

# Considérations sur l'évolution des conditions-cadre de la coopération économique internationale

Autor(en): **Lautenberg, Alexis P.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales**

Band (Jahr): **63 (2005)**

Heft 2: **Le défi démographique, facteur d'innovation ; Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la femme, le pouvoir et l'éthique**

PDF erstellt am: **19.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-141670>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# CONSIDÉRATIONS SUR L'ÉVOLUTION DES CONDITIONS-CADRE DE LA COOPÉRATION ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE

ALEXIS P. LAUTENBERG<sup>1</sup>

Depuis Adam Smith les économistes savent que le cadre juridique et social favorise la performance économique d'une société. La théorie économique n'est cependant pas univoque quant au rapport de cause à effet: est-ce que les institutions sont le produit de la culture et des valeurs d'une société ou, est-ce plutôt le développement économique qui favorise les bonnes institutions?

C'est avec cette question à l'esprit qu'il devient intéressant de sérier quelques-uns des déterminants susceptibles d'influer sur les conditions économiques avec une attention particulière pour les «nouveaux» secteurs. Pendant les premières décennies de l'après-guerre le contexte économique d'un pays était largement déterminé par les facteurs endogènes. Pour les pays industrialisés les balises externes étaient celles du FMI (Fonds Monétaire International), notamment lorsqu'une économie affichait des déséquilibres macro-économiques susceptibles de compromettre la position du pays par rapport au système de Bretton Woods<sup>2</sup>.

En comparaison avec ce cadre disciplinant, l'approche de l'OCDE<sup>3</sup> (Comité des mouvements de capitaux et des transactions invisibles) constituait un complément indispensable (ayant pour objectif la libération complète des mouvements de capitaux) mais moins contraignant, dès lors que c'est par la méthode dite du «peer pressure» («pression des pairs») que le pays pointé du doigt était invité à éviter la discrimination et à favoriser la libération des mouvements de capitaux et des transactions invisibles.

Sur le plan commercial, l'autre mécanisme, lui véritablement multilatéral, était le GATT<sup>4</sup>. Par les engagements pris au titre de l'Accord Général, de ses Codes et des cycles de négociation, les Parties Contractantes se soumettaient à une discipline dont l'application était régie par un dispositif de règlement des différends. Avec le passage du GATT à l'OMC<sup>5</sup>, en 1995, le système acquit une dimension plus unitaire et efficace.

A ces fora de libéralisation et de coopération traditionnels il convient d'ajouter la BRI (Banque des Règlements Internationaux), en tant qu'institution de référence des Banques Centrales. Son importance ne résidait pas seulement dans sa fonction d'enceinte de discussion des conditions sous-jacentes aux politiques monétaires, mais également dans celle de

point de repère des responsables de la surveillance prudentielle et systémique des instituts d'émission.

Quand bien même les différentes enceintes continuaient à fonctionner suivant le principe de la souveraineté nationale, il ne fait pas de doute que le multilatéralisme allait progressivement exercer un véritable effet disciplinant sur les pays.

C'est devant cette toile de fond que l'on a assisté à d'importantes mutations dans la coopération économique internationale.

Afin de rester dans la logique du rapport entre l'évolution des comportements des agents économiques et les cadres institutionnels nous voudrions, dans un premier pas, évoquer quelques-unes des principales lignes de changement. Dans un deuxième temps, nous tenterons d'évoquer les évolutions en cours au niveau des institutions et mécanismes régissant la coopération elle-même.

Parmi les principaux changements au plan des processus économiques, je mettrais en exergue les suivants:

