans les échanges entre les États-Unis et leurs voisins, la différence de masse économique entre le Canada et le Mexique (PIB et PIB par habitant plus élevés au Canada) doit se traduire par une

¹² Une interrogation du site *scholar.google.com* révèle que la contribution de cet auteur fait partie des plus citées aujourd'hui en économie internationale. Son « succès » tient en partie au fait que les conclusions de cette recherche sur la forte intensité du commerce *intranational* en recourent d'autres (notamment celle de Treffer [1995]) sur l'intensité relativement faible du commerce international (« the mystery of missing trade »). Ce double constat conduit Obstfeld & Rogoff [2001] à considérer le « border puzzle » comme l'un des six défis posés aujourd'hui à la macroéconomie ouverte.

plus grande intensité des échanges entre les États-Unis et le Canada qu'entre les États-Unis et le Mexique. Cette méthodologie a été mise au point dans les années 1960 (Tinbergen...), mais elle s'est longtemps heurtée à des problèmes de disponibilité des données, empêchant son application aux échanges intra-nationaux entre provinces, régions économiques ou États d'une fédération. Or, c'est précisément dans la mesure de la différence d'intensité des échanges entre des nations et les régions qui composent ces nations que réside l'intérêt des modèles gravitationnels comme *estimateur* de l'intégration économique. Cette difficulté explique également que la première étude mesurant l'effet des frontières à l'ère de la mondialisation ait porté sur deux États fédéraux dont l'un (le Canada) est composé de provinces qui recourent en partie les frontières économiques « réelles ». Au prix de quelques hypothèses fortes sur la mesure du commerce intérieur des États-Unis et sur la distance économique entre les principaux centres économiques des deux pays, McCallum montre que la structure des échanges du Canada reste fortement biaisée en faveur des échanges intérieurs : l'intensité des échanges entre provinces canadiennes, même très éloignées (comme le Québec et la Colombie britannique) est très supérieure à ce que prédit le modèle ; elle est aussi très supérieure à l'intensité des échanges entre le Québec et les régions américaines frontalières. Il se déduit de ce biais national (*home bias*) une présomption forte en faveur d'un *effet des frontières* sur les échanges. La levée de la plupart des obstacles tarifaires et non tarifaires entre les deux pays ne suffit pas à éliminer l'effet des frontières ; elle conduit à rechercher les traces des facteurs qui peuvent expliquer cet écart par rapport à la norme donnée par le modèle. Les candidats sont nombreux : facteurs linguistiques et/ou culturels, facteur monétaire, autres sources de coûts de transactions internationaux associées aux risques contractuels, ou encore « facteur X » spécifique aux frontières et qui resterait à expliquer...

Ce type de mesure ouvre la « boîte noire » des nations en se donnant une norme à partir de laquelle il devient possible de comparer l'intensité des échanges intra-nationaux et celle des échanges inter-nationaux — donc d'en inférer une estimation du degré d'intégration des économies sur elles-mêmes et entre elles. Le travail pionnier de McCallum a donné naissance à une véritable « industrie de la mesure des effets frontières », avec les économies d'échelle et les innovations que cela implique (voir Wei [1996]¹³ ou Head & Mayer [2002] à propos des techniques de construction de données sur les échanges intra-nationaux dans les pays qui n'en fournissent pas ou pour les pays dont les structures administratives ne recourent pas les réalités des régions économiques). Les études les plus complètes à ce jour [Frankel et *alii* : 1998 ; Fontagné et *alii* : 2005] suggèrent, dans la ligne de Rodrik [2000] et de Mayer [2002] que les frontières « comptent toujours » mais que leurs effets décroissent et que la globalisation se construit sur des processus de « régionalisation naturelle » (au sens de Krugman et Frankel) dont est largement exclue une partie du monde. Cette régionalisation naturelle semble également devancer et conditionner les accords régionaux formels (le régionalisme) plutôt qu'en résulter.

¹³ Wei propose simplement d'estimer le commerce intra-national par la différence entre le PIB et les exportations totales du pays.

Les indicateurs de convergence prennent appui sur une base théorique plus explicite que les indicateurs d'effets frontières¹⁴. Ils se fondent en effet sur deux des théorèmes de la théorie du commerce international. Le théorème d'égalisation des prix des facteurs (Lerner-Samuelson) établit dès les années 1930 que la libéralisation des échanges doit conduire à la convergence internationale des prix et rémunérations des facteurs [Frankel : 2002]. Le « théorème du miroir » de Meade-Mundell [Mundell : 1957] établit que la convergence (l'égalisation des prix) peut aussi résulter de la libéralisation des mouvements de facteurs, les biens restant immobiles. La diminution des obstacles au commerce et celle des obstacles à la mobilité des facteurs peuvent donc se combiner pour contribuer à la convergence. Dit autrement, l'intégration internationale (la globalisation) peut progresser du fait de la plus grande mobilité des facteurs, même en présence d'obstacles techniques, légaux ou naturels aux échanges.

Ce socle donne lieu à une économétrie de la convergence qui porte principalement sur l'uniformisation des prix sur les marchés des biens (en référence à la loi du prix unique [Rainelli : 2006]) et sur les marchés des actifs (test Feldstein-Horioka [1980]). Les conditions d'une concurrence parfaite sur les marchés des biens et des facteurs n'exigeant pas qu'il y ait parfaite mobilité de ces biens et facteurs [Siroën : 2004], on peut faire l'hypothèse que l'ouverture des nations suffit à créer un contexte favorable à la convergence des prix et tester cette hypothèse. Cette méthodologie se heurte toutefois à d'importantes difficultés liées à la complexité et au caractère très conditionnel des hypothèses du modèle théorique.

Un programme de recherche : mesurer la mondialisation des firmes

Mon investissement personnel sur ce terrain de la mesure de la mondialisation et de ses effets porte sur la recherche d'une entrée par les firmes plutôt que par les marchés. Suivant la même ligne d'analyse que celle qui commande la mesure de l'internationalisation et de la globalisation des nations, on peut envisager de distinguer des indicateurs d'internationalisation des firmes (de la production) et des indicateurs de globalisation des firmes. Les premiers mesurent la contribution des firmes à l'interdépendance des nations (ouverture et plus grande exposition, mais sans convergence des structures et des prix). Les seconds mesurent leur contribution à l'intégration des nations (convergence de structures).

Le socle analytique est fourni par les recherches développées depuis les années 1970 dans le champ de la théorie de la firme transnationale et qui mettent en évidence deux grands modèles de mondialisation des entreprises. Le modèle de la *firme multidomestique* [Porter : 1986] et/ou de la firme horizontalement intégrée [Markusen : 1995] caractérise un type de firme qui se mondialise en « sautant par dessus » les frontières nationales, donc un type de mondialisation qui épouse ces

¹⁴ Il y a en effet un véritable débat sur le fondement théorique des modèles gravitationnels. À quelle structure de modèle d'échange s'arriment-ils ? À ce sujet, voir Deardorff [1998] et surtout Anderson & van Wincoop [2003].

frontières et en renforce les effets plutôt qu'il ne les efface. Cette logique de développement de la firme suit des incitations qui sont situées principalement du côté des facteurs de demande (accès aux clients) mais elle peut aussi répondre à des choix de politique économique : elle est encouragée par une politique qui combine le choix de la facilitation des investissements étrangers (politique d'attractivité) et celui du protectionnisme commercial.

Le modèle de la *firme globale* [Porter : 1986] et/ou de la firme verticalement intégrée décrit un type de firme dont la mondialisation participe au processus d'effacement des frontières et de convergence des structures nationales. Cette logique de développement est plus sensible aux incitations côté offre : l'exploitation des différences de structures (nationales). C'est en exploitant les différences entre les nations que la firme globale participe au processus de convergence des nations : des différences (et une convergence) factorielles mais aussi réglementaires et de politique économique.

L'enjeu pour la recherche empirique est de construire des indicateurs de mondialisation des firmes qui permettent de distinguer la mesure de leur internationalisation et celle de leur globalisation. Une accumulation de cas d'exemple ne saurait en effet suffire.

L'*indice de transnationalité des firmes*¹⁵ introduit par la CNUCED en 1995 est un indicateur synthétique (tableau 4) que Jain & Chelminsky [1999] interprètent comme un « indice de globalisation » en considérant de manière arbitraire qu'une firme est mondiale si deux des trois indicateurs qui le composent dépassent 50 %. Cet indicateur est critiqué par Benaroya & Bourcieu [2003] parce qu'il rend peu compte de la pénétration des marchés étrangers. Il serait plutôt une mesure de l'étroitesse des marchés (p. 146). Cette critique rejoint celle qui peut être adressée aux indicateurs pays (*cf. supra*). La CNUCED a cherché à le perfectionner en introduisant une information sur la répartition des activités dans le monde (nombre effectif des pays d'accueil/nombre potentiel de pays d'accueil). Mais l'estimation ne tient aucun compte de l'importance et de la nature des implantations (une micro-filiale spécialisée dans un petit pays compte autant dans l'indice qu'une filiale d'assemblage dans un grand pays)¹⁶ ; il reste donc aveugle à la distinction entre les logiques de l'internationalisation (firme multidomestique) et de l'intégration (firme globale).

¹⁵ Qui ne se confond pas avec l'indice de transnationalité des économies hôtes présenté *supra*.

¹⁶ L'indicateur de dispersion de type Herfindahl simple dont l'inverse peut se lire comme un nombre équivalent de pays [Benaroya & Bourcieu : 2003] ne corrige pas ce biais.

**TABLEAU 4. Les 20 premières STN non financières en 2002
(Classement selon la valeur des actifs à l'étranger)**

<i>Groupe (raison sociale)</i>	Secteur	Actif total (milliards de dollars)	Actifs à l'étranger (% total)	Emploi total (milliers)	Indice de transnationalité (*)
General Electric (USA)	élect	575, 2	39, 8	315	40, 6
Vodafone (RU)	télécom	232, 9	88, 9	66, 7	84, 5
Ford (USA)	auto	295, 2	55, 9	350, 3	47, 7
BP (RU)	pétrole	159, 1	79, 2	116, 3	81, 3
General Motors (USA)	auto	370, 8	29, 1	350, 0	27, 9
RD/Shell (RU -PB)	pétrole	145, 4	64, 9	111, 0	62, 4
Toyota (J)	auto	167, 3	47, 5	264, 1	45, 7
Total (F)	pétrole	89, 5	88, 2	121, 5	74, 9
France Telecom (F)	télécom	111, 7	65, 8	243, 6	49, 6
Exxon Mobil (USA)	pétrole	94, 9	64, 1	92, 0	65, 1
Volkswagen (ALL.)	auto	114, 2	50, 0	324, 9	57, 1
E.On (ALL.)	énergie	118, 5	44, 1	107, 9	40, 2
RWE (ALL.)	énergie	105, 1	48, 2	131, 8	43, 4
Vivendi Univ. (F)	medias	72, 7	68, 4	61, 8	65, 7
Chevron Texaco (USA)	pétrole	77, 4	62, 7	66, 0	58, 2
Hutchison (H-K)	divers	63, 3	75, 8	154, 8	71, 1
Siemens (ALL.)	élect	76, 5	62, 1	426, 0	62, 3
EDF (F)	énergie	151, 8	31, 2	172, 0	29, 3
Fiat (I)	auto	97, 0	47, 6	186, 5	49, 1
Honda (J)	auto	63, 8	68, 3	63, 3	70, 5

(*) Moyenne des 3 ratios : (1) actifs étrangers/actif total, (2) CA à l'étranger/CA total, (3) Emploi à l'étranger/Emploi total.

Source : CNUCED/UNCTAD [2004] *World Investment Report 2004*, Tableau Annexe A.I.3.

Benaroya & Bourcieu [2003] construisent un *indicateur de mondialisation des groupes* qui entend dépasser certaines des limites des indicateurs précédents en se fondant sur l'indicateur d'Herfindahl généralisé. Une firme sera considérée comme mondialisée si la répartition de ses activités est identique à celle des marchés mondiaux (p. 150). Les auteurs appliquent cet indicateur à un échantillon de plus de 750 groupes issus de 29 pays et présents dans 173 pays tiré de la base de données de Dun & Bradstreet.

L'indicateur prend la forme :

$$I_i = \frac{n}{\left(\sum_{j=1}^n \frac{\left(\frac{X_{i,j}}{X_i} \right)}{\left(\frac{PIB_j}{PIB} \right)} \right)}$$

où PIB_j est le PIB du pays j , PIB le PIB mondial, $X_{i,j}$ l'effectif du groupe i dans le pays j et X_i l'effectif total du groupe i .

Cet indicateur fournit une image très différente des précédents sur le classement des firmes les plus mondialisées (tableau 5). Il propulse des grands pays (États-Unis, Japon, etc.) en tête du classement, mais il n'est pas plus adapté que le précédent à la question qui nous occupe car il n'établit aucune distinction entre internationalisation et globalisation.

TABLEAU 5. Classement des pays selon la mondialisation moyenne des firmes originaires de ces pays (Herfindahl généralisé)

Pays d'origine du groupe	Nombre équivalent de pays avec norme PIB	Degré de mondialisation (en %)	Pays d'origine du groupe	Nombre équivalent de pays avec norme effectifs totaux du groupe	Degré de mondialisation (en %)
États-Unis	54, 4	31	États-Unis	87, 1	50
Japon	33, 9	20	Allemagne	35, 2	20
Suisse	28, 5	16	Royaume-Uni	28, 8	17
Pays-Bas	26, 8	15	Suisse	25, 5	15
Suède	22, 0	13	Pays-Bas	22, 5	13
Allemagne	21, 8	13	Japon	16, 4	9
France	18, 5	11	Canada	10, 6	6
Royaume-Uni	14, 3	8	France	9, 2	5
Italie	12, 2	7	Italie	3, 2	2
Canada	7, 9	5	Suède	2, 7	2

Source : Benaroya & Bourcieu [2003, p. 157].

Une piste pour différencier les deux logiques consiste à partir de leurs implications sur l'investissement et le commerce international. La firme globale procède essentiellement par des délocalisations car, comme le suggèrent les études

de terrain, la firme globale ne se construit pratiquement jamais sur une feuille blanche (la firme globale n'est pas un modèle *sui generis*) mais à partir de l'organisation multidomestique qu'elle s'efforce de réaménager. Mais il y a peu d'espoir de pouvoir isoler une catégorie « délocalisation » dans le recensement des IDE et quand bien même, cela ne suffirait pas car, comme l'indiquent les mêmes études de terrain, l'organisation des firmes en réseau (des partenariats sans participation au capital) brouille les choses au point de permettre à la firme de se mondialiser/globaliser sans procéder à des IDE. Du côté du commerce, on peut envisager un travail sur les données du commerce international de biens intermédiaires. Dans la logique de la firme multidomestique, ce type de commerce devrait être limité puisque la firme cherche à produire sur place les biens qu'elle destine au marché national dans lequel elle s'implante. Il devrait se développer avec la firme globale (en prenant en plus le caractère d'un commerce intra-firme). Mais il est certain que les firmes globales n'ont pas le monopole du commerce de biens intermédiaires (une part de ce commerce résulte naturellement de la division internationale du travail et de l'approfondissement de l'internationalisation des économies : les pays et les firmes se spécialisent sur un stade d'élaboration de la chaîne des valeurs). Le commerce de biens intermédiaires est également limité dans le domaine des services. Enfin, les firmes peuvent arbitrer en faveur d'un modèle d'organisation qui combine, à l'échelle de grandes régions, des éléments du modèle de la firme globale (en procédant à une rationalisation de ses structures à l'échelle de chaque région, avec le commerce de biens intermédiaires que cela implique) et des éléments du modèle de la firme multidomestique (en préservant l'autonomie fonctionnelle de chacun de ses réseaux régionaux de filiales). En se généralisant, ce schéma d'organisation devrait contribuer à la « régionalisation naturelle » des échanges (y compris de biens intermédiaires) mais pas nécessairement à celle des investissements.

