

définition particulière des blocs commerciaux. Un troisième chapitre présente une étude empirique des échanges intra-régionaux dans les régions de l'Amérique du Nord, de l'Europe et de l'Asie. Cette étude tente d'établir si des blocs commerciaux régionaux sont en voie de formation ou de croissance dans ces trois régions, au moyen de la méthodologie employée pour vérifier la définition des blocs commerciaux dans le présent document. Ensuite, vient une étude des structures d'investissements étrangers directs, semblable à celle des structures des échanges internationaux, afin de déterminer si des signes de régionalisation sont perceptibles dans les investissements étrangers. Le dernier chapitre tire des conclusions générales et des enseignements sur le plan de la politique en se fondant sur les preuves empiriques fournies par les structures des échanges et des investissements, de même que sur les constatations révélées par la recherche bibliographique.

2. Cadre conceptuel

2.1 En quoi consistent les blocs commerciaux?

Certaines relations économiques internationales telles les zones de libre-échange, les unions douanières, les marchés communs et les unions économiques sont bien définies théoriquement, mais les blocs commerciaux sont considérablement plus difficiles à cerner. Des critères très précis servent à déterminer si un groupe de pays forme une union douanière, une zone de libre-échange, ou autre, et bon nombre de ces critères sont de nature juridique ou orientés sur la politique. Ainsi, dans le cas des zones de libre-échange, la plupart des obstacles aux échanges entre les États membres sont éliminés, mais chacun d'entre eux conserve ses obstacles aux échanges à l'égard des pays non-membres (l'AELE, par exemple). Dans les unions douanières, tous les obstacles aux échanges entre les membres sont éliminés et les politiques commerciales sont harmonisées avec celles du reste du monde (l'ancienne CEE, par exemple). Bien que ces définitions soient très simplifiées et théoriques, et qu'il soit possible que les obstacles aux échanges entre les membres ne soient pas tous éliminés et qu'il existe de longues listes d'exceptions et d'obstacles non conventionnels, il y a néanmoins des critères définitionnels établis pour déterminer si un groupement de pays constitue davantage une zone de libre-échange qu'une union douanière.

Les blocs commerciaux, par contre, ne sont pas définis par des positions politiques ou des arrangements juridiques. L'entente de libre-échange américano-israélien est un bon exemple d'un arrangement juridique dicté par des motifs politiques et ne constituant pas la formation d'un bloc. Le terme « bloc » a été souvent galvaudé, désignant tantôt une zone de libre-échange, tantôt une union économique et monétaire complète. Ce terme sous-entend une certaine exclusion des non-