

Approche analytique des accords commerciaux régionaux : Typologie, outils d'évaluation et bilan global

AZOUZ Hadia *, ELANDALOUSSI Zaza**

* École des Hautes Études Commerciales (EHEC) d'Alger – Algérie. Email : azouzhadia@gmail.com

** École des Hautes Études Commerciales (EHEC) d'Alger- Algérie. Email : zandalou@gmail.com

Résumé :

Cet article adopte une approche analytique des accords commerciaux régionaux (ACR), en mobilisant un cadre théorique et empirique. L'analyse révèle qu'en 2024, la majorité des ACR sont interrégionaux (66 %) et bilatéraux (84 %), avec une prédominance des zones de libre-échange (89 %). L'Union européenne demeure le bloc le plus intégré (60 %), suivie par l'USMCA (45 %). L'Asie de l'Est et l'Europe se distinguent par leur forte activité en nombre d'accords. Ces résultats confirment l'essor d'un régionalisme stratégique et ouvert.

Mots clés : Accords commerciaux régionaux ACR, régionalisme, typologies, bilan global , commerce international.

Abstract:

This article adopts an analytical approach to regional trade agreements (RTAs), drawing on both theoretical and empirical frameworks. The analysis reveals that in 2024, most RTAs are interregional (66%) and bilateral (84%), with a strong dominance of free trade areas (89%). The European Union remains the most integrated bloc (60%), followed by the USMCA (45%). East Asia and Europe stand out as the most active regions in terms of agreements. These findings confirm the rise of a strategic and open form of regionalism.

Keywords : Regional Trade Agreements (RTAs), regionalism, typologies, global overview, international trade.

ملخص :

يتبع هذا المقال منهجاً تحليلياً لاتفاقيات التجارة الإقليمية (RTAs)، باستخدام إطار نظري وتجريبي. ويكشف التحليل أنه في عام 2024، غالبية اتفاقيات التجارة الإقليمية أقاليمية (66%) وثنائية (42%)، مع هيمنة مناطق التجارة الحرة (89%). ويظل الاتحاد الأوروبي الكتلة الأكثر تكاملاً (62%)، يليه USMCA (45%). وتتميز منطقة شرق آسيا وأوروبا بنشاطها العالي من حيث عدد الاتفاقيات. وتؤكد هذه النتائج صعود النزعة الإقليمية الاستراتيجية والمفتوحة.

الكلمات المفتاحية: اتفاقيات التجارة الإقليمية، الإقليمية،

التصنيفات، حصيلة عامة، التجارة الدولية.

1. Introduction

Face à la complexité croissante des relations commerciales internationales, les accords commerciaux régionaux (ACR) s'imposent comme des instruments stratégiques majeurs. Ils permettent aux États de renforcer leurs échanges, de diversifier leurs partenariats et de consolider leur intégration économique. Depuis les années 1990, on assiste à une prolifération soutenue de ces accords, traduisant une dynamique de régionalisation du commerce mondial qui s'inscrit en parallèle du processus multilatéral promu par l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Dans un contexte marqué par la fragmentation croissante des chaînes de valeur, la multiplication des tensions commerciales et les limites du système multilatéral, les ACR apparaissent comme des vecteurs alternatifs, parfois concurrents, de la libéralisation des échanges. Leur montée en puissance suscite un intérêt croissant de la part des chercheurs, des décideurs publics et des acteurs économiques.

Dès lors, plusieurs interrogations majeures se posent :

- **Quelles sont les différentes typologies d'accords commerciaux régionaux ?**
- **Quels outils permettent d'évaluer leurs effets sur les flux commerciaux ?**
- **Quelles tendances majeures ont marqué leur évolution à l'échelle mondiale ?**
- **Dans quelle mesure les principaux blocs régionaux parviennent-ils à stimuler le commerce intra-régional ?**

Autant de questions auxquelles cet article s'efforce d'apporter des éléments de réponse. Il s'articule pour cela en deux grandes parties : la première propose un cadre conceptuel, incluant une typologie des ACR et une présentation des principaux outils d'analyse permettant d'en évaluer les effets ; la seconde dresse un bilan global de l'évolution des ACR dans le monde, accompagné d'un état des lieux comparatif du commerce intra-régional au sein des principales zones d'intégration.

La contribution de cet article réside dans sa double approche, théorique et empirique, permettant de croiser les fondements conceptuels des ACR avec l'observation de leurs dynamiques récentes.

2. Rappel théorique et conceptuel

Dans cette première partie, nous définirons les principaux concepts liés aux accords commerciaux régionaux (ACR), préciserons leurs objectifs, puis exposerons les principales typologies proposées par les chercheurs pour les classer. Nous présenterons enfin les principaux modèles utilisés pour évaluer leurs effets sur le commerce et l'économie.

2.1 Clarification conceptuelle : régionalisme, régionalisation, intégration économique régionale

Le régionalisme, la régionalisation et l'intégration économique régionale sont des notions très courantes en économie et en relations internationales. Ceci dit, une confusion est constatée quant à l'utilisation de ses termes ce qui laisse penser qu'ils sont équivalents et ne qualifient pas une réalité spécifique (Siroën, 2004). Nous essaierons donc, dans ce qui suit, d'apporter une clarification conceptuelle afin d'éviter les glissements de sens.

