

doc  
CA1  
EA533  
95P01  
FRE

## DOCUMENT DU GROUPE DES POLITIQUES

Department of Foreign Affairs  
and International Trade



Ministère des Affaires étrangères  
et du Commerce international

CANADA

# Les blocs économiques régionaux : un fait accompli?

**Julie Fujimura**  
**Économiste**  
**Direction des politique**  
**économique et commerciale (CPE)**  
**Groupe des politiques**

**FÉVRIER 1995**

**95/01**  
**SP59F**

Les documents du Groupe des politiques ont pour objet d'encourager, parmi les responsables de la politique étrangère, les échanges sur les tendances et les questions internationales. Les opinions exprimées dans ces documents ne sont pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

Prière d'adresser vos observations et vos questions concernant le présent document au Groupe des politiques (CPB), Affaires étrangères et Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 [Tél. : (613) 944-0367; télécopieur : (613) 944-0375]. On peut obtenir des copies de ce document en faisant la demande à InfoCentre (BPTÉ) du Ministère [1-800-267-8376; région outaouaise tel: (613) 944-4000; télécopieur : (613) 996-9709], en mentionnant le code SP59F.

An english version of the Paper is also available.

DEC 12 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
REVENIR À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Les blocs économiques régionaux : un fait accompli?

## Les blocs économiques régionaux : un fait accompli?

Résumé .....	2
Executive Summary .....	5
1. Introduction .....	8
2. Cadre conceptuel .....	10
2.1 En quoi consistent les blocs commerciaux? .....	10
2.2 Régionalisation et blocs commerciaux .....	13
2.3 Pourquoi les blocs sont-ils une source d'inquiétude? .....	14
3. Indices tirés de la recherche bibliographique .....	20
3.1 Préambule .....	20
3.2 Quelques études .....	21
3.3 En résumé .....	34
4. Existe-t-il des blocs commerciaux? .....	34
4.1 Méthodologie et portée .....	34
4.2 Régionalisation .....	36
4.3 L'importance des régions .....	43
4.4 Quelques commentaires au sujet des échanges et du PIB .....	49
5. Les investissements étrangers directs comme mesure d'intégration économique régionale .....	50
5.1 Les investissements régionaux directs sont-ils une indication d'intégration régionale? .....	50
5.2 Méthodologie, données et portée .....	50
5.3 Structures des investissements étrangers directs .....	52
5.4 Évaluation de l'intégration : les limites .....	56
6. Conséquences sur le plan des politiques .....	62
Bibliographie .....	66

## Résumé

Certains voient la formation de blocs économiques régionaux comme une menace potentielle à la libéralisation multilatérale et aux nations commerçantes moins influentes comme le Canada. Toutefois, la polarisation croissante de l'économie mondiale autour de la « triade » États-Unis, Union européenne et Japon n'est peut-être pas aussi accentuée qu'on pourrait généralement le croire, malgré la régionalisation accrue des politiques observée en Europe, et plus récemment, en Amérique du Nord. De plus, la régionalisation -- même marquée -- de l'économie mondiale ne menace pas nécessairement la mondialisation ou le multilatéralisme.

Après avoir examiné les questions de l'émergence de blocs économiques régionaux et des effets potentiels de l'intégration économique régionale sur la mondialisation et le bien-être économique, l'auteur du présent document tire les trois grandes conclusions suivantes :

- les blocs régionaux, lorsqu'ils sont mesurés par les structures des échanges et des investissements réels, ne sont pas aussi facilement définissables qu'on le croit parfois par des concepts plus visibles basés sur des arrangements juridiques ou politiques;
- la mondialisation et la régionalisation ne sont pas des concepts qui s'excluent mutuellement ou qui se situent aux antipodes, et la régionalisation ne réduit pas nécessairement le bien-être réel sur le plan mondial;
- la tripolarisation rapide de l'économie mondiale n'est pas encore aussi évidente qu'on le croit généralement, malgré les signes montrant l'émergence possible de grands centres commerciaux régionaux.

Il est important de noter que les accords commerciaux n'impliquent pas nécessairement des blocs commerciaux. Il est possible d'avoir un bloc commercial sans accord commercial, et inversement. Seuls les facteurs économiques déterminent les blocs économiques; les accords politiques et juridiques ne révèlent à proprement dit qu'une intégration politique ou juridique. Il faut aussi comprendre que les décideurs ne devraient pas s'inquiéter de la formation de blocs économiques, sauf pour leurs effets sur le bien-être. Par exemple, les effets commerciaux de la régionalisation ne sont importants qu'en raison de leur incidence sur le bien-être. Il faut donc comprendre que les blocs commerciaux, ou d'autres formes d'intégration économique régionale, ne sont pas nécessairement néfastes.

La régionalisation et la mondialisation sont souvent vues comme des antithèses. Mais elles peuvent être des réactions logiques et concertées à des stimuli micro-

économiques identiques. Les accords d'intégration régionale, comme le phénomène naturel de régionalisation, n'entravent pas nécessairement la libéralisation multilatérale. Selon leur genèse, ces accords peuvent avoir des effets positifs sur le bien-être, même dans des pays extra-régionaux, lorsque les facteurs dynamiques sont pris en compte. Le point de vue étroit voulant que la régionalisation et la mondialisation ne soient que des substituts est trop simpliste, et n'exprime pas la réalité de l'économie mondiale.

L'analyse des relations commerciales intra-régionales faite dans le présent document mène à la conclusion que les blocs commerciaux, à l'exception de l'Europe, ne sont pas encore prédominants dans l'économie mondiale. Le commerce extra-régional est encore une partie importante des opérations économiques internationales. L'Amérique du Nord a connu une intensification de l'intégration commerciale régionale entre 1987 et 1993, mais la tendance à long terme va en sens inverse. L'année 1987 sera peut-être considérée comme un point tournant de l'intégration croissante des structures des échanges commerciaux en Amérique du Nord, mais il est encore trop tôt pour prédire le bien-fondé de telles observations. Les données pour l'Amérique du Nord sont évidemment dominées par les États-Unis, le Canada montrant un bien plus fort degré d'intégration avec les États-Unis que dans le cas des États-Unis avec le Canada. Les données pour l'Asie montrent un accroissement constant du commerce intra-régional par rapport au commerce global de 1960 à 1992, mais l'Asie commerce encore beaucoup avec des pays extra-régionaux. L'Europe est la seule région qui a nettement les caractéristiques d'un bloc commercial en formation où les parts des échanges intra-régionaux, déjà *élevées*, ne cessent de *s'accroître*.

Une analyse des données sur les investissements étrangers directs pour les trois régions indique que seule l'Europe peut encore une fois être considérée comme montrant nettement les signes d'un regroupement intra-régional. Les États-Unis et le Japon, quoique investissant massivement dans leurs régions respectives, ont réalisé d'importants investissements directs extra-régionaux. Toutefois, les investisseurs européens sont aussi fort actifs en Amérique du Nord. Aussi, ce sont les pays européens, suivis du Japon, qui détiennent la plus large part des investissements étrangers directs aux États-Unis. Il semble qu'une intégration économique intra-régionale soit en train d'être réalisée par le biais de l'investissement direct transfrontières; mais, surtout dans le cas de l'Europe, ce type d'investissement favorise aussi une intégration extra-régionale.

Il est vrai que les membres de la triade détiennent une puissance économique inégale; mais les politiques commerciales et financières d'un pays (comme le Canada) ne devraient pas être de nature défensive, mais plutôt être déterminées par les impératifs de l'efficacité économique et de l'optimisation du bien-être. Notre proximité du géant économique américain nous avantage énormément et notre voisin du Sud

continuera d'occuper une place prioritaire dans nos politiques, mais nous ne devrions pas poursuivre de politiques régionales *exclusives*. *L'encouragement des possibilités d'échanges commerciaux et d'investissements éventuels avec différentes régions sur la base de leurs avantages économiques devrait rester le grand objectif de politiques canadiennes favorisant la compétitivité et l'ouverture*. Les avantages de l'intégration régionale doivent provenir d'une concurrence internationale accrue, et non de marchés protégés. Autrement, les avantages potentiels de l'intégration — régionale ou mondiale — seront minés.

De plus, les processus de mondialisation et de régionalisation supposent une concurrence non seulement entre entreprises, mais aussi entre *régimes de politiques*. Étant donné l'intégration croissante de l'économie mondiale, les régimes de politiques du Canada, y compris les politiques macro-économiques et sociales, devront être concurrentiels et cohérents pour attirer les investissements de sociétés multinationales de plus en plus « mondiales », dont celles déjà établies au Canada.

Enfin, il faut noter que l'idée de puissants blocs économiques dominant un monde polarisé n'a rien de nouveau. Alors même que la communauté mondiale est encore aux prises avec les effets de la dissolution de l'Union soviétique et du Comecon -- l'un des blocs commerciaux les plus insulaires de l'histoire moderne --, il est important de se rappeler que les systèmes économiques ne sont pas statiques. Il n'y a pas si longtemps, la littérature populaire examinait les incidences d'un monde bipolaire centré sur les États-Unis et l'Union soviétique, en prédisant que l'URSS dépasserait la capacité de production des États-Unis. Il pourrait sembler évident qu'une tripolarisation est en train d'émerger, mais la tendance n'est encore ni assez marquée ni assez exceptionnelle pour permettre de prédire avec certitude la forme qu'aura l'économie mondiale dans cinquante ans. Il est possible que la tripolarisation soit la voie de l'avenir, mais les politiques devraient maintenir suffisamment de souplesse pour permettre l'adaptation aux changements imprévus.

### Executive Summary

The formation of regional economic blocs is seen by some as a potential threat to multilateral liberalization and to smaller trading nations, such as Canada. However, increasing polarization of the global economy around the "triad" of the United States, the European Union and Japan might not be as pervasive as is popularly reported, despite the emergence of policy driven regionalism in Europe and, more recently, in North America. Moreover, even if substantial regionalization of the world economy is occurring, this does not necessarily pose a threat to globalization or multilateralism.

After examining the questions of whether regional economic blocs are emerging and what the potential implications of regional economic integration are for globalization and economic welfare, this Paper reaches three fundamental conclusions:

- regional economic blocs, if measured by actual trade and investment patterns, are not as easily defined as is sometimes suggested by more visible concepts based on legal or policy arrangements;
- globalization and regionalization are not mutually exclusive concepts or polar opposites and regionalization does not necessarily imply net world welfare losses; and
- although there is evidence indicating the existence and possible emergence of powerful regional trading centres, rapid tri-polarization of the global economy is not yet evident to the extent that is popularly reported.

It is important to note that trade agreements do not imply trading blocs. It is possible to have a trading bloc without an agreement or to have an agreement without a bloc. Only economic factors determine economic blocs; by themselves, political and legal agreements are indicative only of political or legal integration. It is also important to understand that policy makers should not be concerned about the formation of economic blocs for any reasons other than their effects on welfare. For example, the trade effects of regionalization are important only because they affect welfare. Therefore, it should be understood that trading blocs, or other forms of economic regional integration are not, *de facto*, nefarious.

Regionalization and globalization are often thought of as being antitheses. However, they can be logical, mutual reactions to the same micro-economic stimuli. Regional integration agreements, like natural regionalization, need not be counter-productive to multilateral liberalization and, depending on the starting point, the welfare implications of such agreements might be positive even for countries outside the region, when dynamic factors are taken into account. The narrow view that regionalization and globalization are pure substitutes is too simplified to be realistic in the context of the global economy.

Analysis of intra-regional trading relationships in this Paper leads to the conclusion that trading blocs, with the exception of Europe, are not yet prevalent in the global economy. Extra-regional trade is still an important part of international economic transactions. North America experienced an increase in regional trade integration between 1987 to 1993, but this change co-exists with a longer-term trend of declining integration. Although 1987 may be seen in the future as a turning point to increasingly regionally integrated trade patterns in North America, it is still too early

to predict the efficacy of such observations. The North American data are, of course, dominated by the U.S., with Canada showing a much higher level of integration with the U.S. than vice versa. The data for Asia show a steady increase in intra-regional trade relative to total trade over the sample period 1960 to 1992, but Asia still engages heavily in extra-regional trade. Europe is the only region which exhibits strong characteristics of a trading bloc over time, with *both high and increasing* intra-regional trade shares.

Analysis of international direct investment data for the three regions indicates that, again, only Europe can be considered to display a definite intra-regional consolidation. Both the U.S. and Japan, although heavily involved in investing within their geographic regions, nevertheless have undertaken significant extra-regional direct investment. However, European investors have also made major commitments in North America. For example, the main holder of foreign direct investment stock in the U.S. is Europe, followed by Japan. Although there is evidence that intra-regional economic integration is occurring via cross-border direct investment, particularly for Europe, extra-regional integration is also being furthered through such investment.

Although it is a reality that the members of the triad possess unrivalled economic power, a country's (including Canada's) trade and investment policies should not be defensive, but should be determined by the tenets of economic efficiency and welfare maximization. Although the proximity to the economic powerhouse of the United States benefits Canada tremendously and our southern neighbour will remain a priority for policy makers, *exclusionary* regional policies should not be pursued. *Encouraging potential future trade and investment to and from different geographic areas based on their economic merits should remain the aim of competitive and liberal Canadian policies.* The benefits of regional integration must come from increased international competition, not protected markets. Otherwise, the potential benefits of integration, regional or global, will be undermined.

Moreover, the processes of globalization and regionalization involve competition not only among firms but also among *policy systems*. As the world economy becomes more integrated, Canada's policy systems, including macroeconomic and social policies, will need to be competitive and coherent in order to attract investment from increasingly "global" multinational corporations, including those currently based in Canada.

Finally, it should be noted that the idea of powerful economic blocs dominating a polarized world is not new. At this time, when the world is still dealing with the effects of the dissolution of one of the most insular trading blocs in modern history, the Soviet Union and the COMECON, it is important to remember that economic systems are not static. It was not long ago that the popular literature was examining

the implications of a bi-polar world centred around the U.S. and the Soviet Union, with the USSR set to outshine the U.S.'s productive capacity. Although it might appear evident that tri-polarization is emerging today, as yet the trend is neither so robust nor so exceptional that the shape of the world economy fifty years hence can be predicted with certainty. Although tri-polarization might indeed be the way of the future, policies should remain flexible enough to respond to unforeseen changes.

## 1. Introduction

Certains voient la formation de blocs économiques régionaux comme une menace possible à la libéralisation multilatérale et aux nations commerçantes moins influentes comme le Canada. La polarisation croissante de l'économie mondiale autour de la triade États-Unis, Union européenne et Japon est considérée comme un fait acquis et fondé, et soulève l'inquiétude que la régionalisation ne prenne le pas sur la mondialisation comme force économique globale prédominante<sup>1</sup>. Mais peut-on vraiment parler de tripolarisation de l'économie mondiale?

L'intégration économique régionale peut être vérifiée au moyen de nombreux indicateurs possibles. Deux sont examinés dans le présent document : les échanges et l'investissement direct. Plusieurs raisons ont guidé le choix des échanges comme mesure principale de régionalisation dans l'élaboration du présent document : les échanges fournissent une indication importante de la réussite économique et de la compétitivité sur le plan international, et l'évolution des courants d'échanges peut avoir des incidences directes sur le bien-être économique global. Par ailleurs, comme les échanges constituent une partie importante des opérations économiques internationales, la formation de blocs commerciaux joue un rôle de premier plan dans la régionalisation de l'activité économique mondiale. Bien entendu, il ne suffit pas de déterminer si des blocs commerciaux régionaux sont oui ou non en train de se former autour de la triade pour régler en même temps la question plus globale, à savoir s'il y a, nettement, émergence d'une tripolarisation de l'économie mondiale. Mais cela permettra néanmoins d'y répondre dans une certaine mesure et de donner une indication du dynamisme global de la régionalisation.

Les données sur les échanges sont plus fiables, comparables et faciles à obtenir que celles sur l'investissement étranger. Ainsi, les conclusions tirées de données touchant les investissements intra-régionaux doivent faire l'objet d'un examen prudent, car les effets des investissements étrangers directs sur l'emploi et les échanges intérieurs, tant dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil, sont mal compris et varient beaucoup d'un secteur à un autre et de cas en cas. C'est ce qui explique pourquoi les incidences sur le bien-être de la régionalisation du commerce sont mieux comprises et qu'elles sont étudiées plus attentivement que les incidences des investissements étrangers directs régionalisés. Les incidences sur le bien-être sont également le point crucial que doivent considérer les décideurs pour déterminer s'il y a lieu de s'inquiéter de la régionalisation. Étant donné que certaines des incidences sur

---

<sup>1</sup>Par exemple, S. Ostry, dans *Governments and Corporations in a Shrinking World*, 1990, décrit les inquiétudes courantes entretenues à l'égard du régionalisme et des blocs commerciaux régionaux, tandis que C. McMillan, dans « Globalization: Multilateral vs. Regional Approaches to Trade Policy », dans *Business and the Contemporary World*, vol. VI, n° 3, 1994, donne un exemple de l'opinion voulant que le multilatéralisme soit menacé par la puissance croissante de la triade.

le bien-être des investissements étrangers directs filtrent à travers les échanges, l'examen des structures des échanges permet de saisir certains des effets des investissements étrangers.

La connotation négative rattachée aux blocs commerciaux régionaux ne semble pas aussi accentuée dans le cas des blocs d'investissements régionaux. La principale inquiétude est que les pays moins influents soient laissés à l'écart des investissements étrangers directs à cause d'accords de libre-échange régionaux. Des multinationales peuvent choisir par exemple d'investir dans l'un des pays signataires à un accord régional de libre-échange donné, comme l'ALENA, et de servir toutes les économies de la région au moyen de ce seul emplacement. Pour un pays de la région, cela serait reçu comme une bénédiction, s'il est l'heureux élu, ou comme un désavantage, si ce n'est pas le cas. Quoi qu'il en soit, les investissements étrangers directs semblent convoités pratiquement partout au monde et de grands efforts sont déployés pour les attirer. Les inquiétudes soulevées par les investissements étrangers régionalisés ont trait essentiellement à la lutte que se livrent les pays pour obtenir ces ressources limitées et au rôle des accords économiques régionaux dans le choix d'un emplacement par les investisseurs.

*Le présent document a pour but de déterminer si des blocs économiques, mesurés selon les structures des échanges et des investissements réels, sont en voie de formation ou de croissance.* Il convient de noter que la définition de « bloc » n'est pas synonyme d'accord d'intégration régionale, car il peut exister des accords commerciaux régionaux entre des pays peu axés sur les échanges intra-régionaux. L'Amérique du Nord, par exemple, ne devrait pas être tenue pour un bloc commercial régional dès la signature de l'ALENA; si elle ne constituait pas un bloc, en pratique, la veille de la ratification de l'ALENA, elle n'en constituait sûrement pas un le lendemain. Les échanges intra-régionaux sont le seul indicateur de l'existence d'un bloc commercial régional. Par conséquent, le présent document se fonde sur les indicateurs économiques, et non pas juridiques ou politiques, pour déterminer si la régionalisation est de plus en plus accentuée dans les relations économiques internationales.

Le présent document explore la formation de blocs économiques régionaux et la régionalisation. Le premier chapitre traite de notions économiques générales comme la mondialisation et la régionalisation et s'attache à trouver une définition satisfaisante des blocs commerciaux qui soit distincte des définitions théoriques ou juridiques des unions douanières, des zones de libre-échange, et autres. Le chapitre suivant présente une recherche bibliographique destinée à familiariser le lecteur avec les idées actuelles. Diverses notions de « blocs » sont examinées à l'aide des méthodologies employées dans les ouvrages répertoriés. Cet examen fait ressortir la difficulté de l'enquête et l'importance de choisir des indicateurs appropriés pour évaluer l'existence d'une

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-

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 mondiale<sup>2</sup>.*

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

---

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

incidences sur le bien-être de ce type seulement de régionalisation des échanges. Lorsque l'Europe deviendra une union économique accomplie, dotée de politiques monétaires et financières communes, et si elle le devient, elle prendra l'apparence économique d'un seul et même pays. La communauté internationale ne conçoit pas à l'égard de l'important bloc commercial intrinsèque que constituent les États-Unis (une confédération d'États plus ou moins indépendants) les mêmes inquiétudes que celles que leur inspire la formation d'un bloc commercial européen.

Néanmoins, l'inquiétude suscitée par la naissance de blocs commerciaux est fondée, parce que le développement d'une économie tripolaire articulée autour des États-Unis, du Japon et de l'Europe peut avoir des retombées négatives sur le bien-être. Les conséquences d'une restriction des échanges ne se bornent pas à la réduction des interactions internationales extra-régionales par cette triade. Tout pays qui tourne le dos aux échanges nuit à l'efficacité du système commercial et au bien-être économique *mondiaux*. Les États-Unis, par leur immensité, leur puissance et leur relative autosuffisance, sont un bon exemple d'un pays dont les actions déclenchent de véritables ondes de chocs dans le reste du monde sur le plan de la balance des paiements et des incidences sur le bien-être.

