



Université d'Oran 2
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

THESE

Pour l'obtention du diplôme de Doctorat « L.M.D »
En Sciences Economiques

Option : Finance et Commerce International

**Prolifération des accords commerciaux régionaux
et l'organisation mondiale du commerce**

Présentée et soutenue publiquement par :
M^{me} KACI Nadjjet

Devant le jury composé de :

M ^{me} MOUZIANE Fatima	MCA	Université d'Oran 2	Présidente
M ^r DERBAL Abdelkader	Professeur	Université d'Oran 2	Rapporteur
M ^r SEDDI Ali	Professeur	Université de Tiaret	Examinateur
M ^r BELFATMI Soufiane	MCA	Université d'Oran 2	Examinateur
M ^{me} BOUTIFOUR Zohra	MCA	ENP Oran	Examinatrice
M ^r SI MOHAMED Kamel	MCA	C.U. Ain Temouchent	Examinateur

Année universitaire : 2020/2021

Remerciements

Mes remerciements vont en premier lieu à mon directeur de thèse, Monsieur le Professeur DERBAL Abdelkader, Président du Conseil de la formation doctorale et directeur du laboratoire de recherche LAMEOR, pour ses précieuses orientations et son aide inestimable. Sans qui ce travail n'aurait jamais pu être réalisé au sein de ce même laboratoire.

Mes remerciements s'adressent également à tous les membres du jury de l'honneur qu'ils m'ont fait en acceptant de participer à ce jury de soutenance malgré leurs innombrables activités.

J'exprime mes sincères remerciements à Mr AMANI Ismail, enseignant chercheur à l'Université d'Oran 2, pour sa disponibilité, ses aides et orientations, quant à l'aboutissement de ce travail.

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à mes chers et tendres parents, le parfait exemple d'efforts et de sacrifices, pour leur amour, encouragement et soutien indéfectible. Sans qui je ne serais pas arrivé là où je suis aujourd'hui.

Mes plus sincères remerciements s'adressent également à tous les membres de ma petite et grande famille, particulièrement ma tante KACI Hassiba pour son aide et encouragement.

Je remercie mes collègues doctorants et enseignants de la faculté des sciences économiques, qui ont répondu avec patience aux questions quotidiennes dont je les accablais.

Enfin, je suis très reconnaissante envers tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de cette thèse.

Sommaire

Remerciements	i
Sommaire	ii
Liste des abréviations	v
Introduction générale :.....	1
Chapitre I : Le système commercial multilatéral : du GATT à l'OMC	9
Introduction :	9
Section 1 : L'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT)	10
1 L'évolution historique du GATT :	10
2 Les cycles de négociation du GATT :.....	11
3 Extension des accords au commerce des services et aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce :	23
Section 2 : L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)	29
1 Les règles fondamentales du GATT et de l'OMC :	29
2 Processus et dispositions d'accession à l'OMC :	32
3 L'Accord sur la Facilitation des Echanges (AFE) :	34
4 L'Accord sur les Obstacles Techniques au commerce (OTC) :.....	36
Section 3 : Traitement des accords commerciaux régionaux par le GATT puis l'OMC	40
1 Les règles de l'OMC relatives à la conclusion des ACR :.....	40
2 Evolution des règles multilatérales régissant les Accords commerciaux régionaux :.....	45
3 Le nouveau mécanisme pour la transparence des ACR :.....	49
4 Les règles d'origine (RDO) :.....	49
Conclusion :.....	51
Chapitre II : L'OMC et les accords commerciaux régionaux (ACR)	53
Introduction :	53
Section 1 : Les accords commerciaux régionaux (ACR) dans le système du GATT et de l'OMC	54
1 Régionalisme, régionalisation ou intégration régionale :.....	54
2 Typologie classique de l'intégration régionale selon le GATT/OMC :.....	56
3 Les différents niveaux de coordination dans l'intégration économique régionale :	59
4 Typologie conceptuelle de l'intégration régionale :.....	62
Section 2 : Les différentes vagues des ACR et leurs portées	66
1 Les ACR sont des régimes préférentiels et donc discriminatoires :.....	67

2	Les ACR de 1 ^{ère} et 2 ^{ème} génération (Les différentes vagues de l'intégration régionale) :	69
3	Les ACR de nouvelle génération (la troisième vague) :	71
4	Les nouvelles dispositions contenues dans les ACR :	79
Section 3 : Les effets économiques commerciaux des ACR.....		85
1	Les effets statiques des accords commerciaux régionaux « Création et détournement du commerce » :	85
2	Les effets dynamiques des accords commerciaux régionaux :	87
3	Les explications théoriques des effets dynamiques :	90
Conclusion :.....		97
Chapitre III : Etude empirique : Les effets des ACR sur les échanges commerciaux dans le cadre du système commercial multilatéral de l'OMC		98
Introduction :		98
Section 1 : Le processus d'intégration économique des différents ACR et leur implication dans le commerce mondial.....		100
1	Le processus d'intégration économique régionale de l'Accord de libre-échange Nord-Américain (ALENA) :	100
2	L'intégration économique régionale de l'Association de l'Asie du Sud Est (ANASE /ASEAN) :	102
3	L'intégration économique régionale du Marché Commun pour l'Afrique Orientale et Australe (COMESA) :	105
4	Le processus d'intégration économique régionale de la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE) :	107
5	L'intégration économique régionale du Marché Commun du Sud (MERCOSUR) :	110
6	L'intégration économique régionale de l'Union Européenne (UE) :	112
Section 2 : Structure des échanges et implication des différents accords dans le commerce mondial.....		118
1	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra ALENA :	120
2	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra ASEAN : Un bloc régional en pleine expansion	125
3	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra COMESA	129
4	Analyse et structure des échanges de la GZALE : des échanges tournés vers les pays tiers 133	
5	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra MERCOSUR.....	136
6	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra UE : Une puissance mondiale	139

Section 3 : Les effets des ACR sur les échanges intra et extra ACR « Les enseignements d'un modèle de gravité »	144
1 Fondements théoriques et spécification du modèle de gravité :.....	144
2 Les sources des données :.....	150
3 Approche économétrique :	152
4 La méthode d'estimation et les différents tests effectués :.....	153
5 Estimation du modèle :.....	160
Conclusion :	167
Conclusion générale :	170
Bibliographie	174
Liste des Tableaux	186
Liste des Graphiques	187
Liste des Schémas	188
Table des Matières	189
Annexes	194

Liste des abréviations

- **AANZFTA** : ASEAN Australia, New Zealand Free Trade Area
- **ACPr** : Accords Commerciaux Préférentiels
- **ACR** : Accords Commerciaux Régionaux
- **ADPIC** : Accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce
- **AELE** : Association Européenne de Libre-Echange (voir EFTA)
- **AEM** : Accords Environnementaux Multilatéraux
- **AFE** : Accord sur la Facilitation des Echanges
- **AGCS** : Accord Général sur le Commerce des Services
- **AIR** : Accords d'Intégration Régionale
- **ALE** : Accord de Libre Échange
- **ALECA** : Accord de Libre-Echange Canado Américain ou Canado-Américano Free Trade Agreement en Anglais
- **ALENA** : Accord de Libre-Echange Nord-Américain (NAFTA en anglais)
- **APEC** : Forum de coopération Asie-Pacifique (Asia-Pacific Economic Coopération)
- **ASACR** : Association d'Asie du Sud pour la Coopération Régionale
- **ASEAN** : Association des Nations d'Asie du Sud Est (voir ANASE et ANSEA)
- **ASEAN+3** : 10 pays membres de l'ASEAN + 3 pays (Chine, Corée du Sud et Japon).
- **ATIGA** : ASEAN Trade in Goods Agreement
- **AUE** : Acte Unique Européen
- **BCE** : Banque Centrale Européenne
- **BM** : Banque Mondiale
- **CACR** : Comité des Accords Commerciaux Régionaux
- **CAF** : Corporation Andine pour le Développement
- **CAN** : Communauté Andines des Nations
- **CCD** : Comité du Commerce et du Développement
- **CECA** : Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier
- **CEDEAO** : Communauté Economique Des Etats d'Afrique Occidentale
- **CEE** : Communauté Economique Européenne
- **CEEA** : Communauté Européenne de l'Energie Atomique (voir "EURATOM")

- **CEPAL** : Commission Économique de l'Amérique Latine
- **CER** : Closer Economic Relations ou rapprochement des relations économiques entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande
- **CNC** : Comité des Négociations Commerciales
- **CNUCED (UNCTAD en anglais)** : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
- **COMESA** : Common Market of Eastern and Southern Africa (Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe)
- **CUSFTA** : Canada–US Free Trade Agreement (Accord canado-américain, Accord de libre-échange)
- **DPI** : Droits de Propriété Intellectuelle
- **EAEU** : Accord sur l'Elargissement de l'Union Economique Eurasiatique
- **EURATOM** : Communauté Européenne de l'Energie Atomique
- **FMI** : Fonds Monétaire International
- **GATT**: General Agreement on Tariffs and Trade (Accord général sur les tarifs douaniers et le Commerce)
- **GNR** : Groupe de Négociation sur les Règles
- **GRAN** : Groupe Andin ou Pacte Andin
- **GZALE** : Grande Zone Arabe de Libre-Echange (GAFTA en anglais)
- **IER** : Intégration Économique Régionale
- **MERCOSUR** : Marché Commun du Sud-américain
- **NPF** : La Nation la Plus Favorisée
- **NREO** : New Regional Economic Order
- **OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique (en anglais Organisation for Economic Co-operation and Development, **OECD**)
- **OIC** : Organisation Internationale du Commerce
- **OMC** : Organisation Mondiale du Commerce (Initiales anglais **WTO**)
- **OMPI** : Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle
- **ONU** : Organisation des Nations Unies
- **ORD** : Organe de Règlement des Différends
- **PAC** : Politique Agricole Commune
- **PDD** : Programme de Doha pour le Développement
- **PEC** : protocole d'expansion commerciale
- **PED** : Pays En Développement

- **PESC** : Politique Etrangère de Sécurité Commune
- **PICE** : le programme d'intégration et coopération économique
- **PMA** : Pays Moins Avancés
- **PTAS** : Programme des Travailleurs Agricoles Saisonniers
- **PTCI** : Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (TTIP en anglais)
- **PTPGP** : Accord de Partenariat Trans-Pacifique Global et Progressiste
- **PVD** : Pays en Voie de Développement
- **RCEP** : Partenariat Economique Régional Global
- **RDO (RO)** : Règles d'Origine
- **SAI** : Système Andin d'Intégration
- **SGP** : Système Généralisé de Préférences
- **SPS** : Mesures Sanitaires et Phyto Sanitaires
- **TDC** : Tarif Douanier Commun
- **TEC** : Tarif Extérieur Commun
- **TECE** : Traité Etablissant une Constitution pour l'Europe
- **TPP** : Partenariat Trans-Pacifique
- **TSA** : Programme des travailleurs agricoles saisonniers
- **TSD** : Traitement Spécial et Différencié
- **TUE** : Traité sur l'Union Européenne
- **UD** : Union Douanière
- **UE**: Union Européenne
- **UEM** : Union Economique Monétaire
- **ZEP** : Zone d'Echanges Préférentiels
- **ZLE** : Zone de Libre-Echange
- **ZLEAC** : Zone de libre-échange ASEAN-Chine

Introduction Générale

Introduction générale :

La libéralisation du commerce extérieur constitue un élément clé de toute politique de développement, elle représente un facteur essentiel dans tout objectif visant une plus grande intégration au marché mondial, cette dernière se matérialise par une multiplication des échanges commerciaux résultant d'investissements transfrontaliers (IDE), et du recours à de multiples financements extérieurs (capitaux étrangers) en vue de satisfaire les besoins de l'économie nationale (Castilho & Zignago, 2000). Le processus d'ouverture des économies nationales est un vecteur d'intégration économique, il concerne aussi bien les opérations commerciales que productives ou financières.

Les théories de l'échange international mettent en avant les avantages du libre-échange pour tous les partenaires. Ainsi, en se basant sur le principe des avantages comparatifs, la théorie traditionnelle du commerce international montre qu'il est dans l'intérêt de chaque pays d'ouvrir son économie sur l'extérieur et de se spécialiser (Krugman, Obstfeld, & Melitz, Economie internationale, 2012), ce qui lui permet de réaliser des gains et ainsi atteindre un niveau de croissance élevé.

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, la mondialisation de l'économie a marqué une accélération remarquable, sous l'effet de l'évolution technologique et la libéralisation croissante des marchés financiers et commerciaux. L'évolution des rapports de forces internationaux dans les domaines économiques sont étroitement liés à la possibilité qu'ont les différents pays à participer d'une manière influente aux échanges commerciaux et à tirer des avantages de l'ouverture de leurs marchés sur le reste du monde.

De ce fait, la multiplication des échanges a donné naissance à un certain nombre d'institutions internationales en mesure de gérer les négociations internationales, ce qui s'explique par la volonté de construire l'Organisation Internationale du Commerce (OIC) du côté de la banque mondiale (BM) et du Fonds Monétaire International (FMI). Cette institution n'a finalement pas vu le jour, elle a été remplacée par l'Accord Général des Tarifs douaniers et le Commerce (GATT) (Abbas, M, 2007).

Depuis sa création en 1948, le GATT a contribué à la réduction voir l'élimination d'une série d'obstacles au commerce entre les nations. Lors de son entrée en vigueur le 1^{er} Janvier 1948, le GATT comptait 23 pays membres, dont le but principal était l'harmonisation des politiques douanières entre ces pays membres, le démantèlement d'autres obstacles au commerce, ainsi que

l'élargissement des domaines de négociation à l'agriculture, le textile, les services et la propriété intellectuelle. Le GATT a débouché sur la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) dans l'Uruguay round, établi à Marrakech en 1986, ce cycle de négociation a réuni 125 pays, il représente le cycle le plus long de l'histoire du GATT. L'OMC a pour but de promouvoir un commerce mondial avec des règles uniformes pour tous les pays.

Les politiques d'ouverture économique adoptées par les gouvernements dans le cadre des négociations du GATT et de l'OMC, ont largement favorisé le développement des relations commerciales internationales par l'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires apparues durant les deux guerres mondiales et la crise des années trente.

Cette libéralisation se poursuit jusqu'à nos jours avec l'intégration de tous les pays dans les unions régionales afin de libérer et de faciliter le commerce au niveau régional, cette action se réalise à travers la conclusion des zones de libre-échange ou d'unions douanières où les échanges se font sur la base de tarifs douaniers préférentiels. Considérés comme un moyen de progresser plus rapidement vers la libéralisation complète des échanges internationaux, les Accords Commerciaux Régionaux (ACR) constituent aujourd'hui la plus importante dérogation au principe de non-discrimination qui doit régir les relations commerciales entre les pays.

Pour l'OMC, ces accords ont un caractère discriminatoire du fait qu'ils s'écartent du principe de la clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF) quelle que soit la proximité géographique ou historique des pays concernés. Malgré cela, certaines règles de l'OMC prévoient toutefois des exceptions au principe de la NPF dans le cas de certains accords commerciaux régionaux, ces dernières autorisent le traitement préférentiel lié à la création d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange (CNUCED, 2012), ce qui n'a empêché la multiplication de ces ACR qui ne cessent de proliférer depuis le début des années 1990.

En effet, à une date très récente, 483 ACR ont été notifiés à l'OMC (en prenant en considération les marchandises, les services et les accessions), dont 303 sont actuellement en vigueur (OMC, 2020a). Dans le but d'examiner les ACR et d'analyser leurs conséquences systémiques, l'OMC a mis en place un groupe de travail appelé le Comité des Accords Commerciaux Régionaux (CACR) dont l'objectif principal est d'assurer leur transparence et de contrôler leur conformité avec les règles de l'OMC.

L'exception juridique mise en place par l'OMC qui autorise la conclusion des ACR a engendré la naissance de plusieurs accords proches sur le plan régional, ce qui a enfanté des mégas accords commerciaux régionaux, ces derniers vont au-delà de la réduction tarifaire, ils comprennent des règles régionales de plus en plus complexes concernant l'investissement, l'environnement et le travail, ils permettent à des groupes de pays de négocier des règles et des engagements dépassant l'échelon multilatéral (Abbas, M, 2017),

De ce fait, nous pouvons craindre que la multiplication des ACR puisse, créer des problèmes de cohérence et d'homogénéité dans les relations commerciales, placer les pays en développement en position désavantageuse lors des négociations relatives aux ACR, et de manière générale, détourner les ressources et les énergies des négociations multilatérales afin de limiter les difficultés et de maximiser les avantages du régionalisme.

Les ACR, et notamment les accords dits « méga-régionaux », peuvent influencer le rôle de l'OMC en tant que voie principale vers la libéralisation du commerce et de l'investissement, entraînant une fragmentation importante de la gouvernance commerciale mondiale. Les négociations sur le commerce international sont de plus en plus affectées par les politiques nationales et bilatérales. Les réglementations internes et les mesures prises au niveau national, se sont avérées beaucoup plus restrictives en matière de commerce que les barrières traditionnelles à la frontière, que constituent les droits de douane, ce qui pousse à prévoir un changement dans la manière d'organiser les règles du commerce (Xiankun, 2015).

Les Accords de Marrakech ont, pour la première fois, reconnu explicitement la contribution des ACR à l'expansion du commerce mondial, et souligné par là même le lien de complémentarité existant entre le régionalisme et le multilatéralisme. Notre objectif dans le présent travail est d'adopter une méthode d'estimation appropriée afin d'évaluer l'impact des ACR sur les flux des échanges commerciaux internationaux dans le cadre du Système Commercial Multilatéral (SCM) de l'OMC, ainsi nous prenons en considération des ACR différents en matière de la forme de l'accord, du nombre et du niveau de développement économique des états membres. En outre, nous examinons les effets économiques commerciaux de six grands ACR.

Le choix de ce sujet de recherche relève particulièrement de :

- Les mutations économiques mondiales récentes relatives à l'accroissement important du nombre d'accords commerciaux multilatéraux ;

- L'importance donnée par les partenaires commerciaux à la conclusion d'accords plurilatéraux plutôt qu'à des accords bilatéraux ;
- Les études faites auparavant s'intéressent rarement à cet aspect et s'apparentent généralement à des études relatives aux effets des ACR sur les échanges commerciaux. La littérature économique aborde rarement la combinaison entre accords et OMC dans la même étude empirique.

Il est généralement admis que les ACR constituent une entorse à la vision de l'OMC. Cependant, ces accords peuvent être un support à la politique de l'OMC, dans la mesure où ils contribuent au développement du commerce international ainsi que la multiplication des relations entre les différents pays. En effet, les ACR se constituent en méga accords régionaux et par conséquent peuvent être un accélérateur à la libéralisation des échanges commerciaux et par la suite compléter le travail de l'OMC. Dans ce contexte, nous essayerons de répondre à la problématique suivante :

- **Quel est l'effet de la multiplication des ACR sur les échanges commerciaux dans le cadre du système commercial multilatéral de l'OMC ?**

A partir de cette problématique émergent plusieurs questions secondaires :

- Les accords régionaux favorisent-ils la multilatéralisation des flux commerciaux ?
- La tendance à la régionalisation constitue-elle une menace indésirable pour le système commercial multilatéral ?
- Quelles sont les conséquences de cette prolifération sur les flux des échanges commerciaux, s'agissant plus généralement des relations commerciales et économiques internationales ?

En effet, plusieurs études antérieures ont été réalisées concernant l'impact des accords de libre-échange sur le commerce d'une zone et le commerce de cette zone avec le reste du monde.

Viner. J (1950), fut le premier auteur à avoir abordé les effets des ACR sur les échanges, en introduisant les effets de création et de détournement du commerce, il considère que la création des échanges résulte du remplacement d'un produit national à un coût élevé par un produit importé à moindre coût des pays partenaires. Par ailleurs, ces accords peuvent entraîner un détournement du commerce lorsque les importations se déplacent des produits à faible coût en provenance du

reste du monde vers des produits plus coûteux détenus par d'autres membres de l'accord à la suite de la formation d'un ACR. Il conclut que l'effet de la libéralisation des échanges dans le cadre de la mise en place d'ACR est caractérisé soit par une création ou un détournement des échanges.

Par ailleurs, **Bhagwati. J (1991)**, à travers son travail concernant les effets que peuvent exercer les ACR sur le commerce mondial, met en évidence les termes « Building et Stumbling blocks », en référence au caractère ouvert et fermé des accords. Il qualifie de building bloc tout accord permettant l'expansion du système commercial multilatéral. Il avance néanmoins, que le régionalisme et discriminatoire par nature et qu'il induit des effets indésirables.

Summers. L (1991), avance une autre analyse suivant laquelle la libéralisation intra régionale constitue un pas vers le multilatéralisme et quelle implique plus une création qu'un détournement des échanges commerciaux.

Ensuite, nous avons le phénomène du spaghetti bowl établi par **Baghwati. J (1995)**, il stipule que la multiplication des accords de libre-échange conduirait les pays à adhérer à plusieurs accords en même temps, ce qui implique que le produit sera soumis à plusieurs tarifs douaniers à la fois auxquels s'ajoutent les règles d'origines. Impliquant des coûts de transactions plus élevés ce qui réduirait les avantages liés au commerce.

Baldwin. R (2004), avance que les nations qui étaient les plus défenseurs du GATT ont également été assimilées en blocs régionaux et que la nouvelle vague de régionalisme commercial n'a pas entravé la conclusion des accords de l'Uruguay Round.

D'autres études empiriques plus profondes ont été réalisées afin de déterminer les effets des ACR sur les échanges à savoir :

L'étude de **Soloagaa. I et Winters. L.A (2001)**, en partant d'une étude comprenant huit (08) ACR, les auteurs concluent l'existence d'une création d'échanges intra bloc pour le Marché Commun du Sud (MERCOSUR) et le marché commun d'Amérique centrale (CACM), ainsi qu'un détournement des exportations pour l'Union Européenne (UE) et l'Association Européenne de Libre Echange (AELE).

Aussi, l'étude de **Carrère. C (2004)**, sur l'Amérique Latine, considère séparément les effets de détournement des échanges selon trois variables de contrôle accord et conclue que le MERCOSUR implique un détournement des importations. Par ailleurs, il constate une création

d'échanges intra blocs, un détournement d'échanges en termes d'importations et une augmentation de la propension des exportations vers les pays non membres.

Nous avons également le travail de **Trotignon. J (2008)**, en examinant les accords en Amérique, il constate que l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA) induit un détournement du commerce en termes d'exportations, contrairement aux autres accords qui favorisent les exportations destinées au reste du monde et affichent une création de commerce d'importation. De ce fait, il conclut que le régionalisme stimule les échanges entre les pays membres, il est par là même une source de multilatéralisation des flux commerciaux.

Par ailleurs, **Rose. A.K (2004)**, a remis en question l'efficacité du GATT/OMC en tant qu'institution multilatérale. Il montre dans son analyse que le GATT/OMC, dont la raison d'être est de promouvoir le commerce, a un effet négatif sur ce dernier.

Contrairement à Rose, **Subramanian. A et Wei. C.J (2006)**, concluent que le GATT/OMC a pu promouvoir le commerce, ils constatent l'impact positif de l'adhésion à l'OMC sur les importations mondiales. Ce résultat est associé au fait que, la récente théorie économique du GATT/OMC aide à prévoir les tendances du commerce bilatéral, ainsi remédier aux irrégularités du système pouvant entraver la multilatéralisation des échanges.

Eicher. T.S et Henn. C (2011) concluent à leur tour l'existence des effets positifs et significatifs, ils constatent d'une part, que l'adhésion à l'OMC favorise l'intégration commerciale régionale entre les pays en développement membres au détriment d'un commerce plus distant. Et d'une autre part, que les pays qui sont davantage incités à négocier des réductions tarifaires au cours des négociations d'adhésion à l'OMC présentent des effets commerciaux positifs et significatifs pour l'OMC.

Afin d'apporter une réponse à la problématique et en nous basant sur les apports théoriques, nous posons les hypothèses suivantes :

H1 : L'adhésion à l'OMC favorise l'augmentation des échanges internationaux.

H2 : Les ACR favorisent les échanges commerciaux intra blocs.

H3 : Les ACR induisent un détournement des échanges en terme d'exportations et d'importations ce qui constitue un obstacle à la mission de l'OMC.

H4 : Les ACR peuvent compléter le système commercial multilatéral, et contribuer à le mettre en place et le renforcer.

Donc, pour répondre à la problématique posée et vérifier les hypothèses, nous suivrons une démarche hypothético déductive. En partant d'une revue de littérature théorique et empirique sur le sujet, nous allons évaluer à travers un modèle de gravité en données de panel à trois variables de contrôle régionales « ACR » et deux variables de contrôle « OMC » sur la période de 1995 à 2019, l'impact sur le volume du commerce international, le commerce intra-zone et extra-zone de six grands accords de libre-échange ainsi que leur implication dans le système commercial multilatéral de l'OMC. Il s'agit de, l'Union européenne (UE), l'accord de libre-échange de l'Amérique du Nord (ALENA), l'Association des Nations d'Asie du Sud Est (ANASE ou bien ASEAN), le Marché Commun du Sud (MERCOSUR), le Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe (COMESA) et la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE). Cette étude nous permettra de vérifier les différences d'impact entre les différents ACR.

Notons que, l'analyse des flux des échanges au sein de ces espaces régionaux particuliers est motivée par deux raisons :

Premièrement, l'importante divergence en matière d'intégration régionale entre ces différents accords. D'un côté, l'ALENA, ASEAN et GZALE sont des accords de libre échange et de l'autre, l'UE, MERCOSUR et COMESA sont des unions douanières. Plus précisément, pour l'UE et l'ALENA, on parle d'accords impliquant des pays développés, les deux accords ont été notifiés à l'OMC sous l'article XXIV du GATT en 1957 et 1993 respectivement.

Par ailleurs, le MERCOSUR et l'ASEAN, ont été notifiés à l'OMC sous la clause d'habilitation en 1991 et 1992 respectivement, ils impliquent des états émergents d'une diversité sociale et d'importants écarts entre les différentes économies constituant les deux zones. Enfin le COMESA, étant le plus grand ACR d'Afrique en matière de nombre d'états membres, notifié à l'OMC sous la clause d'habilitation en 1995 et la GZALE regroupant les pays arabes, notifié sous l'article XXIV du GATT en 2006, ces derniers sont représentés par des pays caractérisés par de fortes disparités dans leurs contextes économiques et sociaux et sont confrontés à des défis de développement critiques.

Deuxièmement, il s'agit de six accords qui sont aujourd'hui les organisations régionales les plus abouties de leurs continents suivant la démarche de construction régionale européenne. Par ailleurs, la période étudiée concerne les 25 dernières années, soit depuis la création de l'OMC à ce

jour. Le choix de cette date relève de la période où tous les accords étaient entrés en vigueur, à savoir : l'UE a été créée en 1992, l'ALENA en 1994, l'ASEAN en 1992, le MERCOSUR en 1991, le COMESA en 1994. Sauf pour la GZALE qui a été créée en 1998. D'où le choix de 1995 et qui correspond également la date de création de l'OMC.

De ce fait, notre travail s'articule autour de trois chapitres :

Le premier chapitre retrace dans un cadre historique le système commercial multilatéral représenté par l'OMC, depuis le GATT jusqu'à la création de l'OMC en survolant les différents cycles de négociations opérés au cours de cette période, puis nous exposerons les principales règles mises en place par le GATT puis l'OMC dans le cadre de libéralisation des échanges. Ensuite, nous exposerons les règles de l'OMC relatives à la création des ACR.

Le deuxième chapitre expose le processus d'intégration régionale et l'évolution des ACR dans le temps, à savoir les différentes vagues de la régionalisation commerciale, ainsi que les différents effets économiques commerciaux de ces accords relativement aux études théoriques.

Pour finir, le troisième chapitre sera axé sur l'articulation, voire la complémentarité entre l'organisation mondiale du commerce et les accords commerciaux régionaux, il fera l'objet de notre étude empirique. Nous allons en effet, démontrer l'impact de la prolifération des ACR sur les échanges commerciaux internationaux. Ce chapitre comprend une partie relative au processus de régionalisation des ACR sujets de notre étude ainsi que leur implication dans le commerce mondial, et une autre partie expose l'étude empirique.

Il s'agit d'une démarche économétrique matérialisée par l'application du modèle de gravité aux flux des échanges commerciaux internationaux des différents accords, cette partie regroupe la méthodologie mobilisée pour estimer le modèle (variables et spécifications) ainsi que la discussion des résultats en dernier lieu. Ce qui nous permettra de prendre connaissance de la relation existante entre une organisation basée sur le multilatéralisme commercial et des accords de rapprochement de portée régionale.

Chapitre I
Le système commercial multilatéral
« Du GATT à l'OMC »

Chapitre I : Le système commercial multilatéral : du GATT à l'OMC

Introduction :

L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), successeur de l'organisation internationale du commerce (OIC), est né dans le contexte de la grande réorganisation de la société internationale après la seconde guerre mondiale, il vise à promouvoir des échanges commerciaux plus ouverts qui profiteraient à tous les pays. Il a pendant longtemps fourni un cadre règlementaire relatif au commerce international. En 1995, le GATT a permis la création de l'organisation mondiale du commerce (OMC), une institution multilatérale officielle impliquant des règles plus profondes et procédures plus pointues.

En se basant sur des principes fondamentaux, l'OMC comme le GATT favorise la libéralisation du commerce international, cela à travers la réduction voire même l'élimination de toutes entraves aux échanges, il s'agit de réduire les droits de douanes ainsi que toutes les mesures non tarifaires infligées au commerce, elle vise également la promotion de la coordination des politiques commerciales entre les pays contractants.

Ce premier chapitre a pour but de retracer l'évolution historique du système commercial multilatéral incarné par l'OMC, le successeur du GATT, en survolant les efforts fournis par les différents pays dans le monde dans le but de libéraliser les échanges commerciaux et cela à travers les différents cycles de négociations commerciales multilatérales, ces dernières prennent forme suite aux revendications et attentes formulées par les différents pays.

En effet, nous allons exposer les différents points saillants ainsi que les résultats de chaque cycle de négociation sous l'égide du GATT puis de l'OMC, et les différentes questions traitées. Ce chapitre expose également les différentes règles de l'OMC relatives à la mise en place des ACR, il s'agit plus précisément d'exposer les différentes exceptions accordées par l'OMC quant à la conclusion des ACR ainsi que leur évolution au niveau multilatéral.

Section 1 : L'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT)

Afin de faire face au protectionnisme d'avant-guerre, opéré par des pratiques couteuses et indésirables, il a été nécessaire d'établir un système de régulation dans le but de restreindre toute démarche pouvant nuire au commerce, d'où la création du GATT en 1947. Dans cette section nous allons aborder l'évolution historique ainsi que les différents cycles de négociations du GATT.

1 L'évolution historique du GATT :

Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, les Etats-Unis sont devenus la première puissance mondiale, d'où la nécessité pour eux de monter un nouveau système économique international (Abbas, M, 2007). Les premières négociations entre les États-Unis et le gouvernement britannique sur la mise en place d'un système commercial d'après-guerre avaient débuté en 1941 (Charte de l'Atlantique).

Lors de ces négociations, les parties ont dû faire face à des désaccords majeurs, d'un côté les Américains appelaient à la non-discrimination sans exceptions, de l'autre les Britanniques voulaient garder leur politique de traitement préférentiel en faveur des pays du Commonwealth, en voulant également adopter des règles qui permettent d'appliquer des restrictions temporaires à l'importation (OMC, 2007). En fin de compte les deux parties se sont mises d'accord dans le cadre du projet de la « Charte de l'Organisation internationale du commerce », que les systèmes de préférences existants à une date donnée seraient exemptés de la règle générale, dans le but de les réduire, voire les éliminer totalement par le biais des négociations.

Suite à la volonté de créer une organisation internationale du commerce, une conférence a été organisée par l'ONU, avec la participation de dix-huit pays à la commission préparatoire qui s'est réunie quatre fois, entre octobre 1946 et mars 1948, pour rédiger la Charte de l'OIC. Lors de la dernière réunion qui s'est tenue de novembre 1947 à mars 1948 à La Havane¹, la charte instituant l'Organisation Internationale du Commerce (OIC) a été signée par 53 pays. Ses articles et annexes portaient sur la politique commerciale, les accords sur l'emploi et l'activité économique et les pratiques commerciales restrictives ainsi que des accords intergouvernementaux sur des produits

¹La Charte de l'OIC a été appelée par la suite Charte de La Havane

de base (OMC, 2007). À la fin de 1950, la charte n'a pas été soumise à l'approbation du Congrès, l'OIC était donc mort-née.

Signé par 23 pays¹ le 30 octobre 1947, lors d'une réunion de la Commission préparatoire de l'OIC, tenue à Genève. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) considéré comme un sous-produit des négociations de l'OIC, est entré en vigueur le 1er janvier 1948, son objectif principal était de réduire les obstacles au commerce en particulier les droits de douane.

Les parties à la négociation se sont mises d'accord sur la possibilité d'accorder des réductions tarifaires importantes. L'existence de certaines exceptions permet de trouver plusieurs clauses dérogatoires et des dispositions contingentes au niveau du GATT, notamment des mesures correctives contre le dumping et les subventions (article VI), des exceptions concernant la balance des paiements (article XII) et des mesures de sauvegarde en cas de poussée des importations (article XIX) (OMC, 2007)

Le principe de non-discrimination ou principe de la nation la plus favorisée (NPF), faisait lui aussi objet à plusieurs exceptions dans le but de faciliter la reconstruction de l'Europe après la guerre et le maintien des régimes préférentiels existants.

2 Les cycles de négociation du GATT :

De 1947 à 1994, la principale activité du GATT a été d'organiser les négociations commerciales multilatérales dans le but de libéraliser le commerce mondial. Huit cycles (rounds) se sont succédé. Les six premiers cycles² ont pris en charge la suppression des restrictions quantitatives et la réduction des droits de douane. Le cycle de Tokyo suivi de celui de l'Uruguay, qui est le plus long, le plus conflictuel, et le plus fécond, car il a élargi les compétences au-delà des échanges de marchandises. Avec la création de l'OMC, le cadre multilatéral du commerce mondial s'est étendu aux services, à la propriété intellectuelle, à l'examen des politiques commerciales et à l'agriculture.

¹ Afrique du Sud, Australie, Belgique, Birmanie, Brésil, Canada, Ceylan, Chili, Chine, Cuba, États-Unis, France, Inde, Liban, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Pays-Bas, Rhodésie du Sud, Royaume-Uni, Syrie et Tchécoslovaquie

² Genève, Annecy, Torquay, Genève, Dillon, Kennedy (1947-1697)

2.1 Les négociations de Genève, d'Annecy et de Torquay :

Lors du premier cycle de négociations multilatérales qui a conduit à la création du GATT, 123 accords ont été conclus portant sur environ 15 000 positions tarifaires, couvrant 40 % du commerce mondial. Les négociations en question portaient sur une base bilatérale et par produit c'est à dire que chaque pays avait à établir une liste de demandes de concessions tarifaires pour les différents produits de chaque partenaire commercial, après il y a lieu d'échanger ces listes afin de les faire correspondre aux divers offres. Dans le cas où un pays accepte de réduire un droit de douane lors d'une négociation avec un partenaire, cette réduction sera automatiquement généralisée à tous les autres membres dans le cadre du principe NPF.

Dans ce contexte, et suite aux généreuses concessions tarifaires ainsi que l'amélioration de l'accès au marché des États-Unis, les pays d'Europe occidentale ont pu acquérir des biens d'équipements des Etats-Unis.

La deuxième conférence tarifaire qui s'est déroulé à Annecy en Octobre 1949, a permis l'accession de onze (11) pays ainsi que des négociations portant sur 5000 positions dans le cadre des concessions tarifaires en faveur des pays candidats à l'accession. Dans le cadre de la reconstruction de l'Europe après la seconde guerre mondiale, un programme a été lancé permettant l'élimination progressive des obstacles au commerce en Europe, notamment les licences, les contingents et les restrictions de change, ce qui a entraîné une augmentation du volume des échanges intra européens et par la suite la création du marché commun (OMC, 2007).

En effet, toutes les concessions tarifaires conclues lors des conférences de Genève et Annecy devaient arriver à expiration le 1^{er} janvier 1951. Ce qui a poussé les parties contractantes à se réunir avant cette date où ils ont décidé d'introduire au cycle de Torquay toute renégociation des concessions tarifaires conclues lors des cycles précédents et les proroger sur trois ans.

Les négociations ont eu lieu entre les parties contractantes et six pays candidats à l'accession. La Conférence de Torquay a débouché sur un résultat remarquable. Les parties contractantes sont convenues de maintenir la plupart des engagements pris à Genève et à Annecy et ont décidé d'inclure dans l'accord 8 700 positions tarifaires supplémentaires.

2.2 Les négociations de Genève et de Dillon :

Le quatrième cycle de négociations commerciales multilatérales a été entamé à Genève, avec la participation de 22 parties contractantes, où des progrès ont été réalisés dans le cadre de la

réduction et la consolidation des droits de douane ainsi que la prise en charge de l'analyse des difficultés rencontrées par les pays en développement dans le cadre de l'intégration dans le système du commerce mondial

En septembre 1960, un cinquième cycle de négociations dites « négociations Dillon » a été lancé, son objectif principal était de regrouper les droits de douane des six membres de la Communauté Economique Européenne (CEE), et les appliquer aux pays non membres. Conformément à l'article XXIV du GATT, le nouveau tarif extérieur commun ne pouvait pas être supérieur, en moyenne, aux tarifs distincts des six pays. Si les membres de la CEE voulaient s'écarter de cette règle, ils devaient, à titre de compensation, offrir des concessions tarifaires pour d'autres produits.

Ces négociations ont permis de réaliser près de 4000 concessions tarifaires portant sur environ 4,9 Milliards de dollars d'échanges commerciaux. Ainsi que l'adoption de l'Accord sur les textiles de coton ce qui permettrait la négociation des restrictions quantitatives avec les pays exportateur de coton (OMC, 2007)

2.3 Les négociations Kennedy (1964-1967) :

Le lancement des négociations du cycle de Kennedy dans les années 60 étaient motivé par le désir des pays en développement de développer leurs exportations afin de faire face aux problèmes que rencontraient les états unis, à savoir la croissance continue du marché commun européen qui constituait une menace pour les intérêts commerciaux des états unis ainsi que le non élargissement du marché des exportations américaines.

Il était convenus de baisser les droits de douane de 50%, libéraliser le commerce des produits agricoles ainsi que la prise en charge des mesures non tarifaires en adoptant le code international antidumping de 1967. Il était question aussi d'adopter le traitement spécial des pays en développement en tenant compte de leurs intérêts et préoccupations lors des négociations, les pays développés accordent un traitement préférentiel à tous les pays en développement pour certains produits, cela dans le cadre du système généralisé de préférences proposé et adopté par la CNUCED (OMC, 2007)

Ces négociations ont permis une réduction des droits de douane de près de 38% sur les produits industriels, contrairement aux produits textiles, produits agricoles ainsi que les restrictions quantitatives qui n'ont pas connu un important résultat.

2.4 Le Tokyo Round (1973-1979) :

Le Tokyo round a été mené principalement par les États-Unis, la CEE et le Japon, il a enregistré une baisse significative des droits de douane dans le but d'améliorer le cadre international régissant le commerce mondial. Il était nécessaire aussi d'aborder la question des pays en développement à travers la mise en place des mesures spéciales pouvant les aider à accroître leurs exportations, promouvoir leur développement économique (OMC, 2007). Le Tokyo round a également négocié une clause appelée « Clause d'habilitation », permettant aux pays membres du GATT d'accorder un traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement sans devoir l'appliquer aux autres pays, cette clause constitue une dérogation permanente à la clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF) (Abbas, M, 2007).

Concernant les négociations sur le secteur agricole, il n'a connu aucun succès dans la résolution des problèmes fondamentaux que connaît le commerce des produits agricoles, ce qui n'a pas empêché de conclure certains accords sur les obstacles non tarifaires et n'ont été souscrits que par une minorité de pays membres du GATT, portant sur les marchés publics, les aéronefs civils, la viande bovine et les produits laitiers. Ces deux derniers ont été supprimés par les membres de l'OMC en 1997 (OMC, 2016c).

Malgré les efforts fournis en matière de réduction des droits de douane, celle-ci n'a pas été importante tel que prévu initialement dans les négociations, ce qui n'a pu répondre aux attentes des pays en développement qui voulaient le maintien et l'amélioration du Système généralisé de préférences (SGP), alors qu'ils profitaient également des réductions tarifaires NPF sur les produits qui représentaient un intérêt à leur exportation et qui n'étaient pas visés par le SGP, ce qui a entraîné la réduction des marges de préférences dont bénéficiaient ces pays dans le cadre du SGP.

Le Tokyo round n'a pas non plus abordé certaines mesures non tarifaires considérées profitables aux pays en développement, et en même temps étaient considérées comme des obstacles importants dans les pays développés, il s'agit principalement des mesures non tarifaires visant les importations de produits agricoles et de denrées alimentaires, de textiles et de vêtements, de produits en fonte, en fer ou en acier, de produits électroniques grand public et de matériel de construction navale. (OMC, 2007)

Le Tokyo round a marqué un changement considérable dans les négociations commerciales, bien qu'il fût moins profitable aux pays en développement bien que ces derniers ont

dominés le programme de ce cycle ce qui n'a tout de même pas empêché leur considérable participation dans les négociations du GATT.

2.5 Les négociations du cycle d'Uruguay (1986-1994) :

Le cycle d'Uruguay est le huitième cycle de négociations, ces dernières ont débutées en 1986 à Punta Del Este (Uruguay) dans le but du lancement d'un nouveau cycle, avec la participation primordiale des pays en voie de développement. En plus des négociations sur les droits de douane et les mesures non tarifaires, il était nécessaire d'aborder deux points essentiels :

Le premier point concerne le secteur de l'agriculture, avec la mise en place de l'Accord sur l'agriculture de l'Uruguay round qui implique une libéralisation avancée des échanges des produits agricoles et la mise en place des règles et des disciplines ainsi que l'amélioration de la prévisibilité et la transparence dans les politiques agricoles, ce qui a suscité l'intérêt de certains participants aux négociations d'atteindre le libre-échange agricole en 2000, en abaissant leurs subventions aux produits agricoles de près de 36% en valeur d'exportation.

Le deuxième point porte sur les services, les droits de propriété intellectuelle et l'investissement. Ainsi il a permis une réforme majeure concernant le règlement des différends, à travers la mise en place de l'Organe de Règlement des Différends (ORD) spécialisé dans la résolution des conflits commerciaux entre les Membres.

Le cycle d'Uruguay est considéré comme le cycle le plus prometteur vu qu'il aborde un large éventail de sujets. Il en résulte une remarquable diminution des droits de douane sur les produits industriels qui est passée de 6.3% à 3.8%, d'importantes consolidations tarifaires sur les produits agricoles atteignant les 99% pour les pays développés et 73% pour les pays en développement (OMC, 2007), ainsi que l'élimination des restrictions quantitatives qui touchaient le secteur des textiles et de l'habillement dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements, cela à travers le démantèlement des accords multifibres, ces derniers constituaient une entrave au commerce de ces produits en permettant aux pays développés d'imposer des quotas d'importation à ce titre. Leur élimination a conduit à l'introduction massive de vêtements sur les marchés américains et européens en provenance de Chine. Ces mesures constituent d'importantes et remarquables avancées vers la libéralisation commerciale (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012)

Le cycle d'Uruguay a permis également la création d'une organisation internationale qui est l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), elle englobe dans ses textes des annexes

instituant l'accord sur les marchandises, l'accord sur les services, l'accord sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce, le Mémoire d'accord sur le règlement des différends ainsi que le mécanisme d'analyse et de transparence des politiques commerciales (OMC, 2007).

Signée en Avril 1994 à Marrakech, l'OMC prend en charge l'ensemble des règles régissant le commerce des biens et des services en veillant à l'amélioration de leur accès aux marchés, garantir la stabilité et la transparence du commerce mondial et gérer les conflits commerciaux.

L'OMC s'est dédiée aussi aux accords commerciaux régionaux, suite à la multiplication de ces derniers pendant et après le cycle d'Uruguay. Afin de faire face à leur caractère discriminatoire ainsi que leurs incidences sur le commerce international, l'OMC a mis en place le comité des accords commerciaux régionaux (CACR), ce dernier se charge d'examiner et veiller à ce que les ACR soient compatibles avec les règles de l'OMC.

Tableau n°1 : Les cycles de négociations du GATT depuis 1947

Round	Durée	Domaines couverts	Nombre des pays participants	Flux commerciaux en Mds de \$	Bilan	Droits de douane moyens
Genève	10/1947	Droits de douane	23	10 Mds	-45000 réductions tarifaires -104 accords de réduction des droits de douane	40
Annecy	04/1949 08/1949	Droits de douane	13		-5000 nouvelles réductions -147 accords de réduction des droits de douane	
Torquay	09/1950- 04/1951	Droits de douane	38		Réduction des tarifs de 25% par rapport au niveau de 1948	
Genève	01/1956- 05/1956	Droits de douane	226		Réduction des droits de douane (environ 60 concessions tarifaires)	16.5

Dillon round	09/1960-07/1961	Droits de douane	26	4.9 Mds	-49 accords bilatéraux de réduction des droits de douane -Réduction des droits de douane 7% -4400 concessions tarifaires	15.2
Kennedy round	05/1964-06/1967	Droits de douane et mesures antidumping	62	40 Mds	Réduction de 35% des droits de douane, code antidumping, mécanismes préférentiels pour les PED	9.9
Tokyo round	09/1973-11/1979	Droits de douane Mesures non tarifaires et accord cadre	102	190 Mds	Réduction des droits de douane de 34%, mise au point des codes anti dumping	6.5
Uruguay round	09/1986-04/1994	Droits de douane Mesures non tarifaires, services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textiles, agriculture, établissement de l'OMC	123	1 122 Mds	Création de l'OMC, réduction des droits des industries, secteurs protégés (sidérurgie, pharmacie), baisse subventions, exportations agricoles et libéralisation services et propriété intellectuelle protégée au total réduction moyenne de 39%	4

Source : Nonjon.A (2007), De l'internationalisation à la globalisation : Les mutations de l'économie mondiale de 1880 à nos jours, Ellipses Edition, p.338.

Tableau n°2 : Les conférences ministérielles de l'OMC avant le cycle de Doha

Lieu	Date	Principaux thèmes abordés
Singapour	9-13 décembre 1996	<ul style="list-style-type: none"> - Accord sur la libéralisation des échanges des produits de technologie de l'information - Création de groupes de travail commerce et investissement, commerce et politique de concurrence, transparence des marchés publics, facilitation des échanges. - Déclaration sur la marginalisation des PMA
Genève	18-20mai 1998	<ul style="list-style-type: none"> - Commémoration du cinquantième anniversaire du système commercial multilatéral. - Déclaration sur la mise en œuvre de dispositions spéciales en faveur des PED très endettés - Programme de travail sur le e-commerce
Seattle	30 novembre – 3 décembre 1999	<ul style="list-style-type: none"> - Forte mobilisation des mouvements de contestation de l'OMC. - Opposition Etats unis/PED sur la question de la clause sociale - Echec du lancement du cycle du millénaire

Source : Abbas.M (2007). Du GATT à l'OMC : un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges », Note de travail n° 35/2007, p.08.

2.6 Le cycle de Doha pour le Développement 2001 :

Suite à l'échec de la troisième conférence ministérielle de l'OMC à Seattle en décembre 1999, après quatre jours de négociations qui n'ont aboutis à aucun résultat pour des raisons de contenu et des termes des négociations, en raison de la mauvaise préparation de la conférence ainsi que l'influence des manifestations « anti globalisation ». Les Membres de l'OMC sont finalement parvenus à lancer un nouveau cycle de négociations, ce qui s'explique par la baisse des tensions entre l'Europe et les Etats-Unis ainsi que la société civile et l'OMC (Cattaneo, 2002)

La Conférence ministérielle tenue du 9 au 13 novembre 2001 à Doha (Qatar) a été la quatrième réunion de l'organe directeur suprême de l'OMC. Les membres de l'OMC se sont réunis pour le lancement d'un programme de travail, il s'agit du programme de Doha pour le

développement (PDD), son axe principal est la croissance et le développement dans tous les domaines. Il prévoit des négociations commerciales dans le but d'assurer l'intégration des pays en développement et des pays moins avancés au système commercial multilatéral et dans des conditions qui correspondent aux besoins de leur développement économique (Abbas, 2015). Il s'agit de libéraliser les marchés des produits manufacturés, des services et de l'agriculture et ainsi tirer profit des avantages du commerce afin qu'ils soient répartis équitablement entre les membres.

En outre, chaque partie à la négociation cherche à promouvoir des intérêts bien précis, au moment où les Etats unis et l'union européenne cherchent à ouvrir le marché des services (finance, distribution, audiovisuel), le Brésil quant à lui (exportateur de café, de soja, des oranges, etc...) veut libéraliser le commerce agricole, alors que l'Inde cherche la possibilité d'exporter ses produits et services sans entraves et en parallèle ne veut pas s'ouvrir aux investisseurs étrangers afin de protéger son secteur agricole (Chavagneux, 2007)

Par ailleurs, lors des négociations, il a été jugé essentiel que le PDD porte beaucoup plus d'avantages aux pays en développement que les précédents cycles de négociations. Ils espéraient que leurs intérêts et leurs besoins soient mieux pris en considération, où ils appréhendaient une importante libéralisation du commerce multilatéral dans le secteur agricole, ce qui profiterait à leurs économies et ainsi améliorer leur participation au système commercial multilatéral (K.Das, 2005).

Le programme de Doha pour le développement reprend les questions suivantes (Cattaneo, 2002):

- L'agriculture ; le cycle de Doha se base sur les règles et disciplines convenues dans l'Accord du Cycle d'Uruguay sur l'agriculture, en particulier, les trois points importants dont l'accès aux marchés, les subventions à l'exportation et le soutien interne (Anderson & Martin, 2006). Il s'agit de d'améliorer l'accès aux marchés et réduire voire supprimer des subventions et favoriser le Traitement spécial et différencié (TSD) envers les pays en voie de développement, ce qui leurs permet de réaliser des gains remarquables, avec la participation des pays développés à travers la mise en place de mesures nécessaires à la facilitation des échanges tel que l'ouverture de leurs marchés aux exportations des pays en développement et leurs fournir des aides plus ciblées (Anderson & Martin, 2006)
- Les prestations de service ; il s'agit de poursuivre les travaux déjà réalisés et prévoir des négociations en termes de demande et d'engagement dans ce secteur.

- L'accès au marché pour les produits non agricoles ; à travers la réduction des droits de douanes et l'élimination des barrières non tarifaires concernant les produits représentant un avantage pour les Pays en voie de développement (PVD)
- Les droits de propriété intellectuelle liés au commerce ; il s'agit de reconnaître l'importance de mettre en œuvre les mesures de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), concernant la promotion des médicaments existants et la recherche et développement pour des produits nouveaux. L'établissement d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins et spiritueux (d'ici la cinquième conférence ministérielle Cancun 2003) ainsi que la protection des savoirs traditionnels tel que le folklore et autres faits nouveaux
- Le commerce et la politique de la concurrence ; il s'agit d'assurer la transparence, la non-discrimination équité dans les procédures ainsi que le soutien en matière de concurrence pour les PVD et PMA
- Le commerce et l'investissement ; il s'agit de reconnaître l'importance de l'investissement direct étranger en matière d'expansion du commerce mondial, reconnaître les besoins des PVD et PMA, et leur apporter une assistance technique sur le plan régional et bilatéral
- La transparence des marchés publics ;
- La facilitation du commerce, à travers l'accélération ainsi que la facilitation des procédures de passage des marchandises en douane
- L'accord sur le règlement des différends implique la clarification et l'amélioration du mémorandum d'accord sur le règlement des différends qui devaient être conclu en 2003 afin de mettre en œuvre les procédures décidées.
- Le commerce et l'environnement ; pour une bonne harmonisation entre le commerce et l'environnement, des négociations ont été entreprises afin d'améliorer l'application des règles par les membres signataires des accords environnementaux multilatéraux (AEM) et réduire les barrières tarifaires et non tarifaires touchant les biens et services environnementaux
- Le commerce électronique,

- les petites économies ;
- la dette et les finances ;
- le transfert de technologie ;
- la coopération technique ;
- les pays les moins développés ;
- le traitement spécial et différencié ;
- Organisation du programme de travail.

Par ailleurs, il a été convenu de parvenir à un accord sur la quasi-totalité des thèmes de négociation pour le 1er janvier 2005.

Les négociations du cycle de Doha, sont considérées comme les plus complètes et les plus complexes négociations commerciales multilatérales, du fait qu'elles soient diversifiées et basées sur le principe de l'engagement unique, où les décisions se prennent par consensus. Ce qui n'a pas empêché l'apparition de divergences entre les membres, d'où la nécessité d'y remédier en concluant d'autres négociations afin d'établir une entente entre les différentes parties.

Parmi ces étapes on peut citer (OMC, 2017a):

- **L'accord de Genève 2003** : Représente le premier important accord du Cycle de Doha après la Conférence ministérielle de Doha, il concerne le traitement spécial dans le domaine des services en faveur des pays les moins avancés.
- **L'accord de Genève 2004** : Lors de cet accord il a été possible de résoudre les désaccords rencontrés lors de la conférence ministérielle de Cancún 2003, portant sur l'agriculture et l'accès au marché pour les produits non agricoles.
- **L'accord Hong Kong 2005** : La déclaration adoptée à l'issue de la Conférence ministérielle de Hong Kong, tenue du 13 au 18 décembre 2005 a débouché d'une part sur un accord sur la suppression des subventions à l'exportation en fin 2013, et d'autre part les pays développés s'engagent à importer 97% des produits des pays les moins avancés (PMA) sans droits de douanes, sauf le textile pour les États-Unis et le riz pour le Japon (Hyeans, 2013)

Après la suspension des négociations en juillet 2006, suite aux désaccords liés à la baisse des subventions et des droits de douane agricoles, les négociations ont repris leur cour en 2007 à Postdam suite à la réunion des quatre principaux participants dans les négociations dont les États-Unis, l'Union Européenne, le Brésil et l'Inde mais aucun arrangement n'a été conclu concernant le secteur agricole ainsi que l'accès au marché non agricole des PED (Louis, 2007).

En Juillet 2008 à Genève les négociations ont été relancés mais encore une fois sans résultat pour le domaine agricole. Contrairement aux négociations relatives à l'accès au marché pour les produits industriels, l'élimination tarifaires ainsi que l'accord sur la propriété intellectuelle qui ont connus un résultat positif (Hyeans, 2013).

La 7^{ème} conférence ministérielle de l'OMC a eu lieu en décembre 2009 à Genève, avec la participation de 153 états membres dans le but de revoir l'accession des pays désireux d'adhérer à l'OMC mais également pour relancer les négociations de Doha.

En Janvier 2010 à Davos, les participants ont exprimé leur volonté de progresser dans les négociations, mais il semblerait que les intérêts de ces derniers sont restaient considérablement divergents pour arriver à un compromis (Sawadogo & Chevarie, 2009),

Lors de la 9^{ème} conférence ministérielle de l'OMC tenue à Bali en 2013, les membres sont parvenus à un compromis concernant trois points essentiels dits « le paquet de Bali » dont la facilitation des échanges, l'agriculture et les dispositions relatives au développement notamment pour les pays moins avancés. Cette avancée qui ne représente que 10% de l'agenda de Doha pour le développement, peut stimuler le commerce international et ainsi servir d'élan pour les négociations avenir (Dieye & Gomis, 2014)

La 10^{ème} conférence ministérielle de l'OMC tenue à Nairobi (Kenya) en décembre 2015 a mis en place « le paquet de Nairobi », il implique l'adoption d'un ensemble de décisions relatives à l'agriculture, au coton et aux PMA. Il s'agit de supprimer les subventions à l'exportation des produits agricoles et d'assurer un mécanisme de sauvegarde spéciale en faveur des pays en développement, Ainsi que des mesures concernant le coton, s'agissant d'un secteur vital pour les PMA, en leur accordant l'accès au marché en franchise de droits à compter de Janvier 2016 et d'interdire aux pays développés et aux pays en développement de mettre en place des subventions aux exportations de coton (OMC, 2015b). Et enfin, la mise en place des règles et traitements préférentiels pour les PMA dans le cadre des échanges des biens et services, cela dans le but

d'améliorer leur capacité d'exportation compte tenu du problème structurel dont ils souffrent (Abbas, M, 2017)

Lors de la 11^{ème} conférence ministérielle à Buenos Aires (Argentine) en décembre 2017, les participants se sont engagés à poursuivre les négociations dans tous les domaines, et à parvenir à un compromis sur les programmes de subventions à la pêche dans le cadre du développement durable à la fin de l'année 2019. Par ailleurs, d'autres décisions ont été prises concernant le prolongement sur deux autres années de la non-imposition des droits de douane sur les transmissions électroniques (OMC, 2017f).

Le cycle de Doha a été considéré comme un pas vers l'organisation des échanges mondiaux, notamment suite à l'accession de la Chine qui marque le basculement du centre d'attraction des échanges vers les économies asiatiques (Abbas, M; Deblock, C, 2015), mais les négociations tendues n'ont pas permis d'arriver à un résultat ni de conclure ce cycle. Le problème majeur consiste en la libéralisation du secteur agricole, il s'agit d'un secteur prometteur tant pour les pays en développement que pour les pays développés, il leur procure la possibilité de se spécialiser et d'améliorer leur productivité et ainsi moderniser leurs économies (OCDE, 2006)

3 Extension des accords au commerce des services et aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce :

3.1 L'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) :

Le commerce international des services est un secteur dynamique et important pour les pays. Il n'a été inclus dans les négociations multilatérales qu'à la signature de l'accord de libre-échange canado-américain, (CUSFTA : *Canada-US Free Trade Agreement*) en 1989 et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994, et par la suite joint aux disciplines réglementés par le GATT lors du cycle d'Uruguay (Beaulieu, 2007). L'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) a été mis en place en 1996, il applique aux échanges internationaux des services les mêmes règles imposées au commerce des biens en plus de quelques règles spécifiques au commerce des services, telles que la règle de transparence qui concerne la notification au GATT de tout changement dans les lois et règlements nationaux concernant les services.

Selon Siroen, l'AGCS comprend trois types de textes (Siroen.J.M, 1998) :

- Le code lui-même constituant la base juridique des droits et obligations des pays membres de l'OMC. L'AGCS a maintenu les principes et les mécanismes de fonctionnement du GATT. Il reprend la notion du traitement de la NPF (Article II), ainsi que le principe du traitement national. Il impose également des normes communes en matière d'instruments de protectionnisme, ces dernières couvrent l'ensemble des services (hors les services fournis dans le cadre de l'exercice du pouvoir gouvernemental ou dans le cadre des marchés publics faisant l'objet d'un accord séparé). Cependant, il contient certaines dérogations relatives au traitement de la NPF autorisées par le GATT dans le cadre des échanges entre pays frontaliers ou encore des ACR.
- Des annexes sectorielles qui définissent les modalités d'application des règles à un certain nombre de secteurs, tels que les services financiers, les télécommunications, le mouvement des personnes, le transport aérien et le transport maritime.
- Les listes nationales d'engagement et d'exemptions (notifiées à l'OMC) permettent d'énumérer les services que les pays acceptent d'ouvrir et les restrictions à maintenir. Il s'agit, des listes appelées « positives » lorsqu'elles indiquent les secteurs pour lesquels un Membre accorde aux fournisseurs de services l'accès au marché ou le traitement national. Et des listes dites « négatives », indiquent que seules les restrictions énumérées font l'objet d'exonérations.

L'AGCS couvre la plupart des services échangés entre les pays, notamment les services bancaires, de télécommunication, de tourisme et professionnels. Il désigne quatre modes de fourniture pour le commerce des services (Mellal, 2013-2014):

- Mode 1 : « fourniture transfrontalière », désigne la fourniture d'un service dans un pays à partir d'un autre pays (il s'agit notamment de la télécommunication, la formation à distance ou même d'une étude de marché)
- Mode 2 : « Consommation à l'étranger », désigne la fourniture d'un service sur le territoire d'un pays en faveur d'un consommateur d'un autre pays
- Mode 3 : « présence commerciale », désigne la fourniture d'un service par un pays à travers la mise en place d'un bureau sur le territoire d'un autre pays (tel est le cas d'une filiale installée à l'étranger)

- Mode 4 : « mouvement de personnes physique/admission temporaire », englobe la fourniture d'un service à travers la présence de personnes physiques d'un pays sur le territoire du pays bénéficiaire.

Ainsi chaque membre de l'OMC est tenu d'établir le plan de ses propres engagements concernant l'accès au marché des services, le traitement national ainsi que ses engagements en fonction des différents modes de fourniture. Ces différentes modalités accordent une certaine flexibilité aux pays lors des négociations portant sur la libéralisation du commerce international des services en les rendant en même temps plus complexes. Par ailleurs, l'AGCS autorise ses membres à limiter les engagements à un ou plusieurs des quatre modes de fourniture de services, seule la première modalité implique la fourniture de services au-delà des frontières internationales, les trois autres modalités sont liés aux migrations internationales ou aux investissements (Beaulieu, 2007).

