

N° 120

SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 2005-2006

Annexe au procès-verbal de la séance du 7 décembre 2005

RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la délégation du Sénat pour la planification (1) sur les **principaux enseignements des simulations de la libéralisation des échanges commerciaux,***

Par MM. Jean-Pierre PLANCADE et Daniel SOULAGE,

Sénateurs.

(1) Cette délégation est composée de : M. Joël Bourdin, président ; M. Pierre André, Mme Évelyne Didier, MM. Joseph Kergueris, Jean-Pierre Plancade, vice-présidents ; MM. Yvon Collin, Claude Saunier, secrétaires ; MM. Bernard Angels, Gérard Bailly, Yves Fréville, Yves Krattinger, Philippe Leroy, Marcel Lesbros, Jean-Luc Miraux, Daniel Soulage.

Commerce.

SOMMAIRE

Pages

PRÉSENTATION	5
I. L'APPORT DES TRAVAUX RÉCENTS DU CEPII	9
A. LA PRISE EN COMPTE DES DROITS DE DOUANE EFFECTIVEMENT APPLIQUÉS PAR LES ÉTATS	9
1. <i>Les droits de douane négociés à l'OMC ne sont pas les droits de douane appliqués par les États</i>	9
a) Les droits de douane consolidés.....	9
b) Les droits de douane appliqués.....	9
c) Les droits appliqués « NPF ».....	10
d) les droits appliqués préférentiels.....	10
2. <i>Quelles conséquences pour l'évaluation de l'impact de la libéralisation ?</i>	11
B. DES OUTILS DE MODÉLISATION AMÉLIORÉS	13
1. <i>Un cadre théorique déduit de la théorie libérale du commerce international</i>	14
2. <i>Un cadre théorique discuté</i>	14
3. <i>Les améliorations introduites par le CEPII</i>	15
C. DES OUTILS AMÉLIORÉS POUR QUOI FAIRE ?	16
1. <i>Une mesure plus juste et plus stimulante des effets de la libéralisation</i>	16
2. <i>Remédier à l'absence d'expertise française sur les questions du commerce international</i>	17
II. L'EUROPE EST-ELLE PROTECTIONNISTE ?	19
A. LES DROITS DE DOUANE IMPOSÉS PAR L'UNION EUROPÉENNE	19
B. L'UTILISATION DES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES ACCORDÉES PAR L'UNION EUROPÉENNE	22
C. L'EUROPE FAIT-ELLE UN USAGE PROTECTIONNISTE DES MESURES ENVIRONNEMENTALES ?	23
D. CONCLUSION	24
III. PRINCIPAUX IMPACTS ÉCONOMIQUES DE LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE	27
A. L'IMPACT DE LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DE PRODUITS AGRICILES	28
1. <i>Baisse des tarifs douaniers et exportations agricoles</i>	31
2. <i>Réduction des soutiens internes et hausse des prix mondiaux de produits agricoles</i>	33
3. <i>Évolution du revenu réel consécutive à la libéralisation agricole</i>	34
4. <i>Une hausse du revenu réel en Europe ?</i>	35
B. LA LIBÉRALISATION DES PRODUITS MANUFACTURÉS	37
C. LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE À L'INTÉRIEUR DE L'UNION EUROPÉENNE	39

IV. LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX : QUEL IMPACT SUR LE DÉVELOPPEMENT ?	41
A. LIBÉRALISATION ET DÉVELOPPEMENT : UNE RELATION COMPLEXE	41
1. <i>Libéralisation et creusement des inégalités mondiales</i>	41
2. <i>Quel lien entre ouverture et croissance des pays en développement ?</i>	42
3. <i>Les simulations de la libéralisation commerciale et la compréhension de mécanismes de creusement des inégalités de niveaux de vie</i>	43
4. <i>L'ouverture, catalyseur de la croissance</i>	44
B. UNE LIBÉRALISATION PLUS ADAPTÉE AUX PERDANTS POTENTIELS ?	45
1. <i>Identifier les perdants</i>	45
2. <i>Quelles mesures de compensation ?</i>	46
3. <i>Redonner sens et contenu au Traitement spécial et différencié (TSD)</i>	49
EXAMEN EN DÉLÉGATION	51
ANNEXES	59
ANNEXE 1 : RAPPORT DU CEPII	61
ANNEXE 2 : GLOSSAIRE	123
ANNEXE 3 : LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES	137

PRÉSENTATION

Ce rapport d'information présente les travaux récents du Centre d'études perspectives et d'informations internationales (CEPII) sur l'impact de la libéralisation des échanges commerciaux¹.

En présentant ces travaux d'experts, votre Délégation à la planification est fidèle à sa mission d'évaluation quantitative et de prospective macroéconomique, que lui ont confiée M. le Président et le Bureau du Sénat.

A quelques jours de l'ouverture de la Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui se tiendra du 13 au 18 décembre 2005 à Hong-Kong, un éclairage quantitatif sur l'impact de ces négociations paraît opportun. Peut-être cet éclairage contribuera-t-il à donner une dimension moins passionnelle à la manière dont, dans le débat public en France, mais aussi dans la plupart des pays riches, cette problématique est abordée. C'est l'ambition essentielle de ce rapport d'information et aussi sa limite : il ne saurait être question pour vos rapporteurs de faire le point sur le déroulement des négociations ou de formuler des recommandations sur son issue ou sur la position française.

Au Sénat, en effet, depuis le lancement du Cycle de Doha, le Groupe de travail sénatorial chargé de suivre les négociations à l'OMC² présidé par notre collègue Jean Bizet, s'acquitte parfaitement de cette tâche.

Les rapports successifs de la Banque mondiale ou de l'OCDE, s'appuyant sur de nombreux travaux d'experts et d'universitaires et des simulations réalisées à l'aide de modèles économiques aboutissent à des conclusions claires et partagées. Celles-ci peuvent se résumer trivialement comme suit :

- la libéralisation des échanges a un impact positif sur le commerce mondial et le bien-être ;

- il s'agit d'un « jeu gagnant-gagnant » ; non seulement cet impact est positif pour les pays riches, mais surtout il est proportionnellement plus important pour les pays en développement ;

- la libéralisation agricole est décisive car ses effets sont très supérieurs au poids du secteur agricole dans l'économie mondiale et parce qu'elle est susceptible de créer une dynamique dans les pays en développement, qui entraînera les secteurs non agricoles ;

¹ *Le texte intégral du rapport du CEPII est présenté en annexe. Celle-ci comprend également un glossaire de mots et expressions utilisés en économie internationale.*

² *Groupe de travail commun à la Commission des Affaires économiques et de la Délégation à l'Union européenne.*

- le protectionnisme est source de mauvaise allocation des moyens de production, de rentes de situation et des pertes d'efficience : ceci vaut pour les pays du Nord comme pour ceux du Sud, et la réduction de ces protections serait globalement profitable aux premiers comme aux seconds ;

- surtout, le maintien de barrières protectionnistes au Nord constitue un frein au développement des pays du Sud.

Ce tableau dessine, à gros traits, le paysage dans lequel s'inscrivent les organisations économiques internationales (Banque Mondiale, FMI, OCDE,...), la plupart des Gouvernements des pays riches, ceux des pays émergents, des pays les moins avancés, des Organisations non gouvernementales (ONG) qui interviennent dans le champ des politiques de développement.

Dans ce contexte, quel peut être l'apport des travaux du CEPII sur ces questions ?

Il repose en premier lieu sur une amélioration des outils et des instruments d'analyse et d'évaluation de l'impact de la libéralisation commerciale. Tout en se situant dans le même cadre théorique global que les travaux conduits jusqu'à maintenant, c'est-à-dire un cadre inspiré par la théorie classique des avantages comparatifs (cf. **encadré** ci-après) qui justifie le libre-échange, le CEPII s'appuie sur des méthodes plus rigoureuses et plus réalistes.

Ceci concerne en particulier l'impact effectif d'un abaissement des droits de douane négociés à l'OMC¹ sur les droits de douane réellement appliqués par les États, puisqu'ils peuvent être très différents. Ces aspects *a priori* obscurs mais décisifs pour la compréhension des enjeux réels de la négociation seront présentés dans la **première partie**.

¹ ou « droits consolidés » dans la terminologie des négociations commerciales internationales.

LA THÉORIE DES AVANTAGES COMPARATIFS

L'avantage comparatif est une notion d'économie classique qui justifie le libre-échange et prône la spécialisation des nations dans la production qui leur offre le meilleur coût d'opportunité.

La théorie des avantages comparatifs a été énoncée par l'économiste David Ricardo, dans ses « Principes de l'économie politique et de l'impôt » (1817) : tout pays a intérêt au libre-échange, même s'il n'a d'avantage absolu nulle part, ou même s'il a un avantage absolu partout. Chaque pays se spécialise dans la production où il possède un avantage relatif, c'est-à-dire là où il est relativement le meilleur ou le moins mauvais. Il faut savoir renoncer à ses avantages les plus faibles pour tirer parti de ses avantages les plus forts.

L'avantage comparatif est l'argument économique le plus général et le plus puissant pour démontrer l'intérêt de l'échange international et de la spécialisation. Comme l'a remarqué P. Samuelson, ce principe est une des rares propositions, dans les sciences sociales, qui soit logiquement vraie sans être triviale. Il est, à l'inverse, nettement contre-intuitif, et de ce fait difficile à comprendre et à faire admettre. En effet, dans les relations entre nations de puissance économique et technologique inégale, le bon sens conduit à penser qu'il n'y a guère d'échanges mutuellement profitables mais que l'échange se traduit par un jeu à somme nulle composé de gains et de pertes, les plus puissants étant les gagnants et les faibles les perdants, ce qui conduit à l'idée de guerre économique et au protectionnisme, justifié par la défense de la production et de l'emploi national des plus faibles.

C'est pourquoi le raisonnement établi par D. Ricardo, au début du XIX^e siècle, constitue une innovation majeure, permettant la compréhension des échanges internationaux et de leurs effets positifs, et la trame de la majeure partie du commerce international contemporain¹.

Pour une présentation de cette notion et des controverses qu'elle suscite, voir « L'avantage comparatif, notion fondamentale et controversée », par Bernard Lassudrie-Duchêne et Deniz Ünal-Kesenci – L'économie mondiale 2002-CEPII.

Ce détour méthodologique a un intérêt beaucoup plus qu'académique : il détermine les résultats des évaluations quantitatives de l'impact de la libéralisation (**troisième partie**) tels qu'ils sont obtenus par le CEPPII. Il permet de comprendre notamment pourquoi ces résultats sont à la fois plus nuancés et inférieurs à ceux qui avaient été énoncés jusqu'à récemment¹.

Cependant, ces simulations, comme plus généralement toute simulation réalisée à l'aide d'un modèle économique, n'ont pas d'intérêt pour leurs résultats en valeur absolue. Elles valent surtout par le sens des évolutions qu'elles mettent en évidence, par les enchaînements macroéconomiques qu'elles illustrent et, finalement, par les questions de politique économique qu'elles conduisent à poser :

- comment évaluer le degré de protection que l'Union européenne impose à ses partenaires commerciaux ? (ce point sera spécifiquement abordé dans la **deuxième partie**) ;

- quels sont les enchaînements économiques qui permettent de conclure à un effet positif de la libéralisation des échanges pour l'économie mondiale ?

- quel pourrait être l'impact global d'une libéralisation agricole ?

- la spécialisation des régions européennes en matière agricole étant marquée, peut-on s'attendre à des effets très différenciés de cette libéralisation ?

- à partir de l'exemple de l'agriculture, comment peut-on apprécier l'impact de la libéralisation pour les pays en développement ? Les gains éventuels de la libéralisation seront-ils équitablement partagés entre les pays émergents et les pays les moins avancés (PMA)² ?

Vos rapporteurs considèrent que cette dernière thématique - libéralisation et développement - est certainement celle sur laquelle les travaux du CEPPII apportent le plus d'enseignements et dessinent le plus d'ouvertures pour le débat public, par opposition aux discours presque monolithiques qu'ont longtemps tenus les organisations économiques internationales. Cette question sera ainsi évoquée dans la **quatrième partie**.

¹ Dans des négociations de l'Uruguay Round, la Banque Mondiale et l'OCDE avaient par exemple évalué à plus de 1 point de PIB l'impact positif par l'économie mondiale de la libéralisation. L'ampleur de cette estimation avait suscité en France une polémique.

² Les pays les moins avancés (PMA) appartiennent à une catégorie définie par les Nations Unies à partir de critères de richesse (PIB/habitant), de développement (indice de développement humain) ou de vulnérabilité économique. 50 pays appartiennent à la catégorie des PMA : 10 pays d'Asie, 34 pays d'Afrique, 5 pays d'Océanie et Haïti.

I. L'APPORT DES TRAVAUX RÉCENTS DU CEPII

Cette partie souligne les principales améliorations des méthodes, des outils et des instruments d'analyse de l'impact de la libéralisation des échanges qu'apportent les travaux récents du CEPII.

Dans un domaine – les règles de l'OMC – d'une complexité surprenante, où s'est construit un jargon propre à décourager les tentatives de compréhension et d'analyse des non-initiés, vos rapporteurs ont cependant considéré que le détour « méthodologique » présenté ci-après était absolument indispensable à la compréhension des enjeux des négociations commerciales et à l'analyse de leur impact.

Sans ce détour en effet, et dans un domaine qui est au cœur du débat public sur la mondialisation, les citoyens sont condamnés à s'en remettre, soit à des évaluations très positives en quelque sorte « tombées du ciel », soit à regarder les spécialistes se renvoyer des estimations divergentes.

Ceci ne contribue certainement pas à améliorer la qualité du débat.

Vos rapporteurs présenteront ci-après les améliorations de méthodes qui leur paraissent des plus décisives, le **rapport annexé** du CEPII offrant une présentation exhaustive de ces questions.

A. LA PRISE EN COMPTE DES DROITS DE DOUANE EFFECTIVEMENT APPLIQUÉS PAR LES ÉTATS

1. Les droits de douane négociés à l'OMC ne sont pas les droits de douane appliqués par les États...

a) Les droits de douane consolidés

Chaque État notifie à l'OMC un « droit consolidé » par produit. C'est le droit qu'il s'engage à ne pas dépasser.

Dès lors qu'un taux de droit est dit consolidé (notifié à l'OMC), il ne peut être relevé sans qu'une compensation soit accordée aux pays affectés.

La négociation actuelle porte sur la réduction des droits consolidés¹.

b) Les droits de douane appliqués

Le droit de douane « appliqué » est le droit qui frappe effectivement le produit importé.

Le droit de douane appliqué peut être différent du droit consolidé, mais toujours inférieur.

¹ Un des enjeux de la négociation est également d'augmenter le taux de consolidation, c'est-à-dire le nombre de lignes consolidées à l'OMC par rapport au nombre de lignes tarifaires totales pour chaque pays, essentiellement pour les pays en développement où ce taux reste encore faible.

Ainsi un pays peut-il appliquer un droit de douane faible sur un produit, alors que le droit consolidé est nettement supérieur : cette marge (ou *binding overhang*¹) constitue en quelque sorte une sécurité qui lui permettra de relever son droit appliqué, s'il lui apparaît nécessaire de protéger la production locale.

En pratique, cette observation vaut surtout pour les pays en développement où le « *binding overhang* » – écart entre droits consolidés et droits appliqués – est massif (notamment dans le cas de l'Inde).

Pour les pays riches, les droits appliqués correspondent généralement aux droits consolidés, avec quelques exceptions pour les produits où peuvent subsister des écarts (cet écart entre droits appliqués et droits consolidés est en moyenne de l'ordre de 2,5 % sur les produits agricoles pour l'Union européenne).

Le raffinement en la matière ne s'arrête pas là : on distingue un droit appliqué dit NPF, et un droit appliqué dit préférentiel.

c) Les droits appliqués « NPF »

Les droits appliqués « NPF » (Nation la plus favorisée) sont les droits appliqués par une nation à tous ses partenaires commerciaux membres de l'OMC, sans discrimination et sans traitement préférentiel, pour un produit similaire, en application de la clause de la Nation la plus favorisée du GATT (principe établi par l'article 1^{er}, partie I de l'accord instituant l'OMC).

d) les droits appliqués préférentiels

Le Système des préférences généralisées (SPG) constitue une dérogation à la clause de la Nation la plus favorisée (NPF)². Ce système propose des préférences octroyées de manière unilatérale (non réciproques) aux pays les moins avancés, sur certains produits.

Le programme de préférences le plus connu est le programme « Tout sauf les armes » approuvé par l'Union européenne le 26 février 2001 et qui porte sur l'élimination des contingents et des droits de douane pour la totalité des produits à l'exclusion des armes³.

L'initiative « Tout sauf les armes » s'ajoute à d'autres systèmes de préférences octroyés par l'UE (accords de COTONOU de 2000 pour les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique – ACP –), dont cette pratique a longtemps constitué selon certains diplomates, l'« *unique politique étrangère* ».

¹ Expression consacrée dans le jargon des négociations commerciales et que vos rapporteurs ont renoncé à traduire (de *to bind* : fixer et *overhang* : surplomb, balcon,...).

² Les accords régionaux (Union européenne, Mercosur, Alena...) constituent également une dérogation à la clause NPF.

³ Pour certains produits comme le sucre, le riz et les bananes, il a été convenu une libéralisation par phase, au cours d'une période de transition.

Dans le cadre de l'AGOA (African Growth Opportunity Act) de 2000, les pays d'Afrique subsaharienne peuvent également exporter vers les États-Unis des produits sans paiement de frais de douane et sans contingentement.

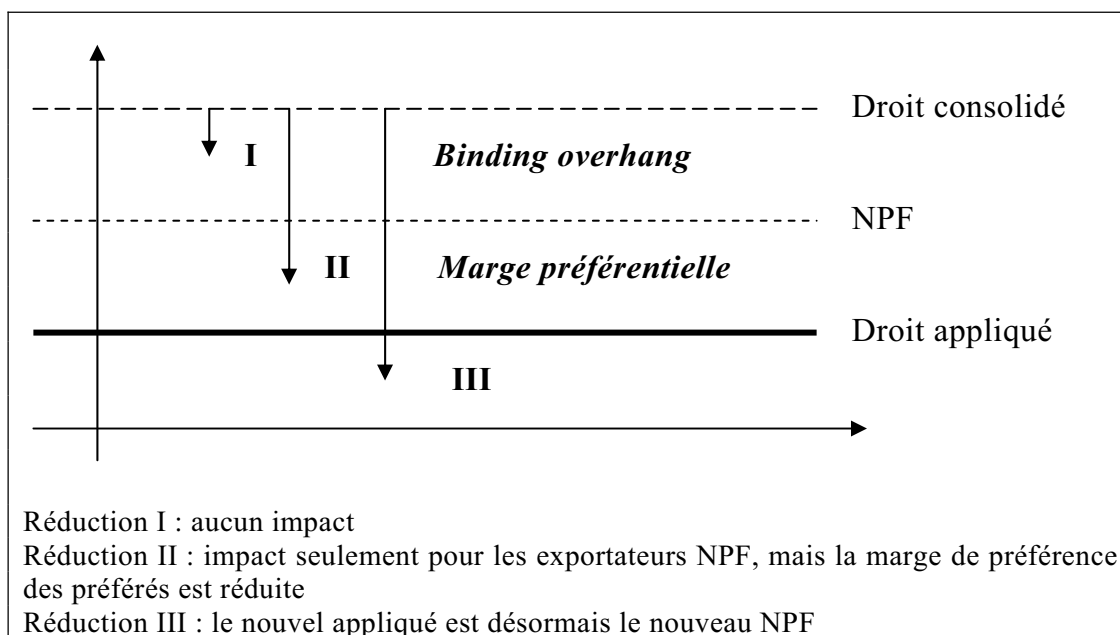
L'ensemble des préférences ainsi accordées aux pays en développement se traduit par la multiplication de droits appliqués préférentiels, qui perturbent l'appréciation des droits effectivement appliqués pays par pays et produits par produits.

2. Quelles conséquences pour l'évaluation de l'impact de la libéralisation ?

Lorsque la négociation porte sur la baisse de tarifs douaniers qui ne sont pas les droits effectivement appliqués par les États, l'appréciation de son impact devient extrêmement aléatoire.

Ceci peut être illustré par le **graphique** ci-dessous :

ILLUSTRATION DES IMPACTS POSSIBLES
D'UN SCÉNARIO DE LIBÉRALISATION TARIFAIRE



La première droite horizontale figure le droit consolidé sur un produit ; la deuxième, le droit appliqué NPF ; la troisième, le droit appliqué préférentiel.

Il peut y avoir trois scénarios de libéralisation tarifaire :

- le droit consolidé négocié à l'OMC est abaissé mais reste supérieur au droit appliqué NPF : ce scénario n'a aucun impact, puisque le tarif douanier effectif n'a pas changé ;

- le droit consolidé est abaissé à un niveau inférieur au droit appliqué NPF ; ceci entraîne deux effets : le droit appliqué aux exportations entrant dans le cadre de la clause NPF – relevant du « droit commun » en quelque sorte – est abaissé, ce qui stimule ces exportations ; la marge préférentielle au profit des pays « préférés » se réduit, ce qui diminue d'autant leur avantage comparatif à l'exportation ;

- le droit consolidé est abaissé à un niveau inférieur au droit appliqué préférentiel ; ceci stimule l'ensemble du commerce mondial, mais les pays « préférés » voient les préférences dont ils bénéficiaient, et ainsi l'avantage à l'exportation, disparaître.

Dans les deux derniers scénarios, on parle d'érosion des préférences commerciales pour les pays en développement qui en bénéficient, ce qui traduit la disparition d'un avantage et la perte de compétitivité consécutive à un abaissement généralisé des droits de douane.

On perçoit donc assez facilement à l'aide du graphique ci-dessus, qu'évaluer l'impact de la libéralisation à partir de la seule prise en compte des droits consolidés, comme cela a été longtemps pratiqué, a deux conséquences :

- l'impact positif sur le commerce mondial de la libéralisation est surestimé ;

- les accords préférentiels ne sont pas pris en compte et l'impact de leur « érosion » est passé sous silence.

Ces deux critiques fondamentales étaient adressées aux évaluations de la libéralisation, en particulier celles conduites par la Banque Mondiale.

Il devenait donc nécessaire de mettre en œuvre de nouvelles méthodes, prenant en compte de manière systématique les préférences commerciales.

C'est pourquoi, le CEPIL, conjointement avec le Centre du commerce international (ITC), commun à la CNUCED et l'OMC, a élaboré une base de données, MacMap, qui contient une mesure exhaustive des droits de douane appliqués bilatéraux, pays par pays, tenant compte des préférences commerciales et des accords régionaux et, également, des autres barrières tarifaires : quotas tarifaires, droits antidumping et « équivalent tarifaire des droits *ad valorem* » (voir **encadré** ci-après).

L'ÉQUIVALENT *AD VALOREM*

Il peut exister des droits de douane spécifiques, c'est-à-dire exprimés en valeur monétaire. Pour prendre un exemple fictif, l'Union européenne peut appliquer un droit de douane spécifique de 2 euros par chemise. Il est nécessaire de calculer un équivalent *ad valorem* de ce droit de douane qui exprime le montant de la taxe en pourcentage de la valeur du produit, pour deux raisons :

- la négociation à l'OMC porte sur cet équivalent *ad valorem* en pourcentage ;

- ce droit spécifique est en fait progressif en ce sens qu'il pèse plus lourdement sur les produits à bas prix : 2 euros sur une chemise à 10 euros exportée par un pays en développement pèsent beaucoup plus que 2 euros sur une chemise à 30 euros exportée par un pays développé.

La baisse de ce droit aura donc des effets très différents sur les exportations de chemises des pays en développement et sur celles des pays riches.

Un apport important du CEPII, salué notamment par l'OMC, a été d'élaborer une méthode de calcul de cet équivalent *ad valorem*.

La base de données élaborée par le CEPII est aujourd'hui utilisée par toutes les équipes de modélisation du commerce international et en particulier par l'OMC.

B. DES OUTILS DE MODÉLISATION AMÉLIORÉS

Lorsqu'on présente des résultats de simulations économiques, il est de « bonne pratique » d'expliquer les caractéristiques du modèle utilisé. En effet, il faut rappeler l'évidence selon laquelle les résultats obtenus avec deux modèles peuvent varier en fonction des spécifications propres à chaque modèle.

Dans la mesure où les résultats des simulations réalisées par le CEPII à l'aide du modèle MIRAGE, qui seront présentées plus avant, s'écartent de celles de la Banque mondiale ou de l'OCDE, il est tout d'abord intéressant d'évoquer le cadre théorique de ce type de modélisation.

1. Un cadre théorique déduit de la théorie libérale du commerce international

- D'emblée, il convient de noter que la modélisation mise en œuvre par le CEPII, comme par la Banque mondiale, l'OCDE ou la plupart des organismes qui travaillent sur ces questions, se situe dans un cadre « libéral », qui fait du libre-échange une politique globalement préférable. Le cadre est issu notamment de la théorie des avantages comparatifs (cf. ci-dessus pour une explication de ce fondement théorique). La principale conséquence de cette approche est que l'ouverture entraîne nécessairement pour chaque pays une spécialisation vers les secteurs les plus efficaces, donc une réallocation des moyens de production qui entraîne des gains d'efficacité globale (c'est à dire une hausse de la productivité globale).

- Un autre paradigme qui justifie l'élargissement du marché et que l'on retrouve dans la modélisation du CEPII est celui des rendements croissants : l'ouverture réduit le pouvoir de marché des offreurs et permet la réalisation d'économies d'échelle.

- L'ouverture entraîne également une augmentation de la diversité des produits auxquels accèdent les consommateurs de chaque pays, ce qui correspond à un gain de « bien-être ».

- Enfin, pour s'en tenir à ce que vos rapporteurs considèrent comme l'essentiel¹, ce type de modélisation entraîne des **évolutions des prix**, sur tous les marchés des produits et des facteurs, de façon à assurer les équilibres de ces derniers².

Ce point est important car il explique certaines des évolutions qui seront décrites plus avant (**parties III et IV**) : lorsqu'un pays se spécialise sur des produits dont le prix baisse (ou monte), le prix du travail qu'il vend à l'étranger diminue (ou augmente) également, ce qui provoque un appauvrissement relatif (ou enrichissement) par rapport au reste du monde.

Cette « variation des termes de l'échange » constitue un déterminant important, notamment pour les pays en développement, des conséquences de la libéralisation commerciale (cf. troisième partie, page 27).

2. Un cadre théorique discuté

Dans ce cadre d'analyse, issu de la théorie des avantages comparatifs, les gains positifs sont essentiellement liés à l'amélioration de l'efficacité consécutive à la spécialisation dans les activités les plus efficaces.

¹ L'annexe réalisée par le CEPII propose une présentation exhaustive de ce type de modélisation.

² Ces équilibres de prix et des quantités sont tels qu'il n'est pas possible d'imaginer une situation meilleure pour un quelconque agent économique (situation « paréto-optimale»). Cet aspect est caractéristique d'une modélisation dite en « équilibre général calculable ».

Il faut rappeler cependant que les théories modernes du commerce international et, notamment, les travaux de Joseph Stiglitz ou Paul Krugmann ont nuancé cette approche.

Il existe des situations dans lesquelles un certain degré de protection peut être nécessaire :

- pour maintenir une agriculture vivrière dans certains pays pauvres et les protéger des fluctuations des prix mondiaux des produits alimentaires de base, consécutives à la libéralisation des marchés ;

- pour protéger les secteurs industriels stratégiques ou jugés comme tels (le secteur de l'automobile européen aurait-il résisté à une ouverture brutale du marché ?) ;

- pour permettre dans les pays en développement l'émergence de secteurs industriels (théorie des industries naissantes) : un certain degré de protection permet de rendre rentable l'investissement dans ces secteurs.

Une critique plus fondamentale de l'approche conduite par la théorie des avantages comparatifs est liée aux coûts de transition consécutifs à une ouverture des marchés : les coûts sociaux liés à la mutation et la reconversion des salariés des secteurs touchés par l'ouverture se transforment en coûts économiques. L'exclusion de ces salariés du marché du travail peut, d'autant plus qu'elle est durable, augmenter leur « inemployabilité », le chômage structurel et, *in fine*, diminuer la croissance potentielle de l'économie¹.

3. Les améliorations introduites par le CEPII

S'appuyant sur les théories modernes du commerce international, le CEPII a introduit dans le modèle MIRAGE un certain nombre de « rigidités » (par rapport à une vision plus « fluide » de l'ouverture commerciale mais pas nécessairement la plus réaliste).

Deux aspects méritent d'être soulignés :

- jusqu'à présent et notamment dans la modélisation à laquelle recourt la Banque mondiale (modèle LINKAGE), la substitution entre produits du Nord et produits du Sud est parfaite. Or, les consommateurs différencient les produits du Nord et ceux du Sud (« différenciation verticale des produits ») : leur prix, comme leur image, sont différents (un tee-shirt importé d'un pays en développement et un tee-shirt de marque européenne sont deux produits assez nettement différents...), de sorte qu'il n'y a pas de substitution parfaite entre ces produits industriels dans le modèle MIRAGE ;

¹ Lorsque le chômage structurel augmente, la croissance bute plus rapidement sur une insuffisance de main-d'œuvre, donc sur des tensions inflationnistes et le potentiel de croissance s'affaiblit.

- l'autre amélioration introduite par le CEPPII, par rapport à la modélisation existante est l'introduction de délais dans la réaffectation de la terre ou du capital physique à des nouvelles productions : la terre affectée à la production de bananes ne peut être instantanément réaffectée à la production de café...

Du fait des corrections ainsi introduites, les résultats des simulations de la libéralisation du commerce international obtenus par le CEPPII sont inférieurs à ceux obtenus précédemment.

*

On retiendra de ces considérations trois aspects importants :

- la modélisation conduite par le CEPPII se situe, comme celle des grandes organisations économiques internationales dans un cadre théorique libéral ;

- cette approche peut être contestée à la lumière des théories modernes du commerce international, mais il n'en existe pas d'autre disponible dans ce domaine¹ ;

- cette approche a cependant été améliorée par le CEPPII à la lumière de travaux récents sur le commerce international ; ceci contribue à des résultats de simulations de la libéralisation commerciale différents de ceux obtenus, notamment, par la Banque mondiale.

C. DES OUTILS AMÉLIORÉS POUR QUOI FAIRE ?

1. Une mesure plus juste et plus stimulante des effets de la libéralisation

Grâce à l'amélioration des données sur les tarifs douaniers et de la modélisation, les travaux de simulation de la libéralisation commerciale sont moins imparfaits qu'auparavant.

Ceci permet à la fois l'amélioration de simulations au niveau le plus fin et une approche plus équilibrée de la question de la libéralisation commerciale.

• Les outils très détaillés, développés par le CEPPII, permettent aux simulations de s'approcher au plus près des discussions telles qu'elles sont menées au sein de l'OMC, c'est-à-dire non pas par secteurs mais au niveau de

¹ En effet, les modèles dits macroéconomiques, utilisés par votre Délégation pour présenter des projections à moyen terme ou évaluer l'impact des politiques budgétaires, ne permettent pas de simuler l'impact de la libéralisation commerciale.

10.000 produits. Or les outils du CEPII permettent de travailler sur 5.000 produits, pays par pays¹.

Plus globalement, les modèles développés par le CEPII permettent notamment de faire apparaître :

- que l'érosion des préférences commerciales des pays les moins avancés pourraient amputer les gains d'efficacité qu'ils peuvent attendre par ailleurs de la libéralisation ;

- que les gains globaux de la libéralisation seraient, pour ce cycle de négociation, nettement inférieurs à ceux qui étaient avancés jusqu'à présent.

A certains égards, vos rapporteurs considèrent que ceci n'est peut-être pas une bonne nouvelle. En effet, une interprétation simpliste de ces conclusions pourrait justifier le *statu quo*.

Ceci ne correspond pas à la position de vos rapporteurs. Des progrès substantiels en matière de libéralisation sont nécessaires dans beaucoup de domaines. Mais les travaux du CEPII mettent en évidence les obstacles et les risques qu'il faudra surmonter pour parvenir à une libéralisation réussie : comment traiter, économiquement comme politiquement – la question de l'érosion des préférences commerciales des PMA ? Comment compenser les effets inégalitaires de la libéralisation, entre secteurs comme entre régions de l'Union européenne ? Comment éviter le danger d'une spécialisation excessive des pays les plus pauvres sur des produits à bas prix ?

Cette approche est certainement plus stimulante que celle que susciteraient les travaux menés jusqu'à une époque récente.

2. Remédier à l'absence d'expertise française sur les questions du commerce international

Lors des négociations du cycle précédent (Uruguay Round), les évaluations de l'impact de la libéralisation proposées par la Banque mondiale ont suscité critiques et polémiques en France, sans que quiconque n'ait quelque estimation à leur opposer.

L'absence d'outils d'évaluation ainsi mise en évidence (à l'exception des modèles de l'INRA en matière agricole) a certainement contribué à la marginalisation de la France dans les débats économiques internationaux. En outre, le débat public interne sur cette question qui prenait une importance croissante, n'y a pas gagné en clarté.

L'évolution récente des négociations dans le cadre de l'OMC a montré que celles-ci s'appuyaient de plus en plus sur le calcul économique : les réponses aux propositions formulées par chaque partie s'appuient sur les simulations qui en sont faites.

¹ Auparavant, les outils disponibles permettaient de conduire des simulations sur une cinquantaine de groupes de produits.

Enfin, construire ses propres bases de données et ses propres instruments de modélisation est aussi une manière de retrouver une certaine maîtrise sur les problèmes économiques qu'on voudra mettre en évidence et illustrer.

C'est pourquoi vos rapporteurs se réjouissent du travail, désormais internationalement reconnu et consacré, conduit par le CEPII sur ces sujets depuis 2001.¹

Il leur paraît nécessaire à cet égard de formuler une observation sur le statut du CEPII.

Cet organisme a été créé par un décret du 20 mars 1978, suite à la volonté de M. Raymond Barre, Premier Ministre, de diversifier et renforcer l'offre en matière d'information et d'analyse économiques.

Cependant, contrairement à l'Observatoire Français des Conjonctures Économiques (OFCE), dont le statut garantit l'indépendance, le CEPII est « placé » par le décret du 20 mars 1978 « *auprès du Commissariat général du Plan* ».

Cette rédaction n'est pas dénuée d'ambiguïté puisqu'elle laisse supposer une forme de dépendance administrative de cet organisme. Cependant, l'indépendance du CEPII a été garantie par l'existence d'un Conseil scientifique (présidé actuellement par M. Christian Stoffaes) qui se prononce sur les orientations stratégiques de ses travaux et par un Comité scientifique qui les valide.

Il faut souligner également que les gouvernements successifs ont toujours respecté cette indépendance, laquelle a permis au CEPII de devenir le principal centre français d'étude et de recherche en économie internationale.

Sur le sujet de la libéralisation des échanges, cette indépendance est la condition absolue de la reconnaissance internationale de ses travaux. Chacun sait en effet comment sont interprétées et caricaturées les positions françaises sur ces questions, notamment par les organisations économiques internationales. Il ne fait aucun doute que la crédibilité internationale des travaux émanant d'un organisme dont l'indépendance par rapport au gouvernement est jugée douteuse, serait notablement affectée.

Les réformes annoncées par le Premier Ministre concernant le Commissariat général du Plan, selon lesquelles celui-ci pourrait se transformer en un Centre d'Analyse stratégique placé auprès du Premier Ministre, relèvent d'une logique et d'une réflexion qu'il n'appartient pas à vos rapporteurs de juger dans le cadre de ce rapport d'information. Néanmoins, ceux-ci souhaitent vivement que cette réforme n'aboutisse en aucune manière à nuire à l'indépendance du CEPII, laquelle revêt à bien des égards un caractère stratégique.

¹ Suite à une demande de la Direction des Relations économiques extérieures du MINEFI.