Certains auteurs soutiennent que toutes les autres variables tels la proximité géographique, les liens culturels, et ainsi de suite doivent être prises en compte dans la détermination d'un parti-pris régional, mais le présent document n'établit pas une telle distinction<sup>3</sup>. Il ne vise pas à examiner les causes de régionalisation comme un facteur distinct de la croissance économique régionale pour la stimulation des échanges intra-régionaux, mais à vérifier l'envergure des échanges intra-régionaux et de la formation de blocs naturels. En réalité, isoler et quantifier les causes est une entreprise difficile qui nécessite de nombreuses hypothèses et ne mène qu'à de faibles conclusions. Le présent document a pour but, uniquement, d'évaluer si des blocs économiques régionaux, mesurés en fonction des courants commerciaux et d'investissement, sont en train de se former, de se renforcer ou de s'affaiblir, ainsi que les conséquences pour le Canada.

## 2.2 Régionalisation et blocs commerciaux

La régionalisation a souvent été décrite comme l'antipode de la mondialisation et une entrave à celle-ci. Vus sous cet éclairage, les blocs commerciaux, en tant

---

<sup>3</sup> Le parti-pris régional découle d'accords économiques régionaux ou d'autres régionalismes non expliqués par des facteurs économiques. En présence d'un tel phénomène, les pays d'une région donnée commercent et investissent davantage entre eux qu'ils ne le devraient normalement compte tenu de facteurs économiques comme les avantages comparés, les taux de croissance et la proximité géographique. Étant donné que les modifications dans les échanges intra-régionaux et la part des investissements reflètent toutes ces incidences économiques, elles ne sont pas une mesure de parti-pris régional.

qu'élément du phénomène de la régionalisation, se devaient nécessairement d'être préjudiciables à la mondialisation et le résultat d'un parti-pris régional exercé au détriment de l'efficacité globale. La formation de blocs commerciaux était considérée comme un produit de l'affaiblissement du système multilatéral et une manifestation de l'incrustation d'une structure tripolaire du pouvoir gravitant de plus en plus autour des États-Unis, du Japon et de l'Europe, au détriment des pays moins influents et plus faibles. La régionalisation et la mondialisation ne sont peut-être pas des antithèses finalement, mais plutôt des réactions parallèles à un même stimulus économique. La régionalisation pourrait même être le résultat logique de l'accroissement de la mondialisation et non pas une réaction défensive à celle-ci.

Dans l'examen de la régionalisation, il est important de comprendre qu'il ne s'agit pas toujours d'un phénomène politique ou juridique, et qu'il n'est pas essentiel qu'il en soit ainsi. Il y a une distinction à faire entre un processus *de droit* engendré par des forces politiques, et un phénomène économique naturel *de fait* provoqué par les mêmes forces microéconomiques qui ont donné l'élan à la mondialisation<sup>4</sup>.

En tant que phénomène de droit, la régionalisation peut être mise en oeuvre par différents moyens, allant des accords d'échanges préférentiels aux unions douanières et à l'accentuation de l'intégration économique jusqu'à la formation d'un pays unique<sup>5</sup>. En tant que phénomène de fait, la régionalisation est provoquée par des forces économiques comme la compétitivité et la recherche de coûts minimaux. À l'instar de la régionalisation de droit, la régionalisation de fait peut renforcer la croissance de la région et stimuler les échanges et les investissements extra-régionaux en même temps que les échanges et les investissements intra-régionaux.

L'intégration économique de fait peut précéder l'intégration de droit, procéder de l'intégration de droit ou être assurée indépendamment de l'intégration régionale de droit. L'Accord de libre-échange canado-américain est un exemple d'une intégration de fait considérable ayant précédé l'intégration de droit, du moins en ce qui a trait au Canada. Les débuts de la CEE constituent un exemple d'un accord régional de droit ayant facilité grandement l'intégration de fait<sup>6</sup>. Cependant, l'intégration économique n'exige pas nécessairement des mesures de droit, et des accords de droit ne sont pas essentiels au développement de blocs commerciaux. Par exemple, le secteur privé a été l'instigateur de l'intégration économique dans la région de l'Asie-Pacifique où les

---

<sup>4</sup>C. Oman, *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, OCDE, 1994, p. 16.

<sup>5</sup>La recherche de ce genre de régionalisation de droit peut être désignée comme du régionalisme.

<sup>6</sup>Oman, *op. cit.*, p. 67.

liens régionaux de droit sont encore déficients malgré une intégration de fait assez poussée. Dans l'avenir, toutefois, il est probable que l'intégration de fait mènera de plus en plus à l'établissement de relations de droit officielles. afin d'assurer la stabilité de l'espace économique international où les multinationales multiplient les exploitations et les investissements.

Du point de vue de la théorie des jeux, deux vues très distinctes s'affrontent quant à savoir si les blocs commerciaux renforcent ou découragent la libéralisation en général. Certains théoriciens affirment qu'un plus petit nombre de joueurs, soit trois blocs régionaux, rendrait la prise de décisions collégiale beaucoup plus aisée que ce ne fut le cas aux négociations GATT/OMC qui réunissaient plus de 100 pays. C'est ce qui constitue l'hypothèse des « blocs fonctionnels ». Pour les tenants de la vue opposée, la possibilité que les joueurs importants d'un bloc tirent profit d'un échec des négociations constitue un obstacle à la prise de décisions collégiale. C'est ce qui constitue l'hypothèse des « blocs dysfonctionnels ». Il convient de mentionner que les données sur les échanges ne démontrent pas le bien-fondé des craintes au sujet de blocs commerciaux « belliqueux ». Dans les dix dernières années, la croissance des échanges inter-régionaux et des échanges intra-régionaux a été à peu près équivalente, et de nombreux arguments appuient la thèse selon laquelle la formation de blocs commerciaux de fait ou « naturels » ne devrait pas avoir d'effets préjudiciables sur le commerce international<sup>7</sup>.

### 2.3 Pourquoi les blocs sont-ils une source d'inquiétude?

Certains décideurs et économistes considèrent la régionalisation des relations commerciales comme une menace potentielle à la libéralisation multilatérale. Cette crainte s'est répandue avec l'adoption de mesures tels le marché unique de l'UE, l'ALE et l'ALENA. Les appréhensions tournent autour du recul du principe de non-discrimination et du risque de guerres commerciales entre les blocs dont les pays moins influents et moins puissants seraient les principales victimes<sup>8</sup>. Ces appréhensions sont alimentées par les craintes au sujet des incidences sur le bien-être et l'efficacité économiques.

Bien entendu, si, au sens de Pareto, le régionalisme et la régionalisation étaient considérés comme étant supérieurs au libre-échange multilatéral et à la mondialisation,

---

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 28.

<sup>8</sup> Lloyd, P., *Régionalisation et commerce mondial*, Revue économique de l'OCDE, n° 18, printemps 1992, p. 8.

leurs incidences sur le bien-être ne soulèveraient aucune inquiétude<sup>9</sup>. Mais le multilatéralisme étant accepté comme la voie la plus efficace et la plus bénéfique à suivre dans la négociation des règles de commerce international, il est naturel de craindre que l'émergence de blocs d'une puissance croissante ne provoque, en divisant le monde en trois sphères d'influence distinctes, une diminution du bien-être mondial et de l'efficacité économique. Ce n'est peut-être pas le cas, cependant, car une quantité considérable de travaux indiquent que les accords régionaux pourraient bien être complémentaires aux accords multilatéraux<sup>10</sup>. Ils pourraient servir de « bancs d'essais » pour une libéralisation plus large et plus rapide que ne l'autoriseraient des accords multilatéraux, et prépareraient ainsi la voie à une plus grande libéralisation multilatérale. Peut-être les accords régionaux sont-ils des substituts des accords multilatéraux et, par conséquent, peut-être entravent-ils l'élargissement de la libéralisation. Mais s'il y a peu de chance d'en arriver à un accord multilatéral qui assure une libéralisation aussi large qu'un accord régional, alors il n'y a pas lieu de redouter d'effets nocifs de substitution<sup>11</sup>.

- Création de courants d'échanges et détournement de courants d'échanges : Une entreprise plus compliquée dans le cas des multinationales et des économies d'échelle<sup>12</sup>

En théorie, les incidences sur le bien-être des arrangements économiques régionaux pouvant mener à la formation de blocs commerciaux sont négatives si elles comportent davantage de détournement que de création de courants d'échanges. Si l'existence de ces blocs nuisait à la réduction des obstacles au commerce multilatéral, les incidences sur le bien-être seraient alors différentes que si ces blocs n'entraînaient que des effets complémentaires ou neutres. Compte tenu du fait que le libre-échange entraîne l'utilisation la plus efficace des ressources et l'optimisation de la production et du bien-être mondiaux, il a toujours été considéré comme acquis que tout mouvement visant le libre-échange devait également accroître le bien-être. Les travaux précurseurs de Viner (1950) avaient fait ressortir la possibilité d'incidences négatives sur le bien-être liées au détournement de courants d'échanges occasionnés par les

---

<sup>9</sup> Si la régionalisation par rapport au multilatéralisme et à la mondialisation était acceptée comme étant supérieure, au sens de Pareto, cela sous-entendrait qu'elle constitue l'arrangement économique qui permet d'accroître le bien-être. Un arrangement économique est tenu pour supérieur au sens de Pareto s'il se trouve à améliorer la situation d'au moins l'un des agents sans nuire à aucun autre. La situation de tous les agents doit être au moins aussi bonne qu'auparavant.

<sup>10</sup> Par exemple, Lawrence, *op. cit.*, Lloyd, *op. cit.* et Oman, *op. cit.*

<sup>11</sup> Lloyd, *op. cit.*, p. 8.

<sup>12</sup> Les deux prochaines sous-sections sont inspirées fortement de D. Salvatore, *International Economics*, 1983.

accords d'intégration régionale (plus précisément, les unions douanières)<sup>13</sup>. Aujourd'hui, les conclusions de Viner sont tenues pour logiques mais incomplètes, et l'argument consistant à opposer le détournement de courants d'échanges à la création de courants d'échanges est considéré comme trop simpliste pour représenter avec exactitude des situations mondiales réelles. Cependant, pour expliquer les limites de la théorie et, en fin de compte, de la preuve empirique, il faut d'abord comprendre les idées fondamentales qui sous-tendent les unions douanières créatrices de courants d'échanges et déviateurs de courants d'échanges.

En premier lieu, il importe de signaler que seuls des effets *d'équilibre statiques et partiels* sont mesurés par l'analyse de la création et du détournement de courants d'échanges<sup>14</sup>. Cette limite est de taille. La création de courants d'échanges survient lorsqu'un pays signataire à un accord (arrangement) commercial régional (ACR) remplace une partie de sa production intérieure par des produits d'importation *de coût moindre* en provenance d'un autre pays signataire. Cela se produit habituellement parce que les produits d'importation de coût moins élevé étaient auparavant assujettis à un tarif douanier ou autres obstacles commerciaux avant l'entrée en vigueur de l'ACR. La création de courants d'échanges entraîne une plus grande spécialisation fondée sur les avantages comparés, l'accroissement de l'efficacité économique et les gains de bien-être des États membres. Ce genre de création de courants d'échanges profite également aux pays non membres, puisqu'en augmentant le revenu réel des membres, il augmente leur demande de produits d'importation du reste du monde.

Le détournement de courant d'échanges se produit lorsque des produits d'importation de coût moindre provenant de pays non membres sont remplacés par des produits d'importation de coût plus élevé d'une économie membre. Cela découle de l'élimination de droits douaniers au sein de l'ACR qui a pour effet d'abaisser le coût de produits importés des États membres sous le coût de produits importés de l'extérieur de l'union et encore assujettis à des tarifs douaniers. Le détournement de courants d'échanges a une incidence négative sur le bien-être parce qu'il écarte la production d'un fabricant de l'extérieur de l'union plus efficace et à coût moins élevé au profit de celle d'un fabricant moins efficace de l'union.

Les unions douanières peuvent donc entraîner la création et le détournement de courants d'échanges, provoquant sur le bien-être mondial des incidences qui varient en fonction du poids relatif de ces deux effets. Le bien-être d'économies non membres subira un recul sans équivoque si des échanges fondés sur une production efficace se

---

<sup>13</sup> J. Viner, *The Customs Union Issue*, 1950.

<sup>14</sup> Salvatore, *op. cit.*, p. 234.

trouvent détournés à leur détriment. Par conséquent, même si le bien-être s'améliore au sein de l'union, il peut diminuer dans le reste du monde et seule l'ampleur relative de ces deux effets pourra déterminer s'il en résultera un gain ou une perte nette de bien-être.

De nombreux facteurs interviennent pour déterminer lesquels des effets -- détournement ou création de courants d'échanges -- prédomineront. En général, la création de courants d'échanges et l'amélioration du bien-être ont tendance à prédominer plus les obstacles commerciaux étaient élevés antérieurement à l'union, moins il existe d'obstacles commerciaux entre l'union et le reste du monde, plus les pays au sein de l'union sont nombreux et d'influence comparable, plus les pays sont concurrentiels (plutôt que complémentaires), plus ils sont situés à proximité les uns des autres, et plus les liens commerciaux et économiques étaient étroits entre les États membres avant l'établissement de l'union. En théorie, la Communauté économique européenne remplissait à merveille les conditions pour devenir une union douanière créatrice de courants d'échanges, puisque les États membres originaux réunissaient pratiquement tous les critères ci-dessus. Ce n'est pas aussi évident lorsque ces mêmes critères théoriques sont appliqués à l'ALENA, étant donné que le Mexique, par exemple, est un pays moins influent et plutôt complémentaire, et que les États membres sont en petit nombre.

- Les avantages dynamiques

Comme il a été mentionné précédemment, la création et le détournement de courants d'échanges ne sont que des effets d'équilibre statiques et partiels. D'importants effets dynamiques peuvent également découler des ACR, dont un accroissement de la concurrence, l'exploitation d'économies d'échelle, la stimulation des investissements et une utilisation plus efficiente des ressources économiques<sup>15</sup>.

La réduction des obstacles commerciaux entre les économies membres peut accroître la concurrence dans certains secteurs devenus léthargiques ou non concurrentiels bien retranchés derrière les obstacles commerciaux<sup>16</sup>. L'exploitation d'économies d'échelle est aussi plus susceptible de se produire dans une union dont les États membres sont trop petits pour avoir, individuellement, un marché assurant le développement d'entreprises de taille optimale. Bien qu'il eût toujours été possible de réaliser ces économies par le biais des exportations avant la formation de l'union,

---

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 240.

<sup>16</sup> Il pourrait arriver que des oligopoles et des monopoles se forment au sein de l'union comme ils se sont formés dans les États membres, provoquant des pratiques non concurrentielles et des bénéfices excessifs semblables.

elles se trouvent facilitées par la réduction des mesures de protection à l'égard des importations intra-régionales. Par ailleurs, les investissements directs dans d'autres États membres entraînent des économies d'expérience dans les filiales et favorisent les retombées technologiques. Des pays non membres peuvent souhaiter investir au sein de l'union, soit pour contourner les tarifs douaniers ou pour tirer parti du nouveau marché élargi, augmentant ainsi leur rendement avec l'amélioration progressive du bien-être dans les pays de l'union. La libre circulation des capitaux et de la main-d'oeuvre au sein de l'union se traduit également par une plus grande efficacité en matière d'affectation des ressources et une plus grande facilité d'adaptation structurelle.

La mondialisation, stimulée par l'accroissement des investissements étrangers directs, pourrait modifier les effets des ACR au chapitre des courants d'échanges. Ainsi, la création de courants d'échanges au sein de l'union pourrait être avantageuse pour les entreprises de pays non membres possédant des usines dans la région, tandis que le détournement de courants d'échanges pourrait nuire aux entreprises d'États membres qui possèdent des usines dans les pays non membres et exportent dans la région<sup>17</sup>. La mondialisation peut donc compliquer l'évaluation des incidences des ACR sur le bien-être. En outre, la création et le détournement de courants d'échanges sont plus difficiles à évaluer dans le contexte d'une diminution des coûts, étant donné que la libéralisation des échanges suscite des changements dans la production de tous les pays touchés.

Il est généralement admis, aujourd'hui, que la création et le détournement de courants d'échanges sont de simples expressions des types plus larges de termes de l'échange et du volume d'incidences sur le commerce que peuvent entraîner les ACR. La notion conventionnelle de détournement de courants d'échanges s'attardait uniquement à l'État membre importateur et omettait les gains de bien-être que pouvaient réaliser d'autres États membres et États non membres. Les incidences positives qui peuvent l'emporter sur le détournement de courants d'échanges sont, entre autres, les modifications au volume de production et au revenu, les modifications aux termes de l'échange avec le reste du monde et les modifications au volume d'échanges réalisé avec les États membres et les États non membres<sup>18</sup>. Par exemple, la valeur des importations d'un État membre d'un ACR en provenance d'un État non membre peut ne pas être maintenue même si le détournement de courants d'échanges prédomine, parce que l'accroissement du revenu parmi les États membres

---

<sup>17</sup> Lloyd, *op. cit.*, p. 24.

<sup>18</sup> *Ibid.*, p. 24.

peut entraîner une hausse de la demande des produits d'importation dont certains peuvent provenir d'États non membres.

En résumé, l'intérêt porté à la montée de la régionalisation n'est pas suscité surtout par ses incidences sur le commerce, mais par ses incidences sur le bien-être<sup>19</sup>. De façon générale, certaines nouvelles théories et technique économétriques, bien que peu fiables et subordonnées à certaines hypothèses irréalistes, ont relayé au second plan les effets touchant le détournement de courants d'échanges et les termes de l'échange au profit des effets dynamiques de plus longue durée sur la libéralisation des échanges et le revenu réel. Dans cette perspective, il semble plus probable que la régionalisation entraîne une amélioration du bien-être pour le monde dans son ensemble et n'entrave pas nécessairement l'intégration globale.

### 3. Indices tirés de la recherche bibliographique

#### 3.1 Préambule

Les études consacrées au phénomène des blocs, tant en matière de commerce que d'investissements, sont étonnamment variées en ce qui a trait au thème, à la portée et aux hypothèses. Certaines études économétriques tentent d'isoler les incidences du parti-pris régional de celles d'autres facteurs économiques, comme la proximité géographique et les taux de croissance relatifs des économies membres. Certaines, portant sur l'UE, s'appuient sur différents moyens dans le but de contrebalancer les effets des adhésions. D'autres, encore, examinent des données

---

<sup>19</sup> Il est difficile d'évaluer avec précision les gains de bien-être que les économies membres retirent d'un ACR. Plessz (1993) mentionne que Balassa (1967) avait estimé l'effet net total pour la CEE à moins de 0,1 p. 100 par année du PIB de la CEE. En incorporant les économies d'échelle des secteurs manufacturiers, mais en s'appuyant encore essentiellement sur l'analyse d'équilibre partiel, Owens (1983) a obtenu des avantages beaucoup plus élevés, arrivant à des bénéfices cumulés de 3 à 6 p. 100 du PIB global de la CE-6. Plessz renvoie également à d'autres études des incidences sur le bien-être des ACR, constatant qu'elles ont un point commun, soit des gains de bien-être plutôt limités, même si les effets sur le commerce semblent relativement importants. Ce phénomène peut être attribuable au manque de réalisme des hypothèses de la plupart des modèles, à savoir une concurrence parfaite et des rendements d'échelle constants. Plus récemment, des modèles d'équilibre général calculable incorporant les structures de marché non concurrentiel et les économies d'échelles ont permis d'obtenir, dans le cadre de l'intégration Canada-États-Unis, des gains de bien-être pour le Canada de deux à trois fois supérieurs à ceux évalués à l'aide d'une hypothèse de concurrence parfaite. Ces scénarios, cependant, ne sont pas encore considérés comme fiables. (N. Plessz, *op. cit.*, p.7.)

La popularité des modèles de concurrence imparfaite provient des gains de bien-être supérieurs qu'ils produisent, en particulier pour les économies d'assez petite taille caractérisées par une concurrence faible. Les résultats quantitatifs, cependant, sont largement tributaires des spécifications des modèles. « Par conséquent, ils devraient être considérés comme des expériences en raisonnement inductif plutôt que comme des prédictions fiables, mais ils ont néanmoins changé la perception des avantages et des coûts des ACR » (Lloyd, *op. cit.* p. 26 et 27). Il est donc difficile de mesurer les gains de bien-être occasionnés par l'intégration régionale, même dans le premier ordre, et de déterminer, le cas échéant, qui sont les gagnants et les perdants indirects.

brutes afin de cerner les grandes tendances dans le temps. Ces variations dans la méthodologie et le thème compliquent la comparaison des conclusions de différentes études. Néanmoins, un vaste consensus semble se dégager de ces études et cela, quels que soient les motifs très différents qui les sous-tendent.

La plupart, sans nier l'existence d'un certain degré de tripolarisation, concluent que cela ne signifie pas que la mondialisation ait été frappée à mort par la régionalisation. Au contraire, les deux phénomènes sont considérés de plus en plus comme étant conciliables. Les échanges extra-régionaux représentent encore une importante proportion des échanges et du PIB de la triade. Les études font valoir que tout pays ou, plus important encore, tout groupe de pays qui s'isolerait du commerce et des investissements extérieurs le paierait très cher du point de vue économique et du bien-être.