L'AGCS considère que les services fournis dans le cadre de l'exercice des pouvoirs publics ne sont fournis ni sur une base commerciale ni en concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services, tel est le cas des services pénitentiaires qui sont pour certains membres fournis exclusivement par le secteur public et non pas des services marchands (Latrille.P, 2016)

Dans un contexte d'accords de services régionaux on peut avoir ce qu'on appelle l'engagement « GATS-PLUS » de deux manières :

La première est d'assurer aux fournisseurs de services des partenaires qui peuvent être considérés comme les fournisseurs de services locaux sur des questions telles que la réglementation et la fiscalité.

La seconde est de fournir un meilleur accès au marché aux fournisseurs de services du partenaire (tels que la reconnaissance des qualifications professionnelles des particuliers et la certification réglementaire des entreprises, etc.).

En règle générale, le «contenu préférentiel» dans le cadre des accords de services régionaux peut être principalement un engagement «plus large» ou «plus profond» concernant l'accès aux marchés ou le traitement national par rapport à celui de l'AGCS (Zhou & Whalley, 2014)

3.2 L'accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce (ADPIC) :

Suite à l'absence d'un système multilatéral dédié à la protection de la propriété intellectuelle et dans le but de contrer l'expansion du commerce des produits de contrefaçon, qui représentait un éventuel danger pour les entreprises originaires du produit, certains membres du GATT se sont vu mettre en place des règles commerciales internationales dans le but de protéger la production des produits d'origine soit la protection des droits de propriété intellectuelle, et ainsi prévoir la résolution des litiges émanant de cette dernière (Gervais & Schmitz, 2010).

Négocié lors du cycle d'Uruguay, l'accord sur les ADPIC est le seul accord qui introduit les règles relatives à la propriété intellectuelle. Il reprend les deux principes importants, l'obligation NPF et le traitement national. L'Accord sur les ADPIC suppose que la protection de la propriété intellectuelle devrait contribuer à l'innovation et la création pertinente, au transfert de technologie, ainsi qu'un bénéfice social plus large (Valdes & Mccann, 2016).

L'accord implique certains principaux accords internationaux de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), qui existaient déjà avant la création de l'OMC, il s'agit notamment de la Convention de Paris sur la protection de la propriété industrielle, la Convention de Berne sur la protection des œuvres littéraires et artistiques (droits d'auteur), la Convention de Rome concernant la protection des artistes interprètes ou exécutants, des producteurs de phonogrammes et des organismes de radiodiffusion, et le traité de Washington concernant la protection des schémas de configuration de circuits intégrés (OMC, 2016e). Cependant, l'Accord sur les ADPIC couvre d'autres domaines de la propriété intellectuelle et introduit des normes de protection plus strictes que celles prévues par les traités de l'OMPI.

L'Accord sur les ADPIC se base sur les dispositions concernant l'administration et la gestion des Droits de Propriété Intellectuelle (DPI). Ces procédures doivent être correctes et équitables, il oblige les membres de l'OMC à faire en sorte que les DPI puissent être appliqués efficacement en vertu de leurs lois et d'une manière à éviter la création de tout obstacle au commerce légitime. Par ailleurs, L'Accord sur les ADPIC pénalise toute sorte de contrefaçon et de piratage des droits d'auteur, de telles sortes que les sanctions attribuées condamnent et découragent les violations. Il permet aussi aux titulaires de droits de bénéficier de l'assistance des autorités douanières afin d'empêcher les importations de marchandises contrefaites.

L'Accord sur les ADPIC est structuré en cinq parties, il s'agit notamment (Valdes & Mccann, 2016) :

- Des dispositions générales et les principes fondamentaux de la propriété intellectuelle dans le système de l'OMC, y compris ceux qui sont incorporés dans l'Accord sur les ADPIC par d'autres accords internationaux.
- Des normes concernant la disponibilité, la portée, le maintien et l'application des DPI.
- Des procédures transitoires pendant la période où l'accord a été signé.
- Du règlement des différends entre les membres en matière de propriété intellectuelle.
- Les arrangements qui permettent de définir les tâches du Conseil des ADPIC, et les dispositions relatives à la coopération internationale.

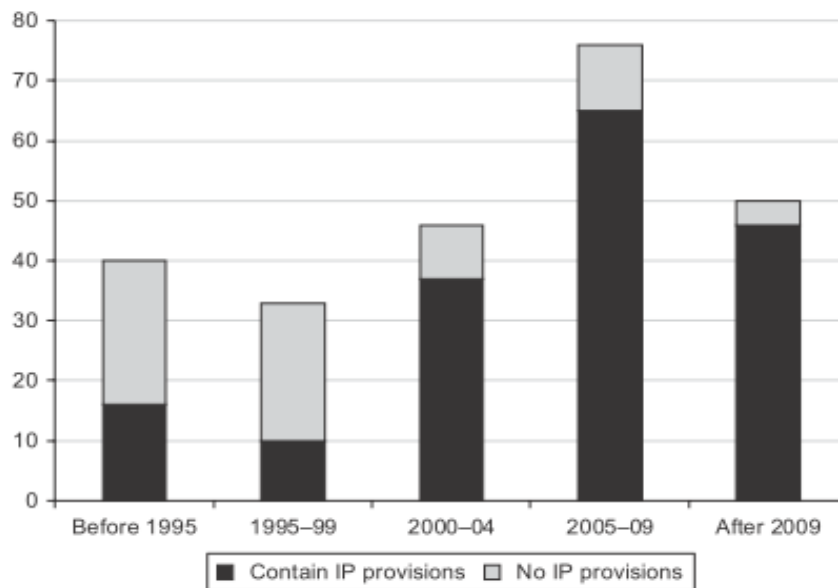
L'accord sur les ADPIC couvre les secteurs suivants (OMC, 2016b):

- *Le droit d'auteur et des droits connexes*
- *Les marques de fabrique ou de commerce*, représentées par toute sorte de symboles (mots, chiffres, lettres et couleurs ou bien même leur combinaison) permettant de distinguer les produits et services d'une entreprise par rapport à ceux d'autres entreprises
- *Les indications géographiques*, font références aux lieux d'origine de la fabrication d'un produit
- *Les dessins et modèles industriels*, tout dessin ou modèle industriel original est protégé pendant 10 ans.
- *La protection des brevets.*
- *Les schémas de configuration (topographie) de circuits intégrés.*
- *Les informations non divulguées (les secrets commerciaux ou connaissances techniques)*

Tous les secteurs définis par l'accord sur les ADPIC, sont soumis à des normes de protection minimales qui doivent être prises en considération par chaque membre, elles concernent entre autre, l'objet de la protection, la durée minimale de la protection, les droits conférés ainsi que les exceptions relatives à ces mêmes droits.

Toutefois, à travers la mise en place de ces normes, l'accord sur l'ADPIC exige en premier lieu le respect et la mise en œuvre des obligations de fonds dictées dans les versions les plus récentes des principales conventions de l'OMPI, à l'exception des dispositions de la convention de Berne relatives aux droits moraux. Toutes les principales dispositions de fonds de ces conventions sont introduites par référence et deviennent ainsi, dans le cadre de l'accord sur les ADPIC, des obligations pour les pays membres parties à l'accord (OMC, 2016d)

Graphique n°1 : Les ACR par date d'entrée en vigueur par rapport au droit de propriété intellectuelle



Source: Valdes.R, Mccann.M, « Intellectual property provisions in regional trade agreements: revision and update », in Regional trade agreements and multilateral trading system de Rohini Acharya, Cambridge university press, WTO, 2016, p.504.

Le graphique n°1 concerne un échantillon de 245 ACR notifiés à l'OMC et en vigueur en Février 2014, impliquant ou pas des dispositions en matière de propriété intellectuelle, par date d'entrée en vigueur. Sur les 245 ACR initiaux, 174 ACR contiennent un certain type de dispositions relatives à la propriété intellectuelle dont, seulement seize (16) sont entrés en vigueur avant 1995, à commencer par le traité CE en 1958. En revanche, 158 ACR ont été notifiés, ce qui implique que les ACR portant des dispositions en matière de propriété intellectuelle sont entrés en vigueur depuis la mise en place de l'OMC. (Valdes & Mccann, 2016)

Valdes.R et Mccann.M constatent à partir du graphique, qu'avant 2000 lorsque l'Accord sur les ADPIC venait d'être appliqué aux pays en développement et (sous certaines conditions)

aux pays en transition, seule une minorité des ACR entrant en vigueur contenait des dispositions en matière de propriété intellectuelle. En revanche, la plupart des ACR qui sont entrés en vigueur à partir de 2000 incorporent certains types de dispositions en matière de propriété intellectuelle, ce qui implique une importante évolution dans l'introduction de ces dispositions dans la conclusion des ACR.

Section 2 : L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'OMC est la seule institution qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays après le GATT, elle se distingue des autres institutions internationales par l'importance qu'elle attache à la libéralisation du commerce mondial, selon M. Abbas (Abbas.M, 2004) :

« L'OMC est plus que l'OCDE, qui n'est qu'une organisation de consultation. Par contre, elle est moins que le FMI ou la Banque mondiale qui possèdent un directoire ou un conseil d'administration auxquels sont délégués des pouvoirs procéduriers et substantifs. Ensuite, l'OMC est un ensemble de textes et d'accords juridiques. L'OMC ne possède pas une fonction de création de droit. L'OMC appartient à ses membres puisqu'elle est fondée sur le principe de l'égalité des Etats. Ceux-ci, contrairement à ce qui est observable au niveau du FMI et de la Banque mondiale, ne se voient affecter d'aucune pondération Elle constitue donc une member-driven organization »

1 Les règles fondamentales du GATT et de l'OMC :

Comme toute organisation internationale, l'OMC est basée sur des principes qui s'appliquent à tous les membres, ce qui représente une base permettant l'acheminement et l'atteinte des objectifs fixés. Ces principes multilatéraux convenus en 1947, régissant le commerce des marchandises entre les parties contractantes du GATT, sont restés inchangés après l'entrée en vigueur de l'OMC.

En outre, l'OMC a établi de nouvelles disciplines qui dépassent le cadre du commerce des marchandises, comme l'AGCS et l'ADPIC, ces derniers sont aussi concernés par les principes suivants :

1.1 Etablir un commerce sans discrimination :

La libéralisation des échanges commerciaux au sein du GATT et de l'OMC est basée essentiellement sur le principe de non-discrimination, ce dernier implique deux principales clauses à savoir la clause de la nation la plus favorisée et la clause du traitement national.

1.1.1 La non-discrimination entre membres « La clause de la nation la plus favorisée (NPF) » :

La clause de *la nation la plus favorisée (NPF)* stipule que tout avantage commercial accordé à un pays membre doit être automatiquement appliqué à l'ensemble des pays partenaires membres de l'accord (Abbas, M, 2007). Ce qui correspond à une égalité de traitement à l'égard de toutes les parties, soient-elles faibles ou puissantes.

Article I : « Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par un Membre à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de tous les autres Membres. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'exportation ou à l'occasion de l'importation ou de l'exportation, ainsi que ceux qui frappent les transferts internationaux de fonds effectués en règlement des importations ou des exportations, le mode de perception de ces droits et impositions, l'ensemble de la réglementation et des formalités afférentes aux importations ou aux exportations ainsi que toutes les questions qui font l'objet des paragraphes 2 et 4 de l'article III. » (OMC, 2017a)

Le principe NPF constitue l'article premier du GATT, régissant le commerce des marchandises, l'article 2 de l'AGCS, et l'article 4 de l'ADPIC, ces accords concernent les trois principaux domaines d'échanges pris en charge par l'OMC.

Dans le cadre de l'OMC, les pays membres ne doivent pas établir de discrimination entre leurs partenaires commerciaux, ce qui implique une égalité du traitement. Par ailleurs, il existe certaines exemptions autorisées par l'OMC, notamment dans le cadre d'accords relatifs aux échanges de marchandises à l'intérieur du groupe, ou encore la possibilité de permettre un accès spécial à leurs marchés pour les pays en développement, ou même d'élever éventuellement les obstacles à l'encontre de certains pays sous prétexte qu'ils engendrent un commerce inéquitable (OMC, 2016).

1.1.2 La non-discrimination entre produits nationaux et étrangers « Le principe du traitement national » :

La clause du *traitement national (Article III)*, dispose que les produits importés et les produits domestiques doivent être traités de façon identique (OMC, 2016). Ce qui interdit toute sorte de discrimination en matière d'imposition et de réglementation intérieures entre les produits

de fabrication locale et les produits en provenance de l'étranger (services, droits d'auteur et brevets tous inclus). Il s'applique une fois le produit admis sur le marché, ce qui n'épargne pas les produits importés de la taxation douanière à l'importation.

Article III : « 1. Les parties contractantes reconnaissent que les taxes et autres impositions intérieures, ainsi que les lois, règlements et prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution ou l'utilisation de produits sur le marché intérieur et les réglementations quantitatives intérieures prescrivant le mélange, la transformation ou l'utilisation en quantités ou en proportions déterminées de certains produits ne devront pas être appliqués aux produits importés ou nationaux de manière à protéger la production nationale.

2. Les produits du territoire de toute partie contractante importés sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas frappés, directement ou indirectement, de taxes ou autres impositions intérieures, de quelque nature qu'elles soient, supérieures à celles qui frappent, directement ou indirectement, les produits nationaux similaires. En outre, aucune partie contractante n'appliquera, d'autre façon, de taxes ou autres impositions intérieures aux produits importés ou nationaux d'une manière contraire aux principes énoncés au paragraphe premier » (OMC, 2016a)

Ce principe du traitement national est énoncé aussi dans l'article XVII de l'AGCS, il précise que chaque Membre doit accorder aux services ainsi qu'aux fournisseurs de services un traitement similaire voir non moins favorable que celui qu'il accorde à ces propres services ainsi que ces fournisseurs de services¹. Il en va de même pour la protection de la propriété intellectuelle dans l'article 3 de l'Accord sur les ADPIC.

1.2 Des échanges basés sur la transparence et la réciprocité :

1.2.1 Le principe de transparence :

Le principe de transparence consiste à fournir un accès facile aux informations et réglementations relatives aux échanges commerciaux internationaux, il s'agit d'assurer une prévisibilité des pratiques commerciales. Seules les barrières tarifaires sont acceptées en matière de régulation commerciales, du fait qu'elles soient plus transparentes que celles portant sur le volume des marchandises à savoir les barrières non tarifaires.

¹ Article XVII de l'AGCS, « Accord général sur le commerce des services », Annexe 1B, p.332.

Cependant, un examen régulier des politiques commerciales permet aussi de maintenir une certaine transparence. Toutefois, l'OMC reconnaît la nécessité de mettre en place des restrictions commerciales à des fins utiles tels que la protection de l'environnement ou la santé, maintenir la sécurité et l'ordre public. Néanmoins, ces restrictions ne peuvent être ni arbitraires ni constituer une mesure de protectionnisme (OMC, 2013b)

1.2.2 Le principe de réciprocité :

La réciprocité est un principe de base faisant partie des conditions cadre relatives aux négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'OMC, que chaque membre est tenu de respecter. Il stipule que les concessions accordées sur une base mutuelle doivent être équivalentes et équilibrées. L'objectif est d'éviter que certains pays profitent des réductions tarifaires de leurs partenaires commerciaux sans abaisser eux-mêmes leurs tarifs.

Par ailleurs, et dans le cadre de la notion du traitement spécial et différencié accordé par les pays développés aux pays en développement, ces derniers peuvent exporter leurs produits vers les pays développés sans obligation de réciprocité afin de les aider à développer leur économie (Osorio Ponce & Yama, 2009)

2 Processus et dispositions d'accession à l'OMC :

Suite à la ratification des accords de Marrakech en 1994 et le passage du GATT à l'OMC en 1995, plusieurs modifications ont été opérées concernant la forme et la nature du multilatéralisme commercial ainsi que la procédure d'accession devenue beaucoup plus complexe. Les pays observateurs et en accession au GATT avaient eu la possibilité de devenir membres de l'OMC de plein droit (Abbas, M, 2009)

Le processus d'accession à l'OMC est une procédure complexe et longue, ainsi tout pays désirant adhérer à l'OMC est tenu de le faire au titre de l'article XII de l'Accord de Marrakech qui traite de l'accession à l'OMC (Abbas, M, 2008), il stipule que (OMC, 2018b) :

“1. Tout État ou territoire douanier distinct jouissant d'une entière autonomie dans la conduite de ses relations commerciales extérieures et pour les autres questions traitées dans le présent accord et dans les accords commerciaux multilatéraux pourra accéder au présent accord à des conditions à convenir entre lui et l'OMC. Cette accession vaudra pour le présent accord et pour les accords commerciaux multilatéraux qui y sont annexés.

2. *Les décisions relatives à l'accession seront prises par la Conférence ministérielle. La Conférence ministérielle approuvera l'accord concernant les modalités d'accession à une majorité des deux tiers des Membres de l'OMC.*

3. *L'accession à un accord commercial plurilatéral sera régie par les dispositions dudit accord.*”

Ainsi, tout pays doit présenter une demande officielle au directeur général de l'OMC, l'acceptation relève du conseil général de l'organisation, une fois la demande acceptée la procédure de négociation prend forme, cette dernière passe par trois importantes étapes qui sont basées essentiellement sur l'ajustement des politiques des pays candidats aux conditions et aux normes du système commercial multilatéral de l'OMC en matière de commerce des biens, des services, de réglementation des investissements étrangers, de propriété intellectuelle liée au commerce. (Abbas, M, 2008)

- ✓ La première étape consiste à connaître le régime commercial du requérant, elle permet de mettre en lumière les réformes nécessaires afin que sa réglementation soit compatible avec les dispositions des accords de l'OMC.
- ✓ La deuxième phase est consacrée aux négociations de l'accession, il s'agit des concessions réalisées par le requérant dans le cadre de l'accès au marché pour les biens et services. Il s'agit en effet, d'exposer toutes les concessions pouvant être réalisés par le requérant en matière d'accès au marché.
- ✓ Et enfin, la dernière étape concerne l'élaboration des documents relatifs à l'accession. Il s'agit d'un récapitulatif des résultats des négociations conclues entre le requérant et les membres du groupe de travail.

Par ailleurs, l'accession à l'OMC est motivée par plusieurs raisons dont , l'adhésion au régime commercial de l'OMC pour un pays qui exporte un bien pour lequel il détient un avantage comparatif, n'est que bénéfique en raison de l'accroissement de ses exportations dans le respect de la réciprocité. Il bénéficiera également des droits NPF lors de son inclusion au marché. Par ailleurs, cette accession est matérialisée également par une réduction des tarifs douaniers et des obstacles non tarifaires, elle peut engendrer une diminution des coûts des importations. Par conséquent, on se retrouve face à une amélioration du bien-être des consommateurs en raison de l'augmentation des variétés de produits, ou bien face à l'abaissement du coût des intrants et des biens intermédiaires importés par le pays.

La deuxième raison réside dans le fait de participer à la mise en place des règles du commerce international et la capacité de contrôler l'agenda des négociations commerciales, ainsi que de bénéficier des changements institutionnels dans le cadre des réformes économiques opérées en guise d'engagement vis-à-vis de la communauté internationale (Abbas, M, 2008).

Ce que M. Abbas qualifie de « *verrouillage des réformes internes engagées par un gouvernement, avec l'impossibilité d'un retour en arrière en matière de libéralisation et de réformes, ce qui aurait pour principal résultat de crédibiliser les réformes engagées par un gouvernement* »

3 L'Accord sur la Facilitation des Echanges (AFE) :

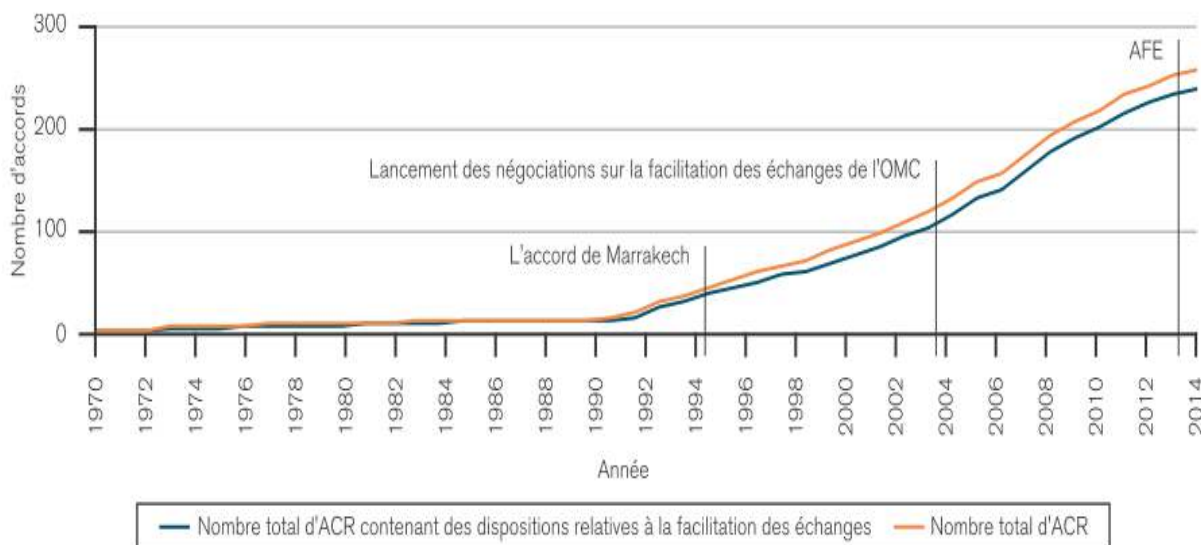
L'accord sur la facilitation des échanges (AFE) a été créé à la demande des pays en développement et des pays les moins avancés (PMA) membres dans le but de leurs permettre de bénéficier de l'assistance nécessaire pour tirer pleinement parti de cet accord. Il a été formellement lancé le 22 juillet 2013, il est devenu opérationnel le 27 novembre 2014 lorsque les membres ont adopté le Protocole d'amendement pour l'insertion de l'accord de l'OMC sur la facilitation des échanges dans l'Annexe 1A de l'accord de l'OMC. L'accord est entré en vigueur le 22 Février 2017 après l'obtention de l'acceptation de 80% des membres de l'OMC.

Sa mise en œuvre impacte positivement le commerce intra régional dans la mesure où il permet d'accélérer la circulation, la mainlevée et le dédouanement des marchandises aux frontières, ce qui entrainerait une réduction des coûts du commerce de 14,3% en moyenne, dont les pays en développement et les pays les moins avancés seraient les principaux bénéficiaires. L'AFE devrait aussi permettre de réduire de plus d'un jour et demi les délais d'importation des marchandises et de près de deux jours les délais d'exportation, soit une réduction de 47% et 91%, respectivement, par rapport à la moyenne actuelle (OMC, 2018e). Il prévoit également d'assurer une collaboration effective entre les douanes et les autres autorités compétentes sur les questions de facilitation des échanges et de respect des procédures douanières.

Le mécanisme aidera les pays en développement et les PMA membres à évaluer leurs besoins spécifiques et d'identifier les partenaires de développement susceptibles de les aider à y répondre, à travers les aides fournis aux membres pour une bonne prise en charge des actions d'assistance, les modalités et les conditions à remplir pour bénéficier du traitement spécial et différencié, assurer une meilleure circulation des informations entre les membres, établir une

cohérence entre les besoins des membres en matière de développement, de finances, de commerce ainsi que les capacités administratives (OMC, 2018d)

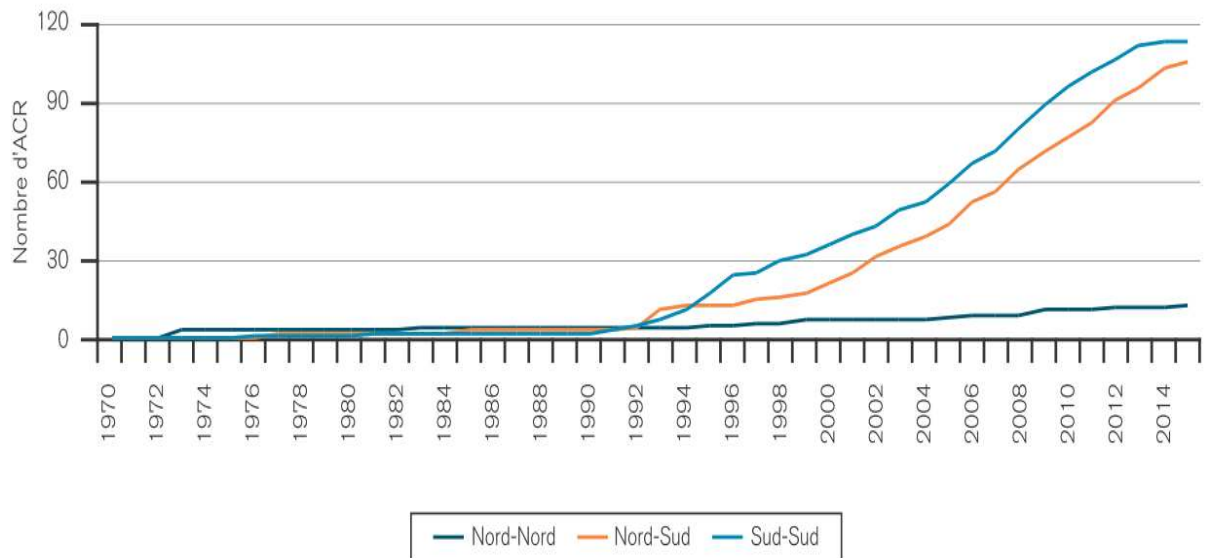
Graphique n°2 : Nombre total d'Accords Commerciaux Régionaux (ACR) et d'ACR contenant des dispositions relatives à la facilitation des échanges



Source : OMC, Rapport sur le commerce mondial 2015, « Accélérer le commerce : avantages et défis de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges », Genève, 2015, p.49.

Sur le graphique n°2, nous constatons qu'à partir du début des années 1990, le nombre d'ACR contenant des dispositions relatives à la facilitation des échanges a augmenté très rapidement et en harmonisation avec le nombre total des ACR. Ce qui reflète une importante prolifération des ACR et l'élargissement de leur portée. En effet, entre 1990 et février 2015, 244 ACR sont entrés en vigueur, contre 11 entre 1970 et 1990 (OMC, 2015c). Ainsi que l'inclusion des dispositions sur la facilitation des échanges dans la plupart de ces accords.

Graphique n°3 : Nombre total d'ACR Nord-Nord, Nord-Sud et Sud-Sud couvrant la facilitation des échanges



Source : OMC, Rapport sur le commerce mondial 2015, « Accélérer le commerce: avantages et défis de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges », Genève, 2015, p.51.

Le graphique n°3 montre que le nombre d'ACR Sud-Sud augmente en parfaite harmonie avec l'augmentation du nombre d'ACR Nord-Sud ce qui implique l'augmentation du nombre globale d'ACR. Quant à l'augmentation des ACR contenant des dispositions relatives à la facilitation du commerce, elle est liée à l'augmentation du commerce entre pays en développement (Sud-Sud).

Cependant, il y a lieu de noter que les ACR couvrant pratiquement la totalité des dispositions sur la facilitation des échanges sont ceux conclus récemment entre des pays développés et des pays en développement, tels que, l'accord entre l'UE, la Colombie et le Pérou, l'UE et la république de Corée, la suisse et la Chine, et entre l'UE et la Géorgie (OMC, 2015c)

4 L'Accord sur les Obstacles Techniques au commerce (OTC) :

Entré en vigueur le 1er janvier 1995, dans le cadre de l'Annexe 1A de l'Accord instituant l'OMC, l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) se charge des mesures non tarifaires à savoir les règlements techniques, les normes et les procédures d'évaluation de la conformité.

L'Accord OTC contient des dispositions visant à éviter les obstacles non nécessaires au commerce, il implique également des principes fondamentaux se retrouvant dans d'autres accords de l'OMC tels que la non-discrimination, la prévisibilité de l'accès aux marchés, l'assistance technique et le traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement (OMC, 2014).

Dans le cadre de l'accord OTC, les membres devraient élaborer et appliquer des mesures réglementaires relatives au commerce en prenant en considération les dispositions détaillées en matière d'élaboration, d'adoption et de mise en œuvre des mesures OTC (les règlements techniques, les normes et les procédures d'évaluation de la conformité), de tels sorte qu'ils soient non discriminatoires et ne créent pas d'obstacles au commerce international (OMC, 2011a). Par ailleurs, l'Accord OTC encourage les membres à accepter les règlements techniques mutuellement même s'ils se différencient, dans la mesure où ces membres ont les mêmes objectifs, voir même d'établir leurs normes suivant des normes internationales dans le but de faciliter les échanges internationaux.

Tableau n°3 : Les mesures OTC

<i>Règlements techniques</i>	<i>Normes</i>	<i>Procédures d'évaluation de la conformité</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ils énoncent les caractéristiques d'un produit ou les procédés et méthodes de production s'y rapportant. Ils traitent aussi parfois de terminologie, de symboles, et de prescriptions en matière 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elles sont approuvées par un organisme reconnu qui est chargé d'établir des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques pour des produits ou des procédés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elles sont utilisées pour déterminer que les prescriptions pertinentes des règlements techniques ou des normes sont respectées. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Elles comprennent les procédures d'échantillonnage,

d'emballage, de marquage ou d'étiquetage. Respect obligatoire.	et des méthodes de production connexes. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Elles peuvent aussi traiter de terminologie, de symboles, et de prescriptions en matière d'emballage, de marquage ou d'étiquetage. Respect non obligatoire.	d'essai et d'inspection ; les procédures d'évaluation, de vérification et d'assurance de la conformité ; et les procédures d'enregistrement, d'accréditation et d'homologation.
--	---	---

Source : Séries des accords de l'OMC : Obstacles techniques au commerce, OMC, Genève, 2014, p.14.

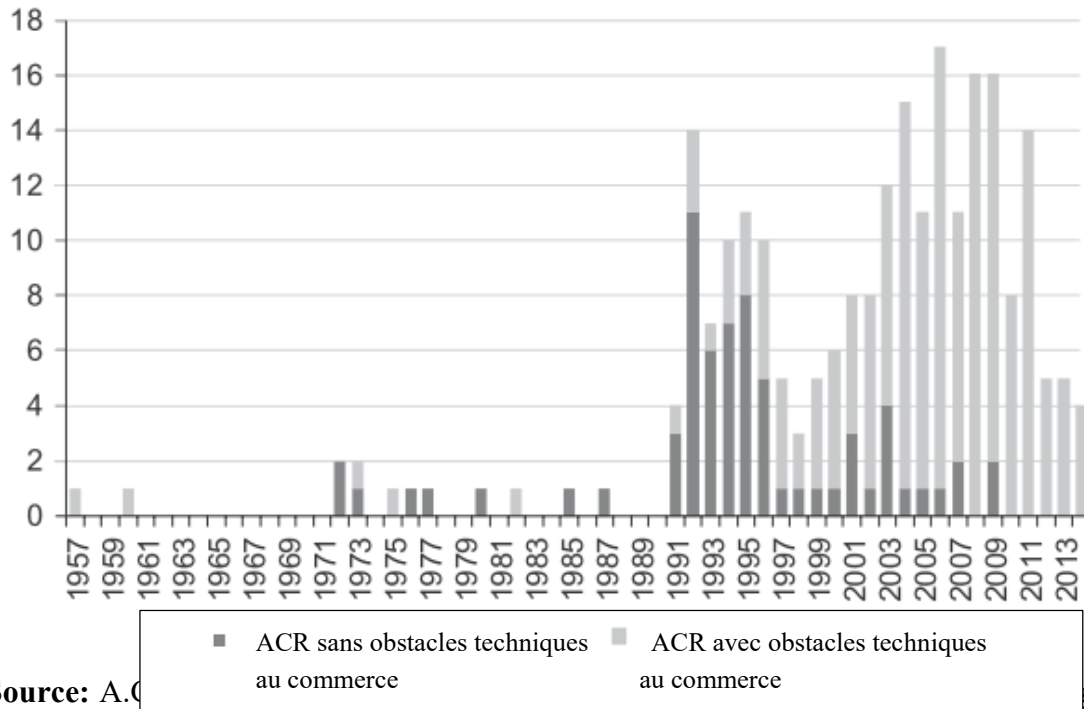
Toutefois, ces mesures sont souvent complexes et moins transparentes, elles impliquent des difficultés pour l'OMC, dans la mesure où les gouvernements s'en servent pour atteindre leurs objectifs de politique générale, et qu'il arrive que ces mesures soient utilisées pour protéger les producteurs nationaux de leurs concurrents étrangers ou constituent des restrictions non nécessaires au commerce (OMC, 2014). Ce qui explique le fait qu'elles soient soigneusement conçues et appliqués dans un contexte légitime.

Dans le but de prendre connaissance de l'évolution des OTC dans le temps, nous avons pris pour exemple l'étude réalisée par Molina et Khoroshavina, ils se basent sur l'étude d'un échantillon de 238 ACR, il s'agit des ACR notifiés à l'OMC en décembre 2014. Les auteurs constatent une évolution importante dans la prise en charge et l'application des textes de l'OTC dans le temps. Ainsi, sur l'échantillon des 238 ACR étudiés, 72% incluent des mesures relatives aux obstacles techniques au commerce.

Avant la création de l'OMC les ACR contenant des mesures sur les OTC étaient rares voir même limités. Ce n'est qu'après la création de l'OMC et l'entrée en vigueur de l'OTC que l'inclusion de ces mesures a marqué une augmentation significative pour devenir systématique après 2009 (Molina & Khoroshavina, 2016)

Graphique n°4 : Evolution des ACR avec dispositions OTC (1957-2014)

Nombre d'ACR



Source: A.C. regional trade agreements: to what extent do they go beyond the WTO TBT Agreement?” in Rohini acharya, “Regional Trade Agreement and the Multilateral Trading System”, Cambridge University press, World Trade Organization 2016, p.374.

Nous distinguons trois formes d’application des règlements technique au commerce (Molina & Khoroshavina, 2016) :

Dans la première partie, les pays cherchent à harmoniser voir aligner leurs mesures respectives, nous pouvons citer les ACR conclus par l’UE dans le cadre de l’accession à l’UE tels que UE-Géorgie, UE-Moldavie qui impliquent non seulement l’harmonisation des normes de régulation mais concernent également d’autres normes dont les procédures d’accréditation et d’évaluation de la conformité (Molina & Khoroshavina, 2016)

Dans le second groupe, les parties contractantes cherchent à harmoniser dans la mesure du possible leurs mesures réglementaires, tout en respectant les normes internationales, ce qui leurs permet de renforcer leurs liens et ainsi bénéficier des normes internationales afin de développer leurs règles et atteindre un niveau d’harmonisation élevé. Cette forme nous la trouvons dans les accords entre les pays de l’Amérique latine, en particulier le chili, Mexique et l’Amérique centrale.

Cette méthode est identique à celle utilisée par l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Dans le troisième groupe, les parties sont encouragées à réduire les différences à travers l'harmonisation des normes de régulation tout en se basant sur les normes internationales ou à travers l'utilisation de législation des autres parties, tel est le cas des accords l'UE-Algérie, UE-Jordanie, UE- Tunisie, UE-Maroc où les parties cherchent à promouvoir l'utilisation des techniques de régulation européenne (Molina & Khoroshavina, 2016).

Section 3 : Traitement des accords commerciaux régionaux par le GATT puis l'OMC

Le système du GATT/l'OMC a mis en place des textes juridiques régissant les accords commerciaux régionaux, dans le but de veiller à ce que ces derniers soient conformes aux règles établies.

1 Les règles de l'OMC relatives à la conclusion des ACR :

Les règles de l'OMC relatives aux ARC ont connu une importante évolution depuis la création du GATT, cette dernière a été marquée par l'importance accordée aux pays en développement (Clause d'habilitation). Ces règles visent à maximiser la création et l'intensification des flux commerciaux en minimisant les effets de détournement de ces flux. Elles se traduisent par les trois législations suivantes (CIDC, 2015) :

- Article XXIV du GATT ;
- Article V de l'AGCS ;
- La Clause d'habilitation sur les pays en développement et les ARC.

1.1 Le principe de la Nation la Plus Favorisée « NPF » :

La clause de la nation la plus favorisée (NPF) prévoit que tout avantage, faveur, privilège ou immunité accordé par un Etat membre à un autre doit être étendu à tous les Etat membres de l'OMC pour tout produit ou service similaire. C'est-à-dire, chaque membre doit garantir que l'accès le plus préférentiel aux marchés est accordé immédiatement et sans condition à tous les autres membres, dans le but de prévenir toute sorte de discrimination. Ainsi, aucun pays ne doit

accorder d'avantages commerciaux spéciaux à un autre ni exercer une discrimination entre différents pays, tous les pays sont mis sur un pied d'égalité et tous bénéficient des avantages découlant d'un abaissement des obstacles au commerce.

Ce principe s'applique de manière immuable au commerce des marchandises en vertu de l'article premier du GATT, au commerce des services en vertu de l'article II de l'AGCS et aux droits de propriété intellectuelle en vertu de l'article 4 de l'Accord sur les ADPIC. Par ailleurs, les parties à un ACR bénéficient d'un traitement plus favorable que les autres membres de l'OMC. Par conséquent, ces accords s'écartent de l'un des principes essentiels du commerce multilatéral (CNUCED, 2012)

De ce fait, les accords de l'OMC autorisent les membres à déroger à ces règles fondamentales dans certaines conditions, il s'agit des droits conditionnels permettant aux membres de l'OMC de prendre des mesures possiblement incompatibles avec quelques principes de base, à condition de justifier une dérogation pareille, c'est-à-dire se trouver dans une situation nécessitant une telle exception

1.2 Les exceptions juridiques du GATT/OMC permettant la conclusion des accords commerciaux régionaux :

Dans le cadre du commerce des marchandises, les principales dispositions régissant le recours à ces dérogations conditionnelles sont l'article XXIV du GATT (le mémorandum d'accord sur son interprétation, entré en vigueur en 1995), ainsi qu'une décision datée de 1979, intitulée "traitement différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement", généralement appelée la clause d'habilitation. Cette dernière concerne uniquement les ACR conclus entre des pays en développement

En ce qui concerne le commerce des services, la principale disposition est l'article V de l'AGCS. Elle reprend essentiellement le concept énoncé à l'article XXIV du GATT ; elle a toutefois été modifiée pour prendre en compte les différences intrinsèques entre les marchandises, d'une part, et les services et fournisseurs de services, d'autre part.

S'agissant des droits de propriété intellectuelle liés au commerce, l'article (4.d) de l'Accord sur les ADPIC exempte des obligations NPF les accords internationaux se rapportant à la protection de la propriété intellectuelle entrés en vigueur avant le 1er janvier 1995.

1.2.1 La Clause d'habilitation :

La fin des négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round en 1979 a été marqué par l'adoption d'une décision qui permet de déroger du traitement de la NPF en faveur des PED, intitulée "Traitement différencié et plus favorable, réciprocité, et participation plus complète des pays en voie de développement PED". Aussi connu sous le nom de Clause d'habilitation, cette dernière viendra pour clarifier le statut du traitement spécial et différencié dans le but d'encourager le commerce des PED. Elle stipule que, les pays développés peuvent accorder des préférences généralisées non réciproques à tous les PED ou à tous les pays les moins avancés (PMA). Par exemple, Le programme de préférences « Tout sauf les armes » mis en place par l'UE pour les PMA relève de cette exception (South centre, 2008).

En outre, la clause d'habilitation permet à ces pays de s'accorder mutuellement des préférences sans accorder le traitement NPF aux autres membres de l'OMC, elle a contribué à faire du traitement spécial et différencié accordé aux produits des PED, un élément permanent du cadre juridique du système commercial multilatéral. Comme indiqué dans le paragraphe 1 de la Clause d'habilitation, il énonce : « *Malgré les dispositions de l'article premier du GATT (le principe NPF), les pays en développement peuvent bénéficier d'un traitement préférentiel* ».

Par ailleurs, nous retrouvons dans la clause d'habilitation les quatre types de traitement préférentiel qui peuvent être appliqués aux PED et qui dérogent au principe NPF. A savoir, les préférences tarifaires accordées par des pays développés aux PED, conformément au Système Généralisé de Préférences (SGP), les préférences non tarifaires régies par des instruments multilatéraux négociés sous l'égide du GATT, le traitement spécial accordé aux PMA dans le cadre de mesures générales ou spécifiques en faveur des PED, ainsi que les ACR conclus uniquement entre les PED (OMC, 2004)

S'agissant d'ACR conclus uniquement entre les PED, cette exception permet de faciliter et de promouvoir le commerce entre ces pays, et non pas de représenter des obstacles au commerce avec d'autres pays membres de l'OMC, ou bien de constituer une entrave aux réductions tarifaires ou non tarifaires multilatéral lors des cycles de négociations futurs.

1.2.1.1 Le Traitement Spécial et Différencié (TSD) :

Le TSD conçu à l'origine sous l'égide du Système commercial multilatéral (SCM) dans les années soixante, il œuvre pour apporter une plus grande flexibilité aux pays en développement

(PED) en ce qui concerne leurs engagements commerciaux et l'utilisation des instruments de politiques relativement à leurs engagements commerciaux. Le TSD représente une exception au principe NPF dans la mesure où il autorise les pays développés à traiter les pays en développement de manière plus favorable, en leur accordant, des délais plus longs pour la mise en œuvre des accords et engagements, des assistances techniques et financières, et préserver leurs intérêts commerciaux.

Ces mesures de TSD ont permis aux PED de recourir à certaines discriminations, dans la mesure où ils bénéficient de certaines flexibilités et dérogations aux règles commerciales multilatérales, ainsi qu'aux pays développés, qui ont été encouragées à ouvrir davantage leur marché aux PED, notamment par l'octroi de « concessions commerciales non réciproques ».

Par ailleurs, Les PED considèrent que les règles de TSD issues du cycle d'Uruguay n'ont permis ni d'équilibrer les concessions commerciales Nord Sud, ni remédier à la marginalisation croissante des pays pauvres dans le commerce mondial. Les PED ont dès lors conditionné le lancement du Programme de Doha à un réexamen des mesures de TSD prévues dans les accords existants, en vue de les rendre plus efficaces et plus opérationnelles.

Cependant, la plupart des dispositions actuelles des accords de l'OMC relatives au traitement spécial et différencié n'ont pas d'incidences NPF, lorsque les pays membres accordent aux pays en développement des droits qui ne sont pas accordés aux pays développés, ce qui contredit la clause NPF) (OMC, 2007)

1.2.2 L'Article XXIV du GATT :

Entré en vigueur le 1^{er} Janvier 1948, l'article XXIV du GATT contient une importante exception à l'article I (clause de la nation la plus favorisée NPF, disposant que les mesures commerciales adoptées par les gouvernements ne peuvent établir de discrimination sur la base de l'origine des marchandises importées). Cette exception autorise le traitement préférentiel lié à la création d'une union douanière (UD) ou d'une zone de libre-échange (ZLE), ces formes d'intégration régionale peuvent déroger du principe de la NPF (CNUCED, 2012)

Conformément à l'article XXIV du GATT, les Accords de libre-échange et les unions douanières permettent une intégration économique plus étroite et pourraient faciliter les échanges entre les parties contractantes, et non pas d'apposer des obstacles au commerce avec les autres parties. L'article XXIV admet que les membres de l'OMC qui souhaitent participer à un ACR ne

doivent pas être en mesure d'atteindre le niveau requis d'intégration économique immédiatement. Il accorde dès lors « un délai raisonnable¹ » pour transformer les accords provisoires en ACR à part entière, période qui est en général de dix ans. Lorsqu'il s'agit des PED, des périodes plus longues peuvent être accordées en contrepartie d'une explication détaillée fournie par les parties contractantes justifiant les raisons de l'octroi d'aussi longues périodes.

Cependant, le régime d'application de l'article XXIV a peu évolué depuis 1947. Ainsi trois étapes peuvent être citées à savoir : la mise en place du mémorandum d'interprétation afin de préciser le contenu de l'article XXIV suite aux négociations d'Uruguay, la mise en place du comité particulier chargé de l'examen des accords en 1996 (le Comité sur les accords régionaux) et enfin en 2006 l'adoption d'un mécanisme afin de renforcer la transparence des accords commerciaux (Deblock,C, 2016).

1.2.3 Article V de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) :

L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) est entré en vigueur en janvier 1995 suite aux négociations du Cycle d'Uruguay pour étendre le système commercial multilatéral aux services, soit presque 50 ans après l'entrée en vigueur du GATT. L'AGCS se base sur les mêmes principes fondamentaux que ceux relatifs au commerce de marchandises, y compris le principe NPF. C'est-à-dire que les mesures commerciales adoptées par les gouvernements ne peuvent établir de discrimination sur la base de l'origine des marchandises importées (OMC, 2013a).

L'AGCS contient également des dispositions permettant de déroger au principe NPF, soit l'article II de l'AGCS, qui correspond dans une large mesure à l'article XXIV du GATT. L'article V de l'AGCS prévoit également un traitement spécial et différencié pour le commerce des services, ce qui ressemble à la clause d'habilitation concernant le commerce des marchandises

L'article V stipule que « *L'AGCS n'empêchera aucun des Membres d'être partie ou de participer à un accord libéralisant le commerce des services entre deux parties audit accord ou plus* » (OMC, 2015a). Autrement dit, l'article V autorise tout membre de l'OMC à conclure des accords pour libéraliser davantage le commerce des services (Accord d'Intégration Economique AIE) sur une base bilatérale ou plurilatérale, à condition que l'accord couvre « un nombre

¹ Mentionné au paragraphe 5 c) de l'article XXIV, ne devrait dépasser 10 ans que dans des cas exceptionnels

substantiel de secteurs » (L'article V de l'AGCS) et élimine pour l'essentiel toutes les mesures discriminatoires entre les participants (Carreau, Flory , & Juillard, 1995).

Les accords d'intégration économique ont pour objectif de faciliter le commerce entre les participants, l'article V exige également que le niveau général des obstacles dans les secteurs visés ne soit pas relevé à l'égard des membres ne participant pas aux accords. C'est-à-dire que le niveau de référence des obstacles demeure celui appliqué avant la conclusion de l'AIE. L'AGCS contient également un article relatif au marché du travail, l'article *Vbis* se rapporte aux accords d'intégration des marchés du travail et prévoit une couverture juridique similaire.

2 Evolution des règles multilatérales régissant les Accords commerciaux régionaux :

Les premières règles relatives aux ACR sont apparues en 1947 dans les textes du GATT, certains pays ont tentés d'abolir certains arrangements commerciaux préférentiels, comme ceux prévoyant des préférences entre les territoires du Commonwealth britannique. Alors que les premiers projets ne portaient que sur les unions douanières et les arrangements provisoires conclus en vue de l'établissement de telles unions, l'exception a été élargie afin d'inclure les zones de libre-échange (ZLE).

2.1 Des premières années du GATT au Tokyo Round :

Au cours des premières années du GATT, la majorité des discussions qui se sont déroulées sur l'article XXIV portaient principalement sur la Communauté économique européenne (CEE) actuellement UE et les accords qu'elle avait conclus. En 1957, l'examen effectué par un comité du GATT pour déterminer la compatibilité du Traité de Rome avec les prescriptions de l'article XXIV n'a cependant pas été concluant: *"le Comité a été d'avis qu'il serait plus profitable de rechercher des solutions pratiques et constructives en abandonnant provisoirement le terrain juridique et la confrontation des thèses sur la compatibilité du Traité de Rome avec les dispositions de l'article XXIV de l'Accord général"*. (OMC, 2013b)

Dans le cadre des négociations du cycle de Dillon, les parties contractantes au GATT ont finalement décidé de résoudre certains des problèmes tarifaires résultant de l'établissement de la CEE. Cette expérience a clairement montré que le GATT n'était pas pleinement en mesure de traiter les notifications présentées au titre de l'article XXIV comme celle de la CEE (OMC, 2011b).

Les accords de libre-échange notifiés, tels que ceux conclus entre la CEE et des tierces parties et l'Association européenne de libre-échange (AELE) ont également fait l'objet de vifs débats concernant l'absence d'un programme de libéralisation clair (comme indiqué à l'article XXIV) et de l'exclusion de l'agriculture et de la pêche.

Une approche a progressivement été mise au point pour veiller à ce que les ACR notifiés soient examinés par des groupes de travail en vertu des dispositions pertinentes du GATT. Suite à la difficulté à résoudre certains problèmes sur la base du texte de l'ACR notifié, les groupes de travail étaient rarement en mesure de juger la compatibilité d'un ACR et d'estimer en conséquence qu'il n'y avait pas lieu d'adresser aux parties à l'accord des recommandations aux termes du paragraphe 7 b) de l'article XXIV du GATT

De ce fait, les parties à un ACR devaient présenter périodiquement un rapport sur son fonctionnement, comme le précisaient les rapports des groupes de travail. En 1971, afin d'uniformiser les procédures en matière de rapports les parties contractantes ont adopté une décision chargeant le Conseil d'établir un calendrier fixant les dates de l'examen des rapports sur les arrangements préférentiels qui aura lieu tous les deux ans.

2.2 Du Tokyo Round au lancement du Cycle d'Uruguay (1973-1986) :

La Clause d'habilitation a été adoptée en 1979, à l'issue du Tokyo Round, elle établit une règle permanente pour un TSD en faveur des pays en développement lorsqu'il s'agit du commerce de marchandises. Les premières notifications présentées au titre de cette clause incluaient le Protocole de 1971 concernant les négociations commerciales entre pays en voie de développement (Feuer, 1994).

Des rapports biennaux sur les ACR étaient alors soumis régulièrement, toutefois comme ils donnaient lieu à très peu de discussions depuis le début des années 1980, ils avaient cessé d'être présentés lorsque le Cycle d'Uruguay a été lancé.

Au fil des années, il y a eu plusieurs divergences concernant le traitement de la relation entre les ACR et les dispositions du GATT (en particulier l'article XXIV). Selon « le rapport Leutwiler », créé par le Directeur général du GATT en 1938, « *règles de l'Accord général concernant les unions douanières et les zones de libre-échange devraient être réexaminées, redéfinies de manière à remédier à toute ambiguïté, et plus strictement appliquées, afin que seuls*

puissent s'en prévaloir les pays qui s'en serviront vraiment pour instaurer entre eux l'intégralité du libre-échange » (OMC, 2011b)

2.3 Les ACR et le Cycle d'Uruguay :

Le Cycle d'Uruguay a conduit à l'adoption du Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV et à l'inclusion dans l'AGCS d'une disposition sur les ACR visant à libéraliser le commerce des services (l'article V) ; la Clause d'habilitation n'a pas été modifiée.

Des négociations sur l'article XXIV ont été menées au sein du Groupe de négociation sur les articles de l'Accord général puis, à partir d'avril 1991, a eu lieu un ensemble de négociations sur l'établissement des règles et sur les mesures concernant les investissements. Des discussions de fond sur cet article avaient déjà eu lieu depuis mai 1987. Le texte final a été élaboré à temps pour la réunion ministérielle de Bruxelles tenue en décembre 1990, il a fait face à beaucoup de critiques concernant l'absence de mesures permettant de contrer tout éloignement du multilatéralisme procurant un profit aux ACR, ce qui n'a pas empêché sa transmission au comité de négociations commerciales en considérant qu'il représentait un équilibre raisonnable entre les différents intérêts, s'agissant d'une simple différenciation de forme entre le texte final du Mémoire d'accord et celui de la Réunion ministérielle de Bruxelles (OMC, 2011b).

Le MERCOSUR (composé de l'Argentine, du Brésil, du Paraguay et de l'Uruguay) a été notifié en 1992, au titre de la Clause d'habilitation. Même si, à cette époque, les ACR visés par cette disposition n'avaient pas à être examinés par un groupe de travail, le MERCOSUR a fait l'objet d'un examen approfondi compte tenu des dispositions pertinentes de la Clause d'habilitation et compris l'article XXIV, un rapport d'examen a été transmis au Comité du commerce et du développement (CCD) et une copie de celui-ci a été communiquée au Conseil. (OMC, 2011b) Cependant, la question du traitement discriminatoire accordé en vertu des ACR a fait objet de plusieurs discussions au fur et à mesure que passaient les années.

2.4 Les ACR et le Programme de Doha pour le développement (PDD) :

Lancé en Décembre 2001 à Doha (Qatar), le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales porte sur le régionalisme. Le mandat spécifique concernant le régionalisme est défini au paragraphe 29 de la Déclaration ministérielle de Doha qui prévoit des négociations visant à clarifier et à améliorer les disciplines et procédures prévues par les dispositions

existantes de l'OMC qui s'appliquent aux accords commerciaux régionaux. En outre ces négociations tiendront compte des aspects des accords commerciaux régionaux relatifs au développement.

Les négociations relatives aux ACR sont menées par le Groupe de négociation sur les règles (GNR), l'organe de négociation qui relève du Comité des négociations commerciales (CNC). Le GNR prend en charge les négociations dans le cadre du PDD, en se consacrant aux questions relatives aux procédures et à la transparence des ACR, considérées comme une priorité pour le GNR. Ce dernier était contraint d'apporter des solutions voire des décisions provisoires pour avril 2006 suite aux instructions reçus lors de la conférence ministérielle tenue à Hong Kong en décembre 2005.

Des travaux sur les questions systémiques relatives aux ACR et à l'OMC, jugés tout aussi importantes ont parallèlement eu lieu, ces questions concernaient principalement la définition de l'essentiel des échanges commerciaux et la flexibilité pour les pays en développement et la cohérence des règles applicables aux ACR auxquels participent des pays en développement, les règles d'origine préférentielles ainsi que les critères de mesure de l'incidence des autres réglementations commerciales sur les tierces parties.

S'agissant des questions à résoudre sur la décision sur le moyen terme MT, et suite à la condition établit par certains pays en développement dont le Brésil et l'Inde en tête, sur le fait que si les ACR relevant de la Clause d'habilitation devaient être soumis à une transparence accrue, les schémas SGP devaient l'être aussi, c'est-à-dire que soit l'ensemble des arrangements relevant de la Clause d'habilitation étaient soumis à une transparence accrue, soit aucun d'entre eux ne l'était. Un compromis a été trouvé lors de la réunion du Conseil général à laquelle le Mécanisme pour la transparence des ACR a été adopté et conclu quatre (04) ans plus tard. Le 14 décembre 2010 une décision a été adoptée prévoyant que le CCD examine la question de la transparence des arrangements commerciaux préférentiels (ACPr), la procédure consiste à ce que les membres notifiant présentent des renseignements détaillés sur l'ACPr et le Secrétariat de l'OMC établit une présentation factuelle

Depuis 2007, les négociations ont été inactives jusqu'en 2010 où les travaux sur les ACR se sont de nouveaux accélérés concernant les deux principales questions voir la transparence des ACR et les questions systémiques. Ces dernières ont été abordées lors de la 10^{ème} Conférence ministérielle, tenue à Nairobi en 2015, où le Comité des accords commerciaux régionaux (CACR)

a reçu des instructions afin d'examiner les implications systémiques des ACR pour le système commercial multilatéral et leur lien avec les règles de l'OMC (OMC, 2017d)

3 Le nouveau mécanisme pour la transparence des ACR :

Afin d'appliquer efficacement les procédures du traitement des ACR dans le cadre de l'OMC, et avec l'accord des participants aux négociations, le conseil général de l'OMC a décidé d'établir à titre provisoire un mécanisme pour la transparence des ACR, chose faite le 14 décembre 2006, ce dernier envisage l'annonce préalable de tout ACR et de la précision de certaines modalités de notification des ACR à l'OMC. Les ACR notifiés seront examinés par les membres sur la base d'une présentation factuelle établie par le secrétariat.

À la 10^{ème} Conférence ministérielle, tenue à Nairobi en 2015, les Membres de l'OMC ont adopté une Déclaration ministérielle dans laquelle ils décident de transformer le mécanisme provisoire pour la transparence en un mécanisme permanent sans préjudice des questions relatives aux prescriptions en matière de notification (OMC, 2017a).

C'est dans ce contexte que le Comité des accords commerciaux régionaux (CACR) a été créé en 1996, sous proposition de certains pays. Le CACR a pour mandat d'examiner et d'analyser les implications systémiques ainsi que les effets des ACR sur le système commercial multilatéral, ainsi que les relations existantes entre les différents accords commerciaux régionaux, comme il se charge également de déterminer la manière d'établir les rapports relatifs au fonctionnement des accords ainsi que la facilitation du processus d'examen.

Par ailleurs, le CACR se consacre à mettre en œuvre le Mécanisme pour la transparence des ACR relevant de l'article XXIV du GATT et de l'article V de l'AGCS. Le Comité du commerce et du développement, quant à lui, examine les ACR qui relèvent de la Clause d'habilitation (visant les accords commerciaux entre pays en développement) (Deblock, 2002).

4 Les règles d'origine (RDO) :

Les règles d'origine (RDO) se définissent comme étant « *les dispositions spécifiques appliquées par un pays donné ou un groupe de pays pour déterminer l'origine des marchandises, et ce, en faisant appel à des principes établis par les législations nationales ou par des accords internationaux* » (Abid, 1999). Selon les cas, l'origine peut désigner un pays ou un groupe de pays.

Autrement dit, les règles d'origine sont les règles qui déterminent le lieu de fabrication d'une marchandise, c'est-à-dire sa nationalité économique. Elles établissent les conditions auxquelles une marchandise peut être considérée comme "originaire" d'un pays.

4.1 Les règles d'origine non préférentielles :

On parle d'origine non préférentielle ou économique, lorsqu'il s'agit de déterminer l'origine dans le cadre de mesures non tarifaires, donc l'origine non préférentielle est utilisée pour décider d'une éventuelle application des mesures de la politique commerciale à l'importation de bien afin d'entamer un marquage de l'origine sur les produits ou bien pour établir des statistiques

Il faut noter qu'un produit a toujours une origine non préférentielle pour l'ensemble des réglementations douanières, comme il peut avoir en parallèle une origine préférentielle lui permettant de bénéficier d'une réduction de droit de douane.

4.2 Les règles d'origine préférentielles :

Les règles d'origine préférentielles sont les dispositions permettant de définir les conditions dans lesquelles le pays importateur considère un produit comme étant originaire d'un pays exportateur bénéficiant d'un traitement préférentiel de la part du pays importateur. Dans les accords régionaux, les RDO sont utilisées pour déterminer si une marchandise remplit les conditions obligatoires pour pouvoir bénéficier d'un traitement préférentiel lorsqu'elle est exportée entre deux pays parties du même accord (Brenton & Imagawa, 2005). Elles sont considérées comme un outil servant à filtrer les échanges préférentiels. Ainsi, tout ACR est assorti d'un ensemble de règles d'origines préférentielles, permettant aux partenaires de cet accord d'administrer le régime préférentiel adéquat.

En effet, les Accords de Libre Echange (ALE) libéralisent le commerce sur la base de l'origine d'un produit en utilisant les règles d'origine. Avec la prolifération des ALE, ces règles deviennent de plus en plus complexes où les tarifs et les règles varient en fonction de l'origine du produit (Bhagwati J. , 1995). Par ailleurs, en raison des coûts liés à l'administration et au respect de ces règles d'origine complexes, les entreprises choisissent souvent de ne pas recourir aux accords de libre-échange. (Yi, 2015)

Ces règles d'origine préférentielles peuvent établir des conditions quant à l'origine des produits échangés au niveau bilatéral. Elles sont parfois conçues de telle manière qu'elles

sont difficiles à respecter. Un niveau élevé des RDO pourrait restreindre sensiblement le volume des marchandises, échangées au niveau bilatéral, qui bénéficient d'un traitement préférentiel au titre d'un ACR (OMC, 2017b).

Conclusion :

Nous avons vu dans ce chapitre que le GATT a connu huit cycles de négociations, à travers lesquels plusieurs lignes tarifaires ont été supprimées. Depuis sa création en 1947 jusqu'à 1995, le GATT s'est dédié à la suppression de toute distorsion au commerce de marchandises entre pays membres en se basant sur des principes multilatéraux, à savoir le principe de non-discrimination entre les membres et les produits ainsi que la transparence et la réciprocité.

Par ailleurs, lors du dernier cycle soit le cycle d'Uruguay, il a été nécessaire d'élargir le champ d'application à deux points essentiels :

Le premier point concerne le secteur de l'agriculture, avec la mise en place de l'Accord sur l'agriculture de l'Uruguay round qui implique une libéralisation avancée des échanges des produits agricoles et la mise en place des règles et des disciplines, ainsi que l'amélioration de la prévisibilité et la transparence dans les politiques agricoles.

Le deuxième point porte sur les services, les droits de propriété intellectuelle et l'investissement, il a permis également une réforme majeure concernant le règlement des

différends à travers la mise en place de l'ORD, ce dernier prend en charge la résolution des différends commerciaux entre les membres.

Lors de ce même cycle, l'OMC a été créée, elle englobe dans ses textes de nouvelles disciplines qui dépassent le cadre du commerce des marchandises, à travers la mise en place de l'AGCS et l'ADPIC. Elle s'intéresse, par ailleurs à des domaines aussi variés tels que l'activité agricole, les échanges de services, la propriété intellectuelle, les mesures d'investissement liées au commerce, l'environnement et le commerce électronique (OMC, 2007).

L'OMC s'est consacrée aussi aux ACR suite à l'émergence de ces derniers pendant et après le cycle d'Uruguay. Afin de faire face à leur caractère discriminatoire ainsi que leurs incidences sur le commerce international, l'OMC a mis en place des règles relatives à la constitution de ces blocs commerciaux régionaux, elle a également établi un groupe de travail appelé le comité des accords commerciaux régionaux, ce dernier se charge d'examiner et de veiller à ce que les ACR soient compatibles avec les règles de l'OMC.

