

RÉGIONALISATION ET COMMERCE MONDIAL

Peter J. Lloyd

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	8
I. Le point sur les accords commerciaux régionaux	8
A. Différentes formes d'accords commerciaux régionaux	11
B. Degré de libéralisation des échanges dans les accords commerciaux régionaux	12
C. Evolution récente des accords commerciaux régionaux	14
II. L'économie mondiale s'est-elle régionalisée ?	16
A. Tendances des importations dans quatre groupes commerciaux régionaux de la zone OCDE	16
B. Explications possibles des tendances observées	24
III. Les effets directs des accords commerciaux régionaux sur les échanges mondiaux et le bien-être économique	25
A. Création ou détournement de flux d'échange et autres conséquences	26
B. Études empiriques	28
C. Résultats obtenus à l'aide de modèles d'équilibre général calculables	29
IV. Y a-t-il un conflit entre régionalisation et multilatéralisme ?	31
A. Guerres tarifaires et théorie des jeux	31
B. Coalescence éventuelle d'accords régionaux	33
C. Les accords régionaux et les négociations commerciales multilatérales	33
D. Les accords régionaux risquent d'accentuer le déclin de la non-discrimination	35
V. La conception tripolaire du monde	36
A. L'hypothèse de polarisation	37
B. Intégration croissante de l'économie mondiale	39
VI. Conclusions	39
Annexe : Notes sur les données et les définitions	45
Bibliographie	47

L'auteur est professeur d'Économie à l'université de Melbourne (Australie). Il a rédigé cet article en qualité de consultant auprès de la Division de l'allocation des ressources du Département des affaires économiques et statistiques de l'OCDE, principalement à Paris, en mai et juin 1991. Les négociations d'Uruguay n'avaient pas encore abouti au moment de la rédaction de cet article. L'auteur tient à remercier Andrew Dean, Serge Devos, Henry Ergas, David Henderson, Grant Kirkpatrick, John P. Martin, Anne Richards, Jeffrey R. Shafer, Nick Vanston et Robert York pour leurs nombreux et précieux commentaires. Florence Spiesser et Stefano Cavaglia ont effectué les calculs dont il est question aux sections II et V.

INTRODUCTION

Depuis quelque temps, certains spécialistes des échanges internationaux et responsables gouvernementaux s'inquiètent d'une éventuelle remise en cause des relations commerciales multilatérales du fait du développement de blocs commerciaux régionaux. Ces craintes se sont manifestées après la décision de la Communauté européenne, en **1985**, d'adopter des mesures en vue de la création d'un marché unique à la fin de **1992**. Elles se sont sensiblement amplifiées ces dernières années, avec l'accord conclu en **1988** entre les Etats-Unis et le Canada en vue de la création d'une zone de libre-échange qui pourrait aujourd'hui être étendue au Mexique dans le cadre d'un Accord de libre-échange nord-américain, ainsi qu'avec les incertitudes qui pèsent sur la perspective d'une conclusion satisfaisante des négociations d'Uruguay. On craint surtout une nouvelle érosion du principe de non-discriminationet, plus particulièrement, des risques de guerre commerciale entre blocs.

Nombre de spécialistes s'accordent à considérer que les échanges mondiaux se sont « régionalisés », sans préciser le sens qu'il convient de donner à ce terme. Certes, un certain nombre d'accords régionaux ont été conclus ou élargis. Ces accords seront brièvement décrits à la section I. Toutefois, au cours de la même période, des barrières commerciales ont aussi été abaissées à titre multilatéral ou unilatéral. On tentera de voir, à la section II, si toutes ces évolutions en matière de politique commerciale se sont traduites, en fin de compte, par une régionalisation accrue des échanges internationaux entre **1961** et **1989**. La section III fait le point des études consacrées aux effets de la création d'accords régionaux, l'accent étant mis sur la relation entre ces effets et les flux d'échanges observés et les conséquences pour les pays tiers. La section IV examine de quelle manière les accords régionaux ont influé sur le système commercial multilatéral, tandis que la section V est consacrée à une analyse de l'approche tripartite des évolutions régionales. Un certain nombre de conclusions sont présentées à la section VI.

I. LE POINT SUR LES ACCORDS COMMERCIAUX RÉGIONAUX

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est fondé sur le principe de la non-discrimination entre les Parties contractantes. L'article XXIV admet l'existence d'accords commerciaux régionaux, à condition qu'ils ne restreignent pas les

Tableau 1. Accords commerciaux régionaux notifiés au GATT, 1947-1990

Titre	Membres	Date de signature
Union douanière franco-italienne [Intégrée à la Communauté économique européenne en 1957]	France, Italie	13 septembre 1947
Union douanière Afrique du Sud Rhodésie du Sud	Afrique du Sud, Rhodésie du Sud	6 décembre 1948
Zone de libre-échange Nicaragua-El Salvador [Intégrée à la Zone de libre-échange centro-américaine en 1958]	El Salvador, Nicaragua	9 mars 1951
Communauté européenne du charbon et de l'acier [Intégrée à la Communauté économique européenne en 1957]	Allemagne occidentale, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas,	
communauté économique européenne (y compris la Communauté européenne de l'énergie atomique)	1. Allemagne occidentale, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, 2. Danemark, Irlande, Royaume-Uni (1973) 3. Grèce (1981) 4. Espagne et Portugal (1986)	25 mars 1957
Zone de libre-échange centro-américaine [Intégrée au Marché commun centro-américain en 1960]	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	10 juin 1958
Association européenne de libre-échange	1. Autriche, Danemark, Norvège, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, 2. Départ, en 1973, du Danemark et du Royaume-Uni qui adhèrent à la Communauté économique européenne 3. Adhésion de l'Islande en 1970 4. La Finlande devient membre à part entière en 1986 5. Départ en 1986 du Portugal qui adhère à la Communauté économique européenne	4 janvier 1960
Association latino-américaine de libre-échange [Remplacée par l'Association latino-américaine d'intégration en 1980]	1. Argentine, Brésil, Chili, Mexique, Pérou, Paraguay, Uruguay 2. Colombie et Équateur (1961)	18 février 1960
Marché commun centro-américain	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	1960
Marché commun arabe	République arabe unie	13 août 1964
Union douanière et économique de l'Afrique centrale	Congo (Brazzaville), Gabon, République centrafricaine, Tchad	8 décembre 1964
Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile [Intégré à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1988]	Canada, États-Unis	1965

Tableau 1. (suite)

Titre	Membres	Date de signature
Accord de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie [Remplacé par l'Accord de rapprochement économique Australie-Nouvelle Zélande en 1983]	Australie, Nouvelle-Zélande	31 août 1965
Accord de libre-échange entre le Royaume-Uni et l'Irlande [Intégré à la Communauté européenne en 1973]	Irlande, Royaume-Uni	14 décembre 1965
Accord de libre-échange des Caraïbes [Remplacé par la Communauté et le Marché commun des Caraïbes en 1974]	Barbade, Guyane, Jamaïque, Trinité-et-Tobago	1968
Pacte andin	Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou, Vénézuéla	1969
Communauté et Marché commun des Caraïbes	1. Barbade, Guyane, Jamaïque, Trinité-et-Tobago 2. Adhésion d'autres pays en 1974	4 juillet 1973
Arrangements commerciaux préférentiels de l'ANASE	1. Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande 2. Brunei (1988)	24 février 1977
Association latino-américaine d'intégration	Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay, Vénézuéla	1979
Accord de rapprochement économique Australie-Nouvelle-Zélande	Australie, Nouvelle-Zélande	28 mars 1983
Accord de libre-échange entre Israël et les États-Unis	Israël, États-Unis	22 avril 1985
Acte unique européen [Remplace la Communauté européenne du charbon et de l'acier, la Communauté économique européenne et la Communauté européenne de l'énergie atomique]	Allemagne occidentale, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni	1986
Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis	Canada, États-Unis	2 janvier 1988

Note : Ces accords ont été notifiés en vertu de l'article XXIV ou, dans un petit nombre de cas, en vertu de l'article I ou d'autres articles. Ce tableau ne comprend pas les systèmes de préférences et les accords d'association notifiés au GATT.

Sources : GATT, Instruments de base et documents divers, Suppléments 1 à 36. GATT, *Activités*, numéros divers.

échanges avec les autres pays et satisfassent à certaines autres conditions. Entre 1947, année de la signature de cet accord, et 1990, plus de 80 accords régionaux ont été notifiés au GATT en vertu de l'article XXIV ou d'autres articles'. Nombre de ces arrangements se présentent sous la forme de systèmes de préférences ou d'accords d'association. Il convient d'établir une distinction entre ce type d'arrangements et les accords commerciaux régionaux conclus sur une base de réciprocité, car ils sont de nature assez différente. Les systèmes de préférences ne sont pas fondés sur la réciprocité, ils prévoient généralement une réduction des droits de douane ou du degré implicite de protection, mais non pas leur élimination, et ils ne concernent que des pays en développement, dont beaucoup sont situés en dehors de la région considérée. Les accords d'association sont généralement, mais pas toujours, fondés sur le principe de réciprocité. Par exemple, les accords d'association entre la Communauté européenne d'une part et les pays de l'AELE, Chypre, Israël, Malte, la Turquie et Andorre, de l'autre, sont réciproques. Il s'agit en fait de prolongement de la zone de libre-échange de la Communauté européenne, mais avec une gamme de produits et d'instruments plus limitée. L'expression « accord commercial régional » est utilisée ci-après pour désigner toutes les formes de dispositifs commerciaux régionaux, à l'exception des systèmes de préférences et des accords d'association. Si l'on fait abstraction de ces derniers, plus de 20 accords commerciaux régionaux ont été conclus. Ils sont énumérés au tableau 1. (De plus, un certain nombre d'autres accords commerciaux réciproques ont été conclus entre des pays en développement, notamment en Afrique, sans avoir à être notifiés au GATT.)

A. Différentes formes d'accords commerciaux régionaux

Le premier accord commercial régional véritablement important conclu sous l'égide du GATT est celui qui s'est traduit par la création de la Communauté économique européenne, en vertu du Traité de Rome de 1958. La CEE était une union douanière selon la terminologie du GATT, puisqu'elle supposait la fixation de tarifs douaniers extérieurs communs. Le Traité la désignait sous le nom de marché commun car elle prévoyait la liberté des échanges de capitaux et de main-d'œuvre, aussi bien que des échanges de biens et services. Ce précédent et l'importance des six pays concernés ont entraîné la création de l'AELE en 1960, et plusieurs autres accords régionaux ont suivi rapidement au cours des années 60. Il s'agit de l'Association latino-américaine de libre-échange (créée en 1960), du Marché commun centro-américain (1960), de l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile (1965), de l'Accord de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie (1965), de l'Accord de libre-échange entre le Royaume-Uni et l'Irlande (1965) et d'un certain nombre d'accords moins importants entre pays en développement d'Afrique, du Moyen-Orient et des Caraïbes. Le Royaume-Uni et le Danemark, qui faisaient partie de l'AELE, sont devenus membres de la Communauté européenne en 1972.

Une deuxième vague d'accords commerciaux a eu lieu au cours des années 80 : deuxième élargissement de la Communauté (avec l'adhésion de la Grèce en 1981 et du Portugal et de l'Espagne en 1986), décision concernant l'achèvement du marché intérieur de la Communauté européenne à la fin de 1992, Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande (1983) et Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (1989). Tous ces accords comptent parmi leurs

signataires des pays qui sont Membres de l'OCDE et tous sont des extensions d'accords antérieurs. On peut donc les considérer comme des accords de seconde génération. En 1991, deux accords ont été conclus en Amérique latine, laissant entrevoir une libéralisation des échanges plus poussée que ne le prévoyaient les accords antérieurs conclus dans la région; il s'agit du Marché commun de l'hémisphère sud, rassemblant le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay, et de l'Acte de Caracas, créant une nouvelle zone de libre-échange pour les pays andins (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Vénézuéla). D'un point de vue géographique, ces accords concernent essentiellement l'Europe, l'Afrique et les Amériques. Le premier et le seul accord conclu dans la région asiatique est celui qui est intervenu au sein de l'ANASE (Association des Nations de l'Asie du Sud-Est) en 1977.

La libéralisation régionale des échanges de marchandises prend deux formes. Il peut s'agir d'une extension géographique, par la création de nouveaux accords ou l'acceptation de nouveaux participants à un accord existant. Il peut aussi s'agir d'une libéralisation plus poussée des échanges à l'intérieur de la zone considérée, par une réduction des restrictions concernant les produits visés ou par une augmentation de la gamme des produits couverts.

Manifestement, le nombre d'accords régionaux et de pays participants n'a cessé d'augmenter². Toutefois, certains d'entre eux sont venus remplacer des accords précédemment conclus entre les mêmes pays. Les chiffres communiqués surestiment donc le nombre véritable de nouveaux accords. Le nouvel accord le plus important est celui qui porte sur la création de la zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

L'extension géographique des accords existants est facile à mettre en évidence. Jusqu'à présent, le seul cas important d'extension d'un accord existant est l'élargissement de la Communauté européenne, qui est passée de six membres à l'origine à neuf, puis dix et douze membres, aujourd'hui. (On pourrait considérer l'unification de l'ancienne République démocratique allemande et de la République fédérale d'Allemagne en 1990 comme l'adjonction d'un treizième pays, car l'Allemagne orientale est devenue *de facto* une partie du territoire douanier de la Communauté.) L'accord relatif à l'espace économique européen, conclu en octobre 1991 entre la Communauté et l'AELE, aura pour effet, lorsqu'il entrera en vigueur en 1993, d'étendre le marché unique de la Communauté à dix-neuf pays. L'ANASE, qui comptait à l'origine cinq pays, en comprend aujourd'hui six, depuis l'adhésion du Brunei en 1988.

B. Degré de libéralisation des échanges dans les accords commerciaux régionaux

Le degré de libéralisation des échanges dans le cadre des accords commerciaux régionaux est beaucoup plus difficile à évaluer. Tous ces accords ont entraîné ou entraîneront la suppression de certaines barrières aux échanges internes de produits, mais certains d'entre eux se soldent par un degré de libéralisation beaucoup plus élevé que d'autres. Il existe toute une gamme de «zones de libre-échange»), d'«unions douanières», de «marchés communs», de «marchés uniques» et d'autres arrangements. Certains excluent l'agriculture (AELE et Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par exemple). La plupart excluent les échanges de services, encore que le Marché unique de 1992 pour la Communauté européenne, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et l'Accord de rapprochement écono-

mique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande portent aussi sur les échanges de certains services. Certains de ces accords ne comportent aucune disposition en ce qui concerne les mouvements de facteurs de production (ANASE, par exemple), certains posent le principe de la liberté des mouvements de capitaux (Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, par exemple) ou de main-d'œuvre (Accord de rapprochement économique, par exemple)³ ou encore les deux (Marché unique de la Communauté). Quelques-uns harmonisent certains instruments qui ne sont pas appliqués aux frontières (Communauté européenne et Accord de rapprochement économique) mais la plupart ne le font pas. L'expression «Accord commercial régional») est utilisée ici pour désigner toutes les formes de dispositifs commerciaux régionaux, à l'exception des systèmes de préférences et des accords d'association.

La plupart de ces accords régionaux sont considérés par les Parties contractantes au **GATT** comme des accords de libre-échange qui permettent de libéraliser «l'essentiel» des échanges de marchandises entre états membres, plutôt que comme des unions douanières. Nombre de «zones de libre-échange» avaient cependant une couverture sérieusement limitée en matière de produits et, pour les produits couverts, il était rare que tous les droits de douane soient complètement éliminés. Par exemple, l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile se limitait à un secteur de l'économie et la Zone de libre-échange Nouvelle-Zélande-Australie concernait essentiellement les échanges de produits de la sylviculture. Les accords conclus entre pays en développement se traduisaient généralement par une assez faible libéralisation des échanges de produits et de facteurs.