Conclusion

Le champ des questions empiriques soulevées par la mondialisation ne se réduit pas à celles que nous avons ciblées ici. Ainsi, par exemple, l'internationalisation et la globalisation se nourrissent de changements structurels (des changements de composition) dont la déformation de la balance des paiements témoigne clairement. Le cas de la France (tableau 6) n'est pas exceptionnel et il révèle que la « financiarisation » de la balance des paiements est principalement assurée par les mouvements internationaux de capitaux. Logiquement, c'est dans le domaine où l'ouverture est la plus dynamique qu'on devrait trouver les signaux les plus tangibles de la globalisation des économies. Or, ce n'est pas exactement ce que disent les tests Fedlstein-Horioka (à quelques exceptions près¹⁷).

¹⁷ Dont Berdot, Kébabdjian & Léonard [2003] qui trouvent que la mobilité internationale des capitaux s'accroît substantiellement sur la période 1965 – 1996 pour le groupe des pays industriels (mais reste relativement stable si l'on élargit le groupe aux pays émergents).

**TABLEAU 6. Balance des paiements de la France (1985 – 1995)
(Extraits)**

En milliards de francs (et % du total de la colonne)

	1985		1995	
	Crédits	Débits	Crédits	Débits
I-. Transactions courantes	1579, 9	1582, 8	2725, 6	2643, 1
	(64, 9)	(65, 7)	(25, 9)	(25, 2)
II-. Capitaux à long terme	854, 9	825, 5	7807, 6	7852, 8
	(35, 2)	(34, 3)	(74, 1)	(74, 8)
<i>dont : Investissements de Portefeuille</i>	713, 1	655, 5	7591, 0	7658, 3
	(29, 3)	(27, 2)	(72, 1)	(73, 0)

Source : Banque de France, *Rapports annuels*, différentes livraisons.

Ainsi, malgré un accroissement substantiel sur la période (supérieur à 40 %), les transactions courantes perdent en importance relative dans la structure de la balance des paiements (des 2/3 en 1985 à 1/4 en 1995). On peut parler de « financiarisation » dans la mesure où l'accroissement du poste financier (une multiplication par 9) tient presque entièrement aux investissements de portefeuille.

L'incomplétude des travaux empiriques ne doit pourtant pas conduire à rejeter l'hypothèse de la mondialisation mais bien plutôt à encourager un surcroît de recherches théoriques.

II. À la recherche d'une théorie de la mondialisation [5] [11] [19]

Comprendre la mondialisation, c'est aussi chercher à en produire une théorie. On déduit des développements qui précèdent sur l'empirie que cette théorie doit pouvoir expliquer les deux formes de la mondialisation : sa forme « classique » (l'internationalisation) et la forme plus originale qu'elle semble prendre aujourd'hui (la globalisation). Dans le prolongement, on concevra la théorie de la mondialisation comme une théorie qui combine une analyse des effets d'interdépendance qui accompagnent l'internationalisation et une analyse des effets d'intégration qui accompagnent la globalisation, cette dernière réclamant une explication des *variations des frontières*, donc un modèle où le nombre de pays est déterminé de manière endogène (ce nombre pouvant varier de un¹⁸ à plusieurs centaines ou milliers¹⁹).

Le matériau accumulé depuis deux siècles dans le champ de l'économie

¹⁸ Le cas d'une économie mondiale parfaitement intégrée.

¹⁹ Le cas d'une économie mondiale complètement fractionnée, à l'extrême celui où le nombre de pays se rapproche du nombre des individus...

internationale fournit des bases solides pour l'analyse de la première forme (théorie du commerce international, théorie monétaire internationale, théorie de l'investissement international et de la transnationalisation). Mais les modèles de l'économie internationale sont fondés sur un postulat d'invariance des nations qui les prédisposent mal à l'analyse de la seconde forme (1). La théorie des accords régionaux développée à partir des années 1950 [Viner : 1950] est considérée comme l'ébauche d'une théorie de l'intégration internationale. Mais elle reprend le postulat d'invariance des nations, ce qui n'en fait toujours pas une bonne base pour l'analyse de la seconde forme de la mondialisation. La théorie des zones monétaires optimales [Mundell : 1961] est le pendant monétaire de la théorie de l'intégration internationale. Elle se distingue pourtant de la branche « réelle » ou commerciale de la théorie de l'intégration internationale en offrant les premiers éléments de remise en question de l'invariance des nations. Cette théorie apparaît ainsi comme le premier guide d'une théorie de la globalisation (2). La théorie de l'intégration internationale se construit aujourd'hui en référence à un concept de *taille optimale de la nation* qui prend largement appui sur les intuitions analytiques de Mundell mais aussi sur les questions de recherche soulevées par les travaux empiriques sur l'effet des frontières (ceux de McCallum notamment). Ce nouvel horizon de théorie de l'intégration internationale, dont Alesina est un des chefs de file, est encore en plein développement. Mais elle indique déjà que l'extension de la théorie de l'internationalisation en direction d'une théorie de la globalisation passe par l'endogénéisation de variables politiques. Sans surprise, la voie de recherche qui se dessine est celle d'une *économie politique de la mondialisation* (3).

Les limites des modèles traditionnels

La discipline « économie internationale » s'est développée au cours des deux derniers siècles en épousant la dichotomie « réel/monétaire » de la science économique générale mais en y adjoignant la vision d'une économie mondiale partitionnée par des frontières²⁰. En ont résulté deux branches d'analyse (la théorie du commerce international et la théorie monétaire internationale) auxquelles se sont ajoutées tardivement une branche consacrée à l'investissement international et à la théorie de la transnationalisation (Byé, Hymer, Vernon, Dunning...) et une autre branche dédiée à l'étude spécifique des accords régionaux (Viner, Mundell...). Cette dernière nous intéresse plus particulièrement dans la mesure où elle est considérée comme le socle de la théorie de l'intégration internationale. Par exemple, pour Siroën [2000, p. 42], la prise en compte des effets de détournement à côté des effets de création de commerce constitue l'apport de la théorie de l'intégration par rapport à la théorie du commerce international — on pourrait ajouter, le point où elle s'en différencie. Mais l'exploration de cette voie ne doit pas conduire à sous-estimer le

²⁰ La consolidation et l'expansion du fait national au cours du XIX^e siècle (« le siècle des nations ») et XX^e siècle ont progressivement conduit l'économie internationale à se différencier de la théorie de la localisation (ou théorie des espaces économiques), pour se consacrer de plus en plus aux relations entre les nations. Mais on n'oublie pas que, pour Ohlin [1933] par exemple, la théorie du commerce international est indissociable de la théorie du commerce interrégional : « *international economics is nothing but standardlehre theorie* ». Depuis les années 1970, les développements de la théorie du commerce international en concurrence imparfaite retrouvent une proximité avec la théorie de la localisation à travers les modèles de géographie économique [Krugman : 1991].

potentiel explicatif de la théorie du commerce international sur la mondialisation. On l'a dit, la mondialisation continue d'incorporer une forme d'internationalisation pour laquelle les autres branches de la théorie de l'économie internationale restent *a priori* pertinentes.

Les théories du commerce, de l'investissement et de la monnaie décrivent autant de vecteurs d'interdépendance entre les nations. Ce faisant, elles composent un corps d'analyse adapté à l'étude des enjeux et des effets de l'internationalisation (ouverture, interdépendance). Elles mettent notamment en évidence les *effets d'internationalisation* que l'ouverture exerce en retour sur les nations. Ces effets d'internationalisation par lesquels les structures et les conditions d'ajustement de l'économie nationale se modifient sont un point essentiel de l'analyse de la mondialisation. La libéralisation des échanges, par exemple, s'explique et se justifie par les gains globaux qu'elle procure aux nations. En conduisant les nations à se spécialiser selon le principe de l'avantage comparatif, elle les pousse à abandonner des productions. Elle exerce en retour sur les nations un effet sur la répartition intérieure des revenus (un effet inégalitaire dans le cas le plus simple). Cet effet d'internationalisation décrit par le théorème Stolper-Samuelson ouvre à l'analyse de la réponse qu'y apportent les États (protectionnisme ou compensation) et à des interrogations sur la compatibilité globale des réponses nationales à ces effets du libre échange. La théorie monétaire internationale décrit pour sa part les conditions de l'ajustement en économie ouverte en référence au principe d'équilibre tendanciel de la balance des paiements. Un pays ne saurait connaître un déséquilibre durable de sa balance des paiements sans avoir à ajuster le taux de change de sa monnaie avec les effets que cet ajustement exerce à l'intérieur, mais aussi avec les effets qui en découlent pour les autres pays.

Mais il ne se déduit nullement de ces modèles théoriques que le partage du monde en nations et les frontières qui les séparent devraient être remis en cause par l'internationalisation. De manière plus synthétique, les nations et leurs frontières sont exogènes aux modèles. La théorie du commerce international n'ignore pas que les frontières et le nombre de pays évoluent, mais elle en renvoie l'explication à des facteurs extra-économiques qui sont pris comme une donnée ou comme un paramètre pour le modèle, pas comme une variable du modèle. La nation est considérée comme un fait politique dont l'économiste n'a à se préoccuper que dans la mesure où il biaise les marchés. La nation est vue comme une « imperfection » qui perturbe le fonctionnement de marchés, une imperfection qui se traduit par l'existence d'obstacles à la mobilité des produits et des facteurs. L'économie internationale ne cherche pas à produire une explication (endogène) des causes de cette imperfection. Elle cherche à en expliquer les conséquences et, dans un registre plus normatif, elle cherche à montrer que les effets de cette imperfection peuvent être neutralisés par la politique commerciale (le libre-échange) et par une politique monétaire adéquate. Cette théorie de la neutralisation des effets des frontières ne se confond pas avec l'explication de la variation des frontières que réclame la théorie de la globalisation.

On pouvait attendre de la théorie de l'intégration internationale qu'elle ouvre la voie à un traitement endogène des frontières et de la variable « nombre de pays ». Sa branche « réelle » initiée par Viner [1950] reste pourtant complètement étrangère à cette problématique. Elle se présente comme une extension de la théorie du commerce international qu'elle cherche à adapter au cas particulier des accords régionaux (en référence au projet européen qui se dessine à l'époque mais aussi en référence aux empires coloniaux). C'est une *théorie du régionalisme*²¹ qui ne s'intéresse ni aux déterminants des accords régionaux (pourquoi le régionalisme ?) ni à leurs effets en profondeur sur les frontières, mais aux effets que les divers types d'accords²² exercent sur la structure des échanges (effets de création de commerce, effets de détournement) et, partant, au « solde » que ces effets contradictoires laissent pour le monde, pour la « région » et pour les pays signataires de l'accord en comparaison avec la libéralisation multilatérale (celle qui s'amorce à l'époque dans le cadre du GATT). Les développements ultérieurs de cette théorie, notamment ceux qui prennent en compte les effets dynamiques du régionalisme dans le cadre de modèle de concurrence imparfaite (effets concurrentiels, effets d'agglomération, etc.) ne changent pas fondamentalement cet hermétisme de la branche réelle à la variable du « nombre des pays ». L'expression de théorie de l'intégration internationale qui est accolée à cette branche de la théorie du commerce international s'explique en réalité assez mal. Il serait préférable de parler d'une théorie du régionalisme, en ajoutant qu'il s'agit d'une théorie partielle car elle ne s'intéresse pas à en donner une explication. Son objet (la compatibilité des accords régionaux préférentiels avec les principes de non-discrimination de la libéralisation multilatérale) est plus que jamais d'actualité du fait de la multiplication des accords régionaux de commerce et de leur évolution vers des accords asymétriques (de type « nord-sud ») (voir Venables [2004]). Mais cette théorie n'est pas un guide pour l'analyse de la globalisation.

Un guide : la théorie des zones monétaires optimales

La branche « monétaire » de la théorie de l'intégration initiée par l'article de Mundell [1961] sur les zones monétaires optimales suit une problématique très différente de celle de la branche réelle, une problématique où la variation des frontières est, au moins partiellement, prise en compte. La théorie des zones monétaires optimales (ZMO) porte sur les conditions de l'optimalité des changes fixes (par extension d'une monnaie unique) et des changes flexibles. Pour Mundell, ces conditions dépendent de la mobilité des facteurs de production²³. Les changes

²¹ Dont Viner précise dès le départ qu'elle englobe tous les types d'accords autres que les accords multilatéraux : accords bilatéraux et accords plurilatéraux (encore que cette désignation soit devenue ambiguë du fait de la signature d'accords plurilatéraux comme celui sur les aéronefs civils et celui sur les marchés publics dans le cadre de l'OMC), accords entre voisins (à l'exemple de l'ALENA entre le Canada, les États-Unis et le Mexique) et accords entre pays qui ne partagent pas de frontière commune (à l'exemple de l'accord bilatéral entre les États-Unis et la Jordanie)...

²² Pour une typologie de référence au sujet des accords régionaux (accords de libre-échange, unions douanières, marchés communs, unions économiques...), voir Balassa [1961]. Pour une adaptation de cette typologie au nouveau régionalisme, voir Siroën [2000].

²³ Des développements ultérieurs suivront d'autres voies que celle de la mobilité des facteurs : le degré de convergence des prix (McKinnon), des conditions fiscales et budgétaires (Johnson), etc.

fixes ou l'unification monétaire constituent la solution optimale à l'intérieur d'une aire de parfaite mobilité des facteurs. Les changes flexibles sont la solution la plus adaptée pour limiter les coûts d'ajustements induits par les relations avec les autres aires de parfaite mobilité des facteurs. La *frontière optimale* est donc celle qui correspond aux limites de la mobilité des facteurs. Si cette frontière correspond de fait à l'économie mondiale, les changes fixes ou la complète unification monétaire (une seule monnaie pour le monde) sont la solution requise pour optimiser le fonctionnement du système. Si les frontières correspondent de fait aux limites d'une province (le Québec par exemple), la rationalité économique prescrit de procéder à l'unification monétaire de cette province, mais à opter pour les changes flexibles avec l'extérieur — y compris avec les autres provinces d'un même pays —, en particulier pour minimiser les coûts des « chocs asymétriques ».

Cette problématisation conduit tout naturellement Mundell à questionner l'optimalité des espaces politiques existants (les nations) au regard de ce critère de la mobilité factorielle (les nations sont-elles optimales ?). Bien qu'il n'y ait pas une correspondance parfaite dans le monde entre les nations et les espaces monétaires (il y a plus de pays que de monnaies dans le monde), les grands pays se caractérisent par leur unité monétaire (un pays = une monnaie). L'union monétaire formée par le Canada (cas que Mundell privilégie²⁴) satisfait-elle aux conditions de l'optimalité monétaire ? Le choix fait par ce pays au cours des années 1950 de s'affranchir en partie du cadre multilatéral des changes fixes (les règles de Bretton Woods) se justifie-t-il ? Le critère de la mobilité de facteurs ne justifie-t-il pas un autre découpage des frontières monétaires ? Mundell évoque l'hypothèse d'une aire monétaire optimale en Amérique du nord qui diviserait le continent verticalement (suivant un schéma nord-sud²⁵) plutôt qu'horizontalement.