II. L'EUROPE EST-ELLE PROTECTIONNISTE ?

Si l'on se réfère à la perception des positions européennes par les organisations économiques internationales (Banque Mondiale en particulier) ou par les pays les moins avancés, telle que vos rapporteurs ont pu la ressentir au cours de leurs auditions, la réponse à la question posée dans cette partie du rapport semblerait laisser peu de doute : l'Europe serait une forteresse économique dans laquelle les pays en voie de développement ne pourraient pas pénétrer, et la France serait le pays œuvrant le plus directement dans ce sens.

Ce protectionnisme supposé pourrait expliquer que l'Union européenne, mais plus globalement les pays de l'OCDE¹ profitent de la croissance des échanges agroalimentaires, accumulant des excédents croissants alors que le déficit des échanges agroalimentaires des pays en voie de développement, apparu en 1980, se creuse continûment.

Les travaux du CEPPI permettent de répondre de manière plus nuancée à la question posée dans cette partie.

Le propos, vos rapporteurs souhaitent le rappeler une nouvelle fois, n'est pas de diminuer « l'incitation à négocier » dans le cadre de l'OMC, mais simplement de donner une mesure plus juste du problème.

A. LES DROITS DE DOUANE IMPOSÉS PAR L'UNION EUROPÉENNE

L'Union européenne a mis en place de nombreux accords de libre-échange et accordé des tarifs douaniers préférentiels à de nombreux pays en développement : bassin méditerranéen, pays ACP (accords de Cotonou), initiative « Tout, sauf les armes » à l'ensemble des PMA. Du fait de l'importance croissante de ces accords bilatéraux, les relations commerciales de l'Union avec ses partenaires sont très complexes : seulement 11 partenaires commerciaux sur 208 exportateurs potentiels vers l'Union européenne se voient appliquer la clause de la Nation la Plus Favorisée (cf. supra « les droits appliqués NPF », page 10), le reste se situant dans le cadre d'accords préférentiels².

Une information détaillée, bilatérale, désagrégée au niveau fin des produits et par partenaire, et tenant compte de l'ensemble des préférences commerciales est donc indispensable pour disposer d'une information précise sur les droits **effectivement appliqués** par chaque pays ou zone économique.

¹ En effet, la quasi-totalité des critiques adressées à la PAC par des ONG comme OXFAM peuvent également être opposées à la politique agricole américaine. Il se trouve que la diplomatie économique a abouti à ce que la PAC soit actuellement au premier rang des « accusés ».

² Il faut d'ailleurs observer que le nombre de pays se voyant opposer des « droits NPF » par les États-Unis est de 25 : ceux-ci sont donc, de ce point de vue, plus multilatéraux que l'Union européenne, alors que l'extension du multilatéralisme est un objectif fondamental fixé par l'Union européenne à un cycle de « n » générations...

La base de données MacMap du CEPII permet de délivrer ces informations et de comparer sur une base plus juste les droits de douane appliqués par chacun. **Les résultats obtenus nuancent le postulat d'une Europe protectionniste.**

On peut tout d'abord observer (**tableau 1** ci-dessous) que les droits de douane imposés par l'Europe sont, en moyenne, peu différents des droits de douane imposés par les États-Unis.

**TABLEAU 1 – PROTECTION MONDIALE PAR SECTEUR
POUR CHAQUE PAYS IMPORTATEUR¹**

Droits de douane appliqués (en %)	Secteur			
	Total	Agriculture	Manufacture	Textile-Habillement
Brésil	11,8	11	11,4	18,1
Inde	33,5	59,6	29,9	29,5
Canada	3,4	14,9	2,1	10,8
Japon	3,9	35,3	0,9	6,8
États-Unis	2,3	5	1,1	9,4
Union européenne	3,1	17,9	2	5,7
Monde	5,6	19,1	4,2	10,5

¹ *Sélection de pays : un échantillon plus large de pays est proposé dans le rapport du CEPII (annexe page 84)*

Source : Base MacMap (CEPII)

L'Union européenne applique un droit de douane moyen sur l'ensemble des produits de 3,1 % supérieur à celui appliqué par les États-Unis (2,1 %), mais inférieur aux droits de douane japonais (3,9 %) ou canadiens (3,4 %) et aux droits moyens mondiaux (5,6 %).

Certes, l'Union européenne applique des droits en matière agricole (17,9 %) supérieurs à ceux des États-Unis (5 %), mais inférieurs à ceux de nombreux pays émergents (près de 60 % pour l'Inde par exemple) et inférieurs aux droits moyens mondiaux sur les produits agricoles (19,1 %).

Dans le secteur manufacturier, l'Europe est parmi les zones qui appliquent les plus faibles droits de douane. Les États-Unis et le Canada sont ainsi plus protectionnistes concernant les produits textiles (respectivement 9,4 et 10,8 %, contre 5,7 %).

Les pays émergents appliquent également des tarifs beaucoup plus élevés sur les produits manufacturés (près de 30 % pour l'Inde, 11,4 % pour le Brésil, contre 2 % pour l'Union européenne).

Le tableau ci-dessous, qui donne les droits de douane appliqués à l'importation permet de constater que l'Europe est plus ouverte que les États-Unis ou n'importe quel autre pays développé aux exportations des pays les plus pauvres (PMA) : l'Union européenne leur applique un droit moyen de 0,8 % contre 5,1 % pour les États-Unis (le tarif mondial moyen appliqué aux PMA est de 4,9 %).

**TABLEAU 2 – PROTECTION MONDIALE PAR PAYS IMPORTATEUR
ET PAR GRANDES CATÉGORIES DE PAYS EXPORTATEURS**

Droits de douane appliqués en %	Total	Groupes de pays exportateurs		
		Pays les moins avancés (PMA)	Pays en voie de développement	Pays développés
Brésil	11,8	2,4	9,4	12,8
Inde	33,5	28,3	35,4	32,5
Canada	3,4	5,8	3,1	3,5
Japon	3,9	31,6	3,9	3,9
États-Unis	2,3	5,1	2,4	2,3
Union européenne	3,1	0,8	2,7	3,5
Monde	5,6	4,9	5,3	5,7

Source : Base MacMap (CEPII)

Ceci s'explique par l'initiative « Tout sauf les armes » qui permet aux PMA d'exporter vers les pays européens sans tarif douanier¹ ni quota.

A l'inverse, les États-Unis appliquent des tarifs élevés sur des produits intensifs en main d'œuvre (dans la production desquels les PMA sont les plus spécialisés).

L'utilisation des préférences commerciales accordées aux plus pauvres par l'Union européenne se traduit par une forte discrimination entre partenaires commerciaux.

¹ A l'exception de droits résiduels sur le sucre, la banane et le riz pour lesquels un calendrier d'élimination des droits a été mis en place.

Au total, les calculs des droits de douane effectivement appliqués, tels qu'ils sont réalisés par le CEPII, permettent de comprendre globalement les intérêts défendus par chaque partie dans les négociations en cours :

- l'Union européenne a des intérêts défensifs sur l'agriculture, mais des intérêts offensifs sur les produits manufacturés ;

- les pays émergents ont des intérêts offensifs sur l'agriculture, et bien sûr vers l'Europe, mais des intérêts défensifs sur les produits manufacturés ;

- les intérêts américains paraissent plus dilués : moins défensifs que l'Europe sur les produits agricoles, mais plus défensifs sur les produits manufacturés, ce qui les rapproche sur ce point des pays émergents.

On observera enfin que les PMA n'ont pas réellement d'intérêts communs avec les pays émergents, la solidarité entre les deux groupes qui se manifeste depuis le début de ce cycle obéissant à d'autres logiques.

B. L'UTILISATION DES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES ACCORDÉES PAR L'UNION EUROPÉENNE

Les préférences commerciales accordées par l'Europe sont-elles utilisées par les pays auxquels elles sont destinées ?

Cette question est importante pour deux raisons :

- si les préférences n'étaient pas utilisées, l'ouverture du marché européen serait en réalité moindre que ce que laisserait supposer la multiplication des tarifs préférentiels. Il ne suffit pas d'examiner les droits de douane appliqués préférentiels pour apprécier précisément le degré de protection de l'Union européenne ;

- de même, si les préférences n'étaient pas utilisées, leur érosion au détriment des PMA ne constituerait pas une véritable difficulté.

- Des travaux menés par la Banque mondiale sur l'utilisation des préférences dans le cadre de l'initiative « Tout sauf les armes » montraient que les pays en développement y recouraient peu.

Une explication de cette conclusion résidait dans l'existence de « règles d'origine » : le produit exporté dans le cadre d'un régime préférentiel doit avoir été, au moins pour partie, réalisé dans le pays exportateur. Cette règle a pour but d'éviter la constitution de plaques tournantes réexportant vers l'Union des produits provenant de pays exclus de ces accords.

L'application de cette règle est critiquée car l'avantage procuré par la préférence commerciale peut être effacé par la nécessité, pour respecter les « règles d'origine », de s'approvisionner en biens intermédiaires auprès de producteurs locaux inefficaces. Dans ce cas, le producteur peut, soit renoncer au régime préférentiel, soit se fournir librement en biens intermédiaires et utiliser le régime douanier normal.

Une autre critique porte sur le coût administratif de ces mesures pour les exportateurs des pays en développement, en raison des formalités à accomplir pour bénéficier du régime préférentiel, qui peut les conduire, soit à y renoncer, soit à ne pas exporter vers l'Union européenne.

La Banque mondiale a ainsi considéré que l'attention portée par l'Europe à la question de l'érosion des préférences et aux risques d'une trop grande libéralisation était excessive, certainement décalée par rapport à la réalité de l'utilisation des tarifs préférentiels.

- Le CEPII a comparé les déclarations douanières, qui permettent de connaître le régime douanier dont a bénéficié chaque exportation, au meilleur régime douanier auquel elle aurait pu prétendre : ceci permet, en effet, d'apprécier le taux d'utilisation des préférences commerciales.

Ce travail tout à fait original permet de parvenir à trois conclusions claires :

- quelques difficultés subsistent dans l'utilisation des tarifs préférentiels : elles sont concentrées sur les PMA non africains dans le textile-habillement, où les règles d'origine sont strictes ;

- globalement, cependant, les préférences accordées par l'Union européenne sont largement utilisées : pour les exportations bénéficiant d'au moins un régime préférentiel, cette préférence est utilisée dans 4 cas sur 5 (81,3 %) ;

- si l'initiative « Tout sauf les armes » est faiblement utilisée, comme le montrent les travaux de la Banque mondiale évoqués ci-dessus, la raison en est que la plupart des PMA ont en quelque sorte « mieux ailleurs », notamment dans le cadre de l'Accord de COTONOU au profit des pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique.

Le message ainsi délivré par le CEPII sur l'utilisation des préférences, et par voie de conséquence, sur l'impact de leur érosion, est ainsi sensiblement différent de celui de la Banque mondiale.

C. L'EUROPE FAIT-ELLE UN USAGE PROTECTIONNISTE DES MESURES ENVIRONNEMENTALES ?

La grande majorité du commerce international est constituée de produits potentiellement affectés par des mesures environnementales : les travaux du CEPII montrent ainsi que sur 5.000 produits échangés, 3.829 sont confrontés à une mesure environnementale limitant leur commerce et que ces 3.829 produits représentent 88 % de la valeur du commerce mondial de marchandises.

Or les pays importateurs peuvent être tentés de faire un usage protectionniste de ces mesures, afin de protéger les producteurs locaux¹.

Le CEPII considère que la politique de l'Union européenne en matière de barrières environnementales est, notamment dans le secteur agricole, beaucoup plus libérale que celle des États-Unis ou du Japon : le nombre de produits affectés par ces mesures y est trois fois plus faible que dans ces pays.

De même, trois produits agricoles sur quatre font l'objet d'une mesure environnementale à l'entrée sur le marché japonais. Les grands pays émergents (Brésil et Argentine) font également un usage abondant des mesures environnementales. En Nouvelle-Zélande et en Australie qui défendent les positions les plus libérales dans les négociations sur la libéralisation agricole, les trois quarts de la valeur des importations agricoles sont affectés par des mesures environnementales.

D. CONCLUSION

La modeste différence de protection douanière entre l'Union européenne et les États-Unis est due exclusivement à la protection agricole, qui reste plus élevée en Europe. Les États-Unis sont plus protectionnistes dans les industries de main d'œuvre et, ainsi, à l'encontre des pays les moins avancés, plus spécialisés sur ces industries.

L'Union européenne octroie aux pays du Sud et, surtout, aux pays les plus pauvres, de nombreux régimes préférentiels : ceux-ci sont très largement utilisés, ce qui soutient le développement de ces pays en leur offrant des opportunités accrues d'exportations et en augmentant leur compétitivité du fait de l'apparition d'économies d'échelle.

Enfin, le CEPII montre que l'Europe ne fait pas un usage protectionniste des mesures environnementales et recourt beaucoup moins à ce type de mesures que la plupart des autres pays, notamment dans le secteur agricole.

Ces conclusions ne dessinent certainement pas le portrait d'une « Europe forteresse », comme elle est très généralement décrite à la simple lecture des droits de douane dans le domaine agricole.

¹ Pour savoir dans quelle mesure, les pays font un usage protectionniste de ces mesures environnementales, le CEPII a retenu un critère simple : lorsqu'un produit est notifié à l'OMC comme faisant l'objet d'une mesure environnementale par un nombre très réduit de pays (5 au maximum), la présomption d'instrumentalisation des mesures environnementales à des fins protectionnistes est forte.

Cette conclusion est confirmée par la simple observation de flux d'échanges (cf. **tableau ci-dessous**) :

- **l'Europe est le premier importateur mondial de produits agricoles ;**

- **l'Europe représente un marché pour les pays en développement plus important que les marchés américain et japonais cumulés ;**

- **quasiment 70 % des importations européennes proviennent des pays en développement, dont 16,4 % des pays les plus pauvres ; aux États-Unis la part des pays en développement n'atteint pas 45 % (3 % pour les plus pauvres) ; au Japon elle est de 32 % (2 % pour les plus pauvres).**

TABLEAU 3 – RÉPARTITION DES IMPORTATIONS AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES DANS LES PAYS DE LA TRIADE EN 2001

(en millions de dollars)

	UE-25		États-Unis		Japon	
	Valeur	Part (%)	Valeur	Part (%)	Valeur	Part (%)
Développés	15 918	30,5 %	24 532	56,5 %	20 982	69,3 %
En développement hors G-90	27 708	53,1 %	17 409	40,1 %	8 750	28,9 %
G-90	8 566	16,4 %	1 444	3,3 %	542	1,8 %
Total	52 192		43 384		30 273	

Note : le commerce entre pays de l'UE-25 n'est pas pris en compte. Les pays développés incluent Europe de l'ouest, États-Unis, Canada, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, Corée du Sud, Hong-Kong, Taïwan et Singapour. Le G-90 regroupe tous les PMA ainsi que l'ensemble de l'Union africaine.

Source : CEPII

III. PRINCIPAUX IMPACTS ÉCONOMIQUES DE LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE

- Les simulations réalisées par le CEPII, à l'aide du modèle MIRAGE pour les produits industriels, et MIRAGE-AGRI (développé en collaboration avec l'INRA) pour les produits agricoles, sont présentées intégralement dans l'annexe à ce rapport.

Vos rapporteurs rappellent que ces simulations sont les premières à prendre en compte la différence entre droits consolidés (sur lesquels portent les négociations) et droits appliqués, à un niveau fin de produits, et en tenant compte de tous les accords préférentiels existants (cf. première partie).

Ces améliorations influencent largement les résultats de l'évaluation du cycle des négociations et débouchent sur des conclusions qui tranchent avec les estimations qui s'appuient sur des hypothèses beaucoup plus simplifiées.

Elles permettent également de s'intéresser à la question de l'érosion des préférences commerciales, point central des négociations en cours.

Les simulations réalisées à l'aide de ce type de modèles doivent cependant être prises avec prudence. Ceux-ci ne sont pas aptes à prendre en compte toutes les spécificités ou particularités de chaque pays.

- Par ailleurs, l'actualité de la négociation en cours à l'OMC est très mouvante et les scénarios posés sur la table changent tous les jours. Dès lors, les scénarios simulés par le CEPII, à partir des propositions « Harbinson »¹ pour l'agriculture et « Girard »² pour les produits manufacturés ne sont plus complètement à l'ordre du jour.

¹ C'est la proposition présentée par le responsable du Comité Agricole à l'OMC, M. Stuart Harbinson. Elle concerne les trois piliers de l'agriculture dans les négociations à l'OMC, appliqués seulement sur les pays développés. Pour la réduction des barrières d'accès aux marchés, elle propose une réduction des tarifs (classifiés en trois bandes) et une augmentation des volumes des contingents tarifaires à 5 ans. De plus, elle prévoit l'élimination des subventions à l'exportation à 6 ans pour plus de la moitié des produits exportés et pour le reste de produits l'élimination des subsides est proposée à 10 ans. Finalement, la réduction des distorsions des soutiens internes consiste à réduire les soutiens de la boîte orange de 60% et les soutiens de la boîte bleue de 50% à 5 ans, en gardant les exemptions de la boîte verte.

² Une première proposition de modalités pour les négociations relatives aux produits manufacturés a été présentée en 2003 par le président suisse du groupe de négociation correspondant, Pierre-Louis Girard. Parmi les principaux éléments du document soumis par ce dernier figurait une formule suisse (réduire les droits de douane élevés dans une plus grande mesure que les droits de douane inférieurs afin de parvenir à une harmonisation des tarifs), une initiative sectorielle en vue de la suppression totale des tarifs dans sept secteurs et quelques éléments de traitement spécial et différencié (TSD) pour les pays en développement.

Il est donc apparu à vos rapporteurs plus opportun de mettre en évidence le sens des évolutions engendrées par la libéralisation et les enchaînements économiques à l'œuvre que de présenter des résultats détaillés¹.

• Enfin, ces simulations souffrent de quelques approximations inévitables :

- les données sur lesquelles elles s'appuient sont relativement anciennes (2001) ; or différents pays ont baissé leurs droits de douane depuis, en particulier la Chine en entrant à l'OMC : il n'est pas certain que la place prise par ce pays dans le commerce mondial soit complètement appréhendée par ces travaux ;

- de même, la baisse des recettes budgétaires des pays les plus pauvres, dans lesquels les droits de douane peuvent représenter une part importante (10 à 30 % des recettes budgétaires des pays ACP par exemple) ne semble pas prise en compte par ces simulations.

Ces observations ne remettent nullement en cause les tendances de fond mises en évidence par le CEPII et l'amélioration de la compréhension des impacts de la libéralisation à laquelle cet organisme contribue par ces travaux.

A. L'IMPACT DE LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DE PRODUITS AGRICOLES

L'agriculture est le sujet central et particulièrement sensible des négociations en cours, celui qui déterminera largement le contenu et l'issue de ces négociations.

En effet, cette activité est restée largement exclue du mouvement d'ouverture commerciale engagé depuis une cinquantaine d'années.

Le *tableau 1* présenté dans la première partie (page 20) montre que le taux de protection agricole est en moyenne dans le monde de 19 % (en 2001), quand celui de l'industrie est de 4,2 %.

Les pays de l'OCDE soutiennent également leurs agriculteurs et subventionnent les exportations.

L'OCDE estime à 248 millions de dollars par an en moyenne (années 1999-2001) le montant de ces soutiens. En Europe, les transferts directs aux agriculteurs s'élèvent à quelque 40 milliards d'euros ; l'équivalent aux États-Unis est de l'ordre de 39 milliards de dollars (32,5 milliards d'euros) selon l'OCDE. Ces sommes sont évidemment à même de modifier les conditions de concurrence, et de handicaper les pays en développement sur le marché mondial en annulant l'avantage comparatif dont disposent ces pays dans l'agriculture.

¹ Pour lesquels on pourra se reporter au rapport annexé du CEPII.

Les pays en développement se sont constitués en front commun et unis pour s'opposer à un accord au cours de la réunion ministérielle de CANCUN en 2003, jugeant insuffisantes les avancées sur la libéralisation agricole.

Fin juillet 2004, à Genève, le « groupe des cinq » (Brésil, Inde, Union européenne, États-Unis et Australie) est parvenu à un accord en vue d'une libéralisation multilatérale des échanges. Ce texte – qualifié d'« historique » par le directeur général de l'OMC – constituait certes un cadre de négociations mais repoussait les décisions les plus difficiles à une date ultérieure... c'est-à-dire lors du Sommet de Hong-Kong du 13 décembre et les semaines décisives qui vont suivre.

La Banque mondiale et, à des degrés divers, la plupart des travaux menés sur le sujet (cf. **encadré** ci-après pour un résumé de ces travaux) concluent à un impact substantiel de la libéralisation agricole sur le « bien-être » mondial, et en particulier celui des pays en développement.

En 2004, la Banque mondiale évaluait à 369 milliards de dollars (au prix de 1997) l'impact de cette libéralisation¹ dont plus des deux tiers (240 milliards de dollars) pour les pays en développement.

En outre, la libéralisation aurait un effet très positif sur la pauvreté en raison de la baisse des prix des produits de première nécessité liée à la réduction des droits de douane et de la meilleure rémunération du travail agricole liée à l'augmentation de la production locale.

**LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE AGRICOLE :
PRINCIPAUX RÉSULTATS DE DIFFÉRENTES SIMULATIONS²**

Les résultats des différentes simulations effectuées par les organisations internationales et par des universitaires suggèrent que plus la libéralisation des échanges est importante, plus les gains sont élevés au niveau mondial. Ce résultat traduit essentiellement une amélioration de l'efficacité de l'allocation des ressources. La baisse des droits de douane est l'aspect qui engendre les gains les plus élevés dans la plupart des cas, bien au-delà de la baisse des subventions à la production, et plus encore que l'élimination des subventions aux exportations.

¹ Ce chiffrage correspond à un scénario très ambitieux : suppression des subventions aux exportations, des mesures de soutien internes non découplées et baisse drastique des droits de douane. Voir *Global Economic Prospects 2004*.

² Cet encadré est tiré de l'article de la *Revue française d'économie*, n°1/Vol XX, de Jean-Christophe Bureau, Estelle Gozlan et Sébastien Jean : « La libéralisation des marchés agricoles, une chance pour les pays en développement ? »

Les scénarios peuvent certes différer, mais les simulations réalisées avec des modèles d'équilibre partiel suggèrent que des gains mondiaux de richesse réelle situés entre 8 et 18 milliards de dollars résulteraient d'un accord modeste comme le sera probablement celui du cycle de Doha – Poonyth et Sharma (2003) ; Laird *et alii* (2004) ; Hoekman *et alii* (2002) –.

Les modèles en équilibre général donnent des gains quelque peu supérieurs, compris selon les scénarios entre 15 et 80 milliards de dollars – Diao *et alii* (2001) ; Beghin *et alii* (2002) ; Achterbosh *et alii* (2004) –. Des scénarios plus ambitieux de libéralisation, comme la suppression totale des aides et droits de douane, donnent des gains plus élevés, généralement entre 80 et 130 milliards de dollars – Tokarick (2003) ; Francois *et Alii* (2003) ; Cline (2004) –. La Banque mondiale (2004) trouve des gains très élevés, par rapport aux autres études dans une optique dynamique (369 milliards de dollars pour une libéralisation très ambitieuse du commerce agricole) et, autre point de singularité, essentiellement au bénéfice des PED.

Les effets sur les prix mondiaux agricoles varient également significativement, selon les modèles et les scénarios. Mais pour un accord envisageable au terme du cycle de Doha, ils se situent entre un accroissement de 4 % (Fapri, 2002) à 18 % (Diao *et alii*, 2001) pour le blé, de l'ordre de 0 à 10 % pour les oléagineux, 2 à 10 % pour le riz, et 2 à 5 % pour la viande bovine.

Dans la plupart des cas, l'UE, et dans une moindre mesure les États-Unis, apparaissent comme les grands gagnants d'un accord, essentiellement grâce aux prix moindres payés par les consommateurs pour leur alimentation. Les pays du groupe de Cairns (qui comprennent des PED comme le Brésil ou l'Argentine) seraient également gagnants du fait de l'ouverture des marchés et de meilleurs termes de l'échange. Le débat reste vif en ce qui concerne les gains pour les autres PED. Si certaines études voient dans un accord agricole une source importante de gains pour ces pays (Banque Mondiale, 2004 ; Hertel *et alii*, 2003), d'autres, comme la Cnuced, trouvent des pertes significatives pour un grand nombre de pays, en particulier les pays insulaires et l'Afrique subsaharienne.

Que faut-il penser de ces évaluations ? Les travaux du CEPII montrent qu'elles sont trop optimistes pour quatre raisons :

- la protection commerciale n'est pas mesurée avec précision : la Banque mondiale, comme la plupart des autres travaux, estiment les conséquences de l'abaissement des protections douanières en appliquant les formules de réduction tarifaire aux droits appliqués ; or, les pays négocient à

l'OMC sur les droits consolidés, qui peuvent être très supérieurs aux droits appliqués et dont l'effet concret sur la baisse des droits effectivement appliqués peut être nul (cf. supra, page 10 et suivantes) ;

- ces simulations n'intègrent pas les régimes préférentiels de manière exhaustive et ne peuvent pas rendre compte de l'érosion de cet avantage de manière satisfaisante ;

- les différents groupes de pays en développement ne sont pas distingués, alors que ce groupe n'a évidemment aucune homogénéité (le Brésil et un pays d'Afrique subsaharienne ont peu de caractéristiques communes en matière d'insertion dans le commerce agricole mondial) : il faudrait distinguer entre exportateurs nets et importateurs nets, PMA bénéficiant d'un accès à droit nul sur les marchés du Nord, PMA spécialisés sur un produit très protégé ;

- enfin, les effets complexes des outils de soutien interne dans les pays du Nord ne sont pas pris en compte.

*

A partir des simulations du CEPII, on peut distinguer deux types d'effets de la libéralisation des marchés agricoles :

- la baisse des tarifs douaniers entraîne une augmentation des exportations agricoles mondiales, cependant très différenciée selon les pays ou les zones géographiques ;

- la baisse des soutiens internes à l'agriculture a un impact sur les prix mondiaux agricoles et sur le revenu réel des différentes zones ou pays.

1. Baisse des tarifs douaniers et exportations agricoles

Le CEPII a effectué des simulations avec le modèle d'équilibre général MIRAGE-AGRI en utilisant les données de protection de la base MAcMap qui incorpore toutes les préférences commerciales et tous les accords régionaux, et en tenant compte des réformes récentes des politiques agricoles américaines (Farm Security and Rural Investment Act de 2002) et européenne (Agenda 2000 et Compromis de juin 2003). L'accord-cadre du 31 juillet 2004 ne donnant pas de chiffrage précis, la proposition formulée en mars 2003 par Stuart HARBINSON, alors Président du comité des négociations dans l'agriculture, est utilisée comme base de travail. La libéralisation simulée s'appuie sur cette proposition : réduction des subventions à l'exportation, réduction du soutien interne couplé à la production et une baisse progressive des droits de douane.

Les pays en développement bénéficient d'un traitement spécial et différencié (TSD) : les engagements qui leur sont demandés sont plus limités.

La baisse des droits de douane étant plus forte sur les droits élevés, c'est la zone la plus protectionniste parmi les pays riches, l'Association européenne de libre échange (AELE), qui ouvre le plus ses frontières. Au contraire, les États-Unis, où la protection agricole est initialement basse, mais aussi l'Afrique subsaharienne, du fait qu'elle est exonérée d'engagements de baisse des droits de douane, ne connaissent qu'une faible réduction de leur droit de douane moyen.

L'accès des différentes zones exportatrices aux marchés agricoles étrangers est amélioré dans des proportions contrastées :

- cette amélioration est particulièrement forte pour les pays développés du groupe de Cairns et, dans une moindre mesure, l'Union européenne et les États-Unis ;

- au contraire, elle est faible pour les zones qui, avant la libéralisation, bénéficiaient largement d'accès préférentiels : l'AELE (sur le marché de l'UE) et l'Afrique subsaharienne.

Le commerce mondial agricole en volume augmente de 6,1 % en moyenne à la suite de ce choc de libéralisation (voir **tableau 4**, page 35).

La même simulation effectuée non pas, comme ici, sur les droits consolidés mais sur les droits appliqués, aurait donné une progression du commerce agricole de l'ordre de 15 %.

Ceci permet de mesurer la surestimation de l'impact de la libéralisation à laquelle peuvent aboutir les calculs menés à partir des taux appliqués.

Globalement, le volume d'exportations agricoles des pays riches progresse de 4,2 %, celui des pays en développement de 9,4 %.

Parmi les grands exportateurs agricoles, qui sont aussi ceux dont l'accès aux marchés étrangers s'est le plus amélioré, ce sont les pays du groupe de Cairns (développés et en développement) qui bénéficient le plus de la libéralisation.

En revanche, les exportations de l'Union européenne et surtout celles des États-Unis progressent relativement peu car elles subissent l'effet des réductions du soutien interne et des subventions à l'exportation.

Du côté de l'Association européenne du libre-échange (AELE) comme des pays d'Afrique subsaharienne, la faible progression des exportations s'explique par l'érosion de leurs marges préférentielles. Ainsi, au Nord comme au Sud, l'augmentation des exportations est très différenciée selon les zones.

La prise en compte de la diversité des situations initiales dans les conditions d'accès aux marchés conduit donc à fortement nuancer les projections les plus optimistes. L'idée selon laquelle les pays qui disposent initialement d'un avantage comparatif dans les productions agricoles vont être les principaux gagnants de la libéralisation est à reconsidérer : pour certains, cet avantage était en partie lié à une marge préférentielle qui va être érodée.

L'érosion des préférences n'est pas le seul phénomène que certains pays en développement peuvent craindre.

2. Réduction des soutiens internes et hausse des prix mondiaux de produits agricoles

Un scénario de type « Harbinson » implique la réduction des instruments de politique agricole. Ceci se traduit, essentiellement dans les pays du nord, par une diminution de l'incitation à produire, donc une diminution globale de l'offre de produits agricoles, et ainsi une hausse des prix agricoles mondiaux.

Les résultats des simulations du CEPII indiquent une hausse des prix mondiaux de 2,8 % en moyenne. Celle-ci modifie les termes de l'échange globaux, c'est-à-dire le rapport entre les prix des exportations et les prix des importations de tous les biens.

La hausse des prix agricoles est variable suivant les produits ; elle avantage ou désavantage les pays selon les produits sur lesquels ils sont exportateurs ou importateurs nets. Par exemple, la réduction des subventions à la production cotonnière, notamment aux États-Unis, provoque une hausse du prix mondial du coton qui est favorable à l'Afrique subsaharienne. En revanche, les pays méditerranéens voient leurs termes de l'échange se détériorer du fait, notamment, de la hausse du prix des céréales qu'ils importent.

Au total, quatre zones en développement sur six subissent une détérioration de leurs termes de l'échange (tableau 4, page 35).

Cela signifie que pour les pays importateurs nets de produits agricoles, la valeur de leurs importations progresse plus vite que celle de leurs exportations (ce qui traduit un appauvrissement du pays).

Ce phénomène peut être cumulatif : la hausse des prix agricoles entraîne, pour les pays importateurs nets de produits agricoles, une dégradation du solde de la balance commerciale. La contrainte d'équilibre des échanges extérieurs – prise en compte dans ces simulations – conduit les pays en développement concernés à se spécialiser davantage sur des produits manufacturés à bas coûts et à faible valeur ajoutée, ce qui accroît le phénomène de baisse des prix de ce type de biens. Ces pays sont ainsi dans un mouvement continu consistant à vendre des produits – manufacturés – dont le prix relatif baisse et à acheter des produits agricoles – dont le prix augmente.

Sur ce point, les pays en développement dans leur ensemble sont perdants (-0,10 % en termes de revenu réel), notamment les plus pauvres (-0,15 %), au profit des plus riches (+ 0,06 %).

3. Évolution du revenu réel consécutive à la libéralisation agricole

L'évolution du revenu réel donne une mesure globale de l'effet de la libéralisation : **elle combine l'impact de la modification des termes de l'échange et celui de la réallocation sectorielle des ressources induite par la réduction des distorsions créées par les tarifs ou les subventions** (cf. **tableau 4** ci-après). Cet impact global apparaît faiblement positif au niveau mondial. Compte tenu, dans ces zones, de l'importance des distorsions éliminées par la libéralisation, l'impact est également positif pour toutes les régions développées ainsi que pour l'Asie du Sud. En revanche, les autres zones en développement sont perdantes.

**TABLEAU 4 – EFFET DE LA LIBÉRALISATION AGRICOLE
(PROPOSITION HARBINSON)**

Zones classées selon l'écart de revenu réel	Exportations agricoles (en volume)		Termes de l'échange	Revenu réel
	Niveau initial (en millions de \$)	Écart en %	Écart en %	Écart en %
AELE	6 428	2,7	-0,17	0,11
Asie du Sud	7 513	6,4	-0,28	0,17
Asie développée	5 716	11,8	-0,40	0,05
UE à 25	61 642	2,7	0,09	0,14
États-Unis	69 969	0,8	0,39	0,05
Groupe de Cairns (développés)	38 875	12,8	0,27	0,04
Groupe de Cairns (en dévt)	54 934	10,4	0,17	0,00
Reste du monde	35 074	6,8	-0,20	-0,10
Chine	11 947	13,2	-0,10	0,15
Afrique subsaharienne	12 420	4,7	0,01	-0,03
Méditerranée	8 304	8,8	-0,57	-0,16
Monde	312 822	6,1	0,00	0,08
Pays riches	182 630	4,2	0,06	0,08
Pays en développement	130 192	9,4	-0,10	-0,03
<i>dont pays pauvres**</i>	<i>19 933</i>	<i>5,4</i>	<i>-0,15</i>	<i>0,11</i>

* hors Afrique du Sud

** Les pays pauvres sont ceux d'Asie du Sud et d'Afrique subsaharienne

Source : CEPII

Le tableau ci-dessus montre que l'impact global – au niveau mondial – de la libéralisation en terme de revenu réel pourrait être limité, inférieur à celui simulé jusqu'à présent (+ 0,08 % pour l'ensemble du Monde) ; cependant, la redistribution de la production agricole au niveau mondial n'est pas négligeable.

4. Une hausse du revenu réel en Europe ?

On peut voir dans le **tableau** ci-dessus que l'impact en termes de revenu réel d'une libéralisation agricole serait globalement positif pour l'Union européenne. Ceci correspond d'ailleurs à un résultat que l'on retrouve dans la quasi-totalité des simulations de cette nature. Les enchaînements

« positifs » pour l'Union européenne décrits par ces exercices sont les suivants :

- la diminution des soutiens internes permet une réallocation des facteurs sur les productions plus rentables (ce qui est conforme au cadre théorique des avantages comparatifs) ;

- à l'inverse des pays pauvres, l'Union européenne, comme les autres pays riches, bénéficie d'une appréciation des termes de l'échange (elle est exportatrice nette des produits agricoles dont les prix montent) ;

- si les prix de production agricole montent, les prix agricoles sur le marché intérieur baissent en raison de la baisse des tarifs douaniers : le pouvoir d'achat des consommateurs augmente.

Par ailleurs, même si les simulations du CEPII présentées dans ce rapport ne fournissent pas ce type d'information¹, il est connu que l'impact d'une libéralisation agricole serait très différencié et inégal selon les produits et les pays :

- les produits soumis à une forte concurrence (lait, viande bovine, riz...) seraient affectés par une libéralisation agricole ;

- les zones ou pays (du Nord de l'Europe par exemple) spécialisés sur des productions très compétitives à l'exportation seraient gagnants à une libéralisation ;

- globalement, d'autres travaux (que ceux du CEPII présentés dans ce rapport) montrent qu'une libéralisation agricole de type « Harbinson » entraînerait une baisse de la valeur ajoutée agricole dans l'Union européenne et une concentration de la production².

Cependant, cet impact négatif pour les producteurs serait compensé par l'impact positif de la baisse des prix pour les consommateurs.

Vos rapporteurs souhaitent souligner la fragilité de ce dernier point.

Une baisse des prix agricoles sur le marché intérieur européen peut ne pas être perceptible pour les consommateurs : une étude³ conduite par les services du MINEFI montre que l'impact des fluctuations des prix agricoles sur les prix payés par les consommateurs est très atténué.