Seuls deux accords régionaux s'approchent d'une élimination totale des obstacles aux échanges de biens et de services : la Communauté européenne et l'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Tous les droits de douane et les restrictions quantitatives ont été éliminés pour les échanges entre les six états membres d'origine de la Communauté européenne dès 1968. Les mesures concernant la réalisation du Marché unique élimineront beaucoup d'autres barrières non tarifaires lorsqu'elles auront été mises en œuvre; par exemple, il n'y aura plus d'adjudications préférentielles des marchés publics à des entreprises nationales et les normes techniques et de produits seront harmonisées par voie d'homologation mutuelle. Dans le cas de l'Accord de rapprochement économique, tous les droits de douane, licences d'importation et restrictions quantitatives, incitations et subventions à l'exportation ayant pour effet de restreindre les échanges entre les deux pays ont été supprimés le 1^{er} juillet 1990, et les autres instruments commerciaux sont en voie d'harmonisation.

Pour tous les autres accords régionaux, il est impossible de mesurer avec la moindre précision le degré de libéralisation des échanges à l'intérieur des zones considérées. A cet égard, comme dans d'autres domaines de la politique commerciale, la recherche empirique est sérieusement limitée par l'absence d'évaluation systématique des barrières commerciales nationales. Il faudrait idéalement disposer de séries chronologiques représentatives du niveau global de soutien accordé à toutes les industries dans tous les pays vis-à-vis des pays tiers, ainsi que des marges de préférence à l'égard des pays membres. La seule série internationale complète donnant une idée des degrés de soutien est celle des équivalents-subventions à la production, établie par l'OCDE pour la plupart des grands pays dans le secteur agricole. Ces données sont disponibles sur une base annuelle depuis 1979 et correspondent au degré de

soutien vis-à-vis de l'ensemble des pays. Il n'existe pas de séries chronologiques des marges de préférence pratiquées dans les accords commerciaux régionaux.

En l'absence d'indicateurs des barrières commerciales intrarégionales, on peut seulement déceler des tendances générales. Dans la plupart des cas, les accords régionaux portent sur un nombre croissant de produits; par exemple, la portée de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et de l'Accord de rapprochement économique est nettement plus large que celle des accords qui existaient auparavant. Un plus grand nombre d'accords ont aujourd'hui un calendrier qui prévoit l'élimination des droits de douane entre les membres (Accord de libre-échange Canada-États-Unis, Marché commun de l'Hémisphère Sud et Pacte andin). Depuis une dizaine d'années, les accords régionaux comportent de plus en plus de dispositions visant l'élimination des barrières dues à des mesures non tarifaires aux frontières, qui représentent une part croissante des dispositifs de protection nationale. Par conséquent, bien qu'on ne puisse pas évaluer précisément le degré de libéralisation des échanges à l'intérieur des régions considérées, on peut estimer, sans grand risque de se tromper, qu'il a fortement augmenté dans les années 80, avec la deuxième génération d'accords, plus ambitieux.

C. Évolution récente des accords commerciaux régionaux

Dans le cadre de certains accords régionaux, la libéralisation des échanges a récemment été étendue aux obstacles tenant à des mesures qui ne sont pas appliquées aux frontières. L'article XXIV du GATT concerne uniquement les restrictions aux échanges appliquées aux frontières, entre pays membres et vis-à-vis des pays tiers. La plupart des accords régionaux visent à réduire les droits de douane, les contingents et les autres restrictions aux frontières entre les états membres⁴. Lorsqu'un accord régional avance vers la réalisation de la **liberté complète des échanges** à l'intérieur d'une zone, c'est-à-dire l'absence totale de restrictions aux frontières, d'autres instruments qui ne sont pas appliqués aux frontières continuent de restreindre ou de fausser les échanges. Il s'agit notamment des différences existant d'un pays à un autre en ce qui concerne les taux de subvention et les primes, les droits d'accise, la **TVA** et d'autres taxes sur les produits. Ces distorsions peuvent être réduites ou éliminées par une harmonisation des politiques. Cette harmonisation peut viser les normes et le droit des entreprises, ainsi que la politique de la concurrence, où les différences entre pays membres entravent la concurrence. On peut aussi substituer une politique commune à des restrictions aux frontières, en remplaçant par exemple des mesures antidumping sur les importations en provenance d'états membres par une politique de la concurrence applicable à l'échelle de la zone tout entière.

L'extension des mesures de libéralisation aux taxes et règlements qui ne sont pas appliqués aux frontières est justifiée par le fait qu'une **égalité complète d'accès** à l'intérieur d'une zone suppose que l'on aille plus loin que l'élimination des restrictions aux frontières. L'élimination de ces restrictions, elle-même, amplifie l'importance relative des autres instruments qui restreignent ou faussent les échanges entre les états membres. Ainsi, une fois que la libéralisation des échanges a sensiblement progressé, il y a une impulsion qui conduit à une libéralisation encore plus poussée⁵. Les deux accords régionaux qui ont progressé de cette manière dans un certain nombre de domaines, jusqu'à présent, sont la Communauté européenne et, plus récemment,

l'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Cette évolution apparaît également dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis avec, par exemple, la reconnaissance de la nécessité d'un nouveau régime antidumping⁶. L'objectif de liberté totale d'accès est, comme celui de liberté des échanges, un moyen de promouvoir une production plus efficace. L'objectif ultime est d'accroître le revenu réel des résidents de ces régions.

On est ainsi amené à se demander à quel moment on parvient à la liberté complète des échanges, au sens de l'égalité d'accès aux marchés. La Communauté européenne utilise l'expression « marché unique ». Un marché unique n'est manifestement pas un marché commun, mais qu'est-ce exactement? Dans l'introduction aux mesures relatives au marché unique, le Livre blanc commence par ces mots :

« Faire l'unité de ce grand marché (de 320 millions de consommateurs) suppose que les états membres de la Communauté s'accordent sur l'abolition des barrières de toute nature, l'harmonisation des règles, le rapprochement des législations et des structures fiscales, le renforcement de leur coopération monétaire, ainsi que sur les mesures d'accompagnement nécessaires pour amener les entreprises européennes à coopérer. » (Commission des Communautés européennes, 1985).

L'idée essentielle que l'on en retire est qu'il ne doit pas y avoir de barrières au fonctionnement d'un marché unique à l'échelle de la Communauté.

La conception la plus satisfaisante d'un marché unique est sans doute celle qui repose sur la loi du prix unique. Cela signifie que dans un marché concurrentiel, pour un produit ou un facteur donné, il y a un seul prix, abstraction faite des coûts de transport et autres coûts de transfert qui empêchent un arbitrage parfait. Ce concept pourrait être utilisé pour évaluer le degré de liberté d'accès à l'intérieur des accords commerciaux régionaux.

Cette évolution des instruments de la politique gouvernementale et des méthodes d'élimination des restrictions à l'accès aux marchés a donné naissance à de nouvelles formes d'intégration économique. Avec la suppression des barrières qui existaient au-delà des frontières, les échanges entre les états membres de la Communauté sont aujourd'hui plus libres que les échanges entre tous autres pays, et même que les échanges bilatéraux entre pays partenaires tels que Singapour ou Hong Kong qui n'ont pratiquement pas de restrictions aux frontières'. Le Grand marché de 1992 va au-delà de la conception du libre-échange qui est retenue dans les dispositions du GATT. Par ailleurs, l'évolution de certains accords régionaux implique de plus en plus des projets d'union monétaire et même de fédération ou d'union politique entre les membres. Ces aspects ne sont pas examinés dans le présent article.

On peut conclure que le nombre d'accords commerciaux régionaux et de pays membres, de même que le degré de libéralisation des échanges internes entre ces pays membres, ont régulièrement augmenté. On verra dans la section qui suit quelles en sont les conséquences pour la structure des échanges mondiaux. Les accords régionaux ont aussi des conséquences importantes pour les investissements étrangers et d'autres flux de facteurs, ainsi que pour la concurrence, mais ces points ne seront pas examinés ici.

II. L'ÉCONOMIE MONDIALE S'EST-ELLE RÉGIONALISÉE ?

L'idée suivant laquelle les échanges mondiaux se sont régionalisés s'appuie sur deux conceptions différentes des régions économiques. Dans un **cas**, il s'agit des échanges ayant lieu dans le cadre d'accords commerciaux régionaux, tandis que dans l'autre, il s'agit des échanges intervenant dans des régions plus largement définies, telles que l'Europe ou la bordure du Pacifique. Dans la présente section, on examinera la situation dans le cadre des accords commerciaux régionaux en tant que régions, tandis que la section V sera consacrée aux groupes régionaux envisagés dans un sens plus large, dans le cadre du système commercial multilatéral.

Les accords commerciaux régionaux présentent un intérêt primordial car ce sont des unités régionales qui mettent en œuvre des politiques commerciales discriminatoires à l'égard de pays tiers et modifient de ce fait la répartition des échanges mondiaux. Toutefois, des interventions commerciales non régionales, de même que les coûts de transport, influent également sur la répartition des échanges, et ces facteurs ont eux aussi évolué au fil des ans. Par conséquent, le développement des accords régionaux ne se traduit pas forcément par une régionalisation croissante des échanges mondiaux. Le Tokyo Round, dont **les** dernières réductions tarifaires sont intervenues en **1987**, a entraîné d'autres réductions multilatérales des droits de douane et de certaines mesures non tarifaires telles que les mesures concernant les marchés publics. Ces réductions ont eu pour effet à la fois d'accroître les échanges non discriminatoires entre Parties contractantes au GATT et, étant donné que ces réductions se sont appliquées aux accords régionaux ou à leurs membres, de réduire les mesures discriminatoires prises dans le cadre de ces accords. De plus, un certain nombre de Parties contractantes ont entrepris de réduire de façon très sensible, unilatéralement, leurs barrières commerciales. Tel a été le cas, au cours de la dernière décennie, du Japon, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et de la Turquie pour ce qui est des pays de l'OCDE et d'un certain nombre de pays en développement tels que le Chili, le Mexique et la Thaïlande. Inversement, certains pays ont relevé leurs droits de douane ou intensifié leurs mesures non tarifaires, et certains ensembles régionaux en ont fait autant : par exemple, les actions antidumping et les accords d'autolimitation des exportations ont augmenté en importance dans les pays de la Communauté. Ces dernières interventions réduisent uniquement les flux d'échanges entre l'entité régionale qui les impose et les pays non-membres, puisqu'elles ne visent pas les échanges internes entre états membres.

A. Tendances des importations dans quatre groupes commerciaux régionaux de la zone OCDE

Pour examiner les effets des accords commerciaux régionaux sur les flux d'échanges en présence de modifications multilatérales et unilatérales des politiques commerciales, les tendances des importations dans les quatre groupes commerciaux régionaux actuels dont les membres appartiennent tous à l'OCDE (Communauté européenne, AELE, Accord Canada-Etats-Unis, Accord Australie-Nouvelle-Zélande) ont fait l'objet d'une étude préliminaire. Ces accords régionaux réunissant des pays a haut

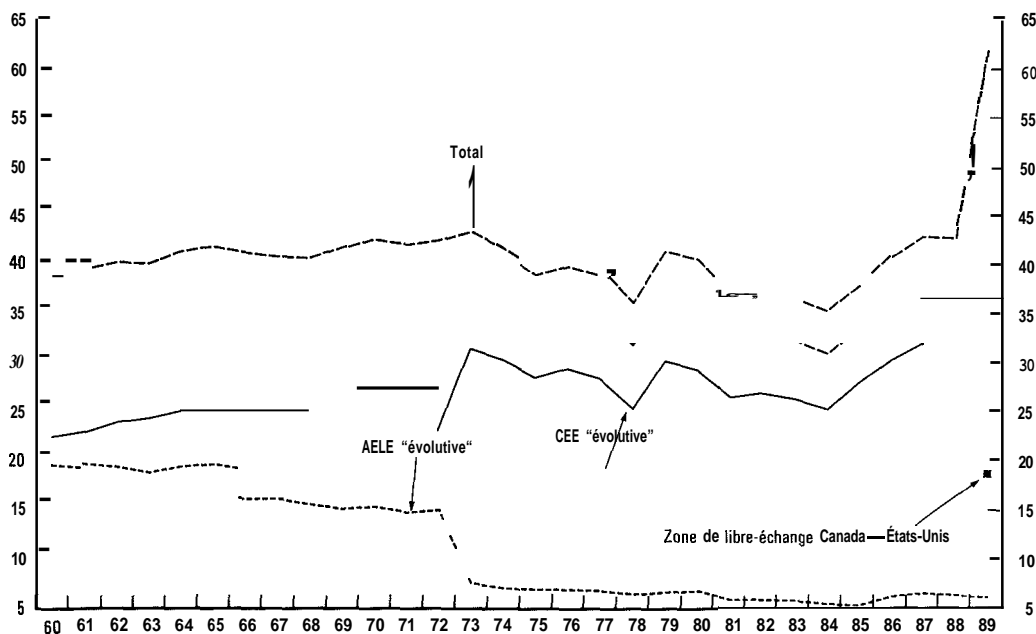
revenu couvrent l'essentiel des échanges qui ont eu lieu pendant la totalité ou une partie au moins de la période considérée, conformément aux critères retenus par le GATT pour définir une zone de libre-échange ou une union douanière. Les pays de la Communauté et de l'AELE ont représenté à eux seuls **40** pour cent au moins des importations mondiales totales depuis la création de l'AELE en 1960. De plus, le degré de liberté des échanges internes et la discrimination vis-à-vis des pays tiers sont plus forts dans le cadre de ces quatre accords régionaux que dans aucun autre accord entre pays non-membres de l'OCDE. Par conséquent, tout effet éventuel de régionalisation sera plus facilement détectable avec ces groupes de pays.

On a préféré utiliser les données relatives aux importations, et non aux exportations, car les mesures discriminatoires s'appliquent aux importations et l'existence de déséquilibres de balances commerciales implique que la part de certains pays ou groupes de pays dans les importations diffère de la part correspondante dans les exportations. Les chiffres des importations recouvrent l'ensemble des échanges de marchandises, les grands groupes de produits que sont les « produits manufacturés » et les « produits non énergétiques », ainsi qu'un petit échantillon de quatre branches d'activité correspondant aux divisions de la CTCl (« produits alimentaires », « habillement et textiles », « produits sidérurgiques », et « voitures particulières »). L'agrégat ((produits manufacturés)) a été choisi parce que la libéralisation des échanges de produits manufacturés a été le principal objectif de la plupart des accords commerciaux régionaux, tandis que l'agrégat « produits non énergétiques » a été choisi afin d'éliminer l'influence des fortes variations des prix de l'énergie par rapport aux prix des autres produits. Les quatre branches d'activité ont été retenues en raison de l'importance des flux d'échanges et du haut degré de discrimination régionale dans les domaines considérés, dus à la combinaison de la liberté ou quasi-liberté des échanges entre pays membres et du degré relativement élevé de protection à l'encontre des pays tiers. Si la discrimination influe sur la direction des flux d'échanges, cela devrait transparaître dans les séries chronologiques concernant ces branches d'activité. Les groupes de pays et les produits considérés sont décrits en détail en annexe. La période d'observation s'étend de 1961 à 1989 inclus. Cette période de 30 ans s'est caractérisée par une expansion pratiquement ininterrompue des échanges mondiaux, à la suite de la création de la CEE et de l'AELE.

Deux indicateurs de régionalisation sont utilisés. Le premier est la part du groupe dans les importations mondiales. Du fait des changements intervenus dans la composition de certains groupes (Communauté européenne et AELE) au cours de la période examinée, deux définitions du groupe sont utilisées. Lorsque le groupe est dit « évolutif », la série fait apparaître l'expansion du commerce régional au sens de l'évolution de la part du groupe dans les échanges mondiaux. Cet indicateur conjugue l'influence d'une plus grande libéralisation des échanges entre les pays membres et celle de l'arrivée de nouveaux membres. Pour isoler les effets de la libéralisation des échanges internes proprement dits, on examine l'évolution de la part d'un groupe fixe tel que les membres d'origine. La part du groupe dans les importations est aussi influencée par d'autres facteurs tels que l'augmentation de la productivité des facteurs dans les pays connaissant une forte croissance, qui sont indépendants de la politique commerciale. Ces indicateurs permettent de se faire une idée de l'importance du groupe dans les échanges internationaux.