Les constatations de diverses études d'envergure sur les relations régionales ayant trait au commerce et aux investissements sont présentées ci-dessous. Bien que cette recherche ne soit nullement exhaustive, elle résume néanmoins l'avancement des travaux jusqu'à maintenant et familiarise le lecteur avec les nombreuses et diverses approches employées pour définir et mesurer les relations régionales.

### 3.2 Quelques études

- *Régionalisation et commerce mondial*<sup>20</sup>

Dans cette étude empirique fouillée, Lloyd mentionne qu'il existe deux points de départ distincts à l'affirmation voulant que le commerce mondial montre des signes de régionalisation accrue. L'un s'appuie sur les échanges effectués dans le cadre d'arrangements commerciaux régionaux (ACR) et l'autre, sur les échanges réalisés dans les régions plus largement définies de l'Europe ou des pays côtiers du Pacifique, par exemple. L'auteur examine les tendances des importations dans quatre ACR de l'OCDE (CE, AELE, Canada-États-Unis et Australie-Nouvelle-Zélande)<sup>21</sup>. Les années visées vont de 1961 à 1989, soit une période de près de 30 ans marquée par une expansion ininterrompue du commerce international et suivant la formation de la CEE et l'entrée en vigueur de l'AELE.

---

<sup>20</sup> La présente partie examine l'ouvrage déjà cité de P. Lloyd.

<sup>21</sup> Lloyd inclut l'ALE canado-américain en une seule observation même si celui-ci n'est entré en vigueur qu'en 1989. Cela n'atténue nullement l'efficacité de ses conclusions.

Lloyd mesure la régionalisation en examinant la proportion des importations intra-groupe dans les importations totales du groupe. À la lumière des changements unilatéraux et multilatéraux intervenus dans les restrictions commerciales au cours de la période, cette mesure permet de saisir les incidences combinées des changements d'orientation unilatéraux, régionaux et multilatéraux. Elle capte également les effets des écarts dans les taux de croissance des pays sur la demande d'importation et l'offre à l'exportation, les effets des changements de prix importants et l'évolution des préférences et technologies nationales. Une hausse de la part des importations intra-groupe n'est, par conséquent, qu'un mince indice des effets isolés des ACR sur les courants d'échanges.

Dans l'ensemble, Lloyd constate que les séries chronologiques ne fournissent que peu d'indices pour appuyer l'hypothèse voulant que les préférences intra-groupe, dans le cadre des ACR, entraînent une hausse de la part des importations dans les produits échangés, une fois prise en compte l'adhésion de nouveaux membres aux ACR. Il observe cependant, à la lumière de la Politique agricole commune CE/UE que les produits agricoles constituent une exception importante. Lloyd constate un faible appui à l'hypothèse générale, surtout au cours des premières années de la formation des ACR, mais cette tendance ne se poursuit pas dans les années 1980<sup>22</sup>.

Selon l'auteur, la contradiction entre la hausse attendue de la part des importations intra-groupe et les tendances observées qui n'appuient que faiblement une telle hypothèse s'explique par l'influence neutralisante de la réduction des obstacles commerciaux multilatéraux et unilatéraux qui a eu lieu durant la période examinée. Cette libéralisation non régionale peut avoir eu des incidences plus importantes qu'on ne le croit généralement. Lloyd attribue également cette divergence à la tendance qui consiste à exagérer le caractère restrictif de mesures non tarifaires s'appliquant exclusivement ou surtout à des pays tiers.

### Le multilatéralisme et le régionalisme

Lloyd explore les motifs théoriques qui pourraient permettre d'établir si le multilatéralisme et le régionalisme sont mutuellement bénéfiques ou nuisibles. Il vérifie l'hypothèse selon laquelle une polarisation des courants d'échanges est en formation autour de l'Europe, de l'Amérique du Nord et de l'Asie. Bien que Lloyd trouve des indices d'un accroissement des parts des importations intra-régionales, en particulier en Asie, il examine d'autres facteurs qui l'emportent sur ces signes et conclut qu'« il

---

<sup>22</sup> *Ibid.*, p.22.

n'y a pas une nette polarisation de l'économie mondiale (traduction) »<sup>23</sup>. La dissolution de la zone sterling, du système British Imperial Preferences et du Comecon est mentionnée comme un exemple de la fluidité et du dynamisme des centres régionaux de pouvoir en constante évolution.

Lloyd tire la conclusion générale que les preuves empiriques n'appuient pas la perception, pourtant fort répandue, d'une tendance de plus en plus forte à conclure des ententes commerciales régionales. Il conclut également que, de toute façon, le régionalisme n'entrave pas nécessairement le multilatéralisme. Bien que certains indices découlant de la théorie des jeux montrent que des blocs puissants peuvent gagner des guerres commerciales au détriment de pays moins influents, il n'en demeure pas moins que les accords régionaux peuvent aussi préparer la voie ou fournir d'exemple pour l'élaboration d'accords multilatéraux. Quoique Lloyd convienne que la part intra-régionale des importations mondiales totales s'accroît dans les cas de l'Europe et de l'Asie, dénotant une tripolarisation des échanges, il remarque que l'effondrement d'autres centres commerciaux jadis puissants devrait permettre de placer les développements actuels dans le contexte d'un environnement commercial en constante évolution. Le régionalisme pourrait toutefois constituer une menace plus sérieuse dans l'avenir, selon Lloyd, étant donné que les États-Unis, en particulier, ont laissé tomber leur opposition traditionnelle aux arrangements discriminatoires.

- *Les effets économiques de l'intégration régionale (The Economic Effects of Regional Integration*<sup>24</sup>)

Dans cette étude réalisée en 1993 pour l'OCDE, Plessz ne constate aucune opposition fondamentale entre la mondialisation et la régionalisation, et il observe que la régionalisation est le résultat de la proximité géographique, de similitudes culturelles, d'affinités politiques, de liens économiques traditionnels et d'autres facteurs pris en compte par les multinationales dans leurs stratégies<sup>25</sup>. La régionalisation peut donc coexister en parfaite harmonie avec la mondialisation. À l'appui de cet argument, Plessz reprend la constatation suivante du Secrétariat du GATT (1990) :

En excluant le Moyen-Orient et l'Afrique des calculs (en raison de facteurs tels le marasme dans les prix du pétrole et l'endettement), il

---

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 33.

<sup>24</sup> La présente partie résume l'ouvrage de N. Plessz, *op. cit.*...

<sup>25</sup> *Ibid.*, p. 3.

ressort que les échanges inter-régionaux ont crû plus rapidement que les échanges intra-régionaux dans chacune des trois régions. La forte croissance des échanges dans les régions où sont situées les trois premières grandes puissances commerciales, soit les Communautés européennes, 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 mondiale<sup>26</sup>.

Tout indique que l'intégration mondiale s'est poursuivie à une bonne cadence, simultanément à l'intégration régionale et peut-être (mais pas nécessairement) en dépit de celle-ci.

Plessz cite plusieurs études qui laissent planer des doutes quant à l'ampleur et au rythme de l'intégration régionale. L'intégration régionale européenne a commencé avec l'établissement de la CE, et la part des échanges intra-CE a augmenté de façon considérable depuis 1958. Même si cela laisse croire à un fort effet de l'intégration de la CE, il faut dire qu'il était normal, avec les nombreuses adhésions subséquentes, que la part des importations intra-régionales progresse. En réalité, Plessz constate que les diverses régions (Europe, Amérique du Nord et Asie), malgré l'augmentation des échanges intra-régionaux, réalisent une part croissante de leur PIB avec le reste du monde, ce qui indique que l'intégration mondiale est en progression<sup>27</sup>.

L'auteur examine également les résultats d'un modèle économétrique de « gravité ». Dans ce modèle, le volume des échanges entre toute paire de grandes puissances est proportionnel à leur taille économique et inversement proportionnel à la distance qui les sépare. L'appartenance à un même groupe régional semble aussi avoir une incidence possible. La principale constatation est que l'Asie de l'Est est la seule grande région à produire un coefficient positif statistiquement significatif durant la période à l'étude. Cela signifie que, même en l'absence d'accords d'intégration officiels, l'intensité des liens commerciaux entretenus parmi les pays de l'Asie de l'Est est telle que ces liens sont les seuls, de tous ceux évalués dans le modèle, à devoir être expliqués par une certaine forme de parti-pris régional. Dans le cas des échanges au sein de la CE, entre les États-Unis et le Canada, ainsi qu'entre les États-Unis et le Mexique, le parti-pris régional s'est révélé sans importance.

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 3 et 4.

<sup>27</sup> *Ibid.*, p. 4.

● *L'intégration européenne ou l'intégration mondiale (European Integration or World Integration<sup>28</sup>)*

Dans cette étude de 1988, Jacquemin et Sapir se penchent sur l'intégration européenne et tentent de déterminer laquelle, de l'intégration européenne ou de l'intégration mondiale, est la force prédominante au sein de la CE. Ils subdivisent la période visée en une période antérieure (1960 à 1968) et une période plus récente (1970 à 1984). L'étude de la consommation apparente de produits manufacturés dans les quatre plus importantes économies de la CE (Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni) entre 1973 et 1984 les amène à conclure que la consommation apparente de produits nationaux était en baisse dans les pays européens durant cette période. Ils concluent aussi que même si, effectivement, les importations intra-CE se sont accrues pendant la période examinée, il en a été de même pour les importations extra-CE<sup>29</sup>. Toutefois, au cours de la période de 1960 à 1968 coïncidant avec les premières années de l'intégration économique, l'augmentation de la part des importations intra-CE a été plus rapide que celle de la part des importations extra-CE<sup>30</sup>. Le renversement de la tendance dans l'accroissement des échanges intra-régionaux survenu durant la seconde période montre que l'importance de l'intégration internationale ne s'est pas démentie : après avoir tenu compte du choc initial de l'intégration régionale de l'adhésion de nouveaux pays à la Communauté, il ressort que le processus d'intégration mondiale a dominé. Tout au long des deux périodes, la part de la production intérieure dans la consommation apparente a reculé. L'intégration mondiale n'a pas cessé avec la participation à la CE, mais les producteurs intérieurs ont souffert (sans doute en raison de leur inefficacité). Des indices de la création de courants d'échanges externes aussi bien qu'internes ont été constatés, dénotant les effets dynamiques de la libéralisation régionale.

Dans une étude empirique connexe, Jacquemin et Sapir examinent la tendance de l'intégration intra-européenne entre les années 1973 et 1983<sup>31</sup>. Tout en admettant que les données disponibles étaient rares et parfois incohérentes, ils concluent néanmoins que « les pays de la CE sont de plus en plus engagés dans un processus

---

<sup>28</sup> La présente section examine l'ouvrage de A. Jacquemin et A. Sapir, *European Integration or World Integration*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, n° 124, 1988, p. 127 à 139.

<sup>29</sup> Jacquemin et Sapir définissent la consommation apparente comme étant la production nationale, moins les exportations, plus les importations intra-CE et plus les importations extra-CE.

<sup>30</sup> Jacquemin et Sapir, *op. cit.*, p. 131.

<sup>31</sup> A. Jacquemin et A. Sapir, « International Trade and Integration of the European Community: An Econometric Analysis », *European Economic Review*, n° 32, (1988), p. 1439 à 1449.

de division internationale de la main-d'oeuvre au détriment de l'intégration européenne... » (traduction)<sup>32</sup>. Cette observation concorde avec leurs travaux mentionnés ci-dessus sur l'intégration du commerce régional.

- *L'économie européenne : la Communauté européenne en tant que partenaire commercial mondial (European Economy: The European Community as a World Trade Partner*<sup>33</sup>)

Un chapitre de la publication annuelle de la Commission des Communautés européennes, « *European Economy (1993)* », examine l'intégration et les échanges régionaux au sein de la Communauté européenne<sup>34</sup>. L'une des principales conclusions de ce document est que la part des échanges intra-régionaux dans les échanges totaux de la CE s'est accrue de façon considérable depuis 1958. Bien que cet indice laisse supposer un fort effet de l'intégration de la CE, il est constaté que d'autres facteurs, comme la compétitivité et les élargissements répétés de la CE, ont joué un grand rôle dans l'intégration. L'adhésion du Royaume-Uni en 1973, par exemple, a provoqué une hausse appréciable de la part des importations intra-régionales entre 1973 et 1983<sup>35</sup>.

La conclusion tirée au sujet des effets de l'intégration régionale sur le commerce international est que les indices réunis tendent fortement à démontrer que le processus d'intégration de la CE a profité tant à la Communauté qu'à ses partenaires commerciaux, c'est-à-dire qu'il a été créatif de courants d'échanges. Cela s'explique par la libéralisation considérable qui s'est produite dans les échanges multilatéraux, et qui n'aurait peut-être pas eu lieu n'eût été de l'avènement de la CE<sup>36</sup>. Toutefois, les partenaires régionaux, l'AELE, l'Europe de l'Est et les voisins du Sud se partagent la moitié de la part des échanges extra-CE.

---

<sup>32</sup> *Ibid.*, p.1448.

<sup>33</sup> La présente section examine le document de la Commission des Communautés européennes, *European Economy: The European Community as a World Trade Partner*, n° 52, 1993.

<sup>34</sup> *Ibid.*, p. 21 à 25.

<sup>35</sup> *Ibid.*, p. 24.

<sup>36</sup> L'agriculture, cependant, s'est révélée comme une importante exception.

- *Le Japon est-il en train de créer un bloc yen en Asie de l'Est et dans les pays en bordure du Pacifique? (Is Japan Creating a Yen Bloc in East Asia and the Pacific?<sup>37</sup>)*

L'étude de Jeffrey Frankel tente d'établir si un bloc est en train de se former autour du Japon en Asie-Pacifique en examinant les liens commerciaux et financiers. L'auteur remarque que l'expansion extérieure rapide du Japon, puis des nouveaux pays industrialisés (NPI) d'Asie et de certains autres pays de l'ANASE, confirme une tendance remarquable de l'économie mondiale. Mais il avance que ceux qui cherchent à déterminer si un « bloc du yen » est en cours de formation en Asie de l'Est ne veulent probablement pas simplement savoir si les courants d'échanges et d'investissements augmentent, entre ces pays, en termes absolus. La part des échanges et des investissements intra-régionaux doit être supérieure ou croître plus rapidement qu'il ne serait possible de prévoir en se fondant uniquement sur des facteurs comme le PIB ou le taux de croissance des pays en question.

Frankel constate que la plupart des affirmations au sujet de la formation d'un bloc commercial asiatique sont fondées sur des chiffres plutôt trompeurs. Il mentionne, notamment, que la part des échanges intra-régionaux pour l'Asie de l'Est est passée de 33 % en 1980 à 37 % en 1989, et que cela pourrait être perçu comme une indication de la formation d'un bloc commercial. L'auteur fait valoir cependant que la progression de la part des échanges intra-régionaux en Asie de l'Est n'a pas été beaucoup plus rapide qu'en Amérique du Nord et qu'elle a été moins rapide qu'en Europe. Frankel conclut que, même si l'Asie affiche une croissance plus rapide de la production que celle d'Amérique du Nord et d'Europe, elle ne se dirige pas vers la formation d'un bloc à un rythme plus accéléré que ces autres régions.

Dans un examen plus approfondi des données statistiques, Frankel constate qu'il n'y a probablement pas eu d'évolution vers un parti-pris régional, si on tient compte de la rapide croissance qu'ont connue les économies d'Asie de l'Est dans les années 1980. L'auteur démontre que l'accroissement observé dans les échanges intra-régionaux était inévitable même sans parti-pris régional, parce que les pays asiatiques ont acquis un plus grand poids dans l'économie mondiale en raison de leur croissance économique plus élevée que la moyenne<sup>38</sup>. Utilisant un modèle de « gravité » pour

---

<sup>37</sup> La présente section renvoie à J. Frankel, « *Is Japan Creating a Yen Bloc in East Asia and the Pacific?* », (ébauche préliminaire, novembre 1991) et J. Frankel, « *Is a Yen Bloc Forming in Pacific Asia?* » dans *Finance and the International Economy: The AMEX Bank Review Prize Essays*, 1991.

<sup>38</sup> Supposons, par exemple, qu'il n'y avait pas de parti-pris intra-régional en 1980, c.-à-d. que chaque pays d'Asie de l'Est commerçait avec d'autres pays d'Asie de l'Est dans la même proportion que le poids de la région dans les échanges mondiaux (soit 15 %). Les échanges globaux des pays asiatiques ont augmenté de 108 % en dollars entre 1980 à 1989, tandis que les

déterminer l'importance du parti-pris régional dans les liens commerciaux, en l'isolant d'autres facteurs comme la proximité géographique et la croissance économique, Frankel constate que les échanges entre, au moins, certains des pays asiatiques ne peuvent pas être expliqués par ces facteurs économiques. Cependant, le coefficient n'a pas évolué de façon significative au cours des années examinées, et aucune tendance de montée du parti-pris régional n'a été décelée<sup>39</sup>.

En résumé, la conclusion générale de l'étude est qu'« au-delà des constatations évidentes selon lesquelles les pays situés à proximité les uns des autres commercent ensemble et que le Japon et d'autres pays asiatiques croissent rapidement, il n'existe pas de preuve que le Japon cible, dans ses activités commerciales, les autres pays asiatiques de façon particulière ni que ces pays sont en train de s'organiser en bloc commercial aussi rapidement (ou de façon aussi déterminée) que l'Europe de l'Ouest »<sup>40</sup>.

- *La mondialisation et la régionalisation dans la région Asie-Pacifique (Globalization and Regionalization in the Asia-Pacific Region<sup>41</sup>)*

Dans son étude de 1993, Urata examine les causes et les effets de la régionalisation dans la région Asie-Pacifique. L'auteur se penche sur les différences entre les échanges intra-régionaux et les échanges inter-régionaux de la triade Asie de

---

échanges internationaux ont progressé, au total, de seulement 53 %. Par conséquent, même s'il n'existait toujours pas de parti-pris régional en 1989, la part intra-régionale observée aurait tout de même augmenté d'un tiers (à 20 %, environ), à cause uniquement du poids accru des pays asiatiques au sein de l'économie mondiale. Frankel va plus loin en affirmant qu'il n'y a pas d'apparence de « club privé » qui pourrait dénoter l'existence d'un bloc commercial en Asie de l'Est. En supposant qu'un terme de parti-pris régional explique l'écart entre la part réelle que représentaient les échanges intra-régionaux en 1980, soit 33 %, et la part qu'ils devraient être si les pays d'Asie de l'Est commerçaient avec d'autres pays dans la même proportion que leur poids global dans les échanges mondiaux (15 %), ce terme s'établirait alors à 2,18 (0,33/0,15). Si donc ce terme de parti-pris régional n'avait pas évolué en 1989 et qu'il était multiplié par le poids de l'Asie de l'Est dans les échanges mondiaux en 1989, il s'ensuivrait que la part des échanges intra-régionaux en 1989 aurait été de 44 %. Plutôt, elle n'était que de 37 %. Frankel indique que le parti-pris intra-régional implicite a reculé, en réalité, pendant les années 1980; il n'a pas progressé, comme un examen superficiel des chiffres pourrait inciter à le croire.

<sup>39</sup> Frankel a constaté que le coefficient de la variable fictive d'intégration régionale de la Communauté européenne était également significatif, les résultats obtenus étant supérieurs pour les pays qui étaient membres de la CEE que pour ceux qui étaient simplement des pays d'Europe. Le coefficient d'intégration régionale calculé pour l'Amérique du Nord n'était pas significatif et comportait une erreur-type très élevée attribuable à la petitesse de l'échantillon, soit trois.

<sup>40</sup> Sur le plan financier, Frankel a relevé peu de signes montrant que Tokyo assume un rôle particulier en tant que centre financier influent dans sa partie du monde, tandis qu'il a constaté que New York a un ascendant sur Hong Kong ou Singapour, par exemple. Il faut mentionner, toutefois, que ces résultats ont été influencés par le fait que la plupart des pays asiatiques n'avaient pas encore ouvert leurs marchés financiers à l'influence externe d'aucun centre étranger pendant la période à l'étude.

<sup>41</sup> La présente section traite de l'étude de S. Urata, « Globalization and Regionalization in the Asia-Pacific Region » dans *Business and the Contemporary World*, automne 1993.

l'Est, Amérique du Nord et CE. Il constate ainsi qu'une hausse des échanges intra-régionaux a bien eu lieu dans les trois régions entre 1980 et 1990, mais qu'il en a été de même pour les échanges inter-régionaux entre ces trois mêmes régions. Cette constatation indique que la hausse des échanges intra-régionaux s'est faite au détriment du reste du monde, surtout les pays en développement des régions autres que l'Asie de l'Est. Urata remarque que des facteurs à la fois communs et non communs pourraient expliquer l'augmentation des échanges intra-régionaux. Ainsi, les facteurs communs aux trois régions sont une performance économique favorable et une proximité géographique et culturelle au sein de la région. Toutefois, les accords d'intégration régionale adoptés à l'instigation des gouvernements d'Amérique du Nord et d'Europe de l'Ouest n'ont pas d'équivalent en Asie où, pourtant, les échanges intra-régionaux sont en hausse.