Chapitre II
L'OMC et les Accords
Commerciaux Régionaux

Chapitre II : L'OMC et les accords commerciaux régionaux (ACR)

Introduction :

L'intégration économique régionale est souvent perçue par les institutions internationales comme un moyen de favoriser le démantèlement des barrières aux échanges, d'ancrer les politiques et de se rapprocher du multilatéralisme. Ainsi pour les pays membres d'une intégration, l'espace régional leur permet d'accroître leurs échanges commerciaux et de réaliser une croissance et stabilité économique, de nos jours ce type de rapprochement connaît une importante multiplication.

En effet, les accords commerciaux régionaux représentent un élément dominant dans les relations commerciales internationales, ils couvrent actuellement la moitié des échanges internationaux. De ce fait, il est important de prendre en considération le caractère plurilatéral des accords régionaux, relativement aux différentes conceptions et la conflictualité pouvant résulter des objectifs économiques, politiques et culturels des différents pays.

Plusieurs pays en développement, voient dans l'intégration régionale une manière d'unir leurs forces et de modifier les rapports de force internationaux. Ils cherchent à maintenir leur équilibre en s'insérant dans plusieurs accords dans le but de se procurer une place à l'échelle régionale et mondiale.

Dans ce chapitre nous allons évoquer les différentes conceptions de l'intégration régionale établies par la littérature ainsi que les types des accords commerciaux régionaux existants et leur traitement par le GATT et l'OMC. Ensuite, nous allons prendre connaissance des différentes vagues d'évolution des ACR dans le temps ainsi que leur portée.

Finalement, dans la troisième section nous allons déterminer les différents effets économiques de ces accords sur les échanges commerciaux, à savoir les effets statistiques et les effets dynamiques de la conclusion des ACR, relativement aux approches traditionnelles et nouvelles.

Section 1 : Les accords commerciaux régionaux (ACR) dans le système du GATT et de l'OMC

L'intégration économique régionale correspond à un processus par lequel deux ou plusieurs partenaires, cherchent à réduire et même éliminer les discriminations dans leurs relations économiques. Autrement dit, surmonter les obstacles politiques, économiques et sociaux qui séparent ces pays, et contribuer à la gestion des ressources et biens communs régionaux. Il s'agit de mettre en place un espace économique régional, qui repose sur la coopération entre les partenaires.

L'OMC définit l'intégration régionale comme étant : « *Les mesures prises par les gouvernements pour libéraliser et faciliter le commerce à l'échelle régionale, parfois au moyen de zones de libre-échange ou d'unions douanières* » (OMC, 2017d)

1 Régionalisme, régionalisation ou intégration régionale :

Actuellement, on assiste à l'apparition de nouvelles vagues d'accords commerciaux régionaux, de ce fait, il devient nécessaire de distinguer entre les différents termes employés dans le contexte du processus de régionalisation.

Pour l'OMC, les accords commerciaux régionaux (ACR) ont une signification plus spécifique, car ils sont qualifiés de régionaux, tous les accords dérogeant à la règle du multilatéralisme qui est fondée sur le principe de non-discrimination (clause de la nation la plus favorisée, NPF). C'est ainsi, que se trouvent désignés de « régionaux » des accords qui auraient déjà été surnommés d'interrégionaux (OMC, 2017d).

Dans ce sens, le terme « région » renvoi directement à un espace géographique ou bien un ensemble d'Etats nations, nous parlons ici de région internationale telle que (Van Langenhove, 2003) la définit : « *L'interdépendance mutuelle peut être interprétée comme économique ou politique* », cette interprétation permet de justifier la prise en compte de l'aspect géographique dans les concepts de l'économie internationale, et d'apporter des clarifications quant à l'utilisation des termes de régionalisation, régionalisme et intégration économique régionale (Figuière, C; Guillot, L, 2006).

La notion de région peut comprendre trois sens correspondant à des niveaux d'analyses et de perceptions différentes : conception supranationale et internationale (Garabaghi, 2010)

- La conception subnationale, situe la région avant la nation ; nous avons ainsi ; le local, le régional, le national et le mondial ;
- Dans sa conception supranationale¹, la « région » représente un ensemble d'états-nations appartenant à une même zone géographique et liés par un certain degré d'indépendance ;
- Dans sa conception internationale, le terme région désigne les accords qui dérogent aux principes du multilatéralisme (dont le principe du traitement de la NPF).

Par ailleurs, le mot régionalisation désigne le processus du développement des interactions dans une région. Il correspond à une concentration des flux économiques au sein d'une région géographique donnée (Tshiyembe, 2012).

Quant au mot régionalisme, il se réfère au processus de création des règles communes par des Etats voisins, c'est-à-dire nouer des relations privilégiées entre plusieurs pays géographiquement proches, dans le but de favoriser les échanges commerciaux (Tshiyembe, 2012). Pour Deblock.C : « *le régionalisme désigne toute forme de coopération institutionnalisée entre deux ou plusieurs pays* » (Deblock, C, 2005).

Ce concept (régionalisme) a été d'un usage peu fréquent, il s'est généralisé à partir des années 1980, au point d'écarter progressivement celui de l'intégration régionale. L'OMC le considère comme « *toute forme d'arrangement institutionnel qui vise à libéraliser ou à faciliter le commerce à un niveau autre que multilatéral* » (Deblock, C, 2005).

¹ Le qualificatif de plurinational est utilisé pour les situations caractérisées par des structures fédérales

Tableau n°4 : Combinaisons des deux piliers constitutifs des processus régionaux

		Concentration des flux économiques	
		OUI	NON
Coordination interétatique formelle	OUI	<i>Intégration économique régionale</i>	<i>Régionalisme</i>
	NON	<i>Régionalisation</i>	<i>Absence de lien régional</i>

Source : Figuière.C et Guillot.L, « Vers une typologie des « processus » régionaux : le cas de l'Asie Orientale », Revue Tiers Monde, 2007/4, n°192, p.899

Les trois termes utilisés représentent une complémentarité, les deux dimensions (concentration des flux et coordination des règles) montrent que l'intégration régionale peut s'interpréter comme une combinaison des deux termes régionalisme et régionalisation (Tableau n°4) (Figuière & Guillot, 2007).

2 Typologie classique de l'intégration régionale selon le GATT/OMC :

L'économiste Hongrois Balassa (Balassa, 1961), a proposé dans son ouvrage « *the theory of economic integration* » une typologie des différentes modalités de rapprochement économique régional entre les pays, où on distingue quatre (04) phases évolutives qui se succèdent, et qui ont différents effets sur les échanges, le bien-être et la dimension politique des pays.

Selon Balassa, la zone de libre-échange représente une première étape permettant de mener à une forte intégration des marchés, suivi d'une deuxième étape et qui correspond à la création d'une union douanière, cette dernière réside dans l'harmonisation des politiques douanières pour tous les pays membres de l'accord vis-à-vis des non-membres. A laquelle on ajoute la libre circulation des facteurs de production (personnes physiques et capitaux) pour avoir un marché dans lequel les entraves au commerce sont supprimées.

La quatrième forme d'intégration économique selon Balassa est l'Union économique, elle regroupe la suppression des obstacles à la libre circulation des marchandises et des facteurs de production et l'harmonisation des politiques publiques nationales dans le but d'éliminer toute discrimination. Il s'agit donc du marché commun associé à une harmonisation des politiques économiques (fiscales, sociales, monétaires, politique de concurrence, etc.).

Comme phase ultime de l'intégration économique, nous avons l'Union économique et monétaire (U.E.M), elle correspond à la mise en œuvre des politiques communes, la création d'une zone de parités fixes entre les partenaires, ainsi que la création d'une monnaie commune.

Cette typologie concerne deux types d'ACR : ceux prévus formellement, et ceux qui ne sont pas prévus dans les instances de l'OMC (Mellal, 2013-2014)

2.1 Les ACR formellement prévus par le GATT/OMC :

L'OMC ne représente pas un obstacle à la formation d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière à la condition que (Dilip K, Das, 2004) :

- Les droits de douanes appliqués aux pays tiers ne représentent pas une entrave à effet plus élevé que les droits qui étaient en vigueur dans les états membres avant l'établissement de l'accord ;
- La conclusion de l'union douanière et de la zone de libre-échange, vise à faciliter et à promouvoir le commerce entre les pays constitutifs et non pas de mettre des obstacles au commerce avec d'autres pays.

2.1.1 La zone de libre-échange (ZLE) :

Une zone de libre-échange est caractérisée par le fait que les états membres décident de supprimer les droits de douanes et les obstacles non tarifaires sur le commerce à l'intérieur de la zone. Cette dernière, implique une entente permanente qui nécessite la présence de deux pays au minimum, ou plus, ses pays membres sont libres d'imposer leurs propres droits de douanes sur les marchandises ne provenant pas de la zone de libre-échange. Ce qui implique que chaque pays membre conserve sa propre politique commerciale vis-à-vis des pays tiers, cela signifie que toute marchandise n'étant pas originaire de la zone ne peut circuler sans subir les droits de douanes (Harrison, Dalkiran , & Elsey, 2004)

Cependant, la principale difficulté pour ces pays est que les marchandises en provenance de l'extérieur chercheront le point d'entrée le plus faible, c'est-à-dire le lieu où les droits de douane sont les plus bas pour ensuite traverser toute la zone de libre-échange sans devoir subir des taxes supplémentaires. Ce qui peut fausser les relations économiques entre les pays membres.

Afin de surmonter ce problème les membres de la zone de libre-échange exerce souvent des contrôles sur la marchandise provenant du pays d'origine qui traverse les frontières nationales, en les obligeant de présenter des certificats d'origine) (Harrison, Dalkiran , & Elsey, 2004)

L'accord de libre-échange nord-américain (ALENA), est l'accord le plus typique et le plus abouti, il vise différents objectifs, dont l'élimination des barrières tarifaires, la facilitation des échanges, l'augmentation de l'investissement pour les pays membres, protection de l'environnement et des conditions de travail (Hyeans, 2013).

Il existe d'autres exemples, comme l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE ou ASEAN), regroupant dix (10) pays de l'Asie du Sud-Est, c'est une organisation politique, économique et culturelle dont l'objectif est de maintenir la coopération et l'assistance mutuelle entre les membres et d'offrir un espace pour régler les problèmes régionaux.

Les droits de douane constituent les barrières commerciales les plus sûrs entre les pays, comme ils sont également les plus simples à retirer, et leur suppression permet de réaliser un gain de bien-être pour les parties contractantes, c'est pour cette raison que la zone de libre-échange est souvent perçue comme une étape d'intégration essentielle.

2.1.2 L'Union douanière (UD) :

Dans le cadre d'une zone de libre-échange on a abordé l'idée que la marchandise en provenance d'un tiers pays peut franchir la zone et circuler en toute liberté à l'intérieur de cette dernière. L'union douanière (UD) représente une solution à ce problème dans la mesure où les pays membres peuvent se mettre d'accord sur la mise en place d'un outil de coopération plus poussé que la ZLE grâce à un niveau commun de droits de douanes extérieurs pour chaque type de produit, ce qui implique l'existence de la même barrière tarifaire à l'entrée de chaque pays membre de la zone.

L'exemple typique d'une UD est le Marché commun du sud (MERCOSUR), mis en place par le traité d'Asunción (1991), initialement instaurer au tant qu'une zone de libre-échange. Trois ans plus tard, les pays membres se sont prononcés clairement pour la formation d'une union douanière. Le MERCOSUR a pour objectif d'harmoniser les politiques commerciales de ces quatre membres (Korinek & Melatos, 2009)

2.2 Les ACR non expressément prévus par l'OMC :

2.2.1 Le marché commun :

Le marché commun désigne tout espace économique autorisant à son sein, une libre circulation des facteurs de production (capital, travail) à travers les frontières nationales des états membres, et dans lequel les producteurs de l'un des états membres peuvent atteindre les consommateurs des autres et vis vers ça dans les conditions d'échange d'un marché national. De ce fait, le marché commun regroupe :

- La zone de libre-échange, qui est caractérisée par la suppression des droits de douane et taxes ainsi que la suppression des restrictions quantitatives ;
- L'Union douanière qui vise à établir un tarif extérieur commun et règles de politique commerciale commune ;
- Le Marché intérieur (ou unique) qui favorise la libre circulation des marchandises, des services, des capitaux, des personnes et une concurrence libre.

2.2.2 L'union économique et monétaire :

L'union économique est la dernière phase de l'intégration au cours de laquelle les politiques nationales sont harmonisées. On peut citer l'exemple de l'Union Européenne qui représente en quelque sorte une union monétaire.

Du fait de la mise en place d'une monnaie unique dans le but de compléter le marché unique européen, tel était l'objectif principal de cette union, n'empêche que cette dernière est imparfaite en raison de non harmonisation des politiques commerciales entre les états membres.

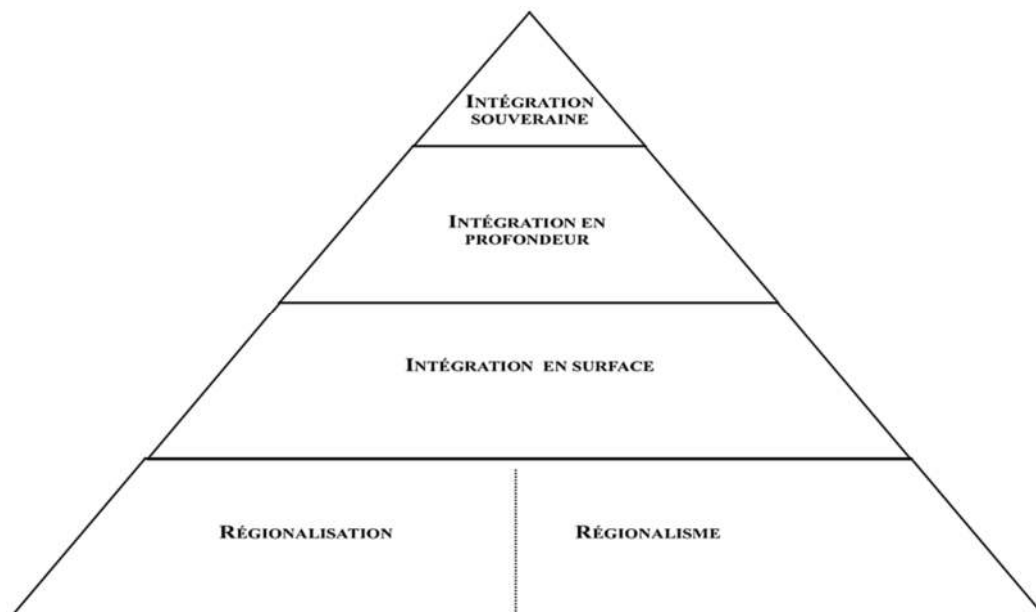
Cette étape d'intégration incite fortement à la réalisation d'une monnaie unique, ou de la parité de change fixe, afin d'éliminer certains coûts liés aux interactions régionales (Mellal, 2013-2014)

3 Les différents niveaux de coordination dans l'intégration économique régionale :

Nous distinguons trois niveaux de coordination dans le processus d'intégration économique régionale dont, l'intégration économique régionale « aux frontières », l'intégration

économique régionale « en profondeur » et la gouvernance régionale (intégration économique souveraine) (Figuère & Guillot, 2007).

Schéma n°1 : La gradation de l'intégration économique régionale



Source : Figuière.C et Guillot.L, « Vers une typologie des « processus » régionaux : le cas de l'Asie Orientale », Revue Tiers Monde, 2007/4, n°192, p. 900

3.1 L'intégration économique régionale aux frontières /en surface « Shallow integration » :

Celle-ci correspond aux accords portant essentiellement sur les mesures aux frontières, ces derniers sont qualifiés de « *Superficiels* », c'est-à-dire qu'ils règlementent les droits de douane et autres mesures au niveau des frontières, sans avoir aucun effet sur les mesures intérieures. L'accord superficiel vise à empêcher les états de remplacer des mesures consolidées dans une liste d'engagement par des mesures non règlementées favorisant une discrimination envers leurs partenaires commerciaux.

En effet, parmi des règles permettant de limiter ce genre de traitement non coopératif, nous trouvons : le traitement national, il implique un traitement identique pour les produits nationaux et les produits étrangers (OMC, 2012), la transparence dans les mesures non tarifaires permettant une implication durable des membres. Ainsi que la non violation des engagements par les partenaires commerciaux. L'article XXIII du GATT et l'article XXIII : 3 de l'AGCS, autorisent les

gouvernements démunis d'un avantage déterminé à cause de mesures établies par d'autres partenaires, à demander le règlement d'un différend en « situation de non-violation » afin de rétablir les conditions d'échange engagées par l'accord initial. Cela dans le but de maintenir l'équilibre des avantages établis au cours des négociations multilatérales (OMC, 2012)

3.2 L'intégration économique régionale en profondeur « Deep integration » :

Selon le rapport du commerce mondial 2012, Lawrence en 1996, aurait été le premier à employer le mot « profonde », en faisant référence à l'intégration économique régionale, il considère « Accords profonds », les accords commerciaux qui expriment les dispositions liées aux politiques adoptées à l'intérieur des frontières. Alors que généralement, l'intégration profonde est considérée comme tout accord permettant de limiter l'autonomie règlementaire des pays (OMC, 2012).

Selon C.Figuère et L.Guillot : *« L'intégration régionale en profondeur implique à la fois une concentration des flux et des règles aux frontières et une coordination visant à la production et à l'application de règles portant sur l'harmonisation des pratiques à l'intérieur des nations. Dans ce contexte, la coordination entre les pays se fait sans délégation de pouvoir à une institution supranationale, l'échelon national reste le lieu d'exercice de toutes les régulations »* (Figuère, C; Guillot, L, 2006)

L'intégration régionale profonde a deux différentes étendues, il s'agit de la marge extensive qui permet l'élargissement du champ d'application de l'accord, et la marge intensive qui est relative à la profondeur institutionnelle de l'accord. De ce fait, l'augmentation des domaines visés par l'accord permet la mise en place de nouveaux groupements facilitant et assurant ainsi le bon fonctionnement de ce dernier (OMC, 2011b).

En effet, les accords profonds permettent de promouvoir le commerce dans certains secteurs, en encourageant le recours à la fragmentation du processus de production, les pays développés arrivent à se satisfaire en matière de besoins en production, ce qui permet de satisfaire des besoins mutuels entre les différents pays membres. Ces accords profonds procurent une stabilité du système monétaire et des règles communes, permettent aux pays en développement de bénéficier des meilleures pratiques en s'alliant aux pays avancés. Parmi les accords qui recourent à une intégration profonde on peut citer : le programme de marché unique de l'UE, ou encore la zone de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis (OMC, 2011b)

3.3 La gouvernance régionale :

Ici, nous parlons d'une catégorie supplémentaire, qui conduit à une étape encore plus élevée d'intégration économique régionale en profondeur, elle est caractérisée par la mise en place d'une forme de supranationalité, cette étape de l'intégration régionale implique la mise en place d'une véritable institution régionale supranationale ou « souveraine ». C'est-à-dire, il suffit que les Etats membres de la zone cèdent leurs pouvoirs au profit d'une institution régionale dans un seul domaine, pour que l'intégration soit qualifiée de souveraine (Figuière & Guillot, 2007).

De ce fait, la gouvernance régionale se base sur la nature des acteurs participant à la coordination, s'ils sont de nature différente, là on peut parler de gouvernance. Nous pouvons prendre l'Union Européenne comme exemple du fait qu'elle s'est dotée d'une monnaie unique.

4 Typologie conceptuelle de l'intégration régionale :

Dans un contexte de mondialisation, on voit émerger différentes conceptions du régionalisme dont : la conception libérale, la conception volontariste, la conception industrielle et territoriale, la conception géographique, la conception institutionnelle et la conception politique et diplomatique (Tshiyembe, 2012)

4.1 La conception libérale :

Hormis son rôle de libéralisation des échanges et des facteurs de production, selon cette conception l'intégration régionale est considérée comme un moyen de limiter les distorsions des politiques nationales et de se rapprocher du marché mondial.

4.2 La conception volontariste :

Elle représente un processus de déconnexion dont le but est de protéger les économies nationales de la mondialisation, en construisant un système productif plus ou moins déconnecté du système des prix mondiaux dans un contexte d'une protection industrielle. Les objectifs recherchés par cette conception résident dans le fait de créer un vaste marché, la diminution de l'extraversion, la compensation des déséquilibres territoriaux, etc. (Hugon, 2002) Ce qui renvoie à une économie administrée ainsi qu'à la forte protection des industries régionales.

4.3 La conception industrielle et territoriale :

Dans ce cas, l'intégration se base sur les comportements transnationaux des conglomérats, qui définissent leurs stratégies sur un espace régional avec des intérêts convergents. Elle conduit à une division régionale du travail ainsi qu'à des coopérations sectorielles, ce qui facilite la mise en place de l'intégration régionale dans le but de réduire les coûts de transactions, lutter contre la désertification ou bien la protection de l'environnement pour réaliser des projets communs (Figuière & Guillot, 2007).

4.4 La conception géographique :

Avec la multiplication des relations intra régionales, on assiste d'une part à une réduction des distances suite aux révolutions géographiques ainsi que les échanges immatériels. D'autre part, on se retrouve face au rôle des territoires créateurs d'effets d'agglomération. Pour favoriser les échanges entre les différents territoires, il faut avoir des systèmes productifs permettant une production diversifiée et un marché de taille, ainsi qu'un capital spatial. Autrement dit, l'existence d'infrastructures d'interconnexion physique ou réseau, ce qui permet la réduction des coûts de transport ainsi que les coûts de transactions et le transfert de technologie.

Cette diffusion peut se faire par le commerce extérieur (transfert international de droits de propriété des marchandises), par les investissements directs (transfert de droits de propriété des entreprises), par les coordinations non marchandes (internalisation au sein des firmes ou des réseaux « ethniques ») ; les dynamiques de spécialisation territoriale l'emportent alors sur les effets d'agglomération.

4.5 La conception institutionnelle :

L'intégration est fondée sur la mise en place d'un système commun de règles et de pratiques, de la part des pouvoirs publics en relation avec les acteurs privés, ce qui permet de sécuriser l'environnement et de garantir une certaine crédibilité dans le but de procurer une attractivité régionale et une certaine pérennité à travers l'irréversibilité des engagements communs. L'intégration institutionnelle repose sur l'harmonisation des réglementations, ce qui procure la viabilité de la libération réciproque (Hugon, 2002).

4.6 La conception diplomatique ou politique :

L'intégration régionale est définie par des transferts de souveraineté et par des objectifs de prévention des conflits. La convergence d'intérêt commun permet de détourner les rivalités et les conflits politiques. Les transferts de souveraineté et la production de biens publics à des niveaux régionaux sont une réponse au débordement des États dans un contexte de mondialisation (exemple création d'une monnaie régionale) (Hugon, 2002)

Balassa (1962), reconnaît l'aspect pluridimensionnel de l'intégration régionale, il considère l'intégration à la fois comme une *situation* du fait qu'elle implique l'absence de toutes discriminations entre les économies nationales, et comme un *processus* s'agissant d'un ensemble de mesures dédiées à la suppression de toute discrimination en vue de l'intensification des échanges. Ce processus s'effectue en différentes étapes et montre que les Accords d'Intégration Régionale (AIR) peuvent rassembler des pays selon différentes modalités (Welakwe, 2006).

Tableau n°5 : Les différentes conceptions de l'intégration régionale

<u>Libérale</u> Par le marché	<u>Volontariste</u> Par le plan	<u>Territoriale</u> Par les firmes	<u>Institutionnaliste</u> Par les règles	<u>Diplomatique</u>
----------------------------------	------------------------------------	---------------------------------------	---	---------------------

				Par les transferts de souveraineté
<u>CONCEPTION</u>				
<ul style="list-style-type: none"> - Cadre de la concurrence pure et parfaite et de l'équilibre, ajustement par le marché - Coordination ex-post des activités par les prix sur un marché élargi - Libéralisation et ouverture extérieures - Jeu des avantages comparatifs 	<ul style="list-style-type: none"> - Vision volontariste d'un plan régional de développement ex-ante et de programmation par les états - protection vis-à-vis de l'extérieur - Déconnexion 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence imparfaite - Vision d'acteurs pluriels en situation asymétrique - Coordination non-marchande (réseaux intra firmes) - Coûts de transaction - Effets d'agglomération - Conflits/jeux coopératifs 	<ul style="list-style-type: none"> - Environnement institutionnel réducteur d'incertitude - Ancrage des politiques - Signal 	<ul style="list-style-type: none"> - Transfert de souveraineté - Union politique
<u>OBJECTIFS</u>				
<ul style="list-style-type: none"> - Bien-être des consommateurs - Concurrence - Création de trafic - Libre circulation des produits et des facteurs de production - Respect des avantages comparatifs - Economie d'échelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Coalition, pouvoir de négociation - Industrialisation - Complémentarité entre régions - Programmation de la production et aménagement des territoires planifiés à long terme au niveau Etats - Objectifs redistributifs et spatiaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Interdépendance des acteurs ; externalités positives - Coopération fonctionnelle - Maîtrise des variables jouant à l'échelle régionale - Réduction des coûts de transaction - Compensation des asymétries 	<ul style="list-style-type: none"> - Création institutionnelle - Crédibilité des politiques économiques - Ancrage monnaie - Banque régionale - Coordination ou unification des politiques économiques 	<ul style="list-style-type: none"> - Confédération ou fédération des Etats - Prévention des conflits, sécurité - Dilution des préférences - Echanges et projets joints moyens de dépasser rivalités politiques - Production de biens publics régionaux - Pouvoirs de négociation
<u>MOYENS</u>				
<ul style="list-style-type: none"> - Zone de libre-échange, association de coopération - Union douanières : politiques tarifaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Institutions et autorités régionales - Protection de l'espace régional - Investissement publics 	<ul style="list-style-type: none"> - Politiques incitatives vis-à-vis des acteurs à vocation régionale - Appui de pôles régionaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Accords Nord-Sud - Accords d'intégration régionale - Mécanismes stabilisateurs régionaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Accords de stabilisation monétaire - Union monétaire - Unification des politiques sectorielles et

<ul style="list-style-type: none"> - Union monétaire : vérité du change, marché libre des changes, convertibilité des monnaies et libre transfert des capitaux - Cadre institutionnel léger pour faire respecter la concurrence et le jeu du marché 	<ul style="list-style-type: none"> - Infrastructures régionales - Mécanismes compensateurs et redistributifs forts (péréquation) - Planification régionale 	<ul style="list-style-type: none"> - Favoriser des apprentissages - Conventions et accords limitant les incertitudes des acteurs - Actions régionales <i>ad hoc</i> - Mécanismes compensateurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Innovation institutionnelle - Transfert de crédibilité 	<p>macro-économiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instances de prévention des conflits - Forces d'intervention régionales
<u>INDICATEURS</u>				
<ul style="list-style-type: none"> - Avantages comparatifs révélés - Mobilités régionale des facteurs - Réduction des coûts de production - Elargissement du marché par hausse du revenu par tête - Ouverture commerciale - Création de trafic détournement - Economie d'échelle <p>« Régionalisme ouvert »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Unification des politiques économiques et sociales - Projets conjoints - Capacité de négociation internationale des instances régionales - Degré de protection tarifaire et non tarifaire de l'espace régional - Economie à l'échelle pour industries régionales <p>« Régionalisme fermé »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Importance des relations économiques marchandes et non-marchandes transfrontières - Horizon spatial des acteurs - Degré de maîtrise de l'information au niveau régional - Coordination des actions au niveau régional - Echanges officiels et non-officiels - Importance des réseaux et des relations de proximité - Effets d'agglomération <p>« Régionalisme polarisé » <i>de facto</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Unification des droits et des règles - Convergence des politiques économiques - production de normes et de règles - Attractivité des capitaux - Horizon long termiste des opérateurs <p>« Régionalisme normatif » <i>de jure</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Degré de transfert de souveraineté - Action des pays hégémoniques - Poids des lobbies - Production de biens publics régionaux <p>« Régionalisme fédérateur »</p>

Source : Hugon. P, « Les économies en développement au regard des théories de la régionalisation », Revue Tiers monde, tome 43, n°169, 2002, p : 24-25.

Section 2 : Les différentes vagues des ACR et leurs portées

Un accord de libre-échange correspond à une entente entre deux ou plusieurs partenaires de différents pays, visant à faciliter les échanges commerciaux entre eux. Cette entente se matérialise par une diminution voire même la suppression dans certains cas, des barrières à l'échange au profit d'un ou plusieurs pays partis à l'accord, il s'agit des droits de douanes, quotas, subventions et autres mesures gouvernementales concernant les biens et services inclus dans le mandat de la négociation. Les ACR ont connus trois étapes évolutives depuis leur apparition. Dans cette section nous allons voir les différentes vagues des ACR selon la classification de l'OMC ainsi que leurs portées

1 Les ACR sont des régimes préférentiels et donc discriminatoires :

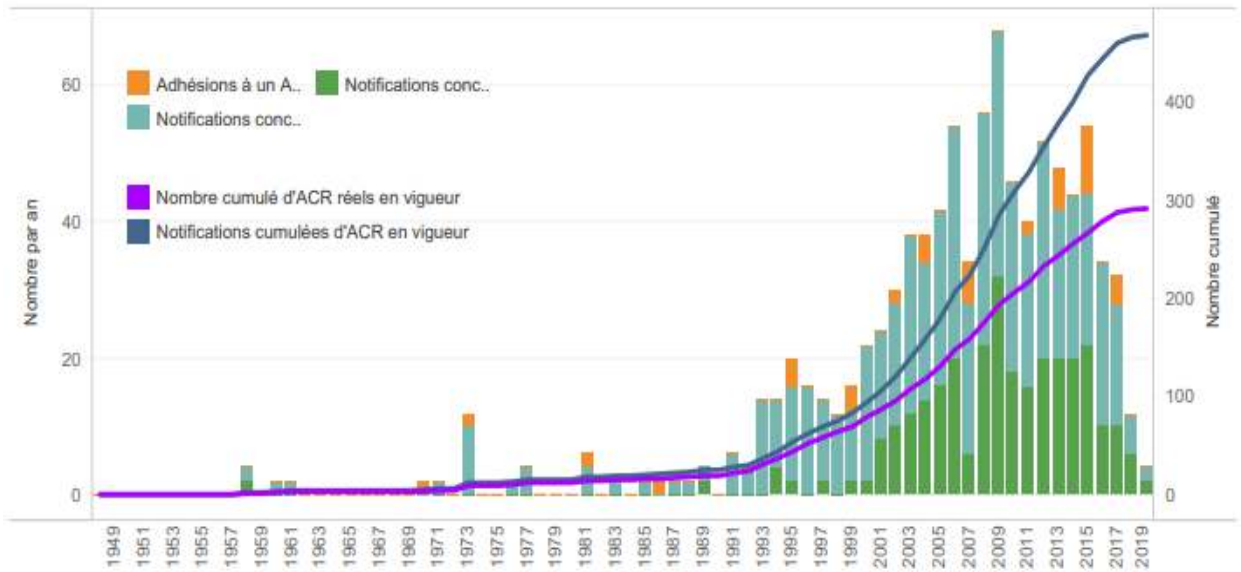
En accordant un traitement préférentiel aux marchandises et/ou services échangés entre elles, les parties à un ACR introduisent une sorte de discrimination dans les échanges internationaux, ce qui va à l'encontre de l'un des principes fondamentaux de l'OMC. En effet, le développement des ACR implique une multiplication des régimes préférentiels dans le monde. Ce qui est contraire au principe de non-discrimination et par la suite incompatible avec le principe de la NPF qui a pour objectif de minimiser toute sorte de discrimination (Daigremont & Crepet, 2015)

Ces régimes préférentiels ne se résument pas simplement dans les échanges bilatéraux, ils s'étendent aux accords commerciaux régionaux qui contribuent en principe à la non-discrimination dans le cadre de la libéralisation du commerce, et dont la portée est bien plus que régionale, il s'agit d'accords transrégionaux, conclus entre partenaires de différentes régions et dont le caractère est purement préférentiel (Daigremont & Crepet, 2015)

➤ Évolution des accords commerciaux régionaux dans le monde de 1948 à 2019 :

Le graphique ci-après montre tous les ACR notifiés au GATT/à l'OMC de 1948 à 2019, y compris les ACR inactifs, par année d'entrée en vigueur.

Graphique n°5 : Évolution des accords commerciaux régionaux dans le monde, 1948-2019



Source : Accords commerciaux régionaux - OCDE (oecd.org), consulté le : 10/02/2020

La multiplication rapide des ACR est devenue un élément dominant du système commercial multilatéral. Le nombre d'accords commerciaux régionaux notifiés à l'OMC a augmenté de façon stable entre 1955 et 1995 pour atteindre 127 à la fin de cette période. Après 1995, il a complètement explosé. Il y a eu notamment une augmentation notable du nombre de grands accords plurilatéraux en cours de négociation. Parmi les états membres de l'OMC, nous trouvons ceux qui ont le plus grand nombre d'accords en vigueur dont l'UE, l'AELE, le Chili, Singapour et la Turquie avec plus de 20 ACR en vigueur (OMC, 2017e)

Par ailleurs, de nombreux membres de l'OMC continuent de négocier de nouveaux ACR. À l'instar des accords en vigueur, les nouvelles négociations sont pour la plupart bilatérales. Toutefois, depuis peu, des négociations sont engagées entre plusieurs membres de l'OMC. Il s'agit des accords à caractère plurilatéral dits accords méga régionaux.

2 Les ACR de 1^{ère} et 2^{ème} génération (Les différentes vagues de l'intégration régionale) :

D'après la classification de l'OMC, nous distinguons trois générations d'ACR, l'évolution est exprimée en terme de vagues dont : première vague (celle des années 60), deuxième vague (la vague des années 80), troisième (la vague des années 90)

2.1 La première génération des ACR (La première vague d'intégration régionale) :

Elle correspond à la première étape générant les accords de première génération, cette dernière s'étale des années 1950 à 1960, elle est caractérisée par la création de plusieurs accords d'associations successifs à la création de la communauté économique européenne (CEE) qui a servi de modèle à plusieurs autres accords.

Ainsi, dans le cadre des négociations relatives à l'insertion de la Grande-Bretagne, l'Irlande, le Danemark, la Grèce et la Norvège à la CEE, un cycle de négociation a été lancé dit « cycle Dillon » dans le but de revoir les tarifs consolidés de certains membres dans le cadre de l'adoption du tarif extérieur commun de la CEE. De même, le cycle Kennedy qui a coïncidé avec ces négociations en plus de la crainte des Etats-Unis d'être exclus du marché européen qui avait tendance à s'agrandir. Cette étape a été conclue par la réduction tarifaire et l'élargissement de l'intégration Européenne et également ainsi que d'autres initiatives régionales (OMC, 2011b)

2.2 La deuxième génération des ACR (deuxième vague d'intégration régionale) :

La deuxième étape a également été marquée par le désir de la CEE d'élargir son intégration économique, suite au lancement du programme du marché unique à travers lequel, il fallait procéder à la suppression des obstacles techniques et fiscaux auxquels faisait face la communauté. Ainsi que la volonté de conclure des accords avec les pays de l'Europe centrale et orientale dans le cadre de la réduction des droits de douane, uniformiser les règles d'origine et définir ainsi des normes compatibles aux règles communautaires dans le cadre des services

Par ailleurs, l'Europe a également conclu des accords bilatéraux avec certains pays du Moyen orient (Israël, Jordanie, Liban et Palestine), ainsi que l'Afrique du nord (Algérie, Maroc, Egypte et Tunisie) (OMC, 2011b)

Cette étape a également été marquée par un important penchant des Etats-Unis vers les négociations bilatérales, alors qu'ils ont pendant longtemps favorisé le multilatéralisme, en concluant divers accords dont l'accord de libre-échange avec Israël en 1985, l'accord de libre-échange avec le Canada en 1988. Cette étape, a aussi marqué la création et le renforcement de plusieurs accords régionaux, tels que la fusion du marché commun centraméricain et la Communauté andine pour avoir un marché commun latino-américain plus vaste et plus ambitieux. Le MERCOSUR (Marché commun du sud) de par son caractère d'union douanière complète dont l'objectif était de permettre aux pays membres de consolider leurs liens ainsi de défendre leurs positions commerciales au sein du système commercial multilatéral, de contrebalancer les autres accords continentaux impliquant le l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, il représentait la forme la plus développée d'ACP entre pays en développement (OMC, 2011b)

Par ailleurs, en Afrique des négociations ont été entamées afin de mettre en place des groupements dans le but de diversifier les économies, développer les infrastructures régionales et de promouvoir la sécurité du continent. Nous pouvons citer : le Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe (COMESA) considéré comme une étape permettant l'établissement d'une Communauté économique africaine, la Communauté de l'Afrique de l'Est (EAC), la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et la Communauté de Développement de l'Afrique Australe (SADC).

En Asie, la vague du régionalisme s'est accentuée, d'une part, il y a l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN) qui a envisagé de créer une zone de libre-échange (AFTA) afin de permettre aux pays membres de faire face aux crises économiques, et d'étendre leur implication dans certains secteurs à savoir, la science et la technologie, l'agriculture, les services financiers et le tourisme (OMC, 2011b). D'autre part, la création de l'Association d'Asie du Sud pour la coopération régionale (ASACR) dans le but de réduire les tensions politiques entre l'Inde et le Pakistan qui est devenue par la suite la zone de libre-échange de l'Asie du Sud

En 1989, la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) a été lancée, elle permet de libéraliser le commerce et l'investissement entre les 12 pays membres sur une base non préférentielle. De même pour l'Australie et la nouvelle Zélande qui ont signé un accord de rapprochement économique (CER). Tous ces accords ont été considérés comme un accélérateur à l'intégration régionale.

Cependant, la deuxième vague du régionalisme ne se limite pas au pays d'Europe. MERCOSUR (marché commun du Sud), l'ASEAN et la Communauté économique des Etats d'Afrique occidentale (CEDEAO) sont d'autres exemples de multidimensionnelle de l'intégration régionale.

3 Les ACR de nouvelle génération (la troisième vague) :

Dans le but de remédier aux insuffisances liées aux accords basés sur le simple démantèlement des barrières tarifaires et non tarifaires entravant l'échange de biens et de services, et suite à la multiplication des accords commerciaux régionaux sous l'influence des grandes puissances dont l'UE, les Etats Unis et de nombreux pays asiatique. Une nouvelle génération d'accords dits accords de libre-échange de nouvelle génération ou encore les accords de libre-échange « méga-régionaux » a vu le jour au milieu des années 1990 (OMC, 2011b).

Ces accords sont caractérisés par un plus grand nombre de participants, ils impliquent des initiatives de négociations bilatérales, plurilatérales et interrégionales, ils concernent les pays de divers niveaux de développement économique soit des alliances entre pays développés, entre pays en développement et entre pays développés et pays en développement (OMC, 2011b).

Leur particularité réside dans le fait qu'ils sont souvent en avance sur de nombreuses questions discutées dans le cadre de l'OMC. Mis-à-part la réduction tarifaire, ces accords vont bien au-delà des échanges des produits industriels, en se focalisant beaucoup plus sur la question OMC-Plus qui regroupe le commerce des services, l'agriculture, les droits humains voire la propriété intellectuelle, les flux des capitaux ainsi que d'autres engagements relatifs au travail et à l'environnement.

De ce fait, ces accords sont considérés plus complexes dans la mesure où ils visent à réaliser une intégration plus profonde des politiques, il s'agit d'une harmonisation non discriminatoire des normes règlementaires dans le cadre des nouveaux accords régionaux ce qui peut déboucher sur le préférentiel dans le cas de la création d'un bloc régional qui profite d'avantage à ces membres qu'aux tiers.

A titre d'exemple nous pouvons citer les trois accords de partenariat Méga Régionaux qui sont actuellement en cours de négociation, notamment le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) entre l'Union européenne et les États-Unis, le Partenariat transpacifique (TPP) récemment conclu entre les États-Unis et onze pays du pourtour du Pacifique,

et le Partenariat économique régional global (RCEP) entre l'ASEAN et six (06) autres nations. Leur mise en œuvre permet de modifier considérablement la portée du commerce international, avec de potentiels défis systémiques pour le système commercial multilatéral.

Les autres grandes négociations bilatérales portent notamment sur d'éventuels accords Japon-République de Corée, République de Corée-Mexique, Chine-Norvège et Canada-Singapour (outre l'accord signé récemment entre le Canada et l'Ukraine). L'ALE tripartite entre 26 pays africains déjà membres de trois (03) communautés économiques régionales et l'accord sur l'élargissement de l'Union économique eurasiatique (EAEU). Elles ont aussi donné lieu à l'accord sur l'Alliance du Pacifique entre quatre économies d'Amérique latine, lequel a été conclu et notifié récemment. La plupart de ces accords visent à renforcer les relations bilatérales existantes et à les élargir afin d'atteindre une portée plurilatérale, ainsi qu'une libéralisation plus avancée pour les accords déjà existants (OMC, 2016e).

3.1 Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) :

TTIP est un accord en cours de négociation entre l'UE et les États-Unis. Son histoire remonte à l'an 1998, où les dirigeants de grandes multinationales nord-américaines et européennes ont procédé à la signature d'un partenariat transatlantique, dans le but de développer les relations économiques entre les deux puissances. Un projet qui n'a refait surface qu'en 2005, grâce à l'accord économique UE-USA. Un groupe de travail de haut niveau sur l'emploi et la croissance a été créé en 2011, afin de déterminer les politiques et les mesures à mettre en place pour développer les échanges commerciaux et l'investissement. Celui-ci propose la mise en place d'un accord global sur le commerce et l'investissement tout en détaillant l'engagement des deux parties concernant les principaux paramètres et par la même les domaines dans lesquels les deux parties ont trouvé un terrain d'entente (Ghailani & Ponce Del Castillo, 2015).

Le TTIP vise à promouvoir voire développer le commerce et l'investissement dans le but de créer de l'emploi et réaliser une croissance grâce à un accès accru au marché. Ses objectifs principaux sont nombreux, notamment la suppression progressive des droits de douanes sur les échanges bilatéraux, conquérir de nouveaux marchés à travers la suppression d'obstacles à longue échéance, tout en prenant en considération le caractère sensible de certains secteurs, tel que les services et l'agriculture, poursuivre la libéralisation des marchés publics.

En effet l'UE, prévoit d'écarter les règles américaines de préférence nationale, tels que l'amendement *Berry*¹ ou encore le *Buy American Act*². De leur côté les Etats Unis souhaitent des règles transparentes et prévisibles, ainsi qu'un traitement non discriminatoire dans l'UE et ses états membres. L'abolition des obstacles non tarifaires aux échanges et atteindre une compatibilité réglementaire concernant les biens et services, la protection des investissements qui assure la transparence et la prévisibilité de l'accord (Ghailani & Ponce Del Castillo, 2015)

3.2 Le partenariat trans-pacifique (PTP) :

L'histoire du Partenariat Trans-Pacifique remonte à la signature en 2005 par le sultanat de Brunei de l'Accord de partenariat économique stratégique trans-pacifique (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement*), également connu sous le nom de P4, conclu entre Brunéi Darussalam, le Chili, la Nouvelle-Zélande et Singapour. En mars 2010, suite à la volonté de nouveaux pays de se joindre à cet accord, notamment l'Australie, le Pérou, Singapour, le Vietnam et les États-Unis, une nouvelle série de négociations a été lancée, le nombre des membres du TPP est passé à neuf pays avec la participation de la Malaisie. Le Canada, au même titre que le Mexique, ont rejoint les négociations le 8 octobre 2012, lors de la 15ème série de négociations. Le Japon s'est joint au partenariat en juillet 2013 (Deblock, C; Dagenais, D, 2015).

Le TPP était considéré comme un contrepoids à l'influence grandissante de la Chine, encouragé par les Etats-Unis, il représente un axe crucial vers l'Asie. Il regroupe un nombre important de domaines, des droits de douane à la propriété intellectuelle, en passant par les investissements, les services, et les droits de l'homme et de l'environnement. Impliquant douze (12) partenaires économiques de l'Asie pacifique représentant 40% de l'économie mondiale à savoir les suivants : Australie, Brunei Darussalam, Canada, Chili, Etats-Unis, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, République de Corée et Singapour. Signé le 5 Février 2016 à Auckland, en Nouvelle-Zélande. Et doit être ratifié par les membres, le 23 Janvier 2017.

Récemment appelé PTPGP (Accord de partenariat transpacifique global et progressiste), aussi appelé PTP-11 lors d'une déclaration prononcée le 11 Novembre 2017, cet accord reprend

¹ Le Berry Amendement (1941) oblige le Département de la Défense américain à se fournir auprès d'entreprises locales pour l'ensemble de ses marchés d'approvisionnement. Codifié en 2002, il concerne aujourd'hui principalement les textiles et l'alimentation

² Loi fédérale (1933) imposant l'achat de biens produits sur le territoire américain pour les achats directs effectués par le gouvernement américain.

l'engagement majeur en matière de libre échange que prennent les 11 participants restants après le retrait des Etats Unies du PTP initial. Le PTPGP créera le plus grand bloc de libre-échange du monde, avec un marché de 500 millions de personnes et un PIB de 10 T\$ US. Sur le plan économique le Japon représente le partenaire le plus important en contribuant pour environ la moitié du PIB total, suivi du Canada avec une part de 15% du PIB total (Neil Campbell, O'Hara , & Bell, 2018)

Comme prévu dans l'accord initial (PTP), les droits de douane imposés sur environ 95 % des produits doivent être éliminés au fil du temps dans un contexte de négociation traditionnelle qui est basée sur l'ouverture des marchés des biens et services. Par ailleurs, l'accord englobe également des engagements importants relatifs à l'ouverture des marchés publics à la concurrence, la protection des investissements, la propriété intellectuelle, la mise à niveau des accords c'est-à-dire, établir la cohérence en instaurant une liste tarifaire unique et des règles d'origine commune, faciliter le fonctionnement et développer les chaînes de valeur transfrontalières, le partenariat privé ou public, en fin la coopération et la coordination (Deblock, C; Dagenais, D, 2015).

3.2.1 Les changements apportés au PTPGP :

Le PTPGP a apporté quelques changements dans les engagements du partenariat initial et ce en différents domaines voir :

- **La propriété intellectuelle :** il s'agit de la suspension partielle de la mise en œuvre de 14 articles relatifs à la brevetabilité de nouvelles utilisations d'inventions existantes, à l'examen des produits pharmaceutiques, au cadre temporel et à l'efficacité de l'examen des produits pharmaceutiques, la durée uniforme du droit d'auteur de 70 ans à partir de la première publication autorisée (Neil Campbell, O'Hara , & Bell, 2018) ;
- **La protection de l'investissement :** le PTPGP suspend quelques dispositions concernant les accords d'investissement ainsi que les autorisations d'investissement. Néanmoins, un large éventail des protections concernant les investissements a été maintenu ;
- **L'ouverture des marchés publics :** une grande partie des dispositions relatives aux marchés publics demeurent inchangées, à l'exception de la suspension de la condition qui exige que le produit ou le service doit être fourni conformément aux droits dans le domaine du travail reconnus dans le PTPGP.

- **Dispositions ultramodernes :**

- **La lutte contre la corruption :** dans le cadre du PTPGP, le chapitre sur la lutte contre la corruption oblige tous les pays de créer, voire maintenir des infractions criminelles afin de lutter contre la corruption d'agents publics, d'imposer si nécessaire des règles strictes de tenue, ainsi que de mettre en place des programmes de formation dans le but de sensibiliser et de promouvoir l'intégrité des agents publics. Ce qui permet de mettre en application des mesures de lutte contre la corruption dans tous les signataires du PTPGP, afin de réduire les incidences de la corruption sur le commerce et l'investissement international entre les parties ;
- **La politique en matière de concurrence :** obligeant tous les pays à maintenir une législation nationale sur la concurrence, en interdisant les comportements commerciaux anticoncurrentiels, mettre en place des lois équitables et transparente afin d'interdire les activités commerciales frauduleuses et trompeuses dans le cadre de la protection du consommateur.

Aux termes du PTPGP, toute personne et par le devoir d'action qui lui est conféré peut demander réparation à l'égard d'un préjudice subi par son établissement d'affaires ou d'une atteinte à ses biens découlant d'une violation de la législation nationale sur la concurrence. En sachant que le processus de règlement des différends ne s'applique pas aux instances entre parties privées, ces dispositions visent à hausser la norme minimale de mise en application des lois sur la concurrence dans l'ensemble des pays signataires du PTPGP.

- **La protection de l'environnement :**

Le PTPGP va plus loin que les accords commerciaux précédents en établissant une large gamme d'obligations environnementales et de dispositions dans ce domaine envers les pays membres, voire la sensibilisation du public, la responsabilité et la transparence, encourager la lutte contre la pêche illégale, l'exploitation forestière et le commerce des espèces sauvages. Ces dernières sont pratiquement similaires à celles qu'on trouve dans l'AEGC. Par ailleurs, Le PTPGP dispose également d'un mécanisme de règlement des différends ce qui lui procure une place importante.

Le PTPGP met l'accent sur les accords environnementaux multilatéraux¹ ratifié par les États membres concernant le chapitre sur l'environnement, En cas de violation des responsabilités en vertu du même chapitre, des consultations entre Membres et même des sanctions peuvent être établies conformément aux règles relatives au mécanisme de règlement des différends du PTPGP.

3.3 Le partenariat économique régional global (RCEP) :

Le RCEP, l'accord relatif au Partenariat économique régional global rassemble les dix (10) pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE - ASEAN) ainsi que l'Australie, la Chine, la Corée du Sud, l'Inde, le Japon et la Nouvelle-Zélande. Les négociations ont eu lieu pour la première fois en mai 2013 et la dernière série s'est déroulée entre le 23 et le 27 juin derniers à Singapour. Les membres de l'ASEAN ont déjà des accords en vigueur avec ces six partenaires et négocient en vue de conclure un accord commun fondé sur les accords « ASEAN+ ».

Les négociations ont commencé en novembre 2012 ; vingt (20) séries de négociations ont été menées à ce jour. La dernière s'est tenue en octobre 2017 et le tout premier sommet du RCEP a eu lieu en novembre. Après avoir raté l'échéance de 2017 pour l'achèvement des négociations, les pays participants ont décidé d'intensifier les négociations en 2018 dans l'objectif de signer l'accord lors du Sommet de l'ASEAN à Singapour en novembre 2018 (OMC, 2017e). Une fois signé, le RCEP créera l'un des plus grands blocs économiques au monde alors que les 16 nations représentent ensemble environ 45% de la population mondiale et plus de 30% du produit intérieur brut (PIB) de la planète. Il vise une intégration plus profonde relative à l'investissement, la propriété intellectuelle et la concurrence (Chaponnière & Lautier, 2016).

Le RCEP représente le nouvel ordre économique régional (New Regional Economic Order –NREO) qui facilite les ALE Sud-Sud. Le fondement théorique de la NREO est ainsi renforcé par le légalisme assertif des pays du Sud dans la transformation de la dépendance en politiques d'ALE actives.

¹ Les accords environnementaux multilatéraux cités comprennent le Protocole de Montréal relatif aux substances qui appauvrissent la couche d'ozone, la Convention internationale pour la prévention de la pollution par les navires et la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction. Certains commentateurs environnementaux ont dit craindre que le « changement climatique » n'ait pas été expressément traité dans le PTP; bien que l'on puisse dire que l'Accord de Paris constituerait un AEM, de sorte que les États membres seraient liés par les obligations qu'ils ont contractées après la ratification de l'Accord.

Il vise à travers son programme à améliorer cinq accords de libre-échange ASEAN + 1. Cette approche implique le défi d'éliminer le syndrome du bol de spaghetti des ALE asiatiques. De plus, étant donné les différents niveaux de développement, le RCEP permettra une certaine flexibilité en incorporant des dispositions de TSD. Comme les membres du RCEP ont accepté la demande de l'Inde d'adopter l'approche par engagement unique, le degré d'espace politique accordé aux PMA sera un compromis essentiel pour que les partenaires parviennent à un consensus (L.Hsieh, 2017).

La complexité des questions politiques impliquant des conflits entre la libéralisation du commerce et les contraintes constitutionnelles, l'augmentation du nombre de négociateurs ainsi que l'insertion des négociations en cours de l'ALE Chine-Japon-Corée dans les négociations du RCEP ont ajouté d'autres complications à ce dernier ce qui a rendu la dynamique encore plus complexe.

Cependant, à partir de 2017, les négociations du RCEP ont été finalisées pour les questions relatives à la coopération économique et technique et le chapitre sur les petites et moyennes entreprises.

En matière d'élimination tarifaires et dans le but d'atteindre l'objectif du RCEP qui consiste dans un niveau élevé de libéralisation tarifaire et de consolidation des accords de libre-échange asiatiques, qui vont au-delà des concessions tarifaires prévues dans les accords de libre-échange ASEAN+ 1 et l'ATIGA (ASEAN Trade in Goods Agreement) intra-ASEAN. Une comparaison de cinq accords de libre-échange externes démontre que l'accord de libre-échange ASEAN-Australie-Nouvelle Zélande (AANZFTA) est l'accord le plus libéralisé, atteignant 95,7% de la couverture d'élimination tarifaire moyenne, compte tenu du statut de pays développés de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande et de la trajectoire progressive de leur ALE (L.Hsieh, 2017)

En revanche, la position conservatrice de l'Inde a fait de l'accord ASEAN-Inde l'ALE le plus bas en matière de couverture avec 79,6%. Bien que la couverture moyenne des états de l'ASEAN dépasse les 90%, la libéralisation tarifaire de l'Indonésie reste faible avec un taux de 48,7%. En effet, En 2016, l'Inde a proposé une approche tarifaire à trois niveaux qui accorde aux pays du RCEP des réductions tarifaires de 42,5% à 80%, selon trois catégories différentes. Cette proposition était motivée par la position de l'Inde en matière de protection de l'agriculture et le déficit commercial important de 52,7 milliards de dollars avec la Chine. New Delhi a par la suite abandonné la proposition en raison des objections des membres du RCEP et des gains réévalués de l'Inde dans les services et les investissements dans le cadre du pacte (L.Hsieh, 2017).

Cependant, la normalisation des réductions tarifaires de l'Inde, de l'Indonésie et des pays CLMV ferait du RCEP le modèle pour les ALE basés dans le Sud. Tel est cas de l'ALE ASEAN-Inde et les ALE bilatéraux du Japon et de la Corée avec les pays de l'ASEAN, la libéralisation du commerce agricole est la clé du RCEP. L'AANZFTA (ASEAN Australia, New Zealand Free Trade Area) fournit les meilleures pratiques en supprimant les tarifs sur les produits agricoles importants dès la mise en place de l'accord (L.Hsieh, 2017)

La réalisation la plus remarquable de la communauté économique de l'ASEAN consiste en l'élimination tarifaire réalisée par l'ASEAN-6 (l'ASEAN et six grands partenaires que sont la Chine, le Japon, la République de Corée, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Inde) qui a atteint 98,9% des lignes tarifaires ainsi que l'introduction progressive des droits restant par les pays CLMV (Cambodge, Laos, Myanmar et Vietnam) en 2018 (L.Hsieh, 2017). Afin de constituer un accord de libre-échange complet le RCEP devrait se focaliser sur l'agriculture à travers deux facteurs clés voir les délais d'élimination des tarifs et l'accès potentiel au marché.

3.4 Union économique eurasiatique (UEE) :

L'Union économique eurasiatique est une union douanière qui comprenait à l'origine trois partenaires : le Baléares, la Fédération de Russie et la Kazakhstan. Elle a été notifiée à l'OMC le 12 décembre 2014 et est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2015. Suite à cela les gouvernements de l'Arménie et de la République kirghize ont décidé d'adhérer à l'UEE, ce qui fut chose faite le 2 janvier 2015 et le 12 août 2015, respectivement.

3.5 Accord de libre-échange tripartite (ALE) :

Signé par des chefs d'Etats à Charm-el-Cheikh Egypte, le 10 juin 2015, cet accord vise à créer un marché unique pour la région tripartite en réunissant les membres de trois communautés économiques régionales (CER) existants sur le continent africain : la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE), la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) et le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) ; ensemble, elles comptent vingt-six (26) membres. L'objectif premier de cette plus grande zone de libre-échange d'Afrique qui englobe une population totale de 638 millions de personnes et un produit intérieur brut (PIB) total de 1,2 milliards USD (Mold & Mukwaya, 2015), est de stimuler le commerce et l'investissement intra régional.

L'intégration régionale au sein de la zone de libre-échange tripartite ZLET évolue sur des axes bien précis dont (COMESA, 2015/2016) :

- L'intégration du marché, réside dans l'élimination de toutes entraves au commerce entre les trois régions qu'elles soient tarifaires ou non tarifaires, afin de faciliter le commerce au sein de la zone ;
- Le développement industriel, consiste à mettre en place une base industrielle tripartite solide, compétitive et favoriser la diversification de la productivité,
- Le développement des infrastructures à travers l'amélioration des réseaux de transports au niveau régional dans le but d'augmenter l'efficacité du commerce interne et l'interconnexion entre les partenaires.

Selon les économistes Mold et de Mukwaya, en se basant sur les secteurs générateurs de gains tel que le secteur industriel accompagné de l'élimination des droits de douane ainsi que la suppression des obstacles non tarifaires et le développement des infrastructures. Cet accord pourrait atteindre des gains potentiels considérables. Ils représentent une excellente occasion pour les pays de la région, afin d'accroître leur commerce intra régional, et créer un marché plus attrayant à la fois pour les investissements étrangers et domestiques (Mold & Mukwaya, 2015)

4 Les nouvelles questions contenants dans les ACR :

Les ACR conclus récemment impliquent des dispositions relatives à différents domaines, elles vont au-delà de celles règlementées par l'OMC à savoir (Mellal, 2013-2014) :

- Les dispositions « OMC+ (OMC-Plus) » qui relèvent du mandat actuel de l'OMC et font l'objet d'engagement dans le cadre des accords de l'OMC, elles concernent les droits de douane sur les produits industriels et les produits agricoles.
- Les dispositions « OMC-X (OMC extra) » qui comprennent des obligations ne relevant pas du mandat actuel de l'OMC. Elles prennent en considération généralement l'investissement, la politique de concurrence et les mouvements de capitaux. Ces dispositions sont surtout relatives aux échanges entre pays développés mais n'empêche qu'on les trouve aussi dans les accords entre pays développement et ceux en développement ou voir même dans les accords des pays en développement entre eux.

4.1 Les dispositions OMC-Plus (OMC+) :

Les dispositions OMC-Plus représentent des ACR qui portent sur les obligations et les règles de l'OMC, ou les parties s'engagent à approfondir leurs engagements au niveau multilatéral tel que la réduction des droits de douane sur les produits industriels et agricoles allant au-delà de ce qui est déjà réalisé dans le cadre de l'OMC. Les dispositions OMC-Plus peuvent inclure également, toute disposition relative à l'administration des droits de douane ,les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phyto sanitaires (SPS), les recours commerciaux (droits antidumping et compensateurs), les services (dans le cadre de l'AGCS), les marchés publics, les aides publiques et les droits liés au commerce de la propriété intellectuelle (ADPIC), ainsi que les taxes à l'exportation, conformément à l'article II du GATT (Horn, Petros , Mavroidis, & Sapir, 2009).

Le tableau ci-dessous expose une liste ainsi qu'une description de certaines dispositions OMC-Plus, incorporés dans les accords commerciaux des Etats unies et de l'UE

Tableau n°6 : Les dispositions OMC-plus des ACR

Disposition	Contenu
ACR produits industriels	La libéralisation tarifaire, l'élimination des mesures non tarifaires
ACR produits agricoles	La libéralisation tarifaire, l'élimination des mesures non tarifaires
Administration des douanes	Fourniture d'informations, la publication sur internet de nouvelles lois et réglementations, la formation
Taxes à l'exportation	Elimination des taxes à l'exportation
Mesures SPS	L'affirmation des droits et obligations résultant de l'Accord SPS de l'OMC, l'harmonisation des mesures sanitaires et phytosanitaires
Entreprises commerciales d'état	Création et maintien d'une autorité de concurrence indépendante, la non-discrimination concernant la production et les conditions de commercialisation, la fourniture d'informations, l'affirmation des dispositions de l'article XVII du GATT.
Obstacles techniques au commerce	L'affirmation des droits et obligations en vertu de l'accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce, la fourniture d'information, l'harmonisation des règlements des accords de reconnaissance mutuelle
Mesures compensatoires	Maintien des droits et obligations CVM en vertu de l'accord de l'OMC (Article VI du GATT)
Antidumping	Maintien des droits et obligations AD en vertu de l'accord de l'OMC (Article VI du GATT)

Aide d'état	Evaluation du comportement anticoncurrentiel, les rapports annuels sur la valeur et la répartition des aides d'états accordées, fourniture d'information
Marchés publics	Libéralisation progressive, traitement national et/ou la non-discrimination, publication des lois et règlements sur Internet, spécification du régime de passation des marchés publics
Mesures concernant les investissements MIC	Dispositions concernant les prescriptions relatives au contenu local et résultats à l'exportation sur les investissements directs étrangers
AGCS	Libéralisation du commerce des services
ADPIC	L'harmonisation des normes, traitement national, traitement NPF

Source: Henrik Horn, Petros C, Mavroidis, André Sapir, « Beyond the WTO?: An Anatomy of EU and US preferential trade agreements “, Bruegel Blueprint Series VII, 2009, p.14.

4.2 Les dispositions OMC-extra (OMC-X) :

Les dispositions OMC-extra se réfèrent à des engagements dans des domaines non pris en charge par l'OMC. Autrement dit, ces dispositions concernent des domaines non encore règlementés par l'OMC tel que, la protection de l'environnement, le droit du travail, les droits de l'homme, ou des mouvements des capitaux.