Mundell n'apporte pas une réponse tranchée à ces questions — faute notamment de disposer des données qui lui permettraient de conclure sur la mobilité des facteurs. Mais la question posée sur la concordance des frontières politiques et des frontières monétaires ouvre une piste d'analyse théorique qui est sans équivalent dans la branche réelle de la théorie de l'intégration. Il est certes possible de définir un modèle de zone commerciale optimale. Suivant le théorème de Kemp & Wan [1976], il existe toujours une grille tarifaire optimale qui permet de neutraliser les effets de détournement d'une union douanière. Mais ce raisonnement ne s'interroge aucunement sur la concordance entre les frontières commerciales et les frontières politiques. Il faudra attendre que les modèles gravitationnels lui adressent explicitement cette question en prouvant que les frontières comptent pour que la branche réelle s'en empare.

Au total, la théorie des zones monétaires optimales se construit en référence à une problématique et à un concept (celui de taille optimale de la nation) qui sont

²⁴ Parce que l'auteur est canadien (comme Viner) mais aussi parce que ce pays constitue à l'époque un cas crucial sur le plan théorique dans la mesure où il mène une politique de flexibilité des changes dans un environnement où tous les autres grands pays adhèrent à la quasi-fixité des accords de Bretton Woods.

²⁵ Les provinces de l'Ontario et du Québec se retrouveraient alors dans la même aire monétaire que les États du nord-est des États-Unis.

aujourd'hui centraux dans la construction d'une théorie de la mondialisation. Cette problématique et ce concept constituent les pendants analytiques des outils développés depuis une dizaine d'années sur le terrain empirique (les modèles gravitationnels notamment). Par comparaison, les problématiques qui se fondent sur le postulat de l'invariance des frontières peuvent éclairer certains aspects de la mondialisation (par exemple ceux qui relèvent des effets du régionalisme), mais les concepts d'effets de création et de détournement ne sont pas les mieux adaptés à l'analyse des aspects les plus nouveaux de la mondialisation.

Les avancées récentes de la théorie de l'intégration internationale

Si la problématique de Mundell propose un critère d'optimalité économique des frontières, elle n'offre pas de critère pour apprécier leur optimalité politique. Cette incursion sur le terrain de l'économie politique est perceptible dans les recherches des années 1990 et 2000. Alesina et *alii* procèdent en fait à une double adaptation de la problématique de Mundell (*cf.* [5] [11] [19]).

D'une part, ils la transposent au contexte des échanges (la branche réelle de la théorie de l'intégration). Ce faisant, ils identifient deux modèles contrastés d'intégration économique. Le premier procède par accroissement de la taille du marché intérieur. L'intégration internationale consiste à repousser les frontières avec les gains de productivité qui résultent du changement de taille du marché intérieur. Dans un monde fini, ce processus ne peut se réaliser sans que les gains territoriaux des uns se traduisent par des pertes de territoires pour les autres. Les empires coloniaux constituent une des illustrations de ce modèle d'intégration. Les unions douanières en sont une autre. Dans les deux cas, les frontières économiques sont unifiées par un tarif extérieur et sont repoussées aux confins de la zone, mais elles ne disparaissent pas. Le second modèle procède par neutralisation des frontières nationales en suivant le choix du libre-échange. Les bénéfices du libre-échange sont ceux que décrit la théorie du commerce international, mais ils sont conditionnés par l'adhésion de tous les pays au principe du libre-échange. Dans ces conditions, le marché intérieur se confond avec le marché mondial pour tous les acteurs de l'économie. Aux gains associés à la taille du marché s'ajoutent les gains spécifiques du libre-échange généralisé. Ce modèle d'intégration est donc « Pareto supérieur » au premier.

D'autre part, ils y intègrent un critère d'optimalité politique de la nation, celui de l'homogénéité/hétérogénéité des préférences. Bien qu'ils reconnaissent les difficultés à construire des indicateurs pour mesurer ce degré d'homogénéité des préférences, les auteurs n'y voient pas un obstacle à la construction du modèle analytique. La nation optimale est celle qui regroupe des individus dont les préférences sont homogènes. La frontière d'équilibre se situe au point où l'individu médian « accepterait indifféremment d'être citoyen de l'une ou l'autre des deux nations adjacentes » [Siroën : 2006]. Un pays qui ne satisfait pas à ce critère doit supporter des coûts (d'hétérogénéité).

L'équilibre général du modèle se fixe au point où la taille du pays concilie les avantages économiques d'un marché de grande taille et les avantages politiques

d'une communauté homogène. Deux types d'équilibres en découlent. La stratégie consistant à repousser les frontières pour bénéficier des gains de la grande taille est limitée par les coûts induits d'hétérogénéité politique. La stratégie du libre-échange qui permet d'accéder au marché le plus vaste (le marché mondial) sans avoir à supporter des coûts d'hétérogénéité (puisque les frontières politiques de la nation ne sont pas modifiées) n'est pas exposée aux mêmes limitations. Elle est donc « Pareto supérieure » à la première. Plus concrètement, les empires coloniaux formés par les grandes puissances au XIX^e siècle sont une « solution » inférieure au libre-échange. Les unions internationales (comme l'Europe des vingt-cinq) ont également toutes les chances de l'être, mais à un moindre degré dans la mesure où l'hétérogénéité des préférences individuelles y est intuitivement moins forte que dans le cas des empires coloniaux²⁶.

Mais l'optimalité du libre-échange peut être vue sous un angle plus politique. Le libre-échange donne aux individus un degré de liberté supplémentaire qui leur permet de former les communautés politiques qu'ils désirent. Il en est ainsi parce que les gains économiques sont indifférents à la taille de la communauté politique²⁷. Le libre-échange est le garant de la viabilité des communautés les plus petites, comme des plus grandes. En toute hypothèse, le libre-échange offre aux individus le choix de leur *communauté préférée* : il les laisse libres de procéder à des regroupements (former des unions, constituer de grandes nations) ou de choisir la voie du séparatisme (le choix de l'autonomie ou de l'indépendance complète à l'égard de la nation originelle). De fait, les nations existantes n'ont pas été formées dans un contexte de libre-échange. Il découle du modèle la proposition selon laquelle les périodes de libéralisation des échanges (comme la nôtre) devraient se traduire par une recomposition des espaces économiques (une recomposition des nations) suivant la logique des préférences politiques des individus. Dans ces périodes, « l'intégration économique avance main dans la main avec l'intégration politique » [Alesina *et alii* : 2000, p. 1276].

La question qui découle naturellement est celle de la portée explicative d'un raisonnement essentiellement normatif et qui reste, par bien des côtés, rudimentaire²⁸. Ce type de modèle concorde-t-il tout de même avec les faits stylisés

²⁶ Dans une contribution récente, Alesina et *alii* [2005] développent un modèle de souche identique aux précédents, mais qui leur permet d'examiner les possibilités concrètes de réduire les coûts d'hétérogénéité des unions internationales. Ce raisonnement les conduit à plaider en faveur d'un modèle d'union flexible (un écheveau d'accords portant sur les sujets variés où l'adhésion de chaque pays à un accord est conditionnée par son homogénéité aux préférences collectives sur le sujet).

²⁷ Cette conclusion découle d'un modèle basique d'où sont exclues certaines des sources de gains associés à la grande taille, par exemple, ceux associés à la fourniture des biens collectifs : les coûts de production des biens collectifs peuvent être réduits pour un grand pays. Il n'y a cependant pas de difficulté à réintroduire cette possibilité dans un modèle plus complexe [Siroën : 2006]. D'autres sources d'avantages associés à la grande taille sont par contre exclues du modèle — quelle que soit la version. Il s'agit notamment de celles qui résultent de la prise en compte de l'asymétrie des pouvoirs. Le grand pays peut bénéficier d'un pouvoir de marché (ses producteurs sont *price makers*) mais aussi d'un pouvoir plus étendu qui lui permet de pratiquer un tarif extérieur optimal positif [Johnson : 1954] qui détourne les gains du libre-échange à son avantage. Le pouvoir du grand pays se décline également dans le registre politique (sa capacité à peser sur la définition des cadres et des institutions du système). Ces diverses déclinaisons du pouvoir associé à la taille de la nation sont écartées de la modélisation néo-classique standard.

²⁸ On l'a déjà signalé, le modèle de base prend en compte seulement une des sources de gain

de la mondialisation ? Les tests empiriques effectués par les auteurs sur l'histoire longue et sur la période actuelle suggèrent en tout cas que :

- il y a une corrélation entre l'évolution du nombre de pays et le degré de libéralisation du commerce. Le nombre de pays « indépendants »²⁹ s'accroît dans les périodes de libéralisation des échanges alors qu'il se stabilise ou décroît dans les périodes de regain du protectionnisme. Les peuples semblent bien chercher à tirer avantage des degrés de liberté politiques que leur offre la libéralisation des échanges pour recomposer les nations en fonction de leurs préférences ;
- les périodes de libéralisation sont propices au séparatisme et à la prolifération des petites nations fusse au risque de voir une partie d'entre elles se comporter en passagers clandestins du système : non respect des règles de la transparence fiscale par les paradis fiscaux, exploitation des externalités associées à la dollarisation pour d'autres, etc.) ;
- ces périodes sont aussi propices aux expériences d'unions internationales fondées sur la proximité des préférences nationales. Elles offrent un contexte favorable aux projets de « grandes nations ». Au regard du critère de l'homogénéité politique, ce mouvement se comprend mieux si l'on étend le modèle à des avantages de la grande taille autres que ceux de la productivité : par exemple, les externalités de club qu'elle procure à la fourniture des biens collectifs³⁰ ;
- les périodes de protectionnisme sont propices à la formation d'unions d'un genre très différent, car fondées sur la recherche de marchés protégés par des grandes puissances (le « régionalisme fermé »). Ce contexte expliquerait en dernier ressort la préférence impériale des grandes puissances, les empires coloniaux formant un type de régionalisme fermé qui permet aux métropoles d'exploiter les gains économiques de la grande taille sans qu'elles aient à supporter l'intégralité des coûts politiques de l'hétérogénéité (les colonies n'ont pas accès aux biens collectifs).

Conclusion

Cette problématique d'économie politique renouvelle en profondeur la théorie de l'intégration internationale et constitue, nous semble-t-il, une réelle avancée en direction d'une théorie de la mondialisation. En liaison avec les développements empiriques sur l'effet des frontières, elle offre un cadre unifié (modèle/test) pour

économique de la grande taille du marché (les gains de productivité d'un grand marché intérieur versus ceux du marché mondial). Une version plus élaborée introduit la possibilité de gains dans la production des biens collectifs. Mais les gains politiques de la grande taille ne sont pas pris en compte et le traitement de la variable « homogénéité » reste parfaitement sommaire : pas d'indicateur, pas de test, pas même de véritable justification analytique. Pourquoi les individus auraient-ils une préférence pour l'homogénéité ?

²⁹ Pour l'après-guerre, le critère est celui des pays membres de l'ONU (des pays reconnus souverains au sens westphalien) : guère plus de 100 pays en 1945, près de 200 aujourd'hui.

³⁰ Alors, la « nation optimale » ne se définit plus seulement comme une aire d'homogénéité des préférences, mais aussi comme un club au sens que la théorie donne à ce terme (Buchanan [1965] définit un « bien club » comme un bien partiellement excluable, mais qui reste non rival pour un sous-ensemble de la population). Les frontières se conçoivent comme un instrument au service de l'exclusion, condition nécessaire à la fourniture des biens collectifs purs.

l'analyse de la mondialisation actuelle : une mondialisation caractérisée par l'accélération du mouvement de libéralisation. La libéralisation précipite la recomposition des frontières et des nations — donc aussi leur différenciation. Ce type de modèle n'est pas déterministe ; il débouche sur une pluralité d'équilibres possibles : depuis celui qui correspond au scénario d'un seul pays (l'économie globalisée) jusqu'à celui d'une infinité de (petits) pays (scénario du séparatisme systématique), en passant par celui où l'unionisme (formation d'une grande nation) et le séparatisme (formation de petites nations) s'équilibrent (modèle européen ?). Le modèle renvoie en réalité au champ des sciences politiques (analyse du pouvoir et du jeu des institutions) pour la réponse à la question des déterminants du choix d'un équilibre parmi ces divers « possibles ». Enfin, cette modélisation pointe aussi une différence fondamentale entre l'actuelle mondialisation libérale et la « première mondialisation ». La mondialisation de la fin du XIX^e siècle se conçoit comme une phase d'ouverture impériale et non pas libérale [Bairoch : 1994]. L'ouverture (avérée) résulte moins de politiques de libéralisation que d'un protectionnisme d'expansion [Perroux : 1949] ou de conquête de la part des grandes puissances.

Cette modélisation peut (doit) être critiquée. En particulier, son socle purement néo-classique la conduit sur la voie d'une économie politique qui reste hermétique à l'analyse du pouvoir dans les relations internationales. Ce traitement procède d'une « économie de la politique internationale » (un traitement « économique-économique » de la politique) qui n'entame nullement le programme de recherche de l'économie politique internationale telle que définie au départ.

On se gardera de conclure que le pouvoir ne peut pas trouver de place dans ce traitement. On a indiqué qu'il est possible d'y intégrer une variable supplémentaire sur les avantages/coûts politiques de la grande taille : les gains de productivité associés à un grand marché intérieur peuvent être amplifiés par des *gains stratégiques* (pouvoir de marché, avantages associés au tarif optimal, aux politiques commerciales stratégiques...), sans parler des gains de prestige, etc. Les incitations à l'expansion impériale comparativement à l'ouverture libérale sont à l'évidence sous-estimées dans le modèle ; les facteurs de désincitation aussi. L'avantage de productivité peut être atténué par les *coûts de la puissance* (ceux qui sont par exemple associés à l'entretien de forces armées pléthoriques dans la configuration impériale)... Quant aux dividendes politiques du libre-échange (le libre-échange comme facteur de paix entre les peuples), ils peuvent également être questionnés — y compris dans un cadre d'analyse parfaitement standard [Martin *et alii* : 2005]. L'optimalité politique de la mondialisation libérale mérite assurément un examen plus fouillé que celui qui nous est proposé. Cette modélisation n'échappe pas aux critiques traditionnelles adressées à la théorie du libre-échange, celle qui découle de la critique de List (1841), validée par Ethier [1982] au sujet de l'optimalité du libre-échange pour les pays en retard, celle du courant de l'écologie politique aussi [Daly : 1996] sur les externalités environnementales du libre-échange ou, du moins, sur son optimalité environnementale, celle encore plus récente de Samuelson [2004]. Ces critiques ne sont pas spécifiques à ce modèle. On se gardera donc de les valoriser à l'excès. Mais elles doivent être gardées en vue face à la tentation de prendre appui sur les développements de cette théorie pour justifier la « doctrine de

la mondialisation heureuse ».

On se contentera donc d'observer que la variable « pouvoir » ne trouve pas encore de place dans ce traitement et l'on cherchera par la suite à dessiner les contours d'une problématique d'économie politique qui s'attache à l'étude des problèmes d'ordre et de gouvernance que cette esquisse de théorie de la mondialisation fait ressortir mais ne traite pas.

III. Un modèle de gouvernance mondiale ? [1] [3] [9] [12] [21]

Il serait prématuré de circonscrire la réflexion sur la gouvernance de la mondialisation à la définition d'un modèle de gouvernance globale — un modèle qui correspondrait à la (seule) forme globale de la mondialisation. Rodrik [2000] a esquissé une réflexion de ce genre à propos du modèle du « fédéralisme global ». Les individus sont alors libérés des préférences nationales et peuvent se concentrer sur le choix des institutions et des politiques qui accompagnent la mondialisation libérale. Ce modèle de gouvernance verrait des forces sociales transnationales³¹ s'emparer des degrés de liberté ouverts par la mondialisation pour décider à une échelle supranationale de l'orientation de la politique devant accompagner la mondialisation. Un tel modèle de gouvernance supranationale s'oppose dans la vision de Rodrik à trois autres :

- celui de la « camisole dorée » dans lequel les exigences de l'internationalisation conduisent les États à se coaliser pour imposer à leurs ressortissants des politiques qui ne correspondent pas nécessairement à leurs préférences collectives ;
- celui du « compromis de Bretton Woods » où la préférence collective de la nation et la politique de l'État se rejoignent en faveur du « libéralisme enchâssé » : les États répondent à la demande de protection de leurs ressortissants en renonçant collectivement aux orientations les plus libérales ;
- celui du protectionnisme systématique, un modèle « muet » (car pas traité explicitement) où les préférences collectives pour la protection imposent aux États des politiques protectionnistes.