Contrairement à l'Europe et à l'Amérique du Nord où les gouvernements ont été les catalyseurs de l'intégration régionale, en Asie, selon Urata, c'est le secteur privé qui a joué ce rôle. Il est intéressant de constater que la libéralisation non discriminatoire des politiques de commerce extérieur et d'investissements étrangers directs a accéléré la régionalisation en Asie de l'Est, tandis que ce phénomène semble avoir été favorisé par les arrangements commerciaux préférentiels en Europe et en Amérique du Nord. Une tentative visant à créer un groupe d'échanges régionaux en Asie de l'Est, le Groupe économique d'Asie de l'Est, a échoué parce que les partenaires ont pris conscience que l'Asie de l'Est doit maintenir un régime de libéralisme commercial, étant donné qu'elle s'appuie fortement sur les contacts extra-régionaux<sup>42</sup>.

Urata examine, en outre, le rôle des investissements étrangers directs (IED) dans l'intégration régionale, précisant que, globalement, les IED ont crû à un taux plus rapide depuis le milieu des années 1980 que les échanges internationaux. L'une des caractéristiques les plus frappantes de la croissance des IED, à la fin des années 1980, a été la montée des NPI d'Asie à titre de pays d'accueil, surtout à cette époque où les investissements étaient en baisse dans les autres pays développés. Les NPI sont également devenus d'actifs fournisseurs d'investissements étrangers directs auprès de l'ANASE, alors que celle-ci avait dû compter, jusque là, à peu près exclusivement sur les États-Unis et le Japon pour ce type d'investissement.

Contrairement à l'opinion courante voulant que les échanges stimulent les investissements, il est maintenant accepté que les IED peuvent influencer sur les courants d'échanges de l'économie des pays d'accueil. Les investissements peuvent en effet mener à des échanges en raison de facteurs telles les pratiques de vente et

---

<sup>42</sup> *ibid.*, p. 36

d'approvisionnement des filiales à l'étranger. En Asie, la proportion des exportations réalisées par les filiales de sociétés japonaises par rapport à leurs ventes locales est plus élevée que ce qu'on constate ailleurs dans le monde, tandis que la proportion des ventes locales par rapport aux ventes totales est moins élevée que dans le reste du monde<sup>43</sup>. Ces chiffres sont le reflet de la stratégie japonaise mise de l'avant en Asie de l'Est et qui consiste à créer des filiales pour constituer une base d'exportation, contribuant ainsi à l'expansion des exportations de l'économie des pays d'accueil. À l'inverse, dans les économies développées, les filiales japonaises sont établies pour conserver leur part du marché dans les pays ou régions d'accueil, jouant ainsi un rôle moins appréciable dans l'expansion des exportations de l'économie du pays d'accueil. D'autres observations indiquent que, tout en encourageant l'intégration asiatique, les filiales japonaises semblent aussi contribuer au développement d'une *interdépendance* entre l'Amérique du Nord et l'Asie et entre l'Europe et l'Asie.

- *Le rapport de 1991 sur les investissements internationaux : la triade dans les investissements étrangers directs (World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment<sup>44</sup>)*

Dans son rapport annuel sur les investissements, le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (CNUST) fait grand état de l'émergence de la triade (comprenant les États-Unis, la CE et le Japon) comme force mondiale prédominante dans les investissements étrangers directs (IED) globaux. Depuis 1983, peut-on y lire, les investissements directs réalisés à l'étranger ont progressé à un taux record de 29 % par an, soit trois fois plus rapidement que la croissance des exportations globales et quatre fois plus rapidement que la production mondiale. Dans les années 1980, les seuls membres de la triade se partageaient quelque 80 % de l'avoir et de l'investissement à l'étranger<sup>45</sup>. Le CNUST pense que les IED en étaient au stade de « démarrage » au moment de la rédaction du rapport, et qu'ils deviendront un facteur d'intégration économique international de plus en plus important.

Le rapport précise qu'un changement important est survenu dans les structures globales d'IED durant les années 1980. Au début de cette décennie, il aurait été exagéré de définir les États-Unis, la CE et le Japon comme une triade dominant ensemble l'avoir en investissements et les mouvements de capitaux internationaux.

---

<sup>43</sup>Urata remarque que la part des ventes à l'exportation par rapport aux ventes globales des entreprises affiliées asiatiques était de 40 % environ en 1990, comparativement à seulement 4 et 8 %, respectivement, pour les États-Unis et la CE.

<sup>44</sup>CNUST, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment*, ST/CTC/118, 1991.

<sup>45</sup>CNUST, *op. cit.*, p. 2 et 3.

Le rôle du Japon, même dans les investissements effectués à l'étranger, était alors relativement modeste et la CE était encore trop fragmentée. Les États-Unis étaient la seule grande économie d'origine et d'accueil d'IED dans le monde. Mais, à l'aube des années 1990, le Japon était devenu une importante puissance au chapitre des IED, du moins en ce qui a trait aux investissements effectués à l'étranger, et la CE avait intensifié ses activités déjà considérables dans ce domaine grâce à l'intégration régionale. Le CNUST n'a donc pas hésité à redéfinir les structures globales d'IED comme étant *tripolaires* pour les années 1990. Ces dernières années, le CNUST a constaté que les États-Unis ont cédé le pas au Japon en ce qui a trait aux investissements effectués à l'étranger, bien qu'il faudra encore quelques années avant que l'avoir en investissements directs à l'étranger (IDAÉ) du Japon ne se rapproche de celui des États-Unis<sup>46</sup>. En mesurant l'avoir et les mouvements relatifs aux IED, le rapport constate que la triade assume un rôle dominant dans l'économie mondiale et qu'elle a commencé à accueillir davantage d'IED dans les années 1980<sup>47</sup>.

Le CNUST constate également qu'une part de la croissance des IED intra-triade peut s'expliquer par l'intensification de la concurrence entre des sociétés transnationales de plus en plus présentes sur la scène mondiale, en particulier dans les secteurs fortement axés sur la R-D. Certains indices montrent que les sociétés transnationales sont en train d'ériger des « réseaux de base régionaux » autour de la triade. Par exemple, pour des motifs d'ordre stratégique, les sociétés transnationales japonaises s'emploient, tant dans la CE qu'aux États-Unis et, également, en Asie, à instaurer des réseaux d'investissements à l'étranger intégrés sur le plan régional, financièrement autonomes et centrés sur un membre de la triade.

Le rapport examine les interrelations théoriques entre les échanges et les IED, n'en tirant aucune réponse nette quant à savoir si les IED sont un substitut ou un complément aux échanges. Par exemple, les IED peuvent être considérés comme un substitut aux échanges s'ils sont réalisés en réaction à des obstacles au commerce réels ou prévus. Par ailleurs, la production internationale entreprise au moyen des IED est tenue pour un complément au commerce international dans la mesure où les échanges sont soit un élément soit une conséquence des stratégies de production internationale des sociétés transnationales. C'est ainsi qu'un volume intensif d'échanges intra-entreprises est réalisé entre les sociétés transnationales et que la réussite des exploitations internationales repose de plus en plus sur les échanges effectués par les entreprises établies dans des pays d'accueil par les sociétés

---

<sup>46</sup> Sans compter que l'avoir en investissements étrangers directs constitué au Japon est très faible.

<sup>47</sup> CNUST, *op. cit.*, p. 35.

transnationales et qui vendent leurs produits sur des marchés tiers<sup>48</sup>. Le rapport observe également que les sociétés transnationales s'accaparent une part substantielle des exportations et importations mondiales. Aux États-Unis, par exemple, les sociétés transnationales comptaient pour au moins 80 % des échanges du pays en 1988<sup>49</sup>.

Le rapport mentionne plusieurs conséquences importantes sur le plan de l'orientation par suite de l'émergence d'une triade au chapitre des IED, du poids croissant des IED comme moteur d'intégration économique internationale et des interrelations entre les échanges et les IED. L'une des constatations du CNUST est que l'élaboration des décisions en matière d'investissement continue de s'effectuer au sein même des pays. Toutefois, l'ouverture des frontières régionales à la concurrence économique engendre une rivalité entre les régimes de politiques nationaux qui réglementent l'activité économique. Le rapport fait une mise en garde au sujet de l'effet de l'intégration, avançant qu'un vaste éventail de politiques, dont les politiques environnementale et sociale, pourraient être soumises à une pression croissante afin de les aligner sur celles de pays ayant des lignes directrices différentes. À long terme, les mesures prises à l'égard des échanges et de la technologie qui ont une grande portée sur la compétitivité d'un pays pourraient avoir autant, sinon plus, de conséquences sur le comportement des sociétés transnationales que les politiques qui ont un effet incitatif ou dissuasif sur les investissements. La conclusion générale du rapport est que l'intégration pourrait non seulement engendrer de la concurrence entre les entreprises, mais également entre les *régimes de politiques*<sup>50</sup>.

- *Étude de l'OCDE sur l'intégration régionale (OECD Study on Regional Integration*<sup>51</sup>)

Le document, publié par l'OCDE en 1993, examine l'étendue de l'intégration régionale globale, dont l'un des composants importants est l'intégration économique. L'étude a permis de constater que l'intégration régionale semble avoir favorisé la progression constante des échanges intra-CE, celles-ci étant passées de 51 % en 1963 à 61 % en 1973, pour ensuite stagner puis reculer à 58 % en 1983 avant de

---

<sup>48</sup> Dans le cas des échanges intra-entreprises, par exemple, plus du tiers des échanges américains sont composés d'opérations intra-entreprises entre des filiales étrangères et leurs sociétés mères.

<sup>49</sup> Ce paramètre inclut les sociétés mères aux États-Unis, les filières étrangères des sociétés transnationales américaines et les filiales américaines des sociétés transnationales étrangères.

<sup>50</sup> CNUST, *op. cit.*, p. 85.

<sup>51</sup> La présente section présente un aperçu des chapitres pertinents de la publication de l'OCDE intitulée *Study on Regional Integration*, TD/TC(93), 15 novembre 1993.

connaître une nouvelle poussée à 62 % en 1990. L'étude conclut que l'avènement de la CE est à l'origine de l'importance progressive des échanges intra-régionales, mais que cela n'a pas empêché la croissance des importations en provenance de pays tiers, si ce n'est d'une exception de taille, l'agriculture. Considérant l'intégration par rapport à l'ensemble de l'Europe, c.-à-d. y compris l'AELE; les pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est et les autres pays environnants, l'étude conclut qu'il n'y a pas eu de grande évolution dans la part des échanges intra-régionaux depuis 10 ans.

Pour ce qui est des IED, l'étude remarque que les investissements intra-régionaux ont crû au même rythme rapide que les investissements entre les régions. Entre 1985 et 1989, les investissements intra-régionaux ont quadruplé au sein de la CE à la faveur du climat de confiance suscité par le programme de marché unique. Mais, pendant la même période, les investissements européens ont également quadruplé en Amérique du Nord et ont augmenté de façon spectaculaire en Asie, quoique d'un point de départ moins élevé. Les investissements intra-régionaux ont aussi augmenté pour l'Amérique du Nord ces dernières années, mais cette région du monde est devenue un bénéficiaire net des IED par suite d'entrées massives d'investissements aux États-Unis. Une certaine inquiétude transpire au sujet de la possibilité que l'ALENA ne détourne des courants d'investissements américains des pays d'Asie de l'Est vers le Mexique. L'étude fait état, également, d'une croissance rapide des investissements intra-régionaux en Asie de l'Est, celle-ci étant attribuée au Japon et, dans une moindre mesure, aux nouveaux pays industrialisés d'Asie. Comme dans le cas des échanges intra-régionaux, les investissements intra-régionaux ont augmenté à un rythme beaucoup plus élevé en Asie de l'Est qu'en Europe. Il s'agit à la fois d'une cause et d'un effet du rapide essor économique de la région, et cela s'est produit sans nécessiter d'accord commercial ou d'intégration officiel.

De façon générale, l'étude constate qu'il n'est pas possible de conclure que la régionalisation s'accroît au sein de l'économie mondiale, à la lumière des changements survenus dans les courants d'échanges et d'investissements. Le fort accroissement observé dans les échanges et les investissements intra-régionaux a été accompagné de hausses dans les échanges et investissements internationaux (extra-régionaux). Il est aussi impossible d'établir si la croissance dans les échanges et les investissements régionaux serait survenue ou non, n'eût été des accords d'intégration régionale. Une croissance très nette a eu lieu dans les échanges régionaux en Asie, et cela, en l'absence de tout accord commercial officiel. La croissance semble le résultat d'un essor rapide de l'économie, ce qui aurait sans doute suffi pour promouvoir les échanges et les investissements intra-régionaux en Europe et en Amérique du Nord même si aucune nouvelle initiative d'intégration officielle n'avait été mise de l'avant dans ces régions. La croissance des échanges régionaux a également été mise sur le compte d'un déplacement de l'avantage concurrentiel et du phénomène courant de transfert de la production des pays à coût élevé aux pays à coût faible

dans les régions. Les facteurs économiques naturels semblent avoir contribué de façon importante à l'intégration régionale dans les trois régions.

### 3.3 En résumé

*Le consensus général qui se dégage de l'ensemble des ouvrages est que le monde ne se dirige pas à une cadence accélérée vers la tripolarisation et des relations économiques inter-régionales fermées, bien que les membres de la triade possèdent une puissance économique d'une importance inégalée, tant individuellement que collectivement. Il semble, cependant, que la régionalisation ne soit pas aussi prédominante qu'on serait porté à le croire, en particulier en Asie et en Amérique du Nord.* Une régionalisation d'une ampleur considérable existe bel et bien, en particulier en Europe, mais, jusqu'à maintenant, elle a procuré plus d'avantages que d'inconvénients. Par exemple, la mondialisation et la libéralisation des échanges multilatéraux n'ont pas été entravées et ont peut-être même été stimulés, grâce à la régionalisation. Une autre conclusion importante au sujet de la régionalisation est qu'elle constitue, en réalité, un processus économique naturel découlant de la recherche de l'efficacité maximale et distinct des accords politiques de droit. L'inquiétude exprimée par divers auteurs au sujet des incidences sur les échanges et le bien-être de la formation possible de trois grands et puissants blocs économiques a trait davantage à une intégration régionale inefficace, c.-à-d. un processus de droit portant sur l'exclusion excessive et inefficace d'autres pays. Il ressort, en fin de compte, que la mondialisation et la régionalisation sont des réactions parallèles et conciliables à des stimuli économiques semblables.

## 4. Existe-t-il des blocs commerciaux?

### 4.1 Méthodologie et portée

Les études examinées dans la recherche bibliographique portaient sur une variété de mesures de régionalisation, mais peu se sont attardées à déterminer si des blocs commerciaux centrés sur l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie étaient définissables en mesurant uniquement les courants d'échanges et d'investissements. Les méthodologies utilisées par les auteurs étaient propres aux questions que ceux-ci comptaient explorer et les conclusions ne peuvent être extrapolées au-delà de leur contexte original. Il est aussi important de préciser qu'il a été établi qu'il est très difficile, dans la recherche des raisons motivant la régionalisation, de distinguer celles qui sont purement économiques de celles qui sont liées au parti-pris régional. Ceux des auteurs qui ont tenté de le faire ont pris soin de qualifier leurs énoncés.

Le présent document s'attaque maintenant directement à la question visant à savoir si des blocs commerciaux régionaux sont effectivement en train de se former autour de la triade Amérique du Nord, Europe et Asie. Ce chapitre n'a pas pour objet de déterminer les incidences, le cas échéant, qu'ont pu avoir les accords commerciaux régionaux ou tout autre arrangement juridique ou politique sur les courants d'échanges. Tenter de savoir *pourquoi* des blocs commerciaux seraient en voie de formation est fort différent que de tenter de savoir *si* c'est le cas. Les pages suivantes traitent de cette dernière question, car il faut d'abord y répondre pour donner un sens à la première. Par conséquent, le but principal de cette analyse empirique en est également la principale limite : elle vise à vérifier si de puissants blocs commerciaux de fait sont en train d'émerger, mais ne détermine pas pourquoi c'est le cas ou ce n'est pas le cas<sup>52</sup>.

À l'instar des études énumérées dans la bibliographie, la méthodologie employée pour la présente étude a été mise au point spécialement pour le sujet traité, c'est-à-dire déterminer si des blocs commerciaux sont en voie de formation autour de la triade. Le premier paramètre examine la régionalisation des échanges au sein de la triade afin de voir si une tendance définie se dégage des activités commerciales des trois régions et si de grandes conclusions au sujet d'une tripolarisation possible peuvent être tirées au moyen des indices fournis par les courants d'échanges intra-régionaux. Par exemple, si, selon les constatations, les relations commerciales intra-régionales se raffermissent progressivement au sein de ces régions, il serait dès lors possible de conclure au caractère plus régionalisé des échanges autour de ces trois pôles et, donc, à la formation de blocs commerciaux. Par contre, si la tendance indique un affaiblissement des relations commerciales régionales ou si les indices sont contradictoires, les conclusions seront forcément différentes. Le second paramètre consiste à évaluer la « puissance » des trois régions sur le marché international. Il s'agit cette fois de vérifier la part des échanges internationaux attribuable individuellement et collectivement aux trois régions. Cela montre l'importance de ces régions dans le commerce international et, plus important encore, si leur part des échanges est en croissance, c.-à-d. si leur « puissance » s'accroît?

- Limites des données de base

Il n'existe pas de données parfaites. Les importations, mesurées en dollars US, sont utilisées pour évaluer les courants d'échanges globaux en raison de leur relative fiabilité et comparabilité par rapport à d'autres indicateurs. Les prix et les taux de

---

<sup>52</sup> Le présent chapitre ne vise pas à établir si le régionalisme a entraîné la régionalisation de courants d'échanges, mais plutôt à déterminer si la régionalisation des courants d'échanges progresse aussi vigoureusement que certaines opinions répandues ne le laissent croire.

change n'ont pas été rajustés pour tenir compte des fluctuations durant la période à l'étude. Les données sur le produit intérieur brut sont aussi exprimées en dollars US, d'où certains problèmes d'évaluation attribuables aux fluctuations des taux de change. Les incidences de ces limites sont précisées dans l'analyse chaque fois que c'est nécessaire. Par ailleurs, certaines observations étaient absentes des données de base, surtout pour ce qui est des pays moins influents d'Asie. Dans ces cas, les observations ont été extrapolées en se fondant sur les données de l'année précédente, ou omises si l'information manquante était trop importante pour permettre une extrapolation. Les trois régions visées par l'étude sont l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie. L'*Amérique du Nord* englobe le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'*Europe* correspond aux États européens faisant partie de l'OCDE<sup>53</sup>. L'*Asie* comprend l'ANASE-6, à l'exception du Brunéi pour lequel les données ne sont pas disponibles, de même que le Japon, la Corée et Hong Kong<sup>54</sup>. La Chine n'a pas été incluse dans l'échantillon à cause de la piètre qualité des données. La période de référence pour l'Europe et l'Amérique du Nord s'étend de 1960 à 1993, inclusivement. Dans le cas de l'Asie, la période de référence s'arrête à 1992. Les sources sont le FMI, dans le cas des données sur les échanges et la DRI, dans le cas des données sur le PIB.

#### 4.2 Régionalisation<sup>55</sup>

L'étendue de la régionalisation est évaluée en fonction de la part des importations intra-régionales dans les importations totales de la région en provenance du monde entier. Il est important de mentionner que les fluctuations des prix peuvent influencer sur les parts d'importations étant donné que celles-ci sont mesurées en valeur absolue<sup>56</sup>. Le ratio mesure la part des échanges réalisés au sein de la région plutôt

---

<sup>53</sup> Les États européens de l'OCDE sont l'Autriche, la Belgique et le Luxembourg, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Islande, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse, la Turquie et le Royaume-Uni.

<sup>54</sup> L'ANASE-6 se compose du Brunéi, de l'Indonésie, de la Malaisie, des Philippines, de Singapour et de la Thaïlande.

<sup>55</sup> Cette mesure de régionalisation vise uniquement l'intégration régionale liée aux échanges et non pas l'intégration découlant des investissements internationaux. Il peut s'agir d'une omission importante, compte tenu, surtout, de l'interrelation croissante des échanges et des investissements. Les données sur les investissements étrangers directs sont analysées séparément au chapitre 5 du présent document.

<sup>56</sup> De tous les effets sur les prix, ce sont les fortes fluctuations du prix du pétrole qui sont les plus problématiques. Étant donné que le prix du pétrole a monté en flèche en 1972 et en 1979, il devrait en être de même pour la valeur des importations en provenance des pays producteurs de pétrole. Comme l'Europe est fortement tributaire des importations de pétrole extra-régionales, ces augmentations de prix ont eu pour effet de faire reculer les parts des importations intra-régionales. L'inverse s'est produit également chaque fois que le prix du pétrole a baissé de façon substantielle, comme ce fut le cas en 1986. D'un autre côté, l'Amérique du Nord est beaucoup moins dépendante du pétrole produit dans les autres régions, de sorte que les importantes fluctuations du prix du pétrole n'ont pas eu un effet aussi marquant sur ses parts d'importations que sur celles de l'Europe et de l'Asie.

qu'avec le reste du monde. *Un ratio élevé et en hausse d'échanges intra-régionaux indiquerait des opérations commerciales intra-régionales fortes et en croissance.* Comme le dénominateur du ratio est le total des importations de la région en provenance du monde entier, un ratio à la hausse sous-entend que les importations extra-régionales sont en baisse, *en tant que proportion des importations totales.* Cela ne voudrait pas dire nécessairement que la valeur ou le volume des importations extra et intra-régionales a cessé d'augmenter. Cependant, il est exclu que leurs parts respectives augmentent en même temps. Par conséquent, si la part des échanges intra-régionaux est à la hausse, c'est donc que la part des échanges extra-régionaux est en baisse.

