

membres qui peut découler tout naturellement de la formation d'un bloc non officiel ou être le résultat d'ententes à caractère plus officiel. Par exemple, l'OCDE établit la différence suivante entre les « blocs » commerciaux et les « centres » commerciaux:

La forte croissance commerciale observée dans les régions où sont situées les trois premières grandes puissances commerciales, soit la Communauté européenne, les États-Unis et le Japon, conjuguée aux importants et dynamiques courants commerciaux inter-régionaux entre les trois, n'indique pas la présence de blocs commerciaux en évolution tournés vers l'intérieur, comme le laisse entendre le terme « bloc », mais plutôt de centres commerciaux en évolution ayant des intérêts commerciaux d'envergure mondiale².

L'appartenance à un bloc ne sous-entend pas l'élaboration d'une entente, d'une stratégie ou d'une politique officielle ou non officielle incluant certains pays et en excluant d'autres; l'appartenance à un bloc découle plutôt de facteurs incontrôlables comme la proximité géographique, les réseaux de communication naturels, les inclinaisons culturelles, ainsi de suite. Les blocs ne sont pas nécessairement néfastes.

En l'absence d'une définition économique claire et acceptée, le présent document définit en gros l'expression « bloc commercial » comme une relation dans laquelle les États membres réalisent une certaine proportion de leurs échanges entre eux. Ce pourcentage est arbitraire, mais relativement élevé. La formation d'un bloc commercial laisse supposer que les échanges entre les États membres s'accroissent au détriment de leurs échanges avec le reste du monde. Une hausse absolue des échanges entre des États membres n'est pas une indication de la formation d'un bloc si les échanges avec le reste du monde sont également en hausse. C'est la *part* des échanges qu'il faut considérer.

Des blocs ne se forment que lorsque les interactions économiques débordent les frontières nationales au sein d'une région géographique et que les échanges entre pays d'une même région sont élevés. D'où la question à savoir ce qui différencie la définition d'un pays de celle d'un bloc. La formation de frontières nationales étant de nature politique et arbitraire, il va de soi que la définition des blocs commerciaux soit également arbitraire. Une union économique et commerciale, c.-à-d. l'unification ou l'harmonisation des politiques commerciale, financière et monétaire, apparaît du moment qu'un pays est formé. La formation de blocs est donc une notion et une préoccupation quelque peu artificielles, puisqu'il ne s'agit que d'échanges commerciaux entre des États-nations, et non pas au sein de tels États, et des

²N. Plessz, *The Economic Effects of Regional Integration*, OCDE, TD/TC(93)15/ANN6, février 1994, p.3 et 4.