L'article de Rodrik a suscité beaucoup de commentaires et de développements. Nous en retiendrons la problématique qui se fonde, dans la ligne ouverte par Mundell, sur le repérage d'un problème d'action collective (un triangle d'incompatibilité entre libre-échange, souveraineté et démocratie³²). Mais nous ne retiendrons pas ses conclusions sur le fédéralisme global, un modèle dont le caractère hautement spéculatif n'échappe pas à son auteur. Le problème de ce modèle n'est pas qu'il anticiperait trop sur l'avenir. Le problème est que le fédéralisme global est associé à une configuration de la mondialisation dont les modèles théoriques décrits précédemment nous indiquent qu'elle n'est pas

³¹ Le terme n'est pas utilisé par Rodrik, mais il semble correspondre à son idée.

³² Voir également Summers [1999].

concevable. C'est celle d'un mouvement univoque de dépassement des nations, un monde « sans nations » (ou réduit à une seule nation) donc sans préférences nationales hétérogènes, ou encore un monde où les préférences collectives pourraient s'exprimer et les choix collectifs se former sans aucun biais national. Les avatars de la construction européenne conduisent même à douter de la portée de ce modèle du fédéralisme global pour l'analyse de la gouvernance européenne. À l'échelle de la gouvernance mondiale, ce cas limite peut nous détourner des enjeux essentiels au lieu d'en guider l'analyse.

La configuration que la théorie de l'intégration internationale incite à privilégier est celle d'une économie mondiale qui demeure partitionnée en nations et où les préférences collectives continuent, pour l'essentiel, à s'exprimer dans le cadre des États-nations sans perspective d'émergence d'un État mondial ou de préférences collectives dénuées de biais nationaux. Avec la globalisation, les frontières se modifient et les nations se recomposent. Mais le fait national ne disparaît pas, bien au contraire. La question de la gouvernance de ce système se pose dans des termes somme toute classiques (la gouvernance d'un système fractionné sans gouvernement), même s'il convient de prendre en compte les phénomènes de recomposition des nations. L'économie politique internationale (EPI) offre à cet égard des problématiques pour guider la recherche de déterminants politiques de cet ordre, en particulier pour avancer dans l'analyse des déterminants du choix d'un équilibre parmi ceux que la théorie économique identifie ou en dehors d'eux.

L'analyse économique permet sommairement de classer les problèmes d'action collective en trois catégories principales :

- des coûts de transaction (internationaux) dont certains résultent de la partition du monde en espaces monétaires, légaux et politiques différenciés (avec des risques de change, des risques contractuels, etc.) et qui limitent l'essor des activités ;
- des externalités (négatives) associées aux activités économiques (par exemple environnementales) et/ou aux politiques nationales (des externalités qui découlent de l'interdépendance des politiques nationales comme dans le triangle d'incompatibilité de Mundell) ;
- des « maux » collectifs autres que ceux qui découlent des externalités (les problèmes environnementaux ne découlent pas exclusivement du marché) auxquels une intervention publique peut répondre par la fourniture de biens collectifs.

Comment les États répondent-ils aux coûts de transaction ? Qui décide d'une action en réponse à des maux collectifs comme le protectionnisme (ou les « politiques déloyales »), le dumping social, le dumping monétaire ou la dégradation de l'environnement ? Comment est menée cette action ? Qu'est-ce qui en assure la durabilité et comment en mesurer l'efficacité ? etc.

L'EPI apporte des réponses à ce genre de question et montre que l'absence d'un État mondial n'est pas un obstacle rédhibitoire à l'action collective, même dans un univers dominé par les égoïsmes nationaux. Une vue d'ensemble sur les recherches

menées dans ce champ conduit à retenir, sans souci d'exhaustivité, deux grands principes d'ordre en référence auxquels l'action collective se décide : celui de la puissance (l'hégémonie) et celui de la coopération (les régimes internationaux). Sur le plan théorique, on distinguera un modèle de *l'ordre par la puissance* (ou ordre hégémonique) et un modèle de *l'ordre par la coopération* (ou ordre des régimes) (1) avant d'illustrer comment ils se combinent au sujet de la gouvernance mondiale dans le domaine de l'environnement global et d'esquisser une réflexion du même type au sujet d'un régime international sur l'investissement (2). On évoquera par moment la possibilité d'un ordre de la gouvernance globale moins spéculatif que celui du fédéralisme global.

Hégémonie et régimes internationaux

La théorie de la stabilité hégémonique (TSH) et la théorie des régimes internationaux (TRI) peuvent être considérées comme les deux problématiques les plus abouties de l'EPI conventionnelle [Kébabdjian : 1999]. D'essence fonctionnaliste et utilitariste, elles mettent en évidence deux modèles d'ordre très différents, mais qui ne s'opposent pas termes pour termes. Ces deux modèles définissent des idéaux-types qui se combinent au stade de l'analyse du réel.

La TSH³³ correspond à une organisation des relations internationales dans laquelle une puissance ou une coalition de puissances exerce le *leadership*. Cette fonction de *leadership* peut s'exprimer de manière très variée selon le pays qui l'exerce (sa taille, ses structures, ses préférences nationales...) et selon les caractéristiques du système international (nature des problèmes d'action collective, degré d'asymétrie du système, etc.). Elle peut prendre la forme d'institutions formelles, le cas échéant avec des organisations internationales dotées d'un statut juridique propre, mais elle peut aussi s'exercer de manière plus informelle par des effets d'entraînement ou par une influence sur les préférences et les choix des autres pays. Dans tous les cas, les choix du pays *leader* norment les choix des autres pays.

Dans sa version initiale (celle de Kindleberger), la théorie stipule que le *leadership* d'une seule puissance est une condition nécessaire et suffisante à la stabilisation du système international³⁴. Les rivalités entre puissances pour l'exercice du *leadership* sont, comme l'absence de pays *leader*, des situations

³³ Cette désignation due à Keohane est adoptée ici parce qu'elle s'est imposée dans la littérature, mais elle pose un double problème, i) l'auteur qui est à l'origine du modèle (Kindleberger) préfère parler de *leadership* ii) ce qui lui évite la polysémie du terme d'hégémonie. Le même mot prend en effet des sens très différents dans l'environnement analytique de l'EPI conventionnelle (fonctionnaliste, rationaliste et utilitariste) et dans celui de l'EPI non conventionnelle. Dans la tradition gramscienne où ce concept a été forgé, l'hégémonie s'applique d'abord au jeu des forces sociales (les classes dominantes et les classes dominées) à l'égard de l'Etat et elle renvoie à la dialectique de la coercition et du consentement. C'est en référence à cette conception que Cox [1987 ; 1999] ou Graz [1999] développent l'hypothèse d'émergence d'une (nouvelle) hégémonie transnationale dans la mondialisation actuelle, avec les implications que cela comporte sur la gouvernance mondiale. On se contentera d'observer que cette hypothèse vient d'une certaine manière en appui à celle de Rodrik sur le fédéralisme global. Le fédéralisme global suppose en effet un certain degré de transnationalisation des classes et de leurs préférences.

³⁴ « *il faut un stabilisateur et un seul* » [Kindleberger : 1973, p. 312]. Cette proposition conduit l'auteur à considérer que les rivalités hégémoniques entre le Royaume-Uni (*leader* déclinant) et les Etats-Unis (*leader* émergent) sont la cause essentielle de l'instabilité du système international entre les deux guerres mondiales.

propices à l'instabilité, au désordre — à « l'anarchie » (absence de règles). L'*asymétrie* du système international (l'inégalité de taille et de puissance et de développement entre les pays) est donc un facteur d'ordre — pour peu qu'elle favorise l'émergence d'un *leader* unique. Les versions ultérieures de la théorie relâchent certaines des hypothèses du modèle initial et l'ouvrent à des possibilités plus variées. Le modèle du « k-groupe » [Snidal : 1985³⁵] précise à quelles conditions l'asymétrie dans le système international peut conduire à la mutualisation de la fonction de *leader* par une coalition de grandes puissances (un « k-groupe » dont le G7 serait une illustration [Simiand : 2006]). L'hypothèse d'unicité du *leader* est ainsi relâchée. Le critère décisif pour différencier les deux situations (celle du monopole de l'exercice de la puissance et celle de sa mutualisation) est celui du différentiel de puissance (taille relative) entre le k-groupe et le reste du monde et non pas au sein du k-groupe. La version Kindleberger de la théorie correspond ainsi au cas limite où le k-groupe est réduit à un pays.

Quelle qu'en soit la version, la TSH associe la fonction hégémonique principalement aux problèmes de la fourniture des biens publics³⁶ pour l'économie mondiale. Kindleberger [1978, 1986] identifie cinq catégories de biens publics internationaux : la liberté des échanges, la stabilité des changes, la fourniture de capitaux à long terme, la coordination des politiques économiques et la fonction de prêteur en dernier ressort. D'autres auteurs ont proposé ultérieurement des listes différentes, distinguant par exemple les biens publics internationaux et les biens publics globaux [Kébabdjian : 1994]. Cet accent mis sur les enjeux relatifs à la production des biens publics place la TSH dans un environnement de jeu du type « dilemme du prisonnier »³⁷ (où la puissance sert aussi à limiter la triche par des règles procédurales), plus rarement du type « querelle de ménage » (où le *free-riding* est absent). Dans les deux cas, le modèle vient en appui à la conception du « *leadership* bienveillant » : une fonction que le(s) *leader(s)* assure(nt) au bénéfice de tous, en endossant seul(s) les coûts de la production des biens publics. Cette conception s'oppose à celle du « *leadership* coercitif » de la théorie de la domination. Le modèle de la domination de Perroux se distingue en fait de la TSH sur deux plans. D'une part, le champ d'action de la puissance n'est pas circonscrit à la production de biens publics ; la puissance s'exerce également sur le terrain de la normalisation. « L'économie internationalement dominante » impose aux autres sa propre préférence. Ses « choix de politique intérieure sont aussi des choix de politique mondiale » [Perroux : 1949]. Le rôle des États-Unis au sortir de la seconde mondiale ne se réduit pas aux initiatives en faveur d'institutions pour le commerce, la monnaie et la finance : il s'élargit à la diffusion du modèle économique américain (par exemple, par des effets de démonstration). D'autre part, l'exercice de la puissance charrie des effets de domination unilatérale (sur le système pétrolier

³⁵ La notion de « k-groupe » est due à Schelling.

³⁶ Suivant la définition qu'en donne Samuelson (1954) : des biens non rivaux et non excluables.

³⁷ Ou d'une déclinaison particulière du dilemme du prisonnier : un jeu « bully » pour ce qui concerne le modèle implicite de Kindleberger (un jeu dans lequel il y a un *leader* dont la stratégie dominante est au libre échange alors que la stratégie dominante des autres pays est au protectionnisme).

international, par exemple³⁸). Il arrive que les intérêts de l'économie dominante s'imposent à ceux des autres pays. Ces deux visions du *leadership* peuvent toutefois se combiner dans un modèle où la domination est un cas particulier de la TSH — celui où la fonction de *leader* se teinte de domination unilatérale — ou bien dans un modèle où le *leadership* bienveillant est un cas limite de la domination — celui où l'économie dominante renonce d'elle-même à servir ses intérêts lorsqu'ils sont en conflit avec ceux des autres acteurs du système international.

La problématique de la TSH (version *leadership* bienveillant) se construit en réponse au « paradoxe de l'hégémon » [Stein : 1983] qui renvoie lui-même à une question : quel est l'intérêt d'un pays à agir en *leader* ? Dans l'environnement fonctionnaliste et utilitariste de cette théorie, les intérêts du *leader* à agir pour le bien collectif doivent surpasser les coûts induits par cette fonction. Le paradoxe surgit notamment au sujet de la production du libre-échange. En considérant le libre-échange comme un bien public international³⁹, l'analyse économique peut décrire le problème d'action collective que pose sa production en référence au dilemme du prisonnier [Scitovsky : 1942]. Les nations ont collectivement intérêt au libre-échange, mais aucun pays n'a intérêt à renoncer le premier et unilatéralement à sa *préférence pour le protectionnisme*. L'existence d'un *leader* permet en principe de sortir de la « trappe au protectionnisme ». Encore faut-il qu'il y soit incité, donc que sa préférence et son intérêt⁴⁰ en la matière s'opposent à ceux des autres pays. Or, ce n'est pas ce qui ressort de la théorie du commerce international quand on y introduit l'hypothèse du « grand pays ». Le grand pays (*leader* potentiel) préférera le protectionnisme pour des raisons qui tiennent à son pouvoir de marché⁴¹ : il a intérêt à intervenir (tarif optimal, politique commerciale stratégique, etc.) pour distordre les marchés en sa faveur. Du point de vue strictement économique, le *leader* potentiel présente donc une « super-préférence » pour la protection. Ce paradoxe logique peut être levé en prenant en compte d'autres intérêts du *leader* pour le libre-échange, des intérêts économiques non conventionnels (le critère décisif est alors celui de l'avantage technologique du pays en avance plutôt que celui de l'avantage comparatif du grand pays) et des intérêts politiques et stratégiques (dans un monde de petites et de grandes puissances, l'interdépendance se mue en une dépendance stratégique des petits à l'égard des grands)⁴². Cet exemple illustre notre proposition de départ sur les prolongements que l'EPI peut offrir à l'analyse économique pour éclairer les déterminants de la puissance et son rôle dans la production de l'ordre — en l'occurrence dans la création d'institutions qui assurent la fourniture de biens

³⁸ Ces éléments sont développés dans ma thèse [1992] suivant une ligne d'analyse qui s'oppose à celle de Keohane [1984] selon laquelle les Etats-Unis auraient exercé un *leadership* bienveillant sur le régime pétrolier international.

³⁹ Un bien public international impur toutefois.

⁴⁰ Dans l'univers utilitariste les deux se confondent, la préférence d'un acteur exprime son intérêt.

⁴¹ Voir Kébabdjian [1999, p. 94-95].

⁴² Idem, p. 96-100. Une autre ligne d'analyse en EPI consiste à chercher du côté des facteurs politiques internes (au pays *leader*) une explication de la préférence du *leader* pour le libre-échange. Cette voie de recherche qui consiste à analyser les déterminants internes de la préférence nationale et de la politique extérieure d'un pays relève de la branche dite « domestique-sociétale » de l'EPI. Sur le cas d'espèce, Frieden [1988] voit dans la préférence pour le libre-échange de la Grande-Bretagne (le *leader* de la première mondialisation) puis des Etats-Unis (le *leader* de l'après-guerre) la trace de la domination des intérêts financiers sur les intérêts commerciaux.

collectifs. L'apport de l'EPI ne se limite pas à cela. Il se prolonge par une interrogation sur les coûts de la puissance et sur la dynamique d'un système fondé sur ce principe hégémonique (la stabilité de l'équilibre hégémonique). Une version de la *théorie du cycle hégémonique* fait l'hypothèse que les coûts politiques du libre-échange sont fatalement conduits à surpasser ses bénéfices pour le pays *leader* — le conduisant à renouer avec sa préférence économique pour le protectionnisme. Une autre version s'intéresse à la balance des intérêts politiques du *leader* et des intérêts économiques des autres pays. C'est alors le rattrapage économique (*catching up*) qui conduit le *leader* à durcir sa politique commerciale (préférence qui dérive du *free trade* vers l'exigence de *fair trade*, unilatéralisme, protectionnisme...).