¹ Les instruments élaborés par le CEPII permettant cependant de réaliser des simulations au niveau fin des produits, il est parfaitement concevable qu'à l'avenir les instances en charge de ces questions au sein de notre Assemblée puissent commander au CEPII des travaux de ce type (que le CEPII réalise d'ailleurs actuellement pour la Commission européenne).

² La concentration de la production et la diminution du nombre d'exploitations s'expliquent par la forte variabilité des prix agricoles liée au renforcement des mécanismes de marchés, qui fragilise les plus petits producteurs.

³ Voir document de travail n° 59 de janvier 2005 « Diagnostics, Prévisions et Analyses économiques ».

Une explication généralement avancée de ce phénomène réside dans la « captation » par les industries agroalimentaires ou la grande distribution de ces baisses de prix. En réalité, l'étude précitée montre que l'aval de la filière agroalimentaire semblerait répercuter correctement les évolutions des coûts de production agricole ; cependant, les prix des produits agricoles représentent une part de plus en plus faible de l'ensemble des coûts de production des produits alimentaires. Les coûts de transformation, de marketing et de distribution prennent une part croissante dans certains secteurs, ce qui explique la faible corrélation entre prix à la production et prix à la consommation dans le secteur agroalimentaire.

Dans ces conditions, le résultat relatif à l'impact positif en termes de revenu global pour l'ensemble de l'Union de la baisse des prix agricoles apparaît discutable.

B. LA LIBÉRALISATION DES PRODUITS MANUFACTURÉS

La déclaration ministérielle de DOHA a fixé un agenda de la libéralisation ambitieux pour les produits non agricoles (NAMA¹).

Les travaux du CEPII permettent d'en évaluer les conséquences et, notamment, d'apprécier dans quelle mesure les réticences de nombreux pays en développement à libéraliser l'accès à leur propre marché sont fondées sur des intérêts objectifs.

Par rapport aux évaluations existantes, on retrouve dans les simulations du CEPII les mêmes avancées que pour les simulations agricoles :

- la prise en compte de la différence entre droits consolidés et droits appliqués, qui peut être considérable pour les produits manufacturés dans les pays en développement : une réduction des droits consolidés, négociée à l'OMC, laisse dans de nombreux cas les droits appliqués inchangés ;

- la prise en compte des accords préférentiels, qui permet de s'intéresser à la question de leur érosion ;

- enfin, la comparaison des scénarios définis au niveau fin des produits, qui permet de prendre la pleine mesure de l'impact des différentes formules envisagées.

Ces améliorations modifient les résultats de l'évaluation du Cycle de Doha : l'impact apparaît ainsi plus limité et plus contrasté pour les pays en développement.

¹ *Non Agricultural Market Access.*

Compte tenu de fortes disparités dans la protection douanière actuelle, la libéralisation aura des impacts très différenciés selon les pays considérés :

- la protection moyenne est très faible à l'entrée des marchés industrialisés (inférieure à 4 % en moyenne), en particulier vis-à-vis des exportations des pays les moins avancés ;

- la situation est très différente à l'entrée de marchés des pays en développement où la protection pour les produits industriels reste élevée : supérieure à 10 % en moyenne en Argentine, au Brésil, dans le Maghreb, en Afrique subsaharienne, en Asie du Sud, et même égale à 30 % en Inde.

Il faut souligner enfin que les pays les moins avancés et l'Asie du Sud vont être *de facto* peu affectés par une baisse des tarifs douaniers : en effet, ces pays ont un « taux de consolidation » très bas, ce qui signifie qu'ils ont notifié des droits de douane (« consolidés ») à l'OMC sur un nombre réduit de produits et que la part restante (« non consolidée ») n'est pas touchée par une baisse des tarifs douaniers.

Les principaux résultats sont les suivants :

• **la libéralisation commerciale des produits manufacturés entraîne une baisse des prix mondiaux.** En effet, les biens intermédiaires importés représentent aujourd'hui une part substantielle du coût total dans de nombreux secteurs : réduire les droits de douane se traduit ainsi par une baisse des coûts de production répercutée dans les prix de vente.

Il en résulte une légère appréciation des termes de l'échange dans les pays industrialisés et une détérioration dans les pays en développement.

Celle-ci est modérée pour les pays intermédiaires mais plus prononcée pour les pays pauvres.

• Le second résultat manquant porte sur l'évolution des exportations. En raison des contraintes pesant sur la balance des paiements, les variations des exportations et des importations sont très liées. **On observe ainsi une forte progression du commerce des produits industriels dans les régions initialement fortement protégées comme l'Inde ou le Maghreb.** Le commerce augmente également de façon significative pour les pays ayant des positions concurrentielles initiales fortes, comme la Chine, le Japon et la Corée.

• L'Afrique subsaharienne, comme l'Asie du Sud, sont pour l'essentiel exemptées d'engagements en matière de libéralisation : leurs importations n'augmentent donc pas significativement. Mais en même temps, ces pays doivent faire face à l'érosion de leurs préférences, ce qui pénalise leurs exportations.

Ces pays enregistrent ainsi une perte de revenu dans les scénarios de libéralisation, qui s'explique à la fois par l'érosion des préférences et la dégradation des termes de l'échange.

- Un autre résultat manquant est que les conséquences de la libéralisation des produits manufacturés pour les pays « intermédiaires » seraient très contrastées : les pays du Maghreb, la Russie, les « Tigres » asiatiques et la Turquie enregistreraient des gains. Toutefois, les autres pays en développement enregistreraient une perte de revenu, du fait d'une dégradation des termes de l'échange.

- **Surtout, les travaux du CEPII montrent qu'un scénario ambitieux de la libéralisation entraînerait une forte concurrence entre pays en voie de développement, en raison de leur spécialisation similaire en termes de secteurs et de gamme de qualité.**

*

Les simulations du CEPII montrent donc que les gains positifs de la libéralisation des produits industriels pourraient être limités au niveau mondial, mais que celle-ci entraînerait des effets redistributifs :

- les économies industrialisées, et plus particulièrement les économies asiatiques, obtiendraient des gains à la libéralisation du fait d'un accès facilité aux marchés extérieurs et d'une amélioration des termes de l'échange ;

- les pays pauvres, et plus particulièrement les pays d'Afrique subsaharienne seraient affectés négativement ;

- les effets contrastés et inégalitaires de la libéralisation pour les pays intermédiaires seraient d'autant plus marqués que celle-ci est ambitieuse.

Ces simulations permettent ainsi de mieux comprendre les intérêts – « défensifs » ou « offensifs » – de chaque pays ou groupe de pays dans la négociation sur la libéralisation du commerce des produits manufacturés.

C. LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE À L'INTÉRIEUR DE L'UNION EUROPÉENNE

Le CEPII a simulé l'impact de la libéralisation commerciale à l'intérieur de l'Union européenne, au niveau régional, à l'aide de son modèle DREAM, multisectoriel et multirégional.

L'originalité de ce type de simulation qui n'avait pas été conduite jusqu'à présent, mérite d'être soulignée.

Ces travaux montrent que les effets régionaux de la libéralisation pourraient être différenciés au sein de l'Union européenne.

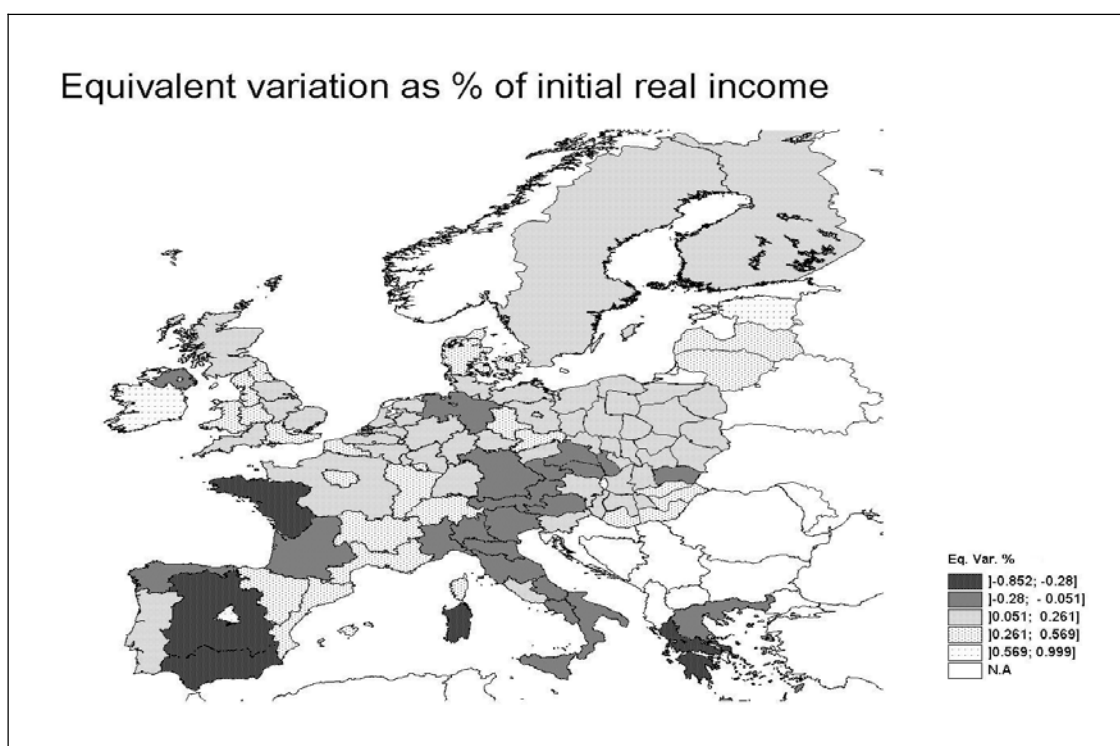
Les régions pauvres, spécialisées dans l'agriculture, sans être exportatrices nettes, supporteraient la plus grande partie de l'ajustement de l'économie européenne à une large libéralisation.

A l'inverse, les régions agricoles exportatrices nettes (Danemark, Île-de-France, Pays-Bas) ou les régions riches, tirées par les secteurs des transports et de la communication, enregistreraient des gains de revenus.

Ces évolutions sont décrites dans la carte ci-dessous. Elles montrent que la libéralisation commerciale, en aggravant les inégalités régionales au sein de l'Europe, joue comme un « accélérateur de tendance ».

Ce résultat est frappant au moment où les fonds structurels alloués aux régions les plus pauvres de l'ancienne Union à quinze devraient considérablement diminuer.

TABLEAU 5 – LES EFFETS RÉGIONAUX D'UNE LIBÉRALISATION COMMERCIALE TOTALE, EN TERMES DE REVENU



Note : les couleurs foncées indiquent des pertes, les couleurs claires des gains, le blanc l'absence d'information.

Source : CEPII

IV. LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX : QUEL IMPACT SUR LE DÉVELOPPEMENT ?

La Déclaration ministérielle de DOHA, en 2001, comporte quatre-vingt-dix fois le mot « développement ». Elle fixe comme objectif au cycle en cours le « *développement grâce au commerce* ».

La Conférence de DOHA reprenait ainsi le thème du développement des pays du Sud, très présent lors de la préparation de la Conférence de Seattle (soldée par un échec) et dans la contestation de la mondialisation qui s'était exprimée à cette occasion.

La Déclaration de DOHA a ainsi suscité de grandes espérances dans les pays en développement, et en particulier chez les plus pauvres d'entre eux.

Peut-on espérer, à la lumière des travaux réalisés par le CEPII, que le cycle en cours sera effectivement le « cycle du développement » ?

Une réponse positive à cette question ne pourra naître que d'un infléchissement des négociations en cours.

A. LIBÉRALISATION ET DÉVELOPPEMENT : UNE RELATION COMPLEXE

1. Libéralisation et creusement des inégalités mondiales

Les progrès de l'ouverture et des échanges au cours des quarante dernières années ne se sont pas traduits par une réduction des inégalités mondiales :

- sur cette période, les pays n'ont pas enregistré une croissance de leur PIB par tête d'autant plus élevée qu'ils étaient pauvres ;

- les écarts entre les deux groupes de pays situés aux extrémités de l'échelle des revenus, pays les moins avancés (PMA) d'une part, pays riches, d'autre part, se sont creusés. Alors qu'en 1970, le revenu par tête des PMA représentait (en parité de pouvoir d'achat) 10 % de celui des pays riches, il n'en représentait plus que 6 % en 2000. Sur cette période, la croissance par tête, en moyenne annuelle a été de 2,1 % pour les pays riches contre 0,2 % pour les PMA ;

- le diagnostic sur l'évolution des inégalités à partir d'un indicateur qui confronte la répartition du revenu mondial à celle de la population (« coefficient de Gini ») pourrait paraître plus optimiste. A partir de 1980, on observe, en effet, une réduction des inégalités de revenu par tête au niveau mondial. Cependant, si l'on exclut la Chine qui compte pour 20 % de la population mondiale et qui connaît un rattrapage économique rapide sur la

période, on constate cependant que les inégalités ont, au contraire, tendance à s'accroître à partir du début des années 80¹.

2. Quel lien entre ouverture et croissance des pays en développement ?

- La divergence des trajectoires de croissance peut-elle s'expliquer par des progrès différents dans l'ouverture des économies des pays en développement ?

La Banque mondiale a répondu de manière claire à cette question dans différents rapports, dans lesquels la solidité du lien entre croissance et ouverture est clairement établie.

D'autres travaux ont montré que la question ne pouvait pas être aussi facilement tranchée² :

- sur plus de trente ans, les pays qui ont convergé ne sont pas, systématiquement les plus ouverts : ni les niveaux ni les progrès de l'ouverture ne distinguent nettement les pays dont le niveau de vie s'est rapproché des pays riches de ceux qui s'en sont éloignés ;

- on peut se demander, en sens opposé, si des pays qui se différencient par leur plus ou moins grande ouverture enregistrent des performances de croissance différentes. Un indicateur d'ouverture des pays en développement élaboré par le CEPII permet de répondre à cette question sur les années 1990-2000 : la croissance du PIB par tête apparaît, sur cette période, plus élevée dans le groupe de « pays ouverts » que dans les deux autres groupes (pays fermés et pays s'ouvrant sur la période) ; mais là encore, les résultats à l'intérieur des groupes sont fortement hétérogènes (cf. tableau 6, page suivante). D'ailleurs, si au sein des deux groupes les plus ouverts, on distingue les pays par leur niveau de revenu par tête, on constate que la croissance est sensiblement plus faible chez les plus pauvres : elle est même souvent inférieure à celle des pays « fermés » (alors que les revenus par tête sont comparables).

¹ Ces chiffres sont tirés de la Lettre du CEPII n° 205, octobre 2001 : « Repenser l'ouverture du Sud ».

² Voir Lettre du CEPII n° 205, octobre 2001, déjà citée.

TABLEAU 6 – OUVERTURE ET CROISSANCE

	PIB par tête en 1990 (en dollars)	Croissance du PIB par tête 1990-2000		Nombre de pays
		Moyenne	Médiane	
Pays « fermés » (1)	2 138	0,6 (4,2)	0,8	20
Pays s'ouvrant sur la période* (2)	3 214	1,1 (1,6)	1	24
Pays « ouverts » (3)	4 062	1,4 (1,8)	1,4	32
Pays (2) + (3)	3 699			
dont : à bas revenus	1 830	0,7 (1,7)	0,3	28
à revenus moyens	5 567	1,9 (1,7)	1,8	28

Les écarts-types figurent entre parenthèses.

Le classement des pays selon leur ouverture est établi à partir de l'indicateur de discrimination commerciale et du classement du Fraser Institute (Economic Freedom, Area VI)

** Pays considérés comme fermés en 1990 et ouverts en 2000*

Source : CHELEM-CEPII, calculs des auteurs

Ces éléments indiquent que l'ouverture n'est pas un critère déterminant et conduisent plutôt à penser que les gains de l'ouverture ne pourraient se réaliser qu'à partir d'un certain niveau de développement.

De même, les travaux empiriques sur la recherche d'un impact de l'ouverture sur la croissance ne montrent pas que la convergence soit accélérée par l'ouverture.

L'intégration européenne qui devrait constituer un bon « laboratoire » de la relation entre ouverture et convergence, ne permet de conclure ni sur une convergence régionale ni sur un effet permanent de l'ouverture sur la croissance des pays membres.

Les relations entre ouverture et croissance apparaissent ainsi plus complexes que ne le laisseraient penser les discours des organisations économiques internationales.

3. Les simulations de la libéralisation commerciale et la compréhension de mécanismes de creusement des inégalités de niveaux de vie

Les simulations réalisées par le CEPII et présentées par vos rapporteurs dans la **troisième partie** permettent finalement d'illustrer la

tendance décrite ci-dessous : le creusement des inégalités de développement entre pays.

Le CEPII met, en effet, en évidence l'impact très différencié, et dans certains cas négatif, que la libéralisation multilatérale peut avoir sur les pays en développement. Or cet aspect est la plupart du temps occulté dans un discours globalisant sur « le développement ».

Alors que certains pays vont gagner des parts de marché, d'autres seront pénalisés non seulement par l'érosion de leurs marges préférentielles, mais aussi par la hausse des prix agricoles mondiaux. Des pays pauvres disposant de peu de ressources pour développer l'industrie ou les services pourraient pâtir d'une libéralisation accrue.

Surtout, on peut craindre, à la lumière des travaux du CEPII, que le cycle actuel n'accélère finalement les évolutions observées depuis quarante ans : car si la dégradation des termes de l'échange est pour les plus pauvres un phénomène ancien, viendrait s'y ajouter désormais l'érosion des préférences commerciales. Ce phénomène cumulatif, alors que la contrainte de stabilisation du solde des échanges commerciaux est forte, conduirait ainsi à une spécialisation accrue sur des produits à faible valeur ajoutée (secteur industriel), à faible rendement ou dans lesquels la rémunération du travail est plus faible qu'ailleurs (secteur agricole).

4. L'ouverture, catalyseur de la croissance¹

Les développements ci-dessus ne conduisent pas pour autant vos rapporteurs à rejeter le processus d'ouverture actuellement négocié à l'OMC.

Ceux-ci considèrent, au contraire, que celui-ci doit être renforcé :

• En assurant une meilleure allocation géographique des productions agricoles, il bénéficiera à certains pays en développement, comme le Brésil, dont une partie de la population est très pauvre et sera concernée au premier chef par l'augmentation du revenu agricole.

• Sans être le déterminant ultime de la croissance, l'ouverture agit certainement comme un catalyseur de la croissance.

L'analyse économique montre, tout d'abord, que le commerce international et l'investissement direct permettent l'introduction des progrès technologiques pour les pays en retard de développement, lesquels sont sources d'externalités positives.

De même, ouvrir l'économie permet d'élargir l'offre *d'inputs*, biens intermédiaires sur lesquels porte la moitié du commerce international.

¹ Cette formule est tirée d'un article de Lionel Fontagné et Jean-Louis Guérin, *Économie internationale* n° 71, 3^e trimestre 2005.

Cette offre élargie de biens intermédiaires permet la diminution des coûts de production et génère des gains d'efficacité.

• **Enfin, l'ouverture conduit à l'amélioration de la gouvernance économique :**

- parce qu'elle supprime les rentes d'importations, source de détournements de moyens et parfois de corruption ;

- parce qu'elle rend indispensables les réformes d'accompagnement macro et microéconomiques : réforme fiscale, amélioration de l'accès des entreprises au financement, réforme juridique, « sécurisation » des investissements étrangers...

B. UNE LIBÉRALISATION PLUS ADAPTÉE AUX PERDANTS POTENTIELS ?

1. Identifier les perdants

• Les travaux de simulation du CEPPI ont mis en évidence l'impact potentiellement inégalitaire de la libéralisation des échanges pour les pays en développement.

Dès lors, le traitement spécial et différencié dans le cadre de l'OMC doit obéir à une distinction plus fine que la simple distinction entre pays en développement et pays développés. Sur les 148 membres de l'OMC, plus de 100 sont considérés comme des pays en développement, sur la base d'une autodéclaration, alors qu'ils vont bénéficier de manière très inégale d'un accord dans le cycle de DOHA.

Faisant écho à la lettre diffusée par les Commissaires européens Fischler et Lamy en mai 2004, les négociations ont permis de dégager de tout engagement de libéralisation de leurs propres marchés les 50 pays les moins avancés (on parle alors de « cycle gratuit » pour ces pays).

Il s'agit d'une avancée importante dans la prise en compte de la vulnérabilité de certains pays à l'ouverture commerciale. Mais elle ne suffira pas à empêcher certains pays de souffrir d'une concurrence accrue sur les marchés où ils bénéficiaient d'un accès préférentiel. Par ailleurs, d'autres pays pauvres qui n'ont pas le statut de « pays moins avancé », en particulier quelques pays d'Afrique subsaharienne (Côte d'Ivoire, Cameroun,...) ou des pays méditerranéens, sont exclus de la protection de ce régime alors qu'ils seront également affectés par l'érosion des préférences commerciales dont ils bénéficient.

• Une première approche doit donc consister dans l'identification des pays les plus touchés.

Les simulations du CEPPI permettent de montrer que le problème d'érosion des préférences est limité à certains pays. Entre 25 et 30 pays, dont la baisse de revenu réel pourrait être supérieure à 0,5 %, sont ainsi identifiés par le CEPPI.

Cette analyse est confirmée par d'autres travaux, même si du fait d'une prise en compte insuffisante de l'ensemble des régimes préférentiels, le nombre de pays considérés comme touchés par l'érosion des préférences peut être jugé trop faible : l'OCDE identifie cinq pays susceptibles d'être affectés (Bangladesh, Madagascar, Maroc, Tanzanie, Ouganda) ; le FMI, six pays à revenu intermédiaire (Île Maurice pour le sucre à destination de l'Union européenne ; Sainte-Lucie pour les exportations de bananes à destination de l'Union européenne ; Belize ; Saint-Kitts et Nevis ; Guyana et Fidji).

Par ailleurs, près des trois quarts de la valeur des préférences accordées aux plus gros bénéficiaires concernent deux produits : le sucre et la banane. Globalement, le nombre de « produits sensibles », sur lesquels sont concentrés les problèmes d'érosion des préférences, est relativement limité¹.

Ces travaux montrent donc que la question de l'érosion des préférences est concentrée sur un nombre limité de produits et de pays.

Vos rapporteurs en déduisent que cette question, qui perturbe les négociations en cours, pourrait donc être assez facilement résolue, sans nuire au schéma global de libéralisation, levant ainsi une hypothèque lourde sur le succès de ce cycle.

2. Quelles mesures de compensation ?

Il est difficile, d'un point de vue juridique, d'intégrer d'éventuelles compensations aux perdants dans le cadre de l'OMC. Cependant, des mesures peuvent être prises, soit dans le cadre de l'aide au développement (bilatérale ou passant par les organisations internationales), soit dans le cadre du Fonds monétaire international (FMI).

Celui-ci vient d'indiquer qu'il disposait d'instruments comme le « mécanisme d'intégration aux échanges » pour aider des pays qui connaissent des problèmes de balance des paiements du fait de la libéralisation multilatérale et qui, ainsi, pourraient répondre à la question de l'érosion des préférences.

Vos rapporteurs ont cru déceler que, de manière assez compréhensible, l'intervention du FMI en réponse à ces difficultés spécifiques, n'était pas, pour nombre de pays pauvres concernés, la réponse la plus séduisante...

¹ Le CEPPI évalue à 2 % du total des produits le nombre de produits sensibles. Certains travaux (du MINEFI, par exemple) conduits sur la base d'une nomenclature plus détaillée des produits aboutissent cependant à un chiffre de 8 %.

Ils ont pu noter en revanche la très forte attente, en particulier des pays africains, d'un traitement spécifique par l'Union européenne du problème de l'érosion des préférences. La compensation allouée par la Commission européenne (60 millions d'euros) aux pays ACP touchés par la baisse du prix d'intervention du sucre, répond, partiellement à cette attente.

Mais vos rapporteurs considèrent que l'Union européenne doit – et aurait déjà dû – apporter une réponse beaucoup plus ambitieuse. Cela aurait permis de prolonger la négociation sur une dynamique beaucoup plus positive ; cela aurait également permis de modifier sensiblement les rapports de force...

Peut-être l'Union européenne aurait-elle ainsi évité d'être, paradoxalement, l'objet des récriminations de pays, ou groupes de pays aux intérêts contradictoires. Il faut en effet bien percevoir que l'Union est à la fois critiquée par les pays en développement (non PMA ou non ACP) qui dénoncent une ouverture insuffisante de son marché et par les pays ACP qui bénéficient d'un accès préférentiel et ne souhaitent pas, à ce titre, une libéralisation du marché européen sur certains produits essentiels pour les économies locales (banane par exemple, cf. **encadré** ci-après).

**L'EUROPE AU CENTRE D'INTÉRÊTS CONTRADICTOIRES :
L'EXEMPLE DE LA BANANE**

L'Union européenne avait mis en place un système complexe de quotas et de contingentements à l'entrée de bananes sur le marché européen, qui protégeait à la fois la production des Départements d'Outre-Mer et les exportations des pays ACP. Ce système a été déclaré non conforme aux règles de l'OMC.

L'Union européenne a proposé de fixer un tarif de 230 euros par tonne à l'entrée sur le marché (tarif dont sont exonérés les pays ACP dans le cadre des accords existants). Sous la pression des pays d'Amérique Centrale, ce tarif a été baissé à 176 euros par tonne.

Il est jugé encore trop élevé par ces pays, mais trop faible par les pays africains qui estiment qu'à ce tarif, ils ne sont plus compétitifs.

La Commission européenne est ainsi la cible de récriminations des pays en développement, pourtant fondées sur des intérêts contradictoires...

Vos rapporteurs s'autoriseront ici une parenthèse. L'atmosphère dans laquelle se déroule la négociation met en évidence une faiblesse de la diplomatie économique de l'Union européenne : celle-ci a conduit sa réforme de la Politique agricole commune (PAC), et en particulier le découplage des aides sans avoir su mettre clairement en évidence que son impact distorsif sur les prix était beaucoup moins fort que le système précédent. En outre, cette réforme est désormais considérée comme acquise, ce qui conduit à demander de nouvelles concessions à l'Union européenne.

On peut observer en parallèle que les États-Unis ont annoncé une réforme sur le coton avant CANCUN, qui n'a pas été suivie d'engagements concrets, de sorte que les pays en développement concernés négocient aujourd'hui avec les États-Unis les modalités d'une réforme annoncée il y a un an et demi...

• L'hétérogénéité des intérêts des pays en développement suggère des pistes à étudier. Les travaux du CEPII ont montré que le bénéfice tiré par les pays intermédiaires de l'ouverture agricole des marchés des pays du Nord contrastait avec la concurrence accrue que cela suppose pour nombre de pays plus pauvres, du fait de l'érosion de leurs préférences.

Une solution proposée par certains économistes¹ consisterait à demander aux pays intermédiaires d'offrir aux plus pauvres un accès préférentiel.

Cette solution présenterait plusieurs avantages :

- l'extension des débouchés pour les plus pauvres pourrait compenser les difficultés qu'ils rencontrent sur leurs marchés traditionnels (du Nord) ;

- cela garantirait aux pays riches que leurs concessions ne seraient pas effectuées au bénéfice exclusif des pays intermédiaires, aux dépens des plus pauvres ;

- les pays pauvres pourraient réorienter leurs exportations vers des marchés – émergents – en forte croissance et où les normes de qualité sont généralement plus facilement accessibles que dans les pays du Nord.

Cette idée peut apparaître prématurée compte tenu des positions très offensives des pays émergents sur l'agriculture.

L'introduction d'un nouveau système de préférences sera également contestée par les économistes qui y voient, en général, une cause de détournements des échanges ou du maintien de spécialisations artificielles.

Elle est cependant, selon vos rapporteurs, la plus séduisante du point de vue de l'analyse économique pour répondre à la question de l'érosion des préférences.

¹ Voir *Revue française d'économie*, n° 1/Vol XX : « La libéralisation des marchés agricoles, une chance pour les pays en développement ? », par J-C. Bureau, Estelle Gozlan et Sébastien Jean.

3. Redonner sens et contenu au Traitement spécial et différencié (TSD)

L'idée selon laquelle les pays en développement pouvaient légitimement bénéficier d'un traitement distinct, s'est traduite à partir des années 50 par la consécration du principe de Traitement spécial et différencié comprenant, outre un accès préférentiel aux marchés des pays développés :

- le principe de non réciprocité, c'est-à-dire le droit pour les pays en développement de bénéficier des accords multilatéraux sans être tenus d'offrir des concessions en échange ;

- la flexibilité dans l'application des engagements pris afin de pouvoir protéger les « industries naissantes » ou éviter les déséquilibres des balances de paiement. Beaucoup de pays émergents, notamment en Asie, ont connu des trajectoires de croissance remarquable en n'ouvrant leurs marchés intérieurs qu'après que leurs exportations de produits manufacturés eurent progressé.

Le principe d'un traitement spécial et différencié a été consacré par le Tokyo Round. Cependant, au début des années 80, l'idée que l'ouverture internationale des économies était le meilleur moyen de favoriser le développement est devenue dominante, tandis que dans le même temps les programmes d'ajustement des économies endettées généralisaient la libéralisation commerciale, avec des résultats incertains.

L'Uruguay Round s'est déroulé dans ce contexte et le traitement spécial et différencié s'en est trouvé altéré. Il est ainsi devenu un ensemble de mesures hétéroclites, parfois sans réel contenu (cf. la clause purement formelle de « meilleurs efforts » pour laquelle les pays développés s'engagent à faciliter l'intégration des pays du Sud).

Ceci explique que les pays en développement souhaitent opposer, dans l'actuel cycle de négociations, au schéma unique de libéralisation et de règles communes qui s'est imposé lors de l'Uruguay Round, un véritable traitement spécial et différencié, sur la base d'un accord-cadre et comprenant des engagements précis des pays développés.

Celui-ci devrait notamment porter sur un soutien aux pays en développement pour la mise en œuvre des normes et des règlements de l'OMC qui requièrent des capacités économiques et institutionnelles dont nombre de pays en développement ne disposent pas.

Les pays en développement ont également besoin d'assistance et d'aide pour créer des capacités d'offres compétitives leur permettant de profiter de l'ouverture des échanges. **Le rapport annexé du CEPII montre en effet que les pays du Sud ont un accès difficile aux marchés du Nord en dépit des droits de douane faibles ou nuls.**

Les programmes mis en place par l'Union européenne dans ce domaine, même s'ils sont insuffisants, ont montré leur efficacité.

Le développement ne relève pas, *stricto sensu*, de la compétence de l'OMC, même si la déclaration de DOHA en a fait un objectif prioritaire. Cependant, les questions commerciales qui y sont traitées affectent les conditions de développement des pays du Sud. Cela justifie un renforcement de la coordination avec les institutions en charge du développement, d'autant plus nécessaire que – vos rapporteurs ont longuement insisté sur ce point – l'accès au marché ou leur propre ouverture ne peuvent créer les conditions suffisantes du développement.

*

* *

EXAMEN EN DÉLÉGATION

Au cours de sa réunion du **mercredi 7 décembre 2005**, tenue sous la présidence de **M. Joël Bourdin, président**, la délégation pour la planification a procédé à l'**examen du rapport d'information sur les principaux enseignements des simulations de la libéralisation des échanges commerciaux**, de **MM. Jean-Pierre Placade et Daniel Soulage, rapporteurs**.

MM. Jean-Pierre Placade et Daniel Soulage, rapporteurs, ont tout d'abord rappelé que leur rapport d'information s'appuyait sur les travaux récents du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), organisme d'étude placé auprès du Commissariat Général du Plan, dont les travaux en économie internationale sont désormais validés par toutes les organisations économiques internationales.

Ils ont indiqué ensuite qu'ils avaient souhaité présenter ces travaux avant le Sommet de Hong-Kong de la semaine prochaine parce qu'ils apportent des éléments nouveaux et surtout une tonalité différente par rapport au courant dominant, selon lequel la libéralisation des échanges est toujours un jeu « gagnant-gagnant ».

Les rapporteurs ont ainsi expliqué que le CEPII arrivait à un constat assez différent de celui de la Banque mondiale ou de l'OCDE, car ses méthodes de simulations sont différentes essentiellement sous deux aspects :

- d'abord, le CEPII raisonne sur les droits effectivement appliqués par les États, ce que ne faisaient pas les simulations conduites jusqu'à présent qui prenaient en considération les droits consolidés, qui sont les droits négociés à l'OMC, alors que les droits effectivement appliqués pour les États peuvent être inférieurs aux droits consolidés. Les droits consolidés peuvent ainsi être abaissés sans que cela touche les droits effectivement appliqués, auquel cas l'incidence sur le commerce international est nulle.

Ceci explique que les simulations réalisées jusque récemment surestimaient les gains de la libéralisation.

- le deuxième apport du CEPII est que cet organisme prend en compte toutes les préférences commerciales accordées aux pays les plus pauvres dans le cadre des accords ACP ou de l'initiative « Tous sauf les armes » qui exempte les pays les moins avancés de droits de douane à l'entrée sur le marché européen (sauf sur la banane et le sucre).

Un abaissement généralisé des droits de douane réduit ainsi l'avantage concurrentiel dont bénéficiaient les pays les plus pauvres : cette « érosion des préférences commerciales » était largement passée sous silence dans les simulations menées jusqu'à une période récente.

Le CEPII a ainsi construit des outils de mesure des droits de douane et de toutes les protections commerciales extrêmement précis, qui permettent de répondre à des questions sur lesquelles on avait jusqu'à présent un regard faussé.

La première question posée par les rapporteurs concerne le protectionnisme de l'Europe : celui-ci est-il confirmé par l'analyse conduite par le CEPII ? Sur ce point, **M. Jean-Pierre Plancade, rapporteur**, a tout d'abord indiqué que les droits de douane effectifs imposés par l'Europe sont, en moyenne, peu différents des droits de douane imposés par les États-Unis.

L'Union européenne applique certes des droits en matière agricole (17,9 %) supérieurs à ceux des États-Unis (5 %), mais inférieurs à ceux de nombreux pays émergents (près de 60 % pour l'Inde par exemple) et inférieurs aux droits moyens mondiaux sur les produits agricoles (19,1 %).

Mais, dans le secteur manufacturier, l'Europe est parmi les zones qui appliquent les plus faibles droits de douane. Les droits de douane appliqués à l'importation, par pays exportateur, montrent que l'Europe est plus ouverte que les États-Unis, ou n'importe quel autre pays développé, aux exportations des pays les moins avancés (PMA).

Une autre question est de savoir si les pays pauvres recourent effectivement à ces préférences commerciales qui leur sont proposées pour leurs exportations vers l'Europe.

M. Jean-Pierre Plancade, rapporteur, a rappelé que la Banque mondiale avait jeté le doute sur ce point en disant que les préférences commerciales accordées par l'Europe étaient théoriques et qu'en réalité elles n'étaient pas utilisées par les pays les plus pauvres.

Or le travail original conduit par le CEPII aboutit à deux conclusions claires :

- globalement, les préférences commerciales accordées par l'Union européenne sont largement utilisées (pour quatre exportations sur cinq) ;

- si l'initiative « Tout sauf les armes » est faiblement utilisée, comme le prétend la Banque mondiale, la raison en est que la plupart des pays les plus pauvres ont en quelque sorte « mieux ailleurs », notamment dans le cadre de l'Accord de COTONOU au profit des pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique.

M. Jean-Pierre Plancade, rapporteur, a ensuite soulevé une troisième question : l'Europe fait-elle un usage protectionniste des mesures environnementales ?

En réponse, il a rappelé que la grande majorité du commerce international est constituée de produits potentiellement affectés par des mesures environnementales.

Or, les pays importateurs peuvent être tentés de faire un usage protectionniste de ces mesures, afin de protéger les producteurs locaux.

Le CEPII montre que le nombre de produits affectés par ces mesures est trois fois plus faible en Europe qu'aux États-Unis ou au Japon.