- > Il y a d'abord le rôle rapidement croissant et décisif de la concurrence, à la fois entre sujets économiques, mais aussi entre entités étatiques et espaces économiques, et ceci à tous les niveaux. La sensibilité grandissante par rapport au coût/efficacité d'un service est allée de pair avec la dimension de plus en plus globale des mécanismes du marché et des stratégies d'entreprises. Notamment sous l'influence des possibilités offertes par les techniques informatiques, on a atteint un haut niveau de transparence de l'offre, couplé à la libéralisation des échanges, des marchés et des mouvements de capitaux. Ceci a ouvert des opportunités d'un tout autre ordre aux opérateurs économiques et par là même conféré une nouvelle centralité aux intermédiaires des services. Ce développement a, à son tour, mis en évidence le rôle croissant de la notion de risque et de son assurabilité.
- > La diffusion généralisée des mécanismes du marché a mis au défi le fonctionnement des entités étatiques dans leur propre fonction de prestataires de services. En même temps, le nouveau contexte économique international a eu un effet disciplinant sur les politiques macro-économiques des Etats développés et en développement.
- > La concurrence entre les Etats ne se limite désormais plus aux flux commerciaux. Elle est tributaire d'une forte mobilité des capitaux et des investissements, notamment directs, où chaque Etat - voire chaque entité sous-étatique - entre en compétition avec les autres acteurs sous l'impulsion de sujets économiques, qui visent à optimiser leur structure de production. Il en résulte une forte augmentation de la pression sur les marchés du travail et remet en question les politiques économiques et sociales qui entravent la flexibilité des marchés et l'ajustement structurel.
- > De la sorte les investissements directs ainsi que les flux financiers sont devenus particulièrement sensibles aux conditions-cadre locales et relativisent ainsi la «souveraineté» des pays en matière économique. Ceci explique aussi pourquoi l'environnement fiscal acquiert une dimension de tout premier ordre dans le rapport entre Etats, avec à la clé un potentiel évident de tensions politiques.

- > La domination du secteur tertiaire par rapport au secondaire appelle une nouvelle lecture du triangle défini par l'accès au marché, la régulation et les règles de concurrence. Cette tendance s'ajoute à des mécanismes économiques déjà affectés par la rapidité des processus décisionnels dans un système désormais global.
- > Avec la libération presque totale des mouvements de capitaux et l'accroissement rapide des transactions transfrontalières, les risques d'une utilisation frauduleuse du système (et de ses failles) sont devenus omniprésents. Ces pratiques représentent à la fois des menaces pour la stabilité du système et un défi pour la lutte contre la criminalité économique. Elles ont acquis une haute composante politique.

Venons-en maintenant à la dimension institutionnelle de la coopération économique internationale. Car, aux changements qui découlent des tendances décrites plus haut, il importe d'ajouter les modifications dans la configuration des principaux «stakeholders» du système.

Alors même que le poids américain s'est nettement accentué depuis la chute du mur de Berlin, les institutions économiques internationales ont progressivement développé des mécanismes de défense, ce qui a eu un double effet. D'une part, cela a favorisé, dans une série de cas, un recours américain à l'unilatéralisme. De l'autre, on a assisté à un rôle encore accru des groupes restreints, dont en premier lieu le G-7<sup>6</sup>. Ce dernier est devenu un véritable directoire avec pour vocation d'influer systématiquement sur la définition des priorités en matière économique. Etant donné que le groupe ne connaît pas de règles du jeu et surtout ne dispose pas d'institutions permanentes de support, il tend à peser d'une façon souvent aléatoire sur l'agenda des organisations existantes. Cette influence est particulièrement importante lorsqu'il s'agit de matières où il existe des divergences importantes entre les pays du groupe lui-même. En même temps la crédibilité du groupe a été partiellement affectée par la faible capacité de réforme de ses principaux membres.

De surcroît, le G-7 a eu tendance à créer des enceintes «ad hoc» dès lors que l'on avait affaire à des défis de type nouveau pour lesquels aucune institution en place n'affichait le profil requis. Un des premiers exemples a été celui du GAFI (Groupe d'action financière sur le blanchiment de capitaux), le groupe mandaté pour lutter contre le recyclage d'argent sale. Plus récemment, on a assisté à la mise en place du CTAG (Counter-Terrorism Action Group: Groupe d'action contre le terrorisme), en tant qu'instrument chargé de se saisir, entre autres, de l'utilisation des mécanismes financiers à des fins terroristes.

En parallèle les organes sectoriels traditionnels de standardisation (et à composition limitée) continuent à faire progresser la réglementation, en l'occurrence dans le secteur financier, bien plus rapidement que les organisations à vocation universelle. A cet égard les mots-clé sont: les groupes de pays à intérêts convergents, la méthode du «peer pressure» et du «black-listing»<sup>7</sup> avec pour corollaire une tendance à étendre l'influence des différentes configurations sur des pays qui ne font pas partie de ces organes restreints.