Etant donné l'ampleur de la littérature sur le thème de la régionalisation il convient au préalable de préciser que « la région » sera entendue ici comme un ensemble d'États-nations. Il s'agit donc de la « région internationale ».

Le terme régionalisation appliqué à l'économie mondiale signifie que les relations économiques sont plus intenses entre les pays qui appartiennent à une même zone géographique qu'avec le reste du monde (Siroën, 2004).

Elle concerne tous les types de flux ou seulement certains d'entre eux : les biens, les services, les capitaux, les facteurs de production, les monnaies. La régionalisation également appelée « intégration régionale de facto » rend compte des situations dans lesquelles l'intensification des flux ne s'accompagne pas de processus de construction de règles formelles, soit « une économie sans les règles ». C'est la situation la plus proche de ce que Paul Krugman (1991) qualifie de « bloc naturel » dans son approche en termes d'économie géographique.

Le régionalisme, également appelé « régionalisation de jure », est matérialisé au travers d'accords commerciaux régionaux (ACR) qui définissent les règles communes de coopération entre les États dans divers domaines. Les accords régionaux ont, le plus souvent, pour but de faciliter et de développer différents types d'échanges entre

les membres signataires (Figuere & Guilhot, 2006).

Quant à l'intégration économique, elle est une combinaison de « régionalisation » et de « régionalisme ». Selon Figuiere et Guilhot (2006) un espace régional sera dit intégré régionalement, si et seulement s'il enregistre une concentration des flux entre les nations qui le constituent et s'il révèle une coordination institutionnelle instaurant durablement des règles communes. L'intégration régionale peut donc être vue comme le résultat de facteurs économiques et de facteurs politiques.

2.2 Objectifs des accords commerciaux régionaux :

La variété des formes et des contenus des accords commerciaux régionaux reflète la diversité des objectifs des Etats à rejoindre ces accords. En effet, aux raisons économiques, viennent s'ajouter des motifs d'ordre stratégique ou politique sans que ces raisons soient nécessairement exclusives les unes des autres. Nous citerons ci-dessous, sans prétendre à l'exhaustivité, les raisons principales qui expliquent le régionalisme (Walley, 1988) :

- Bénéficier des gains de l'échange et d'un meilleur accès au marché des uns et des autres.
- Le souci de ne pas rester en dehors du réseau grandissant des accords commerciaux régionaux.
- Accéder aux investissements directs étrangers IDE et aux technologies.
- Améliorer la compétitivité des entreprises sur les marchés internationaux
- Créer un marché élargi et sûr pour les biens et services produits sur leurs territoires afin de réduire les distorsions des échanges.
- Se servir de la libéralisation à l'échelle régionale pour favoriser des réformes nationales.
- Moderniser son économie afin d'élargir l'offre et promouvoir la qualité des biens et services disponibles, en vue d'améliorer les conditions de vie de la population (Schiff & Winters, 2003).
- Bénéficier des chances de succès des négociations au niveau régional qui sont plus élevées qu'au niveau multilatéral parce que le nombre de pays est réduit.

- Augmenter le pouvoir de négociation au niveau multilatéral. (Utiliser les accords commerciaux régionaux pour atteindre des objectifs politiques ou stratégiques.
- Réduire les risques de conflits et assurer la sécurité et la stabilité dans la région (Deblock, 2005).

2.3 Les différentes typologies des accords commerciaux régionaux ACR :

Les typologies des accords commerciaux régionaux varient en fonction des critères retenus. Elles peuvent s'appuyer sur le niveau d'intégration économique atteint, le degré de développement des pays membres, leur proximité géographique, le niveau de coopération institutionnelle entre les parties ou encore leur ouverture à l'égard des pays non membres. Nous présenterons ci-après les typologies les plus fréquemment citées dans la littérature.

2.3.1 Typologie selon le niveau d'intégration économique :

S'inspirant du processus d'intégration économique européenne, l'économiste hongrois Béla Balassa (1928-1991) a proposé en 1961 une typologie des accords commerciaux régionaux, articulée en cinq niveaux classés selon un degré croissant d'intégration économique (Siroën, 2004).

La zone de libre échange :

Une zone de libre échange est un espace économique dans lequel les Etats ayant conclu un accord préférentiel, suppriment entre eux les barrières douanières ou tarifaires dans certains secteurs. Toutefois chaque Etat garde sa souveraineté commerciale vis-à-vis des pays tiers (pays extérieur à la zone). L'élimination des tarifs douaniers se fait le plus souvent de façon progressive : l'accord de Marrakesh fixe « le délai raisonnable » à 10 ans. La mise en œuvre d'une zone de libre échange exige l'instauration des règles d'origine définissant la zone de production des produits importés.

Les pays membres d'une zone de libre échange peuvent opter pour ce niveau d'intégration comme structure définitive comme elle peut constituer une première étape du processus d'intégration pour passer à des

degrés plus élevés dans l'intégration des marchés.