En Nouvelle-Zélande et en Australie, qui défendent les positions les plus libérales, les trois quarts de la valeur des importations agricoles sont affectées par des mesures environnementales.

M. Jean-Pierre Placade, rapporteur, a conclu sur ce point en estimant que les réponses ainsi apportées ne dessinaient certainement pas le portrait d'une « Europe forteresse », comme elle est très généralement qualifiée à la simple lecture des droits de douane dans le domaine agricole.

M. Daniel Soulage, rapporteur, a ensuite présenté les principaux résultats des simulations de l'impact de la libéralisation des échanges. Rappelant que l'actualité des négociations évolue chaque jour, il a indiqué qu'il était préférable d'insister sur le sens de quelques évolutions marquantes mises en évidence par les simulations que de présenter des résultats détaillés.

Il a ainsi souligné que le sujet agricole était décisif, tant du point de son impact économique pour les pays en développement que pour les négociations. Sur ce point, la principale conclusion de ces simulations est que les pays en développement auraient des gains inégaux à la libéralisation agricole.

Les pays émergents qui appartiennent au Groupe de CAIRNS, y seraient fortement gagnants et alors que pour les plus pauvres, notamment l'Afrique, l'impact global serait négatif.

Ceci s'explique, pour les pays émergents, par les avantages comparatifs (terres disponibles, main d'œuvre abondante, une agriculture qui commence à accéder à des techniques modernes) dont ils disposent.

Pour les plus pauvres, les raisons de la chute de revenus résident à la fois dans l'érosion des préférences commerciales (qui se traduit par la perte d'un avantage concurrentiel) et dans la dégradation des termes de l'échange.

En effet, un résultat très important de ces simulations est que la libéralisation devrait se traduire par une hausse mondiale des prix agricoles en raison de la baisse des subventions dans les pays riches : l'incitation à produire diminuant, l'offre globale se réduit et les prix mondiaux augmentent.

Pour les pays importateurs nets de produits agricoles – qui sont généralement des pays pauvres –, cette hausse se traduit par une augmentation de la valeur des importations, une dégradation de la balance commerciale ; pour équilibrer leur commerce extérieur, ces pays sont obligés d'exporter des biens à bas prix et faible valeur ajoutée. Ceci se solde par un appauvrissement global du pays.

Les rapporteurs ont ainsi conclu sur ce point en considérant qu'il y a donc certainement beaucoup de raisons d'ouvrir les marchés agricoles dans les pays du Nord, mais qu'il serait exagéré de justifier cela au motif que cela profiterait aux pays les plus pauvres.

M. Daniel Soulage, rapporteur, a également indiqué que ces simulations montraient que les pays développés gagnent à la libéralisation des produits agricoles.

Pour des pays comme l'Australie ou la Nouvelle-Zélande, le gain serait substantiel. Pour l'Europe, il a jugé le résultat plus surprenant. En effet, le gain pour le consommateur y serait supérieur à la perte des producteurs ce qui entraînerait un gain de PIB global. Une libéralisation du type de celle qui est discutée en ce moment se traduirait par une baisse de la valeur ajoutée agricole en Europe, le gain de pouvoir d'achat pour le consommateur et le fait qu'on arrête de subventionner des activités moins rentables auraient un effet globalement positif.

Les rapporteurs ont également souligné l'apport original du CEPPI sur l'impact de la libéralisation agricole sur les régions européennes. Les régions les plus pauvres, qui sont généralement spécialisées dans l'agriculture seraient celles qui perdraient le plus. Les rapporteurs ont relié cette question à celle de la réduction programmée des fonds structurels et à la problématique d'aménagement du territoire en Europe.

M. Daniel Soulage, rapporteur, a ensuite évoqué la libéralisation des produits industriels. En raison de tarifs douaniers au départ très différents, la libéralisation aurait des effets très contrastés : les pays du Nord seraient ainsi globalement gagnants à une libéralisation des produits manufacturés de même que les pays en développement d'Asie du Sud, qui ont des tarifs douaniers déjà bas et qui sont relativement épargnés par une nouvelle baisse.

Pour certains pays émergents, l'Inde en particulier, qui ont une forte protection douanière et une compétitivité fragile sur les produits industriels, la libéralisation pourrait avoir des effets négatifs, ce qui permet d'illustrer la position très défensive de ces pays sur cette question dans les négociations en cours. Pour eux, en effet, plus la libéralisation est ambitieuse, plus ils se font concurrence entre eux, puisqu'ils se situent sur les mêmes gammes de prix et de produits.

Pour les pays les plus pauvres, exemptés de tout engagement de libéralisation dans les négociations en cours, les importations seraient donc peu touchées ; par contre, comme pour l'agriculture, l'érosion des préférences commerciales leur ferait perdre des parts de marché à l'exportation.

Ces considérations ont conduit les rapporteurs à poser, en conclusion, la question du lien entre ouverture commerciale et développement.

M. Jean-Pierre Placade, rapporteur, a ainsi rappelé que lorsque la conférence de DOHA avait lancé le cycle de négociations actuel, elle avait affiché une ambition claire : ce cycle serait celui du développement. Il s'est donc demandé comment on pouvait analyser cet objectif à la lumière des travaux des simulations présentées.

D'abord, il a mis en évidence que l'analyse économique confirmait qu'il n'y a pas une mais plusieurs problématiques du développement et qu'il était absurde de raisonner sur une notion globale des pays en développement, dont les problématiques sont parfois contradictoires.

Il a ainsi relevé le paradoxe qui veut que dans les négociations, depuis CANCUN, les plus pauvres sont objectivement alliés aux pays émergents.

Il a également souligné que l'Europe était critiquée dans ces négociations car elle aurait dû proposer des compensations sur les quelques produits sensibles aux pays les plus pauvres. Or elle ne l'a pas encore fait suffisamment, ce qui peut expliquer sa position difficile dans cette négociation.

Il a également regretté qu'on ait cherché à « survendre » aux pays les plus pauvres les avantages de la libéralisation.

M. Jean-Pierre Placade, rapporteur, a enfin estimé que ces simulations confirmaient ce qui peut être observé depuis 20 ans, c'est-à-dire le creusement des inégalités mondiales. Ces simulations montrent bien par quel mécanisme ce phénomène se produit, celui de la dégradation des termes de l'échange. Les pays pauvres se spécialisent sur les exportations dont les prix baissent alors que le prix de leurs importations augmente.

M. Jean-Pierre Placade, rapporteur, a exprimé la crainte que le cycle qui se déroule actuellement n'accélère ce mouvement, car à la dégradation des termes de l'échange va s'ajouter l'érosion des préférences commerciales, donnant comme exemple celui de l'Ile Maurice, dont les exportations de sucre sont lourdement menacées.

Il a cependant estimé que le processus de la libéralisation ne devait pas être condamné pour deux raisons : tout d'abord, les grands pays émergents comme le Brésil ont des avantages à la libéralisation, or ces pays comptent beaucoup de pauvres qui profiteront de l'augmentation du revenu national ; ensuite, si l'ouverture n'entraîne pas la croissance, elle est un catalyseur de croissance : l'ouverture permet de supprimer les rentes d'importation, sources de corruption, d'améliorer la transparence et la crédibilité des institutions, donc la gouvernance ; elle permet de bénéficier des avancées technologiques, ce qui stimule la productivité.

M. Jean-Pierre Placade, rapporteur, a d'ailleurs observé pour les pays asiatiques en forte croissance, la Corée en particulier, l'ouverture n'a pas été décisive. Mais elle a permis à l'investissement public d'être rentable.

Les rapporteurs ont ainsi estimé que l'analyse économique conduisait à souhaiter que ce cycle de négociations aboutisse, mais que cela supposait des conditions.

Il est tout d'abord nécessaire que les pays du Nord dans leur ensemble, mais l'Europe au premier rang, traitent résolument et clairement la question de l'érosion des préférences pour les pays les plus pauvres, au lieu de laisser au FMI le soin de traiter ce problème.

Une autre avancée est nécessaire en matière de « traitement spécial et différencié » en faveur des pays en développement. La négociation doit entériner que pour se développer, certains pays ont besoin de protections temporaires, pour protéger leurs industries naissantes.

Les rapporteurs ont également estimé que les pays en développement avaient autant besoin d'assistance et de conseil pour créer des capacités de production et d'exportation que de baisse des tarifs douaniers.

Ils ont ensuite évoqué une troisième solution qui consisterait de demander aux grands gagnants de l'ouverture agricole que sont les pays émergents d'octroyer un système de préférences aux pays les moins avancés : cette solution serait la plus logique, car les marchés en forte croissance dont pourraient bénéficier les pays les plus pauvres se trouvent dans ces pays.

Les rapporteurs se sont enfin félicités que les travaux du CEPII aboutissent à créer une véritable expertise française sur ces sujets et que son apport revêtait à cet égard un caractère stratégique. Précédemment, la France ne disposait pas de ce type d'outils et cela peut expliquer que, dans les négociations commerciales internationales, elle avait parfois eu du mal à justifier ses positions.

M. Yves Fréville a souligné que ces simulations mettaient en évidence la difficulté à redistribuer les gains de la libéralisation commerciale. Il a rappelé que les évolutions décrites dans ces travaux reposaient sur l'hypothèse de taux de change constants. Or leurs fluctuations peuvent avoir un impact considérable sur la répartition de la croissance mondiale.

Il a enfin relevé que le CEPII contribuait par ses travaux à améliorer l'expertise économique de l'administration française mais regretté que celle-ci souffre encore d'un manque de diversité et de pluralisme. Il a également souhaité que les administrations parlementaires puissent renforcer leurs moyens d'évaluation économique.

M. Bernard Angels a observé que l'Union européenne faisait preuve dans le domaine agricole d'une certaine probité, puisqu'elle impose des droits de douane élevés, mais n'utilise pas les mesures environnementales à des fins protectionnistes, soit une stratégie contraire de celles des États-Unis ou des pays développés du groupe de CAIRNS.

M. Yvon Collin s'est interrogé sur les effets positifs de la libéralisation agricole pour l'Union européenne.

M Gérard Bailly a souligné l'impact inégalitaire de l'ouverture commerciale pour les pays européens ainsi que la nécessité de prendre en compte l'impératif d'autosuffisance agroalimentaire. Il s'est demandé dans quelle mesure des dispositifs fiscaux nationaux, de type TVA sociale, seraient de nature à infléchir les tendances mises en lumière par les simulations.

M. Joël Bourdin, président, a évoqué les difficultés de mesure de l'évolution des termes de l'échange et souhaité connaître les raisons pour lesquelles la Banque mondiale minimisait la question de l'érosion des préférences.

En réponse, les rapporteurs ont indiqué que les divergences de mesurer l'impact de l'érosion des préférences constituaient effectivement un point de désaccord constant entre la Banque mondiale et le CEPPII, mais que les méthodes utilisées par le CEPPII étaient certainement plus rigoureuses. Ils ont précisé que ces simulations rejoignaient la plupart des travaux disponibles sur la question de l'impact positif d'une libéralisation agricole pour le PIB global de l'Union européenne, mais que ce résultat reposait sur une hypothèse fragile qui est celle d'une baisse des prix agricoles en Europe dont profiteraient réellement les consommateurs.

Un débat s'est enfin engagé sur la nécessité de renforcer les moyens d'évaluation économique à la disposition du Parlement auquel ont notamment participé **MM. Yves Fréville, Jean-Pierre Placade et Joël Bourdin, président**.

La délégation a ensuite décidé d'autoriser la **publication du rapport d'information de MM. Jean-Pierre Placade et Daniel Soulage, rapporteurs**.

ANNEXES

ANNEXE 1

RAPPORT DU CEPII



**Négociations commerciales internationales :
l'apport des travaux récents du CEPII**

Négociations commerciales internationales : l'apport des travaux récents du CEPII

Résumé :

Les travaux du CEPII depuis 2001, s'appuyant sur une collaboration l'INRA au niveau français, avec l'International Trade Center (CNUCED-OMC, Genève) et le consortium GTAP (Purdue, États-Unis) au niveau international, ont permis de doter la France d'une expertise en matière d'évaluation quantitative des politiques commerciales. Le CEPII, qui a reçu l'appui du MINEFI, est le centre référent pour les études de la DG commerce de l'Union européenne depuis 2002, et collabore sur ces sujets avec la Banque mondiale depuis 2004. Les investissements réalisés sont cohérents avec la spécialité du CEPII, centrée sur le commerce international et la macroéconomie financière internationale. S'agissant du commerce ils poursuivent des investissements plus anciens comme la constitution de la base CHELEM, ou encore les techniques développées pour l'analyse fine des spécialisations mobilisées par exemple à l'occasion de l'évaluation ex post du Marché unique.

Cet investissement a permis de se doter de bases de données originales (BACI, MAcMap, TradeProd), de modèles constituant aujourd'hui des références internationales (MIRAGE, DREAM), d'investir des champs nouveaux comme celui des effets frontière consistant à apporter une information indirecte sur les niveaux de protection, enfin d'assurer une présence française dans les institutions développant les standards d'analyse des politiques commerciales repris par l'ensemble des institutions internationales et administrations nationales.

Cet investissement a également permis d'apporter de nouveaux résultats et de promouvoir la généralisation de nouvelles méthodes, comme la prise en compte systématique des préférences commerciales et de leur érosion.

Trois résultats méritent d'être soulignés : i) la modeste différence de protection douanière entre l'Union européenne et les États-Unis est due exclusivement à la protection agricole, qui reste beaucoup plus élevée en Europe. Les États-Unis sont plus protectionnistes dans les industries de main d'œuvre et donc à l'encontre des pays les moins avancés. ii) l'Union européenne discrimine beaucoup entre ses partenaires commerciaux du fait de l'importance des préférences commerciales qu'elle accorde. iii) tous les pays en développement n'auront pas des gains équivalents à la libéralisation commerciale. En particulier, les travaux du CEPII ne montrent pas que les pays les plus pauvres seront les principaux gagnants. iv) le problème d'érosion des préférences soulevé par certains pays en développement dans les négociations multilatérales est réel ; il est toutefois limité à certains pays et certains produits ; il peut donc être traité dans le cadre multilatéral pour peu qu'une volonté politique en ce sens existe. v) d'une façon générale les pays du

Sud ont un accès difficile aux marchés du Nord, en dépit des préférences commerciales leur étant accordé, ce qui prouve l'importance des autres obstacles. vi) Cela est particulièrement vrai en Europe mais il n'est pas démontré que l'Europe fasse un usage plus restrictif ou protectionniste des clauses environnementales, bien au contraire.

*

AVERTISSEMENT

Le CEPII utilise dans les tableaux présentés dans cette annexe des termes, expressions ou acronymes anglais.

Un lexique traduisant ces termes est fourni page 112 du présent rapport (*il est répertorié par ordre d'apparition dans le texte, et non alphabétique*).

SOMMAIRE

I. INTRODUCTION.....	67
A. L'ABSENCE D'EXPERTISE FRANÇAISE SUR LES QUESTIONS COMMERCIALES AU MOMENT DE L'URUGUAY ROUND	67
B. LA RÉPONSE	68
C. LES PARTENARIATS ET LA VISIBILITÉ INTERNATIONALE	69
II. LES QUESTIONS POSÉES.....	71
A. LE NIVEAU DE PROTECTION DE L'UNION EUROPÉENNE.....	71
B. LES OBSTACLES AU COMMERCE AUTRES QUE LES DROITS DE DOUANE.....	73
C. LE TAUX D'UTILISATION DES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES	73
D. L'IMPACT DE L'ÉROSION DES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES	74
E. L'AMPLEUR DES GAINS DE LIBÉRALISATION	75
F. LA LIBÉRALISATION DANS LE SECTEUR AGRICOLE.....	75
III. LES OUTILS DÉVELOPPÉS	76
A. BACI.....	76
B. MACMAP	76
C. MIRAGE	79
D. MIRAGEAGRI.....	80
E. DREAM.....	81
F. TRADEPROD.....	82
G. EFFETS FRONTIÈRE.....	82
IV. LES RÉPONSES APPORTÉES	83
A. L'EUROPE N'IMPOSE PAS BEAUCOUP PLUS DE DROITS DE DOUANE QUE LES ÉTATS-UNIS, EN MOYENNE	83
B. L'EUROPE IMPOSE MOINS DE DROITS DE DOUANE QUE L'AMÉRIQUE DU NORD AUX EXPORTATIONS INDUSTRIELLES DU SUD	84
C. L'EUROPE NE FAIT PAS UN USAGE PROTECTIONNISTE DES MESURES ENVIRONNEMENTALES	86

D. LES PAYS DU SUD AURONT DES GAINS INÉGAUX À LA LIBÉRALISATION :	
(1) LE DOSSIER AGRICOLE	88
E. LES PAYS DU SUD AURONT DES GAINS INÉGAUX À LA LIBÉRALISATION :	
(2) LES PRODUITS MANUFACTURÉS	92
F. LES PRÉFÉRENCES ACCORDÉES PAR L'EUROPE SONT GLOBALEMENT LARGEMENT UTILISÉES	101
G. LE PROBLÈME D'ÉROSION DES PRÉFÉRENCES EST CONCENTRÉ SUR UN NOMBRE LIMITÉ DE PAYS PAUVRES	103
H. A L'INTÉRIEUR DE L'UNION EUROPÉENNE, LES EFFETS RÉGIONAUX DE LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE SERONT DIFFÉRENCIÉS	105
I. LES PAYS DU SUD ONT UN ACCÈS DIFFICILE AUX MARCHÉS DU NORD EN DÉPIT DE DROITS DE DOUANE FAIBLES OU NULS.....	108
J. LA PRISE EN COMPTE DE LA DIMENSION NON TARIFAIRE DE LA PROTECTION ET DE LA SYMÉTRIE DE L'ACCÈS AU MARCHÉ	110
V. CONCLUSION	111
VI. LEXIQUE – TRADUCTION DES TERMES UTILISÉS DANS LA PRÉSENTE ANNEXE	112
VII. ETUDES DU CEPPI CITÉES EN RÉFÉRENCE.....	116
VIII. PUBLICATIONS CEPPI LIÉES AU PROJET MIRAGE-MACMAP.....	116
A. 2002	116
B. 2003.....	117
C. 2004.....	119
D. 2005	120

I. INTRODUCTION

A. L'ABSENCE D'EXPERTISE FRANÇAISE SUR LES QUESTIONS COMMERCIALES AU MOMENT DE L'URUGUAY ROUND

Lors des négociations de l'Uruguay Round, l'expertise française en matière de modélisation des négociations commerciales multilatérales s'est avérée particulièrement limitée. Ce qui n'était pas un handicap auparavant l'est devenu dès lors que les chiffrages ont pris une importance croissante, dans la négociation et dans le débat public sur les bénéfices à attendre d'une libéralisation des échanges. Une illustration est fournie par la polémique suscitée en France par les ordres de grandeur avancés par la Banque mondiale et l'OCDE, sans que la France dispose pour autant de ses propres estimations. Ce déficit français tranchait avec l'omniprésence des travaux australiens, américains ou encore hollandais et belges, nourrissant au passage la réflexion des organisations internationales. La seule expertise disponible en termes institutionnels était celle de l'INRA, centrée sur l'agriculture et sur l'Europe.

Les progrès de l'analyse économique et des capacités de calcul avaient en effet permis de construire des modèles représentatifs de l'ensemble de l'économie mondiale, à un niveau sectoriel et géographique suffisamment désagrégé pour rendre l'exercice intéressant pour la discussion de politique économique, et aucun institut en France, ni aucune administration, n'avait engagé de moyens suffisants dans cette voie.

Ces progrès en matière de modélisation ont en réalité procédé de la rencontre de deux séries de travaux. Les travaux des économistes modélisant les impacts mondiaux des politiques agricoles nationales, comme Jean-Marc Burniaux, se focalisaient sur les interdépendances mondiales, passant notamment par les prix et les revenus. Parallèlement, une autre tradition, dont on enregistré les progrès en Europe au moment des travaux *ex ante* sur le Marché unique commandités par la Commission européenne, s'intéressait à l'économie industrielle, aux structures de marchés, à l'imperfection de la concurrence, enfin à une représentation moins simplifiée des gains d'échange que celle fournie par le classique principe d'avantage comparatif.

L'absence française du réseau définissant les standards internationaux de mesure et de modélisation

Le type de modélisation utilisé dans ces travaux est dit « en équilibre général ». Il s'agit de prendre en compte les interactions entre tous les marchés et tous les secteurs de l'économie, et entre les économies elles-mêmes. Ces représentations requièrent des données détaillées sur les économies : relations d'interdépendance entre les branches d'activité (fournitures intermédiaires par exemple), entre les agents (structure des revenus et des dépenses), ou entre l'économie et le reste du monde (balance des paiements, structure des échanges extérieurs), enfin des informations relatives aux taxes, subventions

publiques et droits de douane. Si une telle masse de données est aisée à collecter pour une économie modélisée isolément face au reste du monde, il en va différemment d'une représentation de l'économie mondiale, pour laquelle on va devoir disposer de ces informations pour toutes les régions du monde importantes du point de vue économique. On doit alors d'utiliser des bases de données internationales, construites avec des méthodes standardisées à partir d'une collecte systématique de données nationales.

Les équipes ayant initié ce type de modélisation ont aussi initié cette standardisation. Rapidement, l'Université de Purdue (près de Chicago) a pris le leadership sous la férule de Thomas Hertel. Un consortium de membres a été constitué, doté d'un conseil, définissant les orientations des travaux réalisés collectivement sur la base de standards communs et d'une vérification croisée des résultats.

Parmi les membres influents de ce consortium, à l'origine, on trouvait le département américain de l'agriculture, la Banque mondiale, l'OCDE, puis la Commission européenne. Au total, en Europe, un centre allemand, un centre danois, un centre hollandais,... mais pas de centre français.

On aurait tort de voir dans cette situation le résultat d'un opportunisme français, permettant de bénéficier des résultats (base de données, modèle standard) en « passager clandestin ». En réalité, utiliser un modèle standardisé écrit par d'autres ne développe aucune expertise mais permet simplement de répliquer des travaux déjà réalisés ; par ailleurs ne pas participer à la définition des orientations des bases de données revient à accepter que d'autres équipes décident de l'endroit où « le lampadaire doit éclairer ».

La position française était donc fragilisée à la fois par le manque d'expertise, le désinvestissement du champ de la construction des bases de données et modèles, et par l'absence de participation aux travaux du consortium international. Une telle situation était incompatible avec une volonté de peser sur le cours des choses. La conduite des négociations commerciales ne s'appuyait plus uniquement sur la diplomatie économique, mais aussi sur le calcul économique, domaine dans lequel il existait par ailleurs une forte tradition française en dehors du champ nous intéressant ici.

B. LA RÉPONSE

L'atout français a été ici la capacité de mobilisation de l'Administration et des structures de recherche publiques comme le CEPII ou l'INRA. Dans un premier temps, des missions d'étude ont été organisées par la DREE et le CEPII afin de rencontrer les équipes de modélisation et les experts à l'étranger, dans le but de cerner le problème, dont la nature apparaissait moins évidente qu'aujourd'hui.

Le diagnostic s'est rapidement imposé : il fallait se mettre à niveau. Une convention d'étude signée entre la DREE et le CEPII, bientôt rejoints par

la DP qui avait de son côté fait un diagnostic voisin, trace les contours d'une stratégie de développement d'un modèle français. Il ne s'agissait pas encore de participer aux structures internationales. Le CEPII monte une équipe, la DREE pose les bonnes questions aux modélisateurs et oriente les travaux dans la direction des futures négociations.

Rapidement, deux sujets émergent. Le premier concerne la mesure des barrières douanières : les préférences commerciales sont globalement absentes de la base développée autour du consortium international. Ceci fausse les résultats, les pays faisant face à une érosion de leurs préférences du fait de la libéralisation multilatérale ayant des gains surestimés par les modèles. Le deuxième sujet concerne le secteur agricole, qui va demander un effort spécifique, tant la complexité des instruments d'intervention publique est grande, en Europe mais aussi aux États-Unis.

Ces deux sujets vont demander la mise en place de nouveaux partenariats, la taille du CEPII ne permettant pas de couvrir ces champs à lui seul.

C. LES PARTENARIATS ET LA VISIBILITÉ INTERNATIONALE

Sur les questions agricoles, on l'a dit, l'expertise se trouve à l'INRA, ce qui trace le périmètre d'un partenariat naturel. S'agissant des barrières douanières, une collaboration est engagée avec le Centre du Commerce International à Genève (International Trade Center, ITC), agence commune de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et de la CNUCED. Ce partenariat visait à créer une nouvelle base de droits de douane prenant en compte les préférences commerciales.

Deux conventions permettent la mise en place de ces deux collaborations. L'INRA appuiera le développement du CEPII dans le développement d'une version spécifique du modèle d'équilibre général calculable (MEGC), centrée sur les questions agricoles : il s'agira de MIRAGE-Agri. L'ITC collecte les données de droits de douane appliqués au niveau ligne tarifaire, les met en forme au niveau le plus fin de la nomenclature internationale du commerce (Système Harmonisé, SH) et fournit cette base au CEPII qui calcule ensuite les niveaux de protection qui rentreront dans le modèle.

Constatant la convergence d'intérêt pour développer en France la réflexion quantifiée sur les politiques commerciales, le CEPII, l'INRA et le Ministère des Finances créent un Groupement d'Intérêt Scientifique en ce sens.

Il est important pour le CEPII de donner à ses travaux et à ses collaborations une dimension internationale et de rechercher une validation de ses choix méthodologiques au même niveau. On peut distinguer trois étapes constitutives de cette présence internationale.

Dans un premier temps, le Centre remporte un appel d'offre de la DG commerce de la Commission européenne, relatif à une convention cadre pour la fourniture d'analyses économiques relatives aux politiques commerciales. En cohérence avec les collaborations déjà nouées, le CEPII crée à cet effet un consortium international dont il prend la tête, regroupant l'INRA, l'ITC et le WIFO de Vienne. La durée de cet accord cadre, prenant fin mi-2005, est de trois ans. Un nouveau consortium prolonge cet accord cadre jusqu'à fin 2008, NECTAR (New European Consortium of Trade Analysis Resources), associant autour du CEPII, l'INRA, l'IFPRI, l'ITC, Kiel, Nottingham et un expert individuel, Simon Evenett. La coordination scientifique de cet ensemble est assurée par le Professeur Fontagné, Directeur du CEPII.

Dans un second temps, le CEPII rejoint le consortium d'équipes créant au niveau international les standards utilisés par l'ensemble des modélisateurs ; il s'agit du Global Trade Analysis Project piloté par l'Université de Purdue. Dès lors, le CEPII est impliqué dans la définition des évolutions des bases de données du projet international. Il y fera valoir en particulier la nécessité de prendre en compte les préférences commerciales dans les données de protection. Enfin, une collaboration plus légère est amorcée avec la Banque Inter-Américaine du Développement, qui donnera l'opportunité d'organiser plusieurs conférences à Washington sur les thèmes de l'intégration économique, qui seront autant d'occasion de présenter les travaux du CEPII et de nouer des contacts utiles.

Dans un troisième temps, l'INRA lance un réseau européen sur la modélisation des échanges agricoles, financé par la DG recherche de la Commission européenne, et y associe le CEPII. Ce programme d'études d'une durée de trois ans démarre mi-2005. Le CEPII est en charge de la modélisation en équilibre général et de la mesure des obstacles tarifaires aux échanges.

Au total, les travaux du CEPII ont progressivement été mieux connus au bénéfice de présentations dans plusieurs colloques internationaux, ainsi que dans diverses enceintes à Washington. Ceci a conduit l'équipe du centre à travailler étroitement avec les équipes de GTAP sur la définition d'une nouvelle approche des obstacles tarifaires au commerce, et avec l'équipe de la Banque mondiale sur la question de la mesure des préférences, de leur utilisation par les pays bénéficiaires, enfin de l'impact d'un cycle multilatéral susceptible d'éroder ces préférences dans le domaine agricole. Ces travaux se sont inscrits dans le cadre du Programme « commerce et pauvreté » de la Banque mondiale.

Cette visibilité croissante ne s'est pas faite sans difficulté. Un centre d'étude français travaillant sur les questions de protectionnisme est nécessairement considéré au départ avec une légère condescendance, dans la mesure où jusqu'à récemment la France était globalement absente du paysage scientifique dans ce domaine, et en raison même des attitudes protectionnistes supposées de la France. Cette première impression étant effacée par l'ampleur des travaux réalisés par le Centre et son indépendance de jugement, l'intérêt s'est alors quelquefois transformé en critique d'autant plus vive que les

messages délivrés s'écartaient du prêt-à-penser. La généralisation de l'utilisation des méthodologies, bases de données et outils du CEPII a mis fin à ces légitimes questionnements, s'agissant d'un centre de petite taille nouveau venu dans le domaine.

II. LES QUESTIONS POSÉES

A. LE NIVEAU DE PROTECTION DE L'UNION EUROPÉENNE

La protection douanière a été constamment réduite au niveau agrégé depuis des décennies, mais des pics tarifaires (des droits de douane très élevés) continuent à pénaliser les importations de nombreux produits, tandis que les pays émergents maintiennent des niveaux de protection moyens souvent élevés. Enfin le nombre d'accords régionaux de libre-échange mis en place augmente de façon très rapide (préférences commerciales dites « réciproques »), tandis que des traitements préférentiels ont été accordés sans contrepartie, notamment aux pays en développement (préférences « non réciproques »). C'est pourquoi une information détaillée, bilatérale et désagrégée, est nécessaire pour calculer le niveau de protection mondial et l'effet d'une libéralisation commerciale.

Les positions européennes sont souvent caractérisées comme protectionnistes dans les négociations internationales, et la France est à son tour désignée comme le pays membre œuvrant le plus directement dans ce sens. Sans aucun doute, cette présentation est-elle encouragée par le niveau élevé de protection de l'agriculture européenne. Mais dans le même temps, le marché européen est assez largement ouvert s'agissant des produits non-agricoles. L'Europe a également mis en place de nombreux accords de libre-échange et accordé un accès préférentiel à de nombreux pays en développement : Bassin méditerranéen, pays ACP, plus récemment initiative Tout Sauf les Armes en faveur des Pays les Moins Avancés. Cette situation, qui se traduit par une forte complexité des relations commerciales bilatérales de l'Union (Figure 1), devrait abaisser sensiblement le niveau de protection effectivement appliqué par l'Union, dès lors que les droits de douane sont calculés au niveau bilatéral (on parlera de droits appliqués préférentiels). A l'opposé, les droits appliqués à l'ensemble des autres membres de l'OMC (on parlera de droits NPF, par référence à la clause dite de la Nation la Plus Favorisée du GATT) ne concernent finalement que 11 partenaires commerciaux de l'Union européenne, sur un total de 208 exportateurs potentiels vers l'UE (contre 25 pays se voyant opposer le NPF par les États-Unis, qui de ce point de vue sont donc plus « multilatéraux » que ne l'est l'UE).

Enfin, une image synthétique de la protection ne peut être donnée qu'en procédant à une agrégation des droits sur les produits au sein de grandes catégories, ou encore entre groupe de partenaires : on s'intéresse à la moyenne des droits de douane européens dans l'industrie, ou encore à la protection du textile-habillement européen vis-à-vis des pays européens, et non au droit de douane imposé, par exemple, sur un anorak en coton pour femme importé du Pakistan. Il s'agit alors de choisir une méthode d'agrégation des données individuelles permettant de ne pas fausser les résultats. Ce point technique, bien connu des spécialistes, est coûteux en termes de calcul dès lors que l'on cherche à utiliser des agrégateurs ne biaisant pas les résultats.

B. LES OBSTACLES AU COMMERCE AUTRES QUE LES DROITS DE DOUANE

La protection ne se limite pas aux droits de douane. Il existe des obstacles non tarifaires au commerce : l'interdiction de l'importation de filets de poisson des grands lacs, pour cause de santé publique, les tests à opérer sur les cargaisons de certains produits agricoles, l'obligation de recyclage de certains emballages, l'interdiction de certaines substances lors du tannage des cuirs, sont des exemples de barrières *non* tarifaires. Ces barrières n'ont pas nécessairement d'objectif protectionniste, mais elles peuvent réduire le commerce. Les mesures entrant dans le cadre des accords SPS (mesures sanitaires et phytosanitaires) et celles entrant dans le cadre des accords TBT sur les barrières techniques aux échanges, doivent faire l'objet d'une notification à l'OMC de la part des pays les mettant en place. Ces notifications constituent une source d'information mobilisable pour une analyse exhaustive des pratiques correspondantes.

Mais plus généralement, de multiples obstacles peuvent exister, à propos desquels on ne peut obtenir qu'une information *indirecte*, en se fondant sur les effets de ces obstacles sur les échanges ou sur les prix, et non sur leur observation directe. Les réglementations, l'organisation des circuits de distribution, le manque de confiance des importateurs vis-à-vis d'un fournisseur donné, en sont des exemples. Il est possible que les différents marchés soient protégés par des niveaux différents de barrières de ce type : la « protection cachée » japonaise est souvent dénoncée par exemple. Mais surtout, il est possible que les pays en développement ne disposent que de capacités institutionnelles limitées vis-à-vis de telles mesures, et s'en acquittent difficilement.

C. LE TAUX D'UTILISATION DES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES

Ces barrières administratives constituent une première raison pour que les préférences accordées par les pays industrialisés aux pays en développement soient incomplètement utilisées par ces derniers. Les droits de douane des pays riches sont réduits ou supprimés au bénéfice de ces

préférences, mais les coûts administratifs sont tels que les pays pauvres ne parviennent pas à exporter.

Une autre raison est l'existence de règles d'origine : le produit exporté dans le cadre d'un régime préférentiel doit avoir été au moins pour partie réalisé dans le pays exportateur, et ceci afin d'éviter les détournements de commerce. La valeur ajoutée locale doit donc être substantielle, et selon la plus ou moins grande rigueur des règles d'origine, l'avantage procuré par la préférence commerciale pourra être effacé par la nécessité de se fournir en biens intermédiaires auprès de producteurs locaux inefficaces. Le cumul des règles d'origine entre pays bénéficiant de telles préférences permet éventuellement de limiter cet effet, en autorisant l'approvisionnement en biens intermédiaires auprès d'autres pays en développement avec lesquels ce cumul est autorisé.

Il est donc nécessaire de calculer des taux d'utilisation des préférences commerciale : il ne suffit pas de travailler sur les droits de douane appliqués préférentiels pour mesurer correctement le niveau de protection d'une économie ; encore convient-il de s'assurer que ces préférences sont correctement utilisées par les pays auxquels elles ont été concédées.

D. L'IMPACT DE L'ÉROSION DES PRÉFÉRENCES COMMERCIALES

Pour peu que les préférences accordées soient substantielles, et utilisées, que peut-on attendre de la libéralisation multilatérale dans le cadre des négociations à l'OMC ? La libéralisation réduira la marge de préférence accordée à ces pays. Si certains ont bâti un secteur exportateur puissant sur la base de ces préférences, les pertes de parts de marché à l'exportation peuvent être substantielles. Ce sera le cas à chaque fois qu'un produit représentera une part importante des exportations d'un petit pays très spécialisé accédant à un grand marché.

Les pays ACP, l'Afrique subsaharienne, et le bassin méditerranéen pour le textile-habillement, sont particulièrement concernés.

Il y aura alors deux forces contraires en jeu : les pertes liées au mécanisme précédent, et les gains généraux de la libéralisation. Il n'est dès lors pas certain que la balance penche toujours du bon côté pour l'ensemble des pays et dans l'ensemble des configurations de la négociation.

Étudier ce type de mécanisme est une motivation forte pour travailler sur les droits de douane appliqués au niveau le plus fin possible. Cette motivation est renforcée par le tournant pris par les négociations, certains PMAs s'abritant derrière l'argument de l'érosion des préférences pour bloquer le processus. Il s'agit toutefois d'un sujet sensible, dans la mesure où l'on remet en cause le résultat habituel selon lequel les pays pauvres sont nécessairement ceux ayant le plus à gagner de la réduction de la protection des pays riches.