Les résultats obtenus sont donnés dans le graphique 1. Étant donné que cet indicateur est considéré comme représentatif de l'importance de la région dans les

Graphique 1. Part de différents groupes commerciaux régionaux composés de pays de l'OCDE dans les importations mondiales, 1960-1989



échanges mondiaux, il n'est calculé que pour l'ensemble des produits. Les bases de données disponibles n'ont permis d'établir cet indicateur que pour la Communauté européenne, l'AELE et la zone de libre-échange Canada-États-Unis (depuis 1989), mais ce sont les trois accords régionaux les plus importants. Le graphique 1 montre que, prises ensemble, les parts de la Communauté européenne et de l'AELE dans les importations mondiales n'ont pas eu tendance à s'accroître au cours de la période considérée. La part de la CEE «évolutive» s'est sensiblement accrue, passant de 22 pour cent au début de la période à près de 37 pour cent à la fin, mais cette évolution est presque entièrement imputable à l'adhésion du Royaume-Uni en 1973 et du Portugal et de l'Espagne en 1986. La série totale «évolutive», comprenant ces deux groupes plus l'Amérique du Nord, enregistre une forte augmentation en 1989, année de la création de la zone de libre-échange Canada-États-Unis.

Le deuxième indicateur de régionalisation est la part des échanges internes dans les importations totales du groupe, dans les catégories de produits considérés. La part interne est l'indicateur de régionalisation couramment utilisé, mais la part dans les exportations est parfois également employée. La part des échanges internes dans les importations totales devrait augmenter à la suite de l'adoption de mesures discriminatoires dans les accords commerciaux régionaux, en l'absence de toute modification de la politique commerciale vis-à-vis des pays tiers et de tout autre influence. En présence de modifications multilatérales et unilatérales des restrictions commerciales au cours

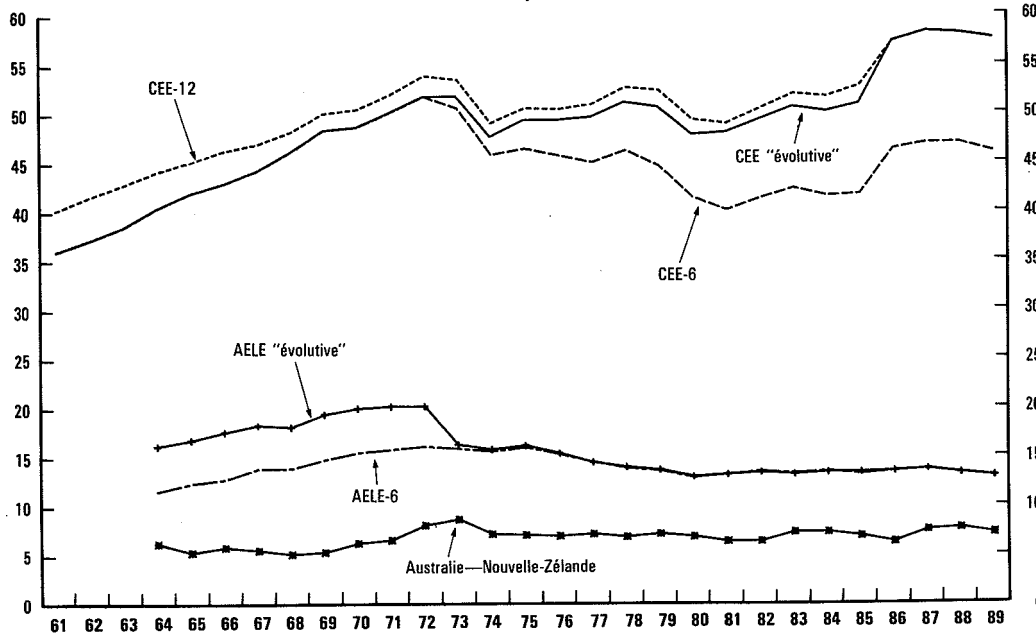
de la période considérée, cet indicateur met en évidence les effets conjugués des variations unilatérales, régionales et multilatérales de la politique commerciale. Il fait également apparaître les effets des écarts de taux de croissance de la demande à l'importation et de l'offre à l'exportation suivant les pays, ceux des principales variations de prix et ceux de l'évolution des préférences nationales et des technologies. Une augmentation de la part des importations internes ne donne donc qu'une idée approximative des effets des accords commerciaux régionaux sur les flux d'échanges. (La question de l'interprétation de cet indicateur est examinée de façon plus approfondie à la section III.) La part des échanges internes dans les échanges totaux des groupes est indiquée dans les graphiques 2A à 2G⁸. Examinons d'abord le cas de la Communauté européenne, de l'AELE et de l'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, puisque ces trois groupes se sont caractérisés par une libéralisation interne assez poussée sur l'ensemble de la période pour la Communauté et l'AELE, et depuis 1965 pour l'Accord de rapprochement économique. La composition de la Communauté et de l'AELE a évolué au cours de la période. Pour la Communauté, la définition la plus utile du groupe est celle qui correspond aux membres *d'origine* – désignés ici par l'abréviation CEE-6 – puisqu'ils ont fait partie du groupe pendant toute la période examinée. Pour l'AELE, la définition la plus utile correspond aux huit pays d'origine (y compris la Finlande), plus l'Islande, moins le Royaume-Uni, le Danemark et le Portugal qui ont adhéré à la Communauté⁹. Ce groupe sera désigné par l'abréviation AELE-6.

Pour l'ensemble des produits, le graphique 2A fait apparaître une hausse tendancielle de la part des échanges internes pour la CEE-6 dans les années 60 et au début des années 70, à la suite de la signature du Traité de Rome, et la même évolution peut être observée dans le cas de l'Accord de rapprochement économique. Pour l'AELE-6, on observe une hausse jusqu'au début des années 70, puis une baisse. Les mêmes tendances apparaissent dans les trois groupes régionaux pour les séries relatives aux produits non énergétiques (graphique 2B), sauf dans le cas de l'Accord de rapprochement économique, où aucune tendance nette n'est décelable, ainsi que pour les produits manufacturés dans le cas de l'AELE. Aucune tendance ne se dégage pour les produits manufacturés dans le cas de la CEE-6 et de l'Accord de rapprochement économique, malgré l'importance des préférences internes dans cette catégorie de produits (graphique 2C).

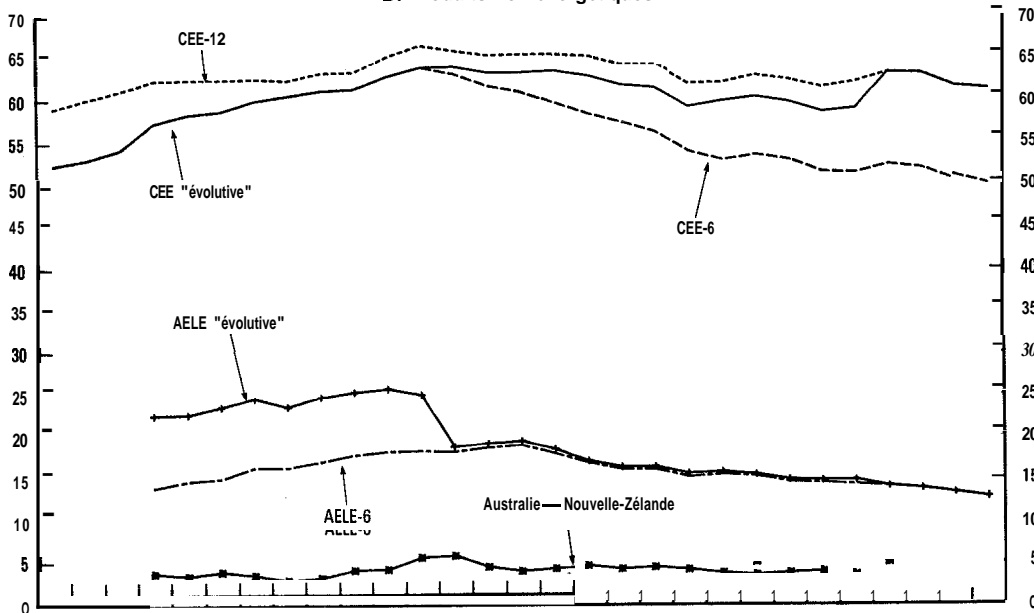
Le fait que la part des échanges internes de la CEE-6 et de l'AELE-6 ait atteint un maximum à l'époque du passage du Royaume-Uni et du Danemark de l'AELE à la Communauté européenne s'explique sans doute par le fait que l'arrivée de nouveaux membres a ensuite réduit la part des échanges internes dans la CEE-6. Il se pourrait aussi que la diminution de la part des échanges internes après le début des années 70 soit le résultat d'une libéralisation générale des échanges et/ou d'une moindre compétitivité dans certains secteurs. Afin d'éliminer les effets du transfert de membres entre l'AELE et la Communauté européenne, on a également examiné l'évolution de la part des échanges internes du groupe CEE-12 pour toute la période considérée. On observe une augmentation tendancielle des échanges internes de marchandises de la CEE-12, mais cette augmentation est plus forte avant 1973, ce qui indique que le changement de composition de la Communauté européenne et de l'AELE, de même que la perte de compétitivité, ont contribué à la baisse de la part relative des échanges internes après cette date.

Graphique 2. Part des importations internes dans les importations totales de chaque groupe régional

A. Tous produits

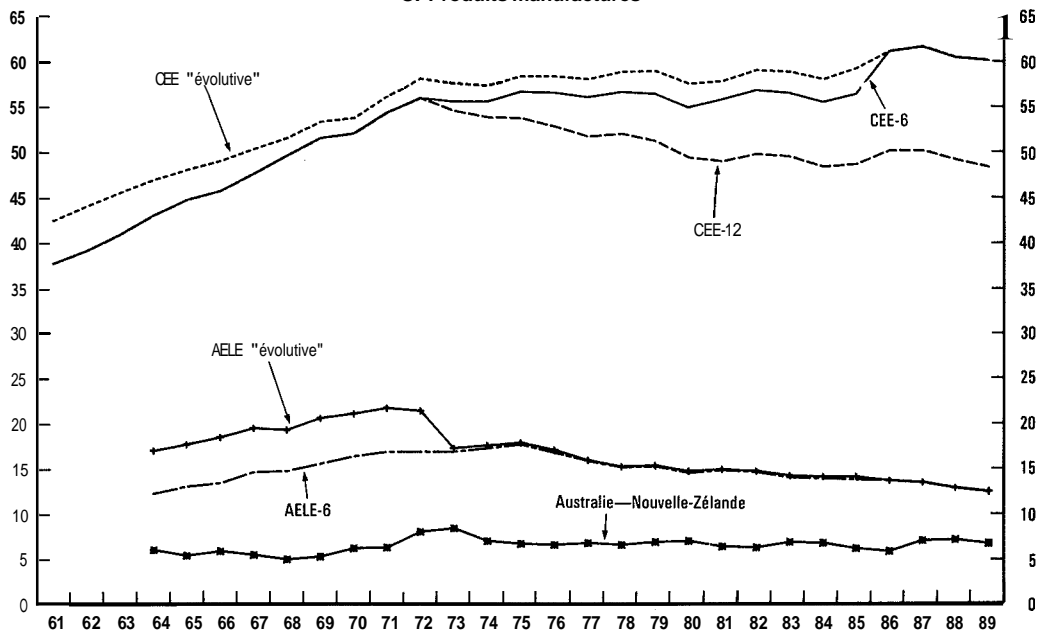


B. Produits non énergétiques

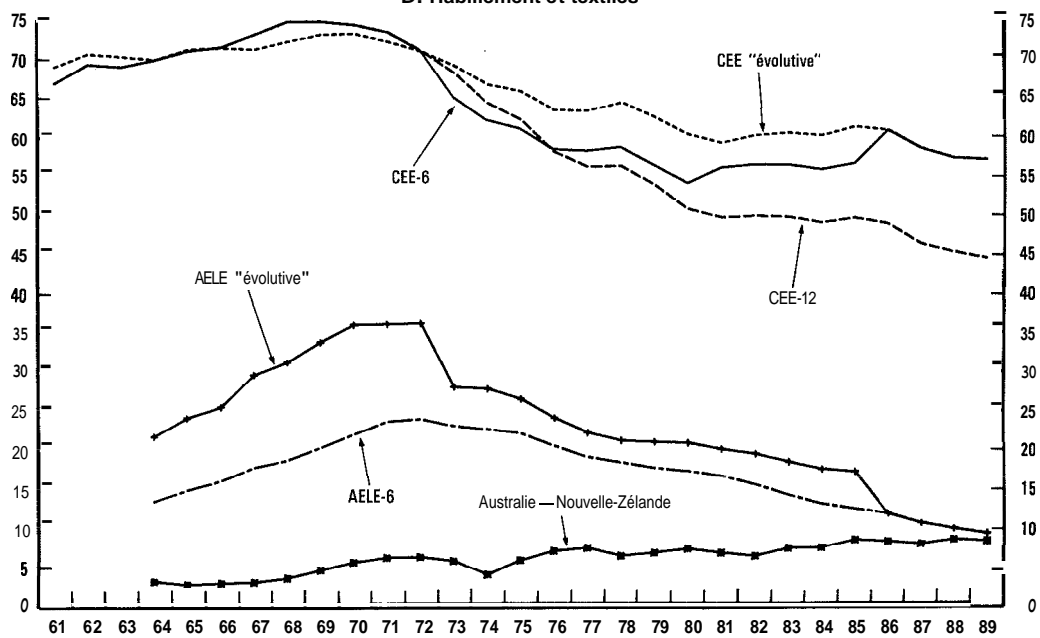


Graphique 2. (suite)