Le ratio des importations intra-régionales sur les importations totales de la région en provenance du monde entier permet de déterminer si des blocs commerciaux sont en train de se former ou de croître, en révélant, le cas échéant, le raffermissement des liens commerciaux entre les pays de la région et leur intégration croissante. Le ratio n'explique pas les causes de la formation des blocs, mais capte les résultats des divers effets d'ordre économique, juridique, politique, et ainsi de suite. La relation de cause à effet ne peut pas être extrapolée de ratios élevés. Par exemple, il est possible que l'Europe présente un ratio particulièrement élevé et à la hausse par suite de la forte intégration de droit entreprise depuis les années 1950, mais le ratio en soi ne renseignerait pas là-dessus. Le même ratio élevé aurait pu exister en l'absence d'accords d'intégration régionale, de sorte qu'il n'est pas possible de tirer des conclusions concrètes sur le plan de la causalité en se fondant uniquement sur des observations chiffrées<sup>57</sup>.

Le graphique 1 montre qu'en ce qui a trait à l'Europe, le ratio des importations intra-régionales par rapport aux importations totales a suivi une courbe ascendante. Les deux creux prononcés, en 1973 et en 1980, sont attribuables en partie aux deux crises du pétrole qui ont eu pour effet de fausser la valeur des importations (voir la note explicative 56). Ces contrecoups, cependant, n'ont été que temporaires. Les importations intra-européennes dessinent une courbe nettement ascendante depuis les années 1960, nonobstant ces replis. En 1993, plus de 65 % des importations des États européens de l'OCDE provenaient d'autres États européens de l'OCDE, comparativement à un ratio de 52 % en 1960. Suivant ce paramètre, il est évident qu'une forte proportion des échanges européens est de nature intra-régionale et que cette proportion ne cesse d'augmenter.

---

<sup>57</sup> Seule une étude économétrique détaillée peut permettre de déterminer les relations de cause à effet. Bon nombre des travaux visant à établir les causes de la régionalisation se sont basés sur des observations et des anecdotes. À titre d'exemple d'études économétriques cherchant à décortiquer les facteurs de causalité de l'intégration régionale, voir Frankel, *op. cit.*, ou le Group on Asia-Pacific Economic Integration Towards the 21st Century, *Economic Integration in the Asia-Pacific Region and the Options for Japan*, 1993.

Le graphique 2, cependant, décrit une toute autre situation en Amérique du Nord. Le rapport entre les importations intra-régionales et les importations totales ne cesse de diminuer depuis le sommet de 43 % de 1969. Ce fléchissement à long terme indique qu'un bloc commercial régional ne s'est pas formé en Amérique du Nord. Cependant, le ratio des importations intra-régionales est en hausse depuis 1987, ce qui a suscité un grand intérêt en raison des accords commerciaux négociés entre le Canada, les États-Unis et, plus récemment, le Mexique. La tendance actuelle pourrait s'accroître, mais elle n'a pas encore permis à la part intra-régionale d'atteindre son sommet de 1969. Par ailleurs, il faut préciser que, dans les années 1980 et 1990, le ratio des importations a oscillé entre 30 et 35 %, ce qui est bien loin des 60 à 70 % qui ont prévalu en Europe. Bien qu'une nette tendance à la hausse se profile récemment en ce qui a trait à la proportion des importations intra-régionales par rapport aux importations totales, l'Amérique du Nord ne constitue pas encore un puissant bloc commercial régional si on se fie à cet indicateur.

Bien entendu, les données relatives à l'Amérique du Nord sont dominées par les États-Unis. Les graphiques 3 et 4 révèlent que c'est le fléchissement du ratio américain des importations intra-régionales, depuis 1969, qui a provoqué une baisse de ce même ratio pour l'Amérique du Nord. L'intégration commerciale du Canada avec les États-Unis, comme le fait ressortir le ratio des importations en provenance des États-Unis par rapport aux importations mondiales, a varié de stable à élevée pendant la période de référence indiquée au graphique 4, le recul très net de la fin des années 1980 ayant montré des signes de reprise au début des années 1990. Le graphique 4 indique une progression de l'intégration commerciale du Mexique avec les États-Unis depuis le début des années 1970, telle que mesurée par le ratio des importations. Ces ratios élevés ou en hausse (ou les deux) sont contrebalancés par les ratios peu élevés ou à la baisse qu'ont connus les États-Unis, selon le graphique 3, durant la période de référence. Depuis 1987, cependant, le ratio américain progresse et pousse le ratio pour l'Amérique du Nord à la hausse, comme le montre le graphique 2. Il importe de noter que tant le Canada que le Mexique ont un niveau d'intégration commerciale élevé avec les États-Unis, comme le font ressortir leurs parts respectives des importations, toutes deux au-dessus de 60 %. Ces ratios sont plus proches des ratios européens que de la moyenne nord-américaine. Le niveau peu élevé de parts d'importations intra-régionales des États-Unis, illustré au graphique 3, indique que les échanges extra-régionaux forment la plus grande partie des échanges américains et que les États-Unis dominent les données relatives à l'Amérique du Nord en raison de leur taille.

Le graphique 5 dénote la croissance dynamique de l'Asie au sein de l'économie mondiale, mais pas au point que l'on aurait pu s'y attendre<sup>58</sup>. La part des importations intra-régionales par rapport aux importations mondiales totales a connu une croissance spectaculaire depuis les années 1960, doublant ou presque, de 18 % en 1960 à 31 % en 1992. Cependant, le ratio asiatique a été moins élevé en 1992 que le ratio nord-américain (35 %) et bien en deçà du ratio européen (70 %). En outre, le ratio asiatique a augmenté de 13 % de 1960 à 1992, tandis que le ratio européen progressait de 18 % au cours de la même période. L'intégration asiatique a été dynamique, sans aucun doute, mais elle n'a pas devancé celle qui s'est produite en Europe, même si elle était moins élevée au point de départ. Toutefois, l'Asie affiche une tendance constante à la hausse au chapitre des échanges intra-régionaux, tendance qui ne montre aucun signe de régression. Si celle-ci se maintient, l'Asie pourrait devenir un bloc commercial régional semblable au bloc européen. Pour l'instant, cependant, elle est encore fortement axée sur les échanges extra-régionaux.

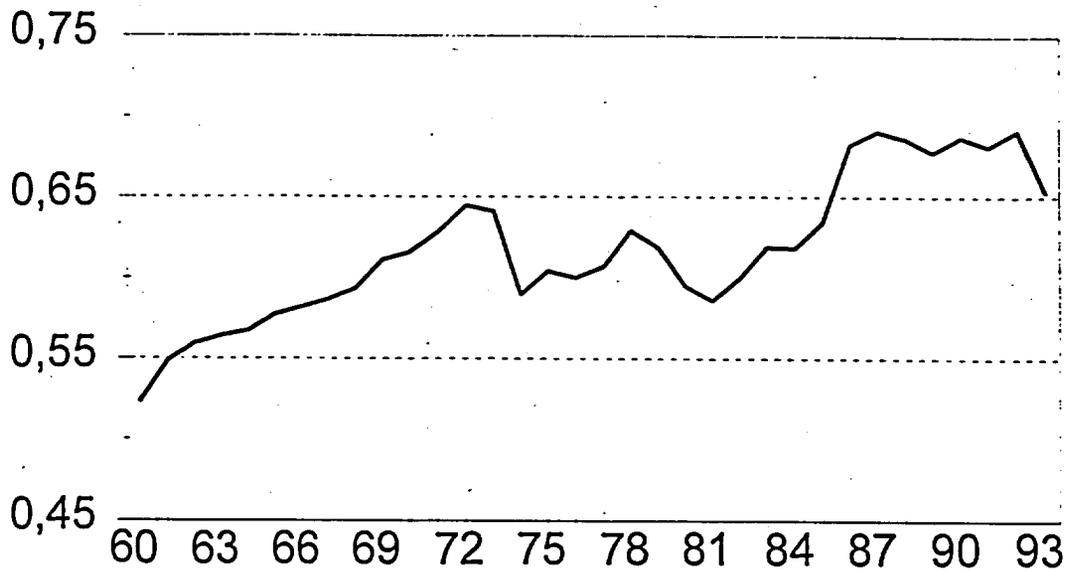
Les éléments de preuve présentés ci-dessus permettent de conclure *qu'à l'exception de l'Europe, les blocs commerciaux régionaux ne sont pas prédominants à l'heure actuelle. La courbe à long terme montre que la régionalisation des échanges a connu un recul en Amérique du Nord, tandis qu'en Asie la part des échanges intra-régionaux est encore faible, quoique en progression.* Par contre, l'examen des parts d'échanges intra-régionaux en Europe laisse croire à l'existence d'un bloc commercial régional. En effet, la part des échanges intra-régionaux est non seulement élevée, mais elle augmente aussi régulièrement, ce qui indique que le bloc commercial européen existe bel et bien et que, de surcroît, il se raffermirait sans cesse. Un bloc commercial est peut-être en voie de formation en Asie, mais la part des échanges intra-régionaux devra continuer de progresser au rythme qui a prévalu pendant encore 30 ans avant d'atteindre un niveau équivalent au niveau européen. Les initiatives de la puissance économique potentielle que constitue la Chine pourraient aussi avoir une incidence sur la cadence future de l'intégration économique en Asie. Par ailleurs, la hausse récente des ratios d'échanges intra-régionaux, en Amérique du Nord, ne permet pas encore de prévoir une croissance continue à long terme.

---

<sup>58</sup> En raison de leur caractère limitatif, les données sur l'Asie ont exigé une manipulation et des hypothèses considérables afin de créer une série complète pour les divers États inclus dans l'échantillon asiatique. Les données manquantes ont parfois été omises ou estimées, suivant l'importance relative des différentes observations.

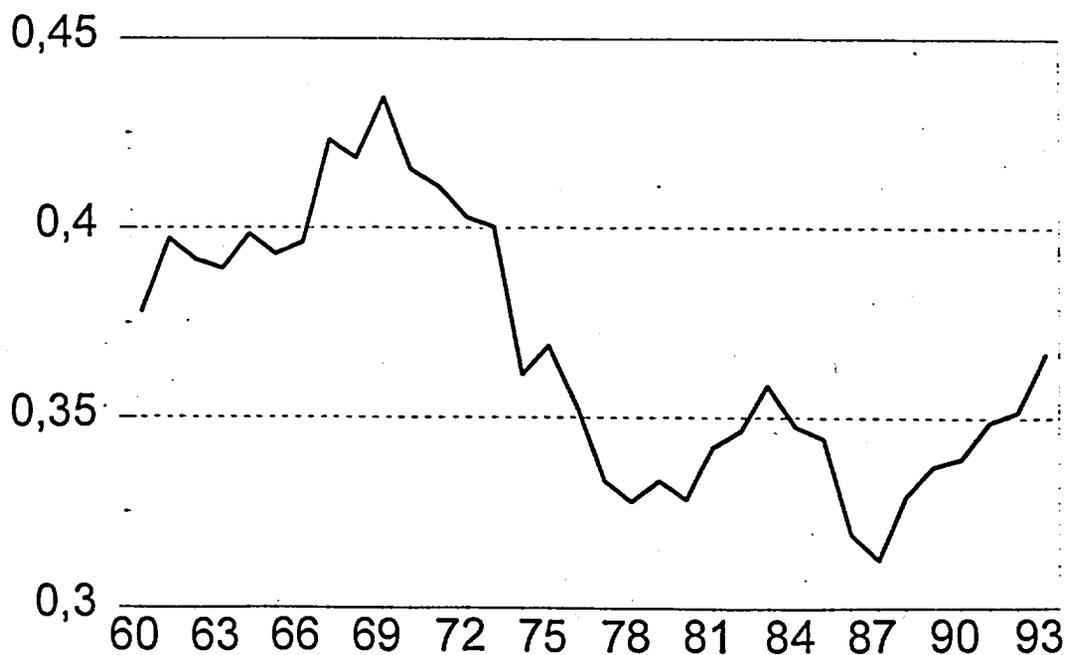
### Graphique 1

Europe : importations intra-régionales  
par rapport aux importations totales



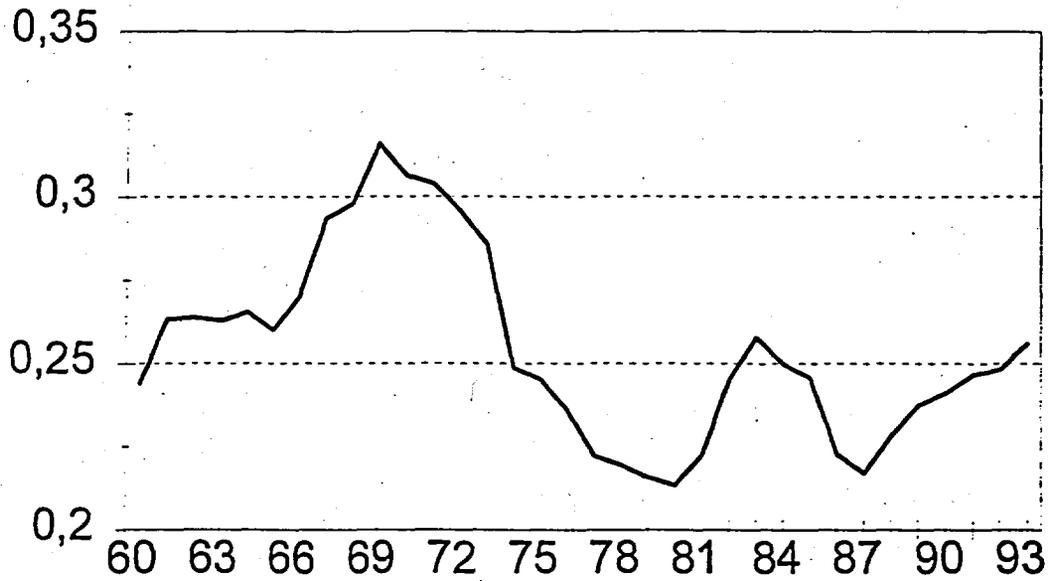
### Graphique 2

Amérique du Nord : importations intra-régionales  
par rapport aux importations



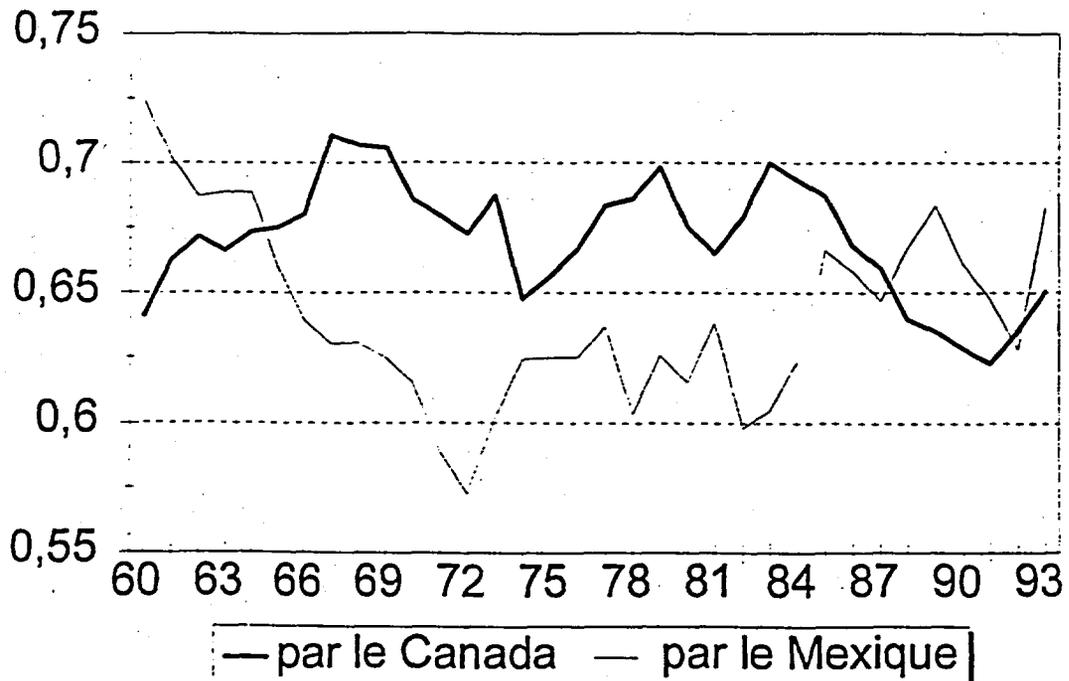
### Graphique 3

États-Unis : importations de l'Amérique du Nord par rapport aux importations mondiales totales



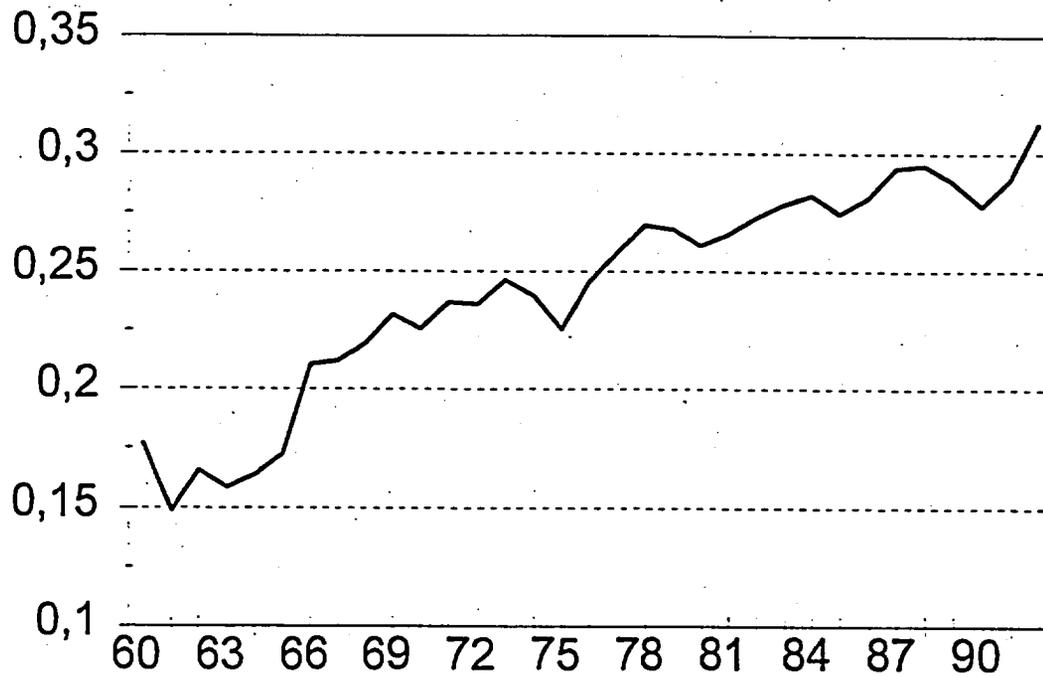
### Graphique 4

Importations des États-Unis par rapport aux importations mondiales totales



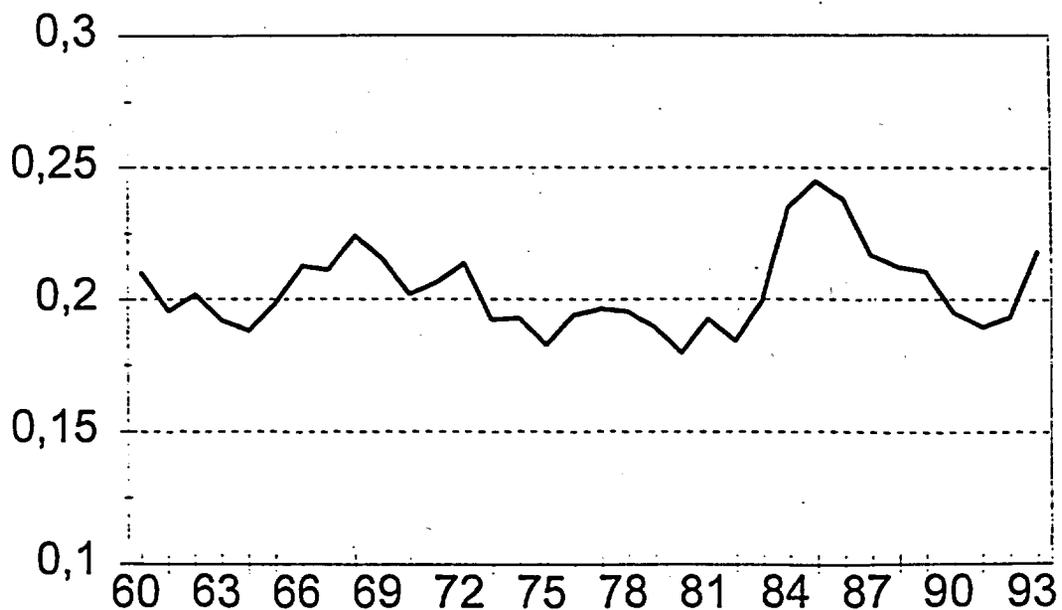
### Graphique 5

Asie : importations intra-régionales par rapport aux importations totales



### Graphique 6

Importations totales pour l'Amérique du Nord par rapport aux importations mondiales totales



Il faut se rappeler que d'anciens blocs économiques régionaux très puissants, comme le COMECON et le Commonwealth britannique, se sont affaiblis et effondrés avec le temps, atténuant ainsi sensiblement la polarisation économique. Il n'y a pas si longtemps, les États-Unis et l'Union soviétique étaient considérés comme les deux super-puissances dominantes au sein d'un monde *bipolaire*. Les relations économiques internationales étaient fortement polarisées autour des deux, et l'URSS réalisait très peu d'échanges avec les États non communistes. L'écroulement du COMECON a suscité une ouverture des relations commerciales entre les pays de l'ancien bloc soviétique et l'Occident qui aurait été inimaginable il y a aussi peu que 10 ans. Ces événements montrent bien que l'intégration internationale est un processus mouvant et dynamique qui doit être examiné dans un contexte économique historique et que, par conséquent, il ne faut pas croire au caractère immuable des tendances actuelles à long terme.