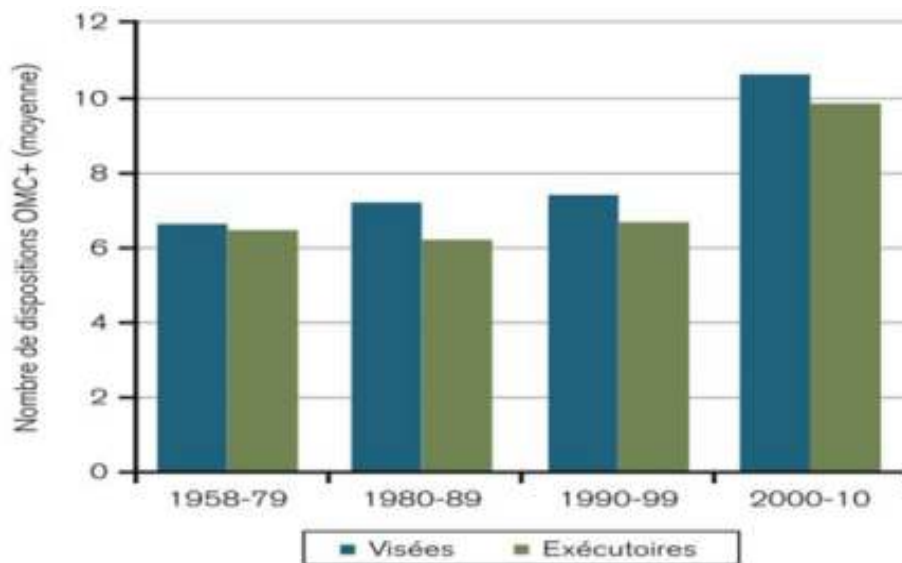
Tableau n°7 : Les dispositions OMC-extra des ACR

Disposition	Contenu
Lutte contre la corruption	Règlement concernant les mesures pénales relatives au commerce et aux investissements internationaux
Politique de concurrence	L'harmonisation des lois sur la concurrence, la création ou le maintien d'une autorité de concurrence indépendante
Protection des consommateurs	L'harmonisation des lois de protection des consommateurs, l'échange d'informations et d'experts
Protection des données	L'échange d'informations et experts, projets communs
Les lois environnementales	Elaboration de normes environnementales, l'application des lois nationales sur l'environnement, l'établissement de mesures et sanctions pour violation des lois sur l'environnement
Investissement	L'harmonisation et la simplification des procédures, élaboration des cadres juridiques et mettre en place des mécanismes de règlement des différends
Mouvement des capitaux	Libéralisation des mouvements de capitaux, interdiction de nouvelles restrictions

Conditions du marché de travail	Régulation du marché de travail national, affirmation de l'organisation internationale du travail (OIT), engagements fondamentaux
Droits de propriété intellectuelle (DPI)	Adhésion aux traités internationaux n'est pas référencée dans l'accord sur les DPI
Droits de l'homme	Respect des droits de l'homme
Drogues illicites	Projets conjoints en matière de réduction de l'offre et la demande
Blanchiment d'argent	Harmonisation des normes, assistance technique et administrative
Questions sociales	Coordination des systèmes de sécurité sociale, non-discrimination en matière de conditions de travail
Terrorisme	L'échange d'informations et d'expériences, recherche et études communes
Visas et asile	L'échange d'informations, rédaction de législation, la formation

Source: Henrik Horn, Petros C, Mavroidis, André Sapir, « Beyond the WTO: An Anatomy of EU and US preferential trade agreements », Bruegel Blueprint Series VII, 2009, p.15.

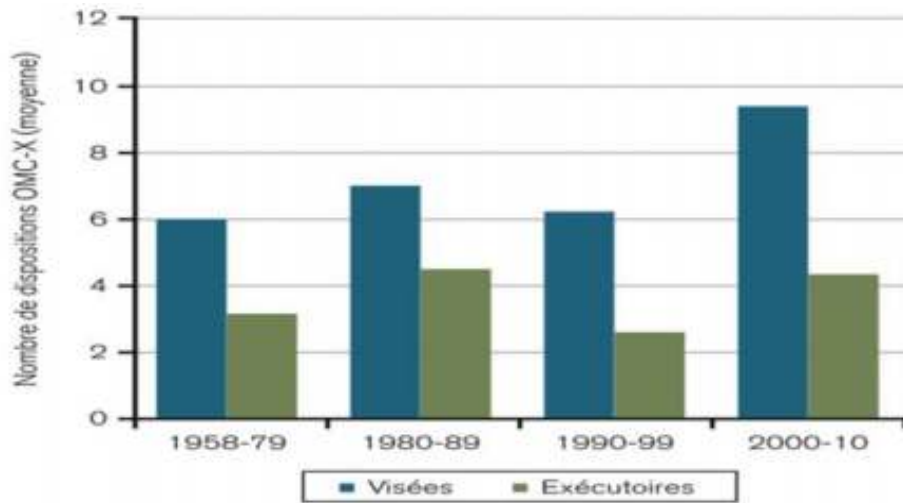
Graphique n°6 : Evolution des dispositions OMC+ visés et exécutoires entre 1958 et 2010



Source : OMC, « Le rapport sur le commerce mondial 2011, L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence », Genève, 2011, p. 131.

Le graphique n°6 démontre que le nombre de domaines OMC+ visés par les ACR a augmenté au fil du temps. Nous constatons, que le nombre des dispositions exécutoires a été très proche du nombre total de secteurs visés. Cette évolution relève l'importance pour les ACR d'aller au-delà des engagements de l'OMC.

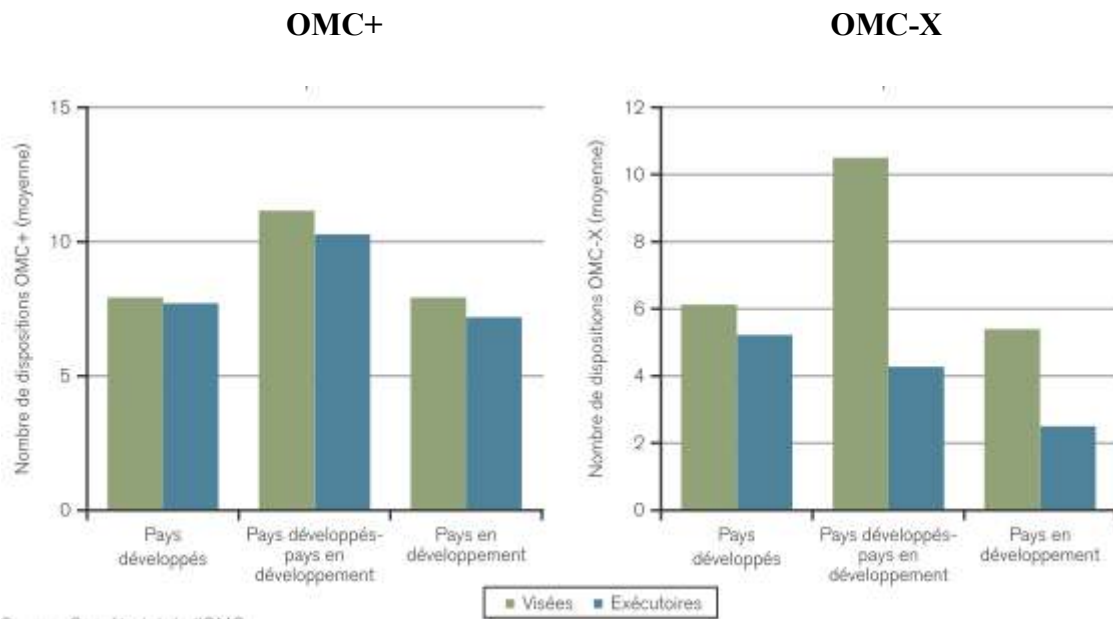
Graphique n°7 : Evolution des dispositions OMC-X visées et exécutoires entre 1958 et 2010 :



Source : OMC, « Le rapport sur le commerce mondial 2011, L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence », Genève, 2011, p. 131.

Le graphique n°7 indique que l'évolution des dispositions OMC-X est moins importante. Certes, les ACR conclus depuis 2000 visent plus de domaines OMC-X que les accords précédents et que la majorité d'entre eux ont force exécutoire. Mais l'écart entre les domaines visés par des dispositions exécutoires et ceux qui ne le sont pas est encore plus important pour les dispositions OMC-X que pour les dispositions OMC+

Graphique n°8 : Nombre des dispositions OMC+ et OMC-X entre différents pays



Source : OMC, « Le rapport sur le commerce mondial 2011, L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence », Genève, 2011, p. 133.

Dans le cadre de l'étude de la différence entre les ACR signés entre différentes catégories de pays voir entre pays développés, entre pays développés et pays en développement et entre pays en développement, le graphique n°8 montre le nombre moyen de dispositions dans ces catégories. Ainsi, nous constatons que les ACR entre pays développés et pays en développement contiennent en moyenne un nombre plus élevé de dispositions OMC+ exécutoires que les ACR entre partenaires commerciaux.

Section 3 : Les effets économiques commerciaux des ACR

Nous distinguons deux types d'effets économiques commerciaux aux ACR, à savoir les effets statistiques et les effets dynamiques.

1 Les effets statiques des accords commerciaux régionaux « Création et détournement du commerce » :

Les accords commerciaux, voire la création d'un bloc régional vise à baisser les barrières tarifaires dans le but de proliférer les échanges intra-zones. Dans ce contexte, l'approche traditionnelle de J. Viner (1950) préconise que le libre-échange contribue au bien-être en permettant aux individus de se procurer des biens et services à partir de la source la moins coûteuse, ce qui conduit à une redistribution des ressources fondées sur le principe des avantages comparatifs.

En effet, Viner.J fut parmi les premiers économistes à se préoccuper des effets de « création et détournement du commerce » sur le bien-être économique des pays. En expliquant que les accords établis entre des pays voisins, en plus d'être « créateurs » de commerce à l'intérieur des zones, engendraient des « destructions » de commerce (Lloyd, 1992)

1.1 La création du commerce :

Pour Viner.J la création du commerce correspond à un transfert de production d'une source interne à coût élevé à une source à coût moins élevé appartenant au même groupe régional. En effet, Viner conclut que lorsque on se retrouve dans une situation de prédominance de la création du commerce, cela procure un bénéfice pour au moins un pays, comme il est possible pour les deux d'en tirer profit, ce qui induit que le monde entier peut en bénéficier (Lloyd, 1992)

De ce fait, La création du commerce se traduit par un accroissement du bien-être, suite à la réduction des tarifs douaniers, donc des coûts, ce qui permet d'avoir un accroissement du surplus du consommateur.

1.2 Le détournement du commerce :

Pour Viner le détournement du courant des échanges ou bien du commerce correspond au transfert de la production d'une source d'approvisionnement à faible coût située hors du groupe

couvert par l'accord commercial régional vers une source d'approvisionnement à coût élevé dans un pays membre du groupe. Autrement dit, le détournement commercial se produit lorsque l'activité commerciale est détournée de pays extérieurs à la zone commerciale vers des pays membres (Harrison, Dalkiran , & Elsey, 2004).

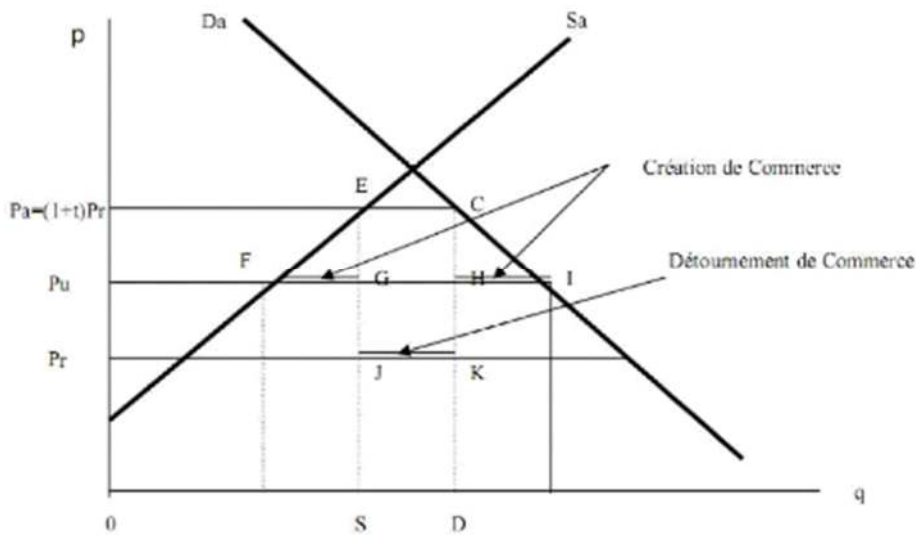
En effet, la création d'une union peut modifier la structure des échanges de certains pays membres avec des pays hors union. C'est-à-dire que si avant la création de l'accord , un pays A importait exclusivement un type de bien en provenance d'un pays B qui ne fait pas partie de l'union, la formation de l'accord peut être préjudiciable pour ce dernier, du coup le pays B hors union va voir le coût de ces produits augmenter (tarif extérieur commun), alors qu'au sein de l'accord on aura plus de compétitivité sur le même type de produits de la part des autres pays, suite à la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires, ce qui engendre un détournement du commerce . Il s'agit du détournement d'une partie du commerce du reste du monde au profit du pays partenaire, ce qui génère des coûts d'importation plus chers

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

➤ **La représentation graphique des effets de création et de détournement du commerce :**

Ci-après un modèle simplifié avec trois pays : le pays importateur, le pays exportateur et le reste du monde et un seul bien échangé pour expliquer cette théorie traditionnelle de Viner.

Graphique n°9 : Création et détournement du commerce



Source : Berechid.M, « Création et détournement de commerce sous l'Accord de libre-échange entre le Chili et le Canada », Rapport de recherche, Université de Montréal, Décembre 2005, p.11

En terme d'échange et avant la création de l'accord de libre-échange, on considère le pays A, dont le prix interne est P_a , en sachant que $P_a = (1+t)*P_r$ (où P_r est le prix du reste du monde et t la taxe à l'importation) et importe la quantité EC du reste du monde.

Suite à la création d'une union bilatérale, comme un accord préférentiel, le prix à l'intérieur de l'accord devient : P_u (suite à l'élimination des taxes), maintenant le pays A importe la quantité FI de son partenaire. Du coup les distances FG et HI représentent la création du commerce (dû à une augmentation du surplus du consommateur et à la baisse des coûts).

En ce qui concerne le détournement du commerce, il est représenté sur la figure 9 par la distance JK , car s'il n'y avait pas de tarifs avec le reste du monde, le pays A serait en mesure d'importer cette quantité (qui représente une perte car elles coûteraient moins chers). En somme, si $FG + HI > JK$ c'est-à-dire la création > détournement alors l'union douanière génère des gains et donc le pays A bénéficie de l'accord de libre-échange (Berechid, 12/2005).

2 Les effets dynamiques des accords commerciaux régionaux :

Contrairement à l'approche traditionnelle qui insiste sur les effets statiques de l'intégration économique, la nouvelle théorie de l'intégration, se consacre à l'étude dynamique des interactions entre les économies intégrées (Opimba, 2009)

Les effets dynamiques sont plus difficiles à quantifier, cette appellation décrit la pression continue en faveur du changement qui est une des caractéristiques d'un environnement intégré et compétitif. Les forces du marché sont une incitation à accroître l'efficacité, les investissements et l'innovation continue. Un produit ou un processus nouveau peut constituer un avantage compétitif pour un temps jusqu'à ce qu'un concurrent propose rapidement mieux. La nécessité d'innover favorise les investissements dans les nouvelles technologies, les nouvelles méthodes de production, de distribution et de conception de nouveaux produits. Ces investissements ont un effet multiplicateur sur les activités économiques en général, et engendrent de nouvelles augmentations de productions, de revenus et de demande.

La concurrence accroît également la nécessité d'efficacité. Les entreprises compétitives n'essaient pas seulement de diminuer leurs coûts de production, elles cherchent également, à maximiser l'efficacité ou la productivité de leurs ressources en réduisant le coefficient d'inefficacité c'est-à-dire l'incapacité d'utiliser le potentiel maximum d'une ressource, en particulier le travail (Harrison, Dalkiran, & Elsey, 2004)

D'une manière générale, l'effet dynamique de l'intégration est qu'elle entraîne une affectation efficace des ressources à travers la zone commerciale en assurant la promotion de certains business et le déclin d'autres, le développement de nouvelles technologies et de nouveaux produits. Ce processus entraîne une restructuration à grande échelle des industries et des entreprises ainsi que la relocalisation de l'industrie et la création de fusions et d'alliances transfrontalières. Ce qui augmente la compétitivité des entreprises et la diversité des produits et la baisse des prix pour le consommateur.

2.1 Les effets de concurrence et d'économie d'échelle :

En économie industrielle, on parle d'économie d'échelle lorsque l'entreprise réalise des rendements croissants, qui se traduisent par le fait que plus production augmente, plus ces coûts moyens de production sont faibles, ce qui est dû à l'augmentation de la production qui permet à l'entreprise d'amortir ses différents coûts. Dont par exemple les coûts de recherche, de gestion et de mise en place, elle peut par la même diminuer sa marge sur chaque produit sans être dans l'obligation de baisser son profit. On parle généralement de deux types d'économies d'échelles. D'une part les économies d'échelles techniques, qui sont liées directement au processus de production, pouvant résulter de la division du travail. Comme, elles peuvent être liées directement au phénomène d'apprentissage et les économies de gamme.

D'autre part, on a les économies d'échelles non techniques, résultant des économies réalisées afin de maîtriser voir contrôler les dépenses de fonctionnement hors production et l'expansion d'une firme, s'agissant du financement, de la gestion et la recherche et développement R&D. la réalisation de ces économies est liée directement à la bonne gestion des coûts de transactions, ou bien par exemple la réduction du sureffectif (Opimba, 2009)

2.2 Les investissements directs étrangers :

L'étendu de l'intégration envisagée peu influencer les déterminants des IDE. S'agissant d'une intégration qui se limite à une réduction des barrières tarifaires, son impact peut être déterminé par le commerce ou encore à travers la stratégie des firmes, ainsi que la croissance résultante de ce type d'intégration

Par ailleurs, lorsqu'on se retrouve face à une intégration approfondie permettant une libre circulation des capitaux et par la même celle des flux d'IDE. On parle aussi d'un facteur très important qui consiste en la crédibilité des accords d'intégration régionale, on peut citer l'ALENA ou encore le MERCOSUR, ont notamment une influence notable sur les déterminants des IDE. Il s'agira aussi de la relation existante, voire l'interdépendance entre les pays membres d'un accord.

Selon Himer, l'exploitation d'actifs intangibles est la principale motivation des IDE. Il s'agit d'actifs permettant à une firme souhaitant pénétrer un marché étranger d'être compétitive face aux firmes locales.

Par ailleurs, en prenant exemple des territoires dont le niveau de restriction au commerce est faible avant l'intégration verront leurs flux d'IDE intra régionaux croître. Par ailleurs, l'impact de l'intégration régionale sur les flux intra régionaux IDE dépendra de la structure et des motivations des IDE précédant accord les pays qui avaient un niveau de restriction au commerce faible avant intégration seront plus susceptibles de bénéficier un accroissement des flux IDE intra régionaux en raison de la faible présence IDE visant contourner les barrières tarifaires (Castilho & Zignago, 2000)

3 Les explications théoriques des effets dynamiques :

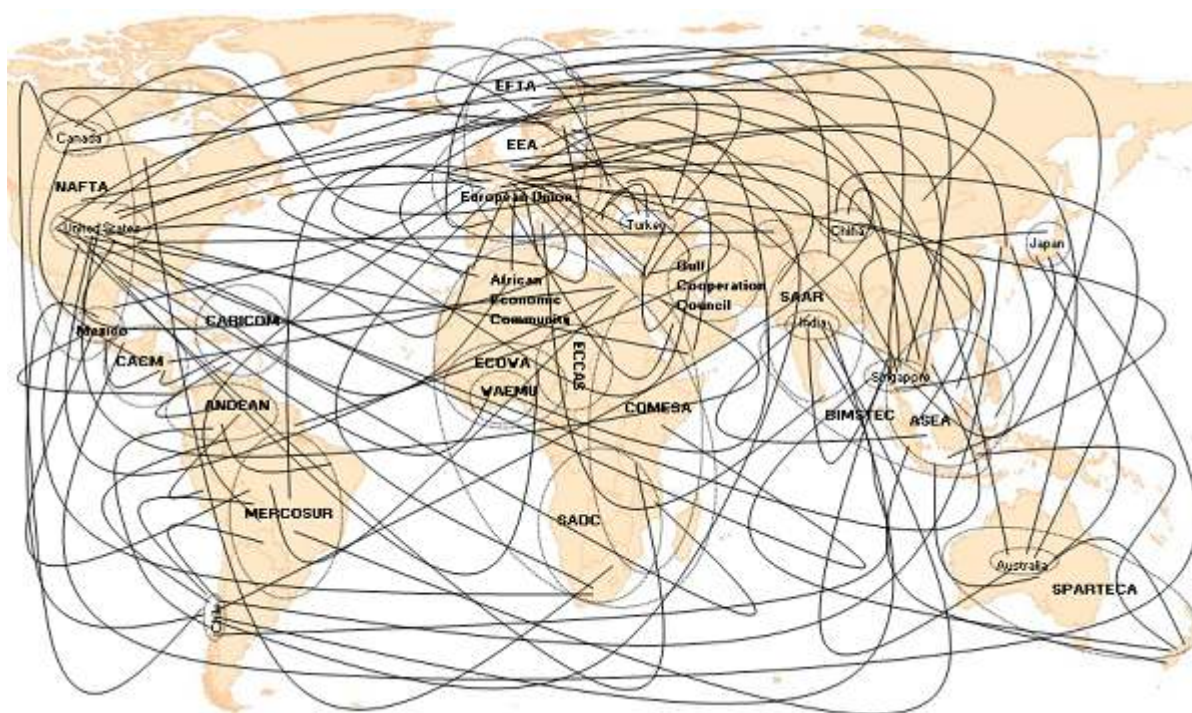
3.1 L'effet du « Spaghetti bowl » des ACR de Bhagwati :

Inventé par J.Bhagwati, le terme "spaghetti bowl" explique que la prolifération des ACR rend les procédures commerciales plus complexes, ce qui suppose l'apparition de problèmes liés aux règles et aux engagements contradictoires suite à l'augmentation du nombre de droits de douane et de règles d'origine. Le concept de bol à spaghettis en lui-même est un peu flou et s'applique à un large éventail de situations (Fergin, 2001).

Cependant, une explication de la «prolifération spaghetti» des ACR s'explique par l'adhésion à plusieurs accords à la fois, ce qui implique que le même produit sera soumis à de différents tarifs douaniers, en sachant que les tarifs douaniers varient d'un ACR à l'autre. Ainsi que par l'arbitrage des règles d'origine en cas d'appartenance multiple, qui est relatif à l'endroit d'où le produit provient (Bhagwati J. , 2008). Ainsi, au lieu de promouvoir le commerce, l'adhésion multiple peut entraîner des coûts de transaction plus élevés dû à une multitude de règles qui s'accumulent

En effet, les accords de libre-échange ont créé des problèmes supplémentaires en ayant de nombreuses et différentes règles d'origine, qui varient en fonction des produits. Cette manipulation des règles d'origine rend les pays membres aux ACR ouverts à la capture protectionniste. Les problèmes posés par les accords commerciaux préférentiels concernant les règles d'origine sont encore aggravés par le fait que les accords de libre-échange ont des calendriers de réduction tarifaire différents par secteur et ne sont pas synchronisés. De sorte que nous trouvons généralement un ensemble important et chaotique de tarifs applicables au même produit, en fonction de la source à laquelle le produit est affecté (Bhagwati.J, 1998).

Schéma n°2 : Le bol de spaghetti des ACR dans le monde



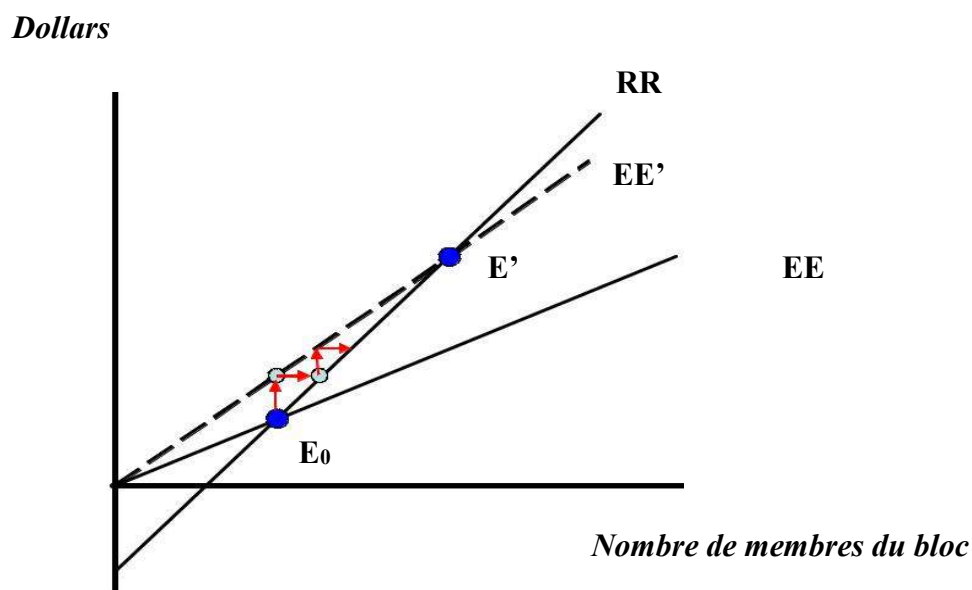
Source : UNCTAD

3.2 L'effet de Domino de Baldwin :

A travers cette théorie Baldwin (1997), explique l'impact de la régionalisation sur les échanges d'un pays. Il considère que la création d'un accord régional entrainerait un effet d'attraction sur des pays tiers. Autrement dit, les pays dont les marchés sont déjà largement ouverts et qui disposent de systèmes de protection des droits étendus, ne peuvent que souhaiter l'ouverture de leurs partenaires. Dans la mesure où ces derniers ne peuvent obtenir satisfaction dans le cadre du SCM, ceux-ci auront tendance à s'adresser à des pays (en général des PED, en principe réfractaires) et leur proposer des arrangements institutionnels sur une base bilatérale.

En effet, l'offre est d'autant plus attrayante qu'elle présente de nombreux avantages, dont celui d'un accès préférentiel si de tels arrangements sont mutuellement avantageux, ils ont aussi pour effet d'inciter les pays laissés de côté à obtenir les mêmes avantages ; ainsi, par «effet de domino », c'est la cause du libre-échange qui sort gagnante (Deblock, C, 2005)

Graphique n°10 : La théorie de l'effet de domino du régionalisme



Source: Baldwin.R, « Multilaterilising regionalism: spaghetti bowls as building blocs on the path to global free trade », National bureau of economic research, Working paper n°12545 Cambridge, MA 02138 September 2006, p.12

- La courbe EE montre le développement des pressions pour devenir membre à un bloc (ces dernières sont mesurées en dollars) ;
- La courbe RR traduit la résistance intrinsèque des pays à rejoindre le bloc.

Dans des conditions de régularité facile les courbes EE et RR se croisent au point E^o, celui-ci détermine l'équilibre d'adhésion au bloc. Par ailleurs un approfondissement de l'intégration dans un bloc déplacera la courbe EE vers le haut, on aura la courbe EE', d'où l'obtention d'un nouveau point d'équilibre de l'économie politique qui est E'.

- Les flèches rouges indiquent l'effet dynamique des demandes des pays concernant l'adhésion eu blocs régionaux. ces décisions d'adhésion soulèvent des demandes de rejoindre le bloc des pays qui sont auparavant jugés politiquement optimale de rester en dehors (Baldwin R. , 2006).

L'effet domino, se réfère au phénomène « boule de neige », qui stipule que l'existence d'une union est attractive et engendre l'entrée d'autres pays, ce qui renforce les autres effets, voir les économies d'échelle, différenciation, attractivité des capitaux (Guillochon, 2010)

3.3 L'effet d'allocation et l'effet d'accumulation :

Baldwin identifie deux avantages théoriques justifiant la formation de blocs d'échanges commerciaux : l'effet d'allocation et l'effet d'accumulation

3.3.1 L'effet d'allocation :

Se réfère à une allocation des ressources plus efficaces due à l'élimination des obstacles au commerce dans le cadre de l'intégration régionale. En effet, s'agissant d'une économie compétitive et suivant la théorie économique, la demande pour un produit oriente les ressources productives vers la production de ce produit, ce qui représente un important signal entre consommateurs et producteurs. Une intégration régionale accompagnée de l'élimination des obstacles à la circulation des personnes et des biens génère donc une allocation efficace des ressources (Ayuk & Kaboré, 2012).

Baldwin note aussi un corollaire de l'effet d'allocation, soit les effets d'échelle et de variété. Dans le cadre de la protection des industries inefficaces des pays en voie de développement, une politique leur permettant de maintenir en place des entreprises peu rentables qui opèrent à une échelle insuffisante. De ce fait, l'intégration régionale à travers l'ouverture des marchés, réduit cette protection, et conduit à une réallocation des ressources, ce qui leur permet de réaliser des gains et d'atteindre leur taille optimale.

En ce qui est de l'effet de variété, il correspond à la sélection de produits variés dont bénéficie le consommateur à travers le vaste résultat de l'intégration régionale, ce qui engendre une baisse des prix à la consommation. Du côté de l'entreprise, on assiste à la disponibilité d'un plus grand choix de facteurs de production lui permettant d'accroître sa productivité (Ayuk & Kaboré, 2012)

3.3.2 L'effet d'accumulation :

Suite au développement des marchés régionaux, on assiste à l'existence davantage de fournisseurs ce qui permet aux entreprises de se spécialiser, ainsi de réduire les coûts moyens de production au sein de la zone, ainsi que l'augmentation du rendement des facteurs de production, ce qui favorise leur accumulation

3.4 Les effets « Hub and Spokes » (moyeu –rayon) des ACR :

Les effets « Hub and spokes » (moyeu-rayon), démontrent qu'un ACR de type bilatéral peut être un accord de type Hub-and-spoke dans le cas où on est en présence d'un pays qui représente le centre (appelé le Hub ou centre), qui présente une relation des échanges avec d'autres pays de la zone généralement (appelé le spoke ou rayon), dans ce cas les échanges commerciaux vont se focaliser sur ce centre, ce qui bénéficiera à la périphérie (soit aux pays du pourtour). Il s'agit d'une approche des réseaux d'accords qui trouve son origine dans la stratégie aéronautique, elle se repose sur plusieurs nœuds (les hubs) servant à desservir des point plus éloignés (les spokes)

Généralement, lorsqu'un pays baisse les droits de douane sur les importations en provenance de certains pays parmi ses partenaires commerciaux, il incite indirectement les résidents du pays à renoncer à leurs achats auprès du partenaire commercial non favorisé. Ce qui peut porter préjudice au pays, puisqu'il peut s'agir de détourner le commerce des produits à faible coût aux producteurs à coûts élevés. De même, dans un accord commercial en hub-and-spoke, en favorisant les importations en provenance du moyeu « hub », peut conduire à ce type de détournement des échanges. En revanche, une zone de libre-échange régionale dont les accords de libre-échange de type hub-and-spoke sont multilatéraux, réduit cette possibilité puisqu'elle réduit la part du commerce détourné (Baldwin R. , 2008)

Economiquement, l'approche du hub-and-spoke produit un résultat inférieur pour la région concernée dans son ensemble. En particulier, cela peut produire une profusion d'accords de libre-échange avec un effet de bol de spaghetti, pouvant rendre toute la région moins attrayante pour les investissements directs étrangers. Comme, il pourrait constituer une source de division régionale, du fait qu'il marginalise les économies de la périphérie (spokes) (Baldwin R. , 2008)

En effet, Krugman (1993) aborde le (hub effect), il s'agit de l'impact d'un accord hub-and-spoke sur l'investissement dans les économies émergentes. Ce type d'accord favorise l'industrie dans le pays pivot au détriment de l'industrie dans les pays rayons (levier) (Baldwin R. , 2008).

Un examen de la liste des ACR dans le monde montre que la prolifération des ACR de type Hub-and-Spoke revient à la participation de certains pays en tant de membres dans plusieurs ACR. D'où l'existence de modèles interrégionaux prononcés. Les plus grandes unions sont regroupées autour de l'UE, de l'AELE et des États-Unis (Schéma n°3), mais il existe d'autres

intervenants actifs dont, le Mexique (9 ALE), Singapour (6), l'Australie (5), le Chili (5) et le Canada (4) (Prusta, 2011).

Schéma n°3 : “Hub-and-Spoke” et les arrangements interrégionaux des ACR

EU	EFTA	Mexico	United States	Singapore	Chile	Australia	Canada
EU	EFTA–Turkey	NAFTA	U.S.–Singapore	U.S.–Singapore	U.S.–Chile	SPARTECA	NAFTA
EEA	EFTA–Tunisia	Mexico–Uruguay	U.S.–Morocco	New Zealand–Singapore	Mexico–Chile	ANZCERTA	Canada–Israel
EU–Turkey	EFTA–Singapore	Mexico–Northern Triangle	U.S.–Jordan	Japan–Singapore	Korea, Rep.–Chile	Australia–U.S.	Canada–Costa Rica
EU–Tunisia	EFTA–Palestinian Authority	Mexico–Nicaragua	U.S.–Israel	EFTA–Singapore	EU–Chile	Australia–Thailand	Canada–Chile
EU–Syrian Arab Republic	EFTA–Morocco	Mexico–Japan	U.S.–Chile	Australia–Singapore	Canada–Chile	Australia–Singapore	
EU–Switzerland–Liechtenstein	EFTA–Jordan	Mexico–Israel	Australia–U.S.	AFTA			
EU–South Africa	EFTA–Israel	Mexico–EFTA	U.S.–CAFTA-DR				
EU–Palestinian Authority	EFTA–Macedonia, FYR	Mexico–Chile	U.S.–Bahrain				
EU–OCT	EFTA–Croatia	Group of Three	NAFTA				
EU–Morocco	EFTA–Chile						
EU–Mexico	EFTA						
EU–Lebanon	EEA						
EU–Jordan							
EU–Israel							
EU–Faeroe Islands							
EU–Macedonia, FYR							
EU–Egypt, Arab Rep.							
EU–Croatia							
EU–Chile							
EU–Andorra							
EU–Algeria							

Source: Prusta.T.J., « Trade Remedy Provisions », in, Chaffour J.P., J.C. Maur, (Dir), Preferential trade agreement policies for development: a handbook of The World Bank, Washington, 2011, p.188.

3.5 Hétérogénéité des firmes et le commerce international :

En prenant en considération un modèle industriel dynamique avec des entreprises hétérogènes. Melitz conclut que la hausse de bien-être est liée au plus grand choix de variétés. Il explique qu'à l'ouverture au commerce international, les firmes font face à deux choix, celui de

produire seulement pour le marché domestique ou bien de produire pour exporter leur production. Le profit des firmes dépend alors de leur niveau de productivité, des coûts de transport et des coûts fixes d'exportation (Drouin, 2015).

En effet, c'est suivant un certain niveau de productivité nécessaire qu'une firme exporte ses produits et soit profitable. Il s'agit notamment d'un niveau minimum lui permettant de survivre à la concurrence et d'un niveau à partir duquel une entreprise peut exporter à partir de sa production. Pour celles qui ont une faible productivité ne survivent pas à la concurrence, celles pouvant supporter la concurrence mais seulement sur le marché domestique et celles qui ont un niveau de productivité nécessaire leur permettant d'exporter leurs productions et d'être profitables, ainsi produire des biens pour le marché domestique et étranger (OMC, 2015c).

Melitz montre que la participation au commerce incite les entreprises les plus productives à exporter, tout en forçant simultanément les entreprises les moins productives voire moins efficaces à sortir du marché et redistribuera leurs parts de marché entre les entreprises les plus productives. La sortie des entreprises les moins productives ainsi que les ventes à l'exportation supplémentaires réalisées par les entreprises les plus productives réaffectent les parts de marché aux entreprises les plus productives et contribuent à une augmentation globale de la productivité (Melitz, 2003)

Il explique également comment les coûts d'exportation modifient de manière significative la distribution des gains du commerce entre les entreprises. En fait, seule une partie des entreprises profite des échanges sous forme de gains de parts de marché et de bénéfices. Les entreprises moins efficaces perdent à la fois (Melitz, 2003). Ces réallocations induites par le commerce vers des entreprises plus efficaces expliquent pourquoi le commerce peut générer des gains de productivité agrégés sans nécessairement améliorer l'efficacité productive des entreprises individuelles

Conclusion :

Dans ce chapitre consacré à l'OMC et aux ACR, nous avons commencé par une description des ACR qui sont définis comme étant un arrangement de libre-échange matérialisé par la diminution et la suppression des barrières à l'échange au profit d'un ou plusieurs pays faisant parti de l'accord, afin de faciliter les échanges commerciaux entre eux.

Ainsi, nous avons conclu que les ACR ont connu trois niveaux évolutifs dans le temps, relativement au champ d'application et aux contenus, une nouvelle génération d'accords dits les accords de libre-échange « méga-régionaux » a vu le jour au milieu des années 1990. Ces derniers ne se limitent plus aux questions discutées dans le cadre de l'OMC, ils vont bien au-delà des échanges des produits industriels, en se focalisant beaucoup plus sur la question OMC-Plus qui regroupe le commerce des services, l'agriculture, les droits humains voire la propriété intellectuelle, les flux des capitaux ainsi que d'autres engagements relatifs au travail et à l'environnement. Ils visent à réaliser une intégration plus profonde des politiques.

Ensuite, nous avons abordé les différentes approches théoriques relatives aux effets économiques et commerciaux des ACR, ce qui nous a permis de conclure que, selon l'approche traditionnelle de Viner (1950), bien que le libre-échange contribue au bien-être en permettant aux individus de se procurer des produits à partir de la source la moins coûteuse, ces accords impliquent des effets statiques de création et de détournement du commerce. Cependant, la nouvelle théorie de l'intégration, se consacre aux effets dynamiques résultant des interactions entre les économies intégrées, ces derniers permettent une affectation plus efficace des ressources ainsi que la restructuration à grande échelle des industries et des entreprises ainsi que la relocalisation de l'industrie et la création de fusions et d'alliances transfrontalières.

Chapitre III : Etude empirique
Les effets des Accords commerciaux
régionaux sur les échanges commerciaux
dans le cadre du système commercial
multilatéral de l'OMC

Chapitre III : Etude empirique : Les effets des ACR sur les échanges commerciaux dans le cadre du système commercial multilatéral de l'OMC

Introduction :

En raison de la forte prolifération des ACR et leurs répercussions sur le courant des échanges commerciaux. Nombreuses études ont abordé le sujet. En effet, du point de vue économique, la tendance à l'intégration régionale suscite deux positions contradictoires, il s'agit d'une ambiguïté relative à des effets, exposés dans la littérature économique par Viner en 1950. Il s'agit des effets de création de commerce et des effets de détournement du commerce. D'une part, la création du commerce entre les états membres qui s'explique par l'amélioration du bien-être, elle résulte de la suppression des droits de douanes et des distorsions qui entrave le commerce, ce qui implique que l'ouverture du des marchés qu'elle soit au niveau régional ou bien multilatéral conduirait à une création de commerce

D'une autre part, les effets de détournement du commerce sont expliqués par le fait que l'ouverture des marchés se faisant au bénéfice d'un nombre limité de pays conduirait à l'importation de produits meilleurs marchés par d'autres moins compétitifs en provenance des états membres à l'accord. Cette action est synonyme de distorsion de la concurrence ce qui réduirait le bien être du pays en raison de l'importation de pays aux coûts de production plus élevés, ce qui entraîne une perte des recettes douanières

De ce fait, ce chapitre sera consacré à l'étude des différents effets sur les échanges commerciaux relatifs aux ACR sujets de notre étude. Pour ce faire, ce chapitre consiste en premier lieu à présenter le processus de régionalisation des accords commerciaux régionaux de l'étude. La deuxième section consiste à mettre en évidence la structure et l'implication de ces ACR dans le commerce mondial et pour finir nous allons déterminer l'impact de ces accords de rapprochement économique sur les flux d'échanges ainsi que l'implication de l'OMC.

Notre stratégie empirique consiste à contrôler les effets des accords multilatéraux sur les flux d'échanges. Nous nous attendons à une augmentation significative du commerce intra bloc suite à la création des accords de libre-échange, dans la mesure où ces derniers appliquent des tarifs préférentiels aux échanges. Parallèlement, selon les études théoriques nous ferons face à un détournement du commerce en raison du caractère discriminatoire des ACR.

Nous prenons en considération l'adhésion des pays au GATT/OMC. Ce qui nous permettra de déduire si l'OMC a un impact important sur le commerce mondial. Nous nous attendons à ce que les membres aient un commerce sensiblement plus élevé que les étrangers.

Section 1 : Le processus d'intégration économique des différents ACR et leur implication dans le commerce mondial

1 Le processus d'intégration économique régionale de l'Accord de libre-échange Nord-Américain (ALENA) :

La conception de l'Accord de Libre Echange Nord Americain (ALENA) revient à la création de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) entré en vigueur en 1989, entre le Canada et les Etats-Unis, ensuite un deuxième accord a été créé entre ces deux pays et le Mexique qui est l'ALENA, conclu en vertu de l'article XXXIV du GATT, et mis en place le 1er janvier 1994. En plus d'être l'un des accords commerciaux les plus ambitieux, il a permis la création de la plus vaste zone de libre-échange au monde.

L'ALENA a fait face à plusieurs critiques parce qu'il s'agissait du premier accord de libre-échange impliquant deux pays riches et développés et un pays en développement (reflétant une intégration régionale de type Nord-Sud), ce qui a engendré l'apparition de deux parties opposées. D'un côté, les partisans affirmaient que l'accord contribuerait à créer de l'emploi et à réduire les disparités de revenus dans la région. De l'autre côté, les opposants avertissaient que l'accord entraînerait d'énormes pertes d'emplois aux États-Unis, en raison de la délocalisation de la production au Mexique pour bénéficier des coûts plus bas (Angeles Villareal & Fergusson, 2017)

En réalité, l'effet global de l'ALENA sur l'économie américaine a été relativement modeste, principalement parce que les échanges commerciaux avec le Canada et le Mexique représentaient un faible pourcentage du PIB américain. Toutefois, Depuis sa création, l'ALENA a favorisé la libéralisation du commerce, la croissance économique et a contribué à élever les niveaux de vie de la population des trois pays membres (Angeles Villareal & Fergusson, 2017).

Economiquement, l'accord prévoit la mise en place progressive d'un vaste marché libre de toutes entraves au commerce des biens et services entre les pays membres, douanières, législatives ou bien réglementaires soient elles. Il vise à accroître les échanges commerciaux en Amérique du Nord, et à stimuler l'investissement direct étranger. Il exclut toutes questions de politiques communes, de tarif extérieur commun, et de liberté de circulation des hommes (les Etats-Unis avaient pour objectif de fixer la population mexicaine dans son pays, en lui offrant du travail, au service des firmes américaines). En effet, chaque pays membre dispose de sa politique

commerciale, son propre tarif douanier dans ses relations avec les pays tiers et s'exprime séparément au GATT/OMC.

L'ALENA prévoit le démantèlement progressif (sur dix à quinze ans) des entraves tarifaires et non tarifaires, applicables aux produits définis comme Nord-Américains, conformément à la règle d'origine, il s'agit des produits suffisamment transformés et ceux fabriqués à partir des éléments produits dans la zone ou entièrement fabriqués dans la zone ou bien dans l'un des trois pays membres.

En effet, la majorité des droits de douane (soit 80 % du volume des produits échangés) sur les marchandises circulant entre les trois pays ont été supprimés dès l'entrée en vigueur de l'accord. Cependant, il a été prévu d'accorder un traitement spécifique et un délai de cinq, dix voire quinze ans à trois secteurs importants à savoir, le secteur automobile, l'industrie textile (à la demande des Etats-Unis) et l'agriculture (suite à la demande de tous les pays membres). Enfin, le 1^{er} janvier 2008, l'ALENA est effective, la totalité des derniers droits de douane appliqués dans le cadre de cet accord ont été supprimés.

Pour les États-Unis, l'ALENA constitue une opportunité permettant de développer leurs exportations vers un marché en expansion de 100 millions de personnes, il s'agit également d'une opportunité politique pour les États-Unis et le Mexique pour résoudre certaines des tensions dans les relations bilatérales. Ils considèrent également que les importations en provenance du Mexique comprendraient probablement un contenu américain plus élevé que celui des importations en provenance des pays asiatiques. En plus des possibilités de commerce et d'investissement que l'ALENA représente, l'alliance avec le Mexique serait un moyen de soutenir la croissance du multilatéralisme et l'approfondissement des processus démocratiques au Mexique.

Tableau n°8 : Indicateurs socio-économiques des pays membres de l'ALENA (2018)

Pays	Population (Milliers d'habitants)	PIB (Milliards USD)	PIB par habitants (USD)	croissance du PIB (%)
Canada	37 057	1 716,26	46 313,17	2,01
États-Unis	326 687	20 580,22	62 996,66	3,18
Mexique	126 190	1 220,70	9 673,44	2,14

Source : Elaboré par l'auteur à partir des données de UNCTADstat

L'ALENA diffère de l'Union européenne non seulement du fait des bases sur lesquelles il a été conçu et, par conséquent, des objectifs de ses fondateurs, mais de par la nature des pays qui le composent. L'ALENA comprend un pays dont la domination est écrasante, un pays développé mais de taille relativement modeste, et un pays en voie de développement très peuplé. Le Mexique, dans les premiers temps de l'ALENA, représentait environ un vingtième de la taille des États-Unis en termes de PIB et un dixième de celle du Canada.

Ainsi en 2018, les états unis affichent un PIB de près de 21 000 milliards de dollars contrairement au Mexique dont le PIB se limite à 1 220 milliards de dollars. Contrairement à la disparité du PIB entre le Canada et le Mexique qui est non flagrante. La différence apparaît beaucoup plus si on compare leurs PIB par habitant. En effet, celui du Mexique représente le un cinquième de celui du Canada, une différence justifiée par le faite que le Mexique est beaucoup plus peuplé (126 190 milliers d'habitants) que le Canada (37 057 milliers d'habitant)

2 L'intégration économique régionale de l'Association de l'Asie du Sud Est (ANASE /ASEAN) :

Depuis sa création en 1967, par l'Indonésie, la Malaisie, la Thaïlande, Singapour et les Philippines, ainsi que le Brunei en 1984, l'ASEAN avait des objectifs purement politiques. C'est jusqu'aux années 1990 que les membres ont exprimé leurs penchant vers des intérêts communs en matière de développement économique. Une volonté concrétisée par la création de la zone de libre-échange basée sur le concept du régionalisme ouvert. Elle implique l'amélioration de la compétitivité des pays membres et l'attraction des capitaux étrangers (Mainguy & Briand, 2001)

Avec l'inclusion du Vietnam en 1995, le Laos et le Myanmar en 1997 et le Cambodge en 1999 (Labérotte.A, 2002), l'ASEAN implique ainsi les dix pays du Sud-Est asiatique, représentant le modèle d'intégration le plus élaboré en Asie avec une spécialisation diversifiée¹ permettant ainsi le renforcement des flux intra régionaux.

En 1992, la zone ASEAN de libre échange (ASEAN Free Trade Area) a été lancée, dans le but d'améliorer la compétitivité des économies de l'ASEAN, en favorisant la promotion des investissements directs intra régionaux afin de pouvoir faire face à la concurrence extérieure

¹ Les nouveaux membres se spécialisent dans la production et l'exportation de matière première et de produits agricoles, tandis que les pays déjà membres de l'ASEAN-6 se spécialisent dans les produits manufacturés.

(Nicolas, 2017). A partir de cette période, les pays s'engagent à réduire les barrières tarifaires jusqu'à moins 5% en 2002, allant jusqu'à leurs abolition en 2010. Cela, en accordant plus de temps aux nouveaux membres de cet accord (le Vietnam, le Laos, la Birmanie et le Cambodge) afin de procéder à la suppression totale des barrières tarifaires, prévue pour 2015 (Guilhot, 2012).

Dans le contexte du régionalisme ouvert permettant une meilleure intégration dans l'économie mondiale, les états membres de l'ASEAN se sont engagés chacun de son côté dans plusieurs accords commerciaux préférentiels. Parallèlement, l'ASEAN a conclu des accords de rapprochement économique avec plusieurs partenaires commerciaux d'Asie pacifique, sous l'appellation ASEAN+1 (Figuière & Guilhot, 2007). Notamment, l'accord ASEAN-Chine signé en novembre 2004 dans le but d'établir une zone de libre-échange entre les parties (Zone de libre-échange ASEAN-Chine ZLEAC), prévue initialement entre les six (06) pays initiaux de l'ASEAN et la Chine, avec l'inclusion des nouveaux membres prévue en 2015. Un accord qui a permis de réaliser une hausse de 14.1% du volume des échanges entre les deux parties en 2018 par rapport à 2017 (Wong, 2019)

L'accord ASEAN-Japon, entré en vigueur en Décembre 2008, l'accord de partenariat économique global entre l'ASEAN et le Japon prévoit la libéralisation du commerce des marchandises entre le Japon et les états membres de l'ASEAN, il implique la promotion de la coopération en matière de propriété intellectuelle, agriculture et pêche. Par ailleurs, en 2013 les deux parties ont conclu des négociations concernant la facilitation du commerce des services et de l'investissement (Japan, 2015)

En 2005, deux négociations ont été entamées entre l'ASEAN et la république de Corée, ainsi que l'ASEAN et le CER (Close Economic Relations : L'accord commercial de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle Zélande¹), dans le cadre de la création des zones de libre-échange (Hedi Bchir & Fouquin, 2006). En effet, l'accord entre l'ASEAN et le CER, est entré en vigueur en Janvier 2010, il couvre le commerce des biens et services, l'investissement, la propriété intellectuelle, le commerce électronique et les services financiers.

Par ailleurs, la création de la Communauté Economique de l'ASEAN (AEC) en 2015 a procuré une considérable croissance de l'ASEAN, Leur PIB total a atteint 2 550 milliards USD en

¹ Un accord de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1983, il a permis l'accélération du libre-échange des marchandises, qui a abouti à l'élimination totale des droits de douane ou des restrictions quantitatives entre les deux pays depuis le 1^{er} juillet 1990

2016. Ce qui profiterait à toute la région, tel est le cas du Vietnam bénéficiant de l'opportunité d'accéder au marché de l'association, et de conclure des accords avec d'autres pays du fait que les membres de l'association ont des engagements commerciaux avec différents pays du monde entier (Vietnam, 2017).

En novembre 2012, à l'initiative de l'Indonésie, l'ASEAN s'est lancée dans un projet de partenariat économique régional plus large (RCEP- regional comprehensive economic partnership), ce dernier implique les dix (10) pays membres de l'ASEAN ainsi que ses grands partenaires de l'Asie pacifique, dans le but de consolider ses cinq accords ASEAN+1, et constituer ainsi, un bloc régional dominant l'organisation des échanges en Asie de l'Est (Hsieh.L, Pasha, 2017).

Les économies de l'ASEAN détiennent des caractéristiques structurelles diverses. En effet, elles enregistrent des taux de croissance différents qui varient d'un pays à l'autre, certains réalisent un taux de croissance assez important tels que le Cambodge, le Myanmar, le Laos et le Vietnam, et cela malgré leur faible niveau de développement, contrairement à Singapour dont le niveau de développement est élevé alors que son taux de croissance est estimé à 3.2% en 2018. Globalement, les économies de l'ASEAN réalisent des taux de croissance du PIB assez élevé, ce qui implique l'amélioration du niveau de vie de la population au sein de la zone.

Tableau n°9 : Indicateurs socio-économiques des pays membres de l'ASEAN (2018)

Pays	Population (Milliers d'habitants)	PIB (Milliards d'USD)	PIB par habitants (USD)	croissance du PIB (%)
Brunei	429	14.07	32 804	-0.3
Cambodge	16 250	24.39	1 501	7.2
Indonésie	267 671	1 041.77	3 892	5.2
Laos	7 061	18.17	2 574	6.7
Malaisie	31 528	354,26	11 237	4.7
Myanmar	53 708	70.01	1 304	6.9
Philippines	106 651	330.84	3 102	6.2
Singapour	5 758	347.30	60 322	3.2
Thaïlande	69 428	504.88	7 272	4.1
Vietnam	95 546	244.49	2 559	6.9

Source : Elaboré par l'auteur à partir des données de UNCTADstat

L'ASEAN regroupe des pays de différents niveaux de développement (Tableau n°9), avec des PIB par habitant assez différents, allant de 1 304 USD pour le Myanmar à 60 322 USD au Singapour en 2018. Ils sont classés par la banque mondiale, suivant le revenu national brut en trois catégories : six pays à revenu intermédiaire tranche inférieure qui sont le Laos, Cambodge, Myanmar, Vietnam, Philippines et Indonésie, et deux pays à revenu intermédiaire tranche supérieure: la Thaïlande et la Malaisie, ainsi que deux pays à revenu élevé soit le Brunei et le Singapour (Banque mondiale, 2019).

Pour ce qui est de la population de l'ASEAN, elle varie entre 429 milliers d'habitants pour le Brunei à près de 268 millions d'habitants pour l'Indonésie. L'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande expriment un PIB assez élevé par rapport aux autres membres de l'ASEAN. L'Indonésie détient le PIB le plus élevé du groupe estimé à 1 041 milliards de dollars pour l'année 2018.

3 L'intégration économique régionale du Marché Commun pour l'Afrique Orientale et Australe (COMESA) :

Succédant à la Zone d'Echanges Préférentiels (ZEP) des états de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe mise en place en 1981, suite à la déclaration de Lusaka. Le COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa) a été créé en 1994, il représente l'ACR le plus vaste en Afrique impliquant 19 Etats membres de l'Afrique orientale et australe qui sont : Burundi, Comores, République démocratique du Congo, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Libye, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie et Zimbabwe. Le Burundi et le Rwanda ont rejoint la zone de libre-échange en 2004, suivis de la Libye et des Comores en 2005 et 2006.

Le COMESA a été la première organisation commerciale régionale africaine à être notifiée à l'OMC le 29 juin 1995, aux termes de la Clause d'habilitation (COMESA, 2018). Elle comprend huit états enclavés : Burundi, Éthiopie, Malawi, Ouganda, Rwanda, Swaziland, Zambie et Zimbabwe, et quatre états insulaires : Comores, Madagascar, Maurice et Seychelles. Il regroupe près de 500 millions d'habitants, Il vise à promouvoir l'investissement et les échanges transfrontaliers, diversifier les exportations, et réaliser une croissance et un développement durable des états membres dans le but de s'intégrer pleinement et de permettre le développement de la région.

Le COMESA est devenu une zone de libre-échange en 2000, il a collaboré avec plusieurs communautés économiques régionales, après avoir lancé son union douanière en 2009. Par

ailleurs, il a procédé à l'harmonisation du tarif extérieur commun (TEC)¹, avec celui de la Communauté Est-Africaine² (EAC) (COMESA, 2016). Et par la suite au lancement de la zone de libre-échange tripartite en 2015, regroupant le COMESA, l'EAC et la SADC³(la Communauté de Développement de l'Afrique australe), ce qui leur a permis d'élargir les marchés en se basant sur la promotion des investissements, la coopération et l'harmonisation des politiques régionales (Mold, A; Mukwaya, R, 2015).

Le COMESA regroupe également des pays aux niveaux de développement assez différents en matière de structure économique et de développement social, seuls la Libye, Maurice et les Seychelles impliquent un niveau de développement humain élevé et une meilleure implication dans l'économie mondiale (CNUCED, 2017).

Tableau n°10 : Indicateurs socio-économiques des pays membres du COMESA (2018)

Pays	Population (Milliers d'habitants)	PIB (Milliards d'USD)	PIB par habitants (USD)	croissance du PIB (%)
Burundi	11 175	3.20	286	-0.5
Comores	832	1.20	1 444	3.7
Rep. Dem. Congo	5 244	14.12	2 693	1.2
Djibouti	959	1.98	2 078	6.7
Egypte	98 424	249.71	2 537	5.3
Erythrée	3 453	6.70	1 943	4
Eswatini (Swaziland)	1 136	4.72	4 158	1.3
Ethiopie	109 224	79.84	731	7.3
Kenya	51 393	84.22	1 639	5.8
Libye	6 679	34.45	5 159	11

¹ Les taux du Tarif Extérieur Commun (TEC) de l'union douanière sont fixés selon une structure tarifaire de : 0% pour les matières premières, 0% pour les Biens d'équipement, 10% pour les produits intermédiaires et 25% pour les produits finis. Pour le taux 0%, tous les pays membres de la ZLE l'appliquent sauf l'Erythrée, le Swaziland et le Sud-Soudan.

² Une organisation internationale qui regroupe 6 pays de l'Afrique de l'Est comprenant le Burundi, le Kenya, l'Ouganda, le Rwanda, le Soudan du Sud et la Tanzanie.

³ Un groupe régional fondé en 1980, il implique 15 États de l'Afrique Australe qui sont : L'Afrique du Sud, l'Angola, le Botswana, la République unie des Comores, la République démocratique du Congo (RDC), le Lesotho, Madagascar, le Malawi, Maurice, le Mozambique, la Namibie, les Seychelles, le Royaume d'Eswatini, la République de Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe.

Madagascar	26 262	13.91	530	5
Malawi	18 143	7.00	386	2.5
Maurice	1 267	14.40	11 366	3.7
Ouganda	42 729	29.37	687	6.1
Rwanda	12 303	9.50	773	8.6
Seychelles	0.97	1.56	16 111	3.7
Soudan	41 802	40.96	980	-1.9
Zambie	17 352	26.93	1 552	3.7
Zimbabwe	14 439	34.27	2 374	1.3

Source : Elaboré par l'auteur à partir des données de UNCTADstat

La croissance du PIB varie considérablement d'un pays à l'autre, allant de - 0.5% pour le Burundi à 11% pour la Libye. Les taux de croissance sont majoritairement modérés voire même élevés, tel est le cas de Djibouti avec un taux de 6.7 %, l'Ethiopie avec un taux de 7.3%, le Rwanda un taux de 8.6%, ainsi que la Libye qui réalise le taux de croissance le plus élevé soit 11% en 2018.

L'Egypte enregistre un PIB de 250 milliards de dollars, ce qui représente le PIB le plus élevé de tous les états membres, suivie du Kenya (84 milliards de dollars) et de l'Ethiopie (80 milliards de dollars) en 2018. Les Seychelles et le Maurice affichent les PIB par habitant les plus élevés du groupe soit 16 111 dollars en 2018 contre 15 683 dollars en 2017 dollars pour les Seychelles et de 11 366 en 2018 contre 10 484 Dollars pour le Maurice en 2017.

4 Le processus d'intégration économique régionale de la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE) :

Plusieurs tentatives aient été faites pour établir une intégration régionale dans le monde arabe, afin de promouvoir le commerce intra-arabe, l'un des principaux objectifs que les programmes d'intégration économique arabe ont tenté d'atteindre depuis la création de la ligue arabe en 1945. En effet, les pays arabes ont mené certaines initiatives essentielles pour libéraliser le commerce intra-arabe, ils se sont engagés dans plusieurs accords de libre-échange entre eux¹ ;

¹ Le traité de défense commune et de coopération économique de 1950, la convention de 1953 pour faciliter et réglementer le commerce de transit, l'accord d'unité économique arabe de 1957, le Marché commun arabe de 1964, le Conseil de coopération du Golfe de 1981, le Conseil de coopération arabe de 1989 ainsi que l'Union du Maghreb arabe de 1989 (Neaime, 2005)

cependant, dans la plupart des cas, ces accords n'étaient que des accords commerciaux bilatéraux, ou même des accords motivés par des raisons politiques.

Ce qui implique que cette intégration est encore très limitée, l'agriculture et les services sont deux secteurs importants pour les pays arabes et ils sont largement négligés, et les barrières commerciales sont restées élevées dans la région arabe en raison des exigences législatives et la nécessité d'un double contrôle. En outre, ils souffrent également des règles d'origine qui entravent l'accès aux marchés (Zarrouk & Zallio, 2000).

L'engagement de la plupart des pays arabes dans la libéralisation du commerce, tant au niveau multilatéral, bilatéral que régional a été marqué depuis les années 90, suite à la signature de l'accord du GATT par plusieurs états arabes, à savoir la Tunisie en 1990, les Émirats arabes unis et le Qatar en 1996, la Jordanie et Oman en 2000 et l'Arabie Saoudite en 2005. Par ailleurs, plusieurs accords bilatéraux de libre-échange se sont succédé. Notons par exemple, l'accord entre l'Égypte, la Libye et la Syrie en 1990, ensuite avec la Tunisie, le Liban et la Jordanie en 1998, et enfin avec l'Irak en 2001.

Parallèlement, le Maroc a conclu des accords similaires avec la Turquie en 2005 et avec les États-Unis en 2006. La Jordanie a également mis en œuvre des accords de libre-échange avec les États-Unis en 2002. En fin, au niveau régional, le GZALE a été signée en 1997 tandis que l'accord d'Agadir a été ratifié entre le Maroc, l'Égypte, la Jordanie et la Tunisie en 2004 (Abedini & Péridy, 2008)

En 1997, le Conseil économique et social de la ligue des états arabes a pris la décision d'établir la zone de libre-échange de la Grande Ligue arabe sur une durée de 10 ans, à partir de février 1998. Cette décision prévoyait une réduction progressive de 10% par an des droits de douanes et taxes imposés sur les échanges de marchandises arabes d'origine locale.