L'union douanière :

L'union douanière est une zone de libre échange comportant un tarif extérieur commun appliqué aux importations provenant des pays tiers. Les membres d'une union douanière renoncent donc à toute souveraineté en matière de politique douanière et doivent se partager les recettes douanières selon les règles préétablies.

Le marché commun :

Le marché commun est une union douanière permettant une libre circulation des facteurs de production : capital, travail. En général à ce niveau d'intégration, des efforts sont déployés en vue de poursuivre l'élimination des pratiques restrictives de commerce en dehors des tarifs ; il s'agit d'harmoniser des politiques dans certains domaines tels que les domaines fiscal et monétaire dans le but d'éviter des distorsions économiques qui pourraient perturber la concurrence.

L'union économique et monétaire :

L'union économique et monétaire est un marché commun accompagné d'une harmonisation des politiques macroéconomique (et sociales) avec fixation de parités de changes irrévocablement fixes ou circulation d'une monnaie unique. L'union monétaire n'est toutefois envisageable et soutenable que si les Etats de l'union perdent l'indépendance de leur politique monétaire, qui peut alors devenir commune. Dans l'union économique et monétaire européenne, par exemple, celle-ci est menée par la banque centrale européenne.

L'union politique :

C'est le degré le plus élevé de l'intégration où les pays membres deviennent une seule nation.

Les différents gouvernements cèdent une partie de leur souveraineté en matière de politiques économiques et sociales à une autorité supranationale et mettent en place des processus judiciaires et législatifs communs. (Les pays unifient par exemple les politiques qui concernent les affaires étrangères et la défense).

Il faut noter toutefois que la typologie de Balassa est cependant trop calquée sur le modèle européen, on peut aujourd'hui distinguer d'autres formes d'intégration régionale (Siroën, 2004).

2.3.2 Typologie géo-économique :

Philippe Hugon (2003) propose une typologie géo-économique des accords commerciaux régionaux, en distinguant deux grandes formes de régionalisme : le régionalisme horizontal et le régionalisme vertical.

Le **régionalisme horizontal** désigne les accords conclus entre pays présentant un niveau de développement économique similaire. Il peut s'agir d'accords entre pays industrialisés (accords Nord/Nord), comme l'Union européenne ou l'ALENA (devenu USMCA), ou entre pays en développement (accords Sud/Sud), tels que le MERCOSUR ou la ZLECAf. Ces accords sont généralement motivés par des objectifs de renforcement de la compétitivité, de coopération régionale et d'intégration économique fondée sur des logiques de proximité ou de solidarité régionale.

À l'inverse, le **régionalisme vertical** concerne les accords Nord/Sud, c'est-à-dire ceux qui associent des pays à niveaux de développement différents, généralement un pays ou un groupe de pays développés avec un ou plusieurs pays en développement. Ces accords visent souvent à favoriser l'intégration des pays du Sud dans le commerce international, tout en reflétant parfois des rapports de dépendance ou des asymétries structurelles. C'est le cas, par exemple, des accords d'association entre l'Union européenne et les pays du Maghreb ou encore des Accords de partenariat économique (APE) entre l'UE et des régions d'Afrique, des Caraïbes ou du Pacifique (ACP).

Cette typologie permet ainsi de mieux appréhender les logiques sous-jacentes aux formes d'intégration régionale, qu'elles soient fondées sur la complémentarité, la convergence économique ou des enjeux géopolitiques.

2.3.3 Typologie géographique :

Siroën (2000) s'intéresse à la dimension géographique des accords commerciaux régionaux et propose une typologie qui distingue deux grandes catégories : les accords intra-régionaux et les accords inter-régionaux.

Les accords intra-régionaux : représentent les accords conclus entre pays appartenant à une même zone géographique, comme l'Union européenne, l'ASEAN ou le MERCOSUR. Ces accords tirent souvent parti de la proximité géographique pour faciliter les échanges, coordonner les politiques économiques et renforcer l'intégration.

Quant aux **accords inter-régionaux** ; ils concernent des accords conclus entre partenaires situés dans des régions différentes, à l'image de l'accord UE-Mercosur. Ces accords répondent à des logiques plus larges : diversification des marchés, coopération entre blocs, ou encore affirmation d'un rôle stratégique à l'échelle internationale.

Cette approche permet donc de mieux comprendre comment l'espace joue un rôle dans la structuration des relations commerciales entre les pays.

2.3.4 Typologie selon la profondeur des accords:

Figuière et Guillhot (2006) proposent une typologie de l'intégration régionale fondée sur la profondeur de l'engagement institutionnel des accords, en mettant l'accent sur le degré de formalisation et de structuration des dispositifs de coopération.

Cette typologie comporte trois niveaux d'intégrations: l'intégration « aux frontières », l'intégration « en profondeur » et « l'intégration supranationale ».

L'intégration économique régionale aux frontières ou à la surface des nations, « shallow intégration »: Cette forme recouvre une concentration des flux économiques accompagné d'une coordination des règles entre Etats portant sur ces flux et sur leurs modalités.

L'intégration économique régionale en profondeur (deep intégration) : Ce second type

d'intégration régionale suppose à la fois une concentration des flux, la mise en place de règles aux frontières mais également une coordination forte visant à la production et à l'application de règles portant sur l'harmonisation des pratiques à l'intérieur des nations. A ce niveau, la coordination entre les pays se fait sans délégation de pouvoir à une institution supra-nationale, l'échelon national reste le lieu d'exercice de toutes les régulations.