#### 4.3 L'importance des régions<sup>59</sup>

La présente section traite de l'importance des trois régions dans les échanges internationaux. L'un des indicateurs servant à mesurer cette importance est la part des importations mondiales. Le ratio des importations totales d'une région par rapport aux importations mondiales totales permet d'obtenir la portion des échanges mondiaux attribuable à la région en question. Il faut signaler que les ratios des importations régionales par rapport aux importations mondiales ne sont pas techniquement exacts, parce qu'ils ont été calculés en tant que pourcentage des totaux mondiaux *disponibles*, soit des totaux excluant certains pays. Par contre, les comparaisons effectuées avec d'autres études ont indiqué que les données sont suffisamment complètes pour formuler des conclusions claires<sup>60</sup>.

---

<sup>59</sup> Il est important d'établir la distinction entre les notions « d'importance » et de « puissance ». Dans la présente section, le terme « importance », lorsqu'il est appliqué aux échanges, définit simplement la portion des échanges globaux attribuable à une région donnée. Par exemple, si on suppose qu'un État, disons les États-Unis, représentait dans les années 1960 une forte proportion des échanges internationaux, de l'ordre de 40 %, p. ex., mais qu'il ne représente plus que 20 %, il serait juste de dire que son importance a diminué à titre de pays commerçant. La puissance, par ailleurs, décrit une notion plus profonde. Une perte d'importance n'est pas nécessairement synonyme de perte de puissance; au contraire, la puissance peut se raffermir. Dans le cas de l'Europe, par exemple, la croissance des échanges intra-régionaux peut se faire au détriment des échanges extra-régionaux. « L'importance » de l'Europe, à titre de région commerçante, pourrait alors diminuer si, avec le temps, elle venait à représenter une portion plus faible des échanges globaux parce que la baisse des échanges extra-régionaux n'a pas été compensée par la hausse des échanges intra-régionaux. Cependant, sa « puissance » pourrait s'être accrue, c.-à-d. que l'Europe pourrait s'être dotée d'un plus grand pouvoir de négociation en agissant comme une seule entité. Par conséquent, le mot « puissance » a, dans le présent document, une connotation politique et orientée vers l'action, tandis que le mot « importance » décrit une relation économique fondée sur des faits.

<sup>60</sup> Les « totaux mondiaux disponibles » représentent les données de 46 pays. Les résultats, cependant, se comparent très bien à ceux d'une étude semblable de Lloyd, *op. cit.*, p.33.

Il ressort, du graphique 6, que la part des importations mondiales totales attribuable à l'Amérique du Nord s'est maintenue autour de 20 % pendant la période de référence. Celle de l'Europe était beaucoup plus élevée, se situant entre 40 et 50 % (graphique 7). Ce ratio illustre néanmoins une tendance à la baisse durant la période examinée, celui-ci ayant oscillé aux environs de 45 % depuis le milieu des années 1970. Seule l'Asie a connu une progression de sa part des importations mondiales totales durant la période de référence, celle-ci étant passée de 7 % en 1960 à 16 % en 1992 (graphique 8). L'augmentation est liée à la croissance rapide de la région et à la hausse de sa part du PIB mondial, celle-ci étant passée d'un peu moins de 10 % en 1971 à plus de 20 % en 1992 (graphique 9). Bien que les trois régions, en particulier l'Europe, représentent globalement une partie importante des échanges mondiaux totaux, il est évident que les parts respectives de l'Europe et de l'Amérique du Nord n'ont pas augmenté. L'Asie est la seule des trois régions qui ait connu une hausse soutenue de sa part des importations mondiales totales, même si son ratio était encore plus bas que les deux autres régions en 1990.

Le graphique 10, qui illustre la part globale des trois régions dans les importations mondiales totales, permet de faire une observation intéressante. En effet, bien que cette part soit élevée, elle a néanmoins été *relativement constante* autour de 80 % pendant toute la période de référence. Le ratio a tout de même crû dans les années 1980 et 1990, et s'établissait à 80 % en 1993, soit 6 points de plus que le creux de 1981. Comme l'indique le graphique 11, l'augmentation des années 1980 a été alimentée par la croissance des importations en Asie et renforcée par une reprise des importations européennes entre le milieu et la fin des années 1980. Il convient de mentionner cependant que, si la part des trois régions dans les importations mondiales totales est élevée collectivement, ainsi en est-il de leur part du PIB mondial total.

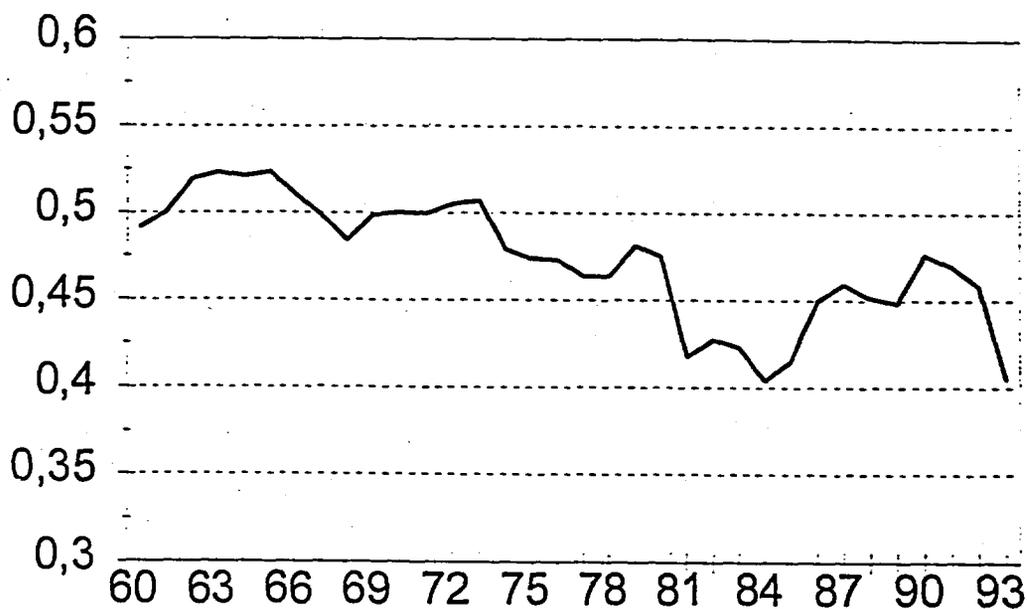
Les trois régions représentent collectivement une partie importante des échanges mondiaux totaux et la concentration des échanges s'est accrue dans les régions de l'Europe et de l'Asie (décrite à la section 4.2), mais leur part globale des importations mondiales a été constante tout au long de la période de référence. Cela démontre que « *l'importance* » des trois régions, ou la part des échanges mondiaux qu'ils représentent, n'a pas progressé rapidement, contrairement à certaines affirmations courantes. Ainsi, bien qu'une concentration se dessine dans les échanges européens, la part de l'Europe dans les échanges mondiaux totaux n'a pas augmenté<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup> Il convient de mentionner de nouveau que l'Asie, qui est la région qui a connu la plus forte poussée de croissance parmi les trois, affiche une augmentation soutenue de sa part des importations mondiales. Celle-ci demeure toutefois peu élevée en termes absolus.

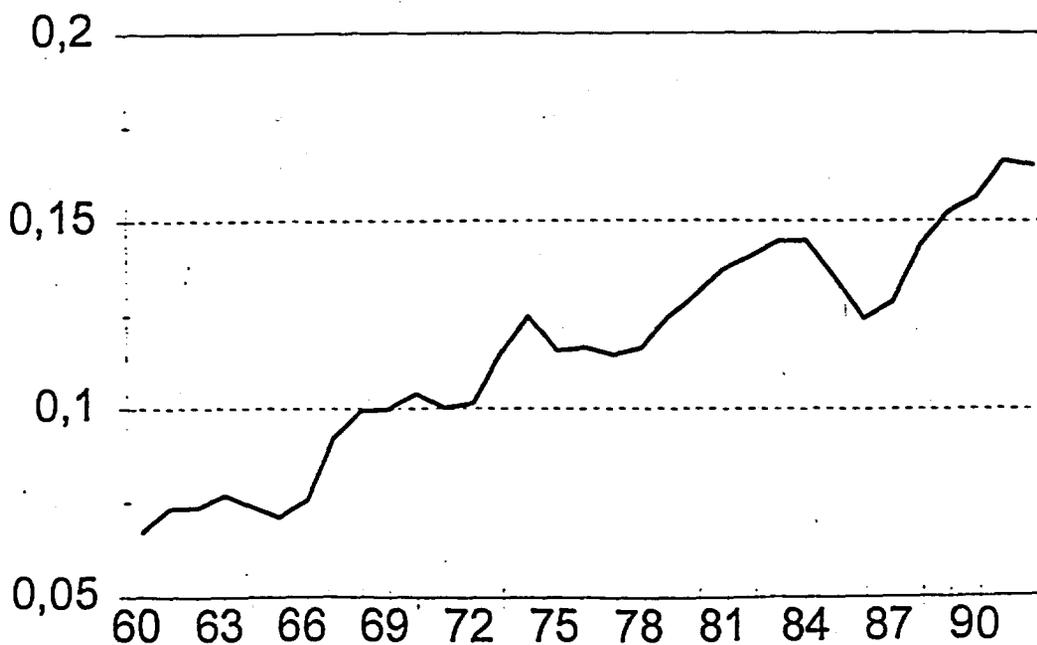
### Graphique 7

Importations totales pour l'Europe par rapport aux importations mondiales



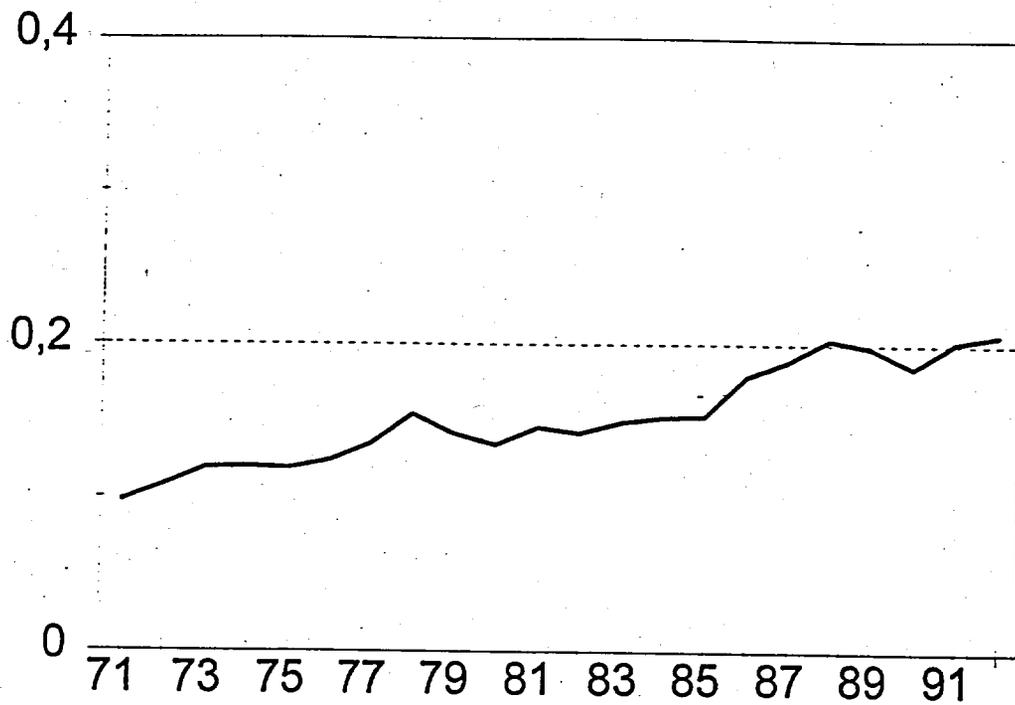
### Graphique 8

Importations totales pour l'Asie par rapport aux importations mondiales totales



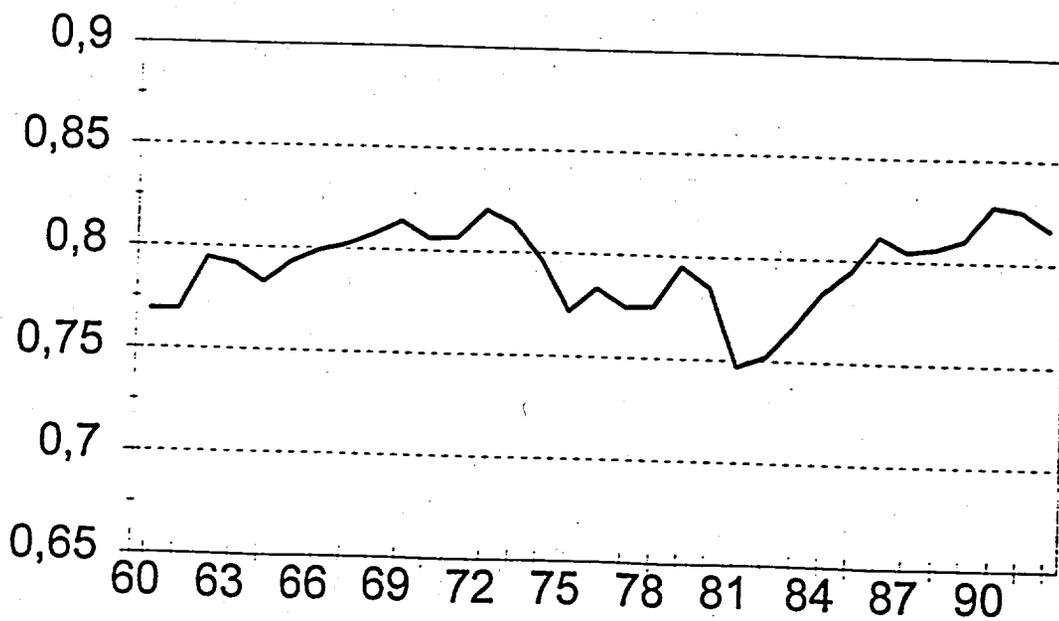
### Graphique 9

PIB de l'Asie par rapport au PIB mondial



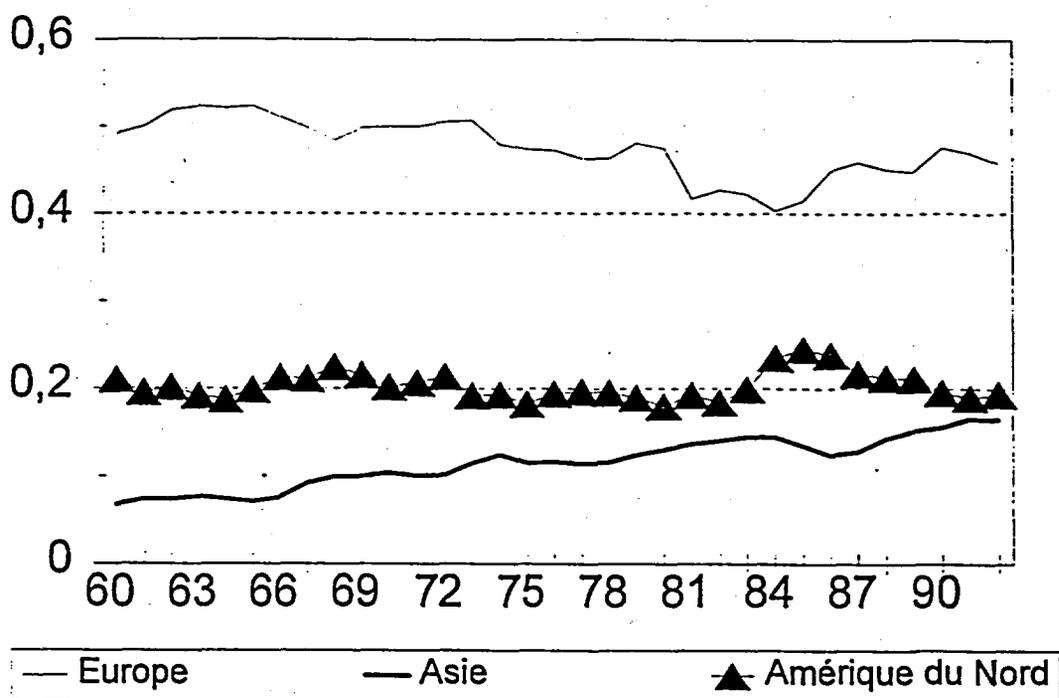
### Graphique 10

Importations totales pour les trois régions par rapport aux importations mondiales totales



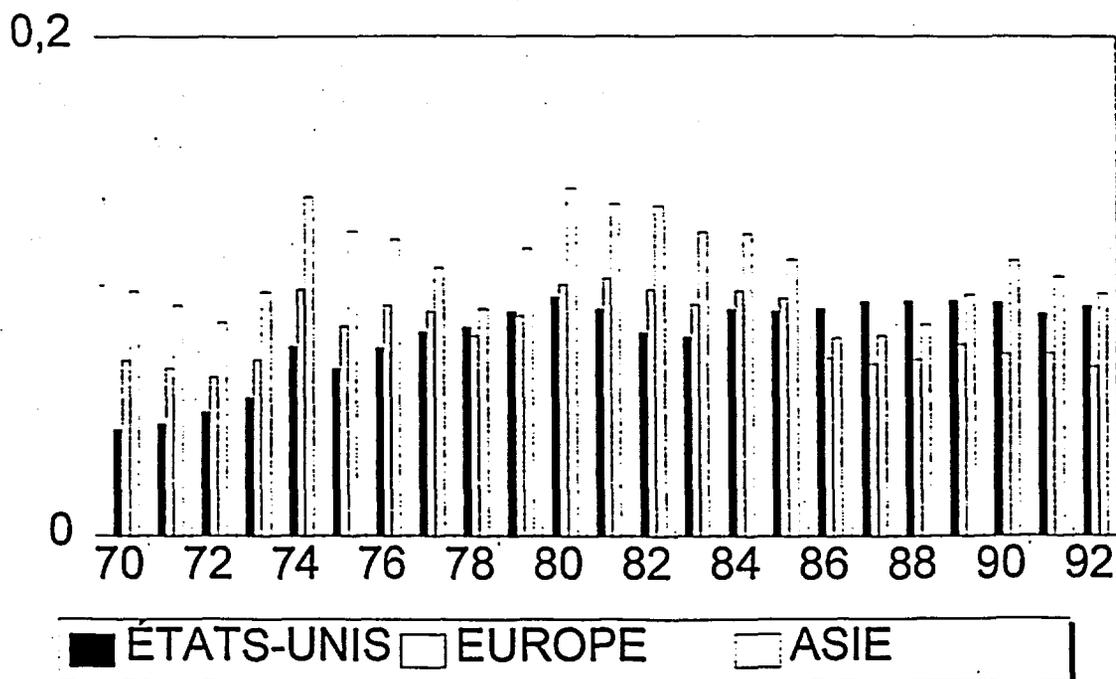
### Graphique 11

Importations régionales par rapport  
aux importations mondiales totales



### Graphique 12

Importations extra-régionales  
par rapport au PIB régional



#### 4.4 Quelques commentaires au sujet des échanges et du PIB

À la section 2.1 consacrée à la définition des blocs commerciaux, il a été question de l'apparente contradiction qui consiste à envisager les blocs comme étant une menace à la libéralisation multilatérale s'ils comportent une intégration régionale, tout en niant que les pays constituent eux-mêmes des blocs. L'objection est qu'il s'agit d'une distinction arbitraire qui devient de plus en plus nébuleuse à mesure que l'Europe se rapproche d'une union économique intégrale. Dans un certain sens, les États-Unis ont accompli une union économique intégrale *avec eux-mêmes* et, en tant que bloc, forment la plus importante économie au monde.