E. L'AMPLEUR DES GAINS DE LIBÉRALISATION

Plus généralement, quelle est l'ampleur attendue des gains de libéralisation commerciale multilatérale ? Les gains à attendre du cycle de Doha sont-ils comparables à ceux du cycle précédent achevé à Marrakech il y a dix ans ? Ces gains sont-ils également partagés entre les pays riches et les pays pauvres ? Au sein de l'Union européenne et de la France, les gains sont-ils également partagés entre les salariés qualifiés et non qualifiés ? Comment évoluent les revenus des autres catégories, notamment ceux des agriculteurs ? Où sont les intérêts offensifs des pays industrialisés et de l'Union européenne en particulier ? Avec quels effets en matière de redistribution entre les régions au sein de l'Europe ?

F. LA LIBÉRALISATION DANS LE SECTEUR AGRICOLE

La remise en ordre du commerce international agricole à Marrakech, autour de trois piliers (subventions, accès au marché, soutien interne) est-elle de nature à déboucher sur une négociation entraînant cette fois-ci sur une forte libéralisation ? Avec quelles conséquences ? Comment la réforme de la PAC et la prise en compte du Farm bill modifient-elles les conclusions habituelles sur l'impact respectif de la libéralisation sur les États-Unis et l'Europe ? La spécialisation des régions européennes en matière agricole étant très marquée, doit-on s'attendre à des effets très différenciés de cette libéralisation attendue ?

Les pays en développement bénéficiant d'un accès très différencié au marché européen des produits agricoles (ACP versus Amérique latine par exemple), comment la libéralisation va-t-elle affecter les uns et les autres ? Ne va-t-on pas enregistrer des gains très élevés pour les pays en voie de développement à revenu intermédiaire, alors que des pays pauvres gagneront peu ou perdront – au moins à court terme – à cette réorganisation des échanges ?

Comment mesurer correctement le niveau de la protection dans l'agriculture, avant même de parler de libéralisation ? Le cycle précédent a conduit à la tarification (remplacement d'un obstacle non tarifaire par un droit de douane) de nombreux obstacles non tarifaires (calendriers d'importation par exemple) mais cette tarification s'est souvent faite au moyen de droits spécifiques, qu'il est nécessaire de transformer en droits *ad valorem* avant tout calcul. De même, l'introduction de quotas tarifaires (de quantités pouvant être importées avec des droits de douane moins élevés), qui avait pour but de libéraliser *ad minima* les marchés, a conduit à une inextricable complexité des instruments, notamment parce que les droits à l'intérieur et à l'extérieur des quotas sont très différents, que les régimes d'administration des quotas sont multiples et que l'allocation bilatérale des quotas (quel pays exportateur bénéficie des quotas ?) est mal renseignée.

III. LES OUTILS DÉVELOPPÉS

Afin de répondre à l'ensemble des questions précédentes, le CEPII a développé un ensemble d'outils, dans une perspective de création de « biens publics ». La base de données tarifaires a été mise à disposition de la profession, et le code du modèle d'équilibre général calculable va être diffusé aux équipes et institutions intéressées, sous réserve d'un fonctionnement en réseau permettant de valider les développements futurs éventuels. La Commission européenne (DG Entreprises et Industrie) a déjà signé la Convention en ce sens, ainsi que l'Organisation des Nations Unies pour l'Afrique.

A. BACI

Les statistiques du commerce international ne permettent des études détaillées et en rapport avec les développements récents de la théorie économique qu'au prix d'un travail fastidieux de traitement de données de sources multiples et hétérogènes. Pour répondre à ces difficultés, le CEPII a développé une base de données sur le commerce international rassemblant et mettant en cohérence différents niveaux d'analyse et nomenclatures, tout en tirant profit de l'information disponible au niveau le plus fin possible.

Il s'agit notamment de proposer une caractérisation des flux commerciaux en termes de types de commerce (commerce univoque : exportation d'un produit sans importation de celui-ci, commerce croisé de produits similaires, commerce croisé de produits différenciés par leur qualité), de gammes de qualité des produits exportés, de niveau technologique et enfin de stades de production (matières premières, biens intermédiaires, composants...). La base ainsi obtenue permet une description des évolutions du commerce mondial plus circonstanciée que les bases disponibles jusqu'ici.

B. MACMAP

Market Access Map (MAcMap) est une base de données développée conjointement par le Centre du Commerce International (ITC, CNUCED-OMC, Genève) et le CEPII. Elle contient une mesure exhaustive des droits de douane appliqués bilatéraux, tenant compte des préférences commerciales et de tous les accords régionaux. Bien que la base MAcMap puisse être utilisée à différents niveaux, le CEPII utilise plus particulièrement la base au niveau des six chiffres du système harmonisé, pour l'année 2001. La base 2004 est en construction, avec l'appui de la Banque mondiale et du consortium GTAP.

Un dérivé important est la base de données cohérente au niveau des six chiffres du système harmonisé, à vocation analytique : MacMap_HS6 (HS, pour Nomenclature Harmonisée à 6 chiffres). Le niveau de 6 chiffres correspond au plus petit dénominateur commun des nomenclatures de

commerce international et de données d'échange pour l'ensemble des pays. Les quelque 5 000 produits recensés sont suffisamment fins pour que l'on puisse calculer leur valeur unitaire (dollar par tonne) afin de convertir les droits de douane spécifiques en droits *ad valorem* (ce qui est nécessaire pour pouvoir ensuite procéder à l'agrégation des niveaux de protection pour les différents produits). Cette base est maintenue par le CEPII.

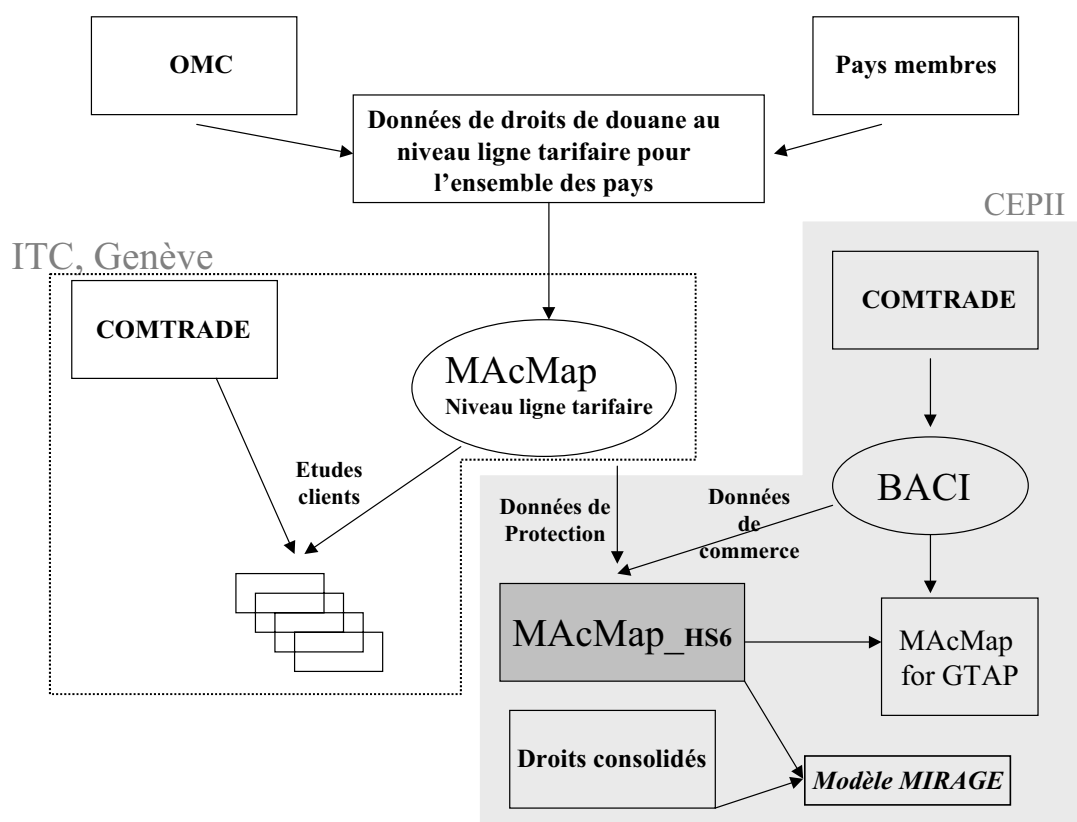
Pour chaque importateur et chaque produit, on dispose de l'information sur les droits de douane appliqués à chaque exportateur, et pour chaque catégorie d'instrument. L'information sur les quotas tarifaires et les droits anti-dumping est également disponible. On dispose également du droit NPF (pour Nation la Plus Favorisée, MFN en anglais), appliqué à l'ensemble des partenaires de l'OMC ne disposant pas d'un accès préférentiel (appliqué par exemple aux États-Unis dans le cas européen).

A la source, MAcMap est un ensemble de fichiers au niveau des lignes tarifaires qui peut être mobilisé pour différents usages, notamment pour les études pour des clients particuliers et des bases de données interactives en ligne pour les entreprises, réalisées par le CCI. Ces utilisations correspondent à la partie gauche de la Figure 2. Les mêmes données, agrégées au niveau 6 chiffres (5 000 produits) de la nomenclature harmonisée, sont combinées avec les données de commerce international reprises de la base BACI pour construire la base MacMap_HS6. Cette dernière base est destinée à deux usages.

Tout d'abord, le CEPII construit la base MAcMap for GTAP, intégrée par le consortium GTAP dans la base de données internationales du même nom. L'ensemble des équipes de modélisation au niveau international utilisent donc, dans leur version agrégée, les données du CEPII, elles-mêmes issues de la collaboration avec l'ITC à Genève.

La deuxième utilisation consiste à combiner cette information sur les droits appliqués, reflétant le véritable niveau de protection, pertinent pour l'analyse des effets des droits de douane sur les prix, la spécialisation, le commerce et les revenus, avec les données de droits consolidés sur lesquels portent les négociations commerciales. Cette combinaison est désormais systématiquement réalisée au CEPII pour l'analyse des effets de la libéralisation commerciale avec le modèle MIRAGE. Nous en donnerons des exemples plus loin.

Figure 2 : Des données brutes de protection aux bases MAcMap, MAcMap_HS6 et MAcMap for GTAP



Des procédures originales ont été adoptées pour minimiser les biais généralement introduits dans le calcul des niveaux de protection i) par la conversion des unités physiques en valeur et ii) lors du calcul des moyennes agréant les données à partir du niveau fin.

Sur le premier point, la question posée (question faisant d'ailleurs l'objet de négociations dans le cadre de l'OMC) est celle du calcul des équivalents *ad valorem* (en pourcentage de la valeur du produit) des droits spécifiques (exprimés en dollars par quantité importée). Utiliser la valeur unitaire mondiale du produit considéré pose problème dans la mesure où pour un même produit les niveaux de qualité (et donc les valeurs unitaires des exportations) des différents fournisseurs sont très éloignés. A contrario, utiliser une valeur unitaire par fournisseur peut être trompeur dans la mesure où cette valeur unitaire peut elle-même être influencée par le niveau de protection rencontré par l'exportateur sur chaque marché de destination. La solution adoptée par le CEPII consiste à définir, sur la base d'une classification hiérarchique ascendante, des groupes d'exportateurs définissant autant de niveaux de qualité retenus pour calculer les équivalents *ad valorem* des droits spécifiques.

Concernant le calcul des moyennes, une question évidente de pondération se pose : une pondération des droits de douane appliqués par la valeur des importations pour chacun des produits va surpondérer les produits peu protégés et donc fortement importés, et réciproquement pour les produits fortement protégés. D'où une moyenne tirée vers le bas. Afin d'éviter cette sous-estimation des niveaux de protection, on doit utiliser une pondération s'approchant autant que possible de la structure des échanges qui serait observée en libre échange (et qui n'est naturellement pas observable). La solution retenue consiste ici à utiliser comme pondération non pas la structure d'importations du pays dont on mesure la protection douanière, mais la structure d'importations d'un groupe de pays de référence.

Fin 2004, cette base a été couplée à une information sur les droits consolidés, c'est à dire ceux sur lesquels portent les négociations à l'OMC, afin de pouvoir prendre en compte la marge de consolidation ("binding overhang"), marge définie comme la différence entre les droits de douane consolidés et appliqués.

C. MIRAGE

MIRAGE est un modèle d'équilibre général calculable multi-sectoriel et multi-régional, destiné à l'analyse des politiques commerciales. Il incorpore des éléments de concurrence imparfaite, de différenciation des produits par variétés et par gammes de qualité, et d'investissement direct à l'étranger, dans un cadre dynamique. Les inerties d'ajustement y sont liés à la réallocation du stock de capital et à l'évolution des structures de marché.

Le modèle utilise la base de données GTAP, à l'exception de la mesure bilatérale très détaillée des barrières aux échanges et de leur évolution sous différentes hypothèses, tirée de la base MAcMap. Ceci signifie que les simulations de baisse des droits de douane sont réalisées au niveau fin des produits, puis agrégées au niveau des secteurs du modèle, alors que la plupart des applications s'appuient traditionnellement sur une simulation de réduction tarifaire directement au niveau des secteurs. Il n'est pas indifférent d'adopter l'une ou l'autre des méthodes dans la mesure où de nombreuses formules utilisées dans les négociations sont non linéaires, ou encore définies par bandes, voire excluent des *produits* sensibles.

Le modèle MIRAGE décrit les imperfections de la concurrence et la différenciation horizontale des produits, avec une formulation relativement standard pour ce type de modèle, mais a introduit une procédure de calibrage des paramètres correspondants nouvelle, permettant une meilleure utilisation de l'information disponible.

La modélisation est faite dans un cadre dynamique séquentiel, où le nombre de firmes par secteur s'ajuste progressivement, et où le capital installé est supposé immobile, même entre secteurs. La réallocation du capital s'opère donc uniquement par l'effet combiné de la dépréciation et de l'investissement.

Elle est inertielle, et permet de décrire les délais d'ajustement du stock de capital et les coûts associés.

Afin de mieux décrire les principaux canaux de transmission des chocs de politique commerciale, MIRAGE possède en outre trois caractéristiques distinctives importantes.

Premièrement, les investissements directs à l'étranger (IDE) sont décrits explicitement, avec une modélisation qui concilie la cohérence théorique (avec les comportements des agents et avec la détermination de l'investissement intérieur) et la cohérence avec les résultats des études empiriques sur les déterminants des IDE et les ordres de grandeur correspondants ;

Deuxièmement, un élément de différenciation verticale des produits est introduit, en distinguant deux gammes de qualités. Même si elle reste rudimentaire, cette hypothèse constitue un premier pas vers la prise en compte dans les modèles appliqués des avancées empiriques de la dernière décennie en ce domaine ;

Troisièmement, les barrières aux échanges sont décrites par la base de données MACMap, qui mesure l'équivalent tarifaire des droits *ad valorem*, des droits spécifiques, des quotas tarifaires et des droits antidumping, au niveau bilatéral pour l'ensemble des pays, en tenant compte de façon exhaustive des accords préférentiels existants.

D. MIRAGEAGRI

MIRAGE est un MEGC dans lequel l'imperfection de la concurrence, les rendements d'échelle croissants, les processus d'entrées sorties des firmes suite à un choc concurrentiel sont modélisés de façon détaillée. Ceci rend le modèle partialement apte à saisir l'impact différencié des politiques de libéralisation commerciale selon les structures de marché des secteurs affectés par cette concurrence. Ces solutions sont très attrayantes s'agissant des services et des produits manufacturés, mais moins utiles pour le secteur agricole, qui de toute façon est lui modélisé en concurrence parfaite dans MIRAGE. Simplifier la structure du modèle permet de retrouver un cadre plus stylisé autorisant en contrepartie une modélisation beaucoup plus fine des outils d'intervention publique dans le secteur agricole. C'est ce qui a été fait avec le modèle MIRAGE-agri développé en collaboration avec l'INRA sur la base du modèle MIRAGE.

En particulier, les politiques de soutien interne à l'agriculture sont explicitement modélisées (y compris les prix d'intervention, les quotas de production et les engagements plafonds auprès de l'OMC de soutien par type de mesure). Le modèle est statique et permet de distinguer 30 secteurs (dont 23 secteurs agricoles et agro-alimentaires). L'offre de terre se comporte comme une fonction du rendement réel de la terre, et la mobilité de la terre entre les secteurs agricoles est supposée imparfaite. Les pays en

développement sont supposés avoir des économies duales, avec un marché du travail urbain distinct du marché traditionnel dans les zones rurales.

E. DREAM

Différents types de modèles ont été développés pour traiter les questions régionales, mais les modèles d'équilibre général calculables paraissent les mieux adaptés pour l'analyse des politiques commerciales. Leur inconvénient est cependant d'être très exigeants tant en termes de données que de ressources de calcul. Cela explique sans doute pourquoi de tels modèles ont rarement été appliqués à une analyse à grande échelle, et pourquoi aucun n'a été jusqu'à présent développé pour une analyse régionale à l'échelle de l'UE.

Le modèle DREAM se propose de combler cette carence. En l'état actuel des capacités de calcul et des données disponibles, mettre en oeuvre un modèle d'équilibre général interrégional pleinement spécifié pour l'UE constitue une gageure. Pour y parvenir, DREAM s'appuie sur une approche originale en deux étapes, dans laquelle un modèle régional d'équilibre général est utilisé conjointement avec un modèle d'équilibre général conçu pour l'analyse approfondie des politiques commerciales au niveau national.

La première étape consiste à évaluer, pour l'ensemble des pays de l'UE, l'impact du choc de politique commerciale considéré, en utilisant le modèle MIRAGE. Les impacts ainsi obtenus pour certaines variables-clés par pays de l'Union sont utilisées, dans une seconde étape, comme un input pour le modèle DREAM.

DREAM est un modèle pleinement spécifié ("*bottom-up*", c'est-à-dire que les impacts agrégés sont obtenus sur la base de la description des comportements micro-économiques au sein de chaque région), dans lequel chacune des régions européennes de la nomenclature NUTS-1 (il y en a plus d'une centaine) est modélisée individuellement, tandis que les relations commerciales avec le reste du monde sont modélisées en s'appuyant sur les résultats obtenus avec le modèle MIRAGE à l'issue de la première étape.

Dans chaque région européenne, le comportement des agents est décrit de façon cohérente et fondée d'un point de vue microéconomique, tenant notamment compte de leurs réactions endogènes aux variations de prix de revenus. DREAM inclut une modélisation de la différenciation horizontale et verticale des produits.

Une différence importante avec le modèle MIRAGE, imposée par les capacités de résolution du modèle, est que la concurrence est parfaite dans tous les secteurs et que les techniques de production sont à rendement d'échelle constants.

De même, pour limiter la complexité du modèle, la composition des importations (distribution géographique entre fournisseurs, y compris les régions européennes étrangères) ainsi que la composition des exportations

(distribution géographique entre marchés, y compris les régions européennes étrangères), sont supposées identiques entre régions, au sein de chaque pays européen.

Pour utiliser ce modèle, une base de données décrivant les matrices de comptabilité sociale des 119 régions NUTS1 de l'Union Européenne élargie et comprenant 21 secteurs est établie.

Une simulation préalable est réalisée afin de prendre en compte des changements, tels que l'élargissement de l'Union et l'élimination des accords multifibres, intervenant avant la mise en œuvre hypothétique du choc considéré.

F. TRADEPROD

De nombreux travaux empiriques sur le commerce international nécessitent de disposer de données de production et d'échanges dans une même nomenclature. C'est bien entendu le cas des modèles d'équilibre général déjà évoqués ; les données sont alors assez agrégées, et disponibles seulement pour certaines années (1997 ou 2001 sont les deux années les plus récentes par exemple dans le cas de GTAP). D'où l'intérêt de la construction d'une nouvelle base de données plus désagrégées et assurant une couverture temporelle plus complète. Ce travail a été amorcé par l'Organisation des Nations Unies pour le Développement industriel (ONUDI), poursuivi par la Banque Mondiale, enfin complété par le CEPII. La base TradeProd du CEPII étend ainsi la base "Trade and Production" de la Banque Mondiale (basée sur données COMTRADE et UNIDO) pour couvrir plus de pays et d'années. Cette base est disponible en libre accès sur le site du CEPII. Elle est utilisée en interne pour les travaux d'estimation des effets frontière et d'impact des accords régionaux.

G. EFFETS FRONTIÈRE

Le débat sur le degré réel de protection des grands marchés n'a pas été tranché dans la littérature empirique récente. La mesure directe de la protection par les droits de douane pose des problèmes difficiles auxquels la base MAcMap a apporté un certain nombre de réponses. Mais comment évaluer l'ensemble des *autres* obstacles aux échanges ? Peut-on se contenter de décompter l'occurrence de barrières non tarifaires ?

Étant donné les difficultés persistantes dans la mesure directe de la protection, une évaluation indirecte des politiques commerciales peut être envisagée, de façon complémentaire. Deux voies de recherche alternatives permettent cette mesure indirecte des entraves au commerce: les différences internationales de prix et les déviations des flux d'échanges par rapport à une norme. La deuxième voie utilise différentes versions de l'équation de gravité comme volume de référence des échanges bilatéraux (l'équation de gravité

modélise les volumes de commerce entre paires de pays comme une fonction notamment de leur poids économique et de la distance les séparant.

Cette seconde voie a été récemment renouvelée dans deux directions liées: d'une part les fondements théoriques sont maintenant bien établis, de l'autre, la littérature sur les effets frontière est apparue. Cette méthodologie renverse la logique traditionnelle de la mesure de l'intégration des marchés internationaux, en comparant les flux bilatéraux aux flux prenant place à l'intérieur des frontières nationales et non pas à ceux ayant lieu entre un groupe de pays pris comme une référence. L'idée est ici que le marché national est la meilleure référence possible d'un marché parfaitement intégré.

A cette fin le CEPII a systématisé le calcul des distances entre régions économiques, jouant un rôle important dans ces évaluations. La base de distances du CEPII est disponible sur Internet et aujourd'hui très largement utilisée. Par ailleurs, une expertise sur les modèles économétriques d'effet frontière a été développée au sein du Centre, ayant donné lieu à de multiples applications.

IV. LES RÉPONSES APPORTÉES

Les outils développés par le CEPII n'ont pas seulement permis de combler un vide en matière d'expertise des politiques commerciales. Ils ont aussi permis de déboucher sur des résultats originaux dans différents domaines.

A. L'EUROPE N'IMPOSE PAS BEAUCOUP PLUS DE DROITS DE DOUANE QUE LES ÉTATS-UNIS, EN MOYENNE

Les informations délivrées par la base MacMap_HS6 permettent de disposer d'une vision précise et exhaustive des droits de douane effectivement *appliqués* dans les différents secteurs au niveau mondial. Ces droits appliqués tiennent compte des préférences commerciales accordées et sont calculés par agrégation des données au niveau fin des produits et des partenaires commerciaux de chaque importateur.

Le droit de douane moyen appliqué au niveau mondial s'établit à 5,6% en 2001 (Tableau 1). Il est environ cinq fois plus élevé dans l'agriculture que dans l'industrie. L'Union européenne, avec 3,1% est légèrement plus protectionniste que les États-Unis (2,1%) mais moins que le Canada ou le Japon; ce résultat est dû à la forte protection de l'agriculture européenne (17,9% contre seulement 5,0% aux États-Unis). Dans le secteur manufacturier, les États-Unis et le Canada sont plus protectionnistes que l'Europe dans le textile habillement (respectivement 9,4% et 10,8% contre 5,7%). L'Inde, avec 33,5% de droit de douane moyen appliqué, la Tunisie ou le Maroc (Plus de 20%), comptent parmi les pays les plus protectionnistes.

Les niveaux de protection dans l'agriculture atteignent près de 60% en Inde, et dépassent 50% en Corée ou en Tunisie, et 40% en Suisse ou au Maroc. L'Union européenne a d'ailleurs un niveau de protection dans l'agriculture inférieur à la moyenne mondiale. Retenons enfin qu'il s'agit de droits appliqués, et que les droits consolidés peuvent être beaucoup plus élevés. De nombreuses lignes tarifaires peuvent également être non consolidées dans le cas des pays émergents ou en développement.

**Tableau 1 : Protection mondiale par secteur et pays importateur
(sélection de pays, agriculture, manufacturés, textile habillement, 2001)**

	Total	By sector			By exporter		
		Agric.	Manuf.	Tex-Wea	LdC	Dvping Co.	Dvped Co.
World	5.6%	19.1%	4.2%	10.5%	4.9%	5.3%	5.7%
Argentina	12.6%	12.0%	12.4%	18.3%	7.7%	10.8%	13.1%
Australia	5.1%	2.7%	4.9%	14.2%	7.9%	5.6%	4.9%
Bangladesh	16.9%	20.9%	15.2%	29.7%	16.7%	20.2%	14.8%
Brazil	11.8%	11.0%	11.4%	18.1%	2.4%	9.4%	12.8%
Canada	3.4%	14.9%	2.1%	10.8%	5.8%	3.1%	3.5%
China	14.1%	25.0%	12.7%	20.4%	3.6%	12.9%	14.7%
European Union (15)	3.1%	17.9%	2.0%	5.7%	0.8%	2.7%	3.5%
India	33.5%	59.6%	29.9%	29.5%	28.3%	35.4%	32.5%
Japan	3.9%	35.3%	0.9%	6.8%	1.6%	3.9%	3.9%
Korea	9.2%	53.8%	5.5%	10.3%	10.1%	9.9%	8.9%
Madagascar	4.4%	5.5%	4.1%	4.7%	2.2%	4.6%	4.4%
Mexico	11.0%	28.2%	8.9%	14.5%	15.9%	17.9%	8.9%
Morocco	20.9%	40.1%	17.9%	33.9%	17.4%	25.0%	19.3%
Mozambique	9.9%	13.4%	8.3%	21.6%	10.0%	11.4%	9.1%
South Africa	8.4%	19.2%	6.5%	22.5%	5.8%	10.7%	7.7%
Switzerland	4.3%	43.3%	1.3%	4.0%	0.6%	4.0%	4.5%
Thailand	12.6%	28.0%	10.7%	18.1%	4.4%	12.8%	12.6%
Tunisia	20.3%	53.3%	16.5%	26.0%	9.4%	24.2%	18.9%
Turkey	6.0%	38.0%	2.6%	8.9%	3.3%	9.1%	4.9%
United States of America	2.3%	5.0%	1.7%	9.4%	5.1%	2.4%	2.3%
Vietnam	14.4%	26.0%	11.1%	31.1%	15.0%	16.6%	13.0%

Source : MacMap, CEPII [2]

B. L'EUROPE IMPOSE MOINS DE DROITS DE DOUANE QUE L'AMÉRIQUE DU NORD AUX EXPORTATIONS INDUSTRIELLES DU SUD

Le tableau 1 permet également de repérer comment les différents importateurs discriminent entre leurs partenaires commerciaux, en fonction des préférences accordées. L'Union européenne n'applique quasiment pas de droits de douane aux Pays les Moins Avancés (PMAs, ou *LdC* dans le tableau) en raison de l'initiative Tout Sauf les Armes. Les droits résiduels concernent le Sucre, la Banane et le Riz, pour lesquels des calendriers de libéralisation ont été mis en place. Le reste des produits peut être exporté par les PMAs vers l'UE sans quota ni tarif, mais avec de strictes règles d'origine. Cette situation contraste avec les droits appliqués aux produits en provenance des pays industrialisés (États-Unis et Japon pour l'essentiel), s'élevant à 3,5%. Les pays

en voie de développement autres que les PMAs sont dans une situation intermédiaire.

Les États-Unis, au contraire, appliquent une protection plus élevée aux PMAs qu'aux autres pays (5,1% contre 2,4%) : ceci s'explique par la structure particulière de leur protection, concentrée sur les produits intensifs en main d'œuvre et dans lesquels les PMAs sont avantagés.

Enfin, le marché le plus protégé à l'égard des produits en provenance des PMAs est le marché indien, avec 28,3% de droit moyen appliqué.

Ces caractéristiques spécifiques de la production européenne sont bien mises en évidence par le calcul d'un coefficient de variation des droits de douane (Tableau 2). L'UE se caractérise en effet par une des plus fortes discriminations entre partenaires commerciaux, loin devant le Japon ou les États-Unis. Ceci est dû à la forte utilisation des préférences commerciales, notamment des préférences non réciproques accordées aux pays en voie de développement. D'une façon générale, les pays ayant les pics tarifaires les plus élevés et les plus nombreux dans l'agriculture (alors qu'ils sont largement ouverts aux importations industrielles), sont aussi ceux pour lesquels la dispersion des droits de douane appliqués entre produits est la plus élevée : Corée, Japon, Union européenne.

Tableau 2 : Coefficient de variation des droits de douane (2001, coefficient calculé sur $(1+t)$ où t est le droit appliqué)

	Across Partner	Across Product
Argentina	21.01	9.60
Australia	35.76	23.97
Bangladesh	23.62	11.63
Brazil	44.66	19.88
Canada	68.65	63.03
China	119.95	89.28
European Union (15)	177.41	131.40
India	76.52	49.85
Japan	112.10	176.45
Korea	116.55	164.57
Madagascar	2.77	1.48
Mexico	190.21	67.26
Morocco	35.12	22.94
Mozambique	6.16	3.61
Norway	66.29	80.76
South africa	49.02	27.66
Switzerland	80.28	88.20
Thailand	55.23	40.20
Tunisia	41.78	22.49
Turkey	77.13	46.39
United states of america	102.96	56.84
Vietnam	35.36	24.57

Source : MAcMap, CEPII [2]

C. L'EUROPE NE FAIT PAS UN USAGE PROTECTIONNISTE DES MESURES ENVIRONNEMENTALES

Les membres de l'OMC doivent notifier les mesures prises en matière d'environnement, de protection du consommateur, entrant dans le cadre des accords sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et sur les obstacles techniques aux échanges (TBT). Ces notifications sont collectées et analysées par la CNUCED dans le cadre de l'actualisation de sa base TRAINS d'obstacles aux échanges. La CNUCED complète cette première source d'information en s'intéressant également aux barrières imposées par les pays non membres. Les fichiers source de la base MACMap, développée par l'ITC et le CEPII, contiennent cette information, sans bien entendu pouvoir donner d'équivalent *ad valorem* de tels obstacles, dont le caractère protectionniste n'est pas nécessairement avéré. Pour chaque barrière commerciale, le pays importateur notifiant une barrière est identifié, le produit affecté est classé selon les codes du Système Harmonisé de classification des échanges et la barrière est enregistrée sous l'un des sept types de mesures non tarifaires suivants :

Les mesures para-tarifaires (surtaxes douanières, charges additionnelles, taxes internes imposées sur les importations) ;

Les mesures de contrôle des prix (prix administrés, restrictions volontaires aux exportations, antidumping, mesures compensatoires) ;

Les mesures financières (paiement en avance requis, taux de change multiples, retards de transferts, etc.) ;

Les concessions automatiques de licence d'importation (licence automatique, inspection préalable) ;

Les mesures de contrôle des quantités (licence non-automatique, incluant les autorisations préalables, quotas, prohibitions, accords de restriction des exportations, restrictions spécifiques à certaines entreprises) ;

Les mesures de type monopolistique (système de distribution unique pour les importations, services nationaux obligatoires) ;

Les mesures de type technique (réglementations techniques, inspection avant transport, formalités de douanes particulières, obligation de retourner les produits utilisés, obligation de recycler).

Au total, 115 mesures affectent potentiellement le commerce international pour des raisons environnementales. Plusieurs travaux, réalisés en collaboration entre le CEPII et l'ITC, ont abordé la question en retenant une approche positive pour déterminer les produits faisant l'objet d'un commerce international présentant un risque (perçu) pour l'environnement. On considère que les produits présentent un risque pour l'environnement dès lors qu'ils font l'objet de barrières aux échanges imposées – et notifiées – sur la base de considérations environnementales. Ainsi, cette approche se fonde sur les

perceptions des pays importateurs, telles qu'elles sont rapportées par ces pays dans leurs notifications.

Il apparaît que sur les quelque 5 000 produits échangés dans l'ensemble des secteurs, seuls 1 171 produits ne sont confrontés à aucune mesure environnementale limitant leur commerce. Les produits faisant l'objet d'au moins un obstacle à l'importation à motif environnemental, dans au moins un des pays importateurs, représentent 88% de la valeur du commerce mondial de marchandises. Ainsi, les pays importateurs ont introduit des mesures de type environnemental pour une grande majorité des biens échangés. Pour les trois quarts des produits définis à 6 chiffres dans le Système Harmonisé, au moins l'un des pays importateurs a mis en vigueur une mesure de type environnemental. La grande majorité du commerce international est donc constituée de produits potentiellement affectés par des mesures environnementales (CEPII [7]).

Dans ce contexte, il est intéressant de repérer si l'UE a plus ou moins recours à ces mesures, et si elle en fait un usage protectionniste. Les pratiques protectionnistes des pays importateurs sont révélées à partir d'un critère simple : lorsqu'un produit n'est notifié que par un nombre très réduit de pays (5 au maximum), la présomption d'instrumentalisation des mesures environnementales à des fins protectionnistes est forte. Le cas de l'agriculture est assez symptomatique. Alors que l'UE a une politique de droits de douane assez protectionniste dans ce secteur, comme on l'a vu, sa politique en matière de barrières environnementales apparaît relativement libérale : le nombre de produits affectés est trois fois plus limité que dans des pays de niveau de développement comparable comme les États-Unis ou le Canada. Il en va de même pour la part des importations affectée. Le Japon semble très concerné par les questions environnementales et les invoque en tout cas fréquemment pour mettre en place des barrières aux échanges : trois produits agricoles sur quatre font l'objet d'au moins une mesure environnementale à l'entrée sur le marché japonais.

Il est intéressant de noter que les principaux pays utilisateurs de mesures environnementales aux échanges agricoles ne sont pas nécessairement les plus développés, ce qui jette un doute sur l'argument de préférences pour l'environnement croissant avec le revenu par tête. Ce sont en fait les principaux exportateurs de produits agricoles non européens qui sont concernés, au premier rang desquels le Brésil et l'Argentine. Ce ne sont pas non plus les pays ayant les positions les plus libérales dans les négociations multilatérales sur les échanges agricoles qui utilisent le moins ces mesures : la Nouvelle-Zélande ou l'Australie sont en bonne place, avec les trois quarts de la valeur de leurs importations agricoles affectées.

D. LES PAYS DU SUD AURONT DES GAINS INÉGAUX À LA LIBÉRALISATION : (1) LE DOSSIER AGRICOLE

La question du partage des gains de libéralisation se pose de façon très différente pour les produits agricoles et les produits industriels. Mais dans les deux cas, les pays en voie de développement peuvent se trouver dans des situations très contrastées en fonction des scénarios de libéralisation.

L'agriculture est l'un des sujets les plus controversés des négociations commerciales multilatérales qui se sont déroulées depuis 1999. Les discussions sur ce sujet ont retardé la conclusion des négociations du cycle dit « de Doha », initié par la déclaration ministérielle de 2001 et conduit sous les auspices de l'OMC. Au cours de ces négociations prolongées, les pays en développement se sont constitués en une force politique significative. Ils ont formé un front uni pour s'opposer à un accord au cours de la réunion ministérielle de Cancun en 2003. Depuis lors ils ont critiqué vivement les politiques de soutien à l'agriculture par les pays développés ainsi que les droits de douanes qu'ils appliquent aux produits agricoles. S'agissant des produits agricoles, la question centrale est celle de l'évolution des termes de l'échange en fonction de la situation d'importateur net ou d'exportateur net des pays considérés. L'érosion des préférences s'ajoute à l'effet précédent.

Plusieurs évaluations de l'effet d'un accord dans l'agriculture dans le cadre du cycle de Doha ont été publiées au cours des dernières années. La plupart des simulations à l'aide de MEGC ont conclu que les pays en développement tireraient un grand profit d'une libéralisation commerciale des produits agricoles.