La coopération interétatique n'est pas absente de la TSH. Mais elle est suspendue à une hypothèse d'asymétrie dans les relations internationales que la théorie des régimes internationaux s'efforce de relâcher en montrant que l'hégémonie n'est pas une condition nécessaire à la formation d'un ordre. La TRI se conçoit donc comme une généralisation théorique de la TSH (relaxation d'hypothèses) [Hasenclever et alii : 1997]. Elle décrit un ordre fondé sur la coopération systématique — qu'il soit multilatéral ou « minilatéral ». Elle englobe ainsi le cas d'une coopération entre des grands pays (des puissances) et des petits pays et le cas d'une coopération en l'absence de puissance (régime international « pur »). Ce dernier cas est le plus intéressant analytiquement, car il oppose à la TSH l'hypothèse d'un ordre international qui émerge en l'absence d'asymétrie dans les relations internationales⁴³. Le système international n'est pas condamné à dépendre de l'existence d'un *hégémon* pour trouver des réponses aux problèmes d'action collective [Keohane : 1984]. C'est aussi le type de structure politique qui est le plus familier aux économistes (une structure de concurrence atomistique). Ce n'est pourtant pas le cas qui rapproche le plus la théorie des besoins de l'interprétation du réel.

Suivant la définition de Krasner, les régimes internationaux sont des ensembles « de principes, normes, règles et procédures de décision autour desquels convergent les anticipations des acteurs dans un domaine donné d'interaction » [Krasner : 1983, p. 1]. Sans l'écarter, on lui préférera une définition plus substantielle qui fait la synthèse des développements ultérieurs. Un régime est (a) une procédure interétatique (b) de normalisation et/ou de résolution d'un problème d'action collective (c) dans un domaine donné des relations internationales et (d) son effectivité repose sur des règles à effet indirect qui laissent aux États participants des libertés (sinon toute liberté) pour en internaliser les effets — c'est-à-dire pour s'y adapter [21e].

(a) Les principes, règles, normes et procédures de comportement qui sont au

⁴³ Axelrod & Keohane [1985] décrivent ainsi les conditions d'émergence endogène (et spontanée) de la coopération dans un environnement de type dilemme du prisonnier qui met en évidence l'importance de la stratégie du « donnant-donnant » (« tit-for-tat »). Ils prouvent du même coup le caractère très conditionnel et très peu réaliste de l'émergence d'un régime « pur » de coopération internationale.

cœur de la définition de Krasner sont déterminés en dernier ressort par les États, et par eux seuls⁴⁴. On ne saurait donc parler de régimes internationaux pour qualifier les systèmes de règles ou de codes de conduite que se donnent les acteurs non étatiques (des firmes par exemple) pour accompagner, compléter ou corriger le jeu des marchés. Il est certes difficile de tracer une ligne précise entre les règles publiques que fixent les États et les règles que se donnent les acteurs de marché — d'autant plus quand elles sont intermédiées par des agences de régulation. L'essor des codes de conduite par lesquels les acteurs de marché acceptent de s'auto-limiter est un des traits de la mondialisation actuelle. Se peut-il que ce type de procédures d'autorégulation se substitue progressivement aux régimes internationaux ? Le rôle des États se limiterait alors à veiller au bon respect de ces règles sans intervenir collectivement sur le choix de ces règles. L'ordre hégémonique et celui de la coopération interétatique (les régimes internationaux) n'épuiseraient pas le champ des possibles en matière de gouvernance mondiale. On en est pourtant encore loin (*cf. infra*).

(b) Il convient de distinguer deux types différents de régimes internationaux selon qu'ils se forment en réponse à des conflits de préférences ou à des conflits d'intérêts. Les premiers consistent, pour les États, à adopter des standards communs permettant ou facilitant les activités, notamment en diminuant les *coûts de transaction* internationaux ou en limitant les externalités. Ce type de régime relève de la logique de la *normalisation* dans un univers de préférences (nationales) hétérogènes. Des exemples classiques sont fournis par les règles sur le partage des routes dans le transport aérien ou par les règles sur les normes comptables. Des études ont recensé plus de 2000 régimes internationaux de ce type [Damian & Graz : 2001]. Les premiers remontent au milieu du XIX^e siècle, donnant lieu à création d'organisations internationales spécialisées (l'office international des poids et mesures par exemple). Les enjeux de pouvoir sont loin d'être absents dans ce type de régime. Le standard qui s'impose comme la norme commune est ainsi plus souvent celui d'un pays dominant ou d'un groupe réduit de pays dominants⁴⁵. Pourtant, ces régimes restent relativement simples parce que les membres y ont tous *a priori* intérêt. Une fois le régime en place, ils n'ont pas non plus d'incitation à y déroger (externalités de club). Ce type de régime est très stable (car *self-enforcing*) du fait des coûts très élevés de la réversibilité (nombre des normes adoptées au XIX^e siècle n'ont jamais été modifiées depuis : la plupart des trains du monde continuent de rouler à gauche suivant la norme britannique...). Stein [1983] le qualifie de régime de la coordination et l'associe au jeu de la « querelle de ménage » dans lequel les États réclament tous la coopération, mais rivalisent sur le choix de la règle

⁴⁴ Ces précisions suffisent pour distinguer la TRI développée dans le champ de l'EPI (qui nous intéresse ici) et les autres usages du terme comme le fait Ruggie à propos du « régime du libéralisme enchâssé » [Ruggie : 1983] ou la théorie de régulation à propos du régime de croissance et du régime salarial, y compris dans leur extensions internationales [Mistral : 1986]. Distinction ne veut pas dire ici opposition ou incompatibilité ; elle signifie plutôt que la TRI s'intéresse à un aspect particulier des « méta-régimes » que décrivent Ruggie ou Mistral, celui qui procède de la coopération interétatique formelle et non de la diffusion latente de normes.

⁴⁵ Par exemple, les normes allemandes DIN ou PAL, cette dernière n'étant pas considérée comme la meilleure sur le plan technique par comparaison avec la norme française SECAM. Mais on sait que le critère de l'efficacité technique n'est pas le seul qui décide du choix d'une norme [Arthur : 1989].

commune. Le choix d'une devise-clé pour le système international relèverait de ce type d'environnement et expliquerait en partie pourquoi la livre sterling ou le dollar américain continuent de jouer ce rôle, même en présence de concurrents potentiels à cette fonction (le dollar vis-à-vis de la livre sterling dès les années 1930, l'euro vis-à-vis du dollar aujourd'hui ?)⁴⁶.

Il en va différemment des régimes qui s'attaquent à des conflits d'intérêt. Le problème d'action collective dans le domaine du commerce international (la persistance du protectionnisme) serait plutôt de cette nature. En l'absence d'un régime international, le gain individuel est maximum pour un pays qui pratique le protectionnisme dans un environnement de libre-échange (la stratégie dominante dans le dilemme du prisonnier). Il en va de même pour la libéralisation des mouvements internationaux de facteurs, le problème d'action collective se doublant ici d'une plus grande indétermination sur le bien-fondé théorique de ce genre de politique⁴⁷. Pour les mouvements de capitaux, la stratégie dominante est celle qui consiste à attirer l'épargne étrangère en limitant la sortie de l'épargne nationale. Stein [1983] parle à ce propos de régimes de la *collaboration* où la défiance réciproque entre les États se fonde sur des conflits d'intérêt « objectifs » (et non sur une différence de vision sur ce qui serait le mieux pour tous), avec risque permanent de défection et de *free riding*, même après la constitution du régime.

Les différences entre ces deux types de régimes rejaillissent sur le *design* des institutions. Dans le premier cas, les institutions du régime seront caractérisées par leur stabilité (donc aussi par leur faible adaptabilité) et par leur caractère asymétrique (le pays dont la préférence nationale est instituée en préférence collective bénéficie d'un avantage irréversible). On peut considérer le cas du régime de l'étalon-dollar comme une illustration de ces deux caractéristiques. Les changements survenus depuis trente ans dans le système monétaire international ne se sont pas traduits à ce jour par des changements équivalents de la position du dollar. Quant à l'asymétrie, elle prend les traits du seigneurage. Dans le second cas, les institutions sont menacées d'instabilité et réclament d'être adossées à des procédures d'adhésion beaucoup plus exigeantes et à des procédures d'observance (*reporting*) et de sanction contre le resquillage⁴⁸. Le régime commercial international en fournit une illustration, à la fois par la complexité de la procédure d'adhésion et par l'inclusion de dispositifs de sanction (l'ORD). Le régime international sur l'environnement global (Rio-Kyoto) est un autre exemple de régime de la collaboration, mais les défauts qu'il présente dans ces deux domaines (adhésion, sanction) le fragilisent (*cf. infra*).

⁴⁶ Ce type d'argument ne néglige pas le rôle des facteurs qui conditionnent l'éligibilité d'une monnaie nationale comme devise-clé : conditions d'élasticité de la demande et de l'offre notamment [Cohen : 1977].

⁴⁷ L'argument théorique en faveur du libre-échange n'a pas son équivalent dans le domaine de la libéralisation du capital [Bhagwati : 1998 ; Summers : 1999].

⁴⁸ Les branches cognitiviste et constructiviste de l'EPI insistent toutefois sur la capacité des règles, une fois instituées, à changer non seulement les préférences, mais aussi les intérêts des acteurs. Dans ce cas, le dilemme du prisonnier se convertit en un autre type de jeu et l'importance du problème du *free-riding* doit être révisée à la baisse. On expliquerait ainsi pourquoi la défection et le resquillage sont restés très limités sous le régime du GATT, en dépit du caractère limité des sanctions.

(c) La possibilité de former un régime dépend dans tous les cas de l'identification d'un problème à résoudre. Cela suffit pour écarter pratiquement toute possibilité de régimes « globaux » ou « transversaux ». Un régime se limite à un domaine particulier des relations internationales. Il est spécialisé et fonctionnel (*issue area*). Le choix du domaine d'application des règles constitue en fait le premier sujet de la négociation ; un accord sur ce sujet est un préalable à toute action collective. Cette caractéristique n'empêche pas que des régimes partagent des principes et des règles identiques. Les clauses de non-discrimination (clauses de la nation la plus favorisée et du traitement national) définies par le GATT pour le domaine du commerce des biens se retrouvent aujourd'hui dans de très nombreux autres accords, à commencer par le GATS. Elle n'empêche pas non plus certains régimes de s'ouvrir à des sujets liés : les accords TRIP et TRIM de l'OMC en sont des exemples. Mais ces caractéristiques ne remettent pas en cause le caractère de plus en plus spécialisé des régimes internationaux. Plus précisément, il semble que la spécialisation des régimes soit une condition à leur effectivité et à leur bon fonctionnement. L'élargissement de l'agenda de l'OMC aux enjeux du développement en 2001 (cycle de Doha) pourrait ainsi être vu comme un facteur de fragilisation du régime commercial. Cette concession faite à une demande des pays en développement n'est-elle pas un facteur explicatif des « échecs de l'OMC » [Rainelli : 2004] — le marchandage portant de plus en plus sur les *linkages* entre sujets, empêcherait alors d'avancer sur les sujets du cœur ?

(d) L'effectivité potentielle d'un régime international (sa capacité à infléchir les comportements des acteurs) s'apprécie surtout au niveau des règles d'internalisation qu'il incorpore. L'analyse économique décrit des effets d'internalisation associés à l'interdépendance (par exemple, l'effet Stolper-Samuelson ou les contraintes résultant du triangle d'incompatibilité de Mundell). La TRI s'intéresse à la régulation collective de ces effets et s'efforcent de décrire le changement d'équilibre qu'elle introduit par rapport à un système anarchique. Les régimes internationaux se situent en effet dans un entre-deux : d'un côté l'absence de règles collectives (l'anarchie) où ces effets d'internalisation sont laissés libres de s'exercer ; de l'autre, un système de règles supranationales où ils sont régentés par une autorité supérieure aux États. Dans ce dernier cas, on parlera de règles à *effet direct* dans la mesure où les États n'assurent plus qu'une fonction technique de transposition de ces règles dans leur législation nationale (à l'exemple de la pratique européenne sur les directives de l'Union dans les domaines de la politique de la concurrence, de la politique commerciale ou de la politique agricole, mais pas dans celui de la politique fiscale ou de la politique sociale). Par comparaison, les régimes internationaux incorporent des contraintes collectives sur les conditions de l'internalisation, mais ils laissent aux États des marges de manœuvre pour leur mise en œuvre. Leur effectivité potentielle s'appuie donc sur des règles à *effet indirect* [Kébabdjian : 2006]. L'effectivité d'un régime international peut alors être jugée au regard du degré de contrainte de ces règles et de l'impact direct et indirect qu'elles auront sur les comportements publics et privés. Le passage du GATT à l'OMC se serait ainsi traduit par un surcroît d'effectivité du régime commercial international du fait non

seulement de l'extension des champs de compétence mais aussi du durcissement des règles collectives. Pour Kébabdjian [2006] également, l'incorporation de règles à effet direct dans un traité constitue un marqueur d'un changement de logique de l'action collective ; elle scellerait le passage de l'ordre des régimes internationaux (coopération internationale) vers celui de la gouvernance globale (une coopération « trans » et « supra »-nationale qui se rapproche du schéma du fédéralisme global).

Ces éléments de définition sont tirés des conclusions du débat entre les deux courants de l'EPI qui avaient fait de la TRI leur programme de recherche prioritaire au cours des années 1970 et 1980 : le courant néo-réaliste (Krasner, Grieco, Gowa) et le courant néo-libéral (Keohane, Snidal...) ⁴⁹. Mais ces courants ne sont pas les seuls à avoir contribué au développement de cette théorie ⁵⁰. Une caractérisation plus complète de la TRI doit aujourd'hui prendre en compte les développements qu'y ont apportés les travaux « cognitivistes » et « constructivistes » des années 1990 et 2000, notamment dans deux directions, celle des conditions d'existence des régimes internationaux et celle des effets des régimes internationaux, une fois institués, sur les préférences et intérêts des acteurs.

Pour ce qui concerne les conditions d'existence d'un régime international, le cognitivisme et le constructivisme insistent sur le rôle de la connaissance en complément de celui des préférences et des intérêts des États. Les groupes d'experts (scientifiques, économistes, etc.) et les communautés épistémiques [Haas : 1992] qui rassemblent des experts et des décideurs autour d'un consensus sur une question jouent un rôle décisif dans l'identification des problèmes d'action collective ainsi que dans la réflexion sur le mode opératoire de cette action collective. Ils ont une influence autonome sur la formation de la préférence des États et peuvent contribuer à différencier cette préférence (l'offre qu'un État adressera aux autres) de leurs intérêts, facilitant ainsi l'amorce de la coopération. Une illustration du poids acquis par le « pouvoir de la connaissance » est fournie par le groupe international d'experts sur le changement climatique (GIEC/IPCC) et la communauté épistémique qu'il forme avec les décideurs publics dans le cadre du régime international de Rio-Kyoto. Ce pouvoir n'échappe pas aux effets de contestation, y compris scientifique [Lomborg : 2004], ni aux risques de la capture ou de la captation. Mais il compte en toute hypothèse dans la création des régimes internationaux.