C. Produits manufacturés



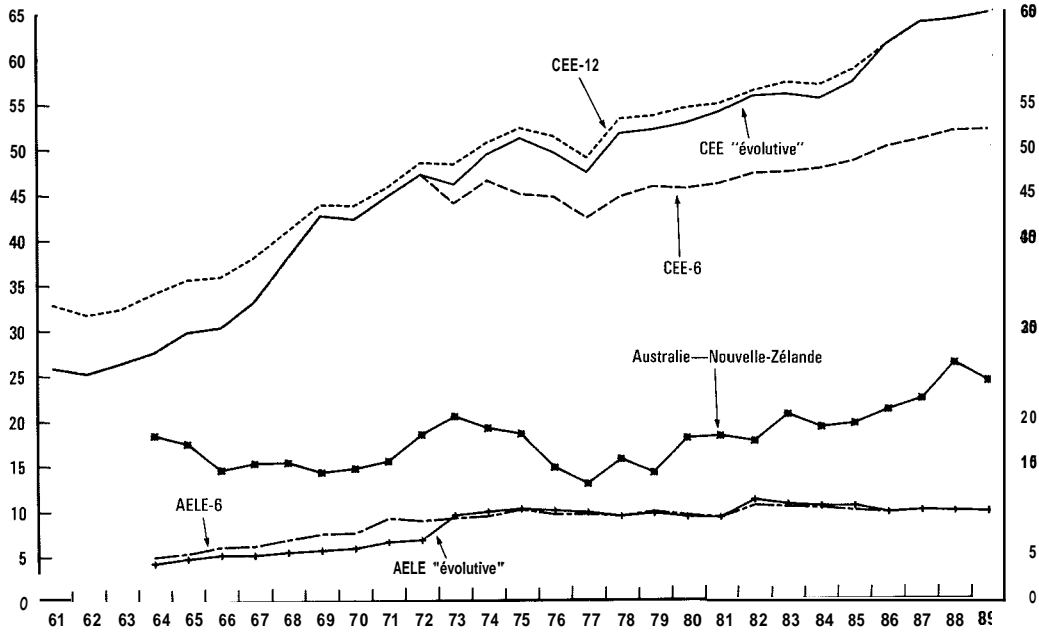
D. Habillement et textiles



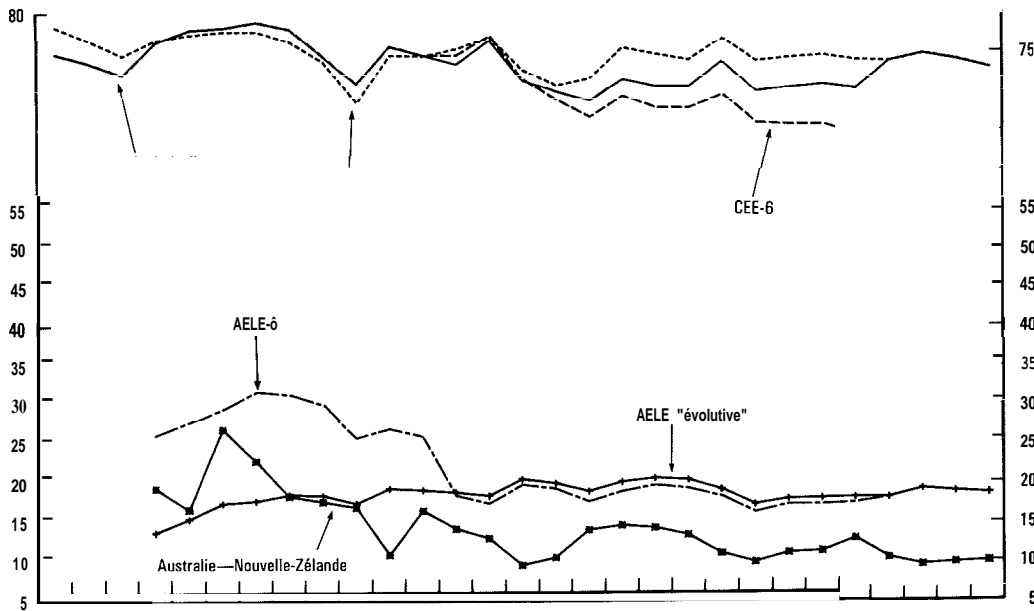
5

Graphique 2. (suite)

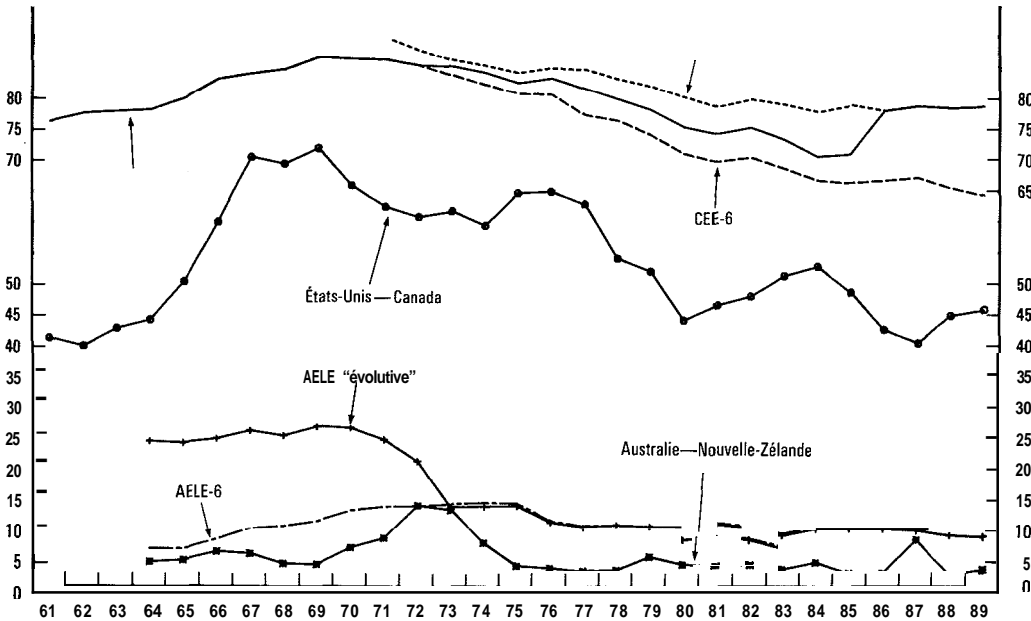
E. Produits alimentaires



F. Produits sidérurgiques



Graphique 2. (suite)



Les données correspondant aux divisions de la CTCl concernent les quatre branches d'activité les plus intéressantes et éliminent l'incidence des changements dans la composition des importations par produits. A ce niveau, les résultats obtenus sont très difficiles à interpréter. Pour la CEE-6 comme pour la CEE-12, on observe une hausse tendancielle assez nette et importante de la part du groupe dans les importations totales de produits alimentaires (graphique 2E). Pour les trois autres produits considérés, on observe une hausse tendancielle jusqu'au début ou au milieu des années 70, puis une baisse tendancielle. Cette configuration est particulièrement nette dans le cas de l'habillement et des textiles (graphique 2D), ce qui s'explique probablement par la perte de compétitivité de la CEE-6 et de la CEE-12 dans ce domaine par rapport aux NPI et, ultérieurement, par rapport à un plus large groupe de pays en développement parvenus à produire ces articles pour un faible coût.

Pour l'AELE-6, on n'observe aucune tendance particulière après les années 60 dans le cas des produits alimentaires, et aucune tendance sur l'ensemble de la période dans le cas des produits sidérurgiques (graphique 2F) et des voitures particulières (graphique 2G). Dans le cas de l'habillement et des textiles, on observe une hausse tendancielle au début, puis une baisse tendancielle s'expliquant là encore par la perte de compétitivité de ce groupe régional dans ce domaine.

S'agissant de l'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, on observe des hausses tendancielle aussi bien pour les produits alimentaires que pour l'habillement et les textiles. Dans le cas des produits sidérurgiques et des voitures particulières, une baisse tendancielle se dessine, bien que les préférences tarifaires soient restées importantes pendant la plus grande partie de la période. Cela s'explique principalement par l'importance des licences d'importation en Nouvelle-Zélande et, en second lieu, par les mesures de libéralisation unilatérale importantes prises par les deux pays.

Pour le Canada et les États-Unis, le seul groupe de produits examiné est celui des voitures particulières car, dans les autres branches, les échanges ne sont pas encore totalement libres. On observe pour ce groupe une légère hausse tendancielle pendant les premières années qui ont suivi la signature de l'Accord, mais une baisse tendancielle régulière depuis le sommet atteint au milieu des années 70, en raison principalement de l'augmentation des importations en provenance du Japon.

Globalement, ces séries ne confirment que très faiblement l'hypothèse que les préférences internes existant au sein d'un accord commercial régional accroissent la part des pays du groupe dans ses importations si l'on élimine l'incidence des nouvelles adhésions au fil des ans. On observe une légère tendance pour l'ensemble des produits ou les grandes catégories de produits dans les groupes composés de pays de l'OCDE, principalement pendant les années qui suivent immédiatement la signature des accords commerciaux régionaux, mais cette tendance ne se poursuit pas dans les années 80. Au niveau plus désagrégé des divisions de la CTCL, les observations ne confirment l'hypothèse que dans un petit nombre de cas, notamment en ce qui concerne les produits alimentaires dans le cas de la Communauté et de l'Accord de rapprochement économique, et l'habillement et les textiles dans le cas de l'Accord de rapprochement économique.

B. Explications possibles des tendances observées

Le premier facteur qui peut expliquer la contradiction entre l'augmentation attendue de la part des importations internes et les tendances observées est l'influence compensatrice de réductions multilatérales et unilatérales des barrières commerciales. Cette libéralisation non régionale est peut-être plus sensible qu'on ne le pense généralement. (Il convient de tenir compte, pour l'évaluer, de l'octroi de préférences commerciales non réciproques aux pays en développement ainsi que des accords d'association, bien que dans la plupart des cas ceux-ci n'aient eu qu'une incidence limitée sur les flux d'échanges). Deuxièmement, on a aussi tendance à exagérer le caractère restrictif des mesures non tarifaires qui s'appliquent exclusivement ou principalement aux pays tiers. Les séries établies par la CNUCED et la Banque mondiale en ce qui concerne les mesures non tarifaires concernent l'incidence de ces mesures, et non l'importance des barrières elles-mêmes. Certaines mesures dont on parle beaucoup, comme les droits antidumping, par exemple, ne visent qu'un volume d'échanges très réduit. Certaines mesures non tarifaires ne parviennent guère à restreindre le volume total des importations des groupes de produits considérés. Celles qui s'appliquent de façon sélective à certains pays, telles que les accords d'autolimitation des exportations, incitent à la substitution d'importations en provenance d'autres pays qui n'appliquent pas de telles restrictions. Celles qui s'appliquent à des groupes de produits très précis entraînent la

substitution de produits très voisins. Les restrictions quantitatives induisent un passage à un niveau supérieur de qualité et de valeur unitaire (cf. Baldwin, **1982**, qui soutient que, d'une manière générale, les mesures non tarifaires sont inefficaces). D'un point de vue géographique, l'utilisation croissante de mesures non tarifaires dans la Communauté et aux Etats-Unis fait couler beaucoup d'encre, mais la baisse des niveaux de protection au Japon et dans l'ensemble de la région de l'Asie (cf. Stoeckel, Pearce et Banks, **1990**, chapitre **2**) est passée plus inaperçue. Enfin, il convient de rappeler que le degré de libéralisation régionale des échanges peut être exagéré, car certaines distorsions internes subsistent dans tous les accords commerciaux régionaux.

Un second facteur intervient dans l'interprétation de ces résultats : l'effet, sur les parts d'importations, de l'évolution de la compétitivité et de l'avantage comparatif, comme cela est le cas pour l'habillement et les textiles et les voitures particulières, ainsi qu'on l'a vu plus haut. Il est en effet possible qu'en termes bruts, la part du groupe dans les importations ait diminué du fait d'une perte de compétitivité, mais qu'elle aurait augmenté si la compétitivité ne s'était pas dégradée. Par conséquent, les préférences internes (et dans certains cas les augmentations unilatérales de la protection externe) ont sans doute limité la diminution de la part du groupe dans les importations. Si l'on examine ces tendances du point de vue des pays tiers, on peut dire que les préférences internes n'ont pas empêché une certaine augmentation du niveau des importations en provenance de fournisseurs de pays tiers dont les coûts sont moins élevés.

Pour tenter d'évaluer l'importance relative de la libéralisation régionale des échanges, il faudrait effectuer une régression de la part des pays ou de la région sur les différents marchés de produits considérés par rapport à des variables représentatives des changements multilatéraux, régionaux et unilatéraux intervenus dans la politique commerciale, tels que l'évolution des prix, des revenus ou des technologies et d'autres facteurs (autres que les prix) jugés importants. De telles recherches, qui nécessiteraient beaucoup de ressources et poseraient de nombreuses difficultés, dépassent le cadre de la présente étude.

On verra dans la section qui suit comment il faut interpréter les changements intervenant dans la part des différents groupes dans les exportations par suite de l'adoption de mesures discriminatoires dans le cadre des accords commerciaux régionaux, ainsi que d'autres effets des accords commerciaux régionaux sur les échanges et le bien-être économique, en particulier dans les pays tiers.

III. LES EFFETS DIRECTS DES ACCORDS COMMERCIAUX RÉGIONAUX SUR LES ÉCHANGES MONDIAUX ET LE BIEN-ÊTRE ÉCONOMIQUE

La conclusion d'un accord commercial régional perturbe profondément les économies des pays membres et parfois, celles de pays tiers, car elle entraîne une modification des prix relatifs de beaucoup de produits. Ces modifications de prix induisent des modifications dans les prix des facteurs et dans les positions concurrentielles. Par conséquent, ce type d'accord influe de façon complexe sur le bien-être économique

des ménages des pays considérés, en qualité à la fois de consommateurs et de bénéficiaires de revenus. De nombreuses études ont été consacrées à l'analyse de ces effets. Un premier tour d'horizon de ces études avait été fait par Lipsey (1960). Pomfret (1988, chapitres 7 et 8) a fait de même plus récemment. Afin d'interpréter les tendances mises en évidence dans la section qui précède, on s'attachera ici aux effets de la libéralisation commerciale régionale sur les échanges et le bien-être économique des pays tiers. L'analyse se limitera aux pays développés. (Langhammer et Hiemenz, 1990, présentent une excellente analyse des théories et des études empiriques concernant les incidences des accords régionaux pour les pays en développement.)

A. Création ou détournement de flux d'échanges et autres conséquences

Viner (1950) a été l'un des premiers à se préoccuper des effets de « détournement des courants d'échanges » sur le bien-être économique des pays, et cette préoccupation est restée au centre de l'analyse des accords commerciaux régionaux depuis lors. L'expression avait été utilisée avant, mais ses implications n'étaient ni définies ni perçues de façon claire. Viner a décrit le ((détournement des courants d'échanges)) comme le transfert d'une production d'une source d'approvisionnement à faible coût située hors du groupe couvert par l'accord commercial régional vers une source d'approvisionnement à coût élevé dans un pays membre du groupe. Il l'a opposé au deuxième type d'effet sur les échanges, à savoir la ((création de courants d'échanges)), qui est un transfert de production d'une source interne à coût élevé à une source à coût moins élevé appartenant au même groupe régional. Cette distinction tient uniquement au caractère discriminatoire de la libéralisation, à l'intérieur d'un accord commercial régional, qui influe dans certains cas sur les marchés de produits de la même manière qu'une libéralisation non discriminatoire, mais détourne dans d'autres cas les flux d'échanges de la direction qu'ils auraient normalement prise en l'absence de discrimination. La conclusion de Viner est sans appel :

« Lorsque la création de courants d'échanges est prédominante, l'un des membres du groupe au moins doit en tirer profit, les deux membres peuvent en tirer profit, les deux ensemble doivent au total en tirer un bénéfice net, et le monde entier en bénéficie; mais le reste du monde y perd, à court terme au moins ... Si le détournement des courants d'échanges est prédominant, l'un des membres, au moins, y perd forcément, les deux pris ensemble auront une perte nette, et le reste du monde ainsi que le monde tout entier y perdront. » (Viner, 1950, p. 44).

Le détournement des courants d'échanges au sens où l'entend Viner est une modification des termes de l'échange due au changement de source d'approvisionnement. Avec l'augmentation des coûts qui s'ensuit, les pays tiers peuvent continuer à fournir une partie des produits importés, après conclusion de l'accord commercial régional, en même temps qu'un pays membre. Le volume d'échanges ainsi détournés est difficile à déterminer. La perte de parts de marché subie par les pays tiers surestime la valeur des échanges effectivement détournés, même dans un contexte d'équilibre partiel, parce que l'effet sur la consommation accroît les importations totales. De plus, dans un monde caractérisé par une production et des échanges de plus en plus globaux, la création de courants d'échanges peut avantager les entreprises de pays tiers opérant dans la région et le détournement de courants d'échanges peut être préjudiciable à des entreprises de pays membres ayant des installations de production

dans des pays tiers et exportant vers la région. Comme le dit Julius (1990): « ... des indicateurs tels que la création de courants d'échanges ou le détournement de courants d'échanges peuvent perdre une grande partie de leur signification dans le contexte de la globalisation ». Les concepts de création et de détournement de courants d'échanges sont sans utilité lorsque les coûts diminuent, la libéralisation des échanges entraînant des changements importants dans la production des différents pays.