Dans un passé plus récent, le G-7 a opéré une double correction afin de tenir compte du poids croissant des pays émergents. Premièrement, le G-7 est devenu le G-8, dans son expression plus politique, avec la prise à bord de la Russie. Depuis, le groupe a associé d'une

manière sélective un nombre croissant de pays représentatifs des différentes régions du globe, à l'occasion de sa réunion annuelle au niveau des Chefs d'Etat et de Gouvernement.

Deuxièmement, le G-7 financier a lancé, entre autres, le G-20, qui réunit les principaux Etats émergents avec pour objectif non seulement de les inclure, là où c'est considéré opportun, pour son propre agenda mais aussi d'en encadrer le comportement. Le G-20 demeure toutefois pour l'heure davantage un groupe d' «outreach»<sup>8</sup> vers les grands pays émergents qu'un véritable organe décisionnel susceptible de menacer les structures bien établies du FMI. Cette tendance est accompagnée d'une accélération de la conclusion d'accords de libre-échange entre partenaires, d'ailleurs bien au-delà d'une région économique donnée. Il est évident que cette tendance est inséparable du fonctionnement présent et futur du système commercial multilatéral.

L'autre facteur novateur au niveau du système a été la dynamique de la construction européenne. Si pendant des décennies les principaux axes de l'intégration européenne au plan économique étaient constitués par le binôme Union douanière/politique commerciale, la politique agricole et la politique de concurrence, la mise en œuvre du marché intérieur et de l'UEM (Union Economique et Monétaire) ont représenté des sauts paradigmatiques évidents. A cet égard la législation qui sous-tend les quatre libertés (personnes, biens, services et capitaux) comporte une dimension réglementaire et qualitativement nouvelle et qui, à certains égards, acquiert les traits d'un véritable «benchmarking» dont l'effet ne se limite plus à la région européenne.

Car la libéralisation à l'intérieur de l'aire communautaire est assortie de règles d'accès au marché vis-à-vis de l'extérieur. C'est dire que l'effort d'ouverture dans les différents domaines influe sur l'interaction avec l'extérieur et par là même sur le comportement de l'UE<sup>9</sup>, respectivement des Etats membres, au plan de la coopération internationale, bi- et surtout multilatérale. Forte depuis les débuts de la CEE (Communauté Economique Européenne), la position communautaire en matière commerciale s'est progressivement consolidée et étendue au fil des différents cycles de négociation du GATT/OMC. Son effet a développé une telle dynamique propre que l'intervention des Etats membres se limite désormais aux grandes orientations soumises par la Commission ainsi que sur certains aspects d'un relief particulier pour l'un ou l'autre de ces derniers.

Ce renforcement de la position communautaire porte en premier lieu sur les domaines effectivement intégrés. Dans bien de «nouveaux» secteurs, tels la télécommunication, mais également les services financiers, la compétence communautaire demeure incomplète. Ceci se répercute évidemment sur la représentation des positions de l'UE vers l'extérieur, comme c'est le cas, par exemple, dans IOSCO (International Organization of Securities Commissions). Dans ces enceintes, ce sont les régulateurs nationaux qui représentent les Etats membres.

Il est particulièrement intéressant de relever que le rapport Lamfalussy, chargé de définir l'assiette institutionnelle en matière de valeurs mobilières, ne se soit pas écarté de cette réalité, dès lors qu'il préconisa différents niveaux de coordination des régulateurs nationaux.

Vers l'extérieur, toutefois, la représentation s'effectue sur une base ad hoc. Au sein de l'OMC la situation est quelque peu compliquée du fait que la compétence institutionnelle d'ensemble est communautaire.

En l'absence de dispositions spécifiques, l'accès au marché suit les règles générales de la non-discrimination ainsi que de la libre circulation des services. En fait, nombre de services, tout en obéissant au principe de la libre circulation et à celui de la reconnaissance mutuelle se heurtent encore à d'innombrables obstacles d'ordre public et surtout «culturels», dont la protection de catégories entières d'utilisateurs. Ces obstacles doivent cependant satisfaire aux critères de la nécessité et de la proportionnalité. C'est dire que le projet de directives sur les services représenterait une véritable percée.