Ces travaux insistent aussi sur la possibilité que la création d'un régime international modifie la nature du jeu international en changeant les préférences et les intérêts des acteurs. Le dilemme du prisonnier (ou ses déclinaisons) pourrait

⁴⁹ Débat passé en revue par Powell [1994] et qui prend corps sur une différence de vue à propos de l'importance des gains relatifs et des gains absolus dans les choix des États : le néo-réalisme insiste sur les premiers, la position néo-libérale insiste sur les seconds (la perspective d'un gain suffit en général pour inciter un État à coopérer). Voir aussi Kébabdjian [1999].

⁵⁰ On peut aussi considérer que les critiques apportées à la TRI par les auteurs qui la rejettent globalement [Strange : 1983] et par ceux qui n'en font pas le cœur d'un programme de recherche en EPI [Ruggie : 1983] ont contribué à la faire évoluer, par exemple en la poussant à délaisser la recherche de « l'art pour l'art » (en l'occurrence, les modèles très stylisés de coopération endogène) au profit d'interrogations plus axées sur la portée interprétative des modèles [Young : 1996].

saisir correctement la nature du problème d'action collective au stade initial de la négociation, mais ne plus être un guide fiable pour l'analyse de la stabilité du régime institué : le jeu peut se convertir en un autre où la défection et la triche sont réduites. La connaissance joue ici aussi un rôle en réduisant l'incertitude, en favorisant la confiance réciproque des acteurs et en produisant des effets d'apprentissage. La création d'une organisation internationale de plein droit peut, par comparaison avec un simple traité intergouvernemental, participer à l'émergence d'une culture commune et de valeurs partagées.

Outre l'apport de substance qu'ils représentent, ces travaux constructivistes et cognitivistes ont aussi l'intérêt de réintroduire une part de subjectivité et de rationalité procédurale (donc d'indéterminisme) dans des modèles souches qui sont toujours menacés d'excès de fonctionnalisme et de rationalisme. Ils attestent également de la capacité de la TRI à intégrer les apports de traditions de recherche variées [Katzenstein, Keohane & Krasner : 1998]. Mais ils conduisent l'analyse sur un terrain plus familier aux sciences politiques (la sociologie des organisations) qu'à l'économiste.

Conclusion

La TSH et la TRI sont deux outils pour éclairer les déterminations économiques et politiques de l'ordre international, y compris de le contexte actuel de la mondialisation (intégration). Le modèle de l'ordre fondé sur la puissance que décrit la TSH couvre de nombreuses possibilités concrètes (depuis la domination unilatérale et coercitive jusqu'au *leadership* bienveillant d'une coalition de puissance). Le modèle de l'ordre par la coopération convient mieux à des configurations où les coûts et les bénéfices de l'action sont partagés, ou encore aux configurations où les engagements de la (des) grande(s) puissance(s) sont les mêmes que ceux des autres pays. Les études appliquées suggèrent que les expériences de coopération dans le domaine économique n'ont jamais jusqu'à ce jour correspondu au cas du régime international « pur » (l'ordre de la coopération endogène, spontanée et dénuée de toute asymétrie). Par contre, on a de nombreux exemples de domination « pure » (ou qui s'en rapprochent). On a également plusieurs cas de régimes hégémoniques où les règles qui régissent l'action de la puissance dominante diffèrent de celles qui s'appliquent aux autres pays (cas du système monétaire international de Bretton Woods). On a aussi des cas de régimes hégémoniques où la position du *leader* se différencie par la multilatéralisation de sa préférence nationale⁵¹ et non par des exceptions aux règles communes. On peut les qualifier de régimes de *leadership* (le régime du GATT au cours de l'après guerre s'en rapproche, le régime de Rio-Kyoto aussi par certains de ses aspects mais pas par d'autres). On a enfin des formes d'organisation qui les situent aux confins de ces deux théories, soit en développant des formes d'auto-organisation des acteurs de marché ou, plus largement encore, des acteurs non gouvernementaux (le *global*

⁵¹ Ce que Gerbier [1999] décrit comme l'internationalisation de la préférence de structure nationale de la puissance dominante.

compact/Pacte mondial de l'ONU s'en rapproche), soit en incluant dans les traités des embryons de gouvernance supranationale (comme dans le cadre européen). Ces formes originales doivent-elles être vues comme les bases d'un ordre de la gouvernance globale propre à la forme globale de la mondialisation et qu'il serait justifié de distinguer analytiquement des deux autres ordres ? En réservant la réponse à cette question, on lui préférera l'examen plus poussé du jeu de la coopération et de l'hégémonie sur l'exemple du régime climat (qui questionne la théorie des régimes) avant de resserrer sur une réflexion plus exploratoire sur un régime de l'investissement international.

Deux cas d'application : la régulation de l'environnement global et de l'investissement international

Suivant la démarche indiquée au départ, cette section finale vise moins à résumer les travaux de l'auteur sur ces deux terrains d'application qu'à décrire les problématiques générales dans lesquelles ils se développent. On évoque successivement la problématique de la *régulation du changement climatique global* et celle de la *régulation de l'activité des firmes transnationales*.

La problématique de la régulation du changement climatique global renvoie en fait à un aspect certes majeur mais limité des enjeux environnementaux de la mondialisation : l'identification d'un problème environnemental lié à l'accumulation des gaz à effet de serre (GES) dans l'atmosphère (CO₂, méthane notamment), la recherche de ses causes (donc aussi des responsabilités) ainsi que la réflexion sur l'action collective qui est menée pour tenter d'y faire face (Convention cadre des Nations unies sur le changement climatique, dite « convention de Rio » 1992, et protocole d'application de Kyoto de 1997). Cette problématique se développe parallèlement à celles qui portent sur d'autres enjeux environnementaux (préservation de la biodiversité, accumulation de gaz CFC destructeurs de la couche d'ozone, etc.) mais ne se confond pas avec elles. Elle n'épuise pas non plus le sujet de la lutte contre le réchauffement climatique car le cadre de Rio-Kyoto n'est pas chapeauté par une organisation internationale qui aurait le monopole de la négociation multilatérale sur le sujet — comme l'OMC le possède dans le domaine commercial. La problématique de la régulation du changement climatique global doit donc tenir compte d'initiatives et de pratiques qui se développent en dehors du cadre de Rio-Kyoto, parallèlement et/ou comme des alternatives à celui-ci.

Le premier jalon dans la formulation de la problématique tient à la nature du problème. Si la vision dominante privilégie la piste d'un « bien public pur » qui justifie d'une intervention publique et explique les formes que cette intervention doit prendre, il faut tout de même considérer que le besoin d'action à ce sujet résulte pour partie d'externalités économiques. Les rapports successifs du GIEC (1990, 1995, 2001) ont progressivement confirmé que les activités économiques (la « croissance ») sont une partie importante du problème. On est conduit à en tenir compte sous deux aspects. Celui de la responsabilité différenciée des nations (tous les pays, tous les secteurs n'ont pas la même contribution à l'accumulation des GES) et celui de l'absence de seuil au-delà duquel la croissance économique pourrait

(re)devenir une partie de la solution au problème. Jusqu'à ce jour, la recherche économique sur le lien croissance/environnement global n'a pas mis à jour de mécanismes de type « courbe en U inversé » (effets Kuznets) analogues à ceux que l'on observe pour d'autres polluants. Certaines recherches portant plus étroitement sur le lien entre le commerce international et l'environnement global [Frankel & Rose : 2005] considèrent qu'il n'y a pas d'argument décisif en faveur de limitations environnementales au libre-échange, mais reconnaissent la difficulté à trouver un argument environnemental en faveur du libre-échange [20]. Un autre aspect du problème tient au caractère global ou international du bien public — qu'il soit pur ou non. La négociation multilatérale s'est construite sur la convention explicite qu'il en était ainsi (sans autre précision) et qu'une coopération multilatérale la plus large était par conséquent requise pour tendre à une action efficace. La position américaine se démarque pourtant aujourd'hui du « consensus » initial en préconisant une action fondée sur le progrès technique qui n'exigerait ni le même degré ni les mêmes formes de coopération intergouvernementale. Une autre position se dessine également du côté de la partie américaine (mais non limitée aux décideurs et aux économistes de ce pays) en faveur d'une réponse qui privilégierait les mesures d'adaptation au changement climatique plutôt que les mesures de limitation des émissions de GES. Cette logique d'action pourrait incorporer aussi un volet de solidarité internationale, mais l'action collective n'a pas non plus à répondre aux mêmes exigences.

Le second jalon tient à l'analyse du mode d'action collective qui a été retenu pour la période 2005 – 2012 dans le cadre Rio-Kyoto. Cette analyse porte sur deux ensembles de questions, le premier relatif à la stabilité de ce modèle d'action (le « modèle Rio-Kyoto » est-il viable ? Ses règles fondamentales seront-elles reconduites ?), le second sur l'efficacité de ce mode d'action collective : efficacité environnementale au regard des perspectives d'accentuation du problème et efficacité économique de ce type de *design* de l'action par comparaison à d'autres types de réponse. Les questions d'efficacité ne sont évidemment pas indépendantes de celles de la stabilité (un renoncement précipité au modèle Rio-Kyoto sans autre alternative que le retour au *statu quo ante* laisserait un bilan économique et environnemental très négatif). Mais elles gagnent à être étudiées séparément. Nos travaux se sont jusqu'à présents concentrés sur la question de la stabilité et mettent en évidence une série de conclusions.

D'abord, le modèle d'action Rio-Kyoto épouse tous les traits d'un régime international (coopération formelle associant des puissances et d'autres pays, monopole d'action des États, spécialisation fonctionnelle étroite, adoption de règles à effet indirect) et comme la plupart des autres régimes internationaux, il ménage un rôle particulier à la puissance dominante.

Nos premiers travaux sur le sujet évoquent à ce propos un cas de *régime non hégémonique* parce que la trace de la préférence américaine s'y retrouve dans la plupart des règles qui ont été adoptées (la préférence pour des quotas d'émission de GES à laquelle l'Europe préférerait initialement un système de taxation sur le carbone, l'inclusion de mécanismes de flexibilité sous forme de création d'un marché de

permis d'émissions, etc.) sans pour autant que les États-Unis bénéficient d'un statut particulier à l'égard de ces règles. L'idée de régime non hégémonique semblait d'autant plus justifiée que ce modèle d'action incorpore un principe de « responsabilité commune mais différenciée » qui fait porter sur les seuls grands pays industriels (les pays de l'annexe B) les contraintes et les coûts de l'action pour la première période d'engagement (jusqu'en 2012). Ce régime pousse très loin le principe des clauses dérogatoires pour les pays en développement que l'on retrouve dans d'autres régimes, car les dérogations y sont une véritable clause d'exemption (mise à part l'engagement du *reporting*). Rio-Kyoto apparaît donc à l'origine comme un régime qui vise à compenser en partie les asymétries initiales entre les nations [1] [3]. Mais d'autres lectures sont possibles, dans le fil des développements que nous avons esquissés ci-dessus, celle d'un *régime sous leadership* (plutôt que d'un régime hégémonique) si l'on s'en tient à la position initiale des États-Unis, mais aussi celle d'un *régime à caractère impérial* à la suite de la défection des États-Unis (ils renoncent officiellement en février 2001 à participer au processus) [21b]. Le régime international officiellement entré en vigueur en février 2005 est orphelin de la puissance dominante, mais les acteurs de ce régime se plient à un mode d'action qui reflète un état de la préférence américaine et en endossent seuls les coûts.

Ensuite, la défection de la puissance dominante hypothèque la stabilité du régime de Rio-Kyoto par deux côtés. Elle remet en cause son efficacité environnementale (surtout si les États-Unis qui contribuent à 1/3 des émissions de GES renoncent à toute action dans cette direction) et économique (par exemple, elle porte des risques de biais compétitifs en faveur du territoire américain qui conduisent les industriels européens à réclamer à leur tour plus de souplesse dans la mise en œuvre des règles et contraintes). Elle a aussi à l'évidence un effet stratégique, surtout si les États-Unis y réagissent en proposant un autre modèle d'action collective. Faute de véritable *leader*, le régime de Rio-Kyoto serait (est) extrêmement fragilisé.

Enfin, dans le prolongement, se pose la question des conditions d'économie politique qui contribueraient à la consolidation du régime Rio-Kyoto (indépendamment de celle de sa désirabilité). C'est la question d'un *leadership* européen qui se décompose [Gupta & Ringius : 2001] en une *capacité structurelle* (la capacité pour l'Europe à se doter d'une préférence collective), une *capacité directionnelle* correspondant au *soft power* de Nye (la capacité à projeter sa préférence dans l'arène internationale par la force de l'exemplarité) et une *capacité instrumentale* (la capacité tactique et organisationnelle à jouer sur les liens avec d'autres sujets dans la négociation et à créer des coalitions en faveur des solutions conformes à ses propres objectifs). C'est aussi la question des conditions d'un retour des États-Unis dans le jeu coopératif : ce retour ne pouvant pas se faire sur la base d'une préférence qu'ils ont abandonnée, il se traduirait selon toute probabilité par une modification substantielle de la logique de l'action. C'est encore la question de la *communauté épistémique* formée autour du GIEC à consolider son diagnostic sur l'importance et l'urgence de l'action collective et à infléchir les préférences des États, voire à modifier en profondeur l'expression de leurs intérêts. La crédibilité que cette communauté a acquise au fil des années constitue un facteur de retour des

États-Unis dans le jeu de la négociation — fusse au prix d'une refonte complète du régime international.

La problématique de la régulation de l'investissement international suit un questionnement très différent, ne serait-ce que parce qu'elle ne peut se développer en référence à un régime existant. Elle prend donc un caractère plus exploratoire que la précédente, encore qu'elle puisse s'inspirer de l'abandon d'une tentative antérieure (l'accord multilatéral sur l'investissement — AMI — initié par le G7 et négocié dans le cadre de l'OCDE avant d'être officiellement abandonné en 1998).

La première question a trait à l'explication de la généralisation (apparente) de la préférence des nations pour des codes d'investissement très permissifs (comparativement à ceux qui prévalaient jusqu'au milieu des années 1970) à l'égard des investissements étrangers et des firmes transnationales. Cette « préférence pour l'attractivité » qui se traduit par la réduction des obstacles à l'investissement et des contraintes mises à l'activité des firmes « étrangères » va de pair avec celle, plus générale, de la libéralisation du compte de capital et va dans le sens de normes adoptées par l'OMC (notamment sur la généralisation du principe du traitement national applicable aux TRIM's) ; elle va aussi dans le sens des recommandations des institutions de Bretton Woods et du resserrement de la conditionnalité dans le cadre du « consensus de Washington » [Williamson : 1989]. Mais ce contexte propice à la conversion des préférences nationales n'en fournit pas l'explication « de dernier ressort » car elle renvoie à l'explication du changement de vision des organisations internationales (donc des États qui les forment) par rapport à un « consensus de Bretton Woods » — celui du libéralisme enchâssé — moins permissif à l'égard des mouvements internationaux de capitaux. On est renvoyé à l'analyse des facteurs d'économie politique intérieure qui ont conduit les grandes puissances (à commencer par la première d'entre elles) à opter pour la libéralisation du compte financier de la balance des paiements. Les intérêts et préférences du capital sont un candidat sérieux (besoin de liberté, demande de réciprocité, de sécurisation) en liaison à l'essor du capital transnational. Mais ce facteur d'économie politique n'est pas le seul. Des facteurs macroéconomiques et structurels jouent également depuis le milieu des années 1970 en faveur de la libéralisation du compte de capital, aux États-Unis notamment : le besoin d'en appeler à l'épargne étrangère pour couvrir le « déficit » intérieur...