En 2002, le Conseil économique et social a décidé par décret de mettre fin à la phase transitoire le 1^{er} janvier 2005 au lieu du 1^{er} janvier 2007, de ce fait, la réduction tarifaire est passée à 20% pour les années 2003 et 2004 pour atteindre les 100% en 2005. Depuis, l'ensemble des produits d'origine arabe sont échangés en franchise totale.

La GZALE couvre tous les pays de la région arabe, elle s'appuie sur des institutions politiques, qui sont le Conseil de coopération du Golfe et la Ligue arabe, signée en 1997 à Amman, en Jordanie et mis en œuvre en 2005. Le contenu de cet accord est d'une grande portée, tout d'abord parce qu'il prévoit non seulement la suppression des droits de douane, mais aussi les mesures non

tarifaires monétaires, administratives et quantitatives. Il prévoit également la libéralisation des échanges dans le secteur agricole (malgré une période de transition) ainsi qu'un ensemble précis de règles d'origine (Hadhri, 2001). En outre, l'accord encourage les pays arabes à accélérer le processus d'intégration par le biais d'accords bilatéraux ou sous régionaux.

Les avantages économiques attendus de cette intégration régionale de grande envergure sont nombreux et bien connus. En effet, les membres de la GZALE devraient, premièrement, accroître le commerce intra régional, grâce à la suppression des barrières commerciales. Deuxièmement, améliorer l'efficacité de la production en exploitant les avantages comparatifs et les économies d'échelle. Troisièmement, augmenter la concurrence au sein des marchés intérieurs grâce à une plus grande variété de produits destinés aux consommateurs à des prix plus bas. Quatrièmement, promouvoir les échanges grâce à la diminution des prix à l'importation. Enfin, la GZALE devrait contribuer à accroître la croissance économique grâce aux effets dynamiques de l'intégration régionale.

Tableau n°11 : Indicateurs socio-économiques des pays membres de la GZALE (2018)

Pays	Population (Milliers d'habitants)	PIB (Milliards USD)	PIB par habitant USD	Croissance du PIB (%)
Algérie	42 228	173,76	4 114,72	1,40
Arabie saoudite	33 699	786,52	23 338,96	2,43
Bahreïn	1 569	376,52	23 991,06	1,96
Égypte	98 423	250,89	2 549,13	5,31
Émirats arabes unis	9 630	422,22	43 839,36	1,19
Iraq	38 433	224,23	5 834,17	-0,56
Jordanie	9 956	42,23	4 241,79	1,94
Koweït	4 137	140,65	33 994,38	1,25
Liban	6 848	54,96	8 024,80	-1,93
Libye	6 678	52,61	7 877,12	15,13
Maroc	36 029	117,92	3 222,20	2,99
Oman	4 829	79,28	16 414,89	1,76

Palestine (Cisjordanie et Gaza	4 569	14,62	3 198,87	0,91
Qatar	2 781	191,36	68 793,78	1,49
République arabe Syrienne	16 906			
Soudan	41 801	26,08	623,87	-2,32
Tunisie	11 565	39,77	3 438,79	2,66
Yémen	28 498	27,59	968,16	0,75

Source : Elaboré par l'auteur à partir des données de UNCTADstat

Les pays arabes se ressemblent en matière de culture, religion et de langue, par ailleurs, il existe certaines différences en matière de taille du pays, l'exploitation des ressources naturelles ainsi que le mode de vie, certains sont principalement des pays à vocation agricole, d'autres sont principalement des producteurs d'énergie et d'autres ont une base industrielle non émergente. En effet, l'examen du tableau n°11, fait ressortir des potentialités humaines et économiques importantes associées à des disparités assez flagrantes tant au niveau de la répartition géographique de la population que sur le PIB réalisé par chaque état membre.

L'Egypte est le pays le plus peuplé de cette zone avec une population de près de 99 millions d'habitants comparé au Bahreïn avec 1.5 millions d'habitant en 2018. L'Arabie saoudite réalise le PIB le plus élevé soit 787 milliards de dollars comparé au Yémen avec son PIB de 27 milliards de dollars en 2018. Certains pays affichent des taux de croissance négatifs à savoir l'Iraq, le Liban et le Soudan (Tableau n°11).

5 L'intégration économique régionale du Marché Commun du Sud (MERCOSUR) :

Lancé par le traité d'Asunción le 26 mars 1991, le processus d'intégration entre les quatre pays membres du MERCOSUR (Mercado Común del Sur) a connu deux étapes :

La première va de 1985 à 1990 et se caractérise par la signature des accords bilatéraux entre trois de ces pays, il s'agit du protocole d'expansion commerciale(PEC) établi entre le Brésil et l'Uruguay, le programme d'intégration et coopération économique (PICE) signé en 1985 et le traité d'intégration signé en 1988 à Buenos-Aires entre l'Argentine et le Brésil. En Juillet 1990 le

Brésil et l'Argentine décident de se joindre à l'Uruguay et le Paraguay afin de créer un marché commun, avec la mise en place des différents protocoles visant la libéralisation et l'élargissement des préférences bilatérales (Chaloult & Hillcoat, 1996)

La deuxième est celle entamée en mars 1991, elle vise à élargir l'intégration et créer un marché commun « Le MERCOSUR » à travers le démantèlement des barrières tarifaires et non tarifaires entre les membres, l'établissement d'un tarif extérieur commun appliqué aux pays tiers, ainsi que l'harmonisation des politiques commerciales de ces quatre pays. L'accord a été ratifié par le Protocole de Ouro Preto le 16 décembre 1994. Ce dernier a attribué l'aspect juridique à la structure institutionnelle du MERCOSUR, s'inspirant du modèle d'intégration européen

La Bolivie s'est jointe au MERCOSUR en 2012, en signant son premier protocole d'adhésion, puis un autre nouveau en 2015 qui est toujours en cours. Pour sa part, le Venezuela devenu membre en 2012, a été suspendu de ses droits de membre le 1er décembre 2016 en raison des troubles politiques (OMC, 2019a).

En Juin 2019, le MERCOSUR a conclu un accord de libre-échange avec son plus grand partenaire l'UE, après 20 ans de négociations. En effet, après la signature de l'Accord-cadre inter-régional de coopération en 1995, les deux partenaires se sont engagés dans des négociations en 1999 à Rio, dans le but d'instaurer une zone de libre-échange entre les deux blocs. Cet engagement implique une population de 780 millions de personnes, il prévoit la libéralisation progressive et réciproque des échanges, la prise en charge des intérêts mutuels et le renforcement de l'intégration du Mercosur, il concerne également plusieurs domaines dont le développement durable, éducation, formation et lutte contre la criminalité organisée (Ventura, 2018).

Le MERCOSUR a ouvert aux pays membres des alternatives d'insertion dans le nouvel ordre économique mondial, en effet, dès le début des années 90, les quatre pays membres ont réussi à unifier leurs marchés, ce qui a débouché sur le libre échange des marchandises suite à l'instauration du tarif extérieur commun (TEC) d'une moyenne de 15%, permettant ainsi la réorientation des exportations au niveau inter-régional au détriment des marchés européens.

La situation du MERCOSUR est très différente de celle de l'ASEAN et du COMESA. Les niveaux de développement sont moins disparates, mais il existe une asymétrie fondamentale qui a joué un rôle déterminant dans la création de l'union douanière.

Tableau n°12 : Indicateurs socio-économiques des pays membres du MERCOSUR (2018)

Pays	Population (Milliers d'habitants)	PIB (Milliards USD)	PIB par habitants (USD)	Croissance du PIB (%)
Argentine	44 361	514.35	11 595	-2.5
Brésil	209 469	1 870.04	8928	1.1
Paraguay	6 956	34.35	4508	3.6
Uruguay	3 449	59.85	17 352	1.6

Source : Elaboré par l'auteur à partir des données de UNCTADstat

Le Brésil, avec une population de 209 millions d'habitants et un PIB de 1 870 milliards de dollars pour l'année 2018 (Tableau n°12), marque de loin la production intérieure et les échanges les plus importants du groupe. Il représente 75 %¹ du PIB du MERCOSUR. Le Paraguay enregistre le taux de croissance le plus élevé soit 3.6% en 2018, et le PIB par habitant le plus bas soit près de 60 milliards de dollars. Ensuite, nous avons l'Argentine avec un PIB de 514 milliards de dollars et une population avoisinant les 45 millions d'habitants. Par ailleurs, l'Uruguay est le pays le moins peuplé de l'accord impliquant le PIB par habitant le plus élevé.

6 L'intégration économique régionale de l'Union Européenne (UE) :

Depuis le début des années 1950, l'UE a été un pionnier de l'intégration régionale (Cameron, 2010), suivant l'enchaînement des différentes étapes fonctionnelles, en commençant par l'union douanière, en poursuivant une série de négociations vers l'aboutissement au marché unique, l'intégration financière, l'intégration monétaire et l'intégration politique (Eichengreen, 2007).

La construction européenne, telle que définie dans le traité de Rome repose sur l'intégration économique selon le système d'un marché commun ainsi qu'une intégration économique qui résulte des forces du marché. En effet, la concurrence parfaite sur les marchés génère la croissance économique, le progrès social et le rapprochement politique des états membres. Ce qui exclut ainsi l'intervention publique à l'exception de la politique de concurrence afin d'empêcher toutes pratiques ou abus de position dominante entravant le jeu des marchés.

¹ Pourcentage calculé à partir des données du tableau 10

Ainsi, la création de l'Union européenne revient en premier lieu à la création de la société des nations en 1919, par le traité de Versailles, considéré comme un accord de libre-échange, elle a été créée après la première guerre mondiale dans le but de préserver la paix en Europe, ensuite dissoute en 1946.

Le processus d'intégration a été déclenché suite à la proposition de R. Schuman¹ de créer la communauté Européenne du charbon et de l'acier (CECA) en 1950, dans le but d'empêcher une nouvelle guerre entre la France et l'Allemagne. Signée à Paris en 1951 entre l'Allemagne, la France, l'Italie et les pays du Benelux à savoir la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg, après la seconde guerre mondiale. Il s'agit de la première organisation internationale à se baser sur le supranationalisme, c'est-à-dire, les membres de la haute autorité s'engagent, par serment, à défendre l'intérêt commun des états membres.

En effet, ils ont la possibilité d'intervenir dans les marchés nationaux du charbon et de l'acier, sans pouvoir se substituer aux entreprises en tant que telles. Le traité instituant la CECA est entré en vigueur le 23 juillet 1952 pour une durée de 50 ans (Gabellini, 2011). En 1953, le marché commun fonctionne à la satisfaction générale, la réussite est autant économique que politique, ce qui constitue un facteur de croissance de la production et des échanges intra-européens.

Ensuite, en 1957 à Rome, a eu lieu la signature des traités instituant la Communauté Economique Européenne (CEE) et la Communauté Européenne de l'Energie Atomique (CEEa ou Euratom). D'une part, la CEE prévoit un marché commun généralisé et caractérisé par une union douanière qui repose à la fois sur la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux et sur l'élaboration des politiques communes, notamment dans le secteur de l'agriculture et des transports (Bitsch, 1998). L'élimination des droits de douane ainsi que les restrictions quantitatives (quotas) entre les états membres, se fait de manière progressive sur une période transitoire de douze (12) ans, ainsi que l'adoption d'un tarif extérieur commun.

D'autre part, L'Euratom est chargé de promouvoir le développement de l'industrie européenne du nucléaire civile avec de larges débouchés. Pour ce faire, il est nécessaire de coordonner les programmes de recherche sur les technologies nucléaires civiles, inciter à la

¹Le ministre français des affaires étrangères, dont l'objectif était de rendre la guerre non seulement impensable, mais matériellement impossible, à travers la fusion de ces deux industries à travers la France et l'Allemagne dans un système supranational innovant, destinés nécessairement à la production de munitions

création d'entreprises pour la réalisation de projets relatifs à l'industrie nucléaire tout en mettant en place des normes de protection des travailleurs contre les rayons radioactifs, de façon à assurer un usage strictement pacifique de cette énergie ainsi que son utilisation à l'échelle mondiale

Toutefois, l'Euratom se trouve face à des difficultés en raison de la divergence des intérêts des six pays en matière de politiques nucléaires, ainsi que le manque de coordination entre les entreprises des états membres qui se lancent dans la construction de centrales nucléaires, où chaque pays cherche à développer son propre projet de recherche. Il s'avère également très difficile d'opérer une distinction nette entre les applications civiles et militaires de l'atome.

Par ailleurs, le traité de Rome a mis en place progressivement la politique agricole commune (PAC), en instaurant des régimes permettant l'adaptation des pays les moins performants dans le secteur agricole à se relever, il vise ainsi à développer la productivité agricole, assurer l'approvisionnement agricole des six pays membres, contrôler les prix des produits agricoles destinés aux marchés et améliorer le niveau de vie des populations agricoles. La mise en œuvre entière de la PAC était prévue pour le 21 Avril 1970 (Gauthier, 2005).

En effet, la plupart des productions agricoles de l'Union européenne étaient essentiellement appuyées par un système combiné de prix agricoles garantis à la production bien supérieurs aux prix mondiaux, de barrières douanières élevées et même prohibitives à l'égard des importations des pays tiers à bas prix, et des subventions aux exportations. Ce qui a incité les agriculteurs à intensifier la production des produits les mieux soutenus, générant ainsi des déséquilibres sur le marché européen et des distorsions de concurrence sur le marché mondial (Polome, Lauwers , & Huylenbroeck, 2004).

De ce fait, l'Union européenne s'est lancée dans une nouvelle réforme en 1992, consistant à baisser les prix agricoles garantis et de compenser les agriculteurs de cette baisse par des paiements directs ainsi que de suspendre le soutien agricole à la production en Juin 2003. Ce qui permettra, par conséquent, de réorienter les choix de production vers les réelles opportunités du marché indépendamment du montant du soutien agricole, ce qui réduirait les distorsions du soutien agricole sur les marchés européens et internationaux (Polome, Lauwers , & Huylenbroeck, 2004).

L'Acte Unique Européen (AUE), permet la création d'un véritable marché intérieur, basé sur de nouvelles mesures institutionnelles décisives. Signé le 17 Février 1986 à Luxembourg, par

neuf¹ états membres, suivis par le Danemark, l'Italie et la Grèce le 28 février 1986, et ratifié par les états membres au cours de l'année 1986, le traité entre en vigueur le 1er juillet 1987, il vise à finaliser le marché intérieur (marché unique) avant le 1er janvier 1993 (Lequeux, 2020).

Il est caractérisé par la volonté de concrétiser un espace européen sans frontières et l'achèvement du marché unique entre les douze pays, il vise à inclure de nouvelles compétences dans de nouveaux domaines (tels que la recherche et le développement technologique, l'environnement, la politique monétaire et la politique étrangère) et une meilleure coopération politique européenne.

Ainsi, le marché unique a ouvert la voie au traité sur l'Union européenne signé par les douze pays le 7 Février 1992 à Maastricht (Pays-Bas). Entrée officiellement en vigueur le 1 Novembre 1993, créant ainsi l'union européenne, il vise l'aboutissement du marché unique par la monnaie unique qui est l'Euro, à savoir la création de l'union économique monétaire (UEM) (Article 3, 2012), en créant la Banque centrale européenne (BCE) afin de maintenir la stabilité des prix, et par la même préserver la valeur de l'Euro. Le traité de Maastricht favorise l'approfondissement de la coopération économique et le développement de la politique régionale à travers le soutien des projets des régions défavorisées de l'union.

Par ailleurs, le traité d'Amsterdam faisant suite au traité de Maastricht, est entré en vigueur en 1999. Il prévoit d'assurer une meilleure accessibilité, efficacité et réactivité des institutions communautaires et d'introduire de nouveaux domaines dans l'espace communautaire, et d'instaurer le principe de coopération renforcée permettant aux pays marginalisés d'avancer de façon efficace et efficiente afin de bénéficier des réformes relatives au fonctionnement institutionnel.

Ce traité vise également de promouvoir le progrès économique et social, et de renforcer les droits et les intérêts des ressortissants de l'UE, Ainsi que de préserver l'UE comme un espace de liberté, sécurité et justice. Le traité a procédé également à l'instauration de l'accord de Schengen² concernant la libre circulation des personnes sans passeport au sein de l'UE dans le

¹ La Belgique, la République fédérale d'Allemagne (RFA), l'Espagne, la France, l'Irlande, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal et le Royaume-Uni.

² L'accord de Schengen signé le 14 juin 1985, par la Belgique, l'Allemagne, la France, le Luxembourg et les Pays-Bas, ces derniers ont convenu de supprimer progressivement les contrôles à leurs frontières intérieures et d'introduire la liberté de circulation pour tous les ressortissants des pays signataires, des autres pays de l'UE et de certains pays tiers.

système juridique de l'UE. Les pays candidats à l'adhésion à l'UE sont tenus d'accepter l'ensemble de l'acquis de Schengen au moment de leur adhésion.

Ratifié en 2001, le traité de Nice est entré en vigueur le 1er février 2003, il avait pour objectif de réformer la structure institutionnelle de l'Union européenne pour lui permettre de faire face aux défis posés par le nouvel élargissement, il a également renforcé les pouvoirs législatifs du Parlement. Dans le même contexte du traité d'Amsterdam impliquant la coopération renforcée, le traité de Nice a révisé les modalités relatives à l'instauration de cette coopération afin de faciliter sa mise en œuvre. En effet, il limite à huit le nombre d'Etats membres nécessaires à la création d'une coopération renforcée. Par ailleurs, il annule le droit de veto accordé à tout état membre par le traité d'Amsterdam.

Depuis Janvier 1995, L'UE s'est élargie avec l'adhésion de l'Autriche, la Finlande et la Suède. Ces trois pays adhèrent aux conditions relatives au caractère communautaire, à savoir marché unifié (libre circulation des marchandises, des capitaux et des personnes), l'ensemble des politiques communes et les dispositions du traité de Maastricht. Mais cette intégration a nécessité un coût d'adaptation, pour les entreprises et pour l'état. Parallèlement elle a permis l'accès à des technologies, capitaux et à des marchés d'exportation.

La nouvelle Europe s'est dessinée à partir de décembre 2002, suite au sommet européen de Copenhague¹ consacré à l'élargissement de l'Union, processus entamé en 1993. Le 1^{er} Mai 2004 dix (10) nouveaux états rejoignent l'UE dont la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovaquie, la Slovénie, la Lettonie, la Lituanie, l'Estonie, le Chypre et le Malte, l'Union européenne passe ainsi de 15 à 25 états membres.

En janvier 2007, la Roumanie et la Bulgarie ont adhéré à L'UE, ce qui a porté à 27 le nombre des états membres de l'UE. La Croatie a rejoint l'UE en Juillet 2013.

Il est entré en vigueur en 1995. L'accord et la convention, ainsi que les accords et règles connexes, forment ensemble l'acquis de Schengen, qui a été intégré dans le cadre de l'UE en 1999 et est devenu la législation de l'UE.

¹ Le conseil européen de Copenhague de 1993, a énuméré les obligations économiques et politiques auxquels les pays candidat à l'adhésion à l'UE devraient répondre à savoir

- La présence des institutions stables garantissant la démocratie, la primauté du droit, les droits de l'homme, le respect des minorités et leur protection,
- L'existence d'une économie de marché viable ainsi que la capacité de faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché à l'intérieur de l'Union.
- La capacité du pays candidat à en assumer les obligations, et notamment de souscrire aux objectifs de l'union politique, économique et monétaire.

Le 13 décembre 2007, après le rejet du traité établissant une constitution pour l'Europe (TECE) en 2005, le traité modificatif de Lisbonne a été signé le 13 décembre 2007, et entré en vigueur le 1^{er} décembre 2009. Contrairement à ce que prévoyait le projet de traité constitutionnel de 2004, qui n'a pas été adopté (Gaillard, 2018). Le traité de Lisbonne intervient dans la modification des traités déjà existants, à savoir (Lequeux, V, 2020) :

- Le traité sur l'Union européenne (TUE) mis en place par le traité signé à Maastricht en 1992 et modifié ensuite par les traités d'Amsterdam (1997) et de Nice (2001) ;
- Le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), anciennement traité instituant la Communauté européenne (TCE), établi par le traité de Rome de 1957 et modifié plusieurs fois par l'Acte unique européen (1986) et les traités de Maastricht, d'Amsterdam et de Nice.

Tableau n°13 : Indicateurs socio-économiques des pays membres de l'UE (2018)

Pays	Population (Milliers d'habitants)	PIB (Milliards USD)	PIB par habitants (USD)	Croissance du PIB (%)
Allemagne	82 905	3 949,55	47 639,00	1,53
Autriche	8 840	455,51	51 525,05	2,42
Belgique	11 427	542,69	47 491,32	1,49
Bulgarie	7 025	66,20	9 423,56	3,08
Chypre	1 189	24,96	28 689,71	4,06
Croatie	4 087	60,99	14 920,19	2,69
Danemark	5 793	355,68	61 390,69	2,39
Espagne	46 797	1 419,74	30 337,68	2,35
Estonie	1 321	30,75	23 258,47	4,76
Finlande	5 515	275,89	50 021,29	1,63
France	66 965	2 787,86	41 631,09	1,79
Grèce	10 732	218,14	20 324,31	1,93
Hongrie	9 775	157,88	16 150,77	5,09
Irlande	4 867	382,67	78 621,23	8,17
Italie	60 421	2 085,76	34 520,09	0,80
Lettonie	1 927	34,31	17 805,28	4,28

Lituanie	2 801	53,46	19 080,62	3,64
Luxembourg	607	70,92	116 654,26	3,11
Malte	484	14,60	30 133,47	7,31
Pays-Bas	17 231	914,10	53 048,10	2,60
Pologne	37 974	587,11	15 460,64	5,35
Portugal	10 283	241,27	23 461,57	2,64
République tchèque	10 629	244,99	23 046,95	2,85
Roumanie	19 472	241,63	12 408,60	4,44
Royaume-Uni	66 460	2 860,67	43 043,23	1,34
Slovaquie	5 446	105,82	19 428,12	3,90
Slovénie	2 073	54,03	26 054,54	4,12
Suède	10 175	555,46	54 589,06	1,95

Source : Elaboré par l'auteur à partir des données de UNCTADstat

L'UE a été fondée principalement par des pays développés, différents par leurs tailles géographiques mais peu différents au regard de la taille de leurs économies. Actuellement, elle est caractérisée par l'existence de pays à fort et d'autres à faible PIB, l'Allemagne représente le pays au PIB le plus élevé de la région qui est de 4000 milliards de dollars comparé à Malte dont le PIB est de près de 15 milliards de dollars en 2018.

L'Allemagne est également le pays le plus peuplé avec une population de près de 83 millions d'habitants, suivi du Royaume uni avec un PIB de près de 2 900 milliards de dollars et une population de 66 millions d'habitants en 2018. Le Luxembourg détient un PIB par habitant de 116 654,26 dollars, il s'agit du PIB par habitant le plus élevé de la région. L'Irlande enregistre le taux de croissance du PIB le plus élevé de 8,17%, contrairement au Royaume uni dont le taux de croissance du PIB était de 1,34% en 2018.

Section 2 : Structure des échanges et implication des différents accords dans le commerce mondial

L'UE et l'ALENA occupent une position dominante dans les échanges commerciaux internationaux. En effet, l'UE dispose d'une place majeure dans le commerce mondial en couvrant près du tiers de ce dernier, suivie de l'ALENA. Ces derniers détiennent les plus grandes parts dans

les échanges intra zones de 64% et 40% respectivement en 2017 (OMC, 2018a), et de 61% et 40.14%¹ en 2019. La part des échanges intra zone de l'UE varie entre 58% et 66% sur les 25 dernières années soit une moyenne de 62%. Quant aux échanges effectués hors cette zone (avec le reste du monde), leur part est de 39% en 2019, ces parts varient entre 33% et 41% sur 25 ans soit une moyenne d'environ 38%²

Par ailleurs, l'ASEAN constitue la troisième force économique régionale après l'UE et l'ALENA, elle représentait 7 % du commerce mondial total des marchandises en 2017 pour atteindre près de 8% en 2019³, la majorité de ses échanges commerciaux se font avec les pays de la région en dehors de l'accord, couvrant ainsi 43% de l'ensemble des échanges commerciaux en 2017, contre 25% pour les échanges intra-ASEAN (OMC, 2019b) . En effet, les échanges extra ASEAN (Avec le reste du monde) sont de 76% en 2019, depuis 1995, varient entre 75% et 78% soit une moyenne de 76% sur 25 ans. Par ailleurs, les échanges intra ASEAN ont atteint 24% en 2019 contre 21%⁴ en 1995.

Le MERCOSUR correspond à la cinquième zone intégrée au monde, effectuant près de 13% de ses échanges à l'intérieur de la zone soit 74.3 milliards de dollars, et 87% avec le reste du monde en 2019, atteignant 501 milliards de dollars, contre 85% en 2017 et 84% en 2010 (OMC, 2019b).

Quant au COMESA, il occupe la neuvième place du classement des ACR dans le monde, il a enregistré une augmentation de la part des échanges intra régionaux en passant de 5% en 2008 à 15% en 2017. Par ailleurs, les échanges à l'intérieur du COMESA représentent une part encore plus faible et en recul des exportations des membres, ils constituent 8% des échanges totaux des membres du COMESA en 2017 contre 10% en 2016 et 5% en 2008 (OMC, 2019b). Ce qui s'explique par l'éloignement géographique⁵ des états membres, accentué par le manque d'infrastructures en Afrique, particulièrement celles du transport, ce qui engendre des coûts élevés du commerce.

¹ Pourcentages calculés sur la base des données fournies sur UNCTADstat, <https://unctadstat.unctad.org/>

² Pourcentages calculés sur la base des données fournies sur UNCTADstat, <https://unctadstat.unctad.org/>

³ Pourcentages calculés sur la base des données fournies sur UNCTADstat, <https://unctadstat.unctad.org/>

⁴ Pourcentages calculés sur la base des données fournies sur UNCTADstat, <https://unctadstat.unctad.org/>

⁵ Créé initialement pour des pays de l'est et du sud de l'Afrique, il s'est élargi à des pays plus éloignés comme la Libye et l'Égypte.

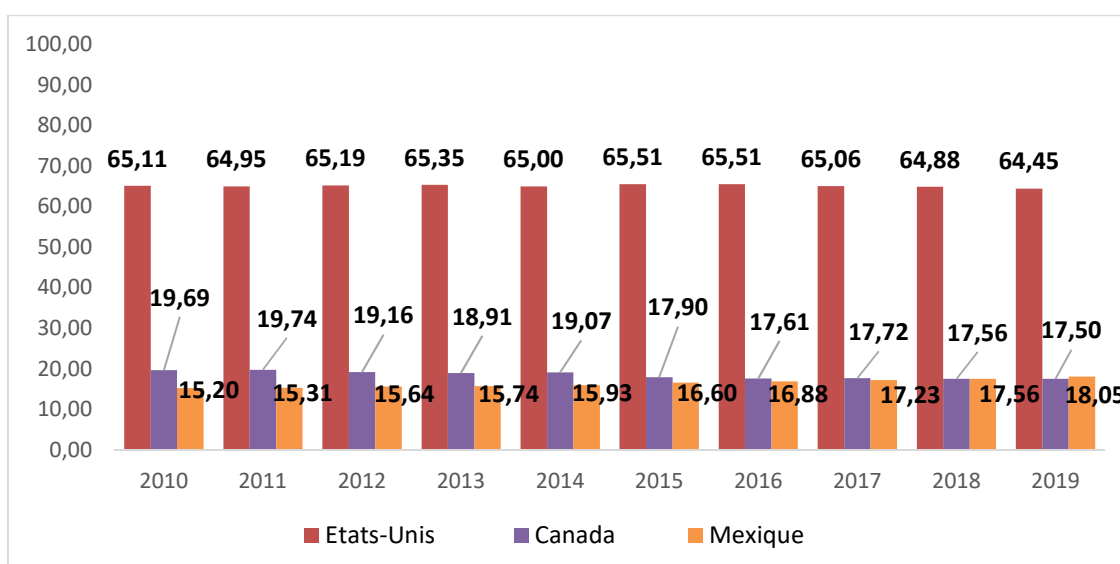
Cependant, les échanges réalisés à l'intérieur de la GZALE restent très faibles, ne dépassant pas les 24 milliards de dollars en 2019 et 18 milliards de dollars en 2016 soit une part moyenne de 6% sur les 25 dernières années, contrairement aux échanges hors zone qui s'élèvent à 300 milliards de dollars en 2019 contre 232 milliards de dollars en 2016, ces échanges représentent près de 92% des transactions commerciales globales effectuées par la GZALE.

Dans cette section nous allons analyser les flux des échanges commerciaux intra et extra zone des différents ACR, nous prendrons connaissances également de leur position et implication dans le commerce mondial, cela à travers l'orientation des flux des échanges ainsi que les principaux partenaires de chaque accord.

1 Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra ALENA :

L'ALENA occupe une place importante dans l'économie mondiale, elle représente à elle seule près de 20% des exportations mondiales de biens durant les dix dernières années. Les figures suivantes démontrent l'implication de chaque état membre dans les échanges de l'ALENA, en termes de parts dans le marché des exportations et celui des importations des biens.

Graphique n°11 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens de l'ALENA (2010-2019) (%)

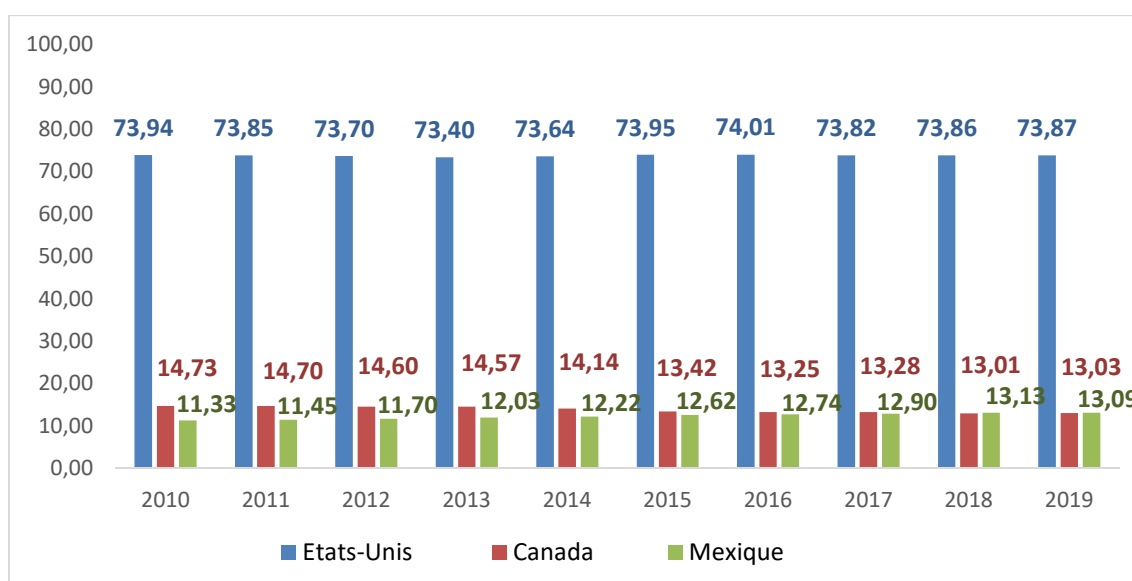


Source : Réalisé par l'auteur (données de Trade Map)

Suivant le graphique n°11, les États-Unis représentent le partenaire le plus important de l'accord avec une part d'exportation qui varie entre 64% et près de 66% pendant les dix dernières années. Suivi du Canada et du Mexique dont les parts sont de près de 20% pour chaque pays. Cependant, la participation des États-Unis aux échanges de la zone a enregistré un léger recul pendant les trois dernières années en passant de 65,51% en 2016 à 64,45%¹ en 2019. Par ailleurs, la participation du Canada et du Mexique est restée stable entre 2010 et 2019 (UNCTADstat, 2020).

Graphique n°12 : La part de chaque état membre dans les importations de biens de l'ALENA (2010-2019) (%)

¹ Pourcentages calculés à partir des données UNCTADstat



Source : Réalisé par l’auteur (données de Trade Map)

En se basant sur le graphique ci-dessus, nous constatons que les États-Unis représentent près de 74% des importations globales de biens de la zone, soit une valeur de près de 2 570 milliards de dollars en 2019, le Canada participe aux importations de la zone à hauteur de 13% soit une valeur de 455 milliards de dollars en 2019. Quant au Mexique sa part est également de 13%, soit un montant de 453 milliards de dollars en 2019 (TradeMap, 2020).

Il y a lieu de noter que, les échanges commerciaux entre les États-Unis, le Mexique et le Canada, ont progressé de façon spectaculaire après la mise en place de l’ALENA. En effet, sous l’ALENA, la valeur totale du commerce trilatéral de marchandises, correspondant à la totalité des importations de chaque pays en provenance de ses deux partenaires, elle a atteint près de 1 300 milliards de dollars en 2019 (TradeMap, 2020) contre 1 000 milliards de dollars en 2016 et plus du triple de sa valeur en 1995.

En 2019, les Etats-Unis ont exporté vers le Mexique des biens d’une valeur de 256 milliards de dollars, l’équivalent de la moitié de ce que le Mexique importe depuis le reste du monde. Elles sont nécessairement composées de machines, appareils et engins mécaniques, appareils et matériels électriques, combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation, voitures automobiles et tracteurs, matières plastiques (TradeMap, 2020).

Par ailleurs, le Canada représente le plus grand marché destinataire des exportations pour les marchandises des États-Unis et l’un des trois plus importants pays de destination des produits américains à savoir Canada, Mexique et Chine.

En 2019, les États-Unis ont exporté pour près de 293 milliards de dollars de biens au Canada, alors que les États-Unis est la destination principale des exportations canadiennes de marchandises à hauteur de 337 milliards de dollars en 2019. Ils constituent également, la plus grande source d'importations de marchandises au Canada, couvrant 50% des importations globales du pays (TradeMap, 2020). Quelque 76,4 %¹ des exportations totales de marchandises en provenance du Canada étaient destinées à ses partenaires de l'ALENA en 2019, dont 75%² vont vers les États-Unis.

Près de 9 millions d'emplois aux États-Unis dépendent du commerce et de l'investissement avec le Canada. Le commerce total de marchandises entre le Canada et les États-Unis a plus que doublé depuis 1995, alors que les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique ont augmenté de 14% durant les 25 dernières années (TradeMap, 2020).

Le Canada est le principal fournisseur étranger d'énergie des États-Unis, et la cinquième source cumulative d'investissements étrangers directs (IDE) aux États-Unis. Les États-Unis et le Canada tirent d'énormes bénéfices du commerce mutuel, de sorte que les avantages et l'efficacité de ces relations sont incontestables à l'heure actuelle. Ce qui résulte de la transparence des deux économies, la libre circulation des personnes et des biens entre ces deux pays et leur bonne coopération sur le long terme.

La relation de commerce et d'investissements entre le Canada et le Mexique a subi une forte croissance depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. De plus, le Canada reçoit chaque année environ 20,000 travailleurs agricoles saisonniers en provenance du Mexique en vertu du Programme des travailleurs agricoles saisonniers (PTAS), fréquemment cité comme un modèle d'accord de mobilité international du travail. L'évolution démographique et économique du Mexique laisse d'ailleurs prévoir une augmentation encore plus importante des échanges commerciaux avec le Canada (Weintraub.S, 2004).

L'augmentation de l'activité économique et de la production dans la région a contribué à la création de l'emploi : un emploi sur six au Canada est lié aux exportations. Grâce à la création

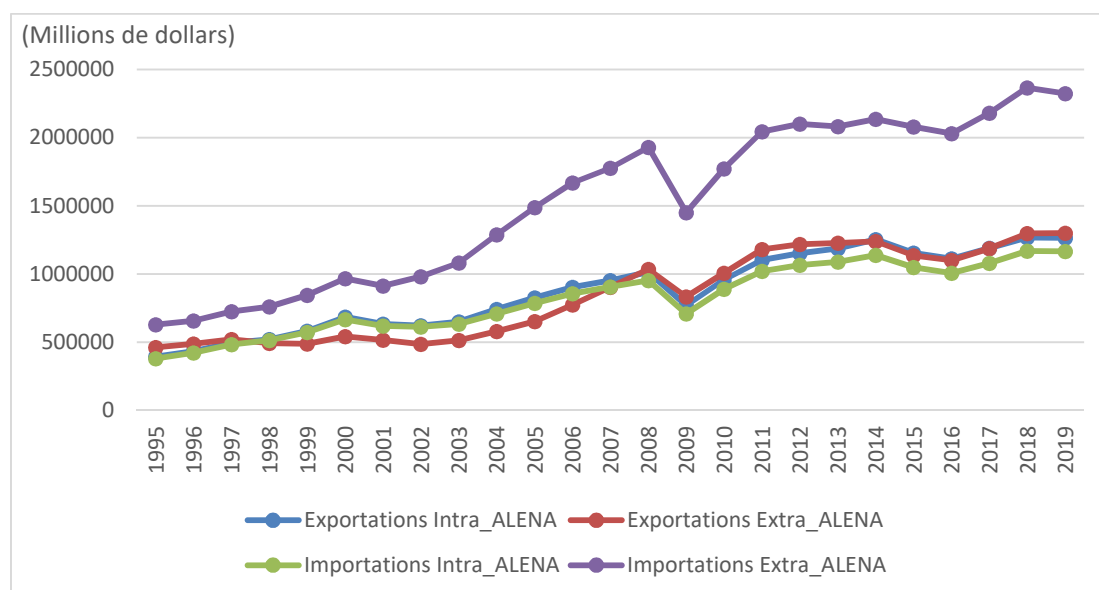
¹ Pourcentage calculé à partir des statistiques fournies par le site UNcomtrade

² Pourcentage calculé à partir des statistiques fournies par le site UNcomtrade

de plus de 5 millions d'emplois nets au Canada depuis 1993, le taux de chômage au pays a diminué, passant de 11,4 % en 1993 à 7.0 % en 2015.

Les entreprises nord-américaines ont tiré profit de l'ALENA grâce aux possibilités accrues d'exportation découlant de la baisse des droits de douane, des règles prévisibles et la réduction des obstacles au commerce. Parallèlement à la hausse des exportations et des importations, ces entreprises se sont spécialisées, ainsi leur niveau de compétitivité et leur collaboration au sein de la zone ont augmenté.

Graphique n°13 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra ALENA de 1995 à 2019



Source : Réalisé par l'auteur (Base des données UNCTADstat)

En matière de flux commerciaux, le graphique ci-dessus montre l'existence d'une tendance évolutive des mouvements des exportations et des importations de l'ALENA depuis 1995, que ce soit au niveau de la région elle-même ou bien dans le cadre de ces relations économiques avec le reste du monde. A l'exception de l'année 2009 suite à la crise financière mondiale. Nous constatons que les flux d'importations Extra ALENA sont beaucoup plus importants en valeur soit 2 323 milliards de dollars en 2019 par rapport aux flux d'importations Intra ALENA, qui s'élèvent à 1 164 milliards de dollars.

Cette tendance, revient au fait que l'intégration des trois pays a permis la création d'emploi, et l'accès des entreprises nord-américaines aux matières premières, à la technologie et aux investissements. De ce fait, les échanges entre les différents partenaires, ont considérablement augmenté pour atteindre le sommet de 1 298 milliards de dollars en 2018. La taille de l'économie

nord-américaine était de 7 600 milliards de dollars en 1993 par rapport à son PIB en 2019 qui est de 24 422 milliards de dollars (Banque Mondiale, 2020). Ce qui représente une remarquable avancée des pays membres de l'ALENA.

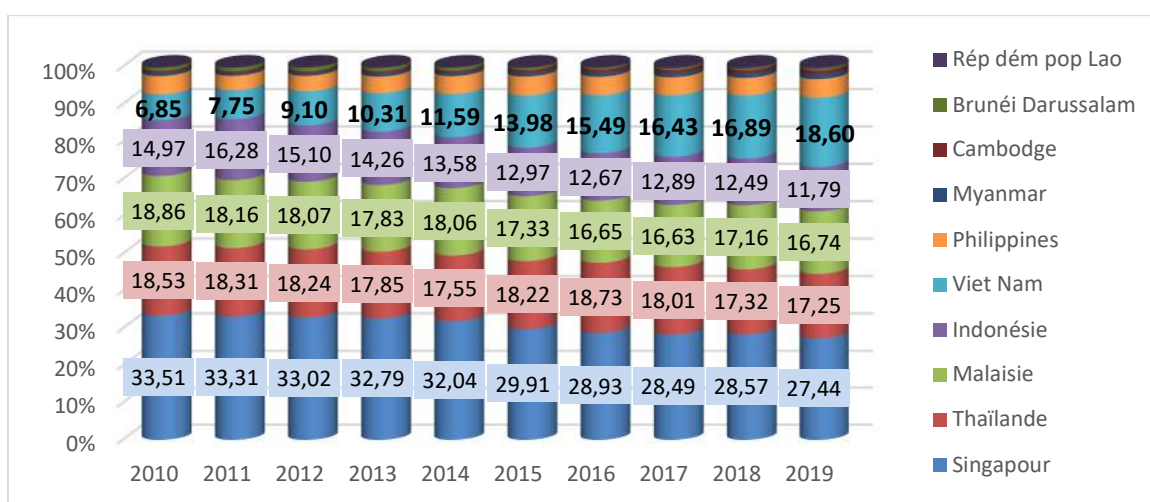
Les importations de biens au sein de l'ALENA sont composées principalement de machines, appareils et engins mécaniques, les appareils et matériels électriques à hauteur de 29% pour un montant de 1 023 milliards de dollars en 2019 contre 1039 milliards de dollars en 2018. Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres d'une valeur de 491,2 milliards de dollars en 2019 contre 407 milliards de dollars en 2018, soit une part de 12%. Combustibles minéraux, huiles minérales et matières bitumeuses à hauteur de 8% soit 284 milliards de dollars en valeur en 2019. Y compris les produits pharmaceutiques à hauteur de 4%.

Quant aux exportations de l'ALENA, elles regroupent essentiellement des machines, appareils et engins mécaniques, voitures, machines et appareils électriques ainsi que les produits relatifs à la navigation aérienne à hauteur de 41% sur les dix dernières années. Les combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses à hauteur de près de 13% pour une valeur moyenne de 273 milliards de dollars sur les dix dernières années, les instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie à hauteur de 5%.

2 Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra ASEAN : Un bloc régional en pleine expansion

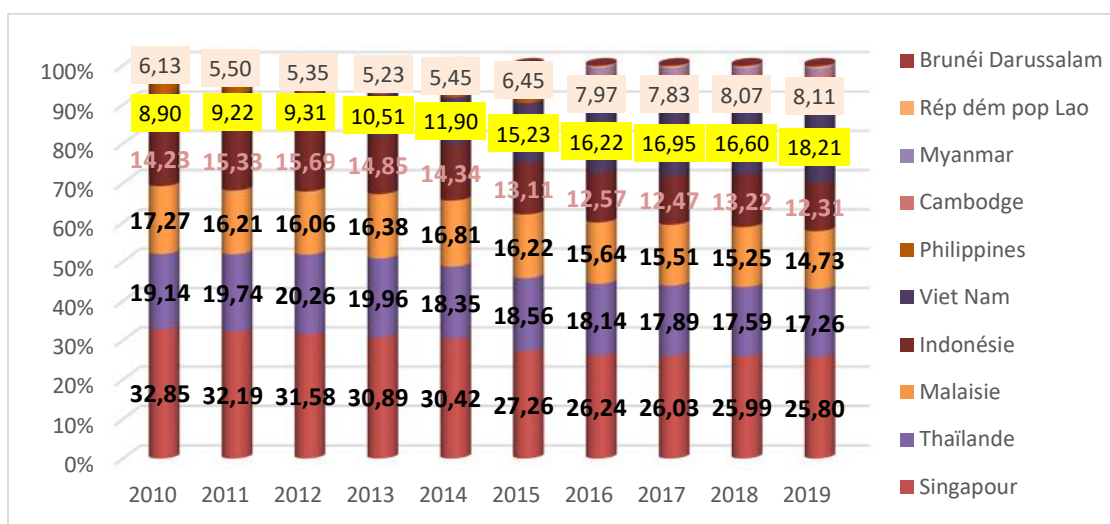
Les exportations de l'ASEAN se sont élevées à 1 310 milliards de dollars en 2017, soit une augmentation de 15%, après des résultats médiocres réalisés au cours des quatre années précédentes (OMC, 2018a), pour atteindre les 1 422 milliards de dollars en 2019. Quant aux importations elles sont de l'ordre de 1 391 milliards de dollars en 2019, contre 1 078 milliards de dollars en 2016 (TradeMap, 2020)

Graphique n°14 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens de l'ASEAN (2010-2019) (%)



Source : Réalisé par l’auteur (données de Trade Map)

Graphique n°15 : La part de chaque état membre dans les importations de biens de l’ASEAN (2010-2019) (%)



Source : Réalisé par l’auteur (données de Trade Map)

Les deux graphiques n°14 et n°15, montrent que le principal partenaire commercial pour les exportations et les importations de l’ASEAN est le Singapour (c’est l’économie la plus dominante dans le groupe avec des taux d’exportations de 27,44 % et d’importations de 25,80% en 2019), suivi de la Thaïlande en deuxième position, la Malaisie en troisième position et l’Indonésie en quatrième position, avec des taux d’exportations de 17,25%, 16,74% et 11.79%

respectivement¹. Concernant le Cambodge, Myanmar, Brunei Darussalam et le Lao, ces pays affichent les plus bas taux en termes d'importations et d'exportations.

Sur les dix dernières années, nous constatons que les parts des états membres dans les exportations et les importations de biens de l'ASEAN ont enregistré de légères variations. Contrairement au Vietnam dont la part est en augmentation depuis 2010 (8.90%) pour atteindre 18,21 % en 2019² en importations et de 6,85% à 18,6% en 2019 en exportations, soit une augmentation de près de 35% sur les dix dernières années. Ce qui a fait du Vietnam le troisième pays exportateur et deuxième pays importateur de la zone pour l'année 2019³.

Cette croissance record jamais réalisée depuis neuf ans revient aux ajustements énergiques mis en place pour la promotion du secteur privé, l'affectation continue de la main d'œuvre du secteur agricole vers des secteurs productifs, dont l'industrie manufacturières, à savoir l'électronique, les machines, les chaussures et les habilles, représentant ainsi les principales industries à l'exportation du Vietnam. Le pays a connu également une expansion dans le secteur des services, du tourisme, et des investissements directs étrangers et nationaux (COFACE, 2019)

Depuis 2008 les principaux partenaires (fournisseurs) hors-zones ASEAN sont la Chine, le Japon, les Etats-Unis, et la République de Corée en quatrième position. Jusqu'en 2017 où les importations de l'ASEAN en provenance de la République de Corée ont augmenté de 24% passant de 79 milliards de dollars en 2016 à 98 milliards de dollars en 2017, devançant ainsi les États-Unis, dont les exportations vers l'ASEAN étaient de 92 milliards de dollars pour l'année 2017⁴. Pour l'année 2019, les importations en provenance de la Chine ont atteint 305 milliards de dollars, constituant 22% des importations totales de l'ASEAN.

En ce qui concerne les partenaires de l'ASEAN à l'exportation, nous avons la Chine en première position réalisant une valeur de 202 milliards de dollars en 2019, suivi des Etats unis pour une valeur de 185 milliards de dollars, alors que Jusqu'à 2013 le Japon était le deuxième pays destinataire des exportations de l'ASEAN, avec une valeur de près de 124 milliards de dollars, il est actuellement destinataire d'une valeur de 110 milliards de dollars des exportations de l'ASEAN. Le quatrième partenaire de l'ASEAN à l'exportation est le Hong Kong (Chine) à

¹ Pourcentages calculés à partir des données fournies par Trade Map. <https://www.trademap.org/Index.aspx>

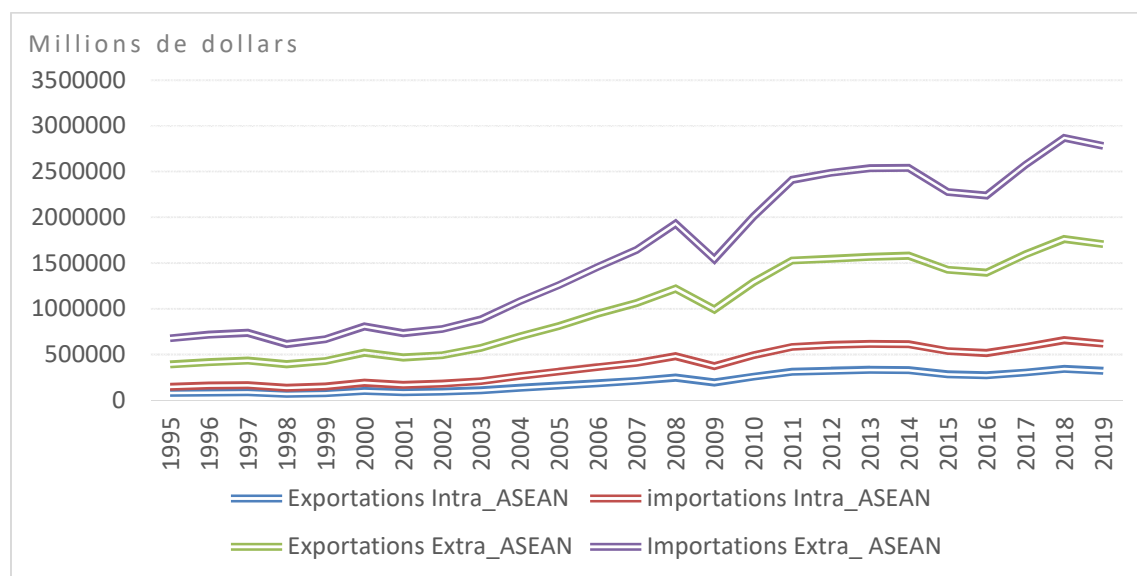
² Pourcentage calculé à partir des données du site Trade Map. <https://www.trademap.org/Index.aspx>

³ Donnée du site de la Banque Mondiale, <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/ny.gdp.pcap.cd>.

⁴ Valeurs calculés à partir des données du site Trade Map. <https://www.trademap.org/Index.aspx>

hauteur de 92 milliards de dollars. En plus des Etats-Unis, la Chine, le Japon et la Corée représentent les principaux partenaires commerciaux de l'ASEAN, ce qui s'explique par les accords de partenariat signés entre 2004 et 2008 dans le cadre des accords ASEAN+1, entre les différentes parties et leur proximité géographique et culturelle (Wong, 2019).

Graphique n°16 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra ASEAN de 1995 à 2019



Source : Réalisé par l'auteur (Base des données UNCTADstat)

Le graphique ci-dessus montre une croissance des flux des échanges de l'ASEAN, notamment en ce qui concerne les exportations et importations hors ASEAN. La région a réalisé une croissance dynamique, mis à part en 2009, dû à la crise financière mondiale. Cette tendance est en baisse depuis le début de 2019, en raison des tensions commerciales sino-américaines (entre la Chine et les Etats-Unis), à cause de la surtaxation infligée aux exportations chinoises, qui a affecté ses économies à travers les chaînes de valeur mondiales. Environ 75 % des échanges de l'ASEAN, se font avec des pays extérieurs à la zone. Cette faiblesse peut être expliquée par le fait que certains pays de la zone sont relativement similaires pour produire des gains remarquables suite à l'intégration

Les exportations des biens au sein de l'ASEAN, sont composées principalement des produits manufacturés à hauteur de 72% de la valeur totale des exportations de l'ASEAN (OMC, 2017c). En effet, l'ASEAN exporte principalement des machines, appareils et matériels électriques à hauteur de 26%, les réacteurs nucléaires, machines et appareils mécaniques à hauteur de 11%, et aussi les combustibles minéraux, huiles minérales, substances bitumineuses et cires minérales à

hauteur de 10.6%, ainsi que les véhicules et le matériel roulant de chemin de fer ou tramway et leurs accessoires à hauteur de 3.4% en 2017 (ASEAN, 2018).

Par ailleurs, l'ASEAN importe essentiellement des machines, appareils et matériels électriques et leurs accessoires, les appareils d'enregistrement à hauteur près de 22% en moyenne sur les dix dernières années, pour une valeur de 262 milliards de dollars. Ensuite nous avons les combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation, les matières bitumineuses à hauteur de près de 18%¹, Machines, appareils et engins mécaniques, réacteurs nucléaires, chaudières à hauteur de 13%.

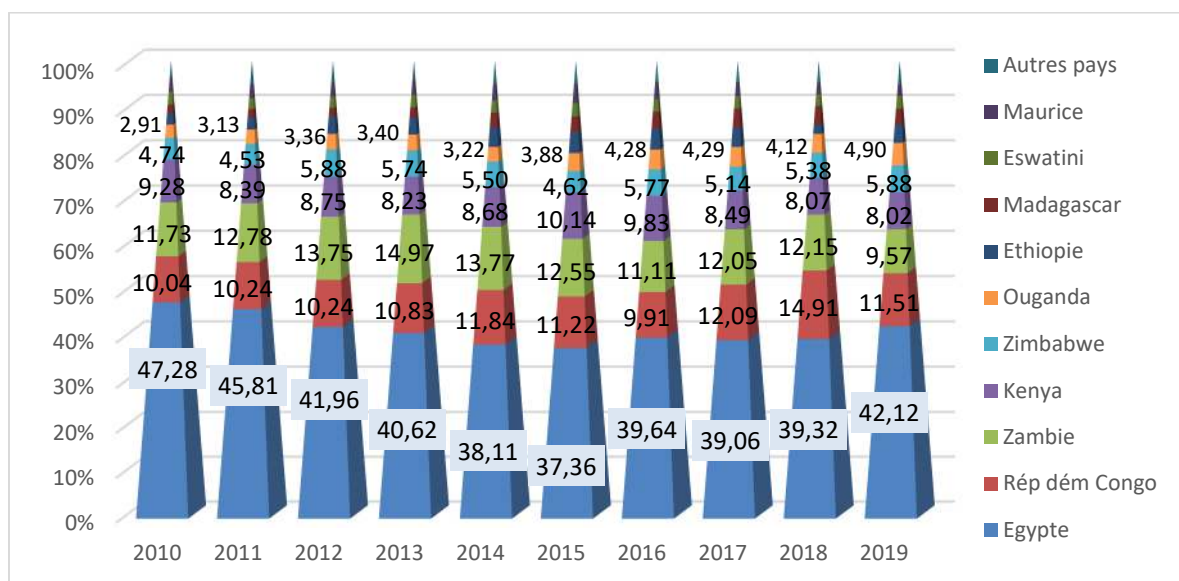
3 Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra COMESA

Le COMESA est le plus vaste ACR en terme de nombre de pays membres (en passant de 19 états à 21 états membres avec l'inclusion de la Somalie et la Tunisie en 2018), il représentait 21% des exportations africaines totales en 2017 (OMC, 2018a). Dans cette même année, le volume des exportations du COMESA a augmenté de 30% par rapport à l'année 2016 (COMESA, 2018), où la région a connu une légère baisse de la croissance en passant de 6.1% en 2015 à 4.7% en 2016, cette baisse revient à la conjoncture économique mondiale ainsi qu'au faible niveau des prix du pétrole et des produits de base (COMESA, 2016-2017). Il faut noter que les échanges commerciaux entre le COMESA et le reste du monde ont diminué de 8% durant l'année 2016.

Le volume global des exportations est passé de 76 milliards de dollars en 2015 à 71 milliards USD en 2016 soit une baisse de 7%, ce recul est dû à la diminution de la valeur des exportations de la République démocratique du Congo (RDC) et de la Libye de 7 milliards de dollars. Les importations ont également chuté de 8 %, passant de 179 milliards de dollars en 2015 à 165 milliards de dollars en 2016 à cause de la baisse des parts d'importations de la RDC, de l'Égypte et de la Libye (COMESA, 2016-2017). Les importations et exportations du COMESA sont réparties sur les pays membres selon les figures suivantes :

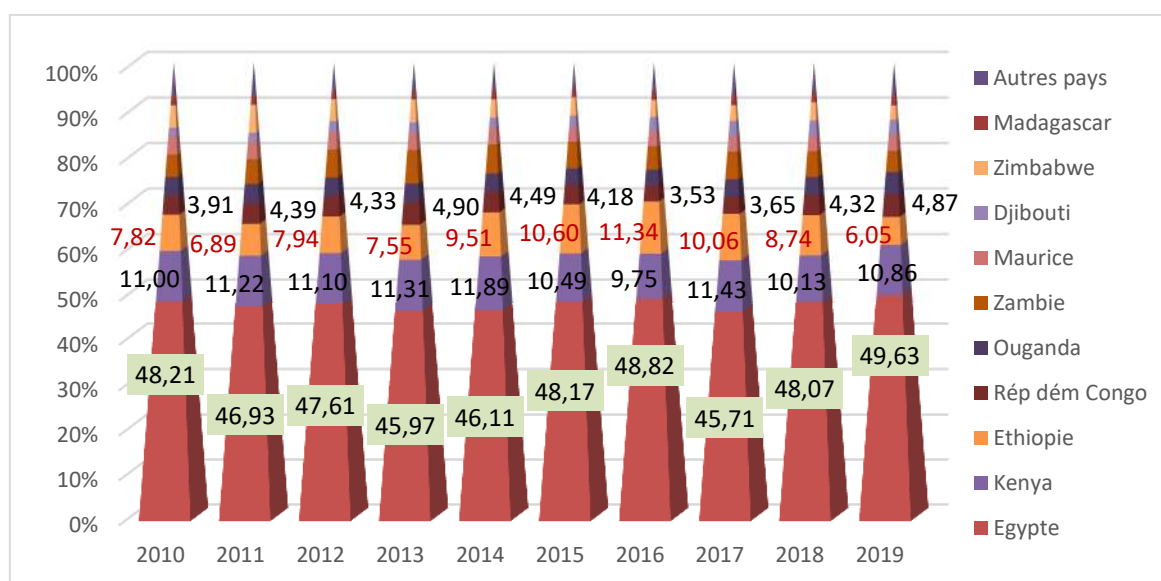
¹ Pourcentages calculés à partir des données fournies par Trade Map. <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Graphique n°17 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens du COMESA (2010-2019) (%)



Source : Réalisé par l'auteur (données de Trade Map)

Graphique n°18 : La part de chaque état membre dans les importations de biens du COMESA (2010-2019) (%)



Source : Réalisé par l'auteur (données de Trade Map)

L'Égypte détient la plus grande part des exportations et des importations des biens du COMESA, elle constitue la plaque tournante de l'accord, dominant 42,12 % des exportations et 49,63% des importations du COMESA en 2019 (graphiques n°17 et n°18). Le Kenya représente

le deuxième pays importateur de biens du COMESA avec un taux qui varie entre de 10% et 12 %, et le quatrième partenaire à l'exportation du COMESA durant ces dix dernières années.

Principalement, près de 75%¹ des exportations de biens du COMESA sont répartis entre l'Égypte, la République de Congo, la Zambie, le Kenya et le Zimbabwe avec des taux respectifs de 42.12%, 11,51%, 9,57%, 8,02% et 5,88% (graphique n°17). Par ailleurs, 70% des importations des biens du COMESA sont réalisées respectivement par l'Égypte, le Kenya, l'Éthiopie, la République démocratique du Congo et Ouganda à hauteur de 49.63%, 10,86%, 6,05% et 4,87%. Contrairement aux autres états membres du COMESA dont la participation aux échanges commerciaux est très minime et varie entre 0,5% et 2% (graphique n°18).

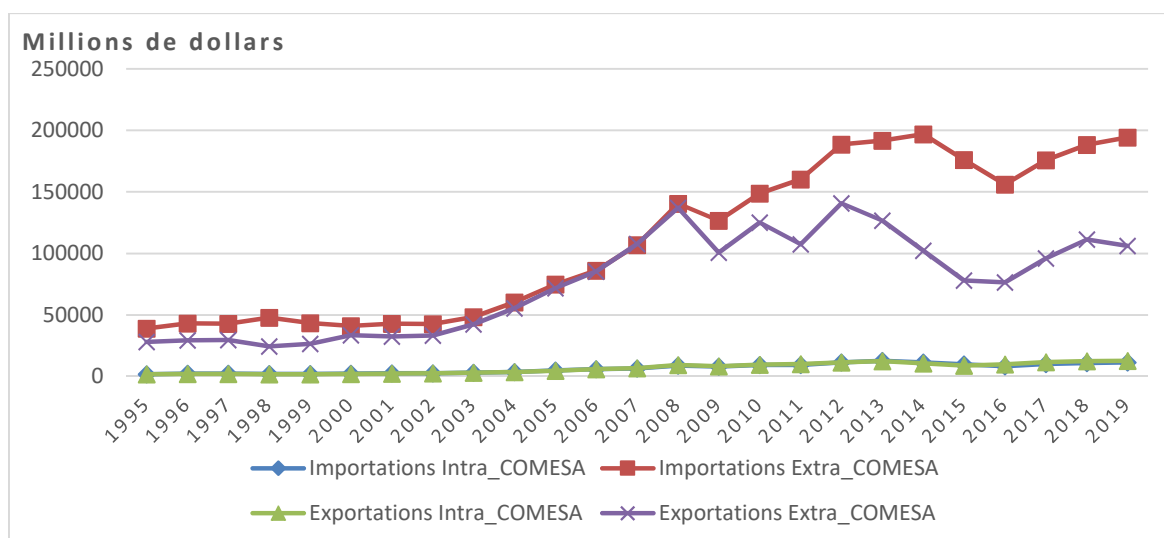
Le COMESA commerce principalement avec la Chine, comme principal fournisseur à l'importation, il a réalisé une valeur importée en provenance de la Chine de 27 milliards de dollars en 2018, contre une valeur de 10,5 milliards de dollars en provenance de l'Afrique du sud et une valeur de 9,3 milliards de dollars des Emirats arabes unis (TradeMap, 2019).