L'intégration économique régionale supra-nationale : Le processus d'intégration à ce niveau est caractérisé par la mise en place d'une forme de supra-nationalité, soit un déplacement des lieux d'exercice de la régulation dans un domaine donné. Cette phase plus poussée de l'intégration suppose donc une concentration des flux, une coordination forte mais aussi la mise en place d'une véritable institution régionale supra-nationale. En d'autres termes, lorsque les Etats membres de la zone se départissent d'au moins d'une de leurs prérogatives au profit d'une institution régionale, l'intégration régionale peut être alors qualifiée de supra-nationale.

Ils distinguent trois étapes de l'intégration en surface (un accord commercial préférentiel, une zone de libre-échange et une union douanière) et deux étapes dans l'intégration en profondeur (le marché commun et l'union économique).

2.3.5 Typologie selon le degré d'ouverture extérieure des accords régionaux

Selon Kang (2016), on peut distinguer les accords commerciaux régionaux en fonction de leur degré d'ouverture envers les pays non membres. À partir de ce critère, ces accords peuvent être qualifiés de fermés ou d'ouverts. Cette typologie met en évidence deux logiques opposées d'intégration régionale : l'une tournée vers l'extérieur (régionalisme ouvert), l'autre davantage centrée sur les marchés internes (régionalisme fermé).

Le régionalisme fermé est apparu avec les projets d'intégration régionale lancés dans les années 1960 par des pays en développement en Amérique latine et en Afrique (Kang, 2016). Ces projets avaient pour objectif de remplacer les importations par des biens produits régionalement, afin de surmonter la faiblesse des marchés nationaux. L'idée était d'atteindre une taille critique à l'échelle régionale pour soutenir le développement industriel. Cependant, cette approche reposait sur une logique de substitution aux importations, qui a

conduit à une rupture avec le marché international — c'est ce qu'on appelle le régionalisme fermé. Ce modèle a échoué pour plusieurs raisons : la portée limitée de la libéralisation commerciale, le soutien inefficace aux industries des voisins plus industrialisés (Agarwal, 1989), et les blocages politiques dus aux intérêts d'oligopoles protégés.

En revanche, le **régionalisme ouvert**, bien qu'exploré à partir des années 1990 notamment aux États-Unis et en Asie de l'Est, reste difficile à définir. Selon Bergsten (1994, 1997), trois caractéristiques peuvent le qualifier : l'ouverture du bloc à de nouveaux membres, le respect de la clause de la nation la plus favorisée (NPF), et une coopération intergouvernementale fondée sur le consensus. Cette forme d'intégration se veut favorable au marché, contrairement aux modèles précédents plus fermés et étatiques. Enfin, Deblock (2005) souligne que le régionalisme ouvert est apparu dans un contexte de préservation du système commercial multilatéral, face à la crainte que la multiplication des accords régionaux n'aboutisse à une fragmentation du commerce mondial.

Aujourd'hui, le régionalisme fermé tel qu'il existait dans les années 1960 a disparu dans sa forme originale. Les accords actuels s'inscrivent majoritairement dans une logique d'ouverture compatible avec les règles de l'OMC, bien que certaines pratiques protectionnistes subsistent sous forme de régionalismes hybrides ou partiellement ouverts.

2.4 Outils empiriques d'évaluation des effets des ACR :

Selon Lemoine, Madiès et Thierry (2012) trois types de méthodes sont généralement utilisées pour évaluer les effets des accords commerciaux régionaux (ACR) sur les échanges entre pays membres et pays non membres. Les modèles utilisés relèvent soit d'une approche *ex ante* : comparer une situation avec intégration avec une situation sans intégration ou d'une approche *ex post* : comparer la situation après la formation d'un accord commercial, avec la situation qui aurait prévalu sans cet accord.

2.4.1 Le modèle de demande d'importation

Le premier modèle qui a été très largement utilisé pour étudier les effets de création et de détournement de commerce résultant d'un ACR est *le modèle de demande d'importation*. Ce

modèle a été très utilisé pour évaluer les effets liés à la formation de la CEE. A titre d'exemple, Balassa avait étudié en 1975 l'impact de la formation de la CEE sur les flux commerciaux en comparant les élasticités de la demande d'importation *ex post*, au sein et à l'extérieur de la Communauté, entre la période qui a précédé l'intégration et celle qui l'a suivie. Balassa a conclu que le marché commun a été à l'origine d'effet de création de commerce, sans que cela ne se traduise par des effets de détournement de commerce significatifs (Lemoine, Madiès & Thierry, 2012).

Ce type de méthode a aussi été utilisé plus récemment pour mesurer les effets de l'association de libre échange des Caraïbes (CARIFTA) ou pour étudier les conséquences de l'ALENA du point de vue de création et de détournement de commerce.