A ce titre le lancement du Plan d'action sur les services financiers constitue un test crucial sur la voie de l'intégration de ce secteur car il privilégie fondamentalement l'approche harmonisée par rapport à celle de la reconnaissance mutuelle, ce qui est, en partie, critiqué par les opérateurs. Le secteur financier a, en effet, connu une intégration variable, notamment dans le domaine bancaire, des assurances ainsi que des valeurs mobilières, et ceci en dépit de l'UEM. Dans un rapport du CEPR<sup>10</sup> (Centre for Economic Policy Research) de Londres, qui vient de paraître, les auteurs mettent en garde contre le risque de vouloir intervenir, là où le niveau d'intégration bancaire est considéré comme étant excessivement bas, par une harmonisation forcée au plan réglementaire. En l'occurrence le rapport recommande:

- > la poursuite du principe de la régulation par le pays d'origine ainsi qu'une minimisation des contrôles
- > la création de «lead regulators» («régulateurs principaux») chargés de coordonner la surveillance d'activités transfrontalières
- > le renforcement de la politique de concurrence aux niveaux communautaire et national afin de prévenir la discrimination vis-à-vis de l'offre de services transfrontaliers.

Les orientations de ce rapport correspondent, dans les grandes lignes, également à la philosophie britannique en la matière.

L'impact de ces tendances par rapport aux pays tiers est évident. Car, s'il est vrai que, par exemple en matière bancaire, les banques d'affaires américaines ont depuis longtemps acquis des positions de force en Europe, tel n'est pas le cas dans le «retail banking» ou le «private banking».

Il convient, enfin, d'au moins effleurer l'impact de la représentation extérieure de la zone Euro. Alors même que la BRI ne discute désormais plus des questions internes afférant à la zone Euro, Bâle garde une évidente importance au plan de la consultation entre Banques centrales d'autres pays industrialisés. Il est vrai aussi qu'au fil de l'intégration monétaire européenne, l'accent des travaux a eu tendance à se déplacer vers d'autres aires géographiques, à commencer par l'Europe de l'Est et d'une manière générale les pays émergents.

Depuis quelques d'années la politique monétaire - au sens étroit de ce terme - a quelque peu

perdu de sa dimension politique. L'intégration monétaire européenne n'a représenté qu'un facteur de ce changement. On peut présumer, en effet, que les principales raisons de cette évolution résident, d'une part, dans l'indépendance quasi généralisée des Banques centrales, et de l'autre dans l'effet disciplinant des marchés sur la politique macro-économique des Etats.

Demeure, enfin, la question, si, et le cas échéant quand, l'UEM requerra un nouveau dispositif de représentation au niveau du Conseil exécutif du FMI. Un groupe de travail des Douze examine la question mais n'a pas abouti à des conclusions définitives. Cet aspect est particulièrement délicat. Il est indissociable du rôle du G-7 financier, dans la mesure où un «abandon», même partiel, des sièges des grands Etats membres au Conseil du FMI pourrait remettre en question les équilibres au sein du groupe. Mais il dépend indirectement aussi de la discussion sur la réorganisation du système onusien en général et du Conseil de Sécurité en particulier.

A côté des priorités américaines et de l'impact de l'intégration européenne, nous avons à plusieurs reprises évoqué le poids des économies émergentes. La croissance extrêmement rapide de pays, tels la Chine ou l'Inde et le Brésil ne représente pas seulement un formidable défi au niveau des marchés. Leur position pèsera toujours plus lourd au sein des enceintes dont ils sont membres. Leurs positions connaissent déjà une évolution par rapport à leur fonction traditionnelle de représentants du monde en développement. La question se pose dès lors de savoir dans quelle mesure ces pays s'engageront en faveur d'un environnement plus libéral, au moins dans des domaines choisis. Seront-ils favorables à un renforcement des règles? Quelles positions préconiseront-ils au plan multilatéral dès lors que l'adaptation de leurs systèmes internes pourrait connaître de forts retards?

D'autre part, l'inclusion de plus en plus systématique de nombreux pays dans des groupes restreints augmentera encore leur influence. Reste à considérer la mesure dans laquelle l'impact de ces pays se traduira au plan de leurs aires géographiques respectives. Est-ce qu'ils deviendront des facteurs d'agrégation positive ou généreront-ils plutôt des réactions de défense de la part des voisins moins puissants?