Plusieurs raisons conduisent à penser que ces simulations en équilibre général sont trop optimistes :

- la protection commerciale n'est pas mesurée avec précision ; en général elle n'inclut pas les préférences commerciales, les accords régionaux, et l'écart entre les droits de douane appliqués et consolidés, à un niveau fin de désagrégation des produits ;

- les effets complexes des différents outils de soutien interne ne sont pas pris en compte ;

- les différents groupes de pays en développement ne sont pas distingués (les exportateurs nets de produits alimentaires par opposition aux importateurs nets, les PMA bénéficiant de préférences commerciales considérables, les PMA spécialisés à l'exportation dans des produits protégés par des pics tarifaires...).

Le modèle utilisé par le CEPPII pour réexaminer ces questions est le modèle d'équilibre général multi-sectoriel et multirégional MIRAGE-Agri présenté plus haut. Comme on l'a vu, ses caractéristiques de base sont celles du modèle MIRAGE, mais il a été développé spécifiquement pour évaluer les conséquences d'une libéralisation commerciale dans l'agriculture.

Les données de protection utilisées, ainsi que les données de soutien interne agricole, reposent sur un travail original. La protection tarifaire utilisée est calculée à partir des droits appliqués, et prend en compte les préférences commerciales et les accords régionaux (informations tirées de MAcMap). Les formules tarifaires sont appliquées au niveau de chacun des 5 111 produits HS6 sur les droits consolidés (tels qu'ils sont reportés auprès de l'OMC), et les droits appliqués sont réduits seulement quand le nouveau droit consolidé devient inférieur au droit appliqué initial.

Tableau 3 : Droits de douane bilatéraux dans le secteur agricole (2001)

	EU 25	USA	Asia developed	EFTA	Cairns developed	Mediterranean	Sub-Saharan Africa	Cairns developing	China	South Asia	RoW	Average
EU 25		5.8	22.2	52.0	15.7	35.1	30.2	16.1	25.5	52.8	26.2	18.1
USA	16.2		28.9	57.9	5.1	23.3	18.9	13.2	27.4	45.4	12.7	18.8
Asia developed	12.5	3.7		17.9	6.2	32.2	31.4	17.3	25.8	51.6	24.8	16.0
EFTA	7.9	3.9	11.6		10.6	21.4	22.9	19.1	30.5	43.0	21.3	10.7
Cairns developed	25.9	3.4	24.9	79.8		37.4	14.7	11.8	16.9	42.6	18.7	21.2
Mediterranean	7.3	4.0	14.1	25.7	3.7		30.2	20.3	23.6	34.9	22.9	12.7
Sub-Saharan Africa	6.7	3.0	12.0	8.9	0.7	18.0		26.1	14.7	35.0	17.8	10.2
Cairns developing	18.3	3.8	24.0	34.7	5.9	28.9	27.9		29.3	65.0	23.0	20.8
China	13.5	5.1	21.7	36.7	8.7	36.2	26.0	19.6		46.5	29.2	16.3
South Asia	14.4	1.8	33.7	21.9	1.8	37.4	24.4	17.4	14.5		20.0	16.7
Rest of the World	15.1	2.1	17.4	25.8	2.6	32.5	25.1	19.7	22.9	45.6		15.1
Average	16.7	4.7	22.5	47.7	10.8	30.8	26.3	16.0	25.1	52.6	21.1	

Source : MAcMap_HS6, CEPII [3]

De même, les données agricoles pour les pays de l'OCDE ont été mobilisées à un niveau fin, pour disposer d'une représentation précise du soutien interne agricole de l'Union européenne et des États-Unis. Cette information à un niveau très détaillé est utilisée pour prendre en compte l'effet réel de chaque paiement.

Une simulation préliminaire permet de définir une situation de référence dans laquelle la politique agricole des États-Unis de 2003 et la réforme européenne agricole à l'horizon 2006 sont prises en compte, tout comme la mise en œuvre complète des accords d'Uruguay, les nouvelles accessions ; l'AGOA est prolongé et les accords multifibres supprimés. Le choc commercial envisagé est la proposition de compromis de mars 2003 ("proposition Harbinson révisée"). Quatre scénarios sont envisagés, afin de décomposer les effets associés aux différents éléments du dossier agricole :

réduction du soutien interne, réduction des subventions à l'exportation, libéralisation de l'accès au marché, ensemble des trois piliers. L'impact sur les prix mondiaux des différentes catégories de produits agricoles de ces trois éléments du paquet agricole est donné dans le tableau 4. On voit que le soutien interne a l'effet le plus fort sur les prix.

Tableau 4 : Impact de la libéralisation agricole sur les prix mondiaux

Sector	Initial share in world exports	Domestic support	Export subsidies	Tariffs	Doha agreement, 3 pillars
Paddy rice	0.6	8.2	0.1	1.3	9.4
Processed Rice	1.2	0.6	0.0	0.3	1.0
Coarse grains	3.6	2.6	0.1	0.5	3.1
Wheat	3.9	1.4	0.1	0.9	2.3
Sugar	2.7	0.2	5.6	-1.5	2.8
Oilseeds	5.7	9.1	0.0	0.5	9.7
Live animals	1.2	0.9	0.1	0.7	1.6
Animal products	3.4	0.6	0.0	0.1	0.8
Meat	4.0	0.6	0.1	0.5	1.2
Meat products	4.8	0.3	1.5	0.1	2.0
Dairy products	3.6	0.3	2.3	0.0	2.7
Fibers	3.6	25.6	0.0	0.2	26.0
Fruits & vegetable	8.3	0.1	0.2	0.5	0.8
Other crops	10.1	0.8	0.0	0.4	1.2
Fats	7.2	2.8	0.0	0.2	3.0
Beverages and Tobacco	11.0	0.1	0.5	0.3	0.3
Processed food	25.0	0.3	0.6	0.4	0.9
Total agrofood	100.0	2.1	0.5	0.3	2.8

Source : MAcMap_HS6, CEPII [3]

Au contraire, les augmentations de quantités exportées sont essentiellement déterminées par la réduction de la protection aux frontières (Tableau 5), ce dont bénéficie très largement le groupe de Cairns. Les pays d'Afrique Subsaharienne sont plus touchés que ceux d'Afrique du Nord par l'érosion des préférences sur le marché européen, en raison des très faibles préférences accordées en ce domaine à ces derniers. D'une façon générale, ce

sont les pays les plus pauvres qui tirent le moins parti de l'augmentation du commerce mondial de produits agricoles.

Tableau 5 : Impact de la libéralisation agricole sur les exportations de produits agricoles et alimentaires (%)

	Initial level (Mn 1997 USD)	Domestic support	Export subsidies	Tariffs	Doha agreement, 3 pillars
EU 25	61 642	-1.9	-4.2	7.4	2.7
USA	69 969	-6.7	0.6	7.2	0.8
Asia developed	5 716	0.6	1.2	10.7	11.8
EFTA	6 428	2.4	-6.6	2.7	-3.8
Cairns developed	38 875	2.2	0.6	10.2	12.8
Mediterranean	8 304	2.0	-0.2	6.2	8.8
Cairns developing	54 934	2.7	-0.1	7.9	10.4
China	11 947	2.0	0.0	11.0	13.2
RoW	35 074	2.1	-0.5	5.5	6.8
South Asia	7 513	3.1	-0.4	3.3	6.4
SubSaharan Africa	12 420	3.3	-1.2	2.7	4.7
World	312 822	-0.5	-0.9	7.4	6.1
Richest countries	182 630	-2.6	-1.3	7.9	4.2
Developing countries	110 260	2.4	-0.2	7.3	9.4
Poorest countries	19 933	3.3	-0.9	2.9	5.4

Source : CEPII [3]

L'application de cette proposition de libéralisation améliore finalement l'accès seulement à certains marchés et pour quelques groupes d'exportateurs. Elle dépend de la mesure dans laquelle les préférences commerciales ont été accordées, ainsi que du décalage entre taux appliqués et consolidés. Elle est également affectée par la structure du commerce bilatéral et par le Traitement Spécial et Différencié. Par exemple, en raison d'une grande différence entre les droits qu'elle applique à la Nation la Plus Favorisée (droits NPF) et les droits consolidés, la protection de l'AELE n'est pas fortement réduite. L'accès au marché européen est fortement amélioré pour le groupe de Cairns, les États-Unis et le Japon, mais nettement moins pour l'Afrique subsaharienne qui bénéficiaient initialement d'un accès préférentiel. Les variations d'exportations que cette proposition implique reflètent ces asymétries.

Le bien-être augmente pour les pays qui réduisent leur protection à la frontière, leurs subventions aux exportations et leur soutien interne, autrement dit pour l'Union européenne, le Japon et les États-Unis (Tableau 6). Le tableau est beaucoup plus contrasté dans le cas des pays en développement. Les pays méditerranéens et l'Afrique subsaharienne sont affectés négativement, en raison soit de la détérioration des termes de l'échange soit d'une érosion des marges préférentielles.

Tableau 6 : Impact de la libéralisation agricole sur le bien être (%)

	Initial GDP (Bn 1997 USD)	Domestic support	Export subsidies	Tariffs	Doha agreement, 3 pillars
EU 25	8 235	0.04	0.01	0.09	0.14
USA	7 952	0.05	0.00	0.00	0.05
Asia developed	5 233	-0.05	0.00	0.11	0.05
EFTA	408	-0.04	0.08	0.03	0.11
Cairns developed	1 092	-0.01	0.00	0.04	0.04
Mediterranean	454	-0.27	-0.07	0.16	-0.16
Cairns developing	2 012	-0.02	0.00	0.02	0.00
China	876	-0.21	0.00	0.38	0.15
RoW	2 026	-0.07	-0.06	0.01	-0.10
South Asia	527	-0.01	0.00	0.19	0.17
Sub-Saharan Africa	207	0.01	-0.08	0.03	-0.03
World	29 023	0.02	0.00	0.06	0.08
Richest countries	22 920	0.02	0.00	0.06	0.08
Developing countries	5 368	-0.09	-0.03	0.08	-0.03
Poorest countries	734	-0.01	-0.03	0.15	0.11

Source : CEPII [3]

Finalement ces résultats suggèrent que les pays africains bénéficiant initialement d'un accès préférentiel aux marchés européens et américains vont faire face à une concurrence accrue de la part des pays du groupe de Cairns. Globalement, les pays d'Afrique Subsaharienne pourraient connaître une réduction de leur revenu réel, même sous notre hypothèse d'une réduction substantielle des subventions européennes et américaines aux secteurs du coton et du tabac.

E. LES PAYS DU SUD AURONT DES GAINS INÉGAUX À LA LIBÉRALISATION : (2) LES PRODUITS MANUFACTURÉS

La combinaison des bases MAcMap et de droits de douane consolidés avec le modèle MIRAGE permet d'analyser les principales dimensions de l'ambitieux agenda de libéralisation contenu dans la Déclaration Ministérielle

de Doha concernant l'accès au marché pour les produits non agricoles (NAMA). Le CEPII l'a fait en s'attachant à reproduire aussi fidèlement que possible les mécanismes en cause : on applique les formules de libéralisation au niveau des produits, et non des secteurs comme dans la plupart des travaux de modélisation jusqu'ici.

De nombreux pays en voie de développement sont réticents à l'idée de libéraliser l'accès à leur propre marché et conditionnent toute avancée dans ce domaine à un meilleur accès aux marchés des pays développés pour les produits agricoles. Aussi le travail réalisé au CEPII accorde-t-il une attention particulière à ces pays : dans quelle mesure ces positions dans les négociations reflètent-elles des intérêts objectivement différents pour les pays en voie de développement, et pour quelles raisons ?

Une littérature abondante traite de la libéralisation dans le cadre du NAMA, montrant que l'accès au marché reste très imparfait, dans la mesure où la protection appliquée est substantielle dans de nombreux pays (pour l'essentiel les pays en voie de développement). De plus, le champ de consolidation (« *scope of binding* », part des lignes tarifaires dont le droit de douane est consolidé) est loin d'être complet dans de nombreux pays en voie de développement ; enfin, la marge de consolidation (différence entre le droit de douane consolidé et le droit appliqué) est souvent considérable dans les mêmes pays.

Ces études d'impact de la libéralisation commerciale ont généralement été menées en mobilisant des MEGC. Parmi les avancées récentes on retiendra l'introduction de scénarios détaillés prenant en compte un certain nombre de développements récents dans une situation de référence, la prise en compte de la différence entre droit consolidé et appliqué, la prise en compte des accords préférentiels et enfin la comparaison de scénarios définis au niveau fin des produits. Dans ce contexte, le CEPII a apporté de nombreuses contributions originales, la plus importante étant de combiner pour la première fois l'ensemble des éléments venant d'être cités.

Les scénarios considérés comprennent ce qu'il est convenu d'appeler la proposition Girard (avec des valeurs différentes pour le coefficient de la formule de libéralisation), la suppression des pics tarifaires et une libéralisation totale de l'accès au marché, l'ensemble de ces scénarios étant défini au niveau fin des produits (nomenclature SH6). Tous les accords préférentiels en vigueur en 2001 sont pris en compte, auxquels s'ajoutent les engagements des pays venant récemment d'accéder à l'OMC. Une simulation initiale a été réalisée sur cette base afin de disposer d'un scénario de référence incluant l'ensemble de ces éléments.

Ces différentes améliorations sont de nature à influencer largement les résultats de l'évaluation du Cycle et donc à déboucher sur les conclusions tranchant avec le reste de la littérature faisant des hypothèses beaucoup plus simplifiées. Les négociations à l'OMC portent en effet sur la réduction des droits *consolidés*, ce qui laisse dans de nombreux cas les droits appliqués

inchangés, en particulier quand la différence entre le droit initial et le droit appliqué est importante. De même, la prise en compte des préférences permet de s'intéresser à la question de leur érosion, centrale dans les négociations en cours. Enfin, la libéralisation des droits de douane au niveau fin des produits permet de prendre la pleine mesure de l'impact des formules envisagées.

Le Tableau 7 rend compte de la protection initiale. Sans exception, la protection est plus forte dans les secteurs textile-habillement-cuirs-chaussures (dans la suite textile-habillement par simplicité), que pour le reste des produits non agricoles, et ceci quelque soit l'exportateur ou l'importateur de ces produits. Il est rare de trouver des droits moyens inférieurs à 10%, voire 15%, pour ces produits. Sur les marchés pris individuellement, les pays en développement se voient rarement opposer une protection inférieure à celle à laquelle leurs concurrents des pays développés font face. Au contraire, la protection qu'ils rencontrent les désavantage fréquemment : cela vient en partie de leur spécialisation sur le bas de gamme en présence de droits de douane spécifiques, et en partie du fait qu'ils sont spécialisés sur des produits à droits de douane élevés (en réalité la causalité peut être inverse en raison de l'endogénéité des structures de protection). Très concrètement, on retiendra que de nombreux schémas préférentiels concédés aux pays en voie de développement excluent le textile-habillement.

S'agissant des autres produits non-agricoles, la protection à l'entrée des marchés industrialisés est très réduite (dans la plupart des cas inférieure à 4%), en particulier vis-à-vis des exportateurs des pays les moins avancés. Cette situation tranche avec ce qui est observé à l'entrée des marchés des pays en développement, où la protection pour les produits industriels reste élevée. La protection moyenne y est supérieure à 10% en Argentine, au Brésil, au Maghreb, en Afrique subsaharienne, en Asie du Sud, et atteint même 30% en Inde.

En résumé, la protection moyenne est très nettement inférieure dans les pays industrialisés que dans les pays en développement, et la plus élevée dans les pays pauvres. Le Maghreb et l'Inde constitue par ailleurs deux régions très protectionnistes.

En présence de telles disparités dans les schémas de protection initiale, il est prévisible que les scénarios de libéralisation retenus auront des implications très différentes selon les pays considérés. En particulier, en raison d'un taux de consolidation très bas, les pays les moins avancés et l'Asie du Sud vont être *de facto* entièrement épargnés par la baisse des tarifs, et ceci dans l'ensemble des scénarios décrits ci-dessous.

Tableau 7 : Protection moyenne initiale pour les produits non-agricoles (AVE, %)

	Textile-wearing, from:				Other industrial prod., from:			
	Industrialised cties	Developing cties	Poorest cties	world	Industrialised cties	Developing cties	Poorest cties	world
Industrialised cties	8.0	7.5	5.2	7.5	2.3	1.0	0.7	2.0
of which:								
EU25	8.1	6.7	3.2	6.7	2.6	0.9	0.3	2.1
Japan	9.3	9.5	5.9	9.2	0.6	0.2	0.5	0.5
US	9.1	10.3	12.3	9.7	1.7	0.9	1.3	1.6
ANZCERTA	13.1	16.1	16.3	14.3	3.7	3.2	2.7	3.6
Canada	11.2	12.6	14.6	11.9	2.3	0.8	1.3	2.1
EFTA	0.9	4.1	4.3	2.2	0.5	1.3	5.5	0.6
HKTaSgp	2.5	2.9	3.1	2.7	3.1	1.7	1.1	2.9
Korea	10.6	11.4	10.8	10.9	4.8	4.4	4.6	4.8
Developing cties	14.3	19.3	15.8	15.4	8.7	10.4	11.4	8.9
of which:								
Argentina	19.4	18.4	19.7	19.1	13.1	11.9	12.8	12.9
Brazil	18.4	18.2	17.1	18.3	13.1	12.3	11.9	13.0
China	10.7	11.1	8.8	10.7	6.7	6.6	7.0	6.7
INDIA	30.4	30.5	22.9	30.3	28.1	31.0	29.4	28.6
Maghreb	46.7	73.6	37.6	51.2	15.4	17.0	17.5	15.6
Mexico	15.6	27.1	27.7	19.5	8.8	13.0	14.2	9.4
Row	9.4	14.3	15.9	10.8	5.9	6.8	7.2	6.0
RSAm	13.0	12.9	12.8	13.0	8.1	8.1	7.7	8.1
Russia	14.7	16.1	16.1	15.2	10.1	9.0	10.4	10.0
SACU	25.0	27.5	24.6	25.8	6.1	6.3	3.6	6.1
Tigers	14.0	15.1	11.8	14.2	9.2	10.3	7.0	9.3
Turkey	4.9	12.3	7.9	6.1	1.3	4.7	2.5	1.8
Poorest cties	20.7	23.6	25.7	21.8	11.3	12.3	11.9	11.4
of which:								
AFR	24.6	24.1	24.7	24.4	10.8	11.6	13.6	10.9
SouthAsia	19.7	23.4	27.7	21.0	11.5	12.5	11.2	11.7
World	10.1	8.5	5.8	9.1	3.8	2.3	2.7	3.5

Note: Marchés en ligne, exportateurs en colonne.

Source: MacMap_HS6, CEPII [4]

Les scénarios considérés sont les suivants (sachant que les hypothèses de libéralisation retenues portent exclusivement sur les produits non agricoles au sens de la définition de l'OMC et ne concernent évidemment que les membres de l'OMC) :

- Élimination des pics : les pics tarifaires pour les produits non agricoles, c'est-à-dire les équivalents *ad valorem* supérieurs à 15%, sont tous remplacés par un droit de douane *ad valorem* de 15% ;

- Libéralisation complète : les droits de douane sont supprimés pour tous les produits non agricoles ;

- Girard 0.65 : proposition Girard avec un coefficient B=0,65 ;

- Girard 1 : Les droits sont réduits en utilisant la formule Girard avec un coefficient $B=1$;

- Girard 2 : même chose avec un coefficient $B=2$;

- Girard 1 + Traitement spécial et différencié (TSD) : le traitement spécial et différencié est ici introduit dans le scénario, le coefficient B prenant la valeur $B=2$ pour les pays en voie de développement ayant consolidé au moins 35% de leurs lignes tarifaires ;

- Girard 1 sur droits appliqués : les droits appliqués et non consolidés sont réduits selon la formule du scénario (d).

Tous ces scénarios s'appuient sur l'hypothèse que les pays ayant un taux de consolidation inférieur à 35% de leurs lignes tarifaires, ainsi que les PMA, sont exemptés de toute baisse des droits.

L'application de la formule de Girard avec un coefficient égal à l'unité a un impact prononcé sur le niveau de la protection. Dans les pays développés, la protection moyenne pour les produits industriels est réduite de moitié environ, avec des baisses plus fortes dans le textile-habillement, pour lequel l'effet d'harmonisation est important. La baisse du niveau moyen de protection est moins forte en valeur relative pour les pays en développement, mais plus importante en termes absolus. Cette formule de réduction des droits de douane entraîne également un effet prononcé d'harmonisation des droits entre pays en développement, en particulier dans le textile-habillement, à l'exception de l'Inde et du Maghreb.

Les autres scénarios conduisent à des résultats attendus compte tenu des changements de coefficient de libéralisation qu'ils impliquent, sous réserve bien entendu de l'écart initial entre droits consolidés et appliqués. La différence de ce dernier point de vue n'est pas très importante pour les pays développés, à l'exception de la Corée. Pour les pays en développement, au contraire, appliquer la libéralisation directement aux droits appliqués plutôt qu'aux droits consolidés conduirait à une libéralisation beaucoup plus prononcée de leurs échanges, soulignant au passage l'écart très important entre ces deux catégories de droits pour ces pays.

Ces éléments sur la libéralisation des droits de douane sont introduits dans une version statique du modèle MIRAGE. La simulation initiale permettant d'obtenir une situation de référence prend en compte l'élargissement de l'Union européenne à 25 pays, le démantèlement des accords multi-fibres, l'entrée de nouveaux membres à l'OMC (au premier rang desquels la Chine) et l'application complète de l'AGOA par les États-Unis. L'équilibre de l'économie mondiale résultant de ces différents changements constitue donc la situation de référence.

Un des résultats essentiels de cet exercice concerne les prix : on s'attend généralement à ce que la libéralisation commerciale multilatérale se traduise par une augmentation des prix, au moins pour les produits concernés par les plus fortes libéralisations. Or, ceci n'est pas observé dans le scénario central appliquant une formule de Girard avec un coefficient unitaire.

L'explication réside dans l'approfondissement observé de la division internationale du travail. Les biens intermédiaires importés représentent aujourd'hui une part substantielle du coût total dans de nombreux secteurs d'activité en raison de la fragmentation internationale des processus de production. Dans ces conditions, réduire les droits de douane se traduit, pour de nombreux producteurs, par une baisse de leur coût de production qui est répercutée dans leur prix de vente.

Le pendant de cette évolution est une détérioration des termes de l'échange pour les pays en développement, modérée pour les pays intermédiaires mais plus prononcée pour les pays pauvres, et ceci à l'exception de la Chine et de la Russie (Tableau 8). En raison de leur spécialisation initiale, c'est au Maghreb et en Inde que les termes de l'échange reculent le plus fortement.

Un deuxième résultat mérite d'être souligné. En raison des contraintes pesant sur la balance des paiements, les variations des exportations et des importations sont très liées. C'est pourquoi une forte progression du commerce des produits industriels est observée dans des régions initialement fortement protégées comme l'Inde, le Maghreb ou SACU. Le commerce augmente également de façon significative pour les pays ayant des positions concurrentielles initiales fortes, en particulier la Chine, le Japon et la Corée.

L'Afrique Subsaharienne, comme l'Asie du Sud, sont quant à elles pour l'essentiel deux régions exemptées d'engagements en matière de libéralisation, d'où aucune augmentation significative de leurs importations. Et dans le même temps, ces pays doivent faire face à l'érosion de leurs préférences interdisant à leurs exportateurs de profiter de l'ouverture des marchés étrangers.

Tableau 8 : Effets de l'application de la formule Girard (coefficient B=1) sur la valeur ajoutée industrielle, les exportations et importations industrielles, les termes de l'échange et le bien être (variations en %)

	Industrial added value	industrial exports	industrial imports	Terms of trade	Welfare
Industrialised cties	0.04	2.85	2.80	0.07	0.04
of which:					
EU25	-0.00	2.90	3.59	0.09	0.03
Japan	0.34	4.07	5.01	0.49	0.14
US	-0.07	2.92	2.51	-0.24	0.01
ANZCERTA	0.29	7.98	3.90	0.04	0.15
Canada	-0.57	-0.92	-0.10	-0.25	-0.06
EFTA	-0.44	0.34	0.93	-0.05	0.02
HKTaSgp	1.18	2.81	1.50	0.29	0.11
Korea	0.66	4.45	5.66	0.46	0.35
Developing cties	-0.01	3.95	4.29	-0.15	0.03
of which:					
Argentina	-0.14	2.60	2.28	-0.09	-0.00
Brazil	-0.41	2.71	3.34	-0.28	-0.02
China	0.61	5.97	8.74	0.04	-0.37
INDIA	0.13	10.93	15.12	-1.61	-0.15
Maghreb	-6.53	8.92	6.02	-0.83	1.96
Mexico	-0.24	0.24	0.75	-0.34	-0.02
Row	-0.58	-0.08	0.92	-0.20	-0.02
RSAm	-0.03	3.56	1.88	-0.11	-0.03
Russia	-0.16	2.69	2.72	0.05	0.14
SACU	0.02	7.20	7.74	-0.13	0.09
Tigers	1.00	3.89	4.79	-0.01	0.17
Turkey	-0.18	-0.21	0.32	-0.09	0.04
Poorest	-0.38	-0.57	0.14	-0.12	-0.02
of which:					
AFR	-0.46	-1.04	0.16	-0.15	-0.04
SouthAsia	-0.27	-0.05	0.07	-0.03	-0.00
World	0.03	3.15	3.19	-0.00	0.04

Note : Le chiffre reporté dans le colonne « Welfare » (bien-être) est la variation équivalente de revenu réel. Il peut donc s'interpréter comme un impact sur le revenu réel de la zone.

Source: CEPII [4]

En termes de variation équivalente de revenu réel, les gains au niveau mondial apparaissent limités (+0,04%). Au sein des économies industrialisées, les économies asiatiques retirent les plus grands gains de la libéralisation, en raison de leurs positions offensives. Ces gains proviennent essentiellement d'un accès facilité aux marchés extérieurs, et d'une amélioration des termes de l'échange : les intérêts « offensifs » sont donc particulièrement évidents pour les économies asiatiques. Le mécanisme en cause est le suivant : le nombre de firmes nationales augmente, tout comme le nombre de variétés

disponibles pour le consommateur, lesquels bénéficient de surcroît d'un accès facilité aux biens étrangers. Cette augmentation du niveau de la production, en présence de rendements d'échelle croissants, se traduit par des gains. Le Canada est le seul pays perdant parmi les pays industrialisés, en raison d'un recul de ses termes de l'échange lui-même dû à une érosion de ses préférences sur le marché américain.

Parmi les pays en développement, les conséquences de la libéralisation sont plus contrastées. Les pays du Maghreb enregistrent une augmentation substantielle de leur revenu (environ 2%) et la Russie, les Tigres et la Turquie enregistrent des gains. Toutefois, les autres pays en développement enregistrent une perte de revenu, en raison généralement d'une perte de termes de l'échange. Même si ces pertes sont limitées, le résultat obtenu mérite d'être souligné, en particulier parce qu'il diffère de celui observé pour les pays industrialisés.

La comparaison des scénarios (a) à (e) souligne que les gains de la libéralisation sont d'autant plus mal partagés que celle-ci est ambitieuse (Tableau 9).

Tableau 9 : Variations de bien être dans les différents scénarios de libéralisation.

	(a) Peaks elimination	(b) Complete liberalization	(c) Girard 0.65	(d) Girard 1	(e) Girard 2	(f) Girard 1 + SDT	(g) Girard 1, on applied tariffs
Industrialised cttries	0.16	0.61	0.14	0.07	-0.01	-0.04	0.15
of which:							
EU25	0.25	0.81	0.17	0.09	0.01	-0.03	0.24
Japan	0.23	1.58	0.67	0.49	0.29	0.37	0.63
US	0.08	-0.01	-0.21	-0.24	-0.25	-0.31	-0.19
ANZCERTA	0.22	-0.25	0.01	0.04	0.07	-0.01	-0.09
Canada	-0.01	-0.29	-0.26	-0.25	-0.21	-0.27	-0.23
EFTA	-0.01	0.11	-0.04	-0.05	-0.07	-0.09	-0.02
HKTaSgp	0.12	1.20	0.43	0.29	0.12	0.13	0.39
Korea	0.25	0.96	0.52	0.46	0.40	0.30	0.46
Developing cttries	-0.35	-1.33	-0.31	-0.15	0.02	0.08	-0.34
of which:							
Argentina	-0.28	-2.25	-0.38	-0.09	0.09	0.13	-0.61
Brazil	-0.48	-2.49	-0.61	-0.28	-0.00	0.06	-0.76
China	-0.05	-0.53	-0.07	0.04	0.21	0.35	0.03
INDIA	-3.22	-5.99	-2.43	-1.61	-0.47	-0.42	-2.22
Maghreb	-1.92	-4.28	-1.32	-0.83	-0.57	-0.56	-1.34
Mexico	-0.34	-1.93	-0.53	-0.34	-0.16	-0.16	-0.57
Row	-0.19	-1.26	-0.31	-0.20	-0.11	-0.10	-0.39
RSAm	-0.24	-1.90	-0.25	-0.11	0.02	0.04	-0.48
Russia	-0.15	-0.65	-0.03	0.05	0.10	0.16	-0.17
SACU	0.10	-0.50	-0.15	-0.13	-0.18	-0.16	-0.30
Tigers	-0.28	-0.79	-0.11	-0.01	0.11	0.18	-0.14
Turkey	0.05	-0.36	-0.13	-0.09	-0.02	-0.03	-0.13
Poorest	-0.09	-0.56	-0.18	-0.12	-0.05	-0.06	-0.17
of which:							
AFR	-0.09	-0.63	-0.21	-0.15	-0.08	-0.09	-0.22
SouthAsia	-0.07	-0.34	-0.09	-0.03	0.05	0.02	-0.03
World	-0.00	-0.02	-0.01	-0.00	-0.00	-0.00	-0.01

Source : CEPII [4]

L'Inde illustre parfaitement cette logique : la perte de bien être s'élève à $-0,15\%$ dans le scénario central. Elle double lorsque l'on choisit un paramètre 0,65 au lieu de l'unité dans la formule de Girard. Elle est encore quatre fois plus importante en cas de libéralisation complète, alors qu'elle est négligeable avec un coefficient égal à 2 dans cette formule. Notons enfin que même si la plupart d'entre eux sont exemptés de tout engagement de libéralisation, les pays d'Afrique Subsaharienne sont affectés négativement dans l'ensemble des scénarios, à l'exception du scénario de suppression des pics tarifaires. Cette perte, qui reste d'une ampleur limitée, s'explique à la fois par l'érosion des préférences et par la baisse du prix relatif de leurs principaux produits exportés.

Il convient finalement d'insister sur le fait que l'étude sur l'accès au marché non agricole réalisée au CEPII ne vise pas à donner une évaluation globale des gains à attendre du Cycle. D'autres éléments de l'Agenda comme la facilitation des échanges ou l'ouverture des marchés de services ne sont pas repris ici, mais ce choix tient à ce que généralement leur modélisation est relativement *ad hoc*. De plus, l'approche retenue ne s'intéresse pas aux gains importants pouvant être tirés d'un meilleur accès pour les produits agricoles ou encore d'une réduction des subventions à l'exportation dans ce secteur. Mais l'analyse de sensibilité valide l'hypothèse selon laquelle l'accès au marché pour les produits non agricoles peut être étudié indépendamment de la libéralisation agricole, sans que cela biaise les résultats de façon significative.

F. LES PRÉFÉRENCES ACCORDÉES PAR L'EUROPE SONT GLOBALEMENT LARGEMENT UTILISÉES

Comme on l'a vu, l'UE s'est très largement engagée dans la signature d'accords commerciaux régionaux (préférences réciproques) et a également accordé un accès privilégié à son marché à de nombreux pays en développement, soit sur une base régionale (avec le Bassin Méditerranéen) soit sur la base d'une prise en considération des problèmes spécifiques d'accès au marché des PMA (préférences non réciproques). Un tel accès préférentiel est associé à des règles d'origine s'appliquant aux produits exportés par les pays bénéficiaires, afin d'éviter que des plaques tournantes réexportant vers l'Union des produits provenant de pays exclus de ces accords ne se constituent.

Ces règles sont généralement critiquées sur la base des difficultés qu'elles créent pour s'approvisionner en matières premières ou composants aux meilleures conditions sur le marché mondial : ainsi la marge de compétitivité gagnée en tirant parti de l'accès préférentiel peut être effacée par le coût additionnel d'une fourniture en consommations intermédiaires auprès de producteurs locaux (régionaux en cas de cumul des origines) peu efficaces. Dans ce cas, les préférences ne seraient pas utilisées, soit que l'exportateur préfère utiliser le régime douanier normal et se fournir librement auprès des producteurs de biens intermédiaires de son choix, soit que les producteurs du pays bénéficiaire n'exportent tout simplement pas vers l'UE.

Une autre critique porte sur le coût administratif de ces mesures pour les exportateurs, en raison des formalités à accomplir pour bénéficier du régime préférentiel.

Ces questions sont cruciales dans le cas européen en raison de la taille de ce marché pour les pays en développement, et en raison de la part des pays en développement dans les achats. Ceci est particulièrement évident pour les produits agricoles, où l'Europe (pourtant plus protectionniste globalement que les États-Unis) représente un marché plus important que la somme du marché américain et du marché japonais pour les pays en développement (Tableau 10).

Tableau 10 : Importations de produits agricoles de la Triade en 2001

	EU25		US		Japan	
	Value	Share (%)	Value	Share (%)	Value	Share (%)
Developed	15,918	30.5%	24,532	56.5%	20,982	69.3%
Developing except G-90	27,708	53.1%	17,409	40.1%	8,750	28.9%
G-90	8,566	16.4%	1,444	3.3%	542	1.8%
Total	52,192		43,384		30,273	

Note le G90 se réfère au groupe auto-déclaré à l'OMC : Union africaine plus PMAs.

Source : BACI, CEPII [5]

La compilation des Déclarations Administratives Uniques permet de connaître le régime douanier dont a demandé le bénéfice chaque exportateur, pour un flux d'exportation donné. En croisant cette information avec celle correspondant au meilleur régime douanier auquel le pays exportateur aurait eu droit, on peut obtenir une image du taux d'utilisation des préférences commerciales et donc mesurer la portée des critiques rappelées ci-dessus.

La difficulté technique est toutefois que de nombreux exportateurs, précisément parce qu'ils disposent de plusieurs régimes de préférence, n'utiliseront pas certains d'entre eux. Cela ne signifie pas, pour autant, qu'ils aient renoncé à recourir à un régime préférentiel. C'est ainsi que dans la mesure où les règles d'origine sont plus avantageuses dans Cotonou que dans l'initiative Tout Sauf les Armes, les pays d'Afrique Subsaharienne bénéficiant de Cotonou n'utiliseront pas ce second régime. Le taux d'utilisation faible de Tout Sauf les Armes par ces pays ne signifie pas que cet accord est sans portée, mais qu'il consolide en réalité en grande partie des préférences déjà accordées dans d'autres cadres.

On doit alors calculer un « taux d'utilisation du meilleur accord préférentiel », et un « taux d'utilisation d'au moins un accord préférentiel ».

Considérant la moitié (48,9% : cf. tableau 11) des importations européennes soumises à un droit de douane non nul, il apparaît qu'environ la moitié d'entre elles (56,5%) bénéficient d'au moins un régime préférentiel, et que cette préférence est utilisée dans 4 cas sur 5 (81,3%). La gradation du Système de Préférences Généralisées conduit à une moins forte couverture du commerce des pays concernés, alors que l'ouverture est maximale pour les pays pauvres africains, lesquels ont toutefois une forte concentration de leurs exportations sur des produits libres de droits.

La moyenne de 81,3% masque de très fortes différences : le taux d'utilisation d'au moins une préférence n'atteint pas 50% pour les PMAs non africains : cette initiative n'est pas utilisée par les pays qui disposent d'un autre régime préférentiel, et l'est seulement à moitié par les autres pays éligibles. Retenons toutefois qu'il s'agit de 2001 : l'initiative Tout Sauf les Armes n'a pas eu un effet immédiat mais il conviendrait de disposer de chiffres plus récents pour porter un diagnostic plus complet. Une analyse

sectorielle souligne que les difficultés sont concentrées pour les PMA non africains dans le textile habillement (où effectivement les règles d'origine européennes sont strictes) ; or cette catégorie de produits représente l'essentiel de leurs exportations.