Pour les exportations du COMESA, parmi les principaux partenaires nous retrouvons la Chine, les Emirats Arabes unis, l'Italie, l'Espagne et les Etats unis. La Chine représente le premier client du COMESA, il est destinataire d'une valeur d'exportation en augmentation atteignant 14 milliards de dollars en 2018, et près de 13 milliards de dollars en 2019, contre 7,5 milliards de dollars pour l'année 2017 (TradeMap, 2020).

Par ailleurs, le COMESA exporte vers les Emirats Arabes unis près de 8,1 milliards de dollars en 2019, contre 5,5 milliards de dollars en 2018. Il exporte aussi vers l'Italie jusqu'à 7,7 milliards de dollars en 2019 contre 12,8 milliards de dollars en 2018, et vers l'Espagne et les Etats-Unis de près de 6 milliards de dollars pour chaque pays (TradeMap, 2020).

¹ Pourcentages calculés à partir des données fournies sur le site Trade Map. <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Graphique n°19 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra COMESA de 1995 à 2019



Source : Réalisé par l’auteur (Base des données UNCTADstat)

Le COMESA a connu une tendance progressive des exportations et des importations avec le reste du monde contrairement au volume des échanges à l’intérieur de la zone qui reste très faible, ne dépassant pas une moyenne de 13,4 milliards de dollars sur les 25 dernières années. Par ailleurs, les échanges hors zone ont augmenté depuis 1995 jusqu’ en 2016 où ils ont enregistré une baisse importante.

Le COMESA couvrait 21% des exportations africaines totales en 2017 (OMC, 2019b). Ces exportations sont basées essentiellement sur les combustibles minéraux, huiles minérales produits de leur distillation couvrant une part de 37% du total des biens exportés, des produits manufacturés à concurrence de 21.22%, des produits chimiques et des matières brutes, non comestibles sauf combustibles à hauteur de 13,12% et 12.67% respectivement , en 2017 (COMESA, 2019a).

Le COMESA connaît une augmentation des exportations des produits alimentaires atteignant 34,51% en 2017 contre 24,67% en 2015 (COMESA, 2019b), ce qui est dû à la diversification des exportations réalisées au cours de ces dernières années (OMC, 2018a). Cette dernière a limité la diminution des exportations du COMESA à 5%, suite à la remarquable croissance du taux de 19% réalisée par l’Egypte, principal pays commerçant du COMESA (OMC, 2017c).

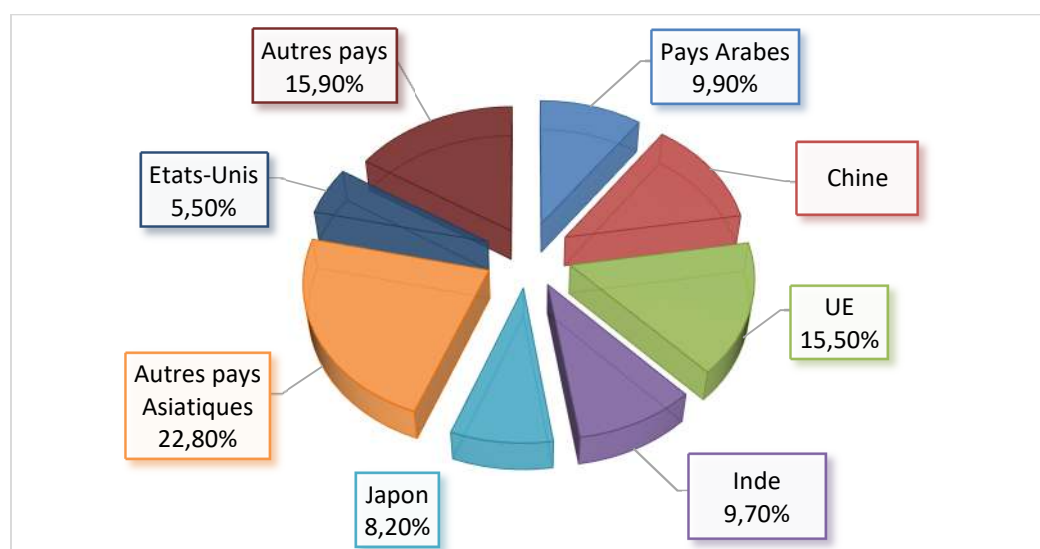
4 Analyse et structure des échanges de la GZALE : des échanges tournés vers les pays tiers

La valeur des échanges des biens des pays arabes a atteint 1 920 milliards de dollars en 2018, en réalisant une croissance de près de 8,8%, ce qui a entraîné l'augmentation de 14,5% de la valeur des exportations des pays arabes, soit une valeur de 1 095,4 milliards de dollars contre 956,4 milliards de dollars pour l'année 2017. Quant aux importations, elles ont augmenté de 1,9% en 2018 par rapport à l'année précédente, passant de 808,8 milliards de dollars en 2017 à 824,6 milliards de dollars 2018 (Arab Monetary Fund, 2020).

Par ailleurs, les exportations bilatérales de la GZALE se sont élevées à 105,2 millions de dollars en 2018, avec une croissance de 1,55% par rapport à l'année 2017. Quant aux importations, elles sont de l'ordre de 107,29 millions de dollars en 2018, enregistrant une baisse de près de 2% par rapport à l'année précédente.

Les exportations de la GZALE, constituent 14% des exportations globales des pays arabes en 2018 contre 9,5% en 2014 soit une augmentation de 47% en quatre ans. Quant aux importations, elles sont de 13,1% du total des importations des pays arabes, contre 12,8% pour l'année 2014.

Graphique n°20 : Les exportations des biens de la GZALE vers ses principaux partenaires (2018) (%)

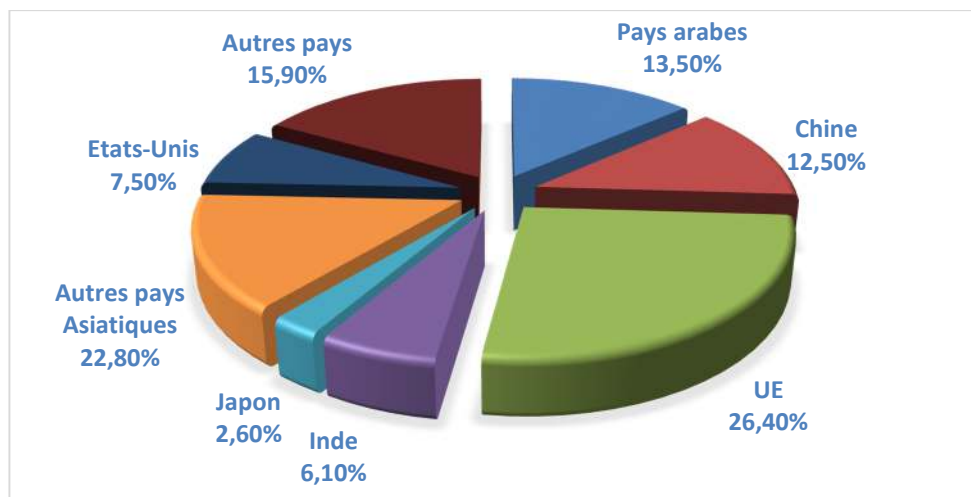


Source : Réalisé par l'auteur (Données de Arab Monetary Fund)

L'analyse du graphique n°20 nous permet de constater que les pays asiatiques totalisent 35,8% des exportations arabes du pétrole en 2018 contre 31,7% en 2017, ils représentent les principaux clients destinataires des produits pétroliers arabes, ensuite, nous avons l'UE à hauteur

de 15,50%, les autres pays arabes à hauteur de 9,90% et les Etats-Unis avec un taux de 5,50% (Arab Monetary Fund, 2020)

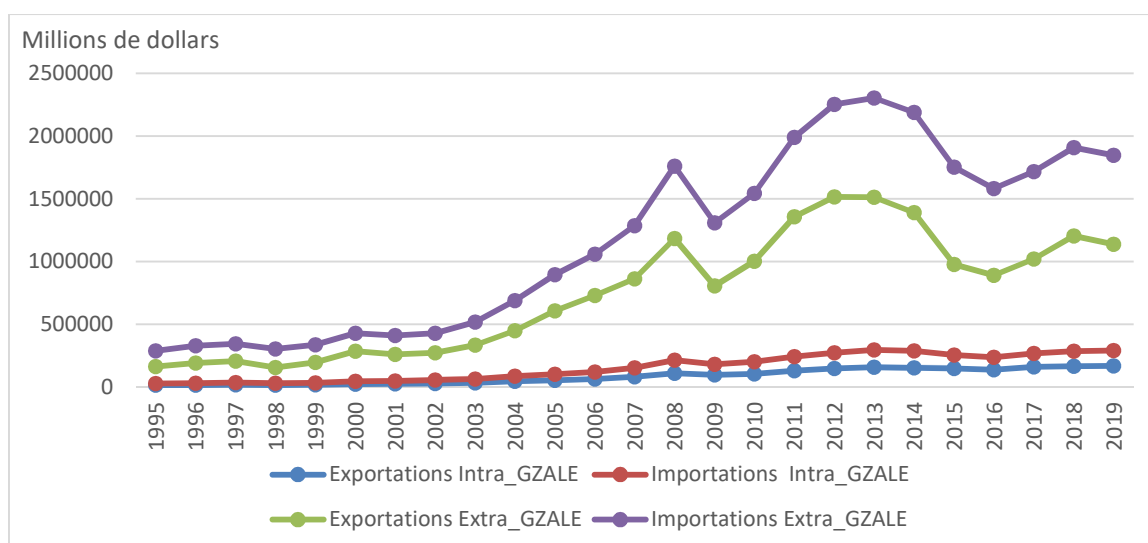
Graphique n° 21 : Les importations de biens de la GZALE en provenance de ses principaux partenaires (2018) (%)



Source : Réalisé par l'auteur (Données de Arab Monetary Fund)

Le graphique ci-dessus expose les parts de produits importés des différents fournisseurs. Malgré la faible augmentation de la part des importations arabes, nous constatons l'augmentation de la part des pays arabes à 13,5% contre 12,9% en 2017, les pays asiatiques principaux fournisseurs de la zone arabe avec une part de marché de 35,8%, ensuite nous avons l'UE avec une part de 26,40% et enfin, les Etats unis à hauteur de 7,5%

Graphique n°22 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra GZALE de 1995 à 2019



Source : Réalisé par l’auteur (Base des données UNCTADstat)

L’examen du graphique ci-dessus démontre que la cadence des flux des échanges commerciaux intra GZALE est très faible, les exportations et les importations intra GZALE, ont atteint 83 milliards de dollars et 70 milliards de dollars en moyenne, sur les 25 dernières années. Contrairement aux flux des échanges hors GZALE qui sont plus importants, les exportations de biens Extra GZALE se sont élevées à 847,6 milliards de dollars soit 83,51%¹ du total des exportations en 2019, et les importations de biens à 709 milliards de dollars soit 85% des importations globales de la zone pour la même année (UNCTADstat, 2020).

L’analyse de la structure des échanges extérieurs des pays arabes à travers les statistiques de la CNUCED, nous permet de conclure que la GZALE exporte près de 57% des produits alimentaires à l’intérieur de la zone contre environ 42 % vers le reste du monde. Les exportations de minerais de fer et leurs concentrés se font principalement à l’intérieur de la zone, à hauteur de 71,2 % et 28,7% vers le reste du monde. Quant à leurs importations, elles proviennent essentiellement de l’extérieur soit 60,67% pour une valeur de 3 milliards de dollars en 2019.

Par ailleurs, les produits de base sont échangés essentiellement avec les pays extérieurs à la zone, en 2019, leurs exportations se sont élevées à 626 milliards de dollars soit 90,57% contre 9,43% (65 milliards de dollars) destinées à l’intérieur de la zone. Quant aux importations elles se

¹ Pourcentage calculé à partir des données de UNCTADstat.

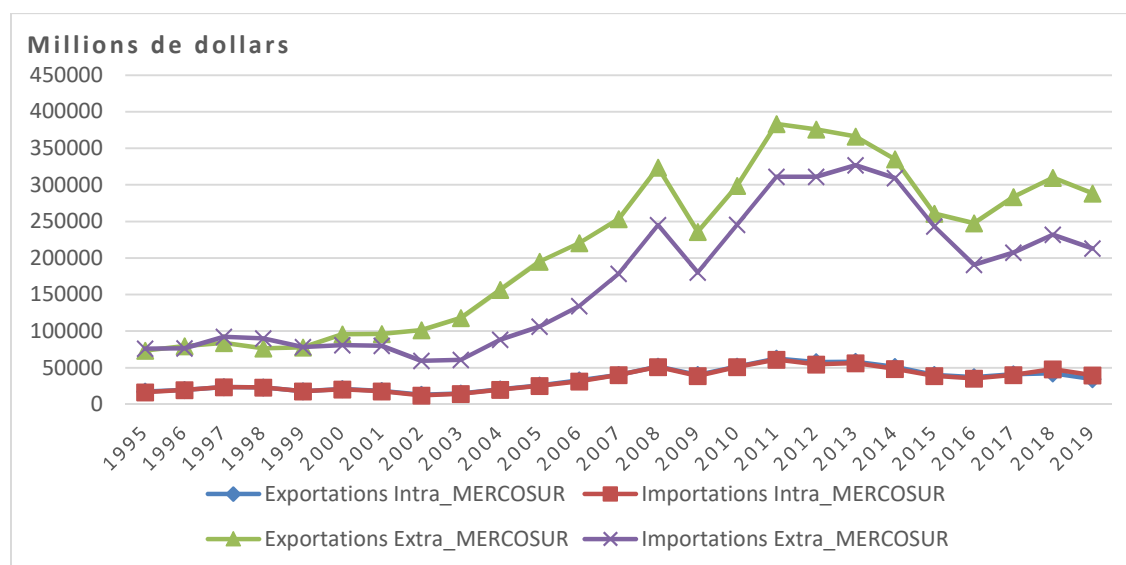
sont élevées à 162 milliards de dollars soit 74,55% en provenance de l'extérieur et de 25,45% (UNCTADstat, 2020) à l'intérieur de la zone. Les pays de la GZALE exportent principalement des combustibles pour une moyenne de 570 milliards de dollars sur les 25 dernières années soit près de 96 % vers l'extérieur de la zone, contre près de 30 milliards de dollars destinés aux membres. Par ailleurs les importations de combustibles sont très faibles ne dépassant pas les 38 milliards de dollars en provenance de l'extérieur de la zone.

La faiblesse des échanges inter arabes relève principalement du caractère similaire de ces économies et de l'absence de complémentarité structurelle. En effet, la similarité dans la production a fait que les échanges des pays arabes soient tournés vers l'extérieur, notamment vers l'Union européenne, pour les pays du Maghreb. Par ailleurs, l'absence de complémentarité structurelle matérialisée par le fait que l'offre d'un pays ne correspond pas à la demande de l'autre. Ce qui fait des pays arabes plus concurrents que partenaires (ITC, 2018). D'autres facteurs d'ordre structurel accentuent la faiblesse des échanges des pays arabes, tels que l'insuffisance en infrastructure des transports.

5 Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra MERCOSUR

Le graphique ci-dessous nous informe sur l'évolution des échanges commerciaux du MERCOSUR, durant les 25 dernières années.

Graphique n°23 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra MERCOSUR de 1995 à 2019



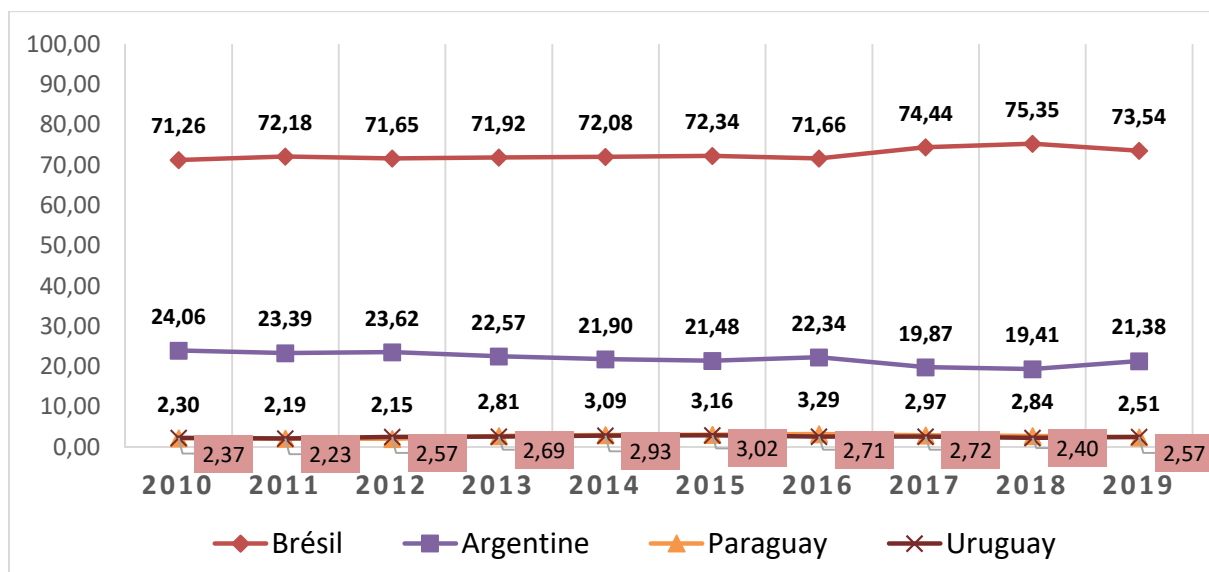
Source : Réalisé par l’auteur (Base des données UNCTADstat)

Le MERCOSUR, a connu une évolution spectaculaire des échanges commerciaux depuis sa création, par sa rapidité et son ampleur, cette intensification des échanges commerciaux ne s’est pas faite de façon homogène, et tous les pays n’en bénéficient pas également. L’axe commercial Argentine-Brésil (le Brésil étant le principal partenaire commercial de l’Argentine et l’Argentine est le troisième du Brésil mais aussi le principal importateur de ses produits industriels.), déjà dominant dans toute l’Amérique latine, a vu sa primauté se renforcée au sein du MERCOSUR.

En effet, le Brésil exporte essentiellement des produits manufacturés, produits alimentaires à hauteur de 35% et 34% respectivement (UNCTADstat, 2019), ainsi que des matières premières d’origine agricoles, les minerais et métaux à hauteur de 12% pour chacun. Il s’agit plus précisément de matériel de transport, minerai de fer, soja, chaussures, café et automobiles.

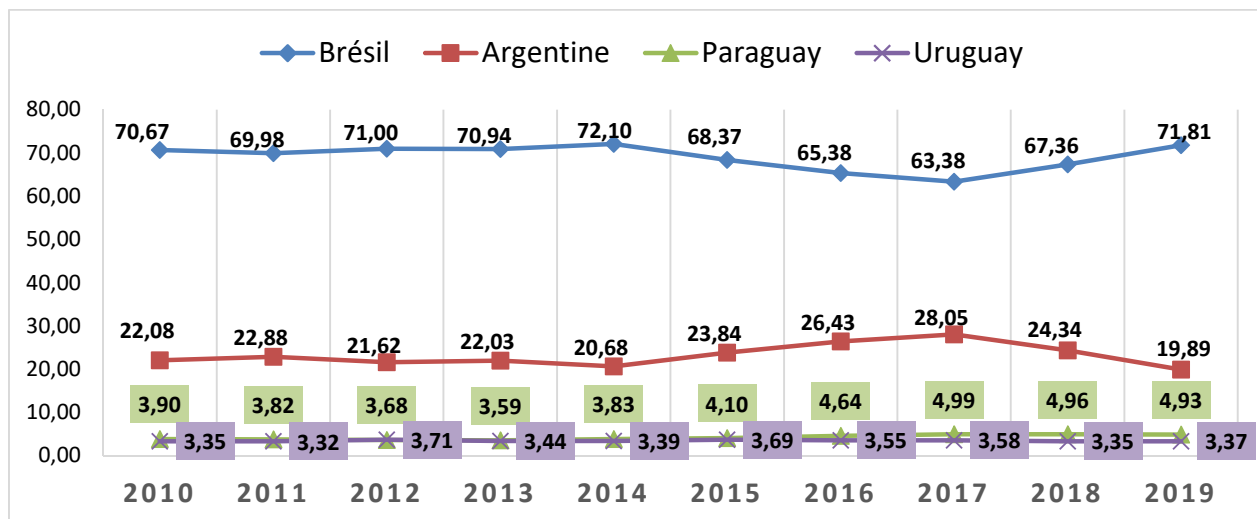
L’Argentine est spécialisé dans l’exportation des produits alimentaires à hauteur à 66% et les produits manufacturés à 23% en 2018 (UNCTADstat, 2019). Il s’agit notamment des tourteaux et autres résidus solides, maïs, l’huile de soja et le soja, les véhicules automobiles pour le transport de marchandises, le blé et le méteil. Par ailleurs, l’Argentine importe des automobiles et autres véhicules, des accessoires et des pièces automobiles, des appareils électriques pour la téléphonie fixe, des gaz de pétrole et d’autres hydrocarbures gazeux.

Graphique n°24 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens du MERCOSUR (2010-2019) (%)



Source : Réalisé par l'auteur (données de Trade Map)

Graphique n°25 : La part de chaque état membre dans les importations de biens du MERCOSUR (2010-2019) (%)



Source : Réalisé par l'auteur (données de Trade Map)

Les graphiques n°24 et n°25 montrent les parts des quatre états membres dans les flux des échanges du MERCOSUR. En effet, le Brésil est le pays le plus dominant au MERCOSUR, il couvre 70% des échanges, avec un volume d'exportations global de 240 milliards de dollars en 2018 et de 224 milliards de dollars en 2019, avec un volume d'importations de 181 milliards de dollars en 2018 et 177 milliards de dollars en 2019 (TradeMap, 2020). Le deuxième partenaire au

sein du MERCOSUR est l'Argentine à hauteur de 23% avec un volume global d'exportations de 65 milliards de dollars et 49 milliards de dollars des importations en 2019 (UNCTADstat, 2019)

Le MERCOSUR commerce particulièrement avec la Chine, les Etats-Unis, les Pays-Bas et l'Inde en matière d'exportations et importations, ces dernières sont en évolution par rapport à l'année 2014, année marquée par la récession de l'économie mondiale. En effet, la valeur importée de la Chine en 2018 est de 51 milliards de dollars, elle a enregistré une augmentation de 15%¹ par rapport à l'année 2017, et une valeur de 49 milliards pour l'année 2019, soit une baisse de -3,9%.

Par ailleurs les importations du MERCOSUR en provenance des Etats-Unis se sont hissées à près de 46 milliards de dollars en 2018 contre 39 milliards de dollars en 2017 (TradeMap, 2019). Il a enregistré également une valeur d'importations en provenance de l'Allemagne de 13,5 milliards de dollars, et de l'Inde de l'ordre de 6 milliards de dollars.

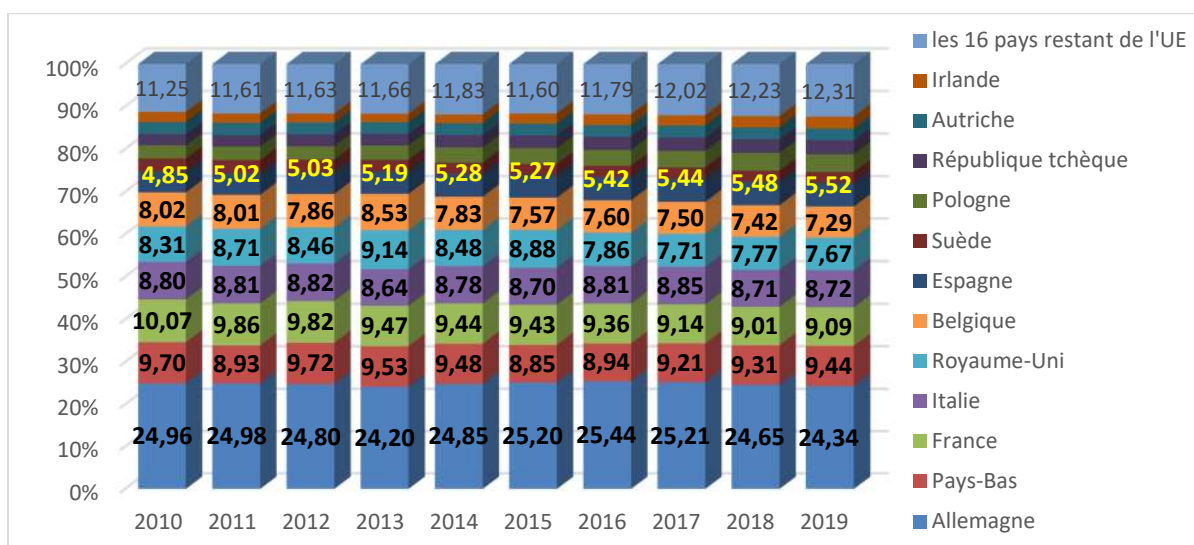
Concernant les partenaires du MERCOSUR à l'exportation, en plus de la Chine et des Etats-Unis, premiers clients de la zone, le MERCOSUR exporte vers l'Argentine, les pays bas et le Brésil, les exportations destinées à la Chine sont de 76 milliards de dollars en 2019, contre 77 milliards de dollars en 2018. Les Etats-Unis reçoivent l'équivalent de 35 milliards de dollars d'exportations du MERCOSUR en 2019, contre 46 milliards de dollars en 2018, ensuite nous avons les Pays-Bas destinataires de 12,2 milliards de dollars de biens exportés, enfin, nous avons l'Argentine et le Brésil avec une valeur de près de 11,5 milliards de dollars pour chacun (TradeMap, 2020)

6 Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra UE : Une puissance mondiale

L'Union européenne est la première puissance commerciale du monde en termes de flux en 2019, se positionnant avant la Chine et les Etats-Unis. Ces trois parties ensemble représentaient 42% du commerce international de marchandises en 2018. Les flux d'échanges entre l'UE et le reste du monde couvrent environ 15% du commerce mondial de biens (Lequeux, V, 2021)

Graphique n°26 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens de l'UE (2010-2019) (%)

¹ Pourcentage calculé à partir des données fournies par le site Trade Map, consulté le 24/08/2020.

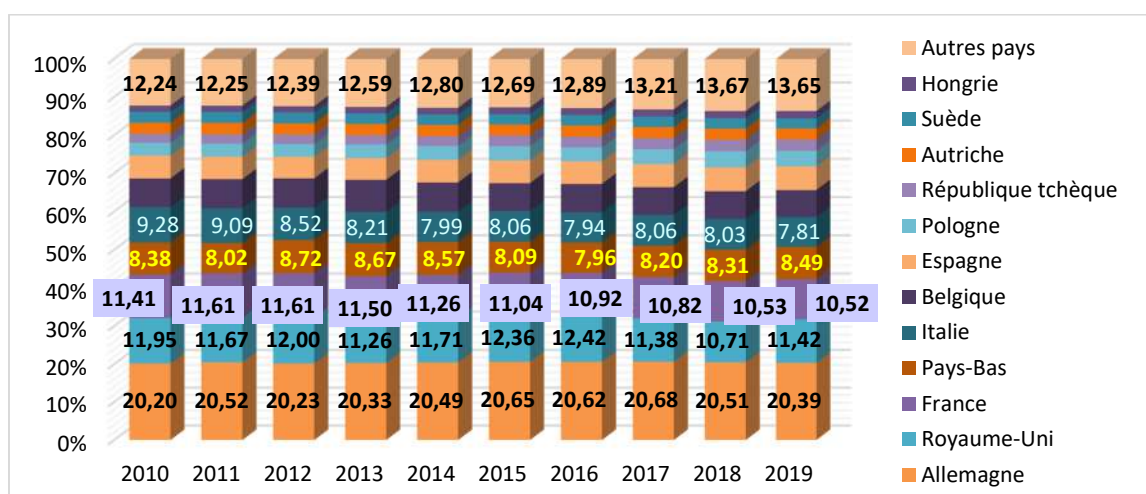


Source : Réalisé par l'auteur (données de Trade Map)

Les parts des exportations des 16 pays membres restant de l'UE (Hongrie, Danemark, Slovaquie, Roumanie, Finlande, Portugal, Grèce, Slovénie, Bulgarie, Lituanie, Croatie, Estonie, Luxembourg, Lettonie, Malte et Chypre) varient entre 0.07% et 2%¹. Ainsi, il nous a été préférable de les sommer afin de ne pas alourdir le graphique, pour obtenir des parts globales qui varient entre 11.25% et 12,23% (les 16 pays restant de l'UE) pour ces pays sur les dix dernières années.

¹ Pourcentage calculés à partir des données fournis sur Trade Map, <https://www.trademap.org> Consulté le : 20/10/2020.

Graphique n°27 : La part de chaque état membre dans les importations de biens de l'UE (2010-2019) (%)



Source : Réalisé par l'auteur (données de Trade Map)

Les échanges au sein de l'UE sont menés principalement par l'Allemagne, la France, la Belgique, le Royaume Uni et l'Italie. En effet, l'Allemagne représente le principal importateur et exportateur au sein de l'UE avec une part du marché moyenne des importations de biens de 20%, suivi du Royaume uni avec une part moyenne de 11% sur les dix dernières années, atteignant 11,42% en 2019, ensuite nous avons la France à hauteur de 11% également, ainsi que les Pays Bas et l'Italie avec des parts moyennes de 8% pour chacun.

Concernant les exportations au sein de l'UE, elles sont opérées par l'Allemagne en tant que premier exportateur de la zone avec une part de 24%¹ soit une valeur de 1 486 milliards de dollars pour l'année 2019, suivie des Pays Bas avec une part avoisinant les 10% soit près de 577 milliards de dollars, la France et l'Italie détiennent 9%, relativement aux valeurs respectives de 555 milliards de dollars et 540 milliards de dollars en 2019.

Les parts des autres pays de l'UE (Irlande, Danemark, Slovaquie, Roumanie, Finlande, Portugal, Grèce, Slovénie, Bulgarie, Lituanie, Croatie, Estonie, Luxembourg, Lettonie, Malte et Chypre) varient entre 0.11% et 1.68%². Pour cela nous avons jugé utile de les additionner afin de ne pas alourdir le graphique, pour obtenir des pourcentages globaux entre 12.24% et 13,67%, représentatifs des parts de ces pays dans les importations de l'UE sur les dix dernières années.

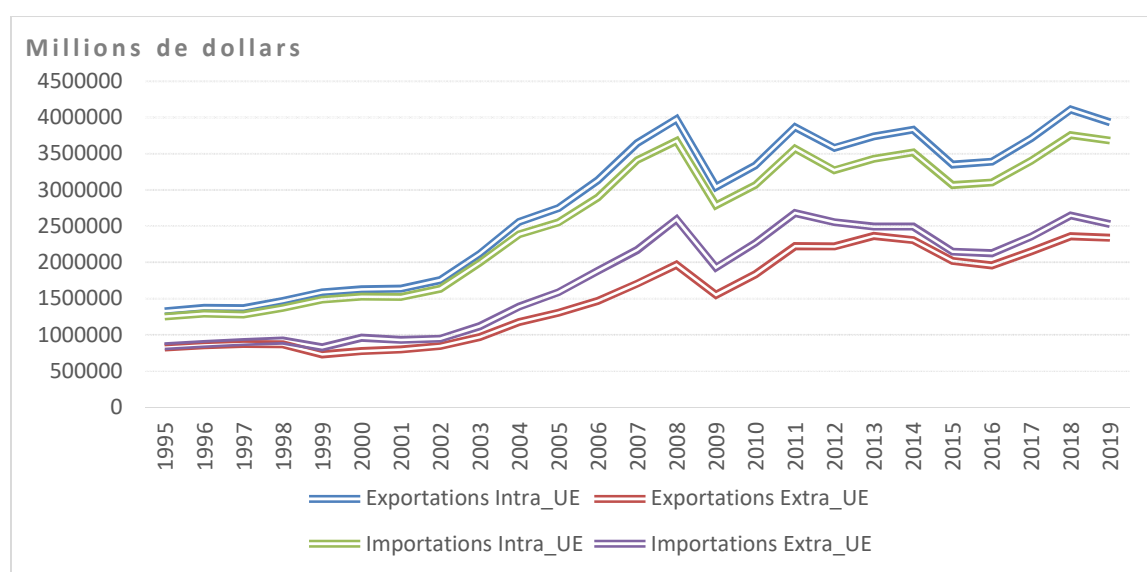
¹ Pourcentage calculés à partir des données fournis sur Trade Map, <https://www.trademap.org> Consulté le : 20/10/2020.

² Pourcentage calculés à partir des données fournis sur Trade Map, Consulté le : 20/08/2020.

Les principaux marchés destinataires des exportations de l'UE sont les Etats Unis avec une valeur exportée de 464 milliards de dollars en 2019 contre 424 milliards de dollars en 2018 soit une croissance de la part exportée vers les états unis de 9,5 %, puis nous avons la Chine avec une valeur de 239,5 en 2019 d'où une croissance de 5,5% par rapport à l'année précédente. Le troisième client de l'UE est la Suisse, destinataire d'une valeur de 177 milliards de dollars des exportations de l'UE, soit une augmentation de 9% par rapport à l'année 2018 (Eurostat, 2020)

D'un autre côté, les principaux partenaires de l'UE à l'importation sont la Chine avec une valeur de 436 milliards de dollars en 2019, les Etats Unis à concurrence de 280 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 8,6% par rapport à l'année 2018. La Russie, comme troisième fournisseur extérieur de l'UE avec une valeur de 173 milliards de dollars en 2019 contre 194 milliards de dollars en 2018 soit une baisse de -10,9%, ensuite la Suisse pour une valeur de 133 milliards de dollars.

Graphique n°28 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra UE de 1995 à 2019



Source : Réalisé par l'auteur (Base des données UNCTADstat)

L'examen du graphique ci-dessus dévoile une importante progression des échanges réalisés par l'UE, à l'intérieur et à l'extérieur de la zone, les échanges de biens de l'UE avec le reste du monde représentent environ 15 % du commerce mondial de biens. Parmi les états de l'UE, l'Allemagne est le principal partenaire commercial extra européen, il détient 30% des exportations de biens à destination des pays tiers et plus de 20% des importations européennes du commerce extra-européen (Lequeux, V, 2021).

En 2019, les exportations de biens de l'UE vers le reste du monde ont atteint 2 575,3 milliards de dollars, soit une hausse de 3,5% par rapport à l'année 2018, et les importations à 2 333 milliards de dollars soit une hausse de 1,3% par rapport à l'année 2018. En conséquence, l'UE a enregistré un excédent de 242 milliards de dollars, contre 183,3 milliards de dollars en 2018. Par ailleurs, les échanges intra-zone se sont établis à près de 3 693,2 milliards de dollars en 2019, en hausse de +1,4% par rapport à l'année 2018 (Eurostat, 2020).

L'UE exporte essentiellement des produits manufacturés à hauteur 83%¹ de vers le reste du monde, ces dernières se sont élevées à 2 132 milliards de dollars en 2019, contre 2 058 milliards de dollars en 2018, enregistrant ainsi une croissance de 3,6% par rapport aux exportations de l'année précédente. Ces exportations sont composées principalement de produits chimiques pour 23%², de machines et véhicules pour 49%³ et d'autres produits manufacturés à hauteur de 27%. Les exportations hors UE sont composées également de matières premières à hauteur de 15%. Elles sont de 387,46 milliards de dollars en 2019, marquant une croissance de 1,3% par rapport à l'année précédente.

Par ailleurs, les importations hors UE ont augmenté de 1,3%, pour atteindre 2 333,4 milliards de dollars en 2019 contre 2 304 milliards de dollars en 2018. L'UE importe essentiellement des produits manufacturés à hauteur de 70%⁴, leur valeur s'élève à 1 621,1 milliards de dollars en 2019 contre 1556,97 milliards de dollars en 2018, soit une croissance de 4,1%. L'UE importe également des matières premières à hauteur de près de 29%, ces dernières ont diminués de -4,9% en 2019 par rapport à l'année précédente en passant de 708,62 milliards de dollars en 2018 à 674,07 milliards de dollars en 2019 (Eurostat, 2020).

¹ Pourcentage calculé à partir des données fournies sur Eurostat, <https://ec.europa.eu/>, consulté le 10/09/2020.

² Pourcentage calculé à partir des données fournies sur Eurostat, <https://ec.europa.eu/>, consulté le 20/09/2020.

³ Pourcentage calculé à partir des données fournies sur Eurostat, <https://ec.europa.eu/>, consulté le 20/09/2020.

⁴ Pourcentage calculé à partir des données fournies sur Eurostat, <https://ec.europa.eu/>, consulté le 20/09/2020.

Section 3 : Les effets des ACR sur les échanges intra et extra ACR « Les enseignements d'un modèle de gravité »

Afin de déterminer les effets des différents ACR sur les flux des échanges commerciaux, nous allons utiliser le modèle de gravité, il s'agit du type de modélisation le plus utilisé pour analyser les échanges internationaux.

1 Fondements théoriques et spécification du modèle de gravité :

Afin d'examiner la relation entre la prolifération des ACR et la promotion des échanges commerciaux, tant favorisée par l'OMC, nous adoptons une régression gravitaire de la forme log-linéarisée, ce qui nous permet de prendre connaissance des effets de la prolifération des ACR sur les flux des échanges.

Le modèle de gravité constitue un des instruments d'analyse le plus utilisé dans la modélisation des flux commerciaux bilatéraux, il permet de mettre en lumière, les effets des divers déterminants du commerce bilatéral, la nature et le volume des échanges ainsi que les avancées de la libéralisation commerciale et les effets des accords d'association sur les échanges commerciaux à savoir, la création et le détournement du commerce (Anderson & Wincoop, 2003)

Inspiré de la Loi de gravitation de Newton (publiée en 1687), Tinbergen.J (1962) et Lindemann (1966) ont développé une équation de gravité appliquée au commerce international. La spécification basique de cette dernière réside dans le fait qu'elle fait dépendre les flux de commerce bilatéraux des revenus de deux partenaires divisé par la distance les séparant. Elle se présente comme suit (Chaney, 2011):

$$X_{i,j} = G \times \frac{PIB_i^\alpha \times PIB_j^\beta}{Dist_{i,j}^\gamma} \dots \dots \dots (1)$$

L'équation de gravité stipule que, le flux de commerce (X) entre deux pays partenaires i et j varie proportionnellement à la valeur de leurs produit intérieur brut (PIB) et inversement proportionnelle par rapport à la distance (Dist_{ij}) qui les sépare. Ainsi, les deux facteurs les plus importants pour expliquer les flux commerciaux bilatéraux sont la distance géographique entre les deux pays et leurs tailles économiques. En effet, ces deux variables donnent leur nom au modèle de gravité (Frankel, Stein , & Shang-jin Wei, 1995).

Autrement dit, plus les pays sont éloignés l'un de l'autre moins leurs échanges bilatéraux sont importants en raison des coûts de transports élevés permettant d'augmenter le prix des produits échangés, ce qui réduirait leur compétitivité exerçant ainsi un effet négatif sur les exportations bilatérales. Et plus la taille des partenaires économiques est importante, plus leur propension d'échanges est importante. C'est-à-dire, l'augmentation du PIB d'un pays exportateur augmentera sa compétitivité ce qui influe positivement sur ses échanges avec l'extérieur. Pareillement, pour les pays importateurs dont l'augmentation de la demande d'importation est relative à l'augmentation de leurs PIB.

Ainsi, pour linéariser l'équation établie, nous introduisons le logarithme à la fonction (1), ce qui permet d'interpréter les coefficients comme des élasticités de flux de commerce par rapport aux variables explicatives, nous obtenons :

$$\mathbf{Log X_{ijt} = \alpha + \beta 1 \log(PIB_{it}) + \beta 2 \log(PIB_{jt}) + \beta 3 \log(DIST_{ij}) + \epsilon_{ij} \dots \dots (2)}$$

- X_{ijt} représente le flux d'exportation annuel en dollars courant du pays i vers le pays j
- PIB_{it} et PIB_{jt} représentent respectivement les produits intérieurs bruts des pays i et j
- $DIST_{ij}$ représente la distance entre les deux pays concernés

Frankel, Stein. E et Wei. S complètent l'équation en intégrant les revenus par habitant (PIB par tête d'habitant), permettant de contrôler l'effet de richesse, c'est à dire, même si un pays subit une augmentation de son PIB, si sa population augmente également, l'effet de richesse sera freiné par cette dernière, nous nous attendons donc à ce que les populations aient un impact négatif sur les exportations bilatérales.

Par ailleurs, ce modèle a été enrichi par l'inclusion de variables binaires permettant l'introduction des facteurs historiques exerçant un impact sur le commerce bilatéral, à savoir, une variable binaire reflétant l'absence ou l'existence d'un colonisateur commun, d'une frontière commune (Frankel, Stein, & Shang-jin Wei, 1995), le partage d'une langue, (Baier & Bergstrand, 2007); (Magee.C.S.P, 2008); (Carrère, Gourdon, & Olarreaga, 2012). Susceptibles d'influencer positivement le commerce bilatéral. D'où nous obtiendrons l'équation suivante :

$$\begin{aligned} \mathbf{Log X_{ij} = \alpha + \beta 1 \log(PIB_{it}) + \beta 2 \log(PIB_{jt}) + \beta 3 \log(PIBH_{it}) + \beta 4 \log(PIBH_{jt})} \\ \mathbf{+ \beta 5 \log DIST_{ij} + \beta 6 Coloncom_{ij} + \beta 7 Frontcom_{ij} + \beta 8 Langcom_{ij}} \\ \mathbf{+ \epsilon_{ijt} \dots \dots (3)} \end{aligned}$$

- $PIBH_{it}$, $PIBH_{jt}$ représentent le PIB par habitant pour les pays i et j
- $Coloncom_{ij}$ est une variable binaire qui prend la valeur de 1 si les pays i et j ont eu un colonisateur commun sinon 0
- $Frontcom_{ij}$ est une variable binaire de contiguïté, prenant la valeur de 1 lorsque les pays i et j disposent d'une frontière commune, et 0 sinon. Le partage d'une frontière commune est susceptible d'influencer positivement le commerce bilatéral.
- $Langcom_{ij}$ est une variable binaire qui prend la valeur de 1 lorsque les pays i et j parlent la même langue. Le partage d'une langue commune est un indicateur de la proximité culturelle et entraîne une réduction des coûts des transactions commerciales.

Afin de définir l'effet d'un accord commercial sur les flux des échanges, le modèle gravitationnel de base a été augmenté en incluant une variable indicatrice pour saisir l'effet de ce dernier sur le commerce intra-bloc, soit les effets de création et de détournement du commerce relativement à l'approche de Viner. Cette dernière stipule que les effets de création et de détournement du commerce résultant des ACR se présentent dans les flux d'échanges tel qu'ils étaient démontrés par (Carrère, C, 2006) (Carrère, Gourdon, & Olarreaga, 2012) comme suit :

- Une pure création de commerce est matérialisée par l'augmentation du commerce intra régional et les importations en provenance du reste du monde restent inchangées ;
- Une pure diversion du commerce, implique l'augmentation du commerce intra régional est entièrement compensée par une diminution correspondante des importations en provenance du reste du monde ;
- En présence à la fois d'une création et d'un détournement du commerce, le commerce intra régional augmente plus que les importations en provenance du reste du monde diminuent.
- Enfin, pour les non-membres, il faut inclure une mesure de l'évolution du volume des exportations des membres vers les non-membres (une augmentation signifiant une amélioration du bien-être pour les non-membres).

De ce fait, nous commençons par introduire une variable indicatrice qui contrôle le commerce intra-bloc de sorte ACR – $intra_{ijt}$ avec un coefficient positif indiquant une augmentation de commerce intra régional, relativement aux études théoriques qui stipulent que l'instauration d'un tarif préférentiel dans le cadre d'un accord commercial permet de stimuler les échanges commerciaux entre les pays membres. Ainsi nous obtiendrons l'équation suivante :

$$\begin{aligned} \text{Log } X_{ij} = & \alpha + \beta 1 \log (\text{PIB}_{it}) + \beta 2 \log (\text{PIB}_{jt}) + \beta 3 \log (\text{PIBH}_{it}) + \beta 4 \log (\text{PIBH}_{jt}) \\ & + \beta 5 \log \text{Dist}_{ij} + \beta 6 \text{Coloncom}_{ij} + \beta 7 \text{Frontcom}_{ij} + \beta 8 \text{Langcom}_{ij} \\ & + \beta 9 \text{ACR} - \text{intra}_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \dots (4) \end{aligned}$$

Les travaux réalisés sur la base d'une variable régionale unique (ACR-intra) testant le commerce intra-bloc, n'ont pu tirer des résultats satisfaisants en raison de non spécification de la nature du commerce enregistré. Il peut s'agir soit d'une pure création commerciale, soit d'un détournement commercial, ou encore des deux à la fois.

Ainsi l'ajout d'une deuxième variable (ACR-extra) concernant le commerce extra-bloc par (Bayoumi & Eichengreen, 1997) (Frankel, J, 1997) permettant de tester les échanges entre les pays membres de l'accord et le reste du monde, elle permet d'expliquer le commerce bilatéral de façon intégrale en prenant en considération les exportations et les importations, elle prend la valeur de 1 si l'un des deux pays est membre du bloc et que l'autre ne l'est pas, sinon 0. Cela leur a permis de distinguer entre les accords générateurs de plus d'échanges à l'intérieur du bloc sans modifier le commerce extra-bloc et les accords permettant d'augmenter le commerce intra-bloc au détriment du commerce extra-bloc qui devenait plus faible, ce qu'ils qualifient de « détournement du commerce »

Plus précisément, dans le cas où le coefficient positif de la variable ACR-intra est supérieur à la valeur absolue du coefficient négatif de la variable ACR-extra, une partie du commerce intérieur supplémentaire correspond à la création d'échanges et l'autre à la diversion des échanges, c'est-à-dire un flux de marchandises se substituant aux échanges avec le reste du monde. Ainsi, dans le cas où le détournement des échanges est négatif, les estimations ne sont alors pas en mesure d'indiquer si les accords ont eu un effet sur les exportations ou les importations extra-blocs. Lorsque le détournement des échanges est positif, elles n'indiquent pas si les flux internes remplacent les exportations ou importations extrarégionales (Trotignon, 2010).

Par ailleurs, les études les plus récentes (Soloagaa & Winters, 2001) (Trotignon, 2010) confirment cette déficience. Ils cherchent à expliquer les flux d'exportations d'un pays *i* vers un pays *j* en différenciant les effets des accords sur les exportations vers le reste du monde (en introduisant une variable ACR-X) de leur impact sur les importations en provenance du reste du monde (en introduisant une variable ACR-M). Elle permet d'identifier les détournements positifs d'exportations ou d'importations (avec un coefficient pour ACR-intra supérieur en valeur absolue

aux coefficients négatifs des variables ACR-X ou ACR-M), ou un détournement négatif (un coefficient positif de la variable ACR-X ou de ACR-M).

En conséquence, pour analyser les impacts d'un accord commercial sur son commerce intra-bloc ainsi que sur son commerce extra-bloc en termes d'exportations et d'importations en bloc, nous devons inclure à l'équation (4) les variables indicatrices suivantes :

La variable $ACR - X_{ijt} = 1$ si le pays exportateur i appartient à l'accord et le pays importateur j au reste du monde, 0 sinon. Elle mesure l'impact du bloc sur les exportations destinées au reste du monde.

La variable $ACR - M_{ijt} = 1$ si le pays importateur j appartient à l'accord et le pays exportateur i au reste du monde, 0 sinon. Elle saisit les effets du groupement sur les importations en provenance du reste du monde.

L'équation qui en résulte est la suivante :

$$\begin{aligned} \mathbf{Log X_{ij}} = & \alpha + \beta 1 \mathbf{log (PIB_{it})} + \beta 2 \mathbf{log (PIB_{jt})} + \beta 3 \mathbf{log(PIBH_{it})} + \beta 4 \mathbf{log (PIBH_{jt})} \\ & + \beta 5 \mathbf{log Dist_{ij}} + \beta 6 \mathbf{Coloncom_{ij}} + \beta 7 \mathbf{Frontcom_{ij}} + \beta 8 \mathbf{Langcom_{ij}} \\ & + \beta 9 \mathbf{ACR - intra_{ijt}} + \beta 10 \mathbf{ACR - X_{ijt}} + \beta 11 \mathbf{ACR - M_{ijt}} + \varepsilon_{ijt} \dots (5) \end{aligned}$$

De ce fait, l'ensemble des variables principales d'intérêt (trois variables indicatrices ACR) nous permet d'évaluer l'influence des ACR sur les flux d'échanges (introduit par Viner, 1950) sur les pays membres et le reste du monde. Donc, afin de saisir les effets de création et de détournement des échanges d'un ACR défini, nous devons examiner les signes des coefficients de ces variables ACR, qui sont respectivement $\beta 9$ Intra, $\beta 10$ X, $\beta 11$ M.

Si $\beta 9$ Intra > 0 , cela signifie que la formation d'un ACR stimule l'effet de création de commerce intra-bloc (entre les pays membres), lorsque les deux pays membres adhèrent à l'ACR, des échanges commerciaux supplémentaires sont induits. Plus précisément, la production intérieure des pays membres ou les importations en bloc provenant du reste du monde peuvent être substituées par l'augmentation du commerce intra-bloc résultant de la formation de l'ACR.

Par ailleurs, l'examen des coefficients $\beta 10$ X, $\beta 11$ M détermineront les effets de création et de détournement des échanges commerciaux. Ainsi nous obtiendrons :

Du coup, la combinaison $\beta_9 \text{ Intra} > 0$ et $\beta_{10} X > 0$, ainsi qu'une part d'importations minime en provenance du reste du monde $\beta_{11} M < 0$ implique une création de commerce intra bloc accompagnée d'un détournement du commerce extra bloc en termes d'importations.

Si $\beta_9 \text{ Intra} > 0$ et $\beta_{10} X < 0$, associés à une augmentation des importations en provenance du reste du monde, soit $\beta_{11} M > 0$ nous sommes en présence d'une création de commerce intra bloc associée à un détournement du commerce extra bloc en termes d'exportations.

Cependant, la combinaison $\beta_9 \text{ Intra} > 0$, $\beta_{10} X > 0$ et $\beta_{11} M > 0$ implique une création de commerce sur les trois canaux. Toutefois, dans le cas où nous avons des coefficients négatifs pour les variables relatives au commerce extra bloc, nous parlerons de détournement du commerce extra bloc en termes d'importations et d'exportations (Soloagaa & Winters, 2001) (Carrère, C, 2006).

Par ailleurs, la comparaison entre les coefficients $\beta_9 \text{ Intra}$ et $\beta_{10} X$ nous permet d'observer le bien être des états non membres à l'accord. En effet, si $\beta_9 \text{ Intra} > 0$ et $\beta_{10} X < 0$, cela indique un détournement des exportations dominant et donc une diminution du bien-être des non-membres (Carrère, C, 2006)

Ces variables permettent d'estimer l'importance de la dimension régionale dans les flux commerciaux bilatéraux et ainsi de prendre connaissance des effets des accords commerciaux régionaux sur les échanges des pays membres et non membres. En effet, l'appartenance à un accord permet de bénéficier des tarifs préférentiels accordés aux pays membres à l'accord, ce qui favorise les échanges entre les pays membres soit une possibilité d'un détournement des échanges à l'intérieur de la zone.

En effet, il faut noter que si la formation d'un ACR implique une augmentation des échanges intra bloc et favorise les échanges extra bloc ou maintient cette dernière inchangée, cet ACR est susceptible d'avoir un effet de création d'échanges. Toutefois, si un ACR augmente les flux commerciaux entre les pays membres au détriment de leurs flux commerciaux avec l'extérieur, cela induit un effet de détournement des échanges, puisque le commerce intra bloc peut se substituer aux flux commerciaux provenant des non-membres (Nguyen, 2019).

Donc, la spécification de l'équation (3) comprenant les trois variables d'ACR nous permettra de donner une évaluation globale du processus d'intégration régionale par rapport au commerce multilatéral. Cela dit, nous utiliserons cette formulation pour interpréter les résultats détaillés pour chaque accord.

Toutefois, afin d'estimer l'effet de l'adhésion à l'OMC sur les échanges bilatéraux et le commerce international, nous introduisons deux variables binaires Both-OMC_{ijt} et One-OMC_{ijt} , ces variables testent l'effet de l'appartenance des pays à l'OMC sur les flux des échanges (Rose, 2004).

La variable Both-OMC_{ijt} prend la valeur de 1 si les pays i et j sont membres à l'OMC à l'année t et 0 sinon.

La variable One-OMC_{ijt} prend la valeur de 1 si l'un des deux pays est membre à l'OMC et non pas l'autre sinon 0.

Nous obtiendrons l'équation suivante :

$$\begin{aligned} \text{Log } X_{ij} = & \alpha + \beta 1 \log (\text{PIB}_{it}) + \beta 2 \log (\text{PIB}_{jt}) + \beta 3 \log (\text{PIBH}_{it}) + \beta 4 \log (\text{PIBH}_{jt}) + \\ & \beta 5 \log \text{Dist}_{ij} + \beta 6 \text{Coloncom}_{ij} + \beta 7 \text{Frontcom}_{ij} + \beta 8 \text{Langcom}_{ij} + \beta 9 \text{ACR} - \text{intra}_{ijt} + \\ & \beta 10 \text{ACR} - X_{ijt} + \beta 11 \text{ACR} - M_{ijt} + \beta 12 \text{Both} - \text{OMC}_{ij} + \beta 13 \text{One} - \text{OMC}_{ijt} + \\ & \varepsilon_{ijt} \dots (6) \end{aligned}$$

Les paramètres qui nous intéressent sont $\beta 12$ et $\beta 13$, le premier coefficient nous intéresse le plus, car il teste l'effet sur le commerce international si les deux pays i et j sont membres du GATT/OMC, le second coefficient mesure l'effet commercial si un seul pays i ou j est membre et que l'autre ne l'est pas. De ce fait, si le commerce est créé alors que les deux pays sont membres du GATT/OMC, $\beta 12$ devrait être positif, par ailleurs, si le commerce est détourné aux non-membres, alors $\beta 13$ peut être négatif¹. Il faut noter que la plupart des échanges internationaux sont menées par les membres du GATT/OMC.

2 Les sources des données :

Notre étude porte sur un échantillon de six accords commerciaux régionaux de nouvelle génération, ils diffèrent en termes de couverture de l'élimination des droits de douane, de caractéristiques des pays membres et du nombre des pays membres. Nous distinguons : l'UE en tant que marché commun, l'ALENA constituant un accord de libre-échange, l'ASEAN est un

¹ L'un des principes les plus importants de l'OMC est la non-discrimination, concrétisée à la fois par l'obligation d'accorder le traitement national aux importations et par l'extension du statut inconditionnel de la nation la plus favorisée (NPF) aux autres membres (des exceptions à la NPF sont autorisées par le biais, par exemple, du SPG et des accords commerciaux régionaux). Ainsi, si les membres étendent souvent le statut NPF aux non-membres, ils n'y sont pas obligés

arrangement préférentiel, le MERCOSUR est un marché commun, le COMESA qui est une union douanière, et la GZALE en tant qu'accord de libre-échange. Il s'agit des ACR les plus aboutis de leurs continents ce qui nous permet d'avoir une vision plus claire des effets des rapprochements économiques à divers niveau d'intégration sur les flux des échanges concernant des pays membres ou pas à l'OMC.

Le choix de la date du début de l'étude relève de la période où tous les accords étaient entrés en vigueur, à savoir : l'UE a été créée en 1992, l'ALENA en 1994, l'ASEAN en 1992, le MERCOSUR en 1991, le COMESA en 1994, sauf pour la GZALE qui a été créée en 1998. D'où le choix de 1995 et qui correspond également à la date de création de l'OMC.

Les différentes données proviennent de sources différentes dont, PIB et PIBH sont collectés du World Trade data Bank. Les PIB et PIBH de Taiwan proviennent du site National Statistics R.O.C(Taiwan)¹. Les variables de contrôle impliquant des caractéristiques géographiques et culturelles, telles que la distance bilatérale, la contiguïté et la langue commune, proviennent de la base de données gravitationnelle du CEPIL.

Les flux d'exportations bilatéraux proviennent de la version 3 du SITC (Standard International Trade Classification Revision 3) de UNcomtrade, cette version nous permet de remonter à l'année 1991 avec des données pour l'ensemble des économies sujet de notre étude.

Les informations relatives aux adhésions à l'OMC sont collectées auprès du site web de l'Organisation Mondiale du Commerce. Les variables indicatrices pour les ACR sont créées sur la base des données originales sur les ACR, comprenant des informations sur le nom de l'accord, son statut, sa date de notification, sa date de signature et les pays signataires, à partir de la base de données de l'OMC sur le commerce régional, à savoir le Système d'information sur les accords (RTA-IS)². Il faut noter que le nombre de pays signataires a changé au cours des périodes d'échantillonnage, ces variables indicatrices changent donc en fonction des nouveaux membres. Pour un membre fondateur, on considère l'année d'entrée en vigueur de l'accord, et pour un nouveau membre, à partir de celle de son adhésion.

¹ <https://www.stat.gov.tw/ct.asp?xItem=15408&CtNode=3623&mp=4>

² Les données originales de l'OMC relatives aux ACR se trouvent dans le site : <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

Différents types d'ACR peuvent être identifiés, par exemple, en termes d'élimination des droits de douane, de caractéristiques des pays membres et du nombre ainsi que du niveau de développement économique des pays membres¹. Dans cette analyse nous appliquons la classification de l'OMC selon la forme de l'accord. Nous incluons des ACR plurilatéraux couvrant la libéralisation du commerce des marchandises, notifiés au GATT/OMC en vertu de l'article XXIV du GATT ou de la Clause d'habilitation.

3 Approche économétrique :

Des études antérieures portant sur les effets des ACR sur les échanges commerciaux internationaux ont révélé l'existence de certaines imperfections dans l'application du modèle de gravité. Il s'agit notamment de l'existence de plusieurs flux commerciaux à valeurs nulles entre les paires de pays, ce qui est dû soit à une erreur d'arrondissement de très faibles valeurs déclarées du commerce bilatéral ou une erreur de communication des données. Par ailleurs, l'existence de valeurs nulles dans notre échantillon notamment pour les accords ASEAN, COMESA et GZALE reflèterait également l'inexistence de flux d'échanges sur certaines périodes relativement à l'éloignement de certains partenaires, des coûts de transport prohibitifs relatifs aux infrastructures déficientes ou de la petite taille des économies, tel que le justifient (Frankel, J, 1997), (Santos Silva & Tenreyro, 2006). (Martin & Pham.Cong , 2019) ont également constaté que la plupart des flux d'échanges bilatéraux dans les données commerciales agrégées montrent une réelle absence de commerce. Ainsi, il est primordial de résoudre le problème de zéro flux d'échanges en envisageant des techniques économétriques appropriées.

De ce fait, la méthode classique d'estimation du modèle de gravité consiste à conserver le modèle sous forme log linéaire. Par ailleurs, (Santos Silva & Tenreyro, 2006) avancent que la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) habituellement utilisée pour l'estimation des modèles log-linéaires (y compris des modèles gravitationnels relatifs aux études des échanges) est inappropriée, car elle conduit à des estimations inefficaces et fortes, probablement faussées, pour la simple raison que le log linéaire n'est pas réalisable pour les observations impliquant un commerce à flux d'échanges nuls car le logarithme naturel de zéro est indéfini.

¹ À savoir les ACR entre pays développés, les ACR entre pays en développement et les ACR entre pays développés et pays en développement.

Ainsi, plusieurs méthodes ont été proposées dans la littérature empirique pour remédier au problème des flux d'échanges nuls. Il s'agit principalement, soit d'exclure les cas de zéro flux d'échanges ou bien d'opérer une certaine transformation sur la variable dépendante, par exemple en ajoutant un petit nombre à l'observation du commerce nul (une valeur de un dans la plupart des cas) avant de prendre des logarithmes, ou encore l'utilisation d'un modèle Tobit et conserver les données à flux d'échanges nuls (Nguyen, 2019).

Par ailleurs, comme la plupart des séries de données sur les échanges bilatéraux présentent des effets d'hétéroscédasticité, nous avons appuyé la stabilité des résultats par l'utilisation d'une version du modèle gravitationnel fondé sur la probabilité maximale de Poisson pour régresser la valeur logarithmique des échanges. Cette méthode d'estimation tient compte de l'hétéroscédasticité qui affecte souvent les données commerciales et tire profit des informations contenues dans les flux commerciaux nuls.

4 La méthode d'estimation et les différents tests effectués :

4.1 Les statistiques descriptives des variables utilisées :

Les tableaux suivants décrivent les variables utilisées dans les différents modèles économétriques relativement aux distincts accords de notre étude.