## CONCLUSIONS

L'accélération des transformations économiques, politiques et technologiques du passé récent a altéré les conditions de la coopération économique internationale. Quand bien même les principales enceintes multilatérales des Nations Unies, des Institutions de Bretton Woods et d'autres, demeurent en place, les conditions-cadre, en tant que système de règles et mécanismes de référence, sont restées en retrait par rapport à la nouvelle réalité.

On en est ainsi venu à une sorte de cohabitation entre des institutions établies, qui sont largement tributaires de leur vocation traditionnelle et de leurs mécanismes (politiques et/ou sectorielles) et des structures à composition restreinte, tel le G-7, qui influent sur les priorités du moment et d'une manière ponctuelle. Une exception à cet égard est représentée par l'OMC qui a redéfini ses modalités d'opération. Il n'en reste pas moins qu'en dépit de sa transformation l'OMC a du mal à arbitrer entre les spécificités sectorielles et une politisation omniprésente au plan des marchés.

Cette difficulté généralisée à faire face à des tâches d'une complexité nouvelle est vraisemblablement la conséquence à la fois d'une démarche américaine, souvent à la fois trop musclée et trop peu différenciée, ainsi que de la difficulté à intégrer les puissants pays émergents dans un système de règles visiblement dépassées. Un autre facteur de taille réside dans le poids et la capacité d'agrégation d'un grand nombre d'Organisations non gouvernementales, qui ont réussi à se doter d'un profil global.

Un acteur sur la scène économique qui a progressivement renforcé sa capacité à agir au plan global est l'UE. Bien qu'avec le Marché unique et l'UEM Bruxelles ait réussi des avancées tout à fait novatrices, les divergences de vue internes à la fois institutionnelles et substantielles n'ont jusqu'ici pas permis à l'UE de se doter de cette approche d'ensemble à la coopération économique dont elle a le potentiel. Il existe, pourtant, une série de domaines où Bruxelles et Washington poursuivent des démarches convergentes, comme c'est le cas en matière de concurrence ou des investissements, mais dont la visibilité est souvent cachée par un nombre limité de contentieux importants.

Ce qui fait manifestement défaut dans la coopération économique, ce sont des règles acceptées et applicables aux «nouveaux» secteurs, comme la concurrence, les investissements, la recherche appliquée, la propriété intellectuelle, la fiscalité internationale. Les difficultés vécues à l'OCDE et à l'OMC avec le dossier des investissements internationaux représente le cas le plus éclatant. Ceci étant, l'OCDE a également démontré que les instruments et les démarches non contraignants (recommandations, lignes directrices, identifications des meilleures pratiques, codes de conduite) représentent un apport original face à la mondialisation de l'économie.

Et pourtant l'intégration des pays émergents dépendra de la mise en place et de l'acceptation par tous les acteurs de règles et mécanismes efficaces pour les nouveaux secteurs et les nouveaux problèmes. Il s'agit ici d'une sorte «d'acquis global» qui pourrait être repris d'une manière progressive et graduée.

Enfin, il est indispensable de développer une véritable politique à moyen et à long terme face aux pays les moins avancés. Ces derniers ne sauraient, en effet, demeurer les laissés pour compte et à la merci d'initiatives ponctuelles en dehors d'engagements véritablement multilatéraux et à long terme.

Pour la Suisse, cet environnement n'est pas confortable. Pays attaché aux règles et au droit international, la Suisse est confrontée, d'une part, à une érosion des processus décisionnels des enceintes dont elle est membre et, de l'autre, à des coûts croissants qui résultent de son absence de virtuellement tous les groupes à formation restreinte. Or ce sont, entre autres, le G-7/8 et le G-20 qui influent sur les agendas, dont nous devenons parfois l'objet, sans pouvoir faire valoir nos positions d'entrée de jeu.

Est-ce que la situation a fondamentalement changé par rapport au passé? Principalement quatre raisons nous amènent à répondre par l'affirmative.