La deuxième question porte sur l'identification du (des) problème(s) d'action collective associé(s) à la propagation au monde entier de la préférence pour l'attractivité. Cette question s'adresse à l'économiste et peut être abordée au regard de l'analyse normative de la libéralisation du capital. Il y a certes un argument en faveur de cette forme de libéralisation, mais il n'a pas la solidité analytique de l'argument en faveur de la libéralisation commerciale. La liberté du capital peut être vue comme le symétrique de la liberté sur le marché des biens (le théorème du miroir déjà évoqué), mais les économistes se divisent plus sur la question des externalités de la libéralisation du capital que sur celle des externalités du libre-échange

commercial]⁵². Les externalités possibles de la liberté du capital peuvent être de trois ordres. Les deux premières surgissent dans l'univers de la mondialisation/internationalisation ; la troisième est plus étroitement associée à la forme globale de la mondialisation. La première (externalité de type 1) tient à l'instabilité financière. Les difficultés pratiques à libéraliser seulement des parties du compte de capital conduisent les États à ne pas discriminer entre liberté des IDE et liberté des investissements de portefeuille. Or, cette dernière (la libéralisation financière) est reconnue depuis les années 1930 comme une source possible d'instabilité et de risque systémique. Les tendances des années 1980 à 2000 ont confirmé que la libéralisation financière allait de pair avec un risque systémique accru [Aglietta et *alii* : 1990]. La seconde (externalité de type 2) tient à la « résonance » des politiques macro-économiques nationales dont le triangle d'incompatibilité de Mundell fournit la clé d'analyse. La liberté du capital resserre la gamme des choix pour les États. La troisième (externalité de type 3) tient au type d'organisation des firmes transnationales — notamment au regard des critères de localisation de leurs activités [22]. L'association de la liberté du capital et de la liberté des échanges depuis une vingtaine d'années crée une incitation en faveur de « stratégies globales » (l'intégration verticale) qui exercent des effets d'intégration et de nuisance sur les nations plus puissantes que ceux des stratégies multidomestiques (l'intégration horizontale), notamment en exerçant des effets de type « race to the bottom » (dont des *effets de moins-disant social* [4] [7] [14] [15]). Il y a en définitive « un cas » en faveur de l'hypothèse d'externalités associées à la libéralisation du capital [Summers : 1999] qui justifie une réflexion sur le sens d'une action collective.

La troisième question porte sur la nature de l'action collective effectivement menée dans ce domaine par comparaison à celle qui pourrait/devoir être menée. La réflexion ne se développe pas sur une page blanche : la libéralisation du compte de capital s'est accompagnée d'une prolifération des accords bilatéraux et régionaux sur l'investissement, l'AMI cherchant précisément à normaliser ces pratiques dans un cadre multilatéral. Ces pratiques se justifient à l'évidence au regard d'un problème de coûts de transaction. Les accords visent à faciliter la transnationalisation, à en réduire les coûts et les risques en limitant le « pouvoir de nuisance » des États sur les acteurs de marché — y compris en prévoyant des clauses d'arbitrage et en renvoyant le cas échéant aux recommandations d'un organe spécialisé du groupe Banque mondiale. Ce problème de coûts de transaction justifie la création d'un régime international du type de ceux qui normalisent les pratiques. Mais il est inopérant au regard des externalités : il conduit même à les accentuer. Face à cela, on est conduit à explorer les divers types d'action collective (régimes) qui pourraient apporter une réponse aux externalités de la libéralisation du capital. En délaissant la voie d'un retour à un régime de libéralisme enchâssé (schéma purement spéculatif dans le contexte actuel), on peut observer que les projets visant à « glisser des grains de sable dans les rouages de la finance internationale » (selon

⁵² Sur les possibles externalités du libre-échange (commercial), voir Rainelli [2003] qui expose les arguments de Lafay et de Mistral notamment.

la formule de Wyplosz) offre un type de réponse aux externalités de type 1⁵³, certes sous de nombreuses réserves tenant aux possibilités de les mettre effectivement en œuvre, d'en préciser le *modus operandi* (taxe Tobin, taxe sur les billets d'avion, etc.) et d'en assurer la surveillance. Des projets de coordination des politiques (macro)économiques en réponse aux externalités de type 2 ont fait l'objet de tentatives effectives dans le cadre du G7 à la fin des années 1970 (suite au Sommet de Bonn en 1978) et au cours des années 1980 (en référence à un objectif d'administration des changes suivant le modèle des zones cibles), mais ces expériences ont été abandonnées avant même de trouver à se généraliser. Cet état des lieux conduit à s'intéresser aux possibilités d'une action collective en direction des externalités de type 3.

La quatrième question porte sur les conditions et modalités d'un régime international sur l'investissement dédié à la régulation de l'activité des firmes transnationales. La réflexion prend ici un caractère exploratoire dans la mesure où aucun pays ni aucune organisation internationale (pas même la CNUCED) n'a, à ce jour, émis de projet ou même d'intention en direction d'une action (collective) de ce genre. Elle se justifie toutefois au regard des débats que l'accélération de l'intégration internationale nourrit depuis quelques années au sujet des délocalisations et du nomadisme des firmes, des coûts sociaux (voire environnementaux) que la globalisation des firmes engendre dans les pays industriels avancés, des réponses à y apporter (politique industrielle volontariste, patriotisme économique...), mais aussi au regard des opportunités que ces stratégies de globalisation ouvrent aux pays en voie de développement.

Le problème d'action collective que ces débats pointent prend la forme d'un dilemme entre deux trajectoires de mondialisation très différentes, mais dont aucune n'est optimale. La trajectoire de la *mondialisation multidomestique* ménage des intérêts des travailleurs dans les pays les plus avancés mais en limitant les possibilités de ruissellement du développement sur les pays en retard. La trajectoire de la *mondialisation globale* exerce des effets inverses [21a]. Ce dilemme constitue un argument en faveur de la création d'un régime international qui viserait à optimiser la trajectoire de la mondialisation multidomestique (une mondialisation suivant la forme internationale décrite en partie 1) en réduisant les marges de manœuvre des firmes globales, en incitant les nations à cibler leurs politiques d'attractivité sur l'accueil de filiales relais, mais en assurant aussi des compensations aux pays émergents et en promouvant les IDE dans les pays les plus en retard. Les recherches sur les enjeux, modalités et conditions (assurément fortes) d'un régime international de ce type relèvent en définitive d'une économie politique de la soutenabilité de la mondialisation qui ne fait que s'esquisser [21a].

⁵³ Quand bien même la justification d'une action collective reposerait sur d'autres arguments (celui de l'aide au développement).

Conclusion générale (et orientations de la recherche)

Les réflexions esquissées dans ce texte visaient à présenter deux problématiques qui peuvent être utiles à l'économiste pour avancer sur la voie de la théorie de la mondialisation. On se devait de commencer par un état des lieux de la connaissance empirique sur la mondialisation pour cerner les questions de recherche qu'elle pose à l'économiste, en particulier celle de la différenciation entre deux formes de mondialisation (internationale et globale). La *première problématique* se construit dans le champ conventionnel de l'économie internationale en réponse au problème de l'endogénéisation des frontières et des nations. Les développements récents de la théorie de l'intégration offrent un cadre synthétique pour rendre compte de la dialectique de l'internationalisation et de la globalisation en référence au concept de taille optimale de la nation. Ces développements la conduisent à faire un premier pas en direction d'une économie politique de la mondialisation. La *seconde problématique* franchit un pas supplémentaire dans cette direction en décrivant les outils que l'économie politique internationale offre à l'économiste pour une analyse plus complète des problèmes d'organisation (de gouvernance) associés à l'intégration internationale. Notre parcours se conclut par des indications sur la manière dont ce matériau analytique peut être mis en œuvre pour éclairer des enjeux de la mondialisation. Nous en retenons deux (la gouvernance de l'environnement global et de l'investissement international), non parce qu'ils seraient plus importants que d'autres (commerce, monnaie, finance), mais parce qu'ils posent des questions plus nouvelles et originales à l'économiste.

Nous ne cherchons pas à masquer les difficultés auxquelles est confronté un programme de recherche qui tente de combiner des outils d'analyse relevant de traditions de recherche très différentes. C'est la principale raison pour laquelle nous privilégions la voie de la *complémentarité* entre économie internationale (étendue à des éléments de nouvelle économie politique) et économie politique internationale. Ce type de démarche qui contraint à fonder son raisonnement sur les « acquis » de l'économie internationale conventionnelle (ou standard) ne le condamne pas à produire une confirmation d'économie politique internationale de ces acquis. Elle permet au contraire de lui adresser des questions nouvelles ou, comme le dit Kébabdjian [2006a], à réviser ses questionnements traditionnels en ébranlant parfois certains de ses acquis les plus solides.

Orientations futures de la recherche (programme à 4 ans)

J'entends inscrire mes futures recherches dans le programme prioritaire du LEPII pour les 4 ans à venir : programme économie internationale et développement durable (EIDD). Ce programme EIDD se décline en deux axes : i) ressources, environnement, négociations (REN), ii) intégration internationale, normes et responsabilité sociale de l'entreprise (IINRSE). Mes travaux se répartissent d'ores et déjà dans chacune de ses deux branches et continueront de le faire dans l'avenir.

Au titre du programme EIDD-REN, les contributions faites sur le *design* institutionnel de « Rio-Kyoto » seront prolongées par des recherches sur l'intérêt d'une organisation mondiale de l'environnement (OME), sur les liens entre la libéralisation des échanges et l'environnement et, dans un registre plus analytique, sur les questionnements que cette intense expérience de coopération internationale adresse aux théories de la négociation (internationale) et de l'économie politique internationale. La combinaison d'hégémonie et de coopération mérite assurément d'être étudiée plus systématiquement que nous l'avons fait jusqu'ici. Les enseignements de ces recherches menées sur le terrain de l'environnement global ont aussi vocation à nourrir des recherches sur d'autres enjeux de la négociation internationale (sur la régulation de l'investissement mais aussi sur la régulation du commerce notamment).

Au titre du programme EIDD-IINRSE, l'étude de l'impact des stratégies de firmes sur les normes sociales nationales et internationales doit être prolongée par des recherches de deux ordres.

D'une part, un effort en direction de la mesure et de la construction d'indicateurs permettant de préciser :

- i) la part d'internationalisation et la part de globalisation dans la mondialisation des firmes ;
- ii) l'incidence de ces stratégies sur les structures nationales.

D'autre part, la réflexion d'économie politique internationale au sujet de la régulation des investissements internationaux et des activités des firmes doit être affinée. Le contexte actuel semble être plus propice à l'autorégulation par les acteurs du marché (à l'exemple de ce qui se passe dans le domaine financier) qu'à la négociation d'accords multilatéraux (la voie du régime international que nous avons commencé d'explorer dans nos premiers travaux sur le sujet [21a]). Il s'agira d'étudier plus en détail les facteurs qui justifieraient une coopération internationale de ce genre mais également ceux qui y font obstacle depuis l'abandon du projet d'accord multilatéral sur l'investissement. Il s'agira aussi de cerner les implications possibles de divers types de règles, notamment en comparant leurs effets à ceux d'un scénario de type « business as usual ».

Enfin, en amont de ces travaux et de mes engagements dans le programme EIDD, j'entends poursuivre mes recherches sur deux des terrains de spécialisation que m'ont donnés mes enseignements : Celui de l'intégration internationale et celui de la

gouvernance globale. L'objectif dans les deux cas est de produire des ouvrages (manuels) qui combinent les développements récents de l'économie internationale et de l'économie politique internationale pour en rendre compte.

Références citées

- AGLIETTA Michel, BRENDER Anton & COUDERT Virginie [1990] *Globalisation financière : l'aventure obligée*, CEPII-Economica, Paris.
- ALESINA Alberto, ANGELONI Ignazio & ETRO Federico [2005] « International Unions », *American Economic Review*, 95(3), June, pp. 602-15.
- ALESINA Aberto & SPOLAORE Enrico [2003] *The Size of Nations*, MIT Press, Cambridge MA & London.
- ALESINA Aberto, SPOLAORE Enrico & WACZIARG Romain [2000] « Economic Integration and Political Disintegration », *American Economic Review*, 90(5), décembre, pp. 1276-96.
- ANDERSON James E. & VAN WINCOOP Eric [2003] « Gravity with Gravitas : A Solution to the Border Puzzle », *American Economic Review*, 93(1), mars, pp. 170-92.
- ARTHUR Brian W. [1989] « Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events », *Economic Journal*, 99, pp. 116-31.
- AXELROD Robert & KEOHANE Robert O. [1985] « Achieving Cooperation under Anarchy : Strategies and Institutions », *World Politics*, 38, pp. 226-54.
- BAIROCH Paul [1994] *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, Paris.
- BECKER Joachim [2006] « L'économie politique internationale en Europe continentale », in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.), *La question politique en économie internationale*, La Découverte, Paris, coll. "Recherches", chapitre 3.
- BENAROYA François & BOURCIEU Édouard [2003] « Mondialisation des grands groupes : de nouveaux indicateurs », *Économie et statistique*, n° 363 – 364 – 365, pp. 145-60.
- BERDOT Jean-Pierre, KÉBABDJIAN Gérard & LÉONARD Jacques [2003] « Corrélations épargne-investissement et mobilité internationale des capitaux », *Recherches économiques de Louvain*, 69(1), pp. 5-38.
- BERGER Suzanne [2003] *Notre première mondialisation : leçons d'un échec oublié*, Le Seuil, Paris.
- BHAGWATI Jagdish N. [1998] « Why Free Capital Mobility May be Hazardous to Your Health : Lessons from the Latest Financial Crisis », *NBER Conference on Capital Controls*, Cambridge MA, 7, novembre.
- BOLTON Patrick & ROLAND Gérard [1997] « The Breakup of Nations : A Political Economy Analysis », *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1057-90.
- CHAVAGNEUX Christian [2004] *Économie politique internationale*, La Découverte, Paris.
- CNUCED [2005] *World Investment Report 2005*, United Nations, Genève.
- COHEN Benjamin J. [1977] *Organizing the World's Money : The Political Economy of International Monetary Relations*, MacMillan, London.