2.4.2 Le modèle de gravité :

Le deuxième modèle utilisé pour évaluer l'impact des accords régionaux sur les flux commerciaux est *le modèle de gravité*. Cette méthode consiste à comparer le volume de commerce entre deux pays appartenant au même accord commercial avec celui d'une « norme de commerce » donnée par le modèle de gravité (Lemoine, Madiès & Thierry, 2012).

Dans sa version la plus simpliste le modèle de gravité explique les flux de commerce (exportation et importation) entre un pays *i* et un pays *j* à partir du produit des PNB respectifs et de la distance géographique. Ces variables expliquent à elles seules plus des deux tiers des flux de commerce bilatéraux. D'autres variables explicatives peuvent cependant être ajoutées pour améliorer le pouvoir prédictif du modèle, comme par exemple l'écart de PNB par tête « distance économique », le fait que les pays aient une frontière commune, qu'ils partagent la même langue, ou encore qu'ils appartiennent à un même bloc commercial (Lemoine, Madiès & Thierry, 2012).

2.4.3 Le Modèle de gravité :

Enfin le dernier type de modèle utilisé rentre dans la catégorie des *modèles d'équilibre général calculable (EGC)*. Le choix des modèles EGC est préférable quand la structure socioéconomique, les prix et les phénomènes macroéconomiques se révèlent tous importants pour l'analyse. Les modèles EGC permettent de prendre en considération tous les secteurs de l'économie tout

comme la macroéconomie et, permettent en cela l'examen explicite des conséquences à la fois directes et indirectes des politiques (Lemoine et al, 2012).

En économie ouverte ils permettent d'étudier les effets de l'ouverture commerciale, des mouvements des facteurs de production ou encore de chocs extérieurs. La première génération de modèles EGC est essentiellement statique : les comparaisons opérées entre deux situations sont effectuées en recourant à la méthode de la statique comparative, c'est-à-dire en comparant différents équilibres du modèle (Lemoine et al, 2012).

Les améliorations les plus récentes apportées à ce type de modèle concernent la prise en compte des économies d'échelle et de la concurrence imparfaite, ainsi que du caractère dynamique de certains ajustements. Ces modèles ont été utilisés pour mesurer les conséquences ex-ante de l'achèvement du marché unique européen de 1992, de l'ALE et de l'ALENA.

3 Méthodologie

Afin de répondre à notre problématique, nous avons adopté une approche méthodologique reposant sur deux volets complémentaires : une **étude documentaire** et une **étude descriptive**.

- Étude documentaire** : Cette phase a consisté à recenser, analyser et synthétiser les travaux académiques ainsi que les publications spécialisées portant sur les accords commerciaux régionaux (ACR). La revue de la littérature a permis de construire un cadre conceptuel qui permet de clarifier les définitions, de présenter les typologies d'ACR, et d'identifier les outils d'analyse pertinents pour étudier leur impact.
- Étude descriptive** : Complétant l'analyse théorique, cette étude repose sur l'exploitation de données secondaires issues notamment de la base de données RTA Database de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), de la base EUROSTAT de l'Union européenne ainsi que le manuel des statistiques de la CNUCED. Elle vise à établir un état des lieux actualisé de l'évolution des ACR dans le monde, à analyser leur répartition selon divers critères et à évaluer leur

influence sur le développement du commerce intra-régional.

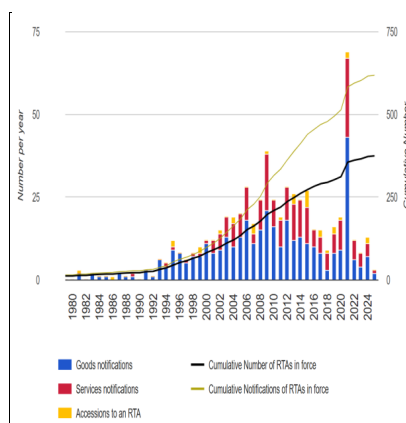
4 Résultats et discussions

Dans cette partie, nous analyserons d'abord l'évolution des accords commerciaux régionaux (ACR) dans le monde entre 1980 et 2024. Nous examinerons ensuite leur répartition en 2024 selon plusieurs critères : les régions géographiques, la nature des échanges concernés, le nombre de partenaires impliqués et le degré d'intégration atteint. Enfin, nous nous intéresserons à l'impact des principaux ACR sur le développement du commerce intra-régional.

4.1 Evolution des ACR dans le monde entre 1980 et 2024

La figure ci-dessous illustre l'évolution des ACR notifiés à l'OMC de 1980 à 2024.

Figure 1 : Evolution des ACR entre 1980 et 2024



Source : OMC

Ce graphique retrace l'évolution des notifications et de la mise en vigueur des accords commerciaux régionaux (ACR) depuis 1980. Avec la création de l'OMC en 1995, on observe une croissance rapide des notifications, surtout dans le commerce des biens mais également dans les services. On observe une croissance continue du nombre cumulé d'ACR, avec un pic notable autour de 2020, principalement lié à l'entrée en vigueur de grands accords comme le RCEP, couvrant une large part du commerce en Asie-Pacifique, et la signature de la ZLECAf (Zone de libre-échange

continentale africaine), qui réunit la quasi-totalité des pays africains. Les notifications liées aux échanges de biens restent dominantes, tandis que les accords sur les services et les adhésions à des ACR connaissent également une progression. Cette évolution illustre la dynamique croissante de régionalisation du commerce à l'échelle mondiale.