Dans cette perspective, il est intéressant de noter que les importations américaines en provenance du reste du monde exprimées en pourcentage de son PIB n'ont cessé de fléchir sous le niveau des importations extra-régionales européennes, jusqu'en 1986 (graphique 12)<sup>62</sup>. Cela indique que, jusqu'en 1986, l'Europe, considérée comme un bloc commercial, formait une économie plus ouverte aux échanges internationaux que les États-Unis lorsqu'ils sont considérés également comme un bloc commercial<sup>63</sup>. Le ratio des importations extra-régionales par rapport au PIB de l'Asie était également plus élevé que celui des États-Unis, et ce, de façon soutenue. Si l'Europe effectue un plus fort volume d'échanges à l'extérieur de sa région que les États-Unis, alors il y aurait lieu de réévaluer l'inquiétude soulevée par la « forteresse européenne ». Si l'Europe avait formé un seul pays, elle aurait commercé une plus grande proportion de son PIB, en moyenne, que les États-Unis durant la période de référence. Selon ce paramètre, l'Asie est aussi un commerçant plus actif que les États-Unis. Bien que cette mesure ne soit pas un indicateur de l'existence de blocs

---

<sup>62</sup> Le bris dans la continuité survenu en 1986 s'explique par la conjugaison de deux effets distincts qui ont agi simultanément sur le PIB et les importations pour réduire le ratio de l'Europe par rapport aux États-Unis. Le premier effet découle d'une baisse de la devise américaine comparativement aux devises européennes liées à la mise en oeuvre de l'Accord du Plaza de 1985. L'effet sur les devises a pour conséquence de provoquer l'accroissement de la valeur des importations intra-européennes, dont les prix sont établis en devises européennes, lorsque ces prix sont convertis en dollars US (ainsi, des importations valant 10 000 schillings autrichiens auraient été converties à une somme de 4 830 \$ US en 1985, mais la même valeur en schillings aurait valu 6 550 \$ US en 1986). Il en résulte que la part intra-européenne, soustraite des importations mondiales totales pour obtenir le numérateur du ratio, est plus élevée, tandis que le numérateur et, donc, le ratio sont moins élevés qu'ils l'auraient été autrement. En outre, le PIB des États européens est plus élevé en 1986 qu'en 1985, lorsqu'il est exprimé en dollars US, par suite de la variation survenue dans les taux de change. Même si le PIB nominal évalué dans la devise du pays n'a pas changé, il est devenu plus élevé une fois exprimé en dollars US, ce qui a donné un dénominateur de ratio plus élevé et un ratio plus faible que ceux qui auraient été calculés autrement. Pour compliquer les choses davantage, ces effets des taux de change sont survenus en même temps qu'une variation dans le prix du pétrole. En 1986, le prix du pétrole a dégringolé à la moitié du prix de 1985 (passant de 26,98 \$ US à 13,82 \$ US). Une chute du prix du pétrole entraîne inévitablement une diminution des importations extra-régionales exprimées en valeur absolue. Comme l'Europe est particulièrement tributaire de pays non européens pour le pétrole, dont l'Arabie saoudite, la conjoncture a provoqué, pour l'Europe, une diminution du ratio des importations extra-régionales par rapport au PIB.

<sup>63</sup> Il est à remarquer que bien que l'accent soit mis surtout sur la « forteresse européenne », l'Asie a également adopté ce modèle de plus grande « ouverture ».

commerciaux, elle illustre néanmoins le caractère arbitraire de la définition de « bloc » et les répercussions d'une définition des blocs fondée strictement sur l'examen des courants d'échanges qui débordent les frontières *internationales*.

## 5. Les investissements étrangers directs comme mesure d'intégration économique régionale

### 5.1 Les investissements régionaux directs sont-ils une indication d'intégration régionale?

Les investissements étrangers directs, au même titre que les échanges internationaux, peuvent être considérés comme un indice d'intégration d'États donnés, désignés économies d'origine et économies d'accueil. Les économies d'origine et d'accueil sont intégrées, par le biais des investissements étrangers, de façon directe et indirecte. Le pays d'origine se ressent des retombées des investissements effectués à l'étranger sur plusieurs plans, mais à plus fort titre sur les plans de l'emploi et des échanges. Pour le pays d'accueil, les incidences des investissements sont également perceptibles par le biais de l'emploi et des échanges. Si le niveau des investissements intra-régionaux est élevé et que les investissements étrangers directs sont importants compte tenu de la taille de l'État d'accueil, il est justifié de dire que le pays d'accueil est intégré avec le pays d'origine. Si les investissements directs sont effectués au sein d'une région et qu'ils sont bilatéraux (c.-à-d. que des investissements considérables sont effectués dans les deux sens entre deux pays donnés), il y a lieu d'avancer que les économies régionales sont intégrées, bien que l'expression « bloc d'investissements » ne soit pas employée d'habitude. Les économies d'origine et d'accueil seraient alors également intégrées, car la filiale du pays d'accueil serait touchée par la situation économique du pays d'origine de la société mère, et inversement. Ce lien entre les pays d'origine et d'accueil est comparable à celui qui existe entre les pays importateurs et les pays exportateurs. En effet, le niveau de revenu déterminé par la situation économique du pays importateur détermine dans une certaine mesure la demande des produits fournis par le pays exportateur.

### 5.2 Méthodologie, données et portée

Les investissements étrangers directs (IED) sont concentrés entre les pays de l'OCDE, la seule triade États-Unis, UE et Japon représentant quelque 80 % de l'avoir en investissements et des mouvements de capitaux globaux. La présente section examine les IED intra-régionaux et tente d'évaluer les proportions respectives d'IED intra et extra-régionaux réalisés par la triade. La source utilisée pour l'analyse est le recueil de données statistiques de l'OCDE, *l'Annuaire des statistiques d'investissement*

*direct international*<sup>64</sup>. Les définitions pour l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie utilisées aux fins de l'*Annuaire* sont quelque peu différentes de celles fournies au chapitre 4 du présent document. Par conséquent, dans le présent chapitre, l'Amérique du Nord représente encore les États-Unis, le Canada et le Mexique, tandis que l'Europe correspond à l'UE (Belgique-Luxembourg, Danemark, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Pays-Bas, Portugal, Espagne et Royaume-Uni), de l'Autriche, de la Finlande, de l'Islande, de la Norvège, de la Suède et de la Suisse ainsi que d'une petite catégorie désignée « Autres » par l'OCDE. L'Asie représente le Japon plus l'Asie du Sud et de l'Est (Hong-Kong, Corée, Malaysia, Singapour, Taïwan, Thaïlande, Chine, Inde, Indonésie, Philippines et « Autres »). L'avoir en investissements a été retenu comme mesure de régionalisation parce qu'il donne une indication des engagements cumulatifs des pays d'origine vis-à-vis des pays d'accueil. Les investissements ont en effet le pouvoir de « s'incruster »; une fois qu'un investissement est effectué, il constitue un avoir qui subsistera dans les années futures, peu importe qu'il y ait ou non de nouveaux investissements. Les mouvements de capitaux mesurent, quant à eux, le débit annuel d'investissements entrant et sortant d'un pays. Il peut être négatif une année et positif l'année suivante. Comme une photo de trois années différentes est utilisée pour représenter la tendance au chapitre des investissements étrangers directs, les mouvements, de par leur instabilité, se prêtent mal à ce genre de comparaison. L'avoir est aussi une variable fiable pour déterminer l'intérêt global en matière d'IED dans une région donnée, tandis que les mouvements de capitaux sont plus utiles pour évaluer les points tournants et l'évolution structurelle.

Les données sur les IED sont peu abondantes, peu fiables et généralement peu comparables d'un pays à un autre. Compte tenu de ces limites, la présente section vise à extrapoler les tendances des années de référence 1982, 1987 et 1992<sup>65</sup>. Considérant les États-Unis, le Japon, le Canada, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, il sera tenté, aux paragraphes suivants, d'établir si des tendances régionales se dégagent des structures de l'investissement étranger relevées pour ces pays, tant comme pays d'origine que pays d'accueil. À cette fin, l'avoir en IED et en investissements directs à l'étranger (IDAE) de ces pays pour les trois régions, soit l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie, sont exprimés en pourcentage de leur apport total en IED ou en IDAE. Il faut mentionner que si un pays compte une forte proportion de son avoir dans une région et une faible proportion dans un autre, cela ne veut pas dire qu'il soit intégré davantage économiquement à la région où il compte un avoir important. Par exemple, en 1992, 44 % de l'avoir en investissements directs à l'étranger du Japon était concentré en Amérique du Nord, surtout aux États-Unis,

<sup>64</sup> OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*, 1993 et 1994.

<sup>65</sup> Les années de référence peuvent varier, toutefois, en raison de limites relatives aux données de certains pays.

tandis que seulement 15 % l'était en Asie centrale et en Asie de l'Est. Néanmoins, compte tenu de la taille des économies asiatiques comparativement à celle des États-Unis, le Japon n'est pas considéré comme ayant une influence économique moins grande en Asie qu'aux États-Unis.

### 5.3 Structures des investissements étrangers directs

Le tableau 1 illustre les structures de l'investissement étranger aux États-Unis. Il est évident que, dans les dix dernières années, l'avoir en IED de l'Asie aux États-Unis (surtout le Japon) a progressé considérablement, de seulement 8 % en 1982 à 24 % en 1992. Cependant, c'est encore l'Europe, avec tout près de 60 %, qui détient la part du lion en ce qui a trait à l'avoir en IED constitué aux États-Unis. L'accroissement de la part de l'Asie s'est fait au détriment de la part européenne, et non pas de la part combinée du Canada et du Mexique, laquelle n'a pas évolué au cours de la décennie à l'étude. La situation montre l'importance relativement faible des IED nord-américains pour les États-Unis.

	1982 (%)	1987 (%)	1992 (%)
<u>IED</u>			
Europe	66,45	68,66	59,17
Amérique du Nord	9,60	9,48	9,58
Asie	8,15	13,83	23,95
<u>IDAE</u>			
Europe	44,50	47,86	48,86
Amérique du Nord	23,36	19,95	16,80
Asie	8,93	10,40	12,01

Sur le plan des investissements effectués par les États-Unis à l'étranger, la part de l'avoir total de ce pays en Amérique du Nord a fléchi régulièrement au profit des parts détenues par l'Europe et l'Asie. Il ne faut pas perdre de vue, cependant, que les investissements effectués dans les économies nord-américaines du Canada et du Mexique, si modestes soient-ils, peuvent être davantage révélateurs d'une intégration économique que s'ils visaient les 18 économies plus importantes d'Europe. En outre, même si, du point de vue des États-Unis, l'Asie constitue une économie d'origine plus

importante d'IED que l'Amérique du Nord, il en va autrement pour les IDAE, quoique la tendance actuelle pourrait peut-être présager un renversement de situation.

Dans le cas des États-Unis, l'examen des structures d'investissement est la preuve de liens inter-régionaux étroits avec l'Europe et l'Amérique du Nord, de rapports bilatéraux avec le Japon, et d'un effort de rattrapage pour ce qui est du reste de l'Asie. La preuve de puissants liens intra-régionaux en Amérique du Nord ressort uniquement en ce qui a trait aux IDAE des États-Unis; à 17 %, en 1992, il s'agit encore d'une part considérable (l'Amérique du Nord est le plus grand investisseur au Canada, et de loin, comme en témoigne le tableau 2). Néanmoins, il serait inexact de prétendre que les investissements étrangers directs effectués par les États-Unis ne se situent pas dans l'axe inter-régional.

Il ressort du tableau 2 que la Canada est fortement intégré avec les États-Unis, tant à titre d'économie d'origine que d'accueil, quoique de façon décroissante. Les plus forts pourcentages d'avoir en investissements étrangers directs, tant celui détenu au Canada que par le Canada, touchent les autres pays d'Amérique du Nord, tandis que l'Europe vient au deuxième rang et que l'Asie est loin derrière. Bien que l'avoir du Canada en investissements directs à l'étranger se soit accru en Europe et en Asie, la part détenue en Amérique du Nord représente encore près de 60 % de son avoir total en investissements directs à l'étranger. L'Europe et les nouveaux marchés dynamiques d'Asie occupent cependant une place croissante comme économies d'origine et d'accueil d'investissements étrangers pour le Canada, à mesure que diminue la part des IED avec les États-Unis.

Il ressort, des cas des États-Unis et du Canada, que l'investissement inter-régional est une tendance courante et croissante. Bien que, dans le cas du Canada, la taille et la proximité des États-Unis assurent une intégration économique marquée, tant au chapitre de l'investissement que des échanges, il en va tout autrement pour les États-Unis. Le gros des investissements américains est concentré en Europe et l'avoir en investissements de ce pays en Amérique du Nord a fléchi constamment, en pourcentage du total, au cours de la période de 10 ans examinée dans la présente section. Il serait cependant inexact d'en conclure que l'intégration économique relative est en régression, puisque les économies canadienne et mexicaine sont de taille modeste par rapport à la taille collective des économies européenne et asiatique, mais *les stratégies des États-Unis en matière d'investissement direct n'ont pas exclu les partenaires extra-régionaux.*

L'avoir japonais en Asie, malgré que le Japon soit le premier investisseur en Asie du Sud et en Asie de l'Est, ne constituait, en 1992, que 15 %, du total de son avoir en investissements directs à l'étranger (tableau 3). Un pourcentage de 44 % était investi en Amérique du Nord, principalement aux États-Unis. Depuis 1982, la part

de l'avoir du Japon en Amérique du Nord et en Europe s'accroît, tandis que la part de l'Asie recule. Cela n'indique pas, toutefois, que le Japon ne soit pas lié étroitement à l'Asie sur le plan des investissements et qu'il n'ait pas un poids économique dans cette région; cela montre simplement qu'il n'est pas nécessaire de posséder un avoir en investissements directs aussi important en Asie pour atteindre un niveau d'intégration économique considérable. En effet, dans les puissantes économies des États-Unis et de l'UE, l'avoir du Japon devrait être beaucoup plus élevé pour constituer une part considérable des investissements étrangers globaux dans ces pays ou être significatif sur le plan du PIB. Pour ce qui est du modeste avoir en investissements directs détenu par les pays étrangers au Japon, ce sont les États-Unis qui arrivent au premier rang. Il est intéressant de constater, tant dans le cas des États-Unis que du Japon, qu'une région géographique est à la fois la plus grande source et la plus grande bénéficiaire des investissements étrangers directs. Il s'agit, pour les États-Unis, de l'Europe et, pour le Japon, de l'Amérique du Nord. Encore une fois, *comme dans le cas des États-Unis, les investissements extra-régionaux représentent un volet important des activités économiques du Japon.*

<b>Tableau 2</b>			
<b>Canada: Parts de l'avoir total en IED et en IDAE, par région géographique</b>			
	1982	1987	1992
<u>IED</u>	<u>(%)</u>	<u>(%)</u>	<u>(%)</u>
Europe	21,10	22,81	27,23
Amérique du Nord	74,80	69,83	63,73
Asie	2,13	5,21	6,97
<u>IDAE</u>			
Europe	14,57	16,59	20,76
Amérique du Nord	67,49	65,71	58,09
Asie	3,81	5,83	7,12

<b>Tableau 3</b>			
<b>Japon: Parts de l'avoir total en IED et en IDAE, par région géographique</b>			
	1982	1987	1992
<u>IED</u>	<u>(%)</u>	<u>(%)</u>	<u>(%)</u>
Europe	22,39	22,99	29,03
Amérique du Nord	50,14	48,39	46,26
Asie	1,99	3,39	2,81
<u>IDAE</u>			
Europe	11,02	14,89	19,32
Amérique du Nord	30,33	38,85	44,42
Asie	27,13	19,05	15,49

Compte tenu des difficultés liées à la réunion de données provenant de différentes sources intérieures, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni ont été choisis pour représenter individuellement la région de l'Europe. Les tableaux 4 à 7 présentent les résultats pour chacun de ces pays. Dans l'ensemble, il est évident que l'Europe est en soi la principale économie d'origine et d'accueil des investissements de ces pays européens, à l'exception du Royaume-Uni en raison des liens historiques étroits que ce pays a conservés avec l'Amérique du Nord. Il est à remarquer que la proportion de l'avoir en investissements directs à l'étranger des pays européens en Asie est demeurée à peu près constante entre 1987 et 1992, et qu'il est plus faible, même, que l'avoir légèrement en hausse des États-Unis en Asie. L'avoir en IDAE constitué par l'Amérique du Nord en Europe semble en baisse tandis que la part européenne a augmenté considérablement. L'examen des IED mène aux mêmes conclusions. La plus grande proportion d'IED dans les pays de l'échantillon, à l'exception du Royaume-Uni, provient de l'Europe et elle est en hausse. La hausse des IED en provenance du Japon a fait monter la part de l'avoir accumulé par l'Asie en Europe, mais cette part est encore modeste. *De façon générale, on peut en conclure que les structures d'investissement intra-régional correspondent aux structures d'échanges intra-régionaux en Europe, et que les investissements intra-régionaux y sont considérables.*

#### 5.4 Évaluation de l'intégration : les limites

L'investissement étranger, comme les échanges, n'est qu'une mesure d'intégration économique parmi d'autres. Comme les échanges également, il ne donne pas une mesure véritable du degré d'intégration économique, et cela même si les parts d'IED et l'avoir en IDAE intra-régionaux peuvent renseigner sur la proportion des investissements qui est d'origine intra-régional. Par exemple, un fort pourcentage des IED d'un pays peut provenir d'une même source, disons les États-Unis, mais les IED peuvent être relativement négligeables compte tenu de la taille de l'économie du pays d'accueil. Dans un tel cas, même si un pays donné compte un fort pourcentage de tous les IED accumulés dans le pays d'accueil, la somme des investissements du pays d'origine, calculée en pourcentage du PIB du pays d'accueil, est tellement faible qu'elle ne suscite pas une intégration économique substantielle. Si le total des IED est élevé par rapport à la taille de l'économie d'accueil, il y a alors lieu d'affirmer que le pays d'accueil est plus intégré, à l'échelle internationale, avec le pays d'origine. Par conséquent, il est possible que des pays soient peu intégrés, sur le plan économique, avec des pays dans lesquels ils possèdent un avoir en IDAE important, et qu'ils soient fortement intégrés avec des pays dans lesquels ils possèdent un avoir en IDAE peu élevé. Pour que les investissements étrangers directs soient indicatifs d'intégration économique, il faut que le pays d'origine représente un pourcentage considérable de

Tableau 4		
France: Parts de l'avoir total en IED et en IDAE, par région géographique		
	1987 <sup>66</sup>	1991
	(%)	(%)
<u>IED</u>		
Europe	n.d.	73,17
Amérique du Nord	n.d.	19,99
Asie	n.d.	5,40
<u>IDAE</u>		
Europe	58,41	69,59
Amérique du Nord	26,35	21,91
Asie	1,91	1,99

Tableau 5			
Allemagne: Parts de l'avoir total en IED et en IDAE, par région géographique			
	1983 <sup>67</sup>	1987	1992
	(%)	(%)	(%)
<u>IED</u>			
Europe	47,71	52,90	59,63
Amérique du Nord	42,84	36,00	28,69
Asie	4,54	6,67	8,46
<u>IDAE</u>			
Europe	40,65	49,25	59,43
Amérique du Nord	32,24	30,62	26,75
Asie	3,45	4,03	4,38

<sup>66</sup> Les données relatives aux années antérieures à 1987 ne sont pas disponibles.

<sup>67</sup> Les données de 1982 ne sont pas disponibles.

<b>Tableau 6</b>			
<b>Pays Bas : Parts de l'avoir total en IED et en IDAE, par région géographique</b>			
	1984 <sup>68</sup>	1987	1992
<u>IED</u>	<u>(%)</u>	<u>(%)</u>	<u>(%)</u>
Europe	47,77	51,23	60,11
Amérique du Nord	35,99	30,30	23,22
Asie	2,68	3,19	5,06
<u>IDAE</u>			
Europe	36,41	49,90	53,00
Amérique du Nord	46,98	36,73	29,88
Asie	3,68	3,56	4,69

<b>Tableau 7</b>		
<b>Royaume Uni : Parts de l'avoir total en IED et en IDAE, par région géographique</b>		
	1987 <sup>69</sup>	1992
<u>IED</u>	<u>(%)</u>	<u>(%)</u>
Europe	35,99	41,00
Amérique du Nord	49,59	43,93
Asie	5,06	5,97
<u>IDAE</u>		
Europe	27,84	29,38
Amérique du Nord	42,98	42,12
Asie	7,36	7,51

<sup>68</sup> Les données relatives aux années antérieures à 1984 ne sont pas disponibles.

<sup>69</sup> Les données relatives aux années antérieures à 1987 ne sont pas disponibles.