Des modèles de structure plus complexe et portant sur un plus grand nombre de produits ont été construits, et on a pu constater que la réalisation d'un accord commercial régional a un certain nombre d'autres conséquences qui peuvent l'emporter sur le détournement des courants d'échanges, que ce soit pour un pays membre ou pour les pays tiers. Il se produit en effet des changements dans le volume des échanges avec les membres et les non-membres, des changements dans les termes de l'échange avec le reste du monde ainsi que dans la valeur de la production nationale. Tous ces effets peuvent être positifs ou négatifs pour un pays donné. Même si le détournement des courants d'échanges est l'effet prédominant, la valeur des importations en provenance de pays tiers ne diminuera pas nécessairement. Les changements intervenant dans les prix relatifs et l'augmentation du revenu réel du groupe couvert par l'accord commercial régional peuvent donner naissance à de nouveaux échanges avec des pays non-membres. C'est ce que l'on a appelé la «création de courants d'échanges externes»). Les termes de l'échange avec le reste du monde ne diminueront pas nécessairement, comme on le croit souvent, mais l'hypothèse reste néanmoins plausible (Mundell, 1964, et Riezman, 1979). Cet effet sur les termes de l'échange est crucial du point de vue des autres pays.

Avec le recul, il peut sembler que l'importance accordée au départ à la théorie du détournement et de la création de courants d'échanges n'était pas justifiée. On a considéré que le phénomène de détournement des courants d'échanges relevait de la théorie de l'optimum de second rang et on a démontré que le pays importateur n'est pas nécessairement désavantagé en pareil cas. Kowalczyk (1990) estime que les concepts de détournement et de création de courants d'échanges devraient être abandonnés pour être remplacés par les effets sur les termes de l'échange et le volume des échanges, qui sont utilisés dans d'autres domaines de la théorie des distorsions économiques. Le détournement des courants d'échanges au sens de Viner est simplement un type d'effet sur les termes de l'échange. Le concept de détournement des courants d'échanges mettait excessivement l'accent sur le pays membre importateur en escamotant la recherche de gains de bien-être économique dans les autres pays membres et les pays tiers.

La plupart des études formelles sur la question s'appuient sur l'hypothèse que la valeur réelle de la production nationale (à ne pas confondre avec le revenu national réel) des pays membres est fixe et donc insensible à la réalisation d'un accord commercial régional. Dans son analyse, qui a beaucoup retenu l'attention, Lipsey mentionne la possibilité d'une augmentation de la production réelle par suite d'une meilleure exploitation des économies d'échelle, d'améliorations de la productivité des facteurs et d'une croissance plus rapide, mais ces hypothèses sont traitées comme de simples remarques secondaires. Ces facteurs ont quelque peu retenu l'attention dans les premières études qui ont été consacrées à l'intégration européenne (cf., en particulier, Scitovsky, 1956, et Balassa, 1961) mais leur analyse était simpliste parce qu'à l'époque, la théorie de l'équilibre général ne permettait pas d'envisager la production

avec des économies d'échelle et/ou la concurrence imparfaite. De plus, les variations des prix des facteurs liées aux variations de la production nationale interagissent avec les effets des prix des produits et peuvent modifier la composition des échanges.

B. Études empiriques

De nombreuses études empiriques ont cherché à déceler les signes d'effets qui doivent, selon la théorie économique, être ambigus. Jusqu'à une période récente, la plupart de ces études se sont limitées aux effets sur les échanges, sans chercher à estimer directement les effets sur le bien-être économique des pays, elles n'établissaient pas de distinction entre les effets sur le volume des échanges et les effets sur les termes de l'échange et elles se situaient dans un contexte d'équilibre partiel, sans tenir compte des changements intervenant dans les prix des facteurs et dans les revenus.

La CEE-6 est, de loin, le groupe commercial régional le plus étudié. Plusieurs auteurs, dont Balassa (1975), Robson (1984, pp. 192-203) et Pomfret (1988, chapitre 8), font le point des études qui y sont consacrées. Robson (1984, p. 200) aboutit à la conclusion suivante :

« ... pour les produits manufacturés (auxquels la plupart des études se limitent) les flux d'échanges créés sont considérables et l'emportent largement sur les flux d'échanges détournés ... Deuxièmement, plusieurs études donnent à penser que la formation de la CEE a entraîné la création de courants d'échanges extérieurs non négligeables. De ces deux points de vue, on peut considérer que la création de la CEE a eu des effets favorables quant à l'efficacité de la répartition des ressources à l'échelle globale. »

Ce point de vue positif concernant les échanges de produits manufacturés est partagé par la plupart des auteurs, encore que Pomfret (1988, chapitre 8) soulève certaines objections, contestant notamment qu'il y ait le moindre indice de ((création de courants d'échanges extérieurs)). S'agissant de l'agriculture, l'avis général est que la PAC a entraîné un détournement sensible des courants d'échanges et d'importantes pertes de revenus pour les pays exportateurs de denrées agricoles, du fait de la baisse des cours mondiaux des produits couverts par la PAC. Pour ce qui est des effets sur la croissance, Pomfret (1988, pp. 134-135) conclut ainsi :

((Aucune donnée empirique ne prouve que l'union douanière ait entraîné des économies d'échelle supplémentaires ou des gains d'efficacité-X. Il semblerait que la Communauté européenne ait bénéficié d'une augmentation des investissements étrangers directs et en particulier d'une amélioration des termes de l'échange, mais il s'agit plus dans les deux cas d'une redistribution que d'un gain net pour l'ensemble du monde. »

Balassa (1975) estime que le gain économique pour la Communauté européenne, une fois pris en compte le détournement des échanges de produits agricoles, a été inférieur à 0.1 pour cent du PNB des pays membres. Tenant compte des économies d'échelle réalisées par les industries manufacturières, mais utilisant encore essentiellement la méthode de l'équilibre partiel, Owen (1983) obtient des avantages beaucoup plus importants, de l'ordre de 3 à 6 pour cent du PIB des six états membres d'origine.

C. Résultats obtenus à l'aide de modèles d'équilibre général calculables

Au cours de la dernière décennie, les techniques pouvant être utilisées pour analyser les accords commerciaux régionaux se sont améliorées de façon spectaculaire avec l'apparition de modèles d'équilibre général calculable multi-pays et multi-secteurs. Ces modèles ont été mis au point pour la première fois par Whalley (cf., en particulier, Whalley, 1985). Celui-ci aboutit à la conclusion suivante :

« ... une protection géographiquement discriminatoire qui laisse le niveau de protection moyen à peu près inchangé semble avoir peu de conséquences pour la région qui se protège, les effets les plus sensibles étant défavorables à la région désavantagée par la discrimination et favorables à la région favorisée par celle-ci. » (Whalley, 1985, p. 215).

Les effets sur les termes de l'échange sont donc une fois encore soulignés. L'apparition des modèles d'équilibre général calculable constitue manifestement un progrès notable mais certains économistes considèrent néanmoins que la faible élasticité de substitution des échanges extérieurs généralement liée à l'hypothèse d'Armington concernant les produits différenciés par pays d'origine, dans le modèle de Whalley, amplifie de façon excessive l'importance de ces effets sur les termes de l'échange (cf., par exemple, Harrison et Rutstrom, 1991, notes 1 et 7).

L'amélioration la plus récente apportée à ce type de modèle est la prise en compte des économies d'échelle et de la concurrence imparfaite. De tels modèles ont été utilisés pour la première fois pour étudier la libéralisation unilatérale ou multilatérale des échanges, dans le cadre des études novatrices de Harris (1984) et Harris et Cox (1984) sur le Canada. Richardson (1989) et Norman (1990) ont fait le point des études consacrées à l'analyse de la libéralisation des échanges au moyen de ce type de modèle.

Les modèles d'équilibre général calculé incorporant les économies d'échelle et la concurrence imparfaite ont été adaptés afin de pouvoir mesurer *ex ante* les conséquences d'accords régionaux prévus ou proposés. L'achèvement prévu du grand marché européen en 1992 a été étudié par Smith et Venables (1988). L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a été largement analysé, au moment où le projet a été proposé, à l'aide de modèles de ce type dans Brown et Stern (1988), Canada (1988), Hazeldine (1989) et Markusen et Wigle (1988). Le modèle GET, issu de recherches menées au Canada par Harris et Cox, a été demandé et utilisé par le Gouvernement canadien lors des négociations concernant la zone de libre-échange Canada-États-Unis, ainsi que pour convaincre le public canadien des avantages présentés par le projet d'accord de libre-échange. Le Bureau of Industry Economics du Gouvernement australien (1989) a utilisé un modèle du même type que celui de Harris et Cox pour évaluer les effets de l'accord de rapprochement économique.

Ces modèles aboutissent généralement à des avantages plus importants, pour les pays membres, que les versions traditionnelles des modèles d'équilibre général supposant la concurrence parfaite. La libéralisation régionale des échanges entraîne une intensification de la concurrence, une réduction des coûts unitaires et un élargissement de la gamme de produits offerts qui sont plus marqués qu'avec les modèles classiques. Mesurés en termes d'augmentation de revenu réel, les gains sont souvent deux à trois

fois plus importants que ceux qui avaient été estimés dans l'hypothèse de concurrence parfaite. Par exemple, Smith et Venables (1988) prévoient que l'achèvement du marché intérieur de la Communauté européenne entraînera plus de trois fois plus de gains que la seule libéralisation des échanges. Cela s'explique par l'intensification de la concurrence, le marché unique empêchant les entreprises nationales de pratiquer des prix plus élevés comme elles le feraient sur des marchés nationaux cloisonnés. Curieusement, cet effet tend à réduire la valeur des échanges intracommunautaires parce qu'il abaisse le prix des produits d'origine nationale par rapport à celui des produits importés.

L'une des difficultés posées par l'utilisation de ces modèles incorporant la concurrence imparfaite est que les résultats quantitatifs sont très sensibles à toute variation des spécifications telles que la forme d'interaction stratégique entre les entreprises oligopolistiques ou l'absence d'obstacles à l'entrée et à la sortie. Très peu de paramètres du modèle sont estimés par des moyens économétriques. Par conséquent, il s'agit davantage d'indications que de prévisions fiables, mais les résultats obtenus donnent une nouvelle image des avantages et des coûts des accords commerciaux régionaux. En particulier, ils mettent en évidence les avantages apportés par une concurrence accrue.

Les conséquences prévisibles des accords commerciaux régionaux du point de vue des pays tiers semblent aujourd'hui être perçues de façon plus positive, bien que les effets sur les termes de l'échange suscitent encore des préoccupations. Cela tient en partie au fait que l'on s'accorde à reconnaître que le détournement des courants d'échanges est moins important, et en partie au fait que l'accent est mis davantage sur les effets de revenu réel. Ces effets de revenu réel, contrairement aux effets sur les prix des réductions discriminatoires de la protection aux frontières, sont presque certainement avantageux pour les pays tiers pris collectivement, en raison de l'augmentation de la demande de la plupart des biens et services. Il est possible que ces effets favorisent des pays tiers davantage que d'autres membres et aboutissent à une augmentation de la part des pays tiers dans les échanges du groupe. Ils peuvent être importants. Par exemple, les estimations des effets du marché unique, faites par la Commission européenne elle-même tels qu'ils sont rapportés dans Cecchini (1988), ainsi que dans Emerson *et al.* (1988), laissant entrevoir une augmentation du PIB réel de la Communauté de l'ordre de 2.5 à 6.5 pour cent, imputable pour l'essentiel à la réalisation d'économies d'échelle et à une intensification de la concurrence. Baldwin (1989), encore plus optimiste, pense que les réformes pourraient aboutir à une augmentation permanente du taux de croissance du PIB de la Communauté d'au moins 0.6 point par an. Pour les pays tiers, les effets seront différents suivant les cas, en fonction surtout des liens entre ceux-ci et les entreprises de la région et l'économie mondiale.

Ce que l'on craint davantage, aujourd'hui, c'est que les membres des accords commerciaux régionaux adoptent des politiques commerciales restrictives à l'égard de pays tiers ou s'engagent dans des guerres commerciales avec d'autres blocs. On examinera dans la section qui suit les conséquences à long terme des accords commerciaux régionaux pour le système commercial multilatéral.

IV. Y A-T-IL UN CONFLIT ENTRE RÉGIONALISATION ET MULTILATÉRALISME?

Tous les accords commerciaux régionaux sont par définition discriminatoires. En fait, c'est même leur caractéristique propre. Depuis son élaboration, le GATT a surtout visé à empêcher les groupes commerciaux régionaux de nuire aux producteurs des pays tiers. En vertu de l'article XXIV de l'Accord général, les zones de libre-échange et les unions douanières peuvent bénéficier de dérogations au principe de la non-discrimination, à condition qu'elles remplissent certaines conditions. Elles ne doivent pas adopter des tarifs douaniers ou d'autres restrictions aux frontières plus restrictives en moyenne que celles qui étaient appliquées précédemment, un plan et un programme doivent être élaborés pour l'établissement de l'union douanière ou de la zone de libre-échange et, dans le cas d'une zone de libre-échange, elles doivent couvrir « l'essentiel des échanges » entre états membres. En vertu de l'article XXIV, « ... L'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange doit avoir pour objet de faciliter le commerce entre les territoires constitutifs et non d'opposer des obstacles au commerce d'autres parties contractantes avec ces territoires ».

Sur plus de 70 accords visés par l'article XXIV et examinés par le GATT, quatre seulement ont été déclarés totalement compatibles avec les dispositions de cet article et il s'agissait, dans les quatre cas, d'accords peu importants entre pays non-membres de l'OCDE. Cependant, aucun des autres accords n'a été déclaré incompatible avec l'article XXIV. [En vertu de la Décision de 1979 relative au traitement différencié et plus favorable des pays en développement (connue sous le nom de Clause d'habilitation), ces pays ne sont plus tenus de satisfaire aux critères énoncés dans l'article XXIV]. D'autres signataires du GATT ont soulevé certaines questions en ce qui concerne l'expression « l'essentiel des échanges commerciaux », l'impossibilité, dans certains cas, de respecter les conditions concernant l'établissement d'un programme, la politique commerciale extérieure et d'autres points. Un certain nombre de suggestions ont été faites pendant les négociations d'Uruguay en vue d'assurer une application plus stricte de l'article XXIV et en particulier de réduire les effets néfastes de la discrimination à l'égard des pays tiers.

A. Guerres tarifaires et théorie des jeux

Les effets directs de politiques commerciales discriminatoires ont été examinés dans la section qui précède. Les accords commerciaux régionaux peuvent aussi avoir de nombreuses autres conséquences indirectes pour le système commercial multilatéral. Par exemple, la formation de blocs commerciaux peut donner lieu à des conflits entre ceux-ci et même à l'apparition de restrictions commerciales entre deux ou plusieurs groupes régionaux ou membres de tels groupes ainsi qu'à des mesures de rétorsion. Une telle situation peut se présenter si un groupe régional ou un pays membre important cherche à exploiter sa puissance économique pour obtenir de ses partenaires commerciaux une attitude qu'il juge plus équitable. Ce peut aussi être le cas si un groupe commercial cherche à modifier les ses termes de l'échange en sa faveur.

Un certain nombre d'études récentes, se limitant presque exclusivement aux États-Unis et au Canada, appliquent la théorie des jeux au commerce entre blocs et à la formation de blocs. Jusqu'alors, les études consacrées aux unions douanières partaient de l'hypothèse que les droits de douane extérieurs communs étaient fixes, c'est-à-dire qu'ils ne pouvaient pas être ajustés. Dans un article célèbre, Johnson (1958) a examiné quels seraient les tarifs douaniers optimaux pour que deux pays (ou deux blocs commerciaux) puissent maximiser leur bien-être lorsque chacun peut tour à tour prendre des mesures de rétorsion, dans une guerre tarifaire. La conclusion était que les deux pays ont normalement à perdre dans une guerre tarifaire, mais que le pays qui en a l'initiative peut néanmoins en tirer avantage. (Bien entendu, le libre-échange est toujours la solution optimale pour l'ensemble du monde.) Cette conclusion est restée incontestée pendant de longues années. On a par la suite assimilé l'équilibre de Johnson, dans la guerre tarifaire, à la solution d'un jeu à somme non nulle à deux personnes dans lequel les pays ou blocs sont les joueurs. Utilisant un modèle plus général de jeu à deux joueurs, Keenan et Riezman (1988) constatent que si un pays est nettement plus grand que l'autre, il a des chances de tirer avantage de la rétorsion – c'est-à-dire que les grands pays gagnent les guerres commerciales. Ce faisant, ils imposent des pertes aux petits pays. Keenan et Riezman (1990) ont étendu ce modèle à trois joueurs. Ils ouvrent ainsi la possibilité de coalitions différentes de deux joueurs (il y a trois possibilités avec trois joueurs). Le jeu devient un jeu en deux étapes, la première étant le choix du partenaire et la seconde le choix du tarif douanier optimal pour chaque joueur. Ce jeu est beaucoup plus riche. Les perspectives que les pays tirent parti de la création d'unions douanières sont plus grandes avec trois joueurs, et là encore plus cette union sera grande plus elle aura de chances de tirer parti de la situation.