L'augmentation importante du nombre d'accords commerciaux régionaux (ACR) notifiés à l'OMC depuis les années 1990 ne doit pas être interprétée uniquement comme un signe d'accélération des échanges. Elle s'explique aussi par des facteurs géopolitiques et juridiques (Siroën, 2004).

D'abord, la recomposition territoriale de l'Europe après la fin de la guerre froide a joué un rôle central. L'écclatement de l'URSS, de la Yougoslavie et de la Tchécoslovaquie a donné naissance à de nombreux nouveaux États, qui ont cherché à maintenir ou créer des liens commerciaux. Cela a conduit à la multiplication d'accords bilatéraux ou régionaux, souvent avec l'Union européenne ou l'Association européenne de libre-échange (AELE).

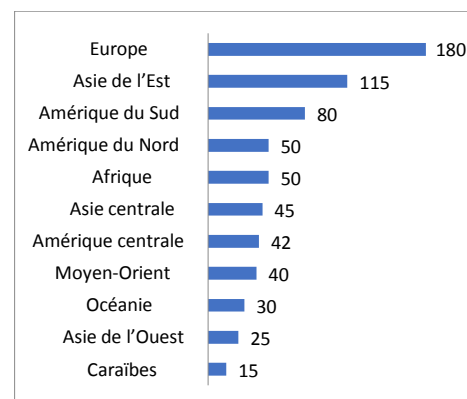
Selon les données, environ un tiers des ACR notifiés à l'OMC depuis 1990 concernent des pays ex-socialistes nouvellement ou anciennement indépendants. L'Union européenne a d'ailleurs activement conclu des accords avec ces pays, ainsi qu'avec des pays méditerranéens (Siroën, 2004).

Enfin, sur le plan juridique, l'article V du GATS (introduit en 1995) exige qu'un accord soit notifié séparément s'il porte sur les services (en plus des biens, qui relèvent de l'article XXIV du GATT). Cela a mécaniquement augmenté le nombre total de notifications, même si plusieurs de ces notifications concernent un même accord couvrant à la fois les biens et les services (Siroën, 2004).

4.2 Répartition des ACR par région géographique :

La représentation ci-après montre le nombre d'ACR par région géographique pour l'année 2024.

Figure 2 : Nombre des ACR par région en 2024



Source : OMC

La figure présentée ci-dessus montre une participation très inégale des différentes régions du monde dans les ACR.

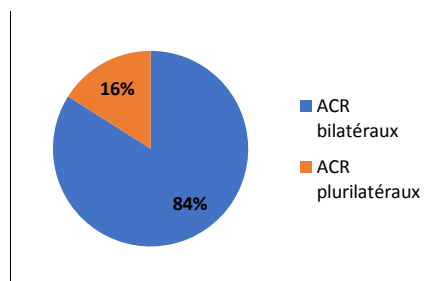
L'Amérique du Sud (environ 80 ACR) et surtout l'Asie de l'Est (plus de 110 ACR) témoignent d'une dynamique régionale plus affirmée. L'Europe se démarque nettement avec près de 180 accords en vigueur, ce qui fait d'elle la région la plus intégrée commercialement.

À l'inverse, les Caraïbes et l'Asie de l'Ouest affichent les plus faibles niveaux de participation, avec moins de 25 ACR, en raison notamment de la petite taille des économies. Les régions comme l'Océanie, le Moyen-Orient, l'Amérique centrale, l'Asie centrale, l'Afrique et l'Amérique du Nord comptent entre 30 et 50 accords chacune, traduisant une intégration partielle.

4.3 Répartition des Accords Commerciaux Régionaux (ACR) selon le nombre de partenaire

La figure suivante met en lumière la répartition des Accords Commerciaux Régionaux (ACR) selon le nombre de partenaire (bilatéral ou plurilatéral) en 2024.

Figure 3 : Répartition des Accords Commerciaux Régionaux (ACR) selon le nombre de partenaire en 2024



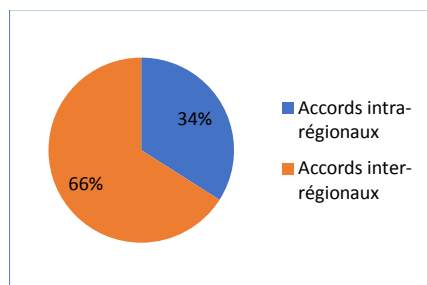
Source : OMC

Le diagramme met en évidence la prédominance des ACR conclus entre deux pays, qui représentent 84 % de l'ensemble des accords commerciaux régionaux enregistrés. Cette tendance témoigne d'une préférence marquée des pays pour les accords bilatéraux, souvent jugés plus faciles à négocier et à mettre en œuvre que les accords plurilatéraux, qui nécessitent un consensus entre plusieurs partenaires aux intérêts parfois divergents.

4.4 Répartition des ACR selon la portée géographique en 2024: accords intra-régionaux vs inter-régionaux

Dans le diagramme qui suit la répartition des ACR selon la portée géographique (intra-régionaux vs inter-régionaux) est présentée.