- COMMISSION ON GLOBAL GOVERNANCE [1992] *1^{er} Rapport sur la gouvernance globale*, <www.cgg.ch>.
- COX Robert W. [1999] « Political Economy and World Order : Problems of Power and Knowledge at the Turn of the Millenium » , in Richard STUBBS & Geoffrey R. H UNDERHILL (eds.) *Political Economy and the Changing Global Order*, (1st ed. 1994), Oxford University Press, Don Mills, Ontario, pp. 25-37.
- COX Robert W. (ed.) [1987] *Production, Power and World Order: Social Forces and the Making of World History*, Columbia University Press, New York.
- DALY Herman E. [1996] *Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development*, Beacon Press, Boston.
- DAMIAN Michel & GRAZ Jean-Christophe (dir.) [2001] *Commerce international et développement durable*, Economica, Paris.
- DEARDORFF Alan V. [1998] « Determinants of Bilateral Trade : Does Gravity Work in A Neoclassical World », in Jeffrey A. FRANKEL (ed.) *The Regionalization of the World Economy*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 7-22.
- FLANDREAU Marc [1999] « Un siècle d'architecture financière internationale », *Économie internationale*, n° 78, été.
- FONTAGNÉ Lionel, MAYER Thierry & ZIGNANO Soledad [2005] « Trade in the Triad: How Easy is the Access to Large Markets », *Canadian Journal of Economics*, 38(4), novembre, pp. 1401-30.
- FRANKEL Jeffrey A. & ROSE Andrew K. [2005] « Is Trade Good or Bad for the Environment : Sorting Out the Causality », *Review of Economics and Statistics*, 87(1), février, pp. 85-91.
- FRANKEL Jeffrey A., STEIN Ernesto & WEI Shang-Jin [1998] « Continental Trading blocks : Are They Natural or Supernatural ? » in Jeffrey A. FRANKEL (ed) *The Regionalization of the World Economy*, NBER, University of Chicago Press, pp. 91-113.
- FRIEDEN Jeffrey A. [1988] « Capital Politics : Creditors and the International Political Economy », *Journal of Public Policy*, 8, pp. 265-86.
- FRIEDEN Jeffrey A. & LAKE David A. (eds.) [2000] *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, Routledge, London & New York, 4th ed.
- GERBIER Bernard [1999] « La mondialisation, leçons du présent » in Jean-Pierre MICHELS & Dimitri UZUNIDIS (éd.), *Mondialisation et Citoyenneté*, L'Harmattan, Paris.
- GILPIN Robert [2001] *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton UP, Princeton.
- GRAZ Jean-Christophe [2004] *La gouvernance de la mondialisation*, La Découverte, Paris.
- GRAZ Jean-Christophe [1999] *Aux sources de l'OMC. La Charte de La Havanne 1941-1950*, Librairie Droz, Genève.
- GUPTA Joyeeta, RINGIUS Lasse [2001] « The European Climate Leadership : Reconciling Ambition and Reality », *International Environmental Agreements*, 1(2), pp. 281-99.
- HAAS Peter M. [1992] « Introduction : Epistemic Communities and International Policy Coordination », *International Organization*, 46(1), pp. 1-36.
- HASENCLEVER Andreas, MAYER Peter & RITTBEBER Volker [1997] *Theories of*

- International Regimes*, Cambridge UP, Cambridge, coll. "Cambridge Studies in International Relations".
- HEAD Keith & MAYER Thierry [2002] « Illusory Border Effects : Distance mismeasurement Inflates Estimates of Home Bias in Trade », *CEPII Discussion Paper* 2002-01.
- HUGON Philippe [1997] *Économie politique internationale et mondialisation*, Economica, Paris.
- JACQUET Pierre, PISANI-FERRY Jean & TUBIANA Laurence [2002] *Gouvernance mondiale*, Rapport du Conseil d'analyse économique n° 37, La documentation française, Paris.
- JAIN Subhash & CHELMINSKY Piotr [1999] « Beyond Buzzwords : Defining Globalization », *Christian Science Monitor*, 25 août.
- JOHNSON Harry G. [1954] « Optimums Tariffs and Retaliation », *Review of Economic Studies*, 21, pp. 142-53.
- KATZENSTEIN Peter, KEOHANE Robert & KRASNER Stephen [1998] « International Organization and the Study of World Politics », *International Organization*, 52(4), pp. 645-85.
- KEBABDJIAN Gérard [2006a] « De l'économie internationale à l'économie politique internationale », Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.), *La question politique en économie internationale*, La Découverte, Paris, coll. "Recherches", introduction.
- KEBABDJIAN Gérard [2006b] *Europe et globalisation*, L'Harmattan, Paris.
- KEBABDJIAN Gérard [2003] « L'objet international dans la théorie économique », *Annuaire français de relations internationales*, volume IV, pp. 66-83.
- KEBABDJIAN Gérard [1999] *Les théories de l'économie politique internationale*, Le Seuil, Paris.
- KEBABDJIAN Gérard [1994] *L'économie mondiale. Nouveaux enjeux, nouvelles théories*, Paris, Le Seuil.
- KINDLEBERGER Charles P. [1986] « International Public Goods without International Government », *American Economic Review*, 76(1), mars, pp. 1-13.
- KINDLEBERGER Charles P. [1978] « Dominance and Leadership in the International Economy : Exploitation, Public Goods and Free Rides », in *Hommages à François Perroux*, PUG, Grenoble, pp. 281-91 (Repris et augmenté in *International Studies Quarterly*, 25(2), juin 1981, pp. 242-54).
- KINDLEBERGER Charles P. [1973] *The World in Depression, 1929-1939*, Allen Lane, London (trad. fr. *La grande crise mondiale, 1929-1939*, Economica, Paris, 1986).
- KEOHANE Robert O. [2002] *Power and Governance in a Partially Globalized World*, Routledge, London.
- KEOHANE Robert O. [1984] *After Hegemony : Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press, Princeton.
- KEOHANE Robert O. & NYE John S. (eds) [1971] *Transnational Relations and World Politics*, Harvard University Press, Cambridge, 1981 (5^e éd.).
- KRASNER Stephen (ed.) [1983] *International Regimes*, Cornell University Press, Ithaca.
- KRUGMAN Paul [1998] *Pop Internationalism* (1996) trad. française, *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre échange*, La Découverte, Paris,

- coll. "textes à l'appui".
- KRUGMAN Paul [1995] « Growing World Trade. Causes and Consequences », *Brookings Papers on Economic Activity* (1), pp. 327-62.
- KRUGMAN Paul [1991] *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge MA.
- LOMBORG Bjorn, ed. [2004] *Global Crisis, Global Solution*, Cambridge UP, Cambridge.
- MARTIN Philippe, MAYER Thierry, THENIG Mathias [2005] « Make Trade not War ? », *Discussion Paper CEPR*, n° 5218, septembre.
- MAYER Thierry [2002] « L'effet frontière compte toujours... mais de moins en moins », *La Lettre du CEPII*, repris dans *Problèmes économiques*, 2751, 6 mars, pp. 29-32.
- MARKUSEN James R. [1995] « Incorporating the Multinational Enterprises into the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, 9, pp. 169-89.
- MCCALLUM John [1995] « National Borders Matter : Canada-US Regional Trade Patterns », *American Economic Review*, 41(3), pp. 581-89.
- MISTRAL Jacques [1986] « Régimes internationaux et trajectoires nationales » in Robert BOYER (dir.) *Capitalismes fin de siècle*, PUF, Paris.
- MUNDELL Robert [1961] « A Theory of Optimum Currency Areas », *American Economic Review*, 51(4), pp. 657-65.
- OBSTFELD Maurice & ROGOFF Kenneth [2001] « The Six Major Puzzles in International Macroeconomics. Is There a Common Cause ? », in Ben S. BERNANKE & Kenneth ROGOFF (ed.) *NBER Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press, Cambridge MA, pp. 339-90.
- NOREL Philippe [2004] *L'invention du marché : une histoire économique de la mondialisation*, Le Seuil, Paris.
- OATES Wallace E. [1999] « An Essay on Fiscal Federalism », *Journal of Economic Literature*, 37(3), pp. 1120-49.
- OMC [2005] *Statistiques du commerce international 2005*, en ligne sur :
<www.wto.org/french/res_f/statis_f/itsor_toc_f.htm>
- O'ROURKE Kevin H., WILLIAMSON Jeffrey G. [1999] *Globalization and History, The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, MIT Press, Cambridge.
- PALAN Ronen [2000] *Global Political Economy. Contemporary Theories*, Routledge, London.
- PERROUX François [1971] *Pouvoir et économie*, Dalloz, Paris (repris in : « Pouvoir et économie généralisée », *Œuvres complètes*, PUG, Grenoble, 1994).
- PERROUX François [1949] « La notion d'Economie Internationalement Dominante et les tâches des Etats-Unis aujourd'hui », repris dans *l'Économie du XX^e siècle*, PUF, Paris, 1961.
- RAINELLI Michel [2006] « Analyse de la mondialisation: les limites des approches traditionnelles en économie internationale », in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.), *La question politique en économie internationale*, La Découverte, Paris, coll. "Recherches", chapitre 1.
- RAINELLI Michel [2004] *L'Organisation mondiale du commerce*, La Découverte, Paris, coll. "Repères".
- RAINELLI Michel [2003] *Le commerce international*, La Découverte, Paris, coll. "Repères".
- RODRIK Dani [2000] « How Far Will International Economic Integration Go ? », *Journal*

- of Economic Perspectives*, 14(1), hiver, pp. 177-86.
- ROSENAU James & CZEMPIEL Ernst-Otto (eds.) [1992] *Governance without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- RUGGIE John G. [1983] « International Regimes, Transactions and Change : Embedded Liberalism in the Post-War Economic Order », *International Organization*, 36(2), pp. 379-415.
- SAINT-PAUL Gilles [2000] « The “New Political Economy” : Recent Books by Allan Drazen and by Torsten Persson and Guido Tabellini », *Journal of Economic Literature*, 38(4), décembre, pp. 915-25.
- SIROËN Jean-Marc [2006] « L'État-nation survivra-t-il à la mondialisation? », in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.), *La question politique en économie internationale*, La Découverte, Paris, coll. “Recherches”, chapitre 21.
- SIROËN Jean-Marc [2004] « L'international n'est pas le global. Pour un usage raisonné du concept de globalisation », *Revue d'économie politique*, 114(6), novembre-décembre, pp. 681-98.
- SIROËN Jean-Marc [2002] « Globalisation et taille optimale des nations », *Revue française d'économie*, XVII(4), pp. 69-100.
- SNIDAL Duncan [1979] « Public Goods, Property Rights, and Political Organizations », *International Studies Quarterly*, 23(4), décembre, pp. 532-66.
- SNIDAL Duncan [1985] « The Limits of Hegemonic Stability Theory », *International Organization*, vol. 39, n° 4, automne, pp. 579-614.
- STEIN Arthur A. [1983] « Coordination and Collaboration : Regimes in an Anarchic World », in S. D. KRASNER (ed.), *International Regimes*, Cornell UP, Ithaca., pp. 115-40.
- STRANGE Susan [1970] « International Economics and International Relations : A Case of Mutual Neglect », *International Affairs*, 46(2), pp. 304-15.
- STRANGE Susan [1996] *The Retreat of the State : Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SUMMERS Lawrence [1999] « Distinguished Lecture on Economics in Government Managing Global Integration », *Journal of Economic Perspectives*, 13(2), printemps.
- TREFLER Daniel [1995] « The Case of The Missing Trade and Other Mysteries », *American Economic Review*, 85(5), décembre, pp. 1029-46.
- UNCTAD/CNUCED [2005] *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, United Nations, Genève <www.unctad.org/wir>.
- UNCTAD/CNUCED [2004] *World Investment Report 2004*, Genève <www.unctad.org/wir>.
- VINER Jacob [1950] *The Customs Union Issue*, Carnegie Foundation of International Peace, New York.
- WEI Shang-Jin [1999] « Intra-national versus International Trade: How Stubborn Are Nations in Global Integration? », *NBER Working Paper* n° 5531.
- YOUNG Oran R. (ed.) [1996] *The International Political Economy and International Institutions vol. II*, Edward Elgar, Cheltenham.

Liste des travaux de Pierre Berthaud

- [1] « Coopération et hégémonie dans la fourniture de biens publics internationaux. Les enseignements de la négociation internationale sur le changement climatique » (en coll.) dans Philippe HUGON & Charles-Albert MICHALET (coord.), *Les nouvelles régulations de l'économie mondiale*, Paris, Karthala, 2005.
- [2] « L'agriculture dans les relations internationales », Rapport pour la Commission Economique des Nations unies pour l'Afrique (CEA), *Training for African Countries on Agriculture*, Tunis, 26 – 29 Avril 2004, publié dans United Nations Economic Commission for Africa, *L'Afrique et les négociations agricoles*, Éditions MaisonNeuve Larose, Paris, 2005.
- [3] « Le régime international pour le climat : vers la consolidation ou l'effondrement ? » (en coll.), *Revue française d'économie*, 19(2), octobre 2004.
- [4] « Firmes globales et normes sociales » (en coll.), *Annuaire français de relations internationales*, vol. V, Bruylant, 2004.
- [5] « Mondialisation et théorie de la nation » (en coll.), *Journée d'études Université Montesquieu, Bordeaux IV*, 21 janvier 2004.
- [6] « Doit-on libéraliser les industries du secteur énergétique ? », Communication au colloque *Energia, Reformas Institucionales y Desarrollo en America Latina* (Energie, Réformes Institutionnelles et Développement en Amérique Latine), UNAM-Mexico, 5 – 7 novembre 2003.
- [7] « Stratégies mondiales des firmes et risque de moins-disant social » (en coll.), dans Chantal EUZEBY & alii (dir), *Mondialisation et régulation sociale*, Paris, L'Harmattan, tome 1, 2003.
- [8] « Régionalisation et intégration naturelle », Journée d'Études CEDECE – CUREI, *Le renouveau des ensembles économiques régionaux*, 17 mai 2002 (paru dans les Cahiers du CUREI, 2003).
- [9] « Gouvernance globale. Quels sont les enjeux ? », Journée d'Études *Gouvernance Globale*, IEPE - IREPD janvier 2002 (en coll.).
- [10] « L'industrie pétrolière mondiale. Rétrospective et Prospectives », Rapport introductif du 1^{er} Forum sur la promotion du secteur et de l'industrie pétrolière en Afrique centrale (ONU - Commission Économique pour l'Afrique/CDSR - AC), Malabo (Guinée Équatoriale), oct. 2001.
- [11] « Intégration Internationale. L'apport de l'Économie Politique Internationale revisité », *Actes du forum de la régulation 2001*, Paris (11-12 octobre) <<http://www.theorie-regulation.org>>.
- [12] « Quelle identité pour l'Europe ? », chapitre du *Rapport Annuel ISERES-CGT*, Paris, VO-Éditions, 2001.
- [13] « Gouvernance du travail, diffusion de normes d'efficacité et mobilisation de la main-d'œuvre », *Communication au 52ième Congrès de l'AIELF « mondialisation, emploi et répartition »*, Montréal, 26 – 31 mai 2001 (en coll.).
- [14] « Mondialisation et travail. Du bilan économétrique aux questionnements structurels », *Communication aux Journées Recherche et Régulation IREPD*, Grenoble, avril 2001.
- [15] « Les relations entre mondialisation et travail. Un panorama des approches théoriques », *Économies et Sociétés*, Série F-37, n° 1, septembre 2000 (en coll.).

- [16] « L'euro et la société européenne. Une perspective d'économie politique », *Communication aux Journées d'études CEPSE*, Grenoble, octobre 2000.
- [17] « Globalisation industrielle et régionalisation. Le cas Airbus Industries », paru dans Yves SAILLARD (coord.), *Globalisation, spécificités et autonomie. Approches économiques*, Toulouse, Octares, 1999 (en coll.).
- [18] « Free Trade vs Community. Questionning Herman Daly's Approach on Trade and Sustainability », *Workshop on Ecological Economics and Trade Liberalization*, SLU Uppsala, 11–12 june 1998 (en coll.).
- [19] « La question du dépassement des nations. Aperçu général et sectoriel », Communication au Colloque international *Du capitalisme au capitalisme*, Bruxelles, ULB et Institut Solvay, mars 1998.
- [20] « La libéralisation des échanges est-elle une chance pour le développement durable ? », *Revue Tiers-Monde*, n° 150, avril – juin 1998 (en coll.).
- [21] *La question politique en économie internationale*, Éditions La Découverte, Paris, 2006 (co-direction avec Gérard KEBABDJIAN) (Paris 8)
- [21a] « États et firmes transnationales : quels choix de mondialisation (enjeux d'un régime international » (en coll.), in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.).
- [21b] « Économie politique de l'environnement global : Kyoto est-il condamné ? » (en coll.), in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.).
- [21c] « La mondialisation, le travail salarié et la question de la compensation » (en coll.), in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.).
- [21d] « Introduction » de la partie I (paradigmes et concepts), in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.).
- [21e] « Introduction » de la partie II (Le commerce et la monnaie), in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.).
- [21f] « Introduction » de la partie III (Analyse des conflits de puissance), in Pierre BERTHAUD & Gérard KEBABDJIAN (dir.).
- [22] « Firmes et nations dans la mondialisation », *Working Paper*, mai 2004.
- [23] *Essai sur l'évolution de l'économie globale à partir de l'étude de sa composante pétrolière*, Thèse, Grenoble, décembre 1992.