Ces modèles de la théorie des jeux peuvent aussi être utilisés pour comparer les zones de libre-échange, qui n'ont pas une politique tarifaire commune vis-à-vis des autres pays, avec les unions douanières, qui ont une politique commune en la matière. Keenan et Riezman (1990) comparent les avantages, pour deux pays, de la création d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière en présence d'un pays tiers. Ils montrent qu'une union douanière présente deux avantages à cet égard. Elle constitue un bloc plus important pour la fixation de tarifs douaniers optimaux et elle internalise une « externalité tarifaire » qui existe lorsque les deux membres importent le même produit. Ce dernier effet est dû à l'amélioration induite des termes de l'échange qui avantage les deux pays quand un seul d'entre eux impose un droit de douane sur les importations en provenance du pays tiers.

Ces modèles ont une structure très simplifiée et ils supposent l'existence de possibilités de rétorsion, ce qui n'est pas réaliste dans le système multilatéral actuel. Ils s'appuient par ailleurs sur l'hypothèse suivant laquelle les pays agissent dans l'intérêt de toute la collectivité et non pas dans celui d'un groupe particulier de producteurs ou de consommateurs. Cela implique également que le pays ne tienne pas compte des intérêts du reste du monde. Ces hypothèses ne sont sans doute pas réalistes. Par exemple, on constate que depuis près de 200 ans, la plus grande puissance économique mondiale (le Royaume-Uni, d'abord, puis les États-Unis) a vigoureusement œuvré à la libéralisation des échanges.

Il n'en reste pas moins que ces modèles sont instructifs. Ils mettent en évidence l'importance des effets sur les termes de l'échange et, partant de cela, l'importance de

la politique tarifaire extérieure des groupes commerciaux régionaux. Ils pourront avoir des applications concrètes plus intéressantes si le système commercial mondial devient moins coopératif, et à cet égard ils font pendant à l'élaboration de « politiques commerciales stratégiques » fondées sur la puissance et la stratégie commerciales des grandes entreprises oligopolistiques.

B. Coalescence éventuelle d'accords régionaux

L'idée a également été avancée que l'extension des accords régionaux peut inhiber la libéralisation multilatérale des échanges car cela représente, pour certains partenaires commerciaux, une option plus rapide que les interminables négociations multilatérales du GATT.

La principale question est de savoir si les accords régionaux vont proliférer ou si, au contraire, ils constitueront un moyen de progresser vers une libéralisation globale des échanges en s'étendant à un nombre croissant de pays. Dans ce dernier cas, l'économie mondiale pourrait devenir, au bout du compte, un seul bloc, une ((grande coalition)). Des progrès dans la voie d'une liberté totale des échanges à l'échelle globale pourraient être réalisés grâce à des réductions multilatérales ou unilatérales des barrières commerciales ou au regroupement de zones parvenues à un système de libre-échange interne, ou encore à une combinaison de ces moyens.

La perspective de regroupement des zones de libre-échange est envisagée par Kemp et Wan (1976). Ces auteurs ont montré qu'une union douanière pourrait être avantageuse pour tous ses membres si les tarifs extérieurs communs étaient ajustés de telle manière que les termes de l'échange restent inchangés et que les membres qui seraient désavantagés reçoivent en compensation des indemnités forfaitaires à la charge des autres membres du groupe. Le problème le plus évident que soulève ce scénario optimiste tient à la difficulté de répartir les paiements entre les membres, que ces paiements soient forfaitaires ou non, encore que Grinols (1981) ait proposé une méthode de compensation à cette fin. Des problèmes se posent également en ce qui concerne le choix des partenaires.

L'issue prévisible est très différente dans les modèles de la théorie des jeux ne comportant pas de paiements latéraux et se caractérisant par une fixation concurrentielle des tarifs douaniers. Ces modèles montrent que les pays ont des raisons de constituer une union douanière et de s'écarter d'une libéralisation globale des échanges s'ils peuvent ajuster leurs tarifs douaniers externes. (D'autres raisons pouvant motiver des accords commerciaux régionaux sont examinées dans Pomfret, 1988, chapitre 9.)

C. Les accords régionaux et les négociations commerciales multilatérales

D'un autre côté, il est possible que la libéralisation commerciale régionale renforce le processus de libéralisation multilatérale des échanges. Cette influence pourrait s'exercer de diverses manières. En rendant les pays membres plus concurrentiels et plus ouverts aux échanges internationaux, elle pourrait réduire les pressions en faveur

du protectionnisme. Les accords régionaux peuvent servir de modèle pour la libéralisation multilatérale des échanges, en particulier dans les domaines des mesures non tarifaires et des échanges de services, où le GATT n'a pas permis de progresser à une échelle multilatérale. Les concessions mutuelles nécessaires sont sans doute moins importantes dans le cas des accords régionaux, où les pays sont relativement peu nombreux et les préférences et les structures de coût moins diverses, que dans le cadre de négociations multilatérales faisant intervenir de nombreux pays. Les pays membres peuvent réduire les barrières aux importations en provenance des pays tiers afin d'éviter un détournement des courants d'échanges et afin d'avoir accès aux sources d'approvisionnement les moins coûteuses. Les pays tiers pourront procéder à une libéralisation unilatérale en demandant simultanément une libéralisation multilatérale afin de tirer profit de leurs relations commerciales avec un groupe commercial régional en pleine expansion. La Communauté européenne, l'Accord de libre-échange nord-américain et l'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont illustré, à certains moments, chacun de ces points.

D'après des études réalisées à l'OCDE, le régionalisme serait un moyen très utile de faire avancer le processus multilatéral de libéralisation, à condition toutefois que les accords régionaux soient orientés vers l'extérieur. Après avoir passé en revue l'évolution de la Communauté européenne et de dix accords régionaux entre pays en développement, la Banque mondiale (1991, pp. 107 et 108) souligne les risques que présentent les accords visant des objectifs purement internes et conclut que la libéralisation unilatérale et multilatérale est préférable à la création de blocs commerciaux. On notera que beaucoup de pays membres d'accords régionaux, depuis quelques années, se sont engagés dans une libéralisation à la fois unilatérale et régionale de leurs échanges (Australie, Chili, Mexique, Nouvelle-Zélande et Thaïlande, par exemple).

Les modalités pratiques d'accès aux marchés des principaux partenaires commerciaux peuvent aussi jouer un rôle décisif. Les pays qui sont laissés à l'écart des blocs commerciaux craignent de voir se détériorer leurs possibilités d'accès aux principaux marchés. Ils chercheront alors sans doute à adhérer à l'accord régional, de préférence avec un ou plusieurs autres pays importants, afin d'améliorer leurs possibilités d'accès aux marchés et leur pouvoir de négociation. Les pays en développement en tant que groupe craignent de perdre leur accès aux marchés s'ils ne font pas partie des principaux groupes commerciaux ou si des guerres commerciales éclatent entre blocs (cf. Emmerij, 1989).

De nombreuses propositions concernant de nouveaux accords ont été avancées ces dernières années, en particulier dans les régions du Pacifique et de l'Amérique du Nord. Au cours des cinq dernières années environ, des propositions ont été faites en vue de la réalisation de nouveaux accords commerciaux régionaux à caractère bilatéral entre les Etats-Unis d'une part et l'Australie, l'ANASE, le Japon, la Corée et Taiwan de l'autre. Dans le cas du Japon, de la Corée, de Taiwan et de l'ANASE, à la demande du Congrès des Etats-Unis, l'International Trade Commission des Etats-Unis a même rédigé des rapports sur les avantages et les inconvénients de chaque proposition. D'autres propositions visaient des accords commerciaux trilatéraux. Le plus important de ceux-ci est le projet de zone de libre-échange nord-américaine. Le Président des Etats-Unis a lancé l'initiative *Enterprise for the Americas* dont l'objectif ultime est la création d'une zone de libre-échange englobant l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud. Des propositions ont également été avancées en vue de la création de zones

regroupant plusieurs pays du Pacifique. La première de ces propositions, qui date de 1966, concernait la création d'une zone de libre-échange regroupant les cinq pays développés appartenant à la zone du Pacifique, à savoir les États-Unis, le Japon, le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande (Kojima, 1966). La dernière, qui émane de la Malaisie, vise l'établissement d'un groupe économique de l'Asie de l'Est qui comprendrait les pays de l'ANASE et, peut-être, le Japon et d'autres pays d'Asie. (Cf. Schott, 1989*a,b*, pour un examen des propositions faites jusqu'en 1988.) Les propositions visant à former des zones de libre-échange avec les États-Unis ont eu pour cause immédiate le changement d'attitude de ce pays qui, au début des années 80, ne s'est plus opposé à la conclusion d'accords commerciaux géographiquement discriminatoires. Ce retournement et l'intérêt que portent actuellement les États-Unis à la création de zones de libre-échange bilatérales sont imputés à deux facteurs principaux : *i*) les États-Unis ne semblent plus guère compter sur le GATT pour améliorer l'accès aux marchés dans une optique multilatérale; *ii*) les États-Unis seraient déçus par les pratiques commerciales ((déloyales» de certains autres pays auxquels beaucoup d'hommes politiques américains reprochent être la cause des déficits persistants de la balance des paiements (cf. Schott, 1989*a*, et Pomfret, 1988, pp. 89-93). Autre motivation générale pour les États-Unis, la crainte de la concurrence avec d'autres groupes régionaux et la sécurité économique apportée par un grand marché.

L'attrait des accords régionaux dépendra dans une assez large mesure des résultats des négociations d'Uruguay et de l'avenir du système du GATT. Beaucoup d'accords régionaux proposés ont un caractère défensif. Pour ce qui est de la bordure du Pacifique, les accords régionaux sont moins nombreux et à un stade moins avancé. L'acceptation par les États-Unis de l'Accord de libre-échange avec le Canada s'explique dans une large mesure par les difficultés de lancement des négociations d'Uruguay et par le fait que cet accord a servi aux États-Unis à montrer toute l'importance qu'ils attachaient aux nouvelles questions des échanges de services, de la propriété intellectuelle et de l'investissement. Ce point est encore plus net en ce qui concerne les diverses propositions visant les pays du Pacifique. Si ces derniers s'inquiètent de l'émergence possible d'une « Forteresse Europe », ils se déclarent tous, officiellement du moins, nettement favorables à l'approche multilatérale de la libéralisation des échanges. Par exemple, l'Accord de coopération économique dans la zone de l'Asie-Pacifique (APEC) conclu en 1989 entre douze pays n'est pas un accord commercial régional et l'un de ses principes fondamentaux est que « la coopération doit viser à renforcer le système commercial multilatéral ouvert; elle ne doit pas impliquer la formation d'un bloc commercial » (APEC, 1989, p. 6).

D. Les accords régionaux risquent d'accentuer le déclin de la non-discrimination

Un troisième aspect de la relation entre les accords régionaux et le système commercial multilatéral a trait aux conséquences indirectes de ces accords pour le principe de non-discrimination, par le biais d'autres pratiques discriminatoires. Plusieurs accords régionaux ou pays participant à de tels accords accordent des préférences supplémentaires à certains pays tiers. La Communauté européenne a un système de préférences commerciales à plusieurs niveaux qui bénéficie à la plupart de

ses partenaires commerciaux extérieurs. (Dans ce contexte, les accords de réciprocité avec les pays de l'AELE, quatre pays méditerranéens et Andorre sont à exclure, car il s'agit de simples prolongements de la zone de libre-échange de la Communauté.) Ce système de préférences prend les formes suivantes : IV^e Convention de **Lomé** (avec plus de soixante pays), SGP de la Communauté, accords de coopération avec sept pays d'Afrique du Nord et la Yougoslavie, et accords avec six pays d'Europe centrale et orientale¹⁰. Les accords commerciaux entre le Canada et les Etats-Unis et l'Australie et la Nouvelle-Zélande comportent des systèmes de préférences comparables mais moins étendus. Les Etats-Unis ont établi un nouveau système de préférences non réciproques pour les pays des Caraïbes en **1963** (et ont conclu la même année, un Accord de réciprocité avec Israël) et le Canada a passé un accord de coopération avec le Marché commun des Caraïbes. Les Etats-Unis comme le Canada ont un système généralisé de préférences. L'Australie et la Nouvelle-Zélande accordent des préférences non réciproques pour toute une gamme d'importations en provenance de onze états membres du Forum du Pacifique Sud en vertu de l'Accord SPARTECA de **1981**, elles ont toutes deux des systèmes assimilables à un SGP en faveur des pays en développement et l'Australie accorde des préférences supplémentaires à la Papouasie-Nouvelle-Guinée. Au total, l'ensemble des préférences accordées par des groupes régionaux n'a cessé de s'accroître.

Le principe de non-discrimination a aussi été enfreint par suite des actions de plus en plus nombreuses entreprises au titre de l'Arrangement multifibres et de l'article **XIX** du GATT, avec le développement des accords de d'autolimitation des exportations et d'autres restrictions quantitatives n'ayant pas un caractère global et échappant aux règles du GATT. Dans ce contexte, le caractère discriminatoire des accords régionaux proprement dits et les discriminations découlant des préférences accordées par les groupes régionaux, des accords d'association et des mesures non commerciales discriminatoires appliquées par ces groupes de pays ont contribué à une remise en cause de plus en plus notable du principe de non-discrimination dans le système multilatéral.

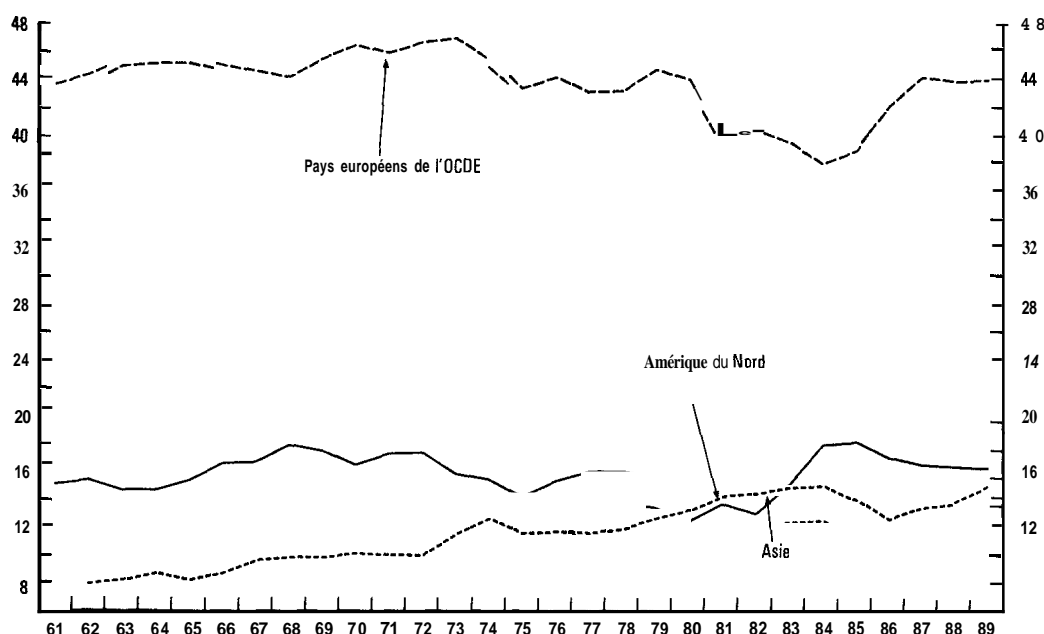
V. LA CONCEPTION TRIPOLAIRE DU MONDE

Ces dernières années, la plupart des analyses se sont fondées sur une conception tripolaire du monde, les trois pôles étant les Etats-Unis, le Japon et la Communauté européenne (cf., par exemple, Aho et Ostry, **1990**; Lorenz, **1990**; Stoeckel, Pearce et Banks, **1990**). Ce sont là les trois plus grandes puissances commerciales du monde et chacune d'entre elles sert de centre d'échanges pour de nombreux autres pays, que ce soit en raison de liens géographiques, de systèmes de préférences ou de relations d'investissement. Depuis peu, on se demande s'il n'y a pas un risque de bipolarisation de l'économie mondiale, au cas où les Etats-Unis, le Japon et les autres pays de la Bordure du Pacifique viendraient à constituer un nouveau bloc.