Tableau n°14: Panel A : Les statistiques descriptives des variables de l'ALENA

Variabes	N Observations	Mean	Standard Deviation	Min	Max
Xijt	1650	2.79E+10	6.38E+10	37009000	4.80E+11
PIBit	1650	3.62E+12	5.14E+12	6.97E+10	2.14E+13
PIBjt	1650	3.62E+12	5.14E+12	6.97E+10	2.14E+13
PIBHit	1650	28156.97	17691.12	373.7665	66188.78
PIBHjt	1650	28156.97	17691.12	373.7665	66188.78
DISTij	1650	8597.571	3128.938	2079.297	15122.62
FRONTCOMij	1650	0.060606	0.238679	0	1
LANGCOMij	1650	0.333333	0.471547	0	1
COLONCOMij	1650	0.000000	0.000000	0	0
ALENA_INTRAij	1650	0.090909	0.287567	0	1
ALENA_X	1650	0.454545	0.498081	0	1
ALENA_M	1650	0.454545	0.498081	0	1
BOTH_OMCij	1650	0.978182	0.146134	0	1
ONE_OMCij	1650	0.021818	0.146134	0	1

Source : Réalisé par l'auteur à la base des résultats de Eviews 10.

Pour l'ALENA, nous avons un échantillon de 66 paires de pays, à savoir les 3 pays appartenant à l'accord ainsi que leurs principaux partenaires sur une période de 25 ans. Ce qui implique 1650 observations. Les résultats montrent que la valeur moyenne des exportations bilatérales au sein de l'ALENA est de près de 28 milliards de dollars avec une valeur maximale de plus de 480 milliards de dollars et un écart type de 6.38E+10. Pour les variables PIB_i et PIB_j, les moyennes sont de plus de 3 622 milliards de dollars pour chaque variable, avec des écarts type de 5.14E+12 pour chaque variable, quant à leurs valeurs maximales sont de près de 21 400 milliards de dollars.

Par ailleurs, les valeurs moyennes des variables PIB_{Hi} et PIB_{Hj} sont de 28156.97 dollars pour chacune, avec des valeurs maximales de 66188.78 dollars et un écart type de 17691.12. Cependant, la variable DIST_i implique une moyenne de 8597.571 et un écart type de 3128.938. En plus, FRONTCOM_{ij} et COLONCOM_{ij} affichent des moyennes de 0.06 et 0.13 respectivement. FRONTCOM affiche un écart type de 0.23, alors que l'écart type de LANGCOM_{ij} est de 0.47.

Tableau n°15 : Panel B : Les statistiques descriptives des variables de l'ASEAN

Variabes	N Observations	Mean	Standard Deviation	Min	Max
X _{ijt}	5000	5.46E+09	8.48E+09	0.000000	9.64E+10
PIB _{it}	5000	1.40E+12	3.18E+12	3.12E+09	2.14E+13
PIB _{jt}	5000	1.40E+12	3.18E+12	3.12E+09	2.14E+13
PIB _{Hit}	5000	17100.80	18404.27	268.9904	68150.11
PIB _{Hjt}	5000	17100.80	18404.27	268.9904	68150.11
DIST _{ij}	5000	5196.850	4164.285	505.5376	15535.87
FRONTCOM _{ij}	5000	0.065000	0.246551	0	1
LANGCOM _{ij}	5000	0.135000	0.341758	0	1
COLONCOM _{ij}	5000	0.085000	0.278910	0	1
ASEAN_INTRA _{ij}	5000	0.268800	0.443380	0	1
ASEAN_X	5000	0.359200	0.479814	0	1
ASEAN_M	5000	0.359200	0.479814	0	1
BOTH_OMC _{ij}	5000	0.847200	0.359831	0	1
ONE_OMC _{ij}	5000	0.144400	0.351530	0	1

Source : Réalisé par l'auteur à la base des résultats de Eviews 10

En ce qui concerne l'ASEAN, nous avons un échantillon de 200 paires de pays impliquant les pays membres de l'ASEAN et leurs principaux partenaires, sur une période de 25 années, ce qui nous permet de relever 5000 observations. Les résultats présentés sur le tableau ci-dessus montrent que la valeur maximale de la variable X_{ij} est de près de 97 milliards de dollars avec un écart type de 8.48E+09, les valeurs maximales des PIB pour les deux pays i et j sont de 21 400

milliards de dollars pour chacun, l'écart type de ces variables est de 3.18E+12, leurs valeurs moyennes sont de 1 400 milliards de dollars.

Concernant les valeurs maximales des PIBH pour chaque pays sont de 68150.11 dollars et un minimum de 268.9904 dollars pour chacun. Leurs écarts types sont de 18404.27. Par ailleurs, la distance séparant les deux pays est de 15535.87 comme maximum avec un écart type de 4164.285 et une moyenne de 5196.850.

Tableau n°16 : Panel C : Les statistiques descriptives des variables du COMESA

Variabes	N Observations	Mean	Standard Deviation	Min	Max
Xijt	11421	1.74E+08	5.39E+08	47.00000	6.83E+09
PIBit	11421	7.15E+11	2.46E+12	5.03E+08	2.14E+13
PIBjt	11421	7.15E+11	2.4-6E+12	5.03E+08	2.14E+13
PIBHit	11421	9669.886	15616.96	102.5980	88415.63
PIBHjt	11421	9607.857	15627.83	102.5980	88415.63
DISTij	11421	4957.796	3486.452	421.9583	16465.65
FRONTCOMij	11421	0.087558	0.282663	0	1
LANGCOMij	11421	0.488048	0.499879	0	1
COLONCOMij	11421	0.236407	0.424893	0	1
COMESA_INTRAij	11421	0.329568	0.470077	0	1
COMESA_X	11421	0.309780	0.462423	0	1
COMESA_M	11421	0.309342	0.462243	0	1
BOTH_OMCij	11421	0.794064	0.404402	0	1
ONE_OMC	11421	0.206900	0.405101	0	1

Source : Réalisé par l'auteur à la base des résultats de Eviews 10

Pour le COMESA, nous avons un échantillon de 457 paires de pays, à savoir les pays appartenant à l'accord ainsi que leurs principaux partenaires sur une période de 25 ans, ce qui implique 11 425 observations. Les résultats montrent que la valeur moyenne des exportations bilatérales au sein du COMESA est de 1.74E+08 avec une valeur maximale de près de 7 milliards de dollars 6.83E+09 et un écart type de 5.39E+08.

Pour les variables PIBi et PIBj, les valeurs moyennes sont de près de 716 milliards de dollars 7.15E+11 pour chaque variable, avec des écarts type de 2.46E+12, quant à leurs valeurs maximales sont de 21 400 milliards de dollars 2.14E+13. Par ailleurs, les valeurs moyennes des variables PIBHi et PIBHj sont de 9669.886 dollars et de 9607.857 dollars respectivement, ainsi que des valeurs maximales de 88415.63 dollars pour chaque variable et un écart type de 15616.96. Cependant, la variable DISTij implique une moyenne de 4957.796 et un écart type de 3486.452.

Tableau n°17 : Panel D : Les statistiques descriptives des variables de la GZALE

Variabes	N Observations	Mean	Standard Deviation	Min	Max
Xijt	10250	9.97E+08	2.76E+09	0.000000	3.99E+10
PIBit	10250	9.68E+11	2.76E+12	3.44E+09	2.14E+13
PIBjt	10250	9.68E+11	2.76E+12	3.44E+09	2.14E+13
PIBHit	10250	17439.76	18534.72	111.9272	88415.63
PIBHjt	10250	17439.76	18534.72	111.9272	88415.63
DISTij	10250	3935.748	2910.824	131.7581	12551.97
FRONTCOMij	10250	0.058537	0.234767	0	1
LANGCOMij	10250	0.417073	0.493099	0	1
COLONCOMij	10250	0.151220	0.358280	0	1
GZALE_INTRAij	10250	0.309073	0.462134	0	1
GZALE_X	10250	0.274732	0.446401	0	1
GZALE_M	10250	0.274732	0.446401	0	1
BOTH_OMCij	10250	0.599024	0.490120	0	1
ONE_OMCij	10250	0.539707	0.498445	0	1

Source : Réalisé par l'auteur à la base des résultats de Eviews 10

Concernant la GZALE, notre échantillon est composé de 14 pays composants l'accord, l'Irak, la Somalie, la Palestine et la Syrie ne sont pas pris en considération dans notre échantillon en raison de l'instabilité politiques et économiques de ces derniers ainsi que la faible part de leurs échanges avec les autres pays d'où la quasi inexistence des données de leur commerce sur la base de données utilisée. Ainsi nous avons un échantillon de 410 paires de pays sur une période de 25 ans, ce qui nous fait 10 250 observations.

Ainsi, la variable relative aux exportations bilatérales de l'échantillon est d'une valeur maximale de 40 milliards de dollars et une moyenne de 998 millions de dollars, son écart type est de 2.76E+09. Les valeurs des PIB des pays i et j affichent une moyenne de près de 970 milliards de dollars pour chacun et un écart type de 2.76E+12. La valeur maximale de la variable PIBH pour chacun des pays i et j est de 88415.63 dollars, sa moyenne est de 17439.76 dollars, son écart type est de 18534.72. Cependant la variable DISTij est de 12551.97 maximum avec un écart type de 2910.824 et une moyenne de 3935.748.

Tableau n°18 : Panel E : Les statistiques descriptives des variables du MERCOSUR

Variabes	N Observations	Mean	Standard Deviation	Min	Max
Xijt	1950	2.65E+09	5.94E+09	0	6.42E+10
PIBit	1950	1.61E+12	3.38E+12	7.20E+09	2.14E+13

PIBjt	1950	1.61E+12	3.38E+12	7.20E+09	2.14E+13
PIBH _i t	1950	13451.24	14311.33	276.8127	66188.78
PIBH _j t	1950	13451.24	14311.33	276.8127	66188.78
DIST _{ij}	1950	8.608883	1.017669	6.272045	9.857974
FRONTCOM _{ij}	1950	0.179487	0.383858	0	1
LANGCOM _{ij}	1950	0.153846	0.360894	0	1
COLONCOM _{ij}	1950	0.000000	0.000000	0	0
MERCOSUR_INTRA _{ij}	1950	0.153846	0.360894	0	1
MERCOSUR_X	1950	0.423077	0.494174	0	1
MERCOSUR_M	1950	0.423077	0.494174	0	1
BOTH_OMC _{ij}	1950	0.883077	0.321411	0	1
ONE_OMC _{ij}	1950	0.116923	0.321411	0	1

Source : Réalisé par l'auteur à la base des résultats de Eviews 10

Concernant le MERCOSUR, nous avons un échantillon de 78 paires de pays impliquant les pays appartenant à l'accord ainsi que leurs principaux partenaires, l'étude concerne une durée de 25 ans, ce qui nous permet de relever 1950 observations. La valeur maximale des exportations bilatérales de notre échantillon est de près de 65 milliards de dollars avec une moyenne de 2.7 milliards de dollars et un écart type de 5.94E+09.

Concernant les variables PIB_i et PIB_j, leurs valeurs maximales sont d'environ 21 400 milliards de dollars pour chacune, avec une moyenne de 1 610 milliards de dollars et un écart type de 3.38E+12. Les PIBH pour les deux pays i et j sont de 66188.78 pour chaque pays, leurs moyennes sont de 13451.24 dollars chacun, ainsi que leurs écarts type qui sont de 14311.33. Par ailleurs l'écart type de la variable DIST_{ij} est de 1.017669, sa valeur maximale est de 9.857974 quant à sa moyenne elle est de 8.608883.

Tableau n°19 : Panel F : Les statistiques descriptives des variables de l'UE

Variabes	N Observations	Mean	Standard Deviation	Min	Max
X _{ijt}	33498	3.42E+09	9.83E+09	0	1.41E+11
PIB _{it}	33498	9.80E+11	2.38E+12	1.17E+09	2.14E+13

PIBjt	33498	9.61E+11	2.38E+12	1.17E+09	2.14E+13
PIBHit	33498	26077.84	20844.76	373.7665	118823.6
PIBHjt	33498	26116.91	20846.93	373.7665	118823.6
DISTij	33498	3098.531	3257.964	160.9283	16895.03
FRONTCOMij	33498	0.094035	0.291882	0	1
LANGCOMij	33498	0.061198	0.239696	0	1
COLONCOMij	33498	0.023882	0.152684	0	1
UE_INTRAij	33498	0.393844	0.488608	0	1
UE_X	33498	0.242014	0.428309	0	1
UE_M	33498	0.241985	0.428291	0	1
BOTH_OMCij	33498	0.887098	0.316478	0	1
ONE_OMCij	33498	0.105081	0.306662	0	1

Source : Réalisé par l'auteur à la base des résultats de Eviews 10

Pour l'UE, nous avons un échantillon de 1340 paires de pays, à savoir les pays appartenant à l'accord ainsi que leurs principaux partenaires sur une période de 25 années, ce qui implique 33500 observations. Les résultats montrent que la valeur moyenne des exportations bilatérales au sein de l'UE est de 3,4 milliards de dollars avec une valeur maximale de près de 142 milliards de dollars et un écart type de 9.83E+09. Pour la variable PIBi la moyenne est de 980 milliards de dollars et de 961 milliards de dollars pour le PIBj, quant aux écarts type, ils sont de 2.38E+12 pour chacune des variables, leurs valeurs maximales sont de 21 400 milliards de dollars pour chaque variable.

Par ailleurs, les valeurs moyennes des variables PIBHi et PIBHj sont de 26077.84 dollars et de 26116.91 dollars respectivement. Elles enregistrent des valeurs maximales de 118823.6 dollars pour chacune, et un écart type de 20844.76 pour le PIBHi et de 20846.93 pour le PIBHj. Cependant, la variable DISTij avec un maximum de 16895.03 et un écart type de 3257.964, sa moyenne est de 3098.531. En plus, FRONTCOMij et COLONCOMij affichent des moyennes de 0.094035 et 0.023882 respectivement. FRONTCOM affiche un écart type de 0.291882, alors que l'écart type de COLONCOMij est de 0.152684.

4.2 Les différents tests effectués :

4.2.1 Test de corrélation et de causalité (Le test de causalité de Granger) :

En premier lieu nous allons effectuer le test de corrélation sur les variables de l'étude, afin de savoir s'il existe une relation entre la variable expliquée et les variables explicatives.

Tableau n°20 : Corrélation et causalité

Chapitre III : Etude Empirique : Les effets des ACR sur les échanges commerciaux dans le cadre du système commercial multilatéral

	ALENA LXij	ASEAN LXij	COMESA LXij	GZALE LXij	MERCOSUR LXij	UE LXij
LPIBi	0,568**↑ (0,000)	0,436**↑ (0,000)	0,473**↑ (0,000)	0,582**←↑ (0,000)	0,520** (0,000)	0,627**←↑ (0,000)
LPIBj	0,562**←↑ (0,000)	0,479**↑ (0,000)	0,361**↑ (0,000)	0,337**←↑ (0,000)	0,456**↑ (0,000)	0,509**←↑ (0,000)
LPIBHi	0,295**←↑ (0,000)	0,241**←↑ (0,000)	0,289**↑ (0,000)	0,381**←↑ (0,000)	0,315** (0,000)	0,322**←↑ (0,000)
LPIBHj	0,325**←↑ (0,000)	0,267↑ (0,000)	0,240**↑ (0,000)	0,217**←↑ (0,000)	0,299**↑ (0,000)	0,289**←↑ (0,000)
LDISTij	-0,204** (0,000)	0,148** (0,000)	0,009 (0,341)	-0,028 (0,005)	0,137** (0,000)	-0,059 (0,000)
FRONTCOMij	0,508** (0,000)	0,013 (0,355)	0,169** (0,000)	0,059** (0,000)	0,115** (0,000)	0,244** (0,000)
LANGCOMij	-0,040 (0,101)	0,244 (0,000)	-0,102 (0,000)	-0,354** (0,000)	-0,013 (0,564)	0,152** (0,000)
COLONCOMij		-0,017 (0,217)	-0,072 (0,000)	-0,063 (0,000)		-0,077 (0,000)
ACR_INTRA	0,395 (0,000)	-0,242**←↑ (0,000)	0,449**←↑ (0,000)	-0,269**←↑ (0,000)	0,109 (0,000)	0,144**←↑ (0,000)
ACR_X	-0,213 (0,000)	0,196**↑ (0,000)	0,146**←↑ (0,000)	0,065**←↑ (0,000)	0,023 (0,325)	0,087**↑ (0,000)
ACR_M	-0,015 (0,540)	0,071**↑ (0,000)	0,218**←↑ (0,000)	0,302**←↑ (0,000)	-0,103 (0,000)	0,025**↑ (0,000)
BOTH_OMC	0,086**←↑ (0,001)	0,363**← (0,000)	0,244**↑ (0,000)	0,294**↑ (0,000)	0,413**← (0,000)	0,165**← (0,000)
ONE_OMC	- 0,086**←↑ (0,001)	-0,349**←↑ (0,000)	-0,190**↑ (0,000)	0,024**← (0,016)	-0,413**← (0,000)	-0,143**← (0,000)

Source : Réalisation de l'auteur à partir des tests d'Eviews 10.

** indique une signification statistique au seuil de 5%

Il ressort de l'analyse que la majorité des variables explicatives sont fortement et positivement corrélées avec les flux d'exportations bilatérales. Ainsi, le PIB et le PIB par habitant sont fortement et positivement corrélés avec X_{ij} . Aussi, on constate l'existence d'une corrélation négative entre la distance séparant les deux partenaires et les flux d'échanges.

Par ailleurs, l'élaboration du test de Granger permettant de déterminer le sens de causalité des variables, consiste à rejeter l'hypothèse nulle H_0 de non causalité. De ce fait, nos résultats montrent que le PIB et le PIBH causent les exportations et vis vers ça. Egalement pour les variables explicatives ACR, nous constatons une causalité dans les deux sens. Par ailleurs, pour la variable OMC nous constatons une causalité dans un seul sens, cela concernant les accords MERCOSUR

et UE où les exportations causent les variables OMC. Contrairement au COMESA et GZALE ce sont les exportations qui influencent l'OMC. Pour l'ALENA et l'ASEAN nous avons une causalité dans les deux sens.

4.2.2 Test de stationnarité « Unit root test » :

Afin d'éviter tout résultat fallacieux et connaître l'ordre d'intégration des variables, il est impératif d'établir le test de stationnarité des variables, ainsi, nous utiliserons la méthode de Levin Lin and Chu, il s'agit d'une statistique qui teste la racine unitaire sur données de panel.

Tableau n°21 : Unit root test « Levin, Lin & Chu test »

	ALENA	ASEAN	COMESA	GZALE	MERCOSUR	UE
X _{ij}	-8,789 (0,000)	-6,952 (0,000)	-42,001 (0,000)	-12,323 (0,000)	-5,038 (0,000)	-31,278 (0,000)
PIBi	-5,466 (0,000)	-9,149 (0,000)	-3,247 (0,001)	-11,132 (0,000)	-2,642 (0,004)	-18,402 (0,000)
PIBj	-5,466 (0,000)	-9,149 (0,000)	-3,287 (0,001)	-11,132 (0,000)	-2,642 (0,004)	-17,363 (0,000)
PIBHi	-4,462 (0,000)	-8,047 (0,000)	-2,586 (0,004)	-9,370 (0,000)	-2,106 (0,018)	-17,137 (0,000)
PIBHj	-4,462 (0,000)	-8,047 (0,000)	-2,615 (0,004)	-9,370 (0,000)	-2,106 (0,018)	-16,119 (0,000)

Source : Réalisation de l'auteur à partir d'Eviews10.

Les résultats du test de racine unitaire figurant sur le tableau ci-dessus, permettent de rejeter l'hypothèse nulle de la racine unitaire au niveau de 5%. Ainsi, la stationnarité de toutes les variables est vérifiée puisque la probabilité de la majorité des tests est de 0, ce qui signifie que toutes les variables sont stationnaires en niveau, donc, les variables sont intégrées d'ordre 0. Ce qui nous permet d'utiliser les variables en niveau (voir les annexes de 13(1) à 18(5)).

5 Estimation du modèle :

L'équation du modèle est estimée en utilisant la méthode de Poisson dans le cadre d'un modèle linéaire généralisé (GLM), sur des données bilatérales entre 1995 et 2019 en utilisant le logiciel Eviews10. Les résultats des estimations sont récapitulés dans les tableaux suivants :

5.1 Robustesse du modèle :

Le tableau suivant affiche les résultats des différentes estimations en matière de robustesse et d'amélioration de la qualité du modèle.

Tableau n°22 : Robustesse du modèle

	Deviance	Deviance statistic	Quasi-log likelihood	Quasi-LR statistic	Prob(Quasi-LR stat)
ALENA (Nul)	219.4923	0.133106	587740.5		
ALENA	36.32441	0.022163	3555526	8271.724	0.000
ASEAN(Nul)	1607.104	0.321807	714915.7		
ASEAN	541.0931	0.108631	2057917	10261.23	0.000
COMESA (Nul)	9721.061	0.851231	400824.7		
COMESA	3950.596	0.346331	959180.4	17381.08	0.000
GZALE (Nul)	3489.336	0.341289	367789.2		
GZALE	1234.812	0.120930	3162327	19325.62	0.000
MERCOSUR (Nul)	527.7606	0.280724	280947.0		
MERCOSUR	135.3583	0.072384	1087771	5654.924	0.000
UE(Nul)	10284.12	0.318592	4122310		
UE	2181.420	0.067607	19182357	121768.1	0.000

Source : Réalisation de l'auteur.

Les résultats des estimations, résumés dans le tableau précédent démontrent une robustesse et une juste identification du modèle. D'abord, la déviance du modèle augmenté des variables est inférieure à la déviance du modèle nul. Ceci est valable pour les estimations réalisées sur tous les accords. Ce qui nous permet de conclure que le modèle augmenté est beaucoup mieux que le modèle Nul, cela nous permet de déduire que les variables ajoutées (exogènes) expliquent de manière plus significative la variable expliquée (endogène). Ainsi, nous pouvons calculer le pourcentage expliqué de la variable endogène pour chaque accord. Nous concluons que pour l'ALENA, les variables exogènes expliquent la variable endogène à hauteur de **83,45%**, pour l'ASEAN **66,33%**, le COMESA à **59,36%**, la GZALE à **64,61%**, le MERCOSUR à hauteur de **74,35%** et l'UE à **78,79%**

5.2 Résultats obtenus :

La plupart des coefficients sont significatifs, comme démontré dans le tableau suivant :

Tableau n°23 : Récapitulatif des résultats des estimations pour les différents accords

	ALENA	ASEAN	COMESA	GZALE	MERCOSUR	UE
C	0,914 (0,000)	0,936 (0,000)	0,453 (0,000)	1,041 (0,000)	0,844 (0,000)	1,049 (0,000)
LPIBit	0,035 (0,000)	0,048 (0,000)	0,062 (0,000)	0,049 (0,000)	0,047 (0,000)	0,052 (0,000)
LPIBjt	0,031 (0,000)	0,045 (0,000)	0,051 (0,000)	0,041 (0,000)	0,038 (0,000)	0,042 (0,000)
LPIBHit	0,006 (0,000)	0,008 (0,000)	0,011 (0,000)	0,008 (0,000)	-0,000 (0,791)	-0,013 (0,000)
LPIBHjt	0,008 (0,000)	0,006 (0,000)	0,012 (0,000)	-0,002 (0,005)	-0,006 (0,000)	-0,006 (0,000)
LDISTijt	0,023 (0,000)	-0,058 (0,000)	-0,090 (0,000)	-0,058 (0,000)	-0,011 (0,000)	-0,051 (0,000)
FRONTCOMij	0,068 (0,000)	0,015 (0,001)	0,116 (0,000)	0,031 (0,000)	0,014 (0,019)	0,033 (0,000)
LANGCOMij	0,023 (0,000)	0,042 (0,000)	0,004 (0,149)	-0,019 (0,000)	0,061 (0,000)	0,036 (0,000)
COLONCOMij		0,009 (0,029)	0,054 (0,000)	0,023 (0,000)		0,093 (0,000)
BOTH_OMCij	-0,009 (0,122)	-0,052 (0,000)	0,070 (0,000)	0,026 (0,000)	0,057 (0,000)	0,010 (0,028)
ONE_OMCij	0,009 (0,122)	-0,043 (0,001)	0,024 (0,019)	0,002 (0,146)	-0,057 (0,000)	0,015 (0,001)

Source : Réalisé par l'auteur à partir des résultats des estimations réalisées sur Eviews10.

Globalement, le coefficient du PIB est positif et significatif dans toutes les estimations, ce qui confirme que le volume des exportations a une relation positive avec le PIB. En s'appuyant sur les résultats traditionnels des estimations sur les modèles de gravité, qui confirment que la taille des partenaires telle que reflétée par leur PIB a un effet tangible et très significatif sur leur commerce. Autrement dit, plus le PIB d'un pays est important plus il échange avec ses partenaires,

ce qui correspond au signe théorique. De la même manière, le coefficient de la distance est également négatif significatif pour tous les accords sauf pour l'ALENA.

Le signe de la distance est positif pour l'ALENA contrairement au signe théorique, ce qui est un résultat atypique pour cette région. En effet, cela peut s'expliquer par le fait que la prise en compte d'autres facteurs tel que l'effet des accords régionaux où l'OMC réduit fortement quelques fois l'effet de la distance géographique sur les échanges avec les partenaires commerciaux.

Théoriquement, plus les partenaires sont éloignés géographiquement moins ils échangent entre eux. Les variables explicatives du modèle gravitationnel traditionnel à savoir, l'existence d'une frontière commune, d'une langue et d'une histoire coloniale communes, sont explicitement exprimés dans les estimations des différents accords ; ils sont significatifs dans tous les cas et ont l'effet attendu sur les courants d'échanges. Pour les accords ALENA et MERCOSUR, la variable représentative du colonisateur commun ne peut être intégrée du fait que sa valeur est nulle sur toute la période, cela peut s'expliquer par le fait que la base de données utilisée considère que ces pays n'ont pas été colonisés par un même colonisateur.

Les résultats des estimations démontrent que l'entrée dans l'OMC a un effet positif important sur le commerce. Contrairement aux résultats de (Rose, 2004) et de (Subramanian & Wei, 2007), nous constatons un effet largement positif sur le commerce lorsque les pays participent au système du GATT/OMC, avec des coefficients principalement positifs pour la variable impliquant l'adhésion des deux pays à l'OMC. Ce qui confirme que l'adhésion à l'OMC favorise les échanges commerciaux, même pour les pays faisant partie des accords commerciaux régionaux, ce qui correspond par ailleurs au constat de (Eicher & Henn, 2011).

Il faut noter que, l'effet est plus important lorsque deux pays entretenant une relation commerciale bilatérale sont tous deux membres que lorsqu'un seul est membre (Trojanowska & Kohl, 2014). Cependant, l'effet est également significativement positif même dans le cas où un seul pays est membre. Ce qui nous permet de conclure l'existence d'un effet créateur de commerce provenant de l'OMC. Il s'agit d'un effet positif relatif à la participation au système commercial multilatéral de l'OMC. Ce qui correspond aux résultats de (Larch, Monteiro , Piermartini , & Yotov, 2019) dans leurs estimations bilatérales relatives à l'effet de l'adhésion au GATT/OMC sur le commerce international entre les pays membres du GATT/OMC.

Tableau n°24 : Aperçu de l'impact estimé des ACR sur le commerce intra et extra-bloc

Accord	Coefficients estimés par Poisson
---------------	---

	ACR_Intra	ACR_X	ACR_M
ALENA	0.042 (0.000)	-0.019 (0,000)	0.019 (0,000)
ASEAN	0.050 (0.000)	0.067 (0.000)	0.035 (0.001)
COMESA	-0.009 (0.250)	0.058 (0,000)	0.044 (0,000)
GZALE	-0,023 (0.000)	-0.037 (0.000)	-0.014 (0.000)
MERCOSUR	0.103 (0.000)	0.042 (0.000)	-0.042 (0.000)
UE	0.028 (0,000)	0.039 (0.000)	0.017 (0.000)

Source : Réalisé par l’auteur à partir des résultats des estimations réalisées sur Eviews10.

Le signe et le caractère significatif des coefficients des variables indicatrices de l’ACR sont significatifs et positifs pour tous les accords, mis à part ceux relatifs à la GZALE (voir les annexes de 3 à 12).

En ce qui concerne l’UE, nous avons conclu à une expansion des échanges par les trois canaux, à savoir le commerce intra bloc et le commerce extra bloc en terme d’importations et d’exportations. Ce qui est adéquat aux résultats de (Soloagaa & Winters, 2001), (Trotignon, 2010) et (Carrère, C, 2006). Il s’agit notamment d’une création de commerce à l’intérieur du bloc, associée à une création des exportations, soit l’augmentation des exportations vers le reste de l’Europe.

Pour l’ALENA, nos résultats montrent que nous sommes face à une création du commerce intra-bloc et du commerce extra-bloc en termes d’importations avec des coefficients positifs et significatifs, ce qui correspond aux résultats de (Frankel, J, 1997), (Soloagaa & Winters, 2001) et (Lee & Park, 2005). Par ailleurs, on est face à un détournement des flux d’exportations vers l’intérieur de la zone, cela en substituant les ventes au reste du monde avec des flux internes, ce qui correspond au constat de (Trotignon, 2010). Ces auteurs concluent à l’existence des effets positifs et des impacts significatifs sur le commerce en raison de la progression des échanges entre les pays membres et d’une augmentation des échanges extra-blocs.

Par ailleurs, pour le MERCOSUR et l'ASEAN nous avons aussi des effets positifs et des impacts significatifs pour les trois variables d'intérêt ACR. Ce qui implique l'augmentation du commerce intra-blocs mais également l'augmentation de la propension à commercer avec les pays non membres parce que les coefficients estimés des variables indicatrices régionales sont positives. Ce qui correspond également au constat de (Frankel, J, 1997) et de (Soloagaa & Winters, 2001), contrairement à (Carrère, C, 2006) qui a conclu à une diminution du commerce extra bloc en termes d'importations en provenance du reste du monde. Ce qui contredit le constat de (Trotignon, 2010) qui implique des effets opposés, soit une hausse du commerce extra-bloc en termes d'importations à venir des non-membres.

En effet, l'ASEAN en tant que groupement émergent a réalisé un succès remarquable depuis sa mise en place, cela revient en effet au fait qu'il englobe des pays à tendances plus complémentaires que concurrents. Cette complémentarité est matérialisée par l'existence des pays pétroliers tel que le Brunei, d'autres à mains d'œuvre abondante et bon marché dans différents secteurs tel que le Vietnam, Cambodge et Indonésie, ce qui représente un point fort dans l'attraction des IDE (Japonais, chinois et européen).

Nous trouvons également l'excellence dans l'industrie de la technologie de l'information qui revient aux philippines, ce dernier a abrité d'importantes délocalisations de centres d'externalisation, sans oublier la particularité de l'ASEAN autant qu'espace maritime englobant une mer intérieure reliée au reste du monde ainsi que l'exploitation des ressources naturelles (agricoles, minières ou énergétiques). L'ASEAN est par ailleurs une des régions du monde les mieux insérées dans les chaînes de valeur mondiales (notamment électronique, textile et automobile)

Concernant le COMESA, notre étude nous permet de relever un coefficient négatif pour le commerce intra bloc et des coefficients positifs significatifs pour les deux autres variables qui capturent l'effet sur les exportations et les importations. Ces résultats concordent avec ceux de (Lee & Park, 2005), ces derniers ont conclu que le COMESA contribue à une diminution significative des échanges intra-blocs. Ce qui peut être justifié par les frais commerciaux très élevées en raison des infrastructures déficientes.

Le COMESA, malgré l'accès en franchise qu'il offre à tous les membres de la zone de libre-échange pour tous les produits, reste néanmoins une zone moins intègre, faisant face à divers obstacles composant une entrave aux échanges. Ainsi, la performance de cette zone reste non satisfaisante, impliquant des pays peu, voire nullement diversifiés, dépendants de quelques

produits de base dans leurs exportations, auxquels s'ajoutent l'insuffisance des infrastructures de communication, des problèmes de sécurité, la lenteurs et le retard de transit suite aux multiples barrages routiers, d'autres activités génératrices de rentes sur les réseaux routiers africains ainsi que d'autres problèmes d'ordre macroéconomique rencontrés par certains membres du COMESA.

De ce fait, les états membres du COMESA devraient assurer la facilitation du commerce accompagnée d'une diversification économique plus poussée afin d'atteindre une meilleure complémentarité et s'impliquer d'avantage dans la promotion de l'industrie, l'innovation ainsi que l'amélioration des infrastructures et la mise en place d'un environnement attrayant aux investissements étrangers. Cependant, le COMESA s'est engagé dans une importante diversification qui relève de la stratégie d'industrialisation couvrant la période 2017-2026 (COMESA, 2016-2017), afin de promouvoir l'industrie manufacturière et ainsi créer l'emploi et la richesse dans la région.

De même pour la GZALE dont les résultats démontrent des coefficients négatifs pour toutes les variables représentatives des effets des ACR, à savoir, un détournement du commerce en termes d'exportations et d'importations ainsi qu'une faible propension de commerce intra blocs. Ce résultat est justifié par le fait que les pays arabes se caractérisent par une forte similarité des structures productives, basées essentiellement sur des produits de base, ce qui implique une absence de complémentarité entre ces pays. Autrement dit, les offres des uns ne répondent pas aux demandes des autres, d'où la faible intégration entre les pays arabes. Par ailleurs, (Harb & Abou Shady, 2016) de leurs part concluent que la libéralisation du commerce intra-arabe a permis l'augmentation des importations intra régionales induite par la mise en œuvre de la GZALE, accompagnée d'une augmentation des importations de la GZALE en provenance des pays non membres.

Ainsi, nous concluons que le processus d'intégration au sein de la zone Arabe reste moins performant comparé au niveau d'intégration des autres accords de notre étude. Cette faiblesse s'explique principalement par l'orientation des échanges vers l'Union Européenne essentiellement opérée par les pays de l'Afrique du Nord et vers les pays émergents asiatiques beaucoup plus pour les pays du Moyen orient, auxquels s'ajoutent les obstacles d'ordre structurel à savoir la déficience des infrastructures de communication.

Conclusion :

Dans ce chapitre nous avons analysé les effets des ACR sur le commerce des pays membres et non membres en appliquant une méthode d'estimation adaptée. Il faut noter que, l'intégration économique stimule le commerce intra-bloc des pays membres ainsi que leurs exportations et importations extra-bloc. Par conséquent, nous avons constaté une création de commerce significative des échanges intra-blocs pour la plupart des ACR plurilatéraux inclus dans notre analyse, à savoir l'UE, l'ALENA et le MERCOSUR, l'ASEAN et le COMESA. Concernant la GZALE, l'accord ne semble pas avoir d'impact significatif sur le commerce intra bloc entre pays membres dès leur entrée en vigueur. Cela revient au fait que ce genre d'ACR impliquent une longue période de mise en œuvre des procédures de libéralisation du commerce, ce qui est dû également à la similarité de leurs structures de production ainsi que le manque de complémentarité structurelle entre ces économies.

Par ailleurs, en ce qui concerne l'impact des ACR sur les exportations et les importations en bloc, les effets des accords régionaux sur le commerce extra-bloc sont hétérogènes malgré la nature des ACR en tant qu'accords formés par des pays développés, des pays en développement ou par des pays développés et des pays en développement. Cependant, la majorité des ACR impliquent des effets de création des échanges en termes de commerce intra bloc. Par ailleurs, nous avons observé un détournement des exportations et des importations significatif pour la GZALE en substituant les flux internes par des flux de ventes au reste du monde. En revanche, les créations d'exportations et d'importations sont plus importantes pour les ACR en Amérique et en Asie.

Il est intéressant de noter que nos résultats, qui mettent en évidence l'augmentation du commerce intra-bloc couplée à un détournement des échanges en termes de commerce extra-bloc pour la plupart des ACR, sont conformes aux études précédentes, telles que Soloaga et Winters (2001) et Carrère (2006). En outre, ces résultats sont cohérents sur l'ensemble.

Par ailleurs, nous concluons que le fait de tenir compte de la nature hétérogène des accords commerciaux implique des effets de traitement différents pour le volume du commerce international, et que dans l'ensemble, une plus grande intégration économique est associée à des effets commerciaux plus importants. Enfin, nous constatons systématiquement que les paires de pays dans lesquelles les deux pays participent à l'OMC représentent une meilleure implication dans le commerce mondial comparées aux paires avec un seul participant. Globalement, les accords commerciaux et la participation à l'OMC sont positivement associés à l'ampleur des effets de

traitement pour les flux commerciaux réels, toutefois, les résultats varient systématiquement en fonction du type de traitement.

Conclusion Générale

Conclusion générale :

Nous traitons dans cette thèse le sujet de la prolifération des accords commerciaux régionaux et l'organisation mondiale du commerce. La problématique de recherche consiste à déterminer **quel est l'effet de la multiplication des ACR sur les échanges commerciaux dans le cadre du système commercial multilatéral de l'OMC ?**

A partir de la problématique posée nous avons mobilisé des approches théoriques et empiriques afin de vérifier les hypothèses de recherche posées. D'abord, comme première hypothèse, l'adhésion à l'OMC favorise l'augmentation des échanges internationaux. Ensuite, comme seconde hypothèse, les ACR favorisent les échanges commerciaux intra blocs. Comme troisième hypothèse, les ACR induisent un détournement des échanges en terme d'exportations et d'importations ce qui constitue un obstacle à la mission de l'OMC. Enfin, comme quatrième hypothèse, les ACR peuvent compléter le système commercial multilatéral et contribuer à le mettre en place et le renforcer.

Dans le premier chapitre, nous avons abordé l'évolution historique du système commercial multilatéral (du GATT à l'OMC), cette évolution a été marquée par différents cycles de négociations à travers lesquels l'OMC a permis la réduction de plusieurs obstacles au commerce. S'agissant d'une organisation internationale, l'OMC est basée sur des principes multilatéraux établis par le GATT et sont restés inchangés après l'entrée en vigueur de l'OMC. Il s'agit notamment de la non-discrimination entre les membres, la transparence et la réciprocité. Au long des différents cycles de négociations l'OMC a permis la réduction de plusieurs obstacles tarifaires entre pays membres.

Par ailleurs, l'accord de l'OMC a établi de nouvelles disciplines qui dépassent le cadre du commerce des marchandises à travers la mise en place de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC). Ensuite, nous avons évoqué le traitement des ACR par le GATT et l'OMC. En effet, le GATT puis l'OMC ont mis en place plusieurs règles relatives aux ACR dans l'optique de maximiser la création et l'intensification des flux commerciaux, en minimisant les effets de détournement de ces flux. Depuis la création de l'OMC, ces règles ont marqué une importante évolution caractérisée notamment par l'importance accordée au traitement des pays en développement.

Dans le deuxième chapitre consacré aux ACR, nous avons commencé par une compréhension des ACR qui sont définis comme étant un arrangement de libre-échange, matérialisé par la diminution voir même la suppression des barrières à l'échange au profit d'un ou plusieurs pays membres de l'accord afin de faciliter les échanges commerciaux entre eux.

Ainsi, nous avons conclu que les ACR ont connu trois niveaux évolutifs, relativement au champ d'application et au contenu, une nouvelle génération d'accords dits les accords de libre-échange « méga-régionaux » a vu le jour au milieu des années 1990. Ces derniers ne se limitent plus aux questions discutées dans le cadre de l'OMC, ils vont bien au-delà des échanges des produits industriels, en se focalisant beaucoup plus sur la question OMC-Plus qui regroupe le commerce des services, l'agriculture, les droits humains voir la propriété intellectuelle, les flux des capitaux ainsi que d'autres engagements relatifs au travail et à l'environnement. Ils visent à réaliser une intégration plus profonde des politiques.

Ensuite, nous avons abordé les effets économiques et commerciaux des ACR, ce qui nous a permis de conclure que, selon l'approche traditionnelle de Viner (1950), bien que le libre-échange contribue au bien-être en permettant aux individus de se procurer des produits à partir de la source la moins coûteuse, ces accords impliquent des effets statiques de création et de détournement du commerce. Cependant, la nouvelle théorie de l'intégration économique se consacre à l'effet dynamique des interactions entre les économies intégrées, ce dernier permet une affectation plus efficace des ressources ainsi que la restructuration à grande échelle des industries et des entreprises et la création d'alliances transfrontalières.

Finalement, le troisième chapitre est réservé à l'étude empirique des effets des ACR sur les échanges commerciaux. Pour cela, nous avons commencé d'abord par l'étude du processus d'intégration économique régionale des différents ACR abordés dans l'étude empirique et leurs implications dans le commerce mondial, il s'agit des types d'accords de différents niveaux de développement, formellement prévus par l'OMC.

Ensuite, nous avons évalué empiriquement les effets de ces ACR sur les flux des échanges commerciaux, à travers un modèle de gravité sur données de panel, en utilisant une régression GLM par la méthode de Poisson en log appliquée à chaque région.

Les résultats démontrent une création de commerce significative des échanges intra-blocs pour la plupart des ACR plurilatéraux inclus dans notre analyse, donc la 2^{ème} hypothèse est vérifiée, tels que l'UE, l'ALENA et le MERCOSUR, l'ASEAN et le COMESA. Concernant la GZALE,

l'accord ne semble pas avoir d'impact significatif sur le commerce intra bloc entre pays membres dès leur entrée en vigueur, cela revient au fait que ce genre d'ACR impliquent une longue période de mise en œuvre des procédures de libéralisation du commerce.

Par ailleurs, en ce qui concerne l'impact des ACR sur les exportations et les importations en bloc. Les effets des blocs régionaux sur le commerce extra-bloc sont hétérogènes, malgré la nature des ACR en tant qu'accords formés par des pays développés ou des pays en développement ou bien par des pays développés et des pays en développement. Cependant, une majorité des ACR impliquent des effets de création des échanges en termes de commerce extra bloc. Par ailleurs, nous avons observé un détournement des exportations et des importations significatif pour la GZALE en substituant les des flux internes par des ventes au reste du monde. En revanche, les créations d'exportations et d'importations sont plus importantes pour les ACR en Amérique et en Asie, donc la 3^{ème} hypothèse est partiellement vérifiée.

Ainsi, nous concluons que le fait de tenir compte de la nature hétérogène des accords commerciaux implique des effets de traitement différents pour le volume du commerce international, et que dans l'ensemble, une plus grande intégration économique est associée à des effets commerciaux plus importants. Enfin, nous constatons systématiquement que les paires de pays dans lesquelles les deux pays participent à l'OMC représentent une meilleure implication dans le commerce mondial comparées aux paires avec un seul adhérent, donc la première hypothèse est vérifiée. Dans l'ensemble, les accords commerciaux et la participation à l'OMC sont positivement associés à l'ampleur des effets de traitement pour les flux commerciaux réels, toutefois, les résultats varient systématiquement en fonction du type de traitement, donc la 4^{ème} hypothèse est aussi vérifiée.

Nous avons cependant rencontré certaines limites lors de la réalisation de ce travail, notamment le manque de données pour certains pays faisant partie des accords incluant des pays en développement, particulièrement pour l'ASEAN, la GZALE et le COMESA.

En termes de perspectives, il est toutefois important d'élargir l'étude à d'autres ACR non pris en compte dans cette étude, de les examiner en profondeur en prenant en considération leurs dispositions tarifaires et non tarifaires, les différents produits et secteurs visés et leur période de mise en œuvre afin de vérifier si les tendances observées se confirment. Ainsi, il est intéressant de savoir si des pays à différents niveaux de développement participant à ces accords affichent une complémentarité et une intégration économique plus poussées. Aussi, il serait intéressant d'évaluer

les impacts individuels sur chacun des pays étudiés pour savoir s'il y'a des effets non similaires entre les pays d'un même accord.

Bibliographie

- Abbas, M. (2007, 09). Du GATT à l'OMC : un bilan de soixante ans de libéralisation des échanges. (Note de travail n°35), p. 03.
- Abbas, M. (2008). Le processus d'accession à l'OMC: Une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie. *Regards croisés sur l'accession de l'Algérie à l'OMC*. France: LEPII-CNRS Université Pierre Mendès.
- Abbas, M. (2009, Septembre). L'accession à l'OMC : quelles stratégies pour quelle intégration à la mondialisation? *HAL archives-ouvertes*, pp. 101-118.
- Abbas, M. (2015, 10 30). L'OMC face aux enjeux de la nouvelle économie globale. (I. c. ICTSD, Éd.) *Passerelles*, 16(7).
- Abbas, M; Deblock, C. (2015). L'organisation mondiale du commerce et le programme de Doha pour le développement: Le multilatéralisme en mal de renouvellement. (U. P.-A. Thucydide, Éd.) *XVI*.
- Abbas, M. (2017, Juillet). Les enjeux de la onzième XIe Conférence ministérielle de l'OMC. *Cahiers de recherche des CEIM*, pp. 1-21.
- Abbas, M. (2004). L'Organisation mondiale du commerce et l'environnement: aspects institutionnels et réglementaires. *HAL Archives-ouvertes(00002712)*, pp. 1-14.
- Abedini, J., & Péridy, N. (2008, December). The Greater Arab Free Trade Area(GAFTA): an Estimation of Its Trade Effects. *Journal of Economic Integration*, 23(4), pp. 848-872.
- Abid, K. (1999). Les règles d'origine dans les accords commerciaux préférentiels : de simples outils de régulation des échanges économiques à de puissants instruments de défense économique. (ENSSEA, Éd.) 07.
- Anderson, J., & Wincoop, E. (2003, March). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. *The American Economic Review*, 93(1), pp. 170-192.
- Anderson, K., & Martin, W. (2006). Agriculture: The key to Success of the Doha Round », in, "Trade, Doha, and Development: A Window into the Issues", 2006, p.77. (R. N. Editor, Éd.) p. 77.
- Angeles Villareal, M., & Fergusson, I. (2017, 05 24). The North American Free Trade Agreement (NAFTA). *Cornell University ILR School DigitalCommons@ILR*, pp. 1-45.
- Arab Monetary Fund. (2020). Récupéré sur <https://an7a.com/2020/01/13/%D8%B5%D9%86%D8%AF%D9%88%D9%82-%D8>
- Arés, M., Boulanger, E., & Deblock, C. (2016). Intégration ou interconnexion ? *Revue interventions économiques(55)*, p. 06.

- Article3. (2012). Traité sur l'Union européenne (Version consolidée). *Journal officiel de l'Union européenne*, 326/13-326/45.
- ASEAN. (2018). *ASEAN statistical yearbook*. Jakarta: ASEAN Secretariat.
- ASEAN. (2019). *Association of southeast asian nations*. Consulté le 10 18, 2019, sur <https://asean.org/asean-economic-community/sectoral-bodies-under-the-purview-of-aem/services/>.
- Ayuk, T., & Kaboré, T. (2012). S'intégrer pour s'enrichir : L'intégration régionale et les stratégies de réduction de la pauvreté en Afrique de l'Ouest. *Springer, Centre de recherche pour le développement international*, pp. 05-06.
- Baier, L., & Bergstrand, J. (2007). Do free trade agreements actually increase members international trade. *Journal of international economics*, 71, 72-95.
- Balassa, B. (1961). Théorie de l'intégration économique.
- Baldwin, R. (2006, September). Multilateralising regionalism: Spaghetti bowls as building blocs on the path to global free trade. *National bureau of economic research, Working paper n°12545 Cambridge*.
- Baldwin, R. (2008). The spoke Trap: Hub-and-Spoke Bilateralism in East Asia, dans Eichengreen.B, Wyplosz.C and Chul Park.Y “ China, Asia, and the New World Economy”. p. 53.
- Banque mondiale*. (2019). Consulté le Mars 15, 2019, sur <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/ny.gdp.pcap.cd>
- Banque Mondiale*. (2020). Récupéré sur <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/ny.gdp.pcap.cd>
- Bayoumi, T., & Eichengreen, B. (1997). Ever closer to heaven? An optimum-currency-area index for European countries. *European Economic Review*(41), 761-770.
- Beaulieu, E. (2007). Trade in services, in William A.Kerr and James D.Gaisford, “ Handbook on international trade policy”. *Edard Elgar*, pp. 150-155.
- Berechid, M. (12/2005). *Création et détournement de commerce sous l'Accord de libre-échange entre le Chili et le Canada*. Rapport de recherche Université de Montréal.
- Bhagwati, J. (1995). US trade policy: the infatuation with free trade agreements', in J Bhagwati & AO Krueger (eds), *The dangerous drift to preferential trade agreements*,.
- Bhagwati, J. (2008). Termites in the trading system: How preferential agreements undermine free trade. *Oxford University Press*, 61.
- Bhagwati,J, G. P. (1998). Trading preferentially: Theory and Policy. *the economic journal*, 108(449), 1128-1148.

- Bitsch, M. (1998). La construction européenne: Enjeux politiques et choix institutionnels. (39).
- Brenton, P., & Imagawa, H. (2005). Rules of origin, trade and customs, dans De L.Wulf , Sokol.J, Customs Modernization Handbook. (W. Bank, Éd.) p. 191.
- Bun.M, K. T. (2007). Free trade areas and intra-regional trade: the case of ASEAN . *UVA Econometrics*, pp. 1-24.
- Cameron, F. (2010, September). The European Union as a model for regional integration. *Council on Foreign relations*.
- Carreau, D., Flory , T., & Juillard, P. (1995). Chroniquede droit international économique, dans *Annuaire Français de droit international*. 41, pp. 581-611.
- Carrère, C. (2006). Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model. *European Economic Review*(50), pp. 223-247.
- Carrère, C., Gourdon, J., & Olarreaga, M. (2012, February). Regional Integration and Natural Resources Who Benefits: Evidence from MENA. *Policy Research Working Paper 5970*, pp. 2-28.
- Castilho, M., & Zignago, S. (2000). Commerce et IDE dans un cadre de régionalisation. Le cas du Mercosur. *Revue économique*, 51(03), pp. 761-774.
- Cattaneo, O. (2002, 12). Comprendre le cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha: Son contexte, ses enjeux, ses perspectives ». *Les études du CERI*(92), p. 7.
- Chaloult, Y., & Hillcoat, G. (1996). Intégration et compétitivité dans le Mercosur. Vers une introversion des échanges agro-alimentaires? *Revue Tiers-Monde*, 37(146).
- Chaney, T. (2011, September). The Gravity Equation in International Trade: An Explanation. p. 13.
- Chang.P.L, L. (2007, 9). The WTO Trade Effect. *Research Collection School Of Economics*(06-2007), pp. 1-40.
- Chaponnière, J., & Lautier, M. (2016). L'intégration économique régionale en Asie du Sud-Est : une dynamique impulsée de l'extérieur. *Mondes en développement*(175).
- Chavagneux, C. (2007, 09). L'OMC, en attendant Doha. *Alternatives Economiques*(261).
- CIDC. (2015, Septembre). Etude préliminaire sur la nouvelle génération des accords de libre-échange et leur impact sur le commerce des pays de L'OCI. p. 13.
- CNUCED. (2012). *Facilitation du commerce dans les accords commerciaux régionaux*. New York et Genève: CNUCED.
- CNUCED. (2012). *Facilitation du commerce dans les accords commerciaux régionaux, série n° 3 sur le transport et la facilitation du commerce*. New York et Genève.

- CNUCED. (2017). *Le commerce et le genre: Analyse du COMESA*. CNUCED.
- COFACE. (2019, Février). Consulté le Octobre 05, 2019, sur Coface.com: <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Vietnam>
- COMESA. (2015/2016). *La Zone de libre-échange tripartite Questions & Réponses, Unité Communication institutionnelle*.
- COMESA. (2016). *Politique et stratégie de communication du COMESA 2016-2020*.
- COMESA. (2016-2017). *Industrialisation inclusive et durable. Zambie*. Consulté le 10 15, 2019, sur www.comesa.int
- COMESA. (2018). *Le COMESA en bref: Croissance à l'unisson, Prospérité partagée*. Zambie: COMESA.
- COMESA. (2019a). *COMSTAT*. Consulté le 10 15, 2019, sur <http://comstat.comesa.int/xyhqcf/merchandise-trade-by-commodity-site>
- COMESA. (2019b). *COMSTAT*. Consulté le 10 19, 2019, sur [COMSTAT: http://comstat.comesa.int/xyhqcf/merchandise-trade-by-commodity-site?lang=fr](http://comstat.comesa.int/xyhqcf/merchandise-trade-by-commodity-site?lang=fr)
- Daigremont, C., & Crepet. (2015). La clause de la nation la plus favorisée A. Pedone, Paris, 2015, p.302-303. (Pedone, Éd.) *Revue générale de droit international public*, pp. 1-509.
- Deblock, C. (2005, 10). Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories ? (c. d. mondialisation, Éd.) (05-07), p. 03.
- Deblock, C. (2002). Les accords régionaux et le régionalisme, dans, Deblock.C(Dir), OMC : Où s'en va la mondialisation ? 89.
- Deblock, C; Dagenais, D. (2015, 01 26). De l'interaction à l'interconnexion : Le partenariat transpacifique.
- Deblock,C. (2016). Le régionalisme commercial. Y a-t-il encore un pilote dans l'avion ? *Revue Interventions économiques*,(55), pp. 10-11.
- Dieye, C., & Gomis, A. (2014). Synthèse des résultats de la neuvième conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Bali. Centre Africain pour le commerce, l'intégration et le développement CACID.
- Dilip K, Das. (2004). Regionalism in Global Trade. (E. E. Publishing, Éd.) *Edward Elgar Publishing*, p. 02.
- Drouin, F. (2015, Juin). Hétérogénéité des firmes et avantages comparés: théorie et évidences empiriques , Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en science économique. 06. (U. d. Montréal, Éd.) Montréal.
- Eichengreen, B. (2007, May 1-41). European Integration: What Lessons for Asia? University of California, Berkeley.

- Eicher, T., & Henn, C. (2011). Trade agreements promote trade strongly, but unevenly. *Journal of International Economics*(83), 137-153.
- Eurostat. (2020, 02 14). *Communiqué de presse euroindicateurs*. Récupéré sur https://ec.europa.eu/eurostat/documents/portlet_file_entry/2995521/6-14022020-BP-FR.pdf/b6e3506f-1c88-3011-9cf2-bc16a202201a
- Fankem, G. (2017). La prolifération des communautés économiques régionales constitue-t-elle une barrière aux échanges pour les pays d'Afrique Centrale ? *Région et Développement*(45).
- Fergin, E. (2001). Tangled up in a spaghetti bowl-trade effects of overlapping preferential trade agreements in Africa. (S. o. Lund University, Éd.) p. 11.
- Feuer, G. (1994). L'Uruguay round, les pays en développement et le droit international du développement. *Annuaire Francais de droit international*, 40, 758-775.
- Figuière, C., & Guilhot, L. (2007). Vers une typologie des "processus" régionaux. Le cas de l'Asie Orientale. *Revue Tiers monde*, pp. 10-12.
- Figuière, C., & Guillot, L. (2007). Vers une typologie des « processus » régionaux : le cas de l'Asie orientale. (A. Colin, Éd.) *Revue Tiers Monde*, 4(192), pp. 895-917.
- Figuière, C; Guillot, L. (2006). Caractériser les processus régionaux : Les apports des approches en terme de coordination. *Mondes en développement*, 3(135), p. 84.
- Frankel, J. (1997). Regional Trading Blocs in the World Economic System. (I. f. Economics, Éd.)
- Frankel, J., Stein , E., & Shang-jin Wei. (1995). Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural. *Journal of development Economics*, 47, 61-95.
- Gabellini, M. (2011). Naissance de l'Union européenne et chronologie de l'integration. *Reperes*, 1-18.
- Gaillard, M. (2018, 12 5). L'Union européenne. Institutions et politiques. *Découverte de la vie publique*, pp. 1-212.
- Garabaghi, N. (2010). *Du multilatéralisme au culturalisme régional*. Paris: Karthala.
- Gauthier, A. (2005, 08 01). La construction européenne: Etapes et enjeux.
- Gervais, D., & Schmitz, I. (2010). L'Accord sur les ADPIC. p. 22.
- Ghailani, D., & Ponce Del Castillo, A. (2015). Le partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) : convergences d'intérêts et divergences d'opinions en Europe. *Bilan social de l'Union européenne*, pp. 242-243.
- Guilhot, L. (2012). Le régionalisme commercial en Asie orientale: Un impact sur les flux commerciaux? *Revue économique*, 63(6), p. 1181.

- Guillochon, B. (2010). L'approche économique du bilatéralisme et du multilatéralisme dans Remiche B, H. Ruiz-Fabri (Dir), *Le commerce international entre bi-et multilatéralisme*. p. 35.
- Hadhri, A. (2001). La Grande Zone Arabe de Libre Echange et les perspectives d'Integration Sud-Sud en Mediterranée. *Conférence FEMISE*.
- Harb, G., & Abou Shady, N. (2016, January). Arab Trade Dynamics after the Implementation of the Pan Arab Free Trade Area (1998–2012). *Review of Middle East Economics and Finance*, pp. 1-29.
- Harrison, A., Dalkiran, E., & Elsey, E. (2004). *Business internationale et mondialisation : vers une nouvelle Europe* (éd. 1ère Edition). Bruxelles: De Boeck Université.
- Hedi Bchir, M., & Fouquin, M. (2006, October). Economic Integration in Asia: Bilateral Free Trade Agreements Versus Asian Single Market. *CEPII (Centre d'etudes prospectives et d'information internationales)*, p. 14.
- Horn, H., Petros, C., Mavroidis, M., & Sapir, A. (2009). Beyond the WTO?: An Anatomy of EU and US preferential trade agreements. *Bruegel Blueprint Series VII*, p. 14.
- Hsieh, L., Pasha. (2017). The RCEP, New Regionalism and the global South. Institut for international law and justice, New York: IILJ working paper 2017/4.
- Hugon, P. (2002). Les économies en développement au regard des théories de la régionalisation dans Les chemins de l'intégration régionale. *Revue Tiers-Monde*, 43(169), pp. 09-25.
- Hyeans, A. (2013). La douane au cœur de la stratégie internationale des entreprises : Du contrôle au partenariat. (E. l'harmattan, Éd.) p. 17.
- ITC. (2018, Octobre). Ouvrir de nouvelles perspectives d'exportation pour une plus grande intégration régionale entre les États arabes. (C. d. international, Éd.)
- Japan, M. o. (2015). *Japan-Asean Friendship and cooperation: Shared vision, shared identity, shared future*. Japan: Mission of Japan to ASEAN 2015.
- K. Das, D. (2005). The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations: Setting and Overture”, in. “The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations: Arduous Issues and Strategic Responses”. *Palgrave Macmillan*, p. 5.
- Korinek, J., & Melatos, M. (2009). Effets de certains accords commerciaux régionaux sur les échanges agricoles.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economie Internationale* (éd. 9). France: Pearson.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economie internationale* (Vol. 9ème Edition). Pearson.

- L.Hsieh, P. (2017). The RCEP, New Regionalism and the Global South. (I. f. justice, Éd.) *IILJ Working paper*(4), 22.
- Labériotte.A. (2002). La viabilité de l'Association des Nations d'Asie du Sud-Est au regard de l'analyse des échanges intra-zone.
- Larch, M., Monteiro , J., Piermartini , R., & Yotov, Y. (2019, 05 28). On the Effects of GATT/WTO Membership on Trade: They are Positive and Large After All. *Staff Working Paper ERSD-2019-09 WTO*, pp. 1-28.
- Latrille.P. (2016). *Services rules in regional trade agreements: how diverse or creative are they compared to the multilateral rules in « Regional trade agreements and multilateral trading system de Rohini Acharya*. Cambridge university press WTO.
- Lee, J., & Park, I. (2005). Free trade areas in East Asia: Discriminatory or nondiscriminatory? *The World Economy*, 28(1), pp. 21–48.
- Lequeux, V. (2020, 07 09). *Le traité de Lisbonne*. Récupéré sur Toute l'Europe: <https://www.touteurope.eu/actualite/le-traite-de-lisbonne.html>
- Lequeux, V. (2021, 01 13). *Le commerce extérieur de l'Union européenne*. Récupéré sur Toute l'Europe: <https://www.touteurope.eu/actualite/le-commerce-exterieur-de-l-union-europeenne.html>
- Lequeux, V. (2020, 06 15). *L'Acte unique européen (1986)*. Récupéré sur Toute l'Europe.EU: <https://www.touteurope.eu/actualite/l-acte-unique-europeen-1986.html>
- Lloyd, P. (1992). Régionalisation et commerce mondial. *Revue économique de l'OCDE*(18).
- Louis, O. (2007). OMC : un nouvel équilibre Nord-Sud ? *Politique étrangère*(3), p. 577.
- Magee.C.S.P. (2008, March 5). New measures of trade creation and trade diversion. *Journal of International Economics*, 349-362.
- Mainguy, C., & Briand, V. (2001). Le processus de regionalisation au sein de l'ASEAN: les enjeux pour les nouveaux membres - le cas du Vietnam. *Mondes en développement, Tome 29, n°115-116*, p. 135.
- Martin, W., & Pham.Cong , S. (2019). Estimating the gravity model when zero trade flows are frequent and economically determined. *Applied Economics*, pp. 1-14.
- Melitz, J. (2003, Novembre). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), pp. 1695-1725.
- Mellal, A. (2013-2014). L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : Les accords d'association des pays du Maghreb avec l'union européenne. p. 114.