*l'avoir en IED du pays d'accueil qui lui est vraisemblablement intégré ainsi qu'un ratio élevé d'IED par rapport au PIB de ce dernier pays.*

En général, il est évident que les investissements directs intra-européens jouent un rôle important dans la vitalité des interrelations économiques européennes, mais, comme le montre le tableau 8, la proportion des IED par rapport au PIB des divers pays de l'échantillon varie beaucoup. Aux Pays-Bas, elle est près de 30 %, tandis qu'elle s'établit à 20 % au Canada et au Royaume-Uni. En Allemagne, aux États-Unis et en France, cependant, le ratio est peu élevé et s'établit aux environs de 7 %. Enfin, le ratio avoisine zéro au Japon. Donc, même si le tableau 3 présenté précédemment révèle que 44 % de l'avoir en IED accumulé au Japon provient des États-Unis, cela ne permet pas de conclure que le Japon et les États-Unis soient intégrés sur le plan économique, tout simplement parce que les IED sont trop peu importants dans l'économie japonaise. Les IED forment aussi une faible part du PIB des États-Unis. Le tableau 9 présente le ratio des IED par rapport au PIB de plusieurs pays asiatiques. Bien qu'il y ait des variations, le ratio est généralement plus élevé que celui des pays susmentionnés de l'OCDE, ce qui indique que les IED jouent un plus grand rôle dans les économies asiatiques, compte tenu de la taille globale de ces économies. Les IED constituent donc une mesure d'intégration économique plus valable lorsqu'ils sont appliqués à des pays comme le Canada et aux pays moins influents d'Asie et de l'Europe. En effet, étant donné que leur ratio IED-PIB est plus élevé, ce paramètre indique que ces économies sont davantage tributaires des partenaires internationaux.

**Tableau 8**  
Investissements étrangers directs en pourcentage du PIB<sup>70</sup>

	1987		1992 <sup>71</sup>	
	<u>IED/PIB</u>	<u>IDAE/PIB</u>	<u>IED/PIB</u>	<u>IDAE/PIB</u>
Canada	19,32	12,75	20,18	15,48
France	n.d.	5,17	7,49	9,99
Allemagne	5,14	7,88	6,90	10,32
Japon	0,40	5,80	0,75	10,85
Pays-Bas	18,39	29,12	27,20	41,19
Royaume-Uni	13,80	91,26	19,25	24,58
États-Unis	5,80	6,92	7,33	8,50

**Tableau 9**  
Investissements étrangers directs en pourcentage du PIB

	<u>1990</u>	<u>1992</u>
Indonésie	36,63	33,35
Malaysia	33,04	39,20
Philippines	4,75	5,44
Singapour	87,77	86,67
Thaïlande	9,95	n.d.

<sup>70</sup>Sources : FMI, *Statistiques financières internationales : annuaire 1994* et CNUST, *World Investment Report 1994*.

<sup>71</sup>Les données pour la France sont celles de 1991.

## 6. Conséquences sur le plan des politiques

Les trois conclusions fondamentales qui se dégagent de la recherche bibliographique et de l'analyse empirique présentées dans le présent document sont les suivantes :

- les blocs économiques régionaux, lorsqu'ils sont mesurés par les structures des échanges et des investissements réels, ne sont pas aussi faciles à cerner que le laissent croire parfois des concepts plus visibles basés sur des arrangements juridiques ou politiques;
- la mondialisation et la régionalisation ne sont pas des concepts qui s'excluent mutuellement ou qui se situent aux antipodes, et la régionalisation n'est pas nécessairement synonyme de pertes nettes de bien-être sur le plan mondial;
- la tripolarisation rapide de l'économie mondiale n'est pas encore aussi évidente qu'on le croit généralement, malgré les signes montrant l'émergence possible de grands centres commerciaux régionaux.

L'étude empirique et la recherche bibliographique montrent que l'intégration commerciale, en Amérique du Nord, n'a pas progressé au rythme constant qui a prévalu en Europe et en Asie, quoique l'année 1987 se révélera peut-être dans l'avenir comme un point tournant dans le renforcement continu de l'intégration régionale. Bien que le présent document démontre qu'il y a peu à craindre de la menace d'une tripolarisation croissante du monde, il n'en reste pas moins que la tripolarisation ne s'est pas manifestée de la même façon en Amérique du Nord que dans les deux autres pôles. À la lumière de l'expérience nord-américaine, deux possibilités d'action distinctes s'offrent au Canada :

- Le Canada pourrait s'attacher seulement à développer l'intégration commerciale nord-américaine ou, même, hémisphérique, étant donné que la part des échanges intra-régionaux n'a pas progressé en Amérique du Nord aussi régulièrement qu'en Europe et en Asie.
- Le Canada pourrait éviter les politiques qui favorisent particulièrement l'intégration nord-américaine, étant donné qu'il y a peu de chance que l'Europe et l'Asie ne se ferment aux échanges et aux investissements. Nos intérêts seraient mieux servis dans un contexte de mondialisation.

Une troisième -- et plus plausible -- voie consisterait à conjuguer ces deux extrêmes. Il pourrait s'agir, par exemple, d'élargir les accords commerciaux régionaux comme

l'ALENA sans en limiter l'adhésion aux États de l'hémisphère occidental. Dans ce but, il faudrait oeuvrer à l'élargissement des accords commerciaux régionaux tout en conservant le même engagement à l'égard des négociations multilatérales. Les accords régionaux pourraient, par exemple, être utilisés comme « bancs d'essai » en vue d'accords multilatéraux ultérieurs. Ces bancs d'essai pourraient entraîner une libéralisation plus rapide et plus accentuée et contribuer à la promotion d'un libre-échange mondial.

La recherche bibliographique fait ressortir les opinions actuelles voulant que la régionalisation et la mondialisation ne sont pas nécessairement des processus divergents et irréconciliables. Elle révèle aussi que la régionalisation, lorsqu'elle survient dans le sillage d'un bloc commercial formé naturellement ou de certains accords commerciaux régionaux de droit, peut même servir les intérêts de la libéralisation multilatérale, en particulier dans le cas d'accords régionaux qui assurent une plus grande libéralisation que celle qui aurait pu être obtenue dans les forums multilatéraux. Les inquiétudes suscitées par les incidences du régionalisme, comme le détournement des échanges, font abstraction d'avantages dynamiques comme la hausse du revenu dans la région touchée qui entraîne une augmentation de la demande de produits d'importation extra-régionale. L'enseignement, sur le plan de la politique, est que les accords commerciaux régionaux ne sont pas autant à craindre pour les pays non membres et moins influents qu'on serait porté à le croire. Bien entendu, le multilatéralisme est une voie plus souhaitable que le régionalisme pour ce qui est des dividendes procurés sur le plan du bien-être global. Néanmoins, les accords commerciaux régionaux qui ne compromettent pas les accords multilatéraux et qui sont issus d'un développement économique naturel peuvent contribuer davantage à la libéralisation globale des échanges que la polarisation de l'économie mondiale. Il faut, toutefois, garder à l'esprit que la libéralisation globale et multilatérale demeure l'idéal à atteindre.

Il est vrai que les membres de la triade détiennent une puissance économique inégalée; néanmoins, les politiques commerciales et financières d'un pays (comme le Canada) ne devraient pas être de nature défensive, mais plutôt être déterminées par les impératifs de l'efficacité économique et de l'optimisation du bien-être. La proximité du géant économique américain est un énorme avantage pour notre pays et notre voisin du Sud continuera d'être prioritaire pour les décideurs, mais nous ne devrions pas épouser de politiques régionales *exclusives*. Les politiques canadiennes devraient, au contraire, favoriser la compétitivité et l'ouverture afin de stimuler les échanges commerciaux avec différentes régions en fonction de leurs avantages économiques respectifs.

L'examen de l'investissement effectué dans le cadre de la présente étude a permis de constater qu'une part croissante des investissements étrangers directs

accumulés au Canada provient de sources autres que les États-Unis, bien que ce dernier pays possède encore la plus forte proportion des investissements totaux. Tant l'Europe que l'Asie possèdent une part croissante de l'avoir total en IED au Canada. Les politiques canadiennes en matière d'investissement devraient s'attacher à stimuler les investissements européens et asiatiques, de même que ceux d'autres régions, et ne pas être exclusives ou confinées à une région en particulier. La politique fiscale et les politiques qui ont une portée sur l'environnement macroéconomique général, comme la politique sociale et la politique du travail, doivent également assurer la compétitivité du Canada afin de continuer à attirer les IED dans un contexte de forte concurrence inter-régionale. Ces politiques revêtiront une importance croissante dans la répartition et la conservation des IED à mesure que progressera la mondialisation.

L'un des aspects à surveiller est que les avantages de l'intégration régionale résultent d'une augmentation de la concurrence internationale et non pas de marchés protégés. Pendant les phases initiales de l'intégration économique, il peut être nécessaire d'adopter des politiques établissant une plus longue période de transition ou autre forme de protection de l'industrie pour faciliter le processus d'adaptation structurelle, surtout pour le partenaire économique le plus vulnérable. Cependant, il est très important de veiller à ce que de tels programmes soient résolument temporaires, car, autrement, des groupes influents pourraient exercer des pressions pour obtenir l'application permanente de ces traitements de faveur, compromettant du même coup les avantages possibles de l'intégration.

Il importe également que les échanges extra-régionaux, du moins en termes de pourcentage du PIB, continuent de représenter une part considérable des échanges totaux pour les trois régions examinées dans le présent document. Une guerre commerciale entre les membres de la triade doit être évitée pour que se concrétisent les gains de bien-être escomptés. Cette mise en garde est particulièrement pertinente à l'heure où montent les pressions protectionnistes, surtout aux États-Unis<sup>72</sup>.

Enfin, une leçon simple mais essentielle doit être tirée des antécédents économiques. Alors même que la communauté mondiale ressent encore les contrecoups de la dissolution de l'Union soviétique et du COMECON -- l'un des blocs commerciaux les plus insulaires de l'histoire moderne --, il convient de rappeler que les systèmes économiques ne sont pas statiques. L'affaiblissement d'autres « blocs commerciaux », comme le Commonwealth britannique, illustre la nature mouvante des relations économiques globales. Bien qu'il soit évident qu'une tripolarisation se dessine, les éléments de preuve à long terme ne dénotent pas une tendance aussi vigoureuse et exceptionnelle que ne le prétend l'opinion courante. Après tout, qui

---

<sup>72</sup>Urata, *op. cit.*, p. 44 et 45.

aurait pu prédire, il y a 50 ans, que le Japon disputerait aux États-Unis le titre de première puissance économique au monde? Même s'il est possible que la tripolarisation soit la voie de l'avenir, les politiques doivent avoir la souplesse voulue pour permettre l'adaptation aux changements imprévus.

### Bibliographie

Commission of the European Communities. *European Economy: The European Community as a World Trade Partner*, No. 52. ECSC-EEC-EAEC. Luxembourg: 1993.

De la Torre, A. and Kelly, M. *Regional Trade Arrangements*. IMF Occasional Paper No. 93. Washington, DC.: International Monetary Fund, March, 1992.

Federal Reserve Bank of Kansas City. *Policy Implications of Trade and Currency Zones: A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City*. Kansas: 1991.

Fouquin, M. *Regional and World-Wide Dimensions of Globalization*. TD/TC(93)15/ANN5. Paris: OECD, November 1993.

Frankel, J. "Is a Yen Bloc Forming in Pacific Asia?". In *Finance and the International Economy: The AMEX Bank Review Prize Essays*, R. O'Brien, ed.. New York: Oxford University Press, 1991.

IMF. *Direction of Trade Statistics Yearbook*. Washington D.C.: International Monetary Fund, various years.

FMI. *Statistiques financières internationales : annuaire 1994*. Vol. XLVII. Washington, D.C.: Fonds monétaire international, 1994.

FMI. *Perspectives de l'économie mondiale : mai 1993*. Washington, DC.: Fonds monétaire international, 1993

Jaquemin, A. and Sapir, A. "European Integration or World Integration". In *Weltwirtschaftliches Archiv*, No. 124. Germany: 1988.

Jaquemin, A. and Sapir, A. "International Trade and Integration of the European Community: An Econometric Analysis". In *European Economic Review*, Vol. 32, No. 7. Amsterdam: North-Holland, September, 1988.

Kelly, M., Kirmani, N. et al. *Issues and Developments in International Trade Policy*. IMF Occasional Paper No. 63. Washington, DC.: International Monetary Fund, December, 1988.

Lawrence, R. "Emerging Regional Arrangements: Building Blocks or Stumbling Blocks?". In *Finance and the International Economy: The AMEX Bank Review Prize Essays*, R. O'Brien, ed.. New York: Oxford University Press, 1991.

Lloyd, P. « Régionalisation et commerce mondial ». Dans *Revue économique de l'OCDE*, n° 18, printemps 1992. Paris: OCDE, 1992.

McMillan, C. "Globalization: Multilateral vs. Regional Approaches to Trade Policy". In *Business and the Contemporary World*, No. 3, 1994. New York: Walter de Gruyter and Company, 1994.

OCDE. *Annuaire des statistiques d'investissement direct international, 1993*. Paris : OCDE, 1993.

OCDE. *Annuaire des statistiques d'investissement direct international, 1994*. Paris : OCDE, 1994.

OECD. *Study on Regional Integration*. TD/TC(93)15. Paris: OECD, November, 1993.

Oman, C. *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*. For the Development Centre of the OECD. Paris: OECD, 1994.

Ostry, S. *Governments and Corporations in A Shrinking World: Trade and Innovation Policies in the United States, Europe and Japan*. New York: Council on Foreign Relations Press, 1990.

Park, J. "Is A Yen Currency Bloc Emerging?". In *Business and the Contemporary World*, Autumn, 1993. New York: Walter de Gruyter and Company, 1993.

Plessz, N. *The Economic Effects of Regional Integration*. TD/TC(93)/ANN6. Paris: OECD, February 1994.

Salvatore, D. *International Economics*. New York: Macmillan Publishing Co., Inc., 1983.

United Nations Centre on Transnational Corporations. *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. New York: United Nations, 1994.

United Nations Centre on Transnational Corporations. *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment*. New York: United Nations, 1991.

Urata, S. "Globalization and Regionalization in the Asia-Pacific Region". In *Business and the Contemporary World*, Autumn, 1993. New York: Walter de Gruyter and Company, 1993.

Woolcock, S. *Study on Regional Integration: Case Studies in the Impact of Regional Agreements on Multilateral Trade*. TD/TC(93)15/ANN1. Paris: OECD, November, 1993.

## DOCUMENTS DU GROUPE DES POLITIQUES - POLICY STAFF PAPERS

Récents documents sur des questions économiques et de politique commerciale :  
Recent papers on Economic and Trade Policy Issues :

### A) DOCUMENTS SUR LA POLITIQUE COMMERCIALE :

1. La mondialisation et la politique officielle au Canada : à la recherche d'une paradigme, par Keith H. Christie. Document n° 93/01 (janvier 1993).\* SP19
2. Commerce et protection de l'environnement : comment mettre fin au dialogue de sourds?, par Michael Hart et Sushma Gera. Document n° 92/11 (juin 1992).\* SP18
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993).\* SP25
4. Le contrôle des fusions à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération?, par Nicolas Dimic. Document n° 93/09 (août 1993).\* SP27
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993).\* SP28
6. La durée optimale des brevets dans une économie commerçante : matériaux pour l'avenir de la politique commerciale, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/12 (octobre 1993).\* SP30
7. L'émergence d'une politique commerciale stratégique : chacun pour soi et dieu pour tous, par I. Prakash Sharma et Keith H. Christie. Document n° 93/14 (décembre 1993).\* SP32
8. Mesures de conformité et règlement des différends dans les accords environnementaux internationaux : deux poids, deux mesures, par Keith H. Christie. Document n° 93/15 (décembre 1993).\* SP33
9. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994).\* SP35
10. La nouvelle Jérusalem : la mondialisation, la libéralisation du commerce et certaines incidences sur la politique canadienne du travail, par Rob Stranks. Document n° 94/02 (février 1994).\* SP36
11. Convergence de la politique de concurrence : les cartels d'exportation, par William Ehrlich et I. Prakash Sharma. Document n° 94/03 (avril 1994).\* SP37
12. Programme de diversification du libre-échange au lendemain de l'ALENA et des NCM, par Keith H. Christie. Document n° 94/04 (janvier 1994).\* SP38
13. Stratégies mondiales et investissement étranger direct : dimension commerciale et économique au Canada, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994).\* SP41
14. Competition and Trade Policy Interface: Some Issues in Vertical Restraints, par I. Prakash Sharma et Prue Thomson, avec Keith Christie. Document n° 94/11 (décembre 1994). SP45
15. Le libre-échange nord-américain, les subventions et les droits compensateurs: la problématique et les options, par Gilbert Gagné. Document n° 94/13 (juillet 1994).\* SP47

16. L'Organisation mondiale du commerce et les programmes environnementaux : Rapprochements dangereux, par Anne McCaskill. Document n° 94/14 (juin 1994).\* SP48
17. Condamnés à agir : réflexions sur les régimes antidumping et la politique de concurrence, par Keith H. Christie. Document n° 94/15 (juillet 1994).\* SP49
18. Les droits compensateurs et l'environnement : une boîte de Pandore ?, par Rob Stranks. Document n° 94/19 (octobre 1994).\* SP53

## **B) DOCUMENTS SUR LA PROMOTION DU COMMERCE :**

1. From a Trading Nation to a Nation of Traders : Towards a Second Century of Trade Development, par Andrew Griffith. Document n° 92/05 (mars 1992). SP12
2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin, Document n° 93/06 (juin 1993).\* SP24
3. L'effet des exportations: analyse entrées-sorties de commerce extérieur canadien, par James McCormack. 92/24 (décembre 1994).\* SP58

## **C) DOCUMENTS SUR LE COMMERCE RÉGIONAL ET L'ÉCONOMIE :**

1. Les approches particulières : régionalisme et diplomatie économique canadienne, par Keith H. Christie. Document n° 93/08 (mai 1993).\* SP26
2. Japon Inc : La maîtrise des principes économiques fondamentaux, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993).\* SP34
3. Le Canada et les Amériques : nouveaux débouchés et défis, par Conrad Sheck, Colin Robertson, Jamal Khokhar, Nicolas Dimic et Keith Christie. Document n° 94/06 (avril 1994).\* SP40
4. La Chine en l'an 2000 : Nature de la croissance et intérêts économiques du Canada, par Steve Lavergne. Document n° 94/10 (mai 1994).\* SP44
5. Établissements financiers et entreprises : une relation à la japonaise, par James McCormack. Document n° 94/16 (juillet 1994).\* SP50
6. Les blocs économiques régionaux: un fait accompli?, par Julie Fujimura. Document n° 95/01 (février 1995). \* SP59
7. Changements de partenaires et partenaires changeants: Tendances des relations économiques régionales du Canada, par Steve Wilson. Document n° 95/02 (mars 1995).\* SP60
8. L'intégration économique des pays de l'Asie du Nord: réalité ou illusion?, par Steve Lavergne 95/03 (mars 1995).\* SP61



## D) AUTRES DOCUMENTS SUR L'ÉCONOMIE :

1. Croissance démographique mondiale et mouvements de population : Conséquences pour les politiques canadiennes, par Michael Shenstone. Document n° 92/07 (avril 1992). \* SP14
2. Pour des sanctions efficaces et appropriées, par Jean Prévost. Document n° 93/04 (mars 1993). \* SP22
3. L'or noir : Évolution du marché mondial du pétrole et conséquences pour le Canada, par Shusma Gera. Document n° 93/05 (février 1993). \* SP23
4. Croissance économique et pays en développement : Bilan de la recherche et éléments d'une politique canadienne, par Rick Mueller. Document n° 94/08 (avril 1994). \* SP42
5. L'épée de Damoclès est-elle toujours là? Retour sur la crise de l'endettement des PMA, par Rick Mueller. Document n° 94/09 (mai 1994) \* SP43
6. Les sanctions proactives : techniques du passé, vision moderne pour une gestion sans violence, par Dr. Nicholas Tracy. Document n° 94/17 (juin 1994). \* SP51
7. A View of the Forest: Environmental Stress, Violent Conflict, and National Security, par Rob Stranks. 95/05 (À paraître) SP63

## COMMENTAIRE DU GROUPE DES POLITIQUES

- No. 1 L'Uruguay Round : ses avantages pour les pays en développement, par Robert T. Stranks \* (mars 1994).
- No. 2 L'investissement direct à l'étranger et l'emploi intérieur, par Julie Fujimura et Robert T. Stranks \* (avril 1994).
- No. 3 Les statistiques sur le commerce et l'investissement conciliables, par James McCormack \* (mai 1994).
- No. 4 Les sanctions économiques : une arme à deux tranchants \* (mai 1994).
- No. 5 Entrées de capitaux récentes en Amérique latine : T Mueller \* (août 1994).
- No. 6 Pas encore sortis de Bretton Woods: Déséquilibres réformes proposées, par James McCormack \* (fév)
- No. 7 Veiller au grain: L'impact de la réduction du déficit James McCormack \* (mars 1995)
- No. 11 Traders in Tennis Shoes: Derivatives, Volatility, R James McCormack \* (mai 1995)

\* Disponible en français - available in English

DOCS  
CA1 EA533 95P01 FRE  
Fujimura, Julie K  
Les blocs économiques régionaux :  
un fait accompli?  
43274601