A. L'hypothèse de polarisation

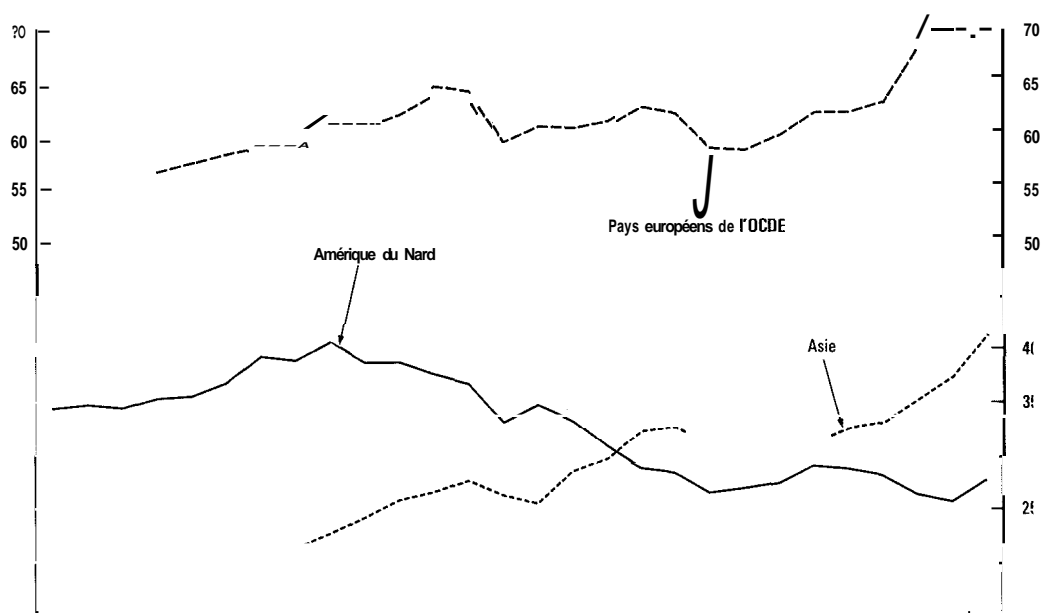
L'hypothèse suivant laquelle les échanges commerciaux mondiaux se polarisent est testée de la même manière que l'hypothèse de régionalisation sous l'effet des accords commerciaux régionaux, à la section II. A cette fin, seuls les échanges totaux de marchandises de chaque « région » sont pris en compte puisque tous les produits participent de l'influence du pôle et de la région. Les groupes de pays considérés ici sont les pays européens de l'OCDE, l'Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) et l'Asie (Japon, Hong Kong, Corée, Taiwan et pays de l'ANASE).

Les données concernant la part brute de chacune de ces trois « régions » dans les importations mondiales sont reproduites dans le graphique 3. On constate que la part de l'Europe occidentale est restée remarquablement constante tout au long de la période considérée, à un peu plus de 40 pour cent, et que celle de l'Amérique du Nord est restée à peu près stationnaire, aux alentours de 15 à 17 pour cent, avec une légère augmentation pendant la deuxième moitié des années 80. La part de l'Asie dans les importations mondiales a pratiquement doublé au cours de cette période, ce qui témoigne de la performance économique remarquable de ce groupe de pays.



8

Graphique 4. Part des importations internes dans les importations totales : tous produits



Source : Amérique du Nord et pays européens de l'OCDE : base de données de l'OCDE; Asie: base de données Comtrade de l'ONU.
 Note : Les séries concernant certains pays d'Asie sont incomplètes.

La part des importations internes, en tant qu'indicateur de la concentration des échanges à l'intérieur de ces zones, est indiquée dans le graphique 4. Pour les pays européens de l'OCDE, cet indicateur a eu tendance à augmenter tout au long de la période, passant de 56.4 pour cent en 1964 à un maximum de 69 pour cent en 1987. Pour l'Amérique du Nord, la part est beaucoup plus faible et est tombée d'un maximum de 40.5 pour cent en 1969 à seulement 27.5 pour cent en 1988. Pour l'Asie, elle a à peu près doublé entre 1964 et 1988, passant de 20 à 41 pour cent¹¹. Toutefois, cela tient principalement au fait que les importations totales des pays de la région ont progressé plus rapidement que celles des autres pays, et non à des politiques régionales discriminatoires, car il y a eu beaucoup moins de discrimination dans la région de l'Asie qu'en Europe et en Amérique du Nord. En l'absence de modifications des politiques commerciales et de la compétitivité, une croissance plus rapide dans une région donnée se traduit d'elle-même par une augmentation de la part des échanges internes dans les échanges mondiaux, même si les parts de marché d'exportation restent constantes.

On peut donc déduire des données présentées dans le graphique 4 que les échanges mondiaux ont eu tendance à se régionaliser au sens où de grandes régions comme l'Europe occidentale et l'Asie ont eu tendance à développer de plus en plus leurs échanges internes. Des études antérieures concernant la période qui a suivi la seconde guerre mondiale (Pomfret, 1988, pp. 180-183) et la période d'avant-guerre (Sautter, 1983), ne mettent en évidence aucune tendance à la régionalisation. Cependant, l'évolution intervenue dans la région de l'Asie, au moins, n'est pas imputable à des politiques commerciales discriminatoires.

Ces grandes régions se caractérisent par le fait que la définition des groupes de pays a elle-même changé. Depuis 1960, plusieurs grands groupes se sont effondrés et ont disparu. C'est le cas notamment des pays de la zone sterling, du système de préférences impérial (devenu ensuite le Commonwealth britannique) et, plus récemment, du CAEM. Ces disparitions sont dues au déclin de la puissance qui se trouvait au centre de ces groupes, à savoir le Royaume-Uni et l'URSS, respectivement. De même, certains groupes régionaux d'Afrique et des Caraïbes se sont effondrés ou se sont fondus avec d'autres. Cette instabilité à long terme des groupes incite encore plus à conclure qu'il n'y a pas de polarisation manifeste de l'économie mondiale.

B. Intégration croissante de l'économie mondiale

Le **GATT** (1990, p. 36) conclut que l'intégration de l'économie mondiale s'est accentuée durant chacune des décennies de la période d'après-guerre. Le principal indicateur retenu dans ce cas est le taux de croissance tendanciel des échanges en volume par, rapport au taux de croissance de la production réelle dans l'économie mondiale. Etant donné que le monde pris dans son ensemble est une économie fermée, cela implique une augmentation des ratios importations/consommation et exportations/production en moyenne, mais pas forcément dans tous les pays. Ces ratios sont de meilleurs indicateurs du bien-être économique des différents pays que la part des échanges internes dans les échanges de l'ensemble du groupe ou la part du groupe dans les échanges mondiaux, car ils reflètent directement les avantages d'une production globale plus efficiente rendue possible par une plus grande spécialisation de l'économie mondiale. Dans ce sens, l'intégration peut avoir lieu en même temps que la régionalisation ou la polarisation, mais la persistance de cette tendance pendant plusieurs décennies indique que les avantages d'une augmentation des échanges internationaux ont été largement répandus et qu'ils l'ont emporté sur la tendance à la régionalisation et à la polarisation.

VI. CONCLUSIONS

Le nombre d'accords commerciaux régionaux et de pays signataires de ces accords a régulièrement augmenté. Le degré de libéralisation interne des échanges

s'est également accru, aussi bien en ce qui concerne les mesures tarifaires que les mesures non tarifaires. Certains accords régionaux visent aujourd'hui à supprimer les mesures qui, bien que n'étant pas appliquées aux frontières, faussent la répartition de la production et des échanges à l'intérieur des groupes de pays considérés, ainsi qu'à harmoniser d'autres politiques qui influent sur les échanges. La deuxième génération d'accords régionaux entre pays Membres de l'OCDE (Communauté européenne, Accord de rapprochement économique entre [Australie et la Nouvelle-Zélande et Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis) s'achemine vers la réalisation de marchés uniques où la liberté d'accès serait totale et vers une plus grande coordination des politiques dans le cadre de ces accords.

Cette évolution est très largement considérée comme le signe d'une régionalisation croissante des échanges mondiaux. Cependant, une analyse empirique de quatre des principaux accords régionaux entre pays de l'OCDE ne confirme pas ce point de vue. Seuls quelques signes donnent à penser que la part des importations internes dans les importations totales de chacun des quatre groupes examinés se sont accrues au cours des 30 dernières années, et que cette augmentation a principalement eu lieu durant les années qui ont suivi la conclusion de ces accords. De même, pour différents groupes de produits faisant l'objet d'une discrimination importante, dont on pourrait s'attendre à ce qu'ils mettent mieux en évidence ces tendances, les signes d'une régionalisation restent très faibles, sauf dans le cas des produits agricoles. La part des groupes régionaux dans les échanges mondiaux s'est accrue mais cela s'explique en grande partie par l'augmentation du nombre de membres des groupes régionaux et il s'agit en tout état de cause d'un indice de l'importance de ces pays dans les échanges mondiaux, et non d'un indice de régionalisation.

L'une des questions essentielles est de savoir **si la** formation d'accords régionaux est contraire au multilatéralisme et menace le système commercial multilatéral. Cette question présente plusieurs aspects. Les accords régionaux sont par définition discriminatoires, mais cela ne signifie pas qu'ils nuisent directement aux pays tiers et au système commercial mondial.

Les accords commerciaux régionaux ont, en dehors de leurs effets discriminatoires directs, un certain nombre d'autres conséquences pour le système multilatéral. On craint en particulier qu'ils donnent lieu à des mesures de rétorsion ou même à des guerres commerciales. Des études récentes fondées sur la théorie des jeux confirment que ce danger existe si les pays ont la possibilité de prendre des mesures de rétorsion et si la coopération que suppose le système multilatéral fait défaut. Les grands pays ou blocs pourraient gagner des guerres commerciales aux dépens des petits pays. D'un autre côté, les accords commerciaux régionaux pourraient évoluer vers un libre-échange global, en se regroupant et en encourageant les réductions multilatérales des obstacles aux échanges. Les prédictions de la théorie économique à cet égard diffèrent selon qu'il existe ou non des possibilités de compensation à l'intérieur de chaque groupe, ainsi qu'en fonction d'autres facteurs. Il est manifeste que certains accords régionaux ont concouru à la libéralisation multilatérale des échanges. Enfin, se pose la question de la multiplication des préférences accordées par les groupes régionaux ou les pays membres de ces groupes à des pays tiers. Le développement des accords régionaux et des mesures commerciales discriminatoires associées à ce type d'accords a contribué à un respect moins strict du principe de non-discrimination dans

le système multilatéral. Cet effet systémique est sans doute la conséquence la plus sérieuse du développement des accords commerciaux régionaux.

La question de la régionalisation est parfois posée en termes différents, c'est-à-dire l'importance croissante de régions plus largement définies. A l'heure actuelle, on retient trois pôles principaux qui sont les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne. Les échanges mondiaux ont eu tendance à se régionaliser dans les pays européens de l'OCDE et en Asie, mais dans le cas de l'Asie, cette évolution ne peut pas être imputée à des politiques commerciales discriminatoires. De plus, à long terme, les grands groupes de pays se sont modifiés et certains d'entre eux ont même disparu.

On assiste actuellement à une prolifération de nouveaux accords et un certain nombre de projets d'accords régionaux sont à l'étude. Le risque de régionalisation pourrait donc devenir plus important à l'avenir. Les États-Unis, en particulier, ne s'opposent plus à de nouveaux arrangements discriminatoires. Nombre des propositions actuelles ont un caractère défensif et sont motivées par les risques de conflits commerciaux et la recherche de la sécurité économique qu'apporte le nombre. L'attrait des accords régionaux dépendra dans une large mesure des résultats des négociations d'Uruguay et de l'évolution future du système fondé sur le GATT.

Un certain nombre d'aspects du commerce régional méritent d'être examinés de façon plus approfondie. Il conviendrait en particulier d'étudier avec soin l'importance et le profil temporel des changements intervenus dans les politiques commerciales à l'intérieur des groupes régionaux. Il faudrait faire de même pour les mesures prises à l'égard des pays tiers, afin de voir si ces arrangements ont eu pour effet de restreindre les échanges avec ces pays. L'article XXIV du **GATT**, qui vise les accords commerciaux régionaux, doit être examiné, en particulier sous l'angle des conséquences des accords régionaux pour les pays tiers. On pourrait essayer d'évaluer les effets nets des variables régionales par rapport aux autres variables dans un échantillon de marchés faisant l'objet d'une discrimination régionale¹². Ces études pourraient être étendues à un plus grand nombre d'accords régionaux et de régions et porter sur une période plus longue, et un examen détaillé de l'histoire de ces accords régionaux pourrait permettre de mieux comprendre les raisons économiques et politiques de leur création et de leur développement. Il y aurait lieu d'examiner les effets de l'harmonisation des politiques intérieures et le mouvement vers l'union monétaire et politique que l'on peut observer dans le cadre de certains accords régionaux. La plus grande liberté de mouvement des facteurs à l'intérieur des groupes régionaux aura des effets directs sur la productivité et pourrait entraîner, dans la répartition de la production et des échanges entre états membres, des modifications importantes qu'on a encore du mal à saisir. Les conclusions présentées dans les paragraphes qui précèdent pourraient donc être affinées ou modifiées à mesure que de nouvelles recherches jeteront plus de lumière sur le processus de développement des accords commerciaux régionaux. Peut-être parviendra-t-on alors à éviter **les** erreurs du passé.

NOTES

1. A l'exclusion des accords préférentiels conclus précédemment, tels que les préférences impériales britanniques, acceptées en vertu de la clause d'antériorité du GATT. Schott, **1989b**, Annexe A, fournit une liste incomplète jusqu'en **1988**. Le tout premier accord de ce genre est un accord douanier temporaire entre la France et l'Italie en **1947**.
2. Il n'est pas tenu compte, ici de l'effondrement du CAEM en **1989-90**. Ses membres n'avaient pour la plupart aucune relation commerciale avec les économies occidentales et cet organisme était sans rapport avec le GATT.
3. Techniquement, le libre mouvement de la main-d'œuvre entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande a fait l'objet d'un accord distinct, le Trans-Tasman Travel Agreement, qui a précédé l'accord commercial.
4. Le Traité de Rome comportait certaines dispositions qui allaient au-delà de l'élimination des restrictions aux frontières. Il s'agit des dispositions relatives à l'harmonisation des normes, de la fiscalité indirecte et de la régionalisation sur la concurrence, mais leur efficacité était limitée.
5. On peut faire valoir que les restrictions aux échanges provoquent le même type d'impulsion, mais en sens inverse, aboutissant à de nouvelles restrictions sur des produits de substitution ou des produits en aval.
6. Cet aspect des accords commerciaux régionaux a été relativement peu étudié. Le cas de la Communauté européenne est bien connu. Pour ce qui est de l'évolution de l'Accord de rapprochement économique, cf. Lloyd (**1987**). Hart (**1989**) examine de quelle manière est traité le dumping dans les zones de libre-échange et les unions douanières.