Figure 4 : Répartition des ACR selon la portée géographique en 2024: accords intra-régionaux vs inter-régionaux



Source : OMC

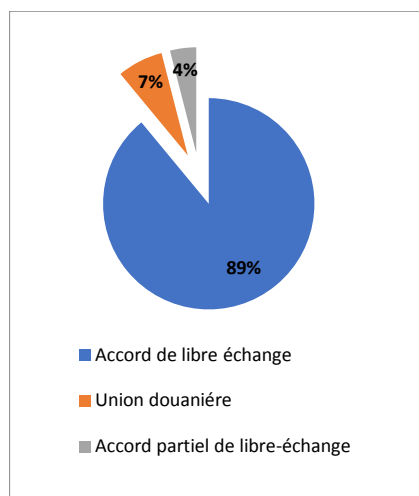
Ce diagramme illustre clairement la domination

des accords inter-régionaux (entre pays de différentes régions géographique), qui représentent 66 % de l'ensemble des accords commerciaux régionaux. Ce constat révèle une tendance croissante des pays de s'ouvrir à d'autres espaces géographiques dans une logique de diversification stratégique des partenaires.

4.5 Répartition des accords commerciaux régionaux selon leur degré d'intégration

La figure présentée ci-dessous reflète Répartition des accords commerciaux régionaux selon leur degré d'intégration en 2024.

Figure 5 : Répartition des accords commerciaux régionaux selon leur degré d'intégration en 2024



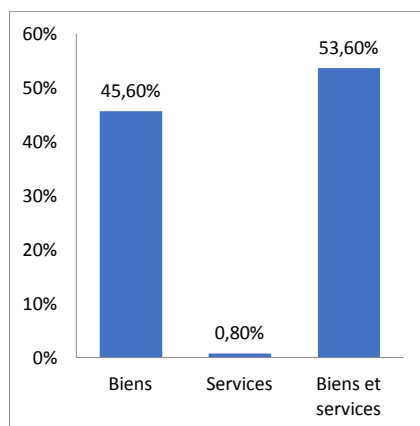
Source : OMC

Ce diagramme montre la nette prédominance des accords de libre-échange, qui constituent la majorité des accords commerciaux régionaux avec un taux de 89%. En comparaison, les unions douanières et les accords partiels de libre-échange ne représentent qu'une faible part de l'ensemble. Cette tendance reflète une préférence marquée des États pour des formes d'intégration plus souples et moins contraignantes, où chaque pays conserve sa liberté commerciale vis-à-vis des partenaires extérieurs, contrairement aux unions douanières qui nécessitent une politique commerciale commune.

4.6 Répartition des ACR selon la nature des échanges couverts

L'histogramme présenté ci-dessous montre la répartition des ACR selon la nature des échanges couverts en 2024.

Figure 6: Répartition des ACR selon la nature des échanges couverts en 2024



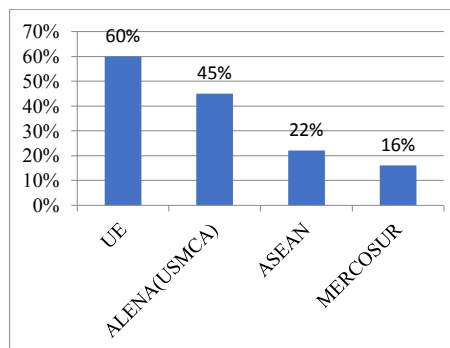
Source : OMC

En 2024, plus de la moitié des accords commerciaux régionaux (53,60 %) en vigueur dans le monde portent simultanément sur les biens et les services, ce qui traduit une approche intégrée de la libéralisation des échanges. Les accords portant uniquement sur les biens restent importants (45,60 %), tandis que ceux ne concernant que les services demeurent marginaux (0,80 %). Cette répartition souligne la volonté croissante des pays de renforcer leur coopération commerciale sur plusieurs volets à la fois, au-delà du simple échange de marchandises.

4.7 Part du commerce intra-zone au niveau des principaux ACR dans le monde

La figure suivante présente la part du commerce intra-zone au sein des principaux ACR dans le monde (à savoir l'Union européenne, l'USMCA, l'ASEAN et le MERCOSUR) pour l'année 2022.

Figure 7: Part du commerce intra-zone au niveau des principaux ACR dans le monde en 2022



Source : EUROSTAT; OMC

Avec un taux d'environ 60 %, l'Union européenne demeure le bloc le plus intégré sur le plan commercial, illustrant la forte intensité des échanges entre ses États membres. La région nord-américaine, quant à elle, réalise près de 45 % de ses exportations au sein de l'USMCA, ce qui la place au deuxième rang en termes d'intégration régionale, juste après l'UE. En revanche, l'ASEAN et le MERCOSUR affichent un niveau d'intégration plus modeste, avec des échanges intra-zone représentant respectivement 22 % et 16 % de leurs exportations totales.

5 Conclusion

Cet article visait à offrir un éclairage à la fois conceptuel et empirique sur les dynamiques des accords commerciaux régionaux, en analysant leur typologie, leur évolution, ainsi que leur influence sur le commerce intra-régional.