- > La mondialisation et la coopération économique internationale affectent, premièrement, beaucoup plus de secteurs aujourd'hui qu'il y a quelques décennies. Or, notre position initialement privilégiée a été relativisée par le développement économique au niveau de la planète. D'autres acteurs économiques ont atteint un haut niveau de légitimité grâce à leur poids économique. Et pourtant nous sommes particulièrement compétitifs dans nombre de «nouveaux» secteurs.
- > Les élargissements successifs de l'UE ont, deuxièmement, contribué à la marginalisation progressive des pays européens non-membres par rapport à une démarche communautaire de plus en plus perçue comme représentant l'Europe vers l'extérieur.
- > Troisièmement, après une longue période de développement organique des règles du jeu dans des cadres multilatéraux, les décisions tendent aujourd'hui à être prises sur des bases ponctuelles et sous de fortes pressions politiques.
- > Ceci a conduit, quatrièmement, à une situation où les décisions sont définies dans des enceintes à participation restreinte, desquelles la Suisse est absente.

Les incertitudes quant à l'avenir de l'intégration européenne à 25 et plus, la tendance à une généralisation d'espaces économiques intégrés dans d'autres parties du monde mais aussi et surtout l'interpénétration de plus en plus systématique des dimensions politique, économique et sécuritaire tendent à rendre notre positionnement encore plus délicat.

Mais revenons à la question initiale du rapport entre l'institutionnel et l'économique. La période de l'après-guerre a été caractérisée par des encadrements institutionnels ambitieusement définis par un nombre limité d'acteurs. Ces règles et institutions pouvaient sembler visionnaires, mais elles ont eu un impact décisif sur le multilatéralisme en tant que mécanisme positif de la coopération économique internationale. Ces règles et ces institutions ont joué un rôle décisif dans l'essor économique de cette période.

La multiplication des acteurs étatiques et des groupements régionaux ainsi qu'une pléthore de nouveaux défis, résultant notamment de la mondialisation, ont modifié l'interaction entre la logique économique et les positions des différents Etats et par là même le jeu multilatéral. Cela affecte la faculté de réaction des institutions et leur capacité d'adapter leurs mécanismes et leurs règles à la vivacité et à la rapidité des processus économiques et le besoin de démarches davantage pluridisciplinaires.

Si les groupes restreints sont désormais une réalité dans l'identification des priorités économiques, il n'en reste pas moins qu'il leur manque cette qualité indispensable qu'est la légitimité. Il importe par conséquent que les institutions multilatérales - et dès lors leurs membres - soient en mesure d'ajuster leur fonctionnement si elles veulent regagner une capacité d'agir à la hauteur des défis et de leur rôle disciplinant.

- 
- <sup>1</sup> Alexis Lautenberg est Ambassadeur de Suisse à Londres. Il a présidé de nombreux groupes de négociations internationales, notamment à l'OMC et à l'OCDE. M. Lautenberg a été Ambassadeur de Suisse auprès de la Commission européenne à Bruxelles, Ambassadeur de Suisse à Rome avant d'occuper le poste d'Ambassadeur de Suisse à Londres. Ce texte a été présenté le 8 avril 2005 dans le cadre de la Conférence « La compétitivité de la place financière suisse et les enjeux de la politique monétaire », organisée par les Chaires de politique économique et sociale, et d'économie politique de l'Université de Fribourg.
  - <sup>2</sup> Dans ce système, les pays dépourvus d'or pouvaient émettre leur monnaie nationale sur la base du dollar, qui était convertible en or entre les banques centrales, mais non envers le public. Ce système a été en vigueur sous l'égide du FMI de 1944 à 1971.
  - <sup>3</sup> Organisation de Coopération et de Développement Economiques.
  - <sup>4</sup> General Agreement on Tariffs and Trade (Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce).
  - <sup>5</sup> Organisation Mondiale du Commerce.
  - <sup>6</sup> Enceinte de concertation entre chefs d'Etat et de gouvernements des grands pays industrialisés réunissant la France, les Etats Unis, le Royaume Uni, l'Allemagne, le Japon, l'Italie et le Canada.
  - <sup>7</sup> Etablissement de listes noires.
  - <sup>8</sup> Groupe qui vise à étendre son influence.
  - <sup>9</sup> Union Européenne.
  - <sup>10</sup> Integration of European Banking: The Way Forward (Monitoring European Deregulation 3), Centre for Economic Policy Research, 90-98 Goswell Road, London EC1V 7RR, 2005.