Dans le même ordre d'idées, on observe dans certains cas la recherche de nouveaux moyens d'harmoniser les instruments nationaux. Les mesures concernant le Marché unique de la Communauté européenne s'appuient sur une «nouvelle approche») de l'harmonisation fondée sur le principe de la reconnaissance mutuelle des normes des autres états membres. La Communauté a également utilisé cette méthode dans le domaine de la reconnaissance de la formation professionnelle pour l'agrément des organismes professionnels. Dans l'affaire *Cassis de Dijon*, la Cour européenne a conclu en **1978** qu'un produit qui était vendu légalement sur le marché d'un pays membre pouvait entrer sans restriction sur le marché d'un autre pays membre, même si ce produit ne satisfaisait pas aux normes de ce dernier pays. Dès lors, la politique de reconnaissance mutuelle devenait applicable.

L'adoption du principe de reconnaissance mutuelle à la place des tentatives visant à obtenir une harmonisation par accord entre tous les membres sur une seule norme uniforme a, à son tour, modifié le processus d'harmonisation et les aspects juridiques et politiques de l'action des pouvoirs publics. A plus long terme, elle aboutira à la convergence des normes, à mesure que les différents gouvernements aligneront leurs dispositions les unes sur les autres. Siebert (**1989**) désigne ce processus sous le nom d'harmonisation « *ex post* », par opposition à une harmonisation « *ex ante* » par accord préalable.

7. L'agriculture fait exception à cette règle, car les échanges agricoles intracommunautaires sont encore faussés par les « taux verts », qui sont différents des taux de change du marché, ainsi que par d'autres réglementations.
8. Les séries chronologiques de la part des échanges internes dans les importations peuvent être obtenues auprès de l'auteur.
9. Wijkman (**1991**) donne une description détaillée de la structure des échanges des pays de l'AELE et de la Communauté européenne.

10. Le GATT (1991, chapitre 11.8) donne une bonne description de ces accords, à l'exception de celui qui a été conclu avec l'Allemagne orientale. Depuis octobre 1990, le droit communautaire au territoire de l'ancienne Allemagne de l'est.
11. Les données concernant l'Asie sont incomplètes en ce qui concerne certains pays. En particulier, dans les séries provenant de l'ONU, il manque les chiffres de 1987 pour les Philippines et ceux de 1988 pour la Corée.
12. L'une des difficultés que posent les études empiriques tient au fait que la grande majorité des pays ne disposent pas d'estimations adéquates des restrictions commerciales vis-à-vis du reste du monde car les mesures non tarifaires de protection ou d'aide ne sont pas évaluées. Il existe néanmoins des statistiques pour certains groupes de produits (les ESP calculés par l'OCDE pour les produits agricoles, par exemple) et pour certains pays (les Etats-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, par exemple), de même que pour certains instruments (accords d'autolimitation des exportations et autres restrictions des exportations, par exemple). Les statistiques sont encore plus insuffisantes en ce qui concerne les politiques commerciales discriminatoires telles que les préférences tarifaires partielles ou les contingents d'importation spéciaux visant les pays partenaires. Heureusement, la discrimination dans les accords commerciaux régionaux tient de plus en plus à l'élimination de toutes les restrictions tarifaires et non tarifaires entre états membres, si bien que le taux de protection contre les pays tiers équivaut en fait à la marge de préférence interne.

Annexe

NOTES SUR LES DONNÉES ET LES DÉFINITIONS

A. Définition d'une région

Deux concepts de région sont utilisés dans la présente étude.

1. Accords commerciaux régionaux

Quatre groupes de pays sont examinés à ce titre :

- i)* La Communauté européenne (CEE)
1958-72 (inclus) : les six pays d'origine (République fédérale d'Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas)
1973-80 : les six précédents + Danemark, Irlande, Royaume-Uni
1981-85 : les neuf précédents + Grèce
1986 à ce jour : les dix précédents + Espagne et Portugal.
- ii)* L'Association européenne de libre-échange (AELE)
1960-72 : les huit pays d'origine (Autriche, Danemark, Norvège, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse) et la Finlande;
1972-85 : les neuf précédents moins Danemark et le Royaume-Uni; 1986 à ce jour : les neuf moins le Danemark, le Portugal, et le Royaume-Uni.
- iii)* L'Amérique du Nord (Canada et États-Unis)
1989 à ce jour.
Bien que l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile soit entré en vigueur en 1965 et ait été approuvé par le GATT en tant que «zone de libre-échange») en vertu de l'article 24, il s'agissait d'un accord de libre-échange sectoriel qui ne portait que sur un petit pourcentage des échanges bilatéraux totaux. Par conséquent, on considère que la création de la zone nord-américaine date de l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis en 1989. Cet accord couvre la plus grande partie des échanges de marchandises mais il exclut la quasi-totalité des produits agricoles et ne couvre pas toutes les mesures non tarifaires, pour ce qui est des autres échanges.
- iv)* Australie et Nouvelle-Zélande
1965 à ce jour.
La zone de libre-échange Nouvelle-Zélande-Australie concernait la plupart des produits effectivement échangés entre les deux pays mais excluait l'agriculture et autorisait le maintien de mesures non tarifaires, notamment le système complexe de licences d'importation que la Nouvelle-Zélande utilisait, jusqu'à son démantèlement progressif à partir de 1983. L'Accord de rapprochement économique, qui a pris effet en 1983, vise l'ensemble des échanges de marchandises (et la plupart des échanges de services) et a entraîné l'élimination de toutes les mesures non tarifaires qui pesaient sur les échanges bilatéraux.

2 Grands groupes régionaux

Trois grands groupes régionaux sont utilisés :

Les pays européens de l'OCDE;

L'Amérique du Nord (Canada, États-Unis);

L'Asie (Japon, Hong Kong, Corée, Taiwan et pays de l'ANASE).

Ces groupes correspondent à des régions géographiques qui ont une identité reconnaissable en raison de la conclusion d'accords commerciaux régionaux entre certains pays de ces groupes et en raison d'autres liens tels que la proximité et les préférences régionales ou des relations plus étroites en matière d'investissement. Ils correspondent aux trois pôles commerciaux que sont la Communauté européenne, les États-Unis et le Japon, respectivement. Le choix des membres du groupe « asiatique » est le plus difficile. La Chine a été exclue parce que c'est encore une économie relativement fermée dont les échanges commerciaux ne concernent qu'un petit nombre de catégories de produits. Les autres pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est ont, en matière de commerce et d'investissement, des relations plus étroites qui se sont développées très rapidement à la fin des années 80.

B. Périodes et produits considérés

La période examinée s'étend de 1961 à 1989, des sous-périodes étant utilisées lorsque les données sont incomplètes.

Les échanges de marchandises ont été examinés à trois niveaux : l'ensemble des échanges de marchandises, les échanges de « produits manufacturés » et du groupe plus général de « produits non énergétiques », et les échanges de produits provenant de quelques branches d'activité. Ces groupes de produits correspondent aux positions suivantes de la CTCI :

« Produits manufacturés » : Sections 5 à 8, moins Division 68 (« Métaux non ferreux »).

« Produits non énergétiques » : Total moins Section 3 (« Combustibles »).

« Produits alimentaires » : Section 0 « Produits alimentaires et animaux vivants ».

« Habillement et textiles » : Divisions 65 (a Fils, tissus, articles textiles façonnés n.d.a.) et 84 (« Vêtements et accessoires du vêtement »).

((Produits sidérurgiques)) : Division 67 (« Fer et acier »).

« Véhicules de tourisme à moteur » : Division 78 (« Véhicules routiers »).

C. Bases de données

Des bases de données de l'OCDE ont été utilisées dans tous les cas sauf pour les parts d'importation de la région Asie, pour lesquelles la base de données Comtrade de l'ONU a été utilisée.

BIBLIOGRAPHIE

- Aho, C.M. et S. Ostry (1990), « Regional Trade Blocs », dans W. Brock, and R.D. Harmat (dir. pub.), *The Global Economy : America's Role in the Decade Ahead*, W.W. Norton and Company.
- Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) (1989), *Summary Statement by the Chairman, Conference Secretariat*, Department of Foreign Affairs and Trade Canberra, Department of Foreign Affairs and Trade.
- Balassa, B. (1961), *The Theory of Economic Integration*, Irwin, Homewood, Illinois.
- Balassa, B. (dir. pub.) (1975), *European Economic Integration*, North Holland, Amsterdam.
- Baldwin, R. (1989), « On the growth effects of 1991 », *Economic Policy*, 9, (automne), pp. 247-81.
- Baldwin, R.E. (1982), « The inefficacy of trade policy », Princeton University International Finance Section, *Essays in International Finance*, n° 150, (décembre).
- Brown, D.K. et R.M. Stern (1989), « Computational analysis of the U.S.-Canada Free Trade Agreement : the rate of product differentiation and market structures », dans R.C. Feenstra (dir. pub.), *Empirical Methods for International Trade*, MIT Press, Cambridge.
- Bureau of Industry Economics (1989), « Trade liberalisation and Australian manufacturing industry : the impact of the Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement », Research Report n° 29, Australian Government Publishing Service, Canberra.
- Canada, Ministère des Finances, Direction de la politique fiscale et de l'analyse économique (1988), *Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis : une évaluation économique*, Ottawa.
- Cecchini, P. et al. (1988), *The European Challenge 1992 : The Benefits of a Single Market*, Wildwood House, Aldershot.
- Commission des communautés européennes (1985), *L'achèvement du marché intérieur*, Libre blanc de la Commission à l'intention du Conseil européen, Office des publications des Communautés européennes, Luxembourg.
- Dell, S. (1963), *Trade Blocs and Common Markets*, Constable, London.
- Emerson, M. et al. (1988), *The Economics of 1992 : The EC Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market*, Oxford University Press, Oxford.
- Emmerij, L. (dir. pub.) (1989), *Un monde ou plusieurs?*, Centre de Développement de l'OCDE, Paris.
- GATT (1990), *Le Commerce international 89-90*, GATT, Genève.
- GATT (1991), *Examen des politiques commerciales*, Communautés européennes, GATT, Genève.
- Grinols, E.L. (1981), « An extension of the Kemp-Wan theorem on the formation of customs unions », *Journal of International Economics*, 11, pp. 259-66.
- Harris, R.G. (1984), « Applied general equilibrium analysis of small open economies with economies of scale and imperfect competition », *American Economic Review*, 74, (décembre), pp. 1016-1032.
- Harris, R.G. et D. Cox (1984), *Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing*, Conseil économique de l'Ontario, Toronto.
- Harrison, G.W. et E.E. Rutstrom (1991), « Trade wars, trade negotiations and applied game theory », *Economic Journal*, 101, (mai), pp. 420-435.
- Hart, M. (1990) « Dumping and free trade areas », dans J.H. Jackson et E.A. Vermulst (dir. pub.), *Antidumping Laws and Practice : A Comparative Study*, Harvester Wheatsheaf, London.

- Hazeldine, T. (1989), « Industrial organisation foundations of trade policy ». *Australian Journal of Agricultural Economics*, 33, (avril), pp. 1-19.
- Johnson, H.G. (1958), « Marshallian analysis of discriminatory tariff reductions : an extension », *Indian Journal of Economics*, 6, pp. 177-82.
- Julius, D. (1990), *Global Companies and Public Policy : The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, The Royal Institute of International Affairs, Londres.
- Keenan, J. et R. Riezman (1988), « Do big countries win tariff wars », *International Economic Review*, 29, (février), pp. 81-85.
- Keenan, J. et R. Riezman (1990), ((Optimal tariff equilibria with customs unions)), *Canadian Journal of Economics*, 23, (février), pp. 70-83.
- Kemp, M.C. et H. Wan (1976). « An elementary proposition concerning the formation of customs unions », *Journal of International Economics*, 6, pp. 95-97.
- Kojima, K (1966), « A Pacific economic community and Asian developing countries », *Hitotsubashi Journal of Economics*, 7, (juin), pp. 17-37.
- Kowalczyk, C. (1990). « Welfare and customs union », NBER Working Papers n° 3476, Cambridge, Mass.
- Kreinen, M.E. (1989), « EC-1992 and world trade and the world trading system », étude présentée a la Conférence sur 1992, Europe et Etats-Unis, Reading, Royaume-Uni.
- Langhammer, R.J. et U. Hiemenz, (1990), « Regional integration among developing countries », *Kieler Studies* n° 232, Université de Kiel, Kiel.
- Lipsey, R.G. (1960), « The theory of customs unions : a general survey », *Economic Journal*, 70, (septembre), pp. 496-513.
- Lloyd, P.J. (1987), « Australia-New Zealand trade relations : NAFTA to CER », dans K. Sinclair (dir. pub.) *Tasman Relations, New Zealand and Australia, 1788-1988*, Auckland University Press, Auckland, pp. 142-163.
- Lloyd, P.J. (1991), *The Future of CER : A Single Market for Australia and New Zealand*, CEDA et Institute of Policy Studies, Wellington.
- Lorenz, D. (1991), « Regionalisation versus regionalism – problems of change in the world economy », *Intereconomics*, (janvier/février), pp. 3-16.
- Markusen, J.R. et R.M. Wigle (1989), « Nash equilibrium tariffs for the United States and Canada : the roles of country size, scale economies, and capital mobility », *Journal of Political Economy*, 97, (avril), pp. 368-386.
- Mundell, R.A. (1964), « Tariff preferences and the terms of trade », *Manchester School of Economics and Social Studies*, 32, (janvier), pp. 1-13.
- Norman, V.D. (1990), « Assessing trade and welfare effects of trade liberalisation : a comparison of alternative approaches to CGE modelling with imperfect competition », *European Economic Review*, 34, pp. 725-751.
- Owen, N. (1983), *Economies of Scale, Competitiveness and Trade Patterns within the European Community*, Clarendon Press, Oxford.
- Pomfret, R. (1988), *Unequal Trade : The Economics of Discriminatory International Trade Policies*, Basil Blackwell, Oxford.
- Richardson, J.D. (1989), ((État des recherches empiriques sur la libéralisation des échanges dans des conditions de concurrence imparfaites : vue d'ensemble)), *Revue économique de l'OCDE*, n° 12, (printemps), pp. 7-58.
- Riezman, R. (1979), « A 3x3 model of customs unions », *Journal of International Economics*, 9, pp. 341-54.
- Riezman, R. (1982), « Tariff retaliation from a strategic point of view », *Southern Economic Journal*, 48, pp. 583-93.
- Robson, P. (1984), *The Economics of International Integration*, George Allen and Unwin, Londres.
- Sautter, H. (1983), *Regionalisierung und komparative Vorteile im internationalen Handel*, Tübingen.
- Schott, J.J. (dir. pub.) (1989a), *Free Trade Areas and US Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington, D.C.

- Schott, J.J. (dir. pub.) (1989b), *More Free Trade Areas?*, Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Scitovsky, T. (1956), « Economies of scale, competition and European integration », *American Economic Review*, **46**, (mars), pp. 71-91.
- Siebert, H. (1990), « The harmonisation issue in Europe : prior agreement or a competitive process? » dans H. Siebert (dir. pub.), *The Completion of the internal Market*, J.C.B. Mohr, Tübingen.
- Smith, A. et A.J. Venables (1988), « Completing the internal market in the European Community : some industry simulations », *European Economic Review*, **32**, pp. 1501-1525.
- Stoeckel, A., D. Pearce et G. Banks (1990), *Western Trade Blocs*, Centre for International Economics, Canberra, Australia.
- Thorbecke, E. (1960), *The Tendency Towards Regionalisation in International Trade 1928-56*, Martinus Nijhoff, La Haye.
- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Foundation for International Peace, New York.
- Whalley, J. (1985). *Trade Liberalization Among Major World Trading Areas*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Wijkman, P.M. (1991). ((Patterns of production and trade in western Europe : looking forward after thirty years », dans W. Wallace (dir. pub.) *The Dynamics of European Integration*, Royal Institute of International Affairs, Londres.