Tableau 11 : Taux de couverture et d'utilisation des préférences européennes (2001)

Partner	Total imports (M euros)	Dutiable imports (M euros)	Share of dutiable imports (%)	Coverage rate (%)			Utilisation rate (%)		
				GSP	Pref	At least one	GSP	Pref	At least one
SSA_LDC	8,313	2,046	24.6	95.4	98.7	99.7	1.3	-	92.2
SSA_nonLDC	15,583	3,959	25.4	62.5	99.6	99.7	-	92.9	94.2
Other_LDC	4,397	4,203	95.6	99.3	0.1	99.4	49.1	-	49.2
GSP_PRE	60,739	24,532	40.4	82.2	82.8	89.0	-	72.7	86.4
GSP_nonPRE	215,459	97,598	45.3	53.1	0.0	53.1	70.3	-	70.3
nonGSP_PRE	238,841	147,726	61.9	0.0	90.7	90.7	-	85.3	85.3
nonGSP_nonPRE	244,657	105,463	43.1	0.0	0.0	0.0	-	-	-
All partners	787,988	385,527	48.9	20.4	41.6	56.5	54.2	83.9	81.3

Source : CEPII [5]

G. LE PROBLÈME D'ÉROSION DES PRÉFÉRENCES EST CONCENTRÉ SUR UN NOMBRE LIMITÉ DE PAYS PAUVRES

La question suivante est de savoir comment la libéralisation multilatérale se traduira en termes d'érosion des préférences, ce qui constitue une préoccupation légitime des pays pour lesquels ces préférences sont importantes et fortement utilisées, à savoir les pays africains les plus pauvres.

En fait, le niveau de préférences reçu par un pays donné dépend de la composition de ses exportations (est-il spécialisé dans des pays plus ou moins taxés que la moyenne), et d'une préférence « réelle » apparaissant une fois cet effet de composition pris en compte. Les marges de préférences « réelles » apparaissent essentiellement dans l'agriculture et dans les industries de main d'œuvre, comme le textile habillement. La première ligne du tableau 12 s'interprète comme suit. Le Lesotho (le pays le plus préféré du monde dans l'agriculture) fait face à un droit de douane moyen de 18,4% pour ses exportations agricoles, soit 0,8 points de moins que la moyenne mondiale pour ces produits. Mais cette marge apparente d'environ un point est le résultat d'un effet de composition massif (-24,1 points) dû à une spécialisation sur des produits très taxés, et d'une forte « préférence réelle » (24,9 points) due aux accords préférentiels auxquels a accès ce pays. Il n'y a finalement qu'une quinzaine de pays en développement disposant d'une marge préférence réelle supérieure à 5 points dans l'agriculture, et encore beaucoup moins dans l'industrie.

Tableau 12 : Les 35 pays les plus préférés (35 plus fortes « préférences réelles ») dans l'agriculture et l'industrie

Agriculture				Industry					
	Applied duty	Apparent margin	Comp. effect	True margin		Applied duty	Apparent margin	Comp. effect	True margin
Lesotho	18.4	0.8	-24.1	24.9	Seychelles	3.8	0.7	-7.2	8.6
Aruba	26.7	-7.6	-32.2	24.6	Lesotho	5.4	-0.8	-7	6.9
Gambia	16.6	2.6	-13.3	15.9	Haiti	5.3	-0.7	-6.5	6.5
Saint Vincent	22.3	-3.2	-13.4	10.2	Madagascar	4.1	0.5	-5	6.2
Uruguay	25.4	-6.3	-16	9.7	Bangladesh	5.3	-0.7	-6.2	6.2
Yugoslavia	15.9	3.3	-5.2	8.5	Cambodia	6.0	-1.5	-6.7	6.0
Saint Lucia	18.6	0.6	-7.5	8.0	Mauritius	7.3	-2.7	-7.3	5.3
Guyana	87.1	-67.9	-75.6	7.6	Maldives	9.2	-4.6	-9.2	5.3
Suriname	38.8	-19.6	-27.3	7.6	Nicaragua	5.7	-1.2	-5.4	4.9
Turkmenistan	3.3	15.8	8.4	7.5	Honduras	5.9	-1.4	-5.5	4.8
Virgin islands	12.0	7.1	0.4	6.8	Fiji	4.8	-0.2	-4.3	4.8
Mali	2.9	16.3	9.9	6.4	Palau	5.1	-0.5	-4.6	4.7
Burkina Faso	9.2	9.9	4.0	5.9	Djibouti	12.0	-7.4	-11.3	4.7
Benin	8.2	10.9	5.6	5.3	Nepal	10.1	-5.5	-9.3	4.5
Dominica	17.1	2.1	-3	5.1	Greenland	4.1	0.5	-3.1	4.3
Malawi	21.6	-2.5	-7.3	4.9	Dominican Rep.	4.3	0.3	-3.2	4.2
Kiribati	10.3	8.9	4.0	4.8	El Salvador	9.6	-5.0	-8.3	4.0
Kazakstan	21.4	-2.3	-6.3	4.0	St Pierre	2.8	1.8	-1.4	3.9
Vanuatu	4.1	15.1	11.2	3.9	Tonga	3.3	1.3	-1.8	3.8
Argentina	18.7	0.5	-3.4	3.8	Belize	3.9	0.7	-2.2	3.7
Belize	42.8	-23.6	-27.4	3.8	Guatemala	9.6	-5	-7.8	3.6
Sudan	10.1	9.0	5.7	3.3	Pakistan	6.2	-1.6	-4.3	3.4
Iraq	30.5	-11.4	-14.4	3.0	Tunisia	4.8	-0.2	-2.9	3.4
Saudi Arabia	29.0	-9.8	-12.7	2.9	Morocco	4.7	-0.2	-2.7	3.3
Togo	8.6	10.5	7.8	2.7	Cape verde	3.6	1.0	-1.5	3.2
Andorra	12.1	7.1	4.6	2.4	Turkey	6.5	-1.9	-4.3	3.1
Turks and c.	17.5	1.7	-0.7	2.3	Falkland Isl.	2.8	1.8	-0.6	3.1
Croatia	22.0	-2.9	-5.0	2.0	Turks and c.	3.9	0.7	-1.6	3.0
Dominican Rep.	21.2	-2	-4.0	2.0	Malawi	15.3	-10.7	-13.0	3.0
Eritrea	8.8	10.3	8.5	1.9	Sierra Leone	2.9	1.7	-0.5	2.9
Zimbabwe	23.5	-4.4	-6.2	1.8	Mozambique	2.4	2.2	0.0	2.9
Botswana	35.9	-16.8	-18.5	1.7	Albania	4.9	-0.3	-2.4	2.8
Bolivia	13.7	5.4	3.9	1.5	Uganda	6.1	-1.5	-3.5	2.7
Egypt	14.0	5.2	3.9	1.3	Senegal	10.4	-5.8	-7.7	2.7
Jamaica	33.2	-14.1	-15.3	1.2	Micronesia	9.6	-5.0	-6.9	2.6

Source : MacMap, CEPII [1]

L'impact de la proposition Harbinson sur ces niveaux de préférences « réels » est très prononcé. Parmi les 12 pays ayant une marge de préférence réelle initiale supérieure à 6 points, seuls un tiers d'entre eux bénéficient, après l'application de la proposition Harbinson, d'une marge supérieure à 3 points. Si au contraire on exclut de la formule les 2% de produits les plus « sensibles », l'impact sur l'érosion des préférences réelles devient limité. Ceci signifie que les préférences sont concentrées dans les produits sensibles.

Les quotas constituent une discrimination entre exportateurs vers un marché et sont par conséquent à l'origine de rentes, dont on peut calculer l'importance produit par produit et pour chaque exportateur. Il y a 8 pays en développement pour lesquels les rentes de quota représentent plus d'un pour cent du PIB, et ce chiffre peut atteindre plus de 2% du PIB : Belize, Maurice, Fiji et la Guyane. La proposition Harbinson constitue un choc important pour

ces pays, probablement difficile à supporter sur le plan macro-économique (Tableau 13). A nouveau exclure 2% de produits sensibles (scénario 2) annule cet effet.

Tableau 13 : Rentes de quotas reçues par les pays en développement (supérieures ou égales à un demi point de PIB, 2001)

Country	TRQ rents received			
	Value in M\$		Value in % of GDP	
	In 2001	In 2001	After scenario 1	After scenario 2
Guyana	59.8	8.28	3.28	7.89
Fiji	51.4	3.26	1.27	3.09
Mauritius	125.8	2.89	1.37	2.68
Belize	20.5	2.40	1.09	2.32
Ecuador	267.3	1.60	0.72	1.55
Panama	143.1	1.44	0.67	1.40
Costa Rica	228.2	1.37	0.63	1.33
St Kitts & Nevis	4.1	1.26	0.59	1.16
Malawi	17.3	0.99	0.62	0.92
Jamaica	51.3	0.68	0.29	0.65
St Vincent & Gren.	2.3	0.67	0.48	0.67
Swaziland	6.0	0.52	0.21	0.49
Barbados	13.5	0.52	0.19	0.49
Honduras	31.7	0.50	0.26	0.48

Note : TRQ rent : rente de quota tarifaire

Source : MAcMap, CEPII [1]

H. A L'INTÉRIEUR DE L'UNION EUROPÉENNE, LES EFFETS RÉGIONAUX DE LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE SERONT DIFFÉRENCIÉS

Le modèle DREAM a été appliqué à l'étude de six scénarios couvrant un large éventail d'hypothèses de libéralisation. Ces scénarios correspondent respectivement à :

Une suppression des pics tarifaires : tous les droits de douane supérieurs à 15% sont ramenés à 15% ;

Une libéralisation ambitieuse : tous les droits de douane sont éliminés, tandis que les soutiens internes et les subventions à l'exportation dans l'agriculture sont réduits de moitié.

Une libéralisation agricole : tous les droits de douane sont abolis dans l'agriculture et pour les produits alimentaires.

Une libéralisation complète : tous les droits de douane sont éliminés, ainsi que les soutiens internes et les subventions à l'exportation dans l'agriculture.

Une libéralisation industrielle : tous les droits de douane sont supprimés pour les produits non agricoles, à l'exception du textile-habillement-chaussures.

Une libéralisation des industries de main d'œuvre : tous les droits de douane sont supprimés pour les secteurs du textile de l'habillement et des chaussures.

Les différences interrégionales apparaissent principalement en raison des différences dans les spécialisations sectorielles et les spécialisations commerciales sectorielles et géographiques (Tableau 14). Ces différences interagissent avec la nature du choc, les contraintes d'équilibre régionales, et avec des liens économiques interrégionaux.

Comme l'illustre la comparaison avec les résultats d'une méthode de simple ventilation comptable des effets de la libéralisation, un calcul s'affranchissant des interactions entre marchés et régions tels que ceux représentés en équilibre général par DREAM, ne permet pas de fournir une approximation satisfaisante, et ceci même lorsque les contraintes et les caractéristiques régionales sont prises en considération. Les secteurs agricoles sont particulièrement sensibles à ce type d'analyse en raison de leur haut niveau de protection et à leur distribution inégale dans l'espace européen.

Les résultats font apparaître deux profils distincts de régions spécialisées dans l'agriculture : pour les exportateurs nets (hors-UE) tels que le Danemark, l'Île de France et les Pays-Bas (excepté l'Est), les intérêts offensifs sont dominants ; pour les autres, en particulier la Grèce (exceptée la région d'Athènes), le Portugal continental, l'Irlande, l'Ouest de la France, l'Espagne, l'Italie du sud, Malte, Chypre, plusieurs régions polonaises et slovaques, la libéralisation mènerait à un déclin significatif de l'activité agricole. Ce résultat est important car les régions plus pauvres sont souvent spécialisées dans l'agriculture (sans être des exportateurs nets hors-UE).

Tableau 14 : Les 20 couples secteurs-régions pour lesquels la libéralisation aura les conséquences les plus positives en termes d'activité, pour chacun des 6 scénarios

Scen.	Sectors	Regions	Chg. Value	Chg. %	Sectors	Regions	Chg. Value	Chg. %
(a) T a r i f f a i R e m o v a l	Agri_Ind	dk0 Danemark	620	9.2	TransCom	nl3 West-Nederland	91	0.5
	Tran_Ind	de1 Baden-Wurtemberg	250	1.6	Tran_Ind	de7 Hessen	87	1.6
	Tran_Ind	de2 Bayern	213	1.6	Agri_Ind	nl4 Zuid-Nederland	83	3.2
	Cereals	fr5 Ouest (FR)	199	10.7	Agri_Ind	ei0 Eire	81	2.8
	Animals	dk0 Danemark	142	6.0	TransCom	be2 Vlaams Gewest	77	0.7
	Tran_Ind	de9 Niedersachsen	138	1.4	Cereals	fr6 Sud-Ouest (FR)	70	10.9
	Tran_Ind	dea Nordrhein-Westfalen	132	1.6	Tran_Ind	se0 Sweden	69	1.6
	Agri_Ind	nl3 West-Nederland	110	3.1	Agri_Ind	nl2 Oost-Nederland	67	3.1
	Cereals	fr2 Bassin Parisien	99	11.0	Agri_Ind	fr2 Bassin Parisien	66	0.8
	Tran_Ind	be2 Vlaams Gewest	92	2.1	Agri_Ind	fr5 Ouest (FR)	66	0.7
(b) C o m m e r c i a l L i b e r a t i o n	TransCom	nl3 West-Nederland	643	3.6	Metal_Ind	dea Nordrhein-Westfalen	281	1.1
	Services	fr1 Ile de France	578	0.3	Tran_Ind	de1 Baden-Wurtemberg	280	1.8
	TransCom	be2 Vlaams Gewest	438	3.8	Services	fr2 Bassin Parisien	274	0.3
	Services	dea Nordrhein-Westfalen	397	0.2	Chim_Ind	ei0 Eire	273	4.5
	TransCom	fr1 Ile de France	385	1.2	Services	uki London	271	0.2
	TransCom	dk0 Danemark	368	2.8	Tran_Ind	de2 Bayern	270	2.0
	Mach_Ind	se0 Sweden	335	2.4	TransCom	it6 Lazio	269	1.8
	TransCom	it2 Lombardia	311	1.9	TransCom	dea Nordrhein-Westfalen	262	1.2
	Services	dk0 Danemark	293	0.4	Services	fr5 Ouest (FR)	259	0.4
	Services	de2 Bayern	281	0.2	Services	ei0 Eire	256	1.1
(c) A t t r a c t i v e C o n f e r e n c e	Agri_Ind	dk0 Danemark	1882	28.1	Cereals	fr2 Bassin Parisien	227	25.1
	Cereals	fr5 Ouest (FR)	453	24.5	Agri_Ind	fr2 Bassin Parisien	223	2.6
	Agri_Ind	nl3 West-Nederland	427	11.9	Agri_Ind	be2 Vlaams Gewest	174	3.3
	Animals	dk0 Danemark	420	17.8	TransCom	se0 Sweden	173	1.5
	Agri_Ind	nl4 Zuid-Nederland	322	12.3	Cereals	fr6 Sud-Ouest (FR)	159	24.9
	TransCom	nl3 West-Nederland	306	1.7	Cereals	dk0 Danemark	154	31.0
	Agri_Ind	ei0 Eire	301	10.3	TransCom	it2 Lombardia	152	0.9
	TransCom	be2 Vlaams Gewest	268	2.3	Animals	nl2 Oost-Nederland	151	12.9
	Agri_Ind	nl2 Oost-Nederland	259	12.0	Agri_Ind	fi1 Manner-Suomi	148	5.5
	Agri_Ind	fr5 Ouest (FR)	231	2.4	Animals	nl4 Zuid-Nederland	147	13.5
(d) A f f i r m a t i v e S u b v e n t i o n	Services	fr1 Ile de France	562	0.3	TransCom	it2 Lombardia	210	1.3
	TransCom	nl3 West-Nederland	394	2.2	Agri_Ind	dk0 Danemark	209	3.1
	TransCom	be2 Vlaams Gewest	298	2.6	Services	de2 Bayern	204	0.1
	Services	dea Nordrhein-Westfalen	297	0.1	Services	fr8 Mediterranee (FR)	203	0.3
	Services	dk0 Danemark	295	0.4	TransCom	it6 Lazio	193	1.3
	Services	uki London	260	0.2	Services	be2 Vlaams Gewest	193	0.3
	TransCom	fr1 Ile de France	241	0.8	TransCom	se0 Sweden	187	1.6
	Services	ei0 Eire	234	1.0	TransCom	dea Nordrhein-Westfalen	180	0.8
	Services	fr2 Bassin Parisien	215	0.2	Services	fr7 Centre-Est (FR)	178	0.3
	TransCom	dk0 Danemark	214	1.6	Mach_Ind	ei0 Eire	175	3.3
(e) M a t e r i a l S e c t o r	Tran_Ind	de1 Baden-Wurtemberg	646	4.1	Mach_Ind	se0 Sweden	181	1.3
	Tran_Ind	de2 Bayern	568	4.2	Tran_Ind	se0 Sweden	158	3.6
	Tran_Ind	de9 Niedersachsen	382	3.9	TransCom	dk0 Danemark	154	1.2
	Tran_Ind	be2 Vlaams Gewest	372	8.6	Services	dea Nordrhein-Westfalen	147	0.1
	Tran_Ind	dea Nordrhein-Westfalen	349	4.3	Metal_Ind	ukg West Midlands (UK)	132	1.4
	TransCom	nl3 West-Nederland	323	1.8	TransCom	it2 Lombardia	127	0.8
	Tran_Ind	de7 Hessen	228	4.1	Metal_Ind	es5 Este (ES)	121	2.1
	TransCom	be2 Vlaams Gewest	199	1.7	Tran_Ind	lv00 Latvia	116	204.5
	Tran_Ind	ee00 Estonie	194	255.9	Tran_Ind	lt00 Lituania	115	208.9
	Othhd	be2 Vlaams Gewest	181	13.6	Chim_Ind	ei0 Eire	112	1.8
(f) W e a r T e x t i l e	Mach_Ind	de1 Baden-Wurtemberg	226	0.7	Mach_Ind	it2 Lombardia	64	0.5
	Mach_Ind	dea Nordrhein-Westfalen	199	0.7	Mach_Ind	ei0 Eire	62	1.2
	Mach_Ind	de2 Bayern	199	0.8	Services	it5 Centro (IT)	61	0.1
	Mach_Ind	se0 Sweden	168	1.2	Mach_Ind	de7 Hessen	60	0.7
	Othhd	be2 Vlaams Gewest	133	10.0	Mach_Ind	ukg West Midlands (UK)	59	0.7
	Metal_Ind	dea Nordrhein-Westfalen	118	0.4	TransCom	fr1 Ile de France	57	0.2
	TransCom	nl3 West-Nederland	92	0.5	Mach_Ind	ukj South East (UK)	57	0.7
	TransCom	be2 Vlaams Gewest	78	0.7	Tran_Ind	pt1 Portugal (Continent)	56	3.2
	Mach_Ind	fi1 Manner-Suomi	73	1.1	TransCom	dk0 Danemark	56	0.4
	Mach_Ind	pt1 Portugal (Continent)	66	2.3	Mach_Ind	ukd North West (UK)	55	0.9

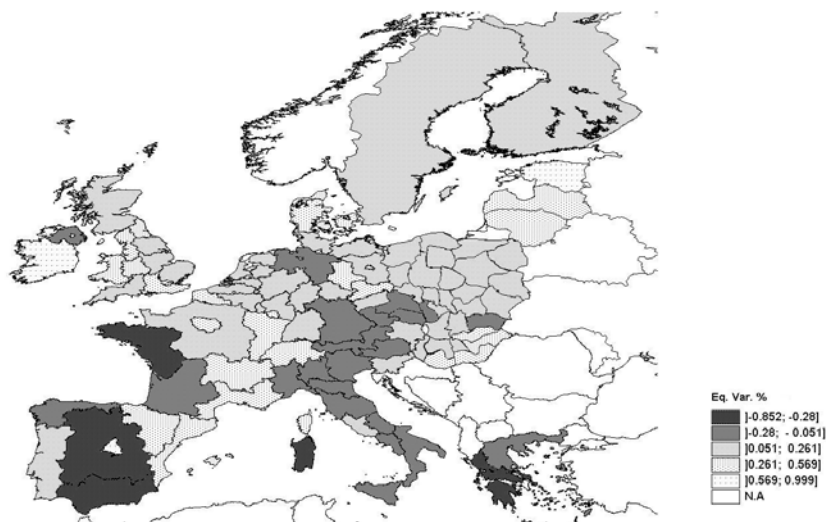
Source : CEPII [6]

Le rôle spécifique des transports et de la communication est également remarquable. Ce secteur est en moyenne plus important dans les régions plus riches (Hollande et Flandres en particulier) et il est généralement parmi les activités les plus favorisées lors d'une libéralisation des échanges, à la fois en raison des changements relatifs de prix, et parce que le développement du commerce accroît la demande adressée à ce secteur.

Dans l'ensemble, les régions les plus pauvres de l'Union à quinze semblent supporter la majeure partie de l'ajustement de l'économie européenne à une large libéralisation (Figure 3). Ce résultat est frappant, surtout à un moment où l'élargissement signifiera pour plusieurs de ces régions un abaissement des transferts nets provenant des fonds structurels.

Figure 3 : Les effets régionaux d'une libéralisation commerciale totale, en termes de revenu

Equivalent variation as % of initial real income



Note : les couleurs foncées indiquent des pertes, les couleurs claires des gains, le blanc l'absence d'information.

Source : CEPII [6]

I. LES PAYS DU SUD ONT UN ACCÈS DIFFICILE AUX MARCHÉS DU NORD EN DÉPIT DE DROITS DE DOUANE FAIBLES OU NULS

Les conclusions relatives à l'accès au marché soulignent systématiquement l'accès préférentiel accordé aux pays en développement. Pour autant ces pays, pour une grande partie d'entre eux, peinent à développer leurs exportations vers les pays riches. Ceci peut provenir d'obstacles non tarifaires aux échanges, comme les formalités administratives, la difficulté à s'insérer dans les réseaux de commercialisation, etc.

Afin de mesurer les difficultés d'accès aux marchés des pays développés rencontrées par les exportateurs de produits manufacturés des pays en développement, le CEPII a utilisé une méthode d'évaluation s'appuyant sur les développements récents de la littérature sur les modèles de commerce gravitaires. Un modèle doté de fondements microéconomiques sert à estimer l'impact des frontières nationales sur l'accès aux marchés du Nord par les producteurs du Sud. Les barrières aux échanges sont révélées par les distorsions observées dans les flux commerciaux, par rapport à une situation de référence. Ce calcul est fait en tenant compte des déterminants traditionnels des échanges comme les coûts de transport, la demande, la capacité d'offre et les prix. Il s'agit donc d'un accès *révélé* au marché : cette méthodologie correspond à une mesure indirecte des obstacles aux échanges, et non à une mesure directe comme dans le cas des droits de douane. Ceci est rendu possible par l'utilisation de la base de données de commerce et de production TradeProd évoquée précédemment.

Le résultat central est que toute choses égales par ailleurs, dans les années quatre-vingt dix, un pays riche consomme en moyenne 281 fois plus de biens manufacturés nationaux que de biens produits dans un pays en développement, et seulement 61 fois plus lorsque les importations proviennent d'un pays développé. Le droit de douane équivalent à l'ensemble des obstacles non tarifaires est moitié plus élevé dans le cas d'échanges Sud-Nord que dans le cas d'échanges Nord-Nord.

Les droits de douane ont en général une influence dans la détermination des échanges mais ne constituent pas une composante essentielle dans l'explication des problèmes rencontrés par le Sud dans l'accès des marchés du Nord dans le secteur manufacturé.

La méthode utilisée permet de mesurer ces barrières révélées au niveau sectoriel, et d'observer leur évolution dans le temps à ce niveau. Les marchés du Nord les plus difficiles d'accès pour les pays en développement sont le tabac, l'édition, les boissons, et les produits pétroliers raffinés. A l'opposé, la mécanique, l'habillement, les textiles, les produits chimiques sont des secteurs dans lesquels les barrières non-tarifaires aux échanges sont les moins élevées (une fois contrôlé les droits de douane, donc). Ces difficultés rencontrées par les pays en développement décroissent tout de même avec le temps. Le matériel de transport et le matériel électrique comptent parmi les libéralisations révélées les plus fortes sur les deux dernières décennies. Le cas du Japon est enfin intéressant : ce pays présente une forte préférence (une protection non tarifaire négative, c'est à dire l'équivalent d'une subvention à l'importation) pour de nombreux produits en provenance des pays en développement, probablement en raison de la division régionale du travail organisée par les firmes japonaises.

J. LA PRISE EN COMPTE DE LA DIMENSION NON TARIFAIRE DE LA PROTECTION ET DE LA SYMÉTRIE DE L'ACCÈS AU MARCHÉ

L'utilisation de la méthodologie des effets frontière, visant à donner une vision indirecte des barrières aux échanges, modifie assez profondément les conclusions quant au degré de protection des économies et quant aux bénéfices à attendre des processus d'intégration régionale.

Le CEPII s'est ainsi intéressé aux flux commerciaux à l'intérieur et entre pays de la Triade (l'Union Européenne, le Japon et les États-Unis) pour évaluer l'effet global des frontières nationales sur leurs échanges et pour rechercher de possibles asymétries dans cette mesure (inverse) d'intégration.

Les résultats montrent que le processus d'intégration européenne, révélé par une diminution des effets frontière, ne cesse de progresser : à la fin des années 70, traverser une frontière à l'intérieur de l'UE réduisait le commerce d'un facteur 20 alors que, à la fin des années 90, ce facteur n'était plus que de 13. Parmi les autres combinaisons de pays de la Triade, seules les exportations américaines vers le Japon, à certaines périodes, ont un accès comparable à celui des flux intra-UE.

Concernant la réciprocité dans l'accès aux marchés, l'accès au marché américain par les producteurs européens est structurellement plus difficile que celui des exportations américaines vers l'UE, même si cette différence décroît dans le temps et disparaît en fin de période (CEPII [8]).

Depuis 1985, l'accès des produits japonais au marché européen reste assez constant alors que les exportations européennes vers le Japon deviennent beaucoup plus faciles.

L'accès réciproque entre les États-Unis et le Japon est clairement asymétrique avec un meilleur accès pour les exportations américaines vers le Japon. Ce résultat, qui peut sembler surprenant lorsqu'il est confronté aux positions officielles et aux différends commerciaux entre ces deux pays, n'est pourtant pas isolé dans la littérature.

Les résultats détaillés montrent que les industries du meuble, du plastique, de l'agroalimentaire et du bois affichent les plus forts « effets frontière » dans toutes les combinaisons de pays. Inversement, la chimie, les instruments de précision et l'équipement de transport, par exemple, sont des industries affichant toujours des « effets frontière » faibles.

On peut dans un second temps explorer les possibles explications des « effets frontière » estimés. La première explication évidente concerne la protection formelle, que ce soient les droits de douane ou des barrières non tarifaires recensées. Les frontières nationales peuvent ensuite coïncider avec d'importantes différences dans les goûts des consommateurs, induisant un biais domestique dans leur choix pouvant expliquer une partie de la chute des volumes échangés à la frontière. Le degré de différenciation des produits peut également expliquer les « effets frontière » estimés. Les implications en

termes de politique commerciale dépendent de l'importance des différents types d'explication: tandis que les droits de douane et les Barrières Non Tarifaires peuvent être négociés dans le cadre multilatéral, les différences de goûts, de différenciation des produits sont irréductibles.

Au total, les barrières tarifaires, en dépit de leur niveau limité, comptent encore dans la détermination des flux commerciaux, même entre pays très peu protégés en moyenne comme ceux de la Triade. Les Barrières Non Tarifaires réduisent aussi significativement les échanges. Le biais domestique semble quant à lui être plus important dans les industries à forte demande finale : les préférences différentes des consommateurs restent donc un déterminant important des échanges commerciaux.

V. CONCLUSION

La France était, il y a encore cinq ans, dans une situation d'absence d'expertise quantitative sur les questions de négociations commerciales internationales, à l'exception de quelques compétences isolées. Seul le domaine agricole était partiellement couvert, mais avec une orientation essentiellement sur les politiques européennes et leurs effets. Les efforts réalisés par le CEPPII, avec le soutien du MINEFI et en collaboration avec l'INRA et l'ITC, ont permis de doter la France d'outils et de bases de données aux standards d'exigence internationaux. La présence de la France est également assurée dans les réseaux définissant les normes de création de bases de données et les orientations futures des efforts de modélisation.

Ces travaux ont également mis en évidence un certain nombre de résultats relatifs au niveau de protection de l'UE par les droits de douane, d'utilisation des préférences commerciales accordées et d'impact de l'érosion des préférences. Il apparaît une situation moins contrastée en termes de protection vis-à-vis de l'Amérique du Nord que ce qui a été souvent avancé, à l'exception de l'agriculture. La question des préférences préoccupe légitimement les pays en voie de développement, mais elle est critique pour seulement un nombre limité d'entre eux, ce qui ouvre la voie à des solutions spécifiques. Plus fondamentalement la libéralisation commerciale n'a pas des effets similaires sur l'ensemble des pays en développement, et les plus pauvres d'entre eux ne sont pas nécessairement les principaux gagnants, en particulier ceux d'Afrique Sub Saharienne.

Ce bilan ne doit pas masquer la précarité de cette situation améliorée en termes d'expertise française. Maintien des modèles existants, mise à jour des bases de données, avancées méthodologiques permettant de rester un interlocuteur crédible au niveau international, tout ceci est coûteux et nécessite des moyens, tant humains que financiers.

VI. LEXIQUE – TRADUCTION DES TERMES UTILISÉS DANS LA PRÉSENTE ANNEXE

- GSP : Système de préférences généralisées (SPG)
- LDC : pays les moins avancés (PMA)
- ACP : Afrique, Caraïbes, Pacifique
- Andin Group : Groupe Andin (Andes)
- EFTA : Association européenne de libre échange (AELE)
- CACM : Marché commun d'Amérique Centrale
- WTO : OMC

Tableau 1 (page 84)

- by sector : par secteur
- by exporter : par zone exportatrice
- LdC : pays les moins développés
- Dvping Co : pays en développement
- Dvped Co. : pays développés

Tableau 2 (page 85)

- Across Partner : par partenaire
- Across Product : par produit

Tableau 3 (page 89)

- EU 25 : Union européenne
- USA : États-Unis
- Asia developed : Asie développée
- EFTA : AELE (Association européenne du libre-échange)
- Cairns : pays développés du Groupe de Cairns
- Mediterranean : Pays méditerranéens
- Sub-Saharan Africa : Afrique subsaharienne
- Cairns developing : pays en développement du groupe de Cairns
- Rest of the World : Reste du Monde
- Average : moyenne

Tableau 4 (page 90)

- Sector : Secteur
- Initial share in world exports : part initiale des exportations mondiales
- Domestic support : soutien interne
- Export subsidies : subventions à l'exportation
- Tariffs : droits de douane
- Doha agreement 3 pillars : Accord sur les 3 piliers dans le cadre du Cycle de Doha
- Paddy rice : riz non décortiqué
- Rice : riz traité
- Coarse grains : gros grains
- Wheat : froment
- Sugar : sucre
- Oilseeds : colza
- Live animals : élevage
- Animal products : produits animaliers
- Meat : viande
- Meat products : produits de la viande
- Dairy products : produits laitiers
- Fibers : fibres
- Fruits and vegetable : fruits et légumes
- Other crops : autres produits céréaliers
- Fats : graisses animales
- Beverages and Tobacco : boissons et tabac
- Processed food : nourriture conditionnée
- Total agrofood : total agroalimentaire

Tableau 5 (page 91) et tableau 6 (page 92)

- AVE, % : moyenne en %
- Initial level (Mn 1997 USD) : niveau initial 1997 (en millions de dollars)
- RoW : reste du Monde
- World : Monde

- Richest countries : pays développés
- Developing countries : pays en développement
- Poorest countries : pays les plus pauvres

Tableau 7 (page 95)

- Textile-wearing, from : textile-habillement (par zone exportatrice)
- Other industrial prod., from : Autres produits industriels (par zone exportatrice)
- Industrialised ctries : pays industrialisés
- ANZCERTA : Accord de rapprochement économique entre l’Australie et la Nouvelle Zélande
- EFTA : AELE
- HKTaSgp : Hong-Kong, Taïwan et Singapour
- Developing ctries : pays en développement
- Row : Reste du Monde
- RSAm : Reste Amérique du Sud
- SACU : Union douanière d’Afrique australe
- Tigers : Tigres asiatiques
- Poorest ctries : Pays les plus pauvres
- AFR : Afrique
- World : Monde

Tableau 8 (page 98)

- Industrial added value : Valeur ajoutée industrielle
- Industrial exports : Exportations industrielles
- Industrial imports : Importations industrielles
- Terms of trade : Termes de l’échange
- Welfare : « Bien-être »

Tableau 9 (page 100)

- (a) : élimination des pics tarifaires
- (b) : libéralisation complète
- (g) : Girard 1 sur droits appliqués

Tableau 10 (page 102)

Tableau repris dans la première partie du rapport (page 25).

Tableau 11 (page 103)

- Total imports (M euros) : total des importations (en millions d'euros)
- Dutiable imports : importations taxables
- Share of dutiable imports : Part des importations taxables
- Coverage rate : taux de couverture en %
- Utilisation rate : taux d'utilisation en %
- Pref : Préférés
- At least one : au moins une
- SS_LDC : PMA d'Afrique subsaharienne
- SSA_nonLDC : Reste Afrique subsaharienne
- Other LDC : Autres PMA
- GSP PRE : Préférés SPG
- GSP nonPRE : Non préférés SPG
- nonGSP_PRE : Non SPG préférés
- nonGSP_nonPRE : non SPG non préférés
- All partners : Tous partenaires

Tableau 12 (page 104)

- Applied duty : droits de douane appliqués
- Apparent margin : marge tarifaire apparente
- Comp. effect : effet de composition (des exportations)
- True margin : marge réelle

Tableau 13 (page 105)

- Value in M\$: valeur en milliards de dollars
- TRQ rents received : Rentes de quota tarifaire reçues
- Value in % of GDP : valeur en pourcentage du PIB (avant et après)

Figure 3 (page 108) : Equivalent variation as % of initial income :
variation en équivalent du revenu réel en pourcentage

VII. ETUDES DU CEPII CITÉES EN RÉFÉRENCE

[1] Bouët A., Fontagné L., Jean S. (2005), **Is erosion of preferences a serious concern?**, in Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda, edited by K. Anderson and W. Martin, forthcoming.

[2] Bouët A., Decreux Y., Fontagné L., Jean S., Laborde D. (2004), **A consistent, ad-valorem equivalent measure of applied protection across the world: The MACMap-HS6 database**, CEPII Working Paper, 2004-22.

[3] **The contrasting fortunes of developing countries in the Doha Round**, The World Economy, forthcoming.

[4] Bchir M. H., Fontagné L., Jean S. (2005), **From Bound Duties to Actual Protection: Industrial Liberalisation in the Doha Round?**, CEPII Working Paper, forthcoming.

[5] Candau F., Jean S. (2005) **Are EU Trade Preferences Under-Utilised ?**, Paper presented at the World Bank-WTO conference on Preferences Utilisation, Geneva, June.

[6] Jean S. and Laborde D. (2004), **European Regions Faced with the Doha Round: A CGE Assessment**, CEPII Working Paper, 2004-20.

[7] Fontagné L., von Kirchbach F., Mimouni M. (2005), **An Assessment of Environmentally-Related Non-Tariff Measures**, The World Economy, forthcoming.