L'analyse des accords commerciaux régionaux (ACR) menée a permis de dégager plusieurs enseignements essentiels. Sur le plan théorique, il a été nécessaire de clarifier les notions souvent confondues de régionalisme, régionalisation et intégration économique régionale. Diverses typologies ont été mobilisées pour appréhender la complexité des ACR : typologie par degré d'intégration (de la zone de libre-échange à l'union politique), par configuration géographique

(intra/inter-régionaux), par nature des partenaires (Nord/Nord, Sud/Sud, Nord/Sud), par ouverture au reste du monde (régionalisme ouvert ou fermé), ou encore selon la profondeur institutionnelle des engagements.

Dans le prolongement de cette analyse théorique, nous avons également présenté les principaux outils d'évaluation utilisés pour mesurer l'impact des ACR sur les flux commerciaux. Il s'agit notamment du modèle de demande d'importation (qui permet d'évaluer les effets de création et de détournement de commerce), du modèle de gravité (qui analyse l'intensité des échanges en fonction de facteurs comme le PIB, la distance ou la langue commune), ainsi que des modèles d'équilibre général calculable (EGC), qui offrent une simulation globale et dynamique des effets d'un accord sur l'économie.

Sur le plan empirique, l'évolution des ACR entre 1980 et 2024 met en évidence une forte dynamique de prolifération, marquée par une accélération après la création de l'OMC, un pic autour de 2020 (avec le RCEP et la ZLECAf) et une prédominance des accords sur les biens. Cette croissance s'explique aussi par des facteurs géopolitiques (comme l'éclatement de l'URSS) et juridiques (notamment la distinction entre accords sur les biens et services).

L'analyse comparative de leur répartition en 2024 montre une concentration des ACR en Europe (près de 180), suivie par l'Asie de l'Est et l'Amérique du Sud. Les accords bilatéraux dominant (84 %) et les accords inter-régionaux (66 %) l'emportent sur les accords intra-régionaux. La plupart des accords sont des zones de libre-échange (89 %) et plus de la moitié couvrent à la fois les biens et les services. Enfin, les écarts d'intégration sont marqués entre régions : l'UE affiche 60 % de commerce intra-zone, l'USMCA 45 %, contre seulement 22 % pour l'ASEAN et 16 % pour le MERCOSUR.

En conclusion, les ACR jouent un rôle structurant dans l'organisation actuelle du commerce international. Toutefois, leur impact réel dépend de leur degré d'ouverture, de profondeur, de cohérence institutionnelle et de leur capacité à se compléter – et non à concurrencer – avec le système multilatéral incarné par l'OMC.

De futures études pourraient approfondir l'évaluation de l'impact qualitatif des ACR, notamment sur les chaînes de valeur régionales, les

flux d'investissement direct étranger (IDE), ou encore la convergence institutionnelle entre États membres. L'intégration croissante des dimensions environnementales et numériques dans les accords constitue également un axe d'analyse prometteur.

Références bibliographiques

Article scientifique:

- Deblock, C. (2005). Régionalisme économique et mondialisation : Que nous apprennent les théories ? *Cahiers de recherche du Centre d'études internationales et mondialisation (CEIM)*, (7). Montréal.
- Echinart, Y., & Guilhot, L. (2007). Le nouveau régionalisme : De quoi parlons-nous ? *Annuaire français des relations internationales*, 8, 775–784.
- Figuière, C., & Guilhot, L. (2006). Caractériser les processus régionaux : Les apports d'une approche en termes de coordination. *Monde en développement*, 34(135), 73–88.
- Kang, Y.-D. (2016). Development of regionalism: New criteria and typology. *Journal of Economic Integration*, 31(2), 234–274.
- Lemoine, M., Madiès, T., & Thierry, M. (2012). *Les grandes questions d'économie et de finance internationales : Décoder l'actualité* (2e éd.). Bruxelles : De Boeck.
- Regnault, H. (2005). Libre-échange Nord-Sud et typologie des formes d'internationalisation des économies. *Région et Développement*, (22), 123–144.
- Schiff, M., & Winters, A. (2003). *Regional integration and development*. Washington, DC : World Bank & Oxford University Press.
- Wally, J. (1998). Why do countries seek regional trade agreements? In J. Frankel (Ed.), *The regionalization of the world economy* (pp. 71–74). Chicago : University of Chicago Press.

Livre:

- Hugon, P. (2003). *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*. Paris : Karthala.

- Siroën, J.-M. (2004). *La régionalisation de l'économie mondiale*. Paris : La Découverte.

Mémoire/thèse:

- Azouz, H. (2015). *Accord d'association Algérie / Union Européenne : Essai d'analyse de l'impact du démantèlement tarifaire sur l'économie. Cas : Algérie* (Mémoire de magistère, École des Hautes Études Commerciales – HEC Alger, Algérie).

Page web:

- Base statistique de l'OMC sur les ACR : <https://rtais.wto.org/UI/charts.aspx>
- Base statistique de l'Union Européenne sur les ACR : <https://ec.europa.eu/eurostat>

Date de réception : 29/05/2025

Date d'acceptation : 20/06/2025

Date de publication : 28/07/2025