- Mold, A., & Mukwaya, R. (2015). The Effects of the Tripartite Free Trade Area: Towards a New Economic Geography in Southern, Eastern and Northern Africa? *CREDIT Research Paper*,(04), p. 04.
- Mold, A; Mukwaya, R. (2015). The effects of the Tripartite Free Trade Area: Towards a New Economic Geography in Southern, Eastern and Northern Africa? *CREDIT Research Paper*(04).
- Molina, A., & Khoroshavina, v. (2016). “Technical barriers to trade provisions in regional trade agreements: to what extent do they go beyond the WTO TBT Agreement?” in Rohini acharya, “Regional Trade Agreement and the Multilateral Trading System”. Cambridge University: world trade organization.
- Mwayila Tshiyembe, « Régionalisme et problèmes d'intégration économique (ALENA, MERCOSUR, Union Européenne, Union Africaine), l'Harmattan, Paris, 2012, p.10. (2012).
- Neil Campbell, A., O'Hara , J., & Bell, B. (2018, Janvier). L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste – Contrer les pressions du protectionnisme. *Bulletin sur le commerce international*, p. 01.
- Nguyen, D. B. (2019). Essays on regional trade agreements and international trade. 27. Bordeaux, France.
- Nicolas, F. (2017). La communauté économique de l'ASEAN: Un modèle d'integration original. *Politiques étrangères*(2), p. 32.
- Nonjon.A. (2007). *De l'internationalisation à la globalisation : Les mutations de l'économie mondiale de 1880 à nos jours* . Ellipses Edition.
- OCDE. (2006). « Doha, une étape cruciale », *l'observateur de l'OCDE, OCDE, n°257, Octobre 2006, sur www.oecd.org*. Récupéré sur L'Observateur de l'OCDE: https://observateurocde.org/news/archivestory.php/aid/1624/Doha,_une__E9tape_cruciale.html
- OMC. (2004). *Rapport sur le commerce mondial : Analyse du lien entre le cadre général des politiques intérieures et le commerce international* . Genève, Suisse: Secrétariat de l'OMC.
- OMC. (2007). *Rapport sur le commerce mondial: Soixante ans de coopération commerciale multilatérale: Q'avons nous appris?* Genève: OMC.
- OMC. (2011a). Accord sur les obstacles techniques au commerce, article2.2,. 130.
- OMC. (2011b). *Le rapport sur le commerce mondial : L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence* », , 2011, p. 9. Genève: Secrétariat de l'OMC.
- OMC. (2012). *Le rapport sur le commerce mondial : Commerce et politiques publiques : gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIe siècle* . Genève.

- OMC. (2013a, janvier 31). *L'Accord général sur le commerce des services*. Récupéré sur https://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/gsintr_f.pdf
- OMC. (2013b, 10 11). Principes de base de l'OMC. 02. département fédéral de l'économie DFE, secrétariat d'état à l'économie SECO, Confédération suisse, commerce mondial,.
- OMC. (2014). *Série des accords de l'OMC: Obstacles technique au commerce*. Genève: OMC.
- OMC. (2015a). *Article V de l'AGCS, Intégration économique*.
- OMC. (2015b, décembre 19). *Les membres de l'OMC obtiennent à Nairobi un ensemble de résultats "historique" pour l'Afrique et le monde*. Consulté le 02 16, 2017, sur Organisation Mondiale du Commerce.
- OMC. (2015c). *Rapport sur le commerce mondial : Accélérer le commerce: avantages et défis de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges*. Genève.
- OMC. (2016, 10 05). *Comprendre l'OMC,- principes- WTO,*. Récupéré sur https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm
- OMC. (2016a). Article III « traitement national en matière d'impositions et de réglementations intérieures ». 07. Récupéré sur https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47.pdf
- OMC. (2016b). *L'Accord sur les ADPIC et les conventions auxquelles il fait référence*. Genève: WTO. Récupéré sur https://www.wto.org/french/tratop_f/trips_f/ta_docs_f/1_tripsandconventions_f.pdf
- OMC. (2016c, 03 15). *Les années GATT: de La Havane à Marrakech*. Récupéré sur https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact4_f.htm
- OMC. (2016d). *Accord sur les ADPIC*. Récupéré sur WTO: http://www.wto.org/french/tratop_f/trips_f/intel2_f.htm
- OMC. (2016e). *Faits nouveaux concernant les accords commerciaux régionaux*. juillet-décembre.
- OMC. (2016e). *L'Accord sur les ADPIC et les conventions auxquelles il fait référence*. Consulté le 2016, sur [www.wto.orghttps://www.wto.org/french/tratop_f/trips_f/ta_docs_f/1_tripsandconventions_f.pdf](https://www.wto.org/french/tratop_f/trips_f/ta_docs_f/1_tripsandconventions_f.pdf)
- OMC. (2017a). Récupéré sur https://www.wto.org/french/news_f/news18_f/fac_22feb18_f.htm,
- OMC. (2017a). Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce (GATT DE 1947), Article I :1 « Traitement général de la nation la plus favorisée ». Récupéré sur https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/gatt47_01_f.htm#articleI
- OMC. (2017b). *Les règles d'origine*. Consulté le 03 10, 2017, sur Organisation mondiale du commerce: www.wto.org
- OMC. (2017c). *L'examen statistique du commerce mondial*. Genève: OMC.

- OMC. (2017d). *Organisation mondiale du commerce*. Consulté le 05 02, 2017, sur www.wto.org
- OMC. (2017e). *Faits nouveaux concernant les accords commerciaux régionaux*. Genève: Secrétariat de l'OMC. Consulté le 03 30, 2018
- OMC. (2017f, décembre 13). *La Conférence ministérielle se termine avec des décisions sur les subventions à la pêche et les droits de douane sur le commerce électronique; les travaux se poursuivent*. Récupéré sur OMC: https://www.wto.org/french/news_f/archive_f/mc11_arc_f.htm
- OMC. (2018a). *Examen statistique du commerce mondial*. Genève: Secretariat de l'OMC.
- OMC. (2018b). *Accessions: Dispositions pertinentes de l'OMC*. Récupéré sur OMC: https://www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/acc7_3_f.htm
- OMC. (2018c). *OMC*. Récupéré sur Organisation Mondiale du Commerce: <http://www.wto.org>
- OMC. (2018d). *Trade Facilitation Agreement Facility*. Consulté le 04 20, 2018, sur <http://www.tfafacility.org/fr>
- OMC. (2018e). Consulté le 03 10, 2018, sur https://www.wto.org/french/news_f/news18_f/fac_22feb18_f.htm,
- OMC. (2019a). *Examen statistique du commerce mondial*. Genève: OMC.
- OMC. (2019b). *World trade statistical review*. Genève: OMC.
- OMC. (2020a, 01 20). *Accords commerciaux régionaux*. Récupéré sur https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm
- Opimba, L. O. (2009, 03). L'impact de la dynamique de l'intégration régionale sur les pays de la SADC. Bordeaux IV, Thèse de Doctorat, Université Montesquieu.
- Osorio Ponce, A., & Yama, S. (2009, 08 02). OMC et gouvernance. (C. i. RONGEAD, Éd.) p. 17.
- Polome, P., Lauwers, L., & Huylenbroeck, G. (2004, January). La Politique Agricole Commune. (I. d. sociales, Éd.) *Regards Economiques*(19), pp. 1-20.
- Prusta, T. (2011). Trade Remedy Provisions, in Chaffour J.P., Maur.J.C, (Dir), *Preferential trade agreement policies for development: a handbook of The World Bank*. p. 187.
- Rose, A. (2004, September 30). Do We Really Know that the WTO Increases Trade? *A shortened version is forthcoming, American Economic Review*, pp. 1-11.
- Santos Silva, J., & Tenreyro, S. (2006). The Log of Gravity. *Review of Economics and Statistics*, 88(4), pp. 641-658.
- Sawadogo, M., & Chevarie, G. (2009, 07 03-06). *Suivi des négociations commerciales internationales menées dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)*.

- Paris: Rapport de la commission de la coopération et du développement de l'Assemblée parlementaire de la francophonie, XXXV session.
- Siroen.J.M. (1998, 05). L'OMC et la mondialisation des économies. *C.E.R.E.S.A*, p. 15.
- Soloagaa, I., & Winters, L. (2001). Regionalism in the nineties: What effect on trade? *North American Journal of Economics and Finance*, 1-29.
- South centre. (2008). *Article XXIV et ACR : Quelle est la marge de manœuvre des pays en développement ?*, .. Genève, Suisse: South centre,.
- Subramanian, A., & Wei, S. (2007). The WTO promotes trade, strongly but unevenly. *Journal of International Economics* , 72(1), 151-175.
- Tinbergen.J. (1962). *Shaping the World Economy*. New York, NY: The Twentieth Century Fund.
- TradeMap. (2019). *Trade map*. Consulté le 09 25, 2019, sur ITC: <https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=fr>
- TradeMap. (2020). *Trade Map*. Consulté le 11 15, 2020, sur https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=
- Trojanowska, S., & Kohl, T. (2014, June). *Heterogeneous agreements and international trade: An analysis using matching econometrics*.
- Trotignon, J. (2010, June). Does Regional Integration Promote the Multilateralization of Trade Flows?: a Gravity Model Using Panel Data. *Journal of Economic Integration*(25(2)), 223-251.
- Tshiyembe, M. (2012). Régionalisme et problèmes d'intégration économique (ALENA, MERCOSUR, Union Européenne, Union Africaine). pp. 34-37.
- UNCTADstat. (2019). *UNCTAD*. Consulté le 12 24, 2019, sur <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/fr-FR/032/index.html>
- UNCTADstat. (2020). Récupéré sur <https://unctadstat.unctad.org/>
- Urata.S, O. (2010, January). Trade Creation and Diversion Effects of Regional Trade Agreements on Commodity Trade. *PRIETI Discussion Paper Series 10-E-007*, pp. 1-18.
- Valdes, R., & Mccann, M. (2016). Intellectual property provisions in regional trade agreements: revision and update », in *Regional trade agreements and multilateral trading system* de Rohini Acharya. p. 499.
- Van Langenhove, L. (2003). *Theorising Regionhood*. (U. N.-C. Studies, Éd.) *e-working papers, UNU/CRIS*.
- Ventura, C. (2018). *UNION EUROPEENNE/MERCOSUR: Un engagement à l'épreuve du temps*. Paris: Institut de relations internationales et stratégiques IRIS.

- Vietnam, L. c. (2017). L'économie pilier de coopération au sein de l'ASEAN. *Le courrier du Vietnam*. Consulté le 09 2019, sur Le courrier du Vietnam.
- Viner, J. (1950). The custom unions Issu, New York : Carnegie Endowment for international Peace . Cité par P.J.Lloyd, « Régionalisation et commerce mondiale ». *Revue économique de l'OCDE*(18), p. 44.
- Weintraub.S. (2004). L'impact de l'Alena sur les relations entre les États-Unis et le Mexique dans Lacroix.J-M, Eugenia.M, Azuelos.M *Intégration dans les Ameriques : Dix ans d'Alena*. (P. S. Nouvelle, Éd.) *Monde anglophone*, pp. 221-237.
- Welakwe, N. (2006). Analyse critique de la régulation de la liquidité bancaire par une banque centrale communautaire et sa contribution au processus d'intégration régionale : Le cas de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC). (M. e. Université Catholique d'Afrique Centrale, Éd.) Consulté le 04 20, 2017, sur <http://www.memoireonline.com>
- Wong, D. (2019, 09 16). *Amendements à l'ALE entre l'ANASE et la Chine pour faciliter l'accès au marché*. Consulté le Octobre 07, 2019, sur China Briefing: <https://www.china-briefing.com/news/asean-china-fta-amendments-ease-market-access/>
- Xiankun, L. (2015, 11 24). *Les rééquilibrages au sein de l'OMC dans un environnement commercial en pleine mutation*. Consulté le 12 06, 2015, sur Passerelles: <http://fr.ictsd.org/bridges-news/passerelles/news/>
- Yann, R. (2012). Intégration régionale, régionalisation, régionalisme- les mots et les choses. (U. P. Panthéon-Sorbonne, Éd.) p. 17.
- Yi, J. (2015). Rules of origin and the use of free trade. *World Customs Journal*, 9(1).
- Zarrouk, J., & Zallio, F. (2000). Integrating Free Trade Agreements in the Middle East and North Africa. *The journal of world investment*, 403-423.
- Zhou, N., & Whalley, J. (2014, 10). How do the « GATS –plus » and « GATS-Minus » characteristics of regional service agreements affect trade in services. (N. b. research, Éd.) *Working Paper 20551*, 07.

Liste des Tableaux

Tableau n°1 : Les cycles de négociations du GATT depuis 1947	16
Tableau n°2 : Les conférences ministérielles de l'OMC avant le cycle de Doha.....	18
Tableau n°3 : Les mesures OTC	37
Tableau n°4 : Combinaisons des deux piliers constitutifs des processus régionaux	56
Tableau n°5 : Les différentes conceptions de l'intégration régionale.....	64
Tableau n°6 : Les dispositions OMC-plus des ACR	80
Tableau n°7 : Les dispositions OMC-extra des ACR	81
Tableau n°8 : Indicateurs socio-économiques des pays membres de l'ALENA (2018).....	101
Tableau n°9 : Indicateurs socio-économiques des pays membres de l'ASEAN (2018).....	104
Tableau n°10 : Indicateurs socio-économiques des pays membres du COMESA (2018).....	106
Tableau n°11 : Indicateurs socio-économiques des pays membres de la GZALE (2018).....	109
Tableau n°12 : Indicateurs socio-économiques des pays membres du MERCOSUR (2018) ...	111
Tableau n°13 : Indicateurs socio-économiques des pays membres de l'UE (2018).....	117
Tableau n°14 : Panel A : Les statistiques descriptives des variables de l'ALENA	153
Tableau n°15 : Panel B : Les statistiques descriptives des variables de l'ASEAN	154
Tableau n°16 : Panel C : Les statistiques descriptives des variables du COMESA	155
Tableau n°17 : Panel D : Les statistiques descriptives des variables de la GZALE	156
Tableau n°18 : Panel E : Les statistiques descriptives des variables du MERCOSUR.....	156
Tableau n°19 : Panel F : Les statistiques descriptives des variables de l'UE.....	157
Tableau n°20 : Corrélation et causalité	158
Tableau n°21 : Unit root test « Levin, Lin & Chu test ».....	160
Tableau n°23 : Robustesse du modèle	161
Tableau n°24 : Récapitulatif des résultats des estimations pour les différents accords.....	162
Tableau n°25 : Aperçu de l'impact estimé des ACR sur le commerce intra et extra-bloc.....	163

Liste des Graphiques

Graphique n°1 : Les ACR par date d'entrée en vigueur par rapport au droit de propriété intellectuelle.....	28
Graphique n°2 : Nombre total d'Accords Commerciaux Régionaux (ACR) et d'ACR contenant des dispositions relatives à la facilitation des échanges	35
Graphique n°3 : Nombre total d'ACR Nord-Nord, Nord-Sud et Sud-Sud couvrant la facilitation des échanges	36
Graphique n°4 : Evolution des ACR avec dispositions OTC (1957-2014).....	39
Graphique n°5 : Évolution des accords commerciaux régionaux dans le monde, 1948-2019....	67
Graphique n°6 : Evolution des dispositions OMC+ visés et exécutoires entre 1958 et 2010.....	82
Graphique n°7 : Evolution des dispositions OMC-X visées et exécutoires entre 1958 et 2010 :	82
Graphique n°8 : Nombre des dispositions OMC+ et OMC-X entre différents pays.....	84
Graphique n°9 : Création et détournement du commerce	87
Graphique n°10 : La théorie de l'effet de domino du régionalisme.....	92
Graphique n°11 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens de l'ALENA (2010-2019) (%)	120
Graphique n°12 : La part de chaque état membre dans les importations de biens de l'ALENA (2010-2019) (%)	121
Graphique n°13 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra ALENA de 1995 à 2019	124
Graphique n°14 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens de l'ASEAN (2010-2019) (%)	125
Graphique n°15 : La part de chaque état membre dans les importations de biens de l'ASEAN (2010-2019) (%)	126
Graphique n°16 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra ASEAN de 1995 à 2019	128
Graphique n°17 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens du COMESA (2010-2019) (%)	130
Graphique n°18 : La part de chaque état membre dans les importations de biens du COMESA (2010-2019) (%)	130
Graphique n°19 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra COMESA de 1995 à 2019	132

Graphique n°20 : Les exportations des biens de la GZALE vers ses principaux partenaires (2018) (%)	133
Graphique n° 21 : Les importations de biens de la GZALE en provenance de ses principaux partenaires (2018) (%)	134
Graphique n°22 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra GZALE de 1995 à 2019	135
Graphique n°23 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra MERCOSUR de 1995 à 2019	137
Graphique n°24 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens du MERCOSUR (2010-2019) (%)	138
Graphique n°25 : La part de chaque état membre dans les importations de biens du MERCOSUR (2010-2019) (%)	138
Graphique n°26 : La part de chaque état membre dans les exportations de biens de l'UE (2010-2019) (%).....	139
Graphique n°27 : La part de chaque état membre dans les importations de biens de l'UE (2010-2019) (%).....	141
Graphique n°28 : Evolution des échanges commerciaux intra et extra UE de 1995 à 2019.....	142

Liste des Schémas

Schéma n°1 : La gradation de l'intégration économique régionale	60
Schéma n°2 : Le bol de spaghetti des ACR dans le monde	91
Schéma n°3 : "Hub-and-Spoke" et les arrangements interrégionaux des ACR.....	95

Table des Matières

Remerciements	i
Sommaire	ii
Liste des abréviations	v
Introduction générale :.....	1
Chapitre I : Le système commercial multilatéral : du GATT à l'OMC	9
Introduction :	9
Section 1 : L'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT)	10
1 L'évolution historique du GATT :	10
2 Les cycles de négociation du GATT :	11
2.1 Les négociations de Genève, d'Annecy et de Torquay :	12
2.2 Les négociations de Genève et de Dillon :	12
2.3 Les négociations Kennedy (1964-1967) :	13
2.4 Le Tokyo Round (1973-1979) :	14
2.5 Les négociations du cycle d'Uruguay (1986-1994) :	15
2.6 Le cycle de Doha pour le Développement 2001 :	18
3 Extension des accords au commerce des services et aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce :	23
3.1 L'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) :	23
3.2 L'accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce (ADPIC) :	26
Section 2 : L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)	29
1 Les règles fondamentales du GATT et de l'OMC :	29
1.1 Etablir un commerce sans discrimination :	29
1.1.1 La non-discrimination entre membres « La clause de la nation la plus favorisée (NPF) » :	30
1.1.2 La non-discrimination entre produits nationaux et étrangers « Le principe du traitement national » :	30
1.2 Des échanges basés sur la transparence et la réciprocité :	31
1.2.1 Le principe de transparence :	31
1.2.2 Le principe de réciprocité :	32
2 Processus et dispositions d'accession à l'OMC :	32
3 L'Accord sur la Facilitation des Echanges (AFE) :	34

4	L'Accord sur les Obstacles Techniques au commerce (OTC) :.....	36
Section 3 : Traitement des accords commerciaux régionaux par le GATT puis l'OMC.....		40
1	Les règles de l'OMC relatives à la conclusion des ACR :	40
1.1	Le principe de la Nation la Plus Favorisée « NPF » :	40
1.2	Les exceptions juridiques du GATT/OMC permettant la conclusion des accords commerciaux régionaux :	41
1.2.1	La Clause d'habilitation :	42
1.2.1.1	Le Traitement Spécial et Différencié (TSD) :	42
1.2.2	L'Article XXIV du GATT :	43
1.2.3	Article V de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) :	44
2	Evolution des règles multilatérales régissant les Accords commerciaux régionaux :	45
2.1	Des premières années du GATT au Tokyo Round :	45
2.2	Du Tokyo Round au lancement du Cycle d'Uruguay (1973-1986) :	46
2.3	Les ACR et le Cycle d'Uruguay :	47
2.4	Les ACR et le Programme de Doha pour le développement (PDD) :	47
3	Le nouveau mécanisme pour la transparence des ACR :	49
4	Les règles d'origine (RDO) :	49
4.1	Les règles d'origine non préférentielles :	50
4.2	Les règles d'origine préférentielles :	50
Conclusion :.....		51
Chapitre II : L'OMC et les accords commerciaux régionaux (ACR)		53
Introduction :		53
Section 1 : Les accords commerciaux régionaux (ACR) dans le système du GATT et de l'OMC		54
1	Régionalisme, régionalisation ou intégration régionale :	54
2	Typologie classique de l'intégration régionale selon le GATT/OMC :	56
2.1	Les ACR formellement prévus par le GATT/OMC :	57
2.1.1	La zone de libre-échange (ZLE) :	57
2.1.2	L'Union douanière (UD) :	58
2.2	Les ACR non expressément prévus par l'OMC :	59
2.2.1	Le marché commun :	59
2.2.2	L'union économique et monétaire :	59
3	Les différents niveaux de coordination dans l'intégration économique régionale :	59

3.1	L'intégration économique régionale aux frontières /en surface « Shallow integration » :	60
3.2	L'intégration économique régionale en profondeur « Deep integration » :.....	61
3.3	La gouvernance régionale :.....	62
4	Typologie conceptuelle de l'intégration régionale :.....	62
4.1	La conception libérale :.....	62
4.2	La conception volontariste :.....	62
4.3	La conception industrielle et territoriale :.....	63
4.4	La conception géographique :.....	63
4.5	La conception institutionnelle :.....	63
4.6	La conception diplomatique ou politique :	64
Section 2 : Les différentes vagues des ACR et leurs portées		66
1	Les ACR sont des régimes préférentiels et donc discriminatoires :.....	67
2	Les ACR de 1 ^{ère} et 2 ^{ème} génération (Les différentes vagues de l'intégration régionale) :	69
2.1	La première génération des ACR (La première vague d'intégration régionale) :	69
2.2	La deuxième génération des ACR (deuxième vague d'intégration régionale) :.....	69
3	Les ACR de nouvelle génération (la troisième vague) :	71
3.1	Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) :.....	72
3.2	Le partenariat trans-pacifique (PTP) :	73
3.2.1	Les changements apportés au PTPGP :.....	74
3.3	Le partenariat économique régional global (RCEP) :.....	76
3.4	Union économique eurasiatique (UEE) :.....	78
3.5	Accord de libre-échange tripartite (ALE) :.....	78
4	Les nouvelles dispositions contenues dans les ACR :.....	79
4.1	Les dispositions OMC-Plus (OMC+) :	80
4.2	Les dispositions OMC-extra (OMC-X) :.....	81
Section 3 : Les effets économiques commerciaux des ACR.....		85
1	Les effets statiques des accords commerciaux régionaux « Création et détournement du commerce » :	85
1.1	La création du commerce :.....	85
1.2	Le détournement du commerce :	85
2	Les effets dynamiques des accords commerciaux régionaux :	87
2.1	Les effets de concurrence et d'économie d'échelle :.....	88
2.2	Les investissements directs étrangers :	89

3	Les explications théoriques des effets dynamiques :	90
3.1	L'effet du « Spaghetti bowl » des ACR de Bhagwati :	90
3.2	L'effet de Domino de Baldwin :	91
3.3	L'effet d'allocation et l'effet d'accumulation :	93
3.3.1	L'effet d'allocation :	93
3.3.2	L'effet d'accumulation :	93
3.4	Les effets « Hub and Spokes » (moyeu –rayon) des ACR :	94
3.5	Hétérogénéité des firmes et le commerce international :	95
	Conclusion :	97
	Chapitre III : Etude empirique : Les effets des ACR sur les échanges commerciaux dans le cadre du système commercial multilatéral de l'OMC	98
	Introduction :	98
	Section 1 : Le processus d'intégration économique des différents ACR et leur implication dans le commerce mondial.....	100
1	Le processus d'intégration économique régionale de l'Accord de libre-échange Nord-Américain (ALENA) :	100
2	L'intégration économique régionale de l'Association de l'Asie du Sud Est (ANASE /ASEAN) :	102
3	L'intégration économique régionale du Marché Commun pour l'Afrique Orientale et Australe (COMESA) :	105
4	Le processus d'intégration économique régionale de la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE) :	107
5	L'intégration économique régionale du Marché Commun du Sud (MERCOSUR) :	110
6	L'intégration économique régionale de l'Union Européenne (UE) :	112
	Section 2 : Structure des échanges et implication des différents accords dans le commerce mondial	118
1	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra ALENA :	120
2	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra ASEAN : Un bloc régional en pleine expansion	125
3	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra COMESA	129
4	Analyse et structure des échanges de la GZALE : des échanges tournés vers les pays tiers 133	
5	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra MERCOSUR	136
6	Analyse et structure des flux des échanges commerciaux intra et extra UE : Une puissance mondiale	139

Section 3 : Les effets des ACR sur les échanges intra et extra ACR « Les enseignements d'un modèle de gravité »	144
1 Fondements théoriques et spécification du modèle de gravité :.....	144
2 Les sources des données :.....	150
3 Approche économétrique :	152
4 La méthode d'estimation et les différents tests effectués :.....	153
4.1 Les statistiques descriptives des variables utilisées :.....	153
4.2 Les différents tests effectués :.....	158
4.2.1 Test de corrélation et de causalité (Le test de causalité de Granger) :	158
4.2.2 Test de stationnarité « Unit root test » :.....	160
5 Estimation du modèle :.....	160
5.1 Robustesse du modèle :.....	161
5.2 Résultats obtenus :	161
Conclusion :	167
Conclusion générale :	170
Bibliographie	174
Liste des Tableaux	186
Liste des Graphiques	187
Liste des Schémas	188
Table des Matières	189
Annexes	194

Annexes

Annexe 1 : Liste des pays dans l'ensemble de données

Tableau : Entités commerciales dans l'échantillon (Date d'adhésion au GATT/OMC)

Afrique du Sud (1995)	Eswatini (1995)	Nigéria (1995)
Albanie (2000)	Etats Unis (1995)	Norvège (1995)
Algérie	Ethiopie	Oman (2000)
Allemagne (1995)	Finlande (1995)	Ouganda (1995)
Angola (1996)	France (1995)	Pakistan (1995)
Arabie saoudite (2005)	Grèce (1995)	Paraguay (1995)
Argentine (1995)	Hong Kong (1995)	Pays-Bas (1995)
Australie (1995)	Hongrie (1995)	Philippines (1995)
Autriche (1995)	Inde (1995)	Pologne (1995)
Bahreïn (1995)	Indonésie (1995)	Portugal (1995)
Belarus	Irlande (1995)	Qatar (1996)
Belgique (1995)	Israël (1995)	République Tchèque (1995)
Bosnie-Herzégovine	Italie (1995)	Roumanie (1995)
Botswana (1995)	Japon (1995)	Royaume-Uni (1995)
Brésil (1995)	Jordanie (2000)	Russie (2012)
Brunei Darussalam (1995)	Kazakhstan (2015)	Rwanda (1996)
Bulgarie (1996)	Kenya (1995)	Serbie
Burundi (1995)	Koweït (1995)	Seychelles (2015)
Cambodge (2004)	Lettonie (1999)	Singapour (1995)
Canada (1995)	Liban	Slovaquie (1995)
Chili (1995)	Libye	Slovénie (1995)
Chine (2001)	Lituanie (2001)	Suède (1995)
Chypre (1995)	Luxemburg (1995)	Suisse (1995)
Colombie (1995)	Macédoine du Nord (2003)	Taipei Chinois (2002)
Comores	Madagascar (1995)	Tanzanie (1995)
Rép dém de Congo (1997)	Malaisie (1995)	Thaïlande (1995)
République de Corée (1995)	Malawi (1995)	Tunisie (1995)
Croatie (2000)	Malte (1995)	Turquie (1995)
Danemark (1995)	Maroc (1995)	Ukraine (2008)
Djibouti (1995)	Maurice (1995)	Uruguay (1995)
Egypte (1995)	Mexique (1995)	Vietnam (2007)
Emirats Arabes Unis (1996)	Moldavie (2001)	Yémen (2014)
Espagne (1995)	Mozambique (1995)	Zambie (1995)
Estonie (1999)	Namibie (1995)	Zimbabwe (1995)

Annexe 2 : Liste des ACR et des membres inclus dans les estimations

Accord commercial	Type	Pays membres
Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)	ALE	Canada (1994), États-Unis (1994), Mexique (1994)
Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN)	ALE	Brunei (1992), Cambodge (1999), Indonésie (1992), Malaisie (1992), Philippines (1992), Singapour (1992), Thaïlande (1992), Vietnam (1995)
Grande Zone Arabe de libre-échange (GZALE)	ALE	Algérie (1998), Arabie Saoudite (1998), Bahreïn (1998), Egypte (1998), Emirats Arabes Unis (1998), Jordanie (1998), Koweït (1998), Liban (1998), Libye (1998), Maroc (1998), Oman (1998), Qatar (1998), Tunisie (1998), Yémen (1998)
Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA)	UD	Burundi (1995), Comores (1995), Djibouti (1995), Egypte (1999), Ethiopie (1995), Kenya (1995), Madagascar (1995), Malawi (1995), Maurice (1995), Ouganda (1995), Rwanda (1995), Seychelles (2009), Soudan (1995), Tunisie (2018), Zambie (1995), Zimbabwe (1995)
Marché commun du Sud (MERCOSUR)	UD	Argentine (1992), Brésil (1992), Paraguay (1992), Uruguay (1992)
Union Européenne (UE)	UD	Allemagne (1957), Autriche (1995), Belgique (1957), Bulgarie (2007), Chypre (2004), Croatie (2013), Danemark (1973), Espagne (1986), Estonie (2004), Finlande (1995), France (1957), Grèce (1981), Hongrie (2004), Irlande (1973), Italie (1957), Lettonie (2004), Lituanie (2004), Luxembourg (1957), Malte (2004), Pays-Bas (1957), Pologne (2004), Portugal (1986),

République tchèque (2004), Roumanie (2007),
Royaume-Uni (1973), Slovaquie (2004), Slovénie
(2004), Suède (1995).

Source : Réalisation de l'auteur

Note : UD = Union douanière ; ALE = Accord de libre-échange.

L'année entre parenthèses indique la date d'adhésion des pays à l'ACR.

Annexe 3 : Estimation de l'équation de gravité pour l'Accord ALENA (ALENA_M et Both_OMC omises)

Dependent Variable: LXIJ
 Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)
 Date: 12/04/20 Time: 18:30
 Sample: 1995 2019
 Included observations: 1650
 Family: Poisson Quasi-likelihood
 Link: Log
 Dispersion computed using Pearson Chi-Square
 Convergence achieved after 2 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.914333	0.033975	26.91219	0.0000
LPIBI	0.035134	0.000728	48.28648	0.0000
LPIBJ	0.030759	0.000728	42.24696	0.0000
LPIBHI	0.006215	0.000831	7.481846	0.0000
LPIBHJ	0.007640	0.000834	9.156856	0.0000
LDISTIJ	0.022568	0.002804	8.048308	0.0000
FRONTCOMI_	0.067920	0.005824	11.66190	0.0000
LANGCOMI_	0.023300	0.001766	13.19444	0.0000
ALENA_INTRAI_	0.041818	0.005339	7.832415	0.0000
ALENA_XI_	-0.019485	0.001759	-11.07546	0.0000
ONE_OMCI_	0.008960	0.005794	1.546545	0.1220
Mean dependent var	22.53449	S.D. dependent var	1.736428	
Sum squared resid	805.2597	Quasi-log likelihood	3555526.	
Deviance	36.32441	Deviance statistic	0.022163	
Restr. deviance	219.4923	Quasi-LR statistic	8271.724	
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	36.29378	
Pearson statistic	0.022144	Dispersion	0.022144	

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

Annexe 4 : Estimation de l'équation de gravité de l'Accord ALENA (ALENA_X et Both_OMC omises)

Dependent Variable: LXIJ
 Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)
 Date: 12/05/20 Time: 18:14
 Sample: 1995 2019
 Included observations: 1650
 Family: Poisson Quasi-likelihood
 Link: Log
 Dispersion computed using Pearson Chi-Square
 Convergence achieved after 2 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.894848	0.033977	26.33689	0.0000
LPIBI	0.035134	0.000728	48.28648	0.0000
LPIBJ	0.030759	0.000728	42.24696	0.0000
LPIBHI	0.006215	0.000831	7.481846	0.0000
LPIBHJ	0.007640	0.000834	9.156856	0.0000
LDISTIJ	0.022568	0.002804	8.048308	0.0000
FRONTCOMI_	0.067920	0.005824	11.66190	0.0000
LANGCOMI_	0.023300	0.001766	13.19444	0.0000
ALENA_INTRAI_	0.061303	0.005342	11.47482	0.0000
ALENA_MI_	0.019485	0.001759	11.07546	0.0000
ONE_OMCI_	0.008960	0.005794	1.546545	0.1220
Mean dependent var	22.53449	S.D. dependent var	1.736428	
Sum squared resid	805.2597	Quasi-log likelihood	3555526.	
Deviance	36.32441	Deviance statistic	0.022163	
Restr. deviance	219.4923	Quasi-LR statistic	8271.724	
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	36.29378	
Pearson statistic	0.022144	Dispersion	0.022144	

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

Annexe 5 : Estimation de l'équation de gravité de l'Accord ALENA (ALENA_M et One_OMC omises)

Dependent Variable: LXIJ

Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)

Date: 12/05/20 Time: 18:21

Sample: 1995 2019

Included observations: 1650

Family: Poisson Quasi-likelihood

Link: Log

Dispersion computed using Pearson Chi-Square

Convergence achieved after 2 iterations

Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.923293	0.034227	26.97531	0.0000
LPIBI	0.035134	0.000728	48.28648	0.0000
LPIBJ	0.030759	0.000728	42.24696	0.0000
LPIBHI	0.006215	0.000831	7.481846	0.0000
LPIBHJ	0.007640	0.000834	9.156856	0.0000
LDISTIJ	0.022568	0.002804	8.048308	0.0000
FRONTCOMI_	0.067920	0.005824	11.66190	0.0000
LANGCOMI_	0.023300	0.001766	13.19444	0.0000
ALENA_INTRAI_	0.041818	0.005339	7.832415	0.0000
ALENA_XI_	-0.019485	0.001759	-11.07546	0.0000
BOTH_OMCI_	-0.008960	0.005794	-1.546545	0.1220

Mean dependent var	22.53449	S.D. dependent var	1.736428
Sum squared resid	805.2597	Quasi-log likelihood	3555526.
Deviance	36.32441	Deviance statistic	0.022163
Restr. deviance	219.4923	Quasi-LR statistic	8271.724
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	36.29378
Pearson statistic	0.022144	Dispersion	0.022144

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

Annexe 6 : Estimation de l'équation de gravité de l'Accord ALENA (ALENA_M et One_OMC omises)

Dependent Variable: LXIJ
Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)
Date: 12/05/20 Time: 18:24
Sample: 1995 2019
Included observations: 1650
Family: Poisson Quasi-likelihood
Link: Log
Dispersion computed using Pearson Chi-Square
Convergence achieved after 2 iterations
Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.903808	0.034230	26.40436	0.0000
LPIBI	0.035134	0.000728	48.28648	0.0000
LPIBJ	0.030759	0.000728	42.24696	0.0000
LPIBHI	0.006215	0.000831	7.481846	0.0000
LPIBHJ	0.007640	0.000834	9.156856	0.0000
LDISTIJ	0.022568	0.002804	8.048308	0.0000
FRONTCOMI_	0.067920	0.005824	11.66190	0.0000
LANGCOMI_	0.023300	0.001766	13.19444	0.0000
ALENA_INTRAI_	0.061303	0.005342	11.47482	0.0000
ALENA_MI_	0.019485	0.001759	11.07546	0.0000
BOTH_OMCI_	-0.008960	0.005794	-1.546545	0.1220

Mean dependent var	22.53449	S.D. dependent var	1.736428
Sum squared resid	805.2597	Quasi-log likelihood	3555526.
Deviance	36.32441	Deviance statistic	0.022163
Restr. deviance	219.4923	Quasi-LR statistic	8271.724
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	36.29378
Pearson statistic	0.022144	Dispersion	0.022144

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

**Annexe 7 : Estimation de l'équation de gravité de l'accord MERCOSUR variable omise
MERCOSUR_M et ONE_OMC**

Dependent Variable: LXI
 Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)
 Date: 01/09/21 Time: 10:13
 Sample: 1995 2019
 Included observations: 1881
 Family: Poisson Quasi-likelihood
 Link: Log
 Dispersion computed using Pearson Chi-Square
 Convergence achieved after 2 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.843643	0.035611	23.69043	0.0000
LPIBI	0.047207	0.001029	45.88493	0.0000
LPIBJ	0.037836	0.001028	36.81256	0.0000
LPIBHI	-0.000412	0.001551	-0.265590	0.7906
LPIBHJ	-0.005995	0.001540	-3.893760	0.0001
LDISTI	-0.011148	0.002559	-4.356114	0.0000
FRONTCOMI_	0.014077	0.006022	2.337540	0.0194
LANGCOMI_	0.060986	0.004680	13.03130	0.0000
MERCOSUR_INTR				
AI_	0.103053	0.006317	16.31409	0.0000
MERCOSUR_XI_	0.041760	0.003628	11.51186	0.0000
ONE_OMCI_	-0.056660	0.005395	-10.50186	0.0000
Mean dependent var	20.03657	S.D. dependent var	2.317157	
Sum squared resid	2371.323	Quasi-log likelihood	1087771.	
Deviance	135.3583	Deviance statistic	0.072384	
Restr. deviance	527.7606	Quasi-LR statistic	5654.924	
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	129.7616	
Pearson statistic	0.069391	Dispersion	0.069391	

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

**Annexe 8 : Estimation de l'équation de gravité de l'accord MERCOSUR (variable omise
Both_omc)**

Dependent Variable: LXI
 Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)
 Date: 01/09/21 Time: 10:15
 Sample: 1995 2019
 Included observations: 1881
 Family: Poisson Quasi-likelihood
 Link: Log

Dispersion computed using Pearson Chi-Square
 Convergence achieved after 2 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.828743	0.033831	24.49670	0.0000
LPIBI	0.047207	0.001029	45.88493	0.0000
LPIBJ	0.037836	0.001028	36.81256	0.0000
LPIBHI	-0.000412	0.001551	-0.265590	0.7906
LPIBHJ	-0.005995	0.001540	-3.893760	0.0001
LDISTI	-0.011148	0.002559	-4.356114	0.0000
FRONTCOMI_	0.014077	0.006022	2.337540	0.0194
LANGCOMI_	0.060986	0.004680	13.03130	0.0000
MERCOSUR_INTR				
AI_	0.061293	0.006328	9.685883	0.0000
MERCOSUR_MI_	-0.041760	0.003628	-11.51186	0.0000
BOTH_OMCI_	0.056660	0.005395	10.50186	0.0000
Mean dependent var	20.03657	S.D. dependent var	2.317157	
Sum squared resid	2371.323	Quasi-log likelihood	1087771.	
Deviance	135.3583	Deviance statistic	0.072384	
Restr. deviance	527.7606	Quasi-LR statistic	5654.924	
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	129.7616	
Pearson statistic	0.069391	Dispersion	0.069391	

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

Annexe 9 : Estimation de l'équation de gravité de l'accord ASEAN

Dependent Variable: LXIJ
 Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)
 Date: 12/04/20 Time: 19:33
 Sample: 1995 2019
 Included observations: 4995
 Family: Poisson Quasi-likelihood
 Link: Log
 Dispersion computed using Pearson Chi-Square
 Convergence achieved after 2 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.936171	0.031961	29.29080	0.0000
LPIBI	0.048375	0.000780	62.01221	0.0000
LPIBJ	0.044587	0.000779	57.23253	0.0000
LPIBHI	0.008003	0.000792	10.09836	0.0000
LPIBHJ	0.005849	0.000792	7.384165	0.0000
LDISTI	-0.057864	0.001824	-31.72492	0.0000
FRONTCOMI_	0.014922	0.004669	3.196141	0.0014
LANGCOMI_	0.042197	0.003187	13.23956	0.0000

COLONCOMI_	0.009146	0.004184	2.185942	0.0288
ASEAN_INTRAI_	0.050207	0.010849	4.627895	0.0000
ASEAN_XI_	0.067291	0.010548	6.379415	0.0000
ASEAN_MI_	0.034658	0.010538	3.289010	0.0010
BOTH_OMCI_	-0.051823	0.012703	-4.079584	0.0000
ONE_OMCI_	-0.042500	0.012473	-3.407514	0.0007
Mean dependent var	20.92092	S.D. dependent var	2.498135	
Sum squared resid	9861.442	Quasi-log likelihood	2057917.	
Deviance	541.0931	Deviance statistic	0.108631	
Restr. deviance	1607.104	Quasi-LR statistic	10261.23	
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	517.4623	
Pearson statistic	0.103887	Dispersion	0.103887	

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

Annexe 10 : Estimation de l'équation de gravité de l'accord COMESA

Dependent Variable: LXIJ

Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)

Date: 12/04/20 Time: 19:31

Sample: 1995 2019

Included observations: 11421

Family: Poisson Quasi-likelihood

Link: Log

Dispersion computed using Pearson Chi-Square

Convergence achieved after 3 iterations

Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	0.453225	0.034794	13.02594	0.0000
LPIBI	0.061697	0.000885	69.70320	0.0000
LPIBJ	0.050797	0.000897	56.62046	0.0000
LPIBHI	0.010642	0.001142	9.318181	0.0000
LPIBHJ	0.011968	0.001155	10.35819	0.0000
LDISTIJ	-0.089651	0.002363	-37.93641	0.0000
FRONTCOMI_	0.116434	0.005884	19.78977	0.0000
LANGCOMI_	0.004482	0.003107	1.442859	0.1491
COLONCOMI_	0.053624	0.003837	13.97434	0.0000
COMESA_INTRAI_	-0.008846	0.007683	-1.151397	0.2496
COMESA_XI_	0.058022	0.007656	7.578779	0.0000
COMESA_MI_	0.043567	0.007387	5.897440	0.0000
BOTH_OMCI_	0.070013	0.010194	6.868142	0.0000
ONE_OMCI_	0.023809	0.010155	2.344651	0.0190
Mean dependent var	15.73532	S.D. dependent var	3.519666	
Sum squared resid	53367.73	Quasi-log likelihood	959180.4	
Deviance	3950.596	Deviance statistic	0.346331	
Restr. deviance	9721.061	Quasi-LR statistic	17381.08	
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	3787.090	

Pearson statistic	0.331997	Dispersion	0.331997
-------------------	----------	------------	----------

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

Annexe 11 : Estimation de l'équation de gravité de l'accord GZALE

Dependent Variable: LXIJ

Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)

Date: 12/04/20 Time: 19:30

Sample: 1995 2019

Included observations: 10225

Family: Poisson Quasi-likelihood

Link: Log

Dispersion computed using Pearson Chi-Square

Convergence achieved after 3 iterations

Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	1.041458	0.022680	45.91874	0.0000
LPIBI	0.048382	0.000665	72.77102	0.0000
LPIBJ	0.040899	0.000666	61.39851	0.0000
LPIBHI	0.007598	0.000660	11.50927	0.0000
LPIBHJ	-0.001832	0.000655	-2.796180	0.0052
LDISTIJ	-0.057720	0.001133	-50.94710	0.0000
FRONTCOMI_	0.030821	0.003565	8.646047	0.0000
LANGCOMI_	-0.019492	0.002990	-6.518652	0.0000
COLONCOMI_	0.022826	0.002352	9.704586	0.0000
GZALE_INTRAI_	-0.022851	0.003242	-7.048906	0.0000
GZALE_XI_	-0.036764	0.003076	-11.95061	0.0000
GZALE_MI_	-0.013964	0.003038	-4.596201	0.0000
BOTH_OMCI_	0.026366	0.001923	13.71230	0.0000
ONE_OMCI_	0.002443	0.001679	1.455531	0.1455
Mean dependent var	18.66797	S.D. dependent var	2.472455	
Sum squared resid	21065.43	Quasi-log likelihood	3162327.	
Deviance	1234.812	Deviance statistic	0.120930	
Restr. deviance	3489.336	Quasi-LR statistic	19325.62	
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	1191.214	
Pearson statistic	0.116660	Dispersion	0.116660	

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

Annexe 12 : Estimation de l'équation de gravité de l'accord UE

Dependent Variable: LXI
 Method: Generalized Linear Model (Newton-Raphson / Marquardt steps)
 Date: 12/04/20 Time: 16:53
 Sample: 1995 2019
 Included observations: 32280
 Family: Poisson Quasi-likelihood
 Link: Log
 Dispersion computed using Pearson Chi-Square
 Convergence achieved after 2 iterations
 Coefficient covariance computed using observed Hessian

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	1.048902	0.008295	126.4552	0.0000
LPIBI	0.052162	0.000219	238.1977	0.0000
LPIBJ	0.041794	0.000218	191.3538	0.0000
LPIBHI	-0.012644	0.000442	-28.63850	0.0000
LPIBHJ	-0.005539	0.000438	-12.64255	0.0000
LDISTI	-0.050923	0.000457	-111.4716	0.0000
FRONTCOMI_	0.032866	0.001294	25.40501	0.0000
LANGCOMI_	0.036393	0.001411	25.78377	0.0000
COLONCOMI_	0.092558	0.002269	40.79506	0.0000
UE_INTRAI_	0.028074	0.001467	19.13523	0.0000
UE_XI_	0.039207	0.001390	28.20113	0.0000
UE_MI_	0.017454	0.001399	12.47765	0.0000
BOTH_OMCI_	0.010057	0.004564	2.203279	0.0276
ONE_OMCI_	0.014895	0.004574	3.256330	0.0011
Mean dependent var	19.83367	S.D. dependent var	2.474298	
Sum squared resid	39783.26	Quasi-log likelihood	19182357	
Deviance	2181.420	Deviance statistic	0.067607	
Restr. deviance	10284.12	Quasi-LR statistic	121768.1	
Prob(Quasi-LR stat)	0.000000	Pearson SSR	2147.046	
Pearson statistic	0.066542	Dispersion	0.066542	

Source : Estimation réalisée par l'auteur avec Eviews 10.

Annexe 13 : Test de stationnarité « Unit Root Test » pour les variables du ALENA

Annexe 13 (1) : Test de stationnarité de la variable LXij

Panel unit root test: Summary
 Series: LXIJ
 Date: 12/05/20 Time: 09:37
 Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects
 User-specified lags: 1
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
 Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-8.78858	0.0000	66	1518
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0.64463	0.2596	66	1518
ADF - Fisher Chi-square	138.935	0.3226	66	1518
PP - Fisher Chi-square	167.479	0.0200	66	1584

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 13 (2) : Test de stationnarité de la variable LPIBI

Panel unit root test: Summary
 Series: LPIBI
 Date: 12/05/20 Time: 09:38
 Sample: 1995 2019
 Exogenous variables: Individual effects
 User-specified lags: 1
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
 Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-5.46560	0.0000	66	1518
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	1.30987	0.9049	66	1518
ADF - Fisher Chi-square	105.314	0.9579	66	1518
PP - Fisher Chi-square	233.914	0.0000	66	1584

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 13 (3) : Test de stationnarité de la variable LPIBJ

Panel unit root test: Summary
 Series: LPIBJ
 Date: 12/05/20 Time: 09:39

Sample: 1995 2019
 Exogenous variables: Individual effects
 User-specified lags: 1
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
 Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-5.46560	0.0000	66	1518
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	1.30987	0.9049	66	1518
ADF - Fisher Chi-square	105.314	0.9579	66	1518
PP - Fisher Chi-square	233.914	0.0000	66	1584

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 13 (4) : Test de stationnarité de la variable LPIBHI

Panel unit root test: Summary
 Series: LPIBHI
 Date: 12/05/20 Time: 09:40
 Sample: 1995 2019
 Exogenous variables: Individual effects
 User-specified lags: 1
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
 Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-4.46155	0.0000	66	1518
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	0.92038	0.8213	66	1518
ADF - Fisher Chi-square	117.017	0.8207	66	1518
PP - Fisher Chi-square	219.994	0.0000	66	1584

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 13 (5) : Test de stationnarité de la variable LPIBHJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHJ
Date: 12/05/20 Time: 09:41
Sample: 1995 2019
Exogenous variables: Individual effects
User-specified lags: 1
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-4.46155	0.0000	66	1518
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	0.92038	0.8213	66	1518
ADF - Fisher Chi-square	117.017	0.8207	66	1518
PP - Fisher Chi-square	219.994	0.0000	66	1584

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 14 : Test de stationnarité « Unit Root Test » des variables de l'ASEAN

Annexe 14 (1) : Test de stationnarité de la variable LXij

Panel unit root test: Summary
Series: LXIJ
Date: 12/05/20 Time: 09:44
Sample: 1995 2019
Exogenous variables: Individual effects
User-specified lags: 1
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-6.95188	0.0000	200	4591
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	4.73093	1.0000	200	4591
ADF - Fisher Chi-square	292.868	1.0000	200	4591
PP - Fisher Chi-square	394.212	0.5722	200	4793

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 14 (2): Test de stationnarité de la variable LPIBi

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBI
Date: 12/06/20 Time: 13:52
Sample: 1995 2019
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
User-specified lags: 1
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-8.04661	0.0000	200	4600
Breitung t-stat	2.59771	0.9953	200	4400
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-6.81876	0.0000	200	4600
ADF - Fisher Chi-square	588.103	0.0000	200	4600
PP - Fisher Chi-square	283.576	1.0000	200	4800

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 14 (3) : Test de stationnarité de la variable LPIBJ

Panel unit root test: Summary
Series: LPIBJ
Date: 12/06/20 Time: 13:53
Sample: 1995 2019
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
User-specified lags: 1
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-8.04661	0.0000	200	4600
Breitung t-stat	2.59771	0.9953	200	4400
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-6.81876	0.0000	200	4600
ADF - Fisher Chi-square	588.103	0.0000	200	4600
PP - Fisher Chi-square	283.576	1.0000	200	4800

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 14 (4) : Test de stationnarité de la variable LPIBHI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHI

Date: 12/06/20 Time: 13:47

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-9.14890	0.0000	200	4600
Breitung t-stat	1.74148	0.9592	200	4400
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-8.28461	0.0000	200	4600
ADF - Fisher Chi-square	642.700	0.0000	200	4600
PP - Fisher Chi-square	312.121	0.9996	200	4800

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 14 (5) : Test de stationnarité de la variable LPIBHJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHJ

Date: 12/06/20 Time: 13:50

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-9.14890	0.0000	200	4600
Breitung t-stat	1.74148	0.9592	200	4400
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-8.28461	0.0000	200	4600
ADF - Fisher Chi-square	642.700	0.0000	200	4600
PP - Fisher Chi-square	312.121	0.9996	200	4800

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 15 : Test de stationnarité « Unit Root Test » pour les variables du COMESA

Annexe 15 (1) : Test de stationnarité de la variable LXij

Panel unit root test: Summary

Series: LXIJ

Date: 12/05/20 Time: 09:50

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-42.0007	0.0000	457	10501
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-5.66945	0.0000	457	10501
ADF - Fisher Chi-square	1365.22	0.0000	457	10501
PP - Fisher Chi-square	1569.35	0.0000	457	10961

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 15 (2) : Test de stationnarité de la variable LPIBI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBI

Date: 12/05/20 Time: 09:51

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-3.24713	0.0006	457	10511
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	17.8393	1.0000	457	10511
ADF - Fisher Chi-square	258.923	1.0000	457	10511
PP - Fisher Chi-square	310.161	1.0000	457	10968

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 15 (3) : Test de stationnarité de la variable LPIBJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBJ

Date: 12/05/20 Time: 09:52

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-3.28725	0.0005	457	10511
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	17.7750	1.0000	457	10511
ADF - Fisher Chi-square	260.442	1.0000	457	10511
PP - Fisher Chi-square	312.648	1.0000	457	10968

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 15 (4) : Test de stationnarité de la variable LPIBHI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHI

Date: 12/05/20 Time: 09:53

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-2.58606	0.0049	457	10511
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	14.4614	1.0000	457	10511
ADF - Fisher Chi-square	316.964	1.0000	457	10511
PP - Fisher Chi-square	399.432	1.0000	457	10968

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 15 (5) : Test de stationnarité de la variable LPIBHJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHJ

Date: 12/05/20 Time: 09:54

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-2.61537	0.0045	457	10511
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	14.4115	1.0000	457	10511
ADF - Fisher Chi-square	318.264	1.0000	457	10511
PP - Fisher Chi-square	401.542	1.0000	457	10968

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 16 : Test de stationnarité « Unit Root Test » pour les variables de la GZALE

Annexe 16 (1) : Test de stationnarité de la variable LXij

Panel unit root test: Summary

Series: LXIJ

Date: 12/05/20 Time: 09:55

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-12.3232	0.0000	410	9399
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	0.15055	0.5598	410	9399
ADF - Fisher Chi-square	773.311	0.8768	410	9399
PP - Fisher Chi-square	1023.47	0.0000	410	9812

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 16 (2) : Test de stationnarité de la variable LPIBI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBI

Date: 12/05/20 Time: 09:57

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-11.1320	0.0000	410	9430
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	9.16102	1.0000	410	9430
ADF - Fisher Chi-square	356.596	1.0000	410	9430
PP - Fisher Chi-square	373.220	1.0000	410	9840

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 16 (3) : Test de stationnarité de la variable LPIBJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBJ

Date: 12/05/20 Time: 09:57

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-11.1320	0.0000	410	9430
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	9.16102	1.0000	410	9430
ADF - Fisher Chi-square	356.596	1.0000	410	9430
PP - Fisher Chi-square	373.220	1.0000	410	9840

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 16 (4) : Test de stationnarité de la variable LPIBHI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHI

Date: 12/05/20 Time: 09:58

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-9.36960	0.0000	410	9430
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	6.03607	1.0000	410	9430
ADF - Fisher Chi-square	435.679	1.0000	410	9430
PP - Fisher Chi-square	453.775	1.0000	410	9840

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 16 (5) : Test de stationnarité de la variable LPIBHJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHJ

Date: 12/05/20 Time: 09:59

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-9.36960	0.0000	410	9430
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	6.03607	1.0000	410	9430
ADF - Fisher Chi-square	435.679	1.0000	410	9430
PP - Fisher Chi-square	453.775	1.0000	410	9840

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi

-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 17 : Test de stationnarité « Unit Root Test » pour les variables du MERCOSUR

Annexe 17 (1) : Test de stationnarité de la variable LXij

Panel unit root test: Summary

Series: LXI

Date: 12/02/20 Time: 11:13

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-5.03813	0.0000	78	1718
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	0.98285	0.8372	78	1718
ADF - Fisher Chi-square	124.680	0.9692	78	1718
PP - Fisher Chi-square	160.112	0.3942	78	1798

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 17 (2) : Test de stationnarité de la variable LPIBI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBI

Date: 12/02/20 Time: 11:14

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-2.64182	0.0041	78	1794
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	4.53782	1.0000	78	1794
ADF - Fisher Chi-square	61.7627	1.0000	78	1794
PP - Fisher Chi-square	79.5527	1.0000	78	1872

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 17 (3) : Test de stationnarité de la variable LPIBJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBJ

Date: 12/02/20 Time: 11:15

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-2.64182	0.0041	78	1794
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	4.53782	1.0000	78	1794
ADF - Fisher Chi-square	61.7627	1.0000	78	1794
PP - Fisher Chi-square	79.5527	1.0000	78	1872

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 17 (4) : Test de stationnarité de la variable LPIBHI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHI

Date: 12/02/20 Time: 11:15

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-2.10614	0.0176	78	1794
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	3.94923	1.0000	78	1794
ADF - Fisher Chi-square	68.7924	1.0000	78	1794
PP - Fisher Chi-square	80.4475	1.0000	78	1872

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi

-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 17 (5) : Test de stationnarité de la variable LPIBHJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHJ

Date: 12/02/20 Time: 11:16

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 1

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-2.10614	0.0176	78	1794
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	3.94923	1.0000	78	1794
ADF - Fisher Chi-square	68.7924	1.0000	78	1794
PP - Fisher Chi-square	80.4475	1.0000	78	1872

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 18 : Test de stationnarité « Unit Root Test » pour les variables de l'UE

Annexe 18 (1) : Test de stationnarité de la variable LXij

Panel unit root test: Summary

Series: LXI

Date: 12/02/20 Time: 11:20

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 0

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-31.2782	0.0000	1339	30915
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	-7.00423	0.0000	1338	30912
ADF - Fisher Chi-square	3121.50	0.0000	1339	30915
PP - Fisher Chi-square	4153.18	0.0000	1339	30915

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi

-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 18 (2) : Test de stationnarité de la variable LPIBI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBI

Date: 12/02/20 Time: 11:21

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 0

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-18.4016	0.0000	1340	32159
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	19.1944	1.0000	1340	32159
ADF - Fisher Chi-square	1163.08	1.0000	1340	32159
PP - Fisher Chi-square	1233.16	1.0000	1340	32159

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 18 (3) : Test de stationnarité de la variable LPIBJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBJ

Date: 12/02/20 Time: 11:22

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 0

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-17.3628	0.0000	1319	31656
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W-stat	19.1482	1.0000	1319	31656
ADF - Fisher Chi-square	1139.56	1.0000	1319	31656
PP - Fisher Chi-square	1199.99	1.0000	1319	31656

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 18 (4) : Test de stationnarité de la variable LPIBHI

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHI

Date: 12/02/20 Time: 11:23

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 0

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-17.1365	0.0000	1340	32159
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	17.6339	1.0000	1340	32159
ADF - Fisher Chi-square	1190.25	1.0000	1340	32159
PP - Fisher Chi-square	1267.62	1.0000	1340	32159

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Annexe 18 (5) : Test de stationnarité de la variable LPIBHJ

Panel unit root test: Summary

Series: LPIBHJ

Date: 12/02/20 Time: 11:24

Sample: 1995 2019

Exogenous variables: Individual effects

User-specified lags: 0

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross- sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-16.1187	0.0000	1340	32160
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
Im, Pesaran and Shin W- stat	17.6560	1.0000	1340	32160
ADF - Fisher Chi-square	1189.39	1.0000	1340	32160
PP - Fisher Chi-square	1266.85	1.0000	1340	32160

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Résumé :

Depuis le début des années 1990, le système commercial multilatéral a été marqué par la prolifération des accords commerciaux régionaux. Ainsi, les échanges réalisés dans le cadre de ces accords ont augmenté plus vite que le commerce mondial. L'objectif de cette étude est de déterminer les effets de ces ACR sur les flux d'échanges commerciaux internationaux dans le cadre du système commercial multilatéral de l'OMC, suivant une approche hypothético-déductive. De ce fait, en se basant sur la littérature théorique et empirique, un modèle de gravité a été utilisé. Une estimation GLM par la méthode de Poisson est appliquée aux données de panel pour six (06) ACR sur la période 1995-2019. Les résultats démontrent que les ACR ont des effets différents sur les flux des échanges, compte tenu de leur hétérogénéité, des caractéristiques structurelles et du niveau de développement de leurs pays membres. Ils peuvent toutefois, impliquer une complémentarité au système commercial multilatéral dans la mesure où ils favorisent l'expansion des échanges entre les pays membres et par conséquent améliorer leur bien-être.

Mots clés :

Accords Commerciaux Régionaux, Intégration régionale, Organisation Mondiale du Commerce, Modèle de gravité, Création et détournement du commerce.

Abstract :

Since the early 1990s, the multilateral trading system has been marked by the proliferation of regional trade agreements. As a result, trade under these agreements has grown faster than world trade. The aim of this study is to assess the effects of these RTAs on trade flows within the WTO multilateral trading system, following a deductive approach. Therefore, based on theoretical and empirical literature, a gravity model was used. A GLM estimation by the Poisson method was applied to panel data for six RTAs over the period 1995 to 2019. The results show that RTAs have different effects on trade flows, given their heterogeneity, structural characteristics and level of development of member countries. They may, however, imply complementarity with the multilateral trading system as they promote the expansion of trade among member countries and consequently improve their welfare.

Key words:

Regional trade agreement, Regional integration, World trade organization, Gravity model, Trade creation and trade diversion.

المخلص:

منذ أوائل التسعينيات، اتسم النظام التجاري المتعدد الأطراف بانتشار الاتفاقيات التجارية الإقليمية. ونتيجة لذلك، نمت التجارة بموجب هذه الاتفاقيات بوتيرة أسرع من التجارة العالمية. تهدف هذه الدراسة إلى تحديد آثار هذه الاتفاقيات التجارية الإقليمية على التدفقات التجارية في إطار النظام التجاري المتعدد الأطراف لمنظمة التجارة العالمية، باتباع المنهج الاستنباطي. في هذا الإطار، واستناداً إلى الأدبيات النظرية والتجريبية، تم استخدام نموذج الجاذبية. تم تطبيق تقدير GLM باستعمال طريقة Poisson على بيانات البنابل لسنة اتفاقيات التجارة الإقليمية خلال الفترة الممتدة من 1995 إلى 2019. تظهر نتائج الدراسة أن لاتفاقيات التجارة الإقليمية آثاراً مختلفة على التدفقات التجارية، نظراً لتكوينها وخصائصها الهيكلية ومستوى النمو في البلدان الأعضاء. كما يمكن لهذه الاتفاقيات أن تتكامل مع النظام التجاري المتعدد الأطراف من حيث أنها تعزز توسيع التجارة بين البلدان الأعضاء، وبالتالي تحسين رفاهيتها.

كلمات مفتاحية :

اتفاقيات التجارة الإقليمية-التكامل الإقليمي -نموذج الجاذبية-المنظمة العالمية للتجارة -خلق التجارة وتحويل التجار.