[8] Fontagné L., Mayer T., Zignago S. (2005) **Trade in the Triad: How Easy is the Access to Large Markets?**, Canadian Journal of Economics, forthcoming,

VIII. PUBLICATIONS CEPII LIÉES AU PROJET MIRAGE-MACMAP

A. 2002

Bchir M. H. and Maurel M. (2002), **Impacts économiques et sociaux de l'élargissement pour l'Union européenne et la France**, CEPII Working Paper, No. 2002 – 03.

Bchir M. H., Bouët A., Decreux Y., Fontagné L., Guérin J.-L., Jean S., Mimouni M., Pichot X. (2002), **Les conséquences d'un accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Mercosur**, Report for the Directorate for External Economic Relationships (DREE) and for the Forecasting Directorate (DP), Ministry of Finance, Paris, February.

Bchir M. H., Bouët A., Decreux Y., Fontagné L., Guérin J.-L., Jean S., Mimouni M., Pichot X. (2002), **Les conséquences économiques d'un accord transatlantique de libre-échange**, Report for the Directorate for

External Economic Relationships (DREE) and for the Forecasting Directorate (DP), Ministry of Finance, Paris, February.

Bchir M. H., Bouët A., Decreux Y., Fontagné L., Guérin J.-L., Jean S., Mimouni M., Pichot X. (2002), **Les conséquences économiques d'un accord de libre-échange entre l'Union européenne et les pays membres du programme Euromed**, Report for the Directorate for External Economic Relationships (DREE) and for the Forecasting Directorate (DP), Ministry of Finance, Paris, February.

Bchir M. H., Decreux Y., Guérin J.-L. and Jean S. (2002), **Mirage, A General Equilibrium Model for Trade Policy Analysis**, CEPII Working Paper, 2002-17.

Bchir M. H., Decreux Y., Guérin J.-L., Jean S. (2002), **MIRAGE -A Model for Trade Policy Analysis**, CEPII Newsletter, 2nd Semester.

Bchir M. H., Decreux Y., Guérin J.-L., Jean S. (2002), **Mirage, un modèle d'équilibre général calculable pour l'évaluation des politiques commerciales**, *Économie Internationale*, n° 89-90.

Bouët A., Fontagné L., Mimouni M. and Pichot X. (2001) **MAcMaps : a bilateral and disaggregated measure of market access**, CEPII Working Paper, 2001-18.

Bouët A., Fontagné L., Mimouni M. and Pichot X. (2002) **MAcMaps : une mesure bilatérale et désagrégée de l'accès au marché**, *Économie Internationale*, n° 89-90.

Bouët A., Fontagné L., Mimouni M. and von Kirchbach F. (2002), **MAcMaps for GTAP 5: A Bilateral and Disaggregated Measure of Trade Obstacles** in GTAP, paper presented at the 5th GEA Conference, Taipei, June.

Fontagné L., Guérin J.-L. and Jean S. (2002), **Accès au marché : quels objectifs après Doha ?**, *La Lettre du Cepii*, No. 211, April.

Fontagné L., Guérin J.-L. and Jean S. (2002), **Multilateral Trade Liberalization: Scenarios for the New Round and Assessment**, CEPII Working Paper, 2003-12.

Fouquin M., Morand P., Avisse R., Minvielle G. and Dumont P. (2002), **Mondialisation et régionalisation: le cas des industries du textile de l'habillement**, CEPII Working Paper, 2002-08.

B. 2003

Bchir M. H., Decreux Y. and Fouquin M. (2003), **Les relations de l'Union européenne avec les pays méditerranéens à l'heure de l'élargissement**, *Economie et statistique*, No. 363-364-365, pp 267-294

Bchir M. H., Decreux Y. and Guérin J.-L. (2003), **Consequences of a Free-Trade Agreement between the EU and MERCOSUR: A Study with Mirage**, *Integration & Trade*, No. 17 Volume 6, July-December, pp 1-27.

Bchir M. H., Decreux Y. and Guérin J.-L. (2003), **Accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Mercosur : une étude avec le modèle MIRAGE**, *Economie internationale* 94-95.

Bchir M. H., Fontagné L. and Jean S. (2003), **Market access in non-agricultural goods: What is at stake in the Development Round ?**, paper prepared for the Empirical Trade Policy Conference, Washington, September 2003.

Bouët A., Bureau J.-C., Decreux and Jean S. (2003), **Comparing the proposed modalities of agricultural trade liberalisation in the Doha Round**, Report for the DG Trade, European Commission, August 2003.

Bouët A., Bureau J.-C., Decreux and Jean S. (2003), **Is Northern agricultural liberalization beneficial to developing countries ?**, paper prepared for the 6th GEA Conference, The Hague, June.

Bouët A., Fontagné L. and Mimouni M. (2003), **Direct measure of protection : a rehabilitation**, Sixth GEA Conference, den Haag, June 12-14, 2003, and ECOMOD conference, Istanbul, July 3-5, 2003.

Decreux Y., Guérin J.-L. and Jean S. (2003), **Commerce international et salaires relatifs : les enseignements des modèles d'équilibre général calculables**, *Economie internationale* No. 94-95, 175-200.

Avisse R. and Fouquin M., (2003), **Textile and Clothing Trade: comparing multilateral agreement to regional FTAs**, *Integration and Trade*, No. 17, 103-126.

Avisse R. and Fouquin M., (2003), **Commerce du textile et de l'habillement : le multilatéralisme face au régionalisme**, *Economie internationale*, No. 94-95, 109-136.

Jean S. and Laborde D. (2003), **European regions faced with trade policies: a CGE assessment**, Report for the DG Trade, European Commission, December 2003.

Fontagné Lionel, **The Doha Development Agenda** – CESifo Forum, (4)3 : 3-10.

Fontagné L. and Jean S. (2003), **OMC : bas de cycle**, *La lettre du Cepii*, n° 226, September 2003.

Bchir M. H., Fontagné L., Zanghieri P. (2003a), **The Impact of EU Enlargement**, EFN Spring Report, Chapter 2.

Bchir M. H., Fontagné L., Zanghieri P. (2003b), **The Impact of EU Enlargement on Current Member States: a CGE Approach**, CEPII Working Paper 2003-10.

Bchir M. H., Fontagné L., Zanghieri P. (2003c), **Avec l'élargissement, tout le monde sera-t-il gagnant ?**, La lettre du CEPII 222, April.

C. 2004

Bchir M. H., Fontagné L. and Jean S. (2003), **Market access in non-agricultural goods: What is at stake in the Development Round?**, Presented at the 7th Global Economic Conference, Washington D.C., 17-19 June 2004.

Bouët A. and Laborde D. (2004), **Key issues for WTO members, coalitions formation and negotiations space for multilateral agreements**, Report for the DG Trade, European Commission, April.

Bouët A. and Laborde D. (2004), **National interests, coalitions and rules of decision in multilateral trade negotiations**, CEPII Working Paper, forthcoming.

Candau F., Fontagné L. and Jean S. (2004), **The Utilization Rate of Preferences in the EU**, Preliminary report for the World Bank, March 2004. Presented at the 7th Global Economic Conference, Washington D.C., 17-19 June 2004.

Decreux Y., Guérin J.-L. and Jean S. (2004), **Trade and the Labor Market: What Can We Learn from CGE Models?**, Integration and Trade.

Bouët A., Bureau J.-C., Decreux Y. and Jean S. (2004), **Multilateral agricultural trade liberalization: The contrasting fortunes of developing countries in the Doha Round**, CEPII Working Paper, 2004-18.

Jean S. and Laborde D. (2004), **European Regions Faced with the Doha Round: A CGE Assessment**, CEPII Working Paper, 2004-20.

Bouët A., Decreux Y., Fontagné L., Jean S., Laborde D. (2004), **A consistent, ad-valorem equivalent measure of applied protection across the world: The MACMap-HS6 database**, CEPII Working Paper, 2004-22, available at <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/macmap.htm>.

Jean S. and Kousnetzoff N. (2004, editors), **Assessing the sustainability impact of trade liberalisations**, Dossier in Economie internationale, No. 99.

Bureau J.-C., Gozlan E. and Jean S. (2004), **La libéralisation du commerce agricole et les pays en développement**, paper presented at IFRI's Conference Les politiques agricoles sont-elles condamnées par la mondialisation ?, 7 October 2004, Paris.

Bouët A., Bureau J.-C., Decreux Y. and Jean S. (2004), **La libéralisation agricole : des effets ambigus sur les pays en développement**, La lettre du Cepii, No. 236, July-August 2004. Also published in Bensidoun I. and Chevallier A. (eds.), *L'économie mondiale 2005, La découverte*.

Jean S. (2004), **Les enjeux d'une libéralisation commerciale multilatérale**, Ecoflash 188, May 2004.

Jean S. (2004), **Le cycle de Doha en perspective**, Ecoflash 187, April 2004.

D. 2005

Jean S., Laborde D. and Martin W. (2005), **Consequences of Agricultural Tariff Cuts Using Alternative Formulas, in Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda**, edited by K. Anderson and W. Martin, Washington, D.C.: Oxford University Press and The World Bank, forthcoming. CEPII Working Paper, 2005-15

Bouët A., Fontagné L., Jean S. (2005), **Is erosion of preferences a serious concern?**, in **Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda**, edited by K. Anderson and W. Martin, Washington, D.C.: Oxford University Press and The World Bank, forthcoming. CEPII Working Paper, 2005-14.

Fontagné L., Guérin J.-L. and Jean S. (2005), **Market Access Liberalisation in the Doha Round: Scenarios and Assessment**, *The World Economy*, 28(8): 1073-1094.

Bouët A., Decreux Y., Fontagné L., Jean S., Laborde D. (2005), **Tariff Data, in Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 6 Data Base**, edited B. Dimaranan and R. A. McDougall, Center for Global Trade Analysis, Purdue University.

Bchir M. H., Jean S., Laborde D. (2005), **Binding overhang and tariff-cutting formulas: A systematic, world-wide quantitative assessment**, CEPII Working Paper, forthcoming.

Bchir M. H., Fontagné L., Jean S. (2005), **From Bound Duties to Actual Protection: Industrial Liberalisation in the Doha Round**, CEPII Working Paper, 2005-12.

Jean S., Laborde D. and Martin W. (2005), **Flexibility and efficiency in the design of liberalization scenarios**, communication at the 8th GEA Conference.

Decreux Y. (2005), **Les enjeux du cycle de Doha**, *Cahiers français* 325, 2e trimestre 2005.

Laborde D. (2005), **Le protectionnisme, de la théorie à la pratique**, *Cahiers français* 325, 2e trimestre 2005.

Bouët A., Bureau J.-C., Decreux Y. and Jean S. (2005), **Multilateral agricultural trade liberalisation: The contrasting fortunes of developing countries in the Doha Round**, *The World Economy*, 28(9) :1329-1354.

Candau F., Jean S. (2005) **Are EU Trade Preferences Under-Utilised?**, Paper presented at the World Bank-WTO conference on Preferences Utilisation, Geneva, June.

Bureau J.-C., Jean S and Matthews A., **The Consequences of Agricultural Trade Liberalization for Developing Countries: Distinguishing Between Genuine Benefits and False Hopes**, CEPII Working Paper, 2005-13

ANNEXE 2

GLOSSAIRE

A

Accords multifibres

L'accord multifibres a été introduit en 1974 comme une mesure de court terme qui encadre les exportations des pays en voie de développement, à travers l'introduction de quotas d'importation, pour les produits textiles dans les pays développés. L'OMC avec l'Accord sur les Produits Textiles et Vêtements a engagé l'élimination sur 10 ans des quotas de l'accord multifibres. Cet accord a pris fin le 1^{er} janvier 2005 avec la disparition des derniers quotas.

Accords SPS

L'Accord SPS (Sanitaire et Phytosanitaire) signé au moment de l'Accord de Marrakech (1994), il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995. L'accord SPS porte sur les réglementations et contrôles relatifs à la santé des humains, des animaux et des végétaux. Il fait une référence contraignante à des normes internationales (par exemple à des seuils de tolérance) tout en affirmant le droit des pays signataires à adopter des réglementations différentes de celles recommandées par les instances internationales sous plusieurs réserves : les mesures nationales ne doivent pas être appliquées de façon « arbitraire et non justifiée »; elles ne peuvent pas être utilisées à des fins protectionnistes et elles doivent être notifiées aux autres parties ; elles doivent se fonder sur une évaluation du risque reposant sur des critères scientifiques en utilisant une procédure d'analyse du risque codifiée par l'accord SPS. Cet accord promeut également l'harmonisation des normes et règlements techniques en se fondant sur des directives acceptées à l'échelon international : pour bloquer une décision, un pays est donc censé obtenir le consensus des autres partenaires, y compris celui du camp adverse.

Accords TBT

L'accord sur les Barrières Techniques au Commerce (TBT) a été signé à la fin de la Tokyo Round du GATT en 1979. L'accord TBT couvre les règles ne relevant pas de l'accord SPS : réglementations techniques, standards et procédures d'évaluation de conformité. Il a vu sa portée accrue depuis la création de l'OMC en 1995 et dans le domaine agro-alimentaire, il est applicable à toutes les règles autres que celles de l'accord SPS portant sur le conditionnement, la composition en rapport à certaines dénominations, l'étiquetage nutritionnel. Il autorise des réglementations nationales, à condition qu'elles ne soient pas discriminantes entre produits selon les origines. Si une réglementation ne respecte pas les normes internationales, le pays doit prendre en toute transparence celle qui entrave le moins les échanges, la justifier sur le plan technique et en notifier les projets aux autres parties.

AGOA

L'AGOA « African Growth Opportunity ACT » est le titre de la loi 2000 sur le commerce et développement, promulguée par le Président Bill Clinton le 18 mai 2000 et traitant des échanges commerciaux entre les États-Unis et l'Afrique. Elle permet à des pays d'Afrique subsaharienne d'exporter vers les États-Unis d'Amérique des produits conformes à des normes définies par le système de Préférences Généralisées (SGP) sans paiement de frais de douane et sans contingentement

Sa portée est agrandie par les amendements faits par le président Georges Bush: l'AGOA II (6 août 2002) et l'AGOA III (20 juillet 2004) augmentant le nombre et le type de produits concernés par l'AGOA, y incluant ainsi les chaussures, les sacs à main, les montres, les vêtements.

Originellement valable jusqu'en 2008, avec l'AGOA III elle a été prolongé jusqu'en 2015.

Les pays éligibles à l'AGOA sont actuellement : Angola, Afrique du Sud, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Cameroun, Cap-Vert, Tchad, République Démocratique du Congo, Congo-Brazzaville, Djibouti, Ethiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Île Maurice, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Ouganda, Rwanda, Sao Tomé et Príncipe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Swaziland, Tanzanie et Zambie.

Avantage comparatif

L'avantage comparatif est une notion d'économie classique qui justifie le libre-échange et prône la spécialisation des nations dans la production qui leur offre le meilleur coût d'opportunité.

La théorie des avantages comparatifs a été énoncée par l'économiste David Ricardo, dans ses « Principes de l'économie politique et de l'impôt » (1817) : tout pays a intérêt au libre-échange, même s'il n'a d'avantage absolu nulle part, ou même s'il a un avantage absolu partout. Chaque pays se spécialise dans la production où il possède un avantage relatif, c'est-à-dire là où il est relativement le meilleur ou le moins mauvais. Il faut savoir renoncer à ses avantages les plus faibles pour tirer parti de ses avantages les plus forts.

C

Cadre dynamique séquentiel

Dans un modèle d'équilibre général à cadre dynamique séquentiel, chaque équilibre est calculé de manière statique et le passage d'un équilibre à l'autre implique l'introduction d'équations qui vont permettre à certaines variables de s'ajuster. Par exemple, le capital s'accumule grâce à l'investissement de la période précédente.

Classification hiérarchique ascendante

Construction d'une partition à partir des éléments les plus désagrégés que l'on regroupe pour former des ensembles de plus en plus agrégés à chaque niveau de l'arborescence que forme la partition.

Clause de la Nation la Plus Favorisée du GATT

Principe établi par l'article premier, Partie I, de l'accord instituant l'Organisation Mondiale du Commerce:

« Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante 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 toutes les autres parties contractantes. 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. »

Coefficient de variation des droits de douane

C'est un indicateur qui mesure la dispersion tarifaire, rapportée à la moyenne des droits.

Cotonou

L'accord de Cotonou est un traité sur les aides externes, le commerce, l'investissement, les droits humains et la gouvernance signé entre l'Union européenne et les pays ACP. L'accord s'est établi en juin 2000 au Bénin après la Convention de Lomé qui ne concernait pas les droits humains et la gouvernance. A différence de la convention de Lomé, cet accord concerne des préférences réciproques entre les pays signataires mais introduit en même temps une différenciation entre les pays ACP les moins avancés et les autres pays ACP. Cet accord est entré en vigueur en 2002.

D

Déclaration Administrative Unique

C'est une formalité de dédouanement à l'importation et à l'exportation. Cette déclaration doit contenir le nom ou la raison sociale de l'importateur, du déclarant ou du représentant si celui-ci est différent de l'importateur, du type de déclaration déterminé en fonction de la provenance des marchandises, de l'origine de celles-ci, la nature des marchandises et de leur valeur hors taxes. Sont obligatoirement joints à cette déclaration, la facture et, s'il y a lieu, tous autres documents nécessaires à l'octroi d'un régime tarifaire préférentiel et à l'application des mesures de contrôle de certaines marchandises à l'importation (produits agricoles relevant de la PAC, matériels de guerre, contingents, etc.). Les données portées sur la déclaration, identifiées par des codes dans de nombreuses rubriques, permettent au service des douanes de procéder au contrôle documentaire et physique des marchandises déclarées, à leur prise en compte statistique et à la liquidation des droits et taxes dus à l'importation.

Détournements du commerce

Quand une union douanière est formée, les pays membres établissent une zone de libre échange entre eux ainsi qu'un tarif externe commun pour être appliqué sur le commerce avec des pays tiers. Il est possible que le commerce qu'existait entre les pays membres et le reste du monde, basé sur les avantages comparatifs, soit maintenant détourné par le commerce intra-zone, dû à l'introduction du tarif externe commun qui rend les pays tiers moins compétitifs que les pays de l'union douanière.

Différenciation horizontale des produits

Les produits sont horizontalement différenciés quand les consommateurs ont des préférences hétérogènes sur différentes variétés de produits de qualité équivalente.

Différenciation verticale des produits

Les produits sont verticalement différenciés quand les consommateurs ont des préférences identiques basées sur les atouts de qualité des biens.

Droit à l'extérieur du quota

Ce droit de douane est le tarif que doivent supporter les importations qui excèdent le quota du contingent tarifaire. Il est en général prohibitif par rapport au droit de douane à l'intérieur du quota.

Droit à l'intérieur du quota

Ce droit de douane est le tarif que doivent supporter les importations qui entrent dans la restriction quantitative du contingent tarifaire. Ce tarif est normalement un tarif bas et préférentiel.

Droit de douane appliqué

Droit qui frappe effectivement le produit importé. Le droit de douane appliqué peut être différent du droit consolidé (mais toujours inférieur).

Droit de douane spécifique

Le droit de douane spécifique est un tarif exprimé en valeur monétaire (par exemple en Euros) par unité du produit (par exemple, par kilo, par 100 kilo, par tonne, etc.).

Droit NPF

Droit qui est appliqué par une nation à tous ses partenaires commerciaux membres de l'OMC, sans discriminations et sans traitement préférentiel, pour un produit similaire.

Droits antidumping

Droit prélevé sur des importations d'un produit particulier en provenance d'un pays déterminé afin d'éliminer tout préjudice susceptible d'être causé par le dumping dans la branche de production nationale du pays importateur. L'article VI du GATT de 1994 permet l'imposition de droits antidumping sur des biens ainsi écoulés pour un montant égal à la différence entre leur prix à l'exportation et leur valeur normale, si le dumping entraîne un préjudice pour les producteurs de produits en concurrence dans le pays d'importation.

Droits appliqués préférentiels

Ce sont les droits effectivement appliqués à des produits en provenance de pays qui bénéficient d'un traitement préférentiel.

Droits consolidés

Droit que l'on s'engage à ne pas dépasser. Dès lors qu'un taux de droit est consolidé, il ne peut pas être relevé sans qu'une compensation soit accordée aux parties affectées.

E

Engagements plafonds

Ce sont les engagements maximum de réduction du soutien interne pris sur la base de la MGS (Mesure Globale de Soutien) par les différents membres de l'OMC.

Équivalent « ad valorem » (EAV)

L'équivalent *ad valorem* exprime le montant de la taxe en pourcentage de la valeur unitaire du produit. C'est l'équivalent en termes de pourcentage des tarifs spécifiques et des tarifs mixtes ou composites.

F

Formule Girard avec coefficient B

Formule suisse non linéaire, présentée pour la première fois en mai 2003 par l'ambassadeur suisse Pierre-Louis Girard, alors président du Groupe de négociation de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles :

$$t_1 = \frac{B \times t_m \times t_0}{B \times t_m + t_0}$$

où, t_1 est le taux (tarifaire) final, à consolider sous une forme *ad valorem*

t_0 est le taux (tarifaire) de base,

t_m est la moyenne des taux de base,

B est un coefficient de valeur unique que les participants devront définir.

Formule d'harmonisation applicable par tous les membres, à l'exception des PMA, ligne par ligne, reprenant le principe de réciprocité partielle en incorporant une moyenne tarifaire comme coefficient.

Formule non linéaire ou encore définie par bandes

Une formule non linéaire de réduction tarifaire est une formule qui assure un effet dit d'harmonisation en imposant de manière proportionnelle des abaissements d'autant plus grands que les tarifs sont élevés.

On peut imaginer un grand nombre de formules non linéaires mais, dans la pratique, seul un type de formule, la formule dite suisse, a été utilisée jusqu'à présent dans les négociations tarifaires. Elle a été proposée pour la première fois pendant le Tokyo Round et adoptée par certains pays développés. Sa spécification est la formule suivante, dans laquelle a est simplement un coefficient.

$$t_1 = \frac{a \times t_0}{a + t_0}$$

Cette formule a la propriété d'être fonction à la fois du taux de droit initial t_0 et du coefficient a , lequel peut être négocié.



Global Trade Analysis Project (GTAP)

GTAP (Global Trade Analysis Project) est un réseau mondial de chercheurs et décideurs politiques qui conduisent des analyses quantitatives sur des questions de politique internationale. Le pivot de GTAP est la construction d'une base de données et d'un modèle d'équilibre général calculable. La base de données GTAP rassemble des données sur le commerce international, la production, la consommation et les consommations intermédiaires de biens et de services à un niveau très désagrégé. Le modèle GTAP est un modèle d'équilibre général calculable multisectoriel et multirégional utilisant la base GTAP et qui permet de conduire des analyses quantitatives de politiques de diverses natures (politiques commerciales, politiques sectorielles, etc.).

Groupe Cairns

Le groupe Cairns est composé de 17 pays exportateurs de produits agricoles : Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle Zélande, Paraguay, les Philippines, Afrique du Sud, Thaïlande et Uruguay. La première réunion et création de ce groupe a eu lieu à Cairns, Australie, en 1986, d'où le nom du groupe. L'objectif principal de ce groupe est de promouvoir le libre-échange dans le commerce des produits agricoles (élimination des tarifs, abolition des subventions à l'exportation et des soutiens internes) à travers les négociations multilatérales à l'OMC.

I

Initiative « Tout Sauf les Armes »

Le programme "Tout sauf les armes" a été approuvé le 26 février 2001 par l'Union européenne. Il concerne l'élimination des contingents et droits de douane pour la totalité des produits, à l'exclusion des armes, importés des 48 pays les plus pauvres du monde désignés par les Nations unies.

L'élimination des droits de douane et contingents applicables à la presque totalité des produits a pris effet le 5 mars 2001. Pour d'autres produits comme le sucre, le riz et les bananes, il a été convenu une libéralisation réalisée par phases, au cours d'une période de transition.

L

Les trois piliers (subventions, accès au marché, soutien interne)

L'Accord sur l'agriculture du Cycle d'Uruguay représentait un premier pas important vers une orientation sur le marché pour les échanges de produits agricoles. Cet accord définit des règles en matière de commerce international qui s'appliquent à trois volets essentiels de la politique agricole. Ces trois volets sont appelés les « piliers » de l'Accord: accès aux marchés, soutien interne et concurrence à l'exportation. Chaque « pilier » est également assorti de dispositions sur le traitement spécial et différencié pour les pays en développement.

Ligne tarifaire

Dans la nomenclature douanière la ligne tarifaire est le code désignant la marchandise en cause à partir duquel un tarif douanier est expressément défini.

M

Marché pour les produits non agricoles (NAMA)

Dans les négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, ces produits ne sont pas visés par l'Annexe 1 de l'Accord sur l'agriculture. Le poisson et les produits de la sylviculture entrent donc dans la catégorie des produits non agricoles, comme les produits industriels en général.

Marge de consolidation

C'est l'écart entre les droits consolidés et les droits appliqués.

Marge de préférence

La marge de préférence pour un produit donné c'est la différence en point de pourcentage entre le droit MFN et le droit préférentiel pour ce produit.

Méthodologie des effets frontière

Méthodologie basée sur le modèle de gravité qui permet de mesurer les effets frontière aux échanges. Pour cela, on compare le volume des échanges inter-régional et intra-régional en fonction d'obstacles tels que les différences de langues, la distance entre pays, le niveau de la protection, etc. L'effet frontière mesure l'obstacle lié à l'existence d'une frontière entre deux pays : l'évidence empirique montre que le commerce sera plus facile à l'intérieur d'un même pays qu'entre deux pays différents, toutes choses égales par ailleurs.

Modèle d'Equilibre Général Calculable

Par définition, un modèle d'équilibre général calculable (MEGC) est un *modèle d'équilibre général* : il prend en compte l'ensemble de l'économie et il détermine les prix relatifs sur tous les marchés des produits et des facteurs de façon à assurer les équilibres de ces derniers. Par définition également, un MEGC est un *modèle calculable* : il permet une analyse quantitative de problèmes économiques qui sont parfois difficiles, voire impossibles, à étudier sur la seule base d'une modélisation théorique.

Modèle multisectoriel et multirégional

C'est un modèle qui suppose un découpage géographique (par pays ou groupes de pays) et sectoriel (par produits ou groupe de produits).

Modélisation en Équilibre Général

Formalisation mathématique qui a comme fondement la théorie de l'équilibre général de Léon Walras qui tente de démontrer que l'ensemble des marchés de l'économie sont en équilibre du fait des relations qui les lient.

Le problème de Walras est de déterminer simultanément les quantités échangées et les prix permettant d'égaliser les offres et les demandes pour ces quantités. Formellement, puisque les quantités offertes dépendent positivement des prix et que les quantités demandées dépendent négativement des prix, il montre que le problème peut s'écrire sous la forme d'un système d'équations simultanées. Puisque pour L biens, et donc L marchés, on a $2L$ équations données par les offres et les demandes et qu'il y a $2L$ inconnues (les L quantités échangées et les L prix), la résolution de ce système, possédant autant d'équations que d'inconnues a une solution. Les prix et quantités d'équilibre qui déterminent cette solution sont « Pareto-optimales ». Ils sont tels qu'il ne soit pas possible d'imaginer une situation meilleure pour un quelconque agent économique, producteur ou consommateur sans détériorer celle d'un autre.

N

Nomenclature Internationale du Commerce (Système Harmonisé, SH)

Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, généralement appelé «Système harmonisé» ou simplement «SH», est une nomenclature internationale à buts multiples élaborée par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Il comprend environ 5 000 groupes de produits, chacun identifié par un code de six chiffres, organisé en une structure égale et logique et appuyé par des règles bien définies en vue d'obtenir une classification uniforme. Le système est utilisé par plus de 177 pays et économies pour établir leurs tarifs douaniers et pour la collecte de statistiques sur le commerce international. Le Système harmonisé est régi par la Convention internationale sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises.

Notification (à l'OMC)

Processus par lequel des pays Membres transmettent des informations aux Comités de l'OMC sur leur mise en œuvre d'engagements prévus par les Accords de l'OMC.

O

Obstacles non tarifaires au commerce

Toutes les mesures imposées aux flux du commerce qui ne sont pas des mesures tarifaires (droits de douane). Exemples: quotas, contingents tarifaires, régimes de délivrance des licences, fourchettes de prix...

P

Pays ACP

Les pays ACP (d'Afrique, du Caraïbe et du Pacifique) sont les pays signataires de la Convention de Lomé. Cette convention a été signée pour la première fois à Togo en 1975 entre 15 pays de l'Union Européenne et 71 pays ACP. Son objectif est de donner un accès préférentiel (non réciproque) aux produits agricoles ACP dans le marché européen de sorte à garantir l'offre des matières premières ainsi que la stabilité des prix agricoles dans ce marché.

Pays les Moins Avancés (PMAs)

La catégorie de pays les moins avancés est une classification sociale et économique donnée par les Nations Unies à 50 pays du monde (10 pays d'Asie, 34 Pays d'Afrique, 5 pays d'Océanie et Haïti). Les Nations Unies ont 3 critères pour définir les PMAs. Le premier critère considère la moyenne des 3 dernières années du Produit National Brut par habitant, dont le maximum pour être inclus dans la catégorie de PMA atteint 750 dollars. Le second critère analyse l'indice HAI (Human Assets Index, indicateur de développement humain) basé sur des indicateurs de nutrition, santé, éducation et alphabétisation des adultes. Le troisième et dernier critère est basé sur l'indice de Vulnérabilité Économique créé à partir des indicateurs d'instabilité de la production agricole, d'instabilité des exportations de biens et services, de l'importance des activités économiques non traditionnelles (part des manufacturés et services modernes dans le PIB), de la concentration des exportations de marchandises, la taille de l'économie et le pourcentage de la population affectée par des désastres naturels.

Pic tarifaire

Un pic tarifaire est défini comme étant un droit atypiquement élevé, c'est-à-dire supérieur à un niveau déterminé qui est considéré normalement aux alentours de 15-20% (*ad valorem*). Ces pics peuvent même devenir délibérément prohibitifs, c'est-à-dire inhibitoires de n'importe quel taux d'échange où ils sont appliqués : droits de 100% ou plus.

Préférences commerciales réciproques et non-réciproques

La préférence commerciale est un traitement préférentiel accordé par un pays à un partenaire particulier par rapport à ses autres partenaires commerciaux. Elle est appliquée à l'ensemble ou à une partie des importations d'un ou de plusieurs produits sous forme de réduction tarifaire.

On parlera de préférences commerciales réciproques quand les deux partenaires en jeu s'accordent mutuellement des préférences.

Prix d'intervention

Prix garanti en deçà duquel un organisme d'intervention désigné par les États membres rachète les quantités produites et les stocke. Pour ne pas grever le budget communautaire, le Conseil des ministres encourage le stockage privé en allouant une prime aux producteurs qui stockent eux-mêmes les produits.

Produits sensibles

Les produits sensibles sont des produits qui pourraient échapper aux règles communes de l'OMC et qui seraient définis par chaque pays. Ils échappent à l'application de la formule choisie.

Proposition Girard

Une première proposition de modalités pour les négociations relatives au NAMA a été présentée en 2003 par le président suisse du groupe de négociation correspondant, Pierre-Louis Girard. Parmi les principaux éléments du document soumis par ce dernier figurait une formule suisse (réduire les droits de douane élevés dans une plus grande mesure que les droits de douane inférieurs afin de parvenir à une harmonisation des tarifs), une initiative sectorielle en vue de la suppression totale des tarifs dans sept secteurs et quelques éléments de traitement spécial et différencié (TSD) pour les pays en développement.

Proposition Harbinson

C'est la proposition présentée par le responsable du Comité Agricole à l'OMC, M. Stuart Harbinson. Elle concerne les trois piliers de l'agriculture dans les négociations à l'OMC, appliqués seulement sur les pays développés. Pour la réduction des barrières d'accès aux marchés, elle propose une réduction des tarifs (classifié en trois bandes) et une augmentation des volumes des contingents tarifaires à 5 ans. De plus, elle prévoit l'élimination des subventions à l'exportation à 6 ans pour plus de la moitié des produits exportés et pour le reste de produits l'élimination des subsides est proposée à 10 ans. Finalement, la réduction des distorsions des soutiens internes consiste à réduire les soutiens de la boîte orange de 60% et les soutiens de la boîte bleue de 50% à 5 ans, en gardant les exemptions de la boîte verte.

Q

Quotas (contingents) tarifaires

Les contingents tarifaires sont un instrument de politique commerciale introduit à partir de l'Accord sur l'Agriculture du Cycle Uruguay et qui s'appliquent aux importations de certains produits agricoles. Il s'agit soit des contingents au titre d'accès courant, soit d'accès minimal. Les premiers correspondent à des flux d'échange historiques et les seconds répondent à l'obligation d'ouvrir une part du marché domestique à la concurrence internationale. Cet instrument est composé d'une limitation quantitative aux importations (quota) et de la définition de deux droits de douane, l'un à l'intérieur du quota, l'autre à l'extérieur du quota.

R

Régimes d'administration des quotas (tarifaires)

Les régimes d'administration des contingents (quotas) tarifaires ont pour objectif la distribution des licences d'importation dans le quota avec un tarif préférentiel. Cette allocation des licences d'importation peut déterminer le volume et la distribution du commerce ainsi que la distribution des rentes générées par le quota. L'OMC identifie 7 méthodes d'administration licences des contingents tarifaires : a) tarif appliqué, b) licence en fonction de la demande, c) premier arrivé - premier servi, d) sur la base des flux historiques de commerce, e) par mise aux enchères f) administrés par un organisme d'état du principal pays exportateur et g) mixte (combinaison de 2 autres méthodes).

Région NUTS1

La NUTS étant une nomenclature hiérarchique, elle subdivise chaque État membre en un nombre entier de régions de niveau NUTS 1, chacune de celles-ci étant subdivisée à son tour en un nombre entier de régions de niveau NUTS 2, et ainsi de suite.

Le règlement NUTS fixe les seuils minimum et maximum suivants pour la taille moyenne des régions de la NUTS. Au niveau NUTS 1, le minimum est fixé à 3 millions et le maximum à 7 millions.

La NUTS, qui établit une correspondance entre les régions en termes de dimensions, fournit en même temps plusieurs niveaux d'analyse. Au niveau **NUTS 1 (grandes régions socio-économiques regroupant les régions de base)** sont étudiés les problèmes régionaux/communautaires, comme "les conséquences de l'union douanière et de l'intégration économique sur des espaces immédiatement inférieurs aux espaces nationaux".

Règles d'origine

Conditions spécifiques qui doivent être remplies par un bien produit dans une zone de libre-échange pour être considéré comme originaire et bénéficier par conséquent du traitement tarifaire préférentiel.

Rendements d'échelle croissants

Les rendements à échelle font référence à une propriété technique de la production. Si nous augmentons tous les facteurs de production (travail, capital, terre) dans la même proportion et si la production augmente plus que proportionnellement, nous aurons des rendements d'échelle croissants. Par contre si la production augmente moins que proportionnellement nous aurons des rendements décroissants ; et enfin des rendements constants si la production augmente dans la même proportion que l'augmentation des facteurs de production.

Rente du quota

C'est le revenu capturé par le détenteur de la licence d'importation à l'intérieur du quota, généré par le fait qu'il existe une différence entre le tarif à l'intérieur du quota et à l'extérieur du quota. La rente du quota est générée quand le quota est rempli ou bien dépassé (dans le cas des contingents tarifaires). La différence entre le prix d'équilibre de marché et le prix d'importation à l'intérieur du quota, multipliée par le montant du quota (en volume) donnera la rente du quota de l'importateur.

S

Soutien interne

Dans le secteur de l'agriculture, toute subvention ou autre mesure interne qui a pour effet de maintenir les prix à la production à des niveaux supérieurs à ceux du commerce international. Versements directs aux producteurs, y compris les primes de complément, et mesures de réduction du coût des facteurs de production et de la commercialisation qui ne sont prises qu'en faveur de la production agricole.

Système de Préférences Généralisées

Le Système de Préférences Généralisées (SPG) introduit des exceptions au principe de la Nation la Plus Favorisée car il propose des préférences de manière unilatérale (non réciproque) aux pays les moins avancés sur certains produits. Ces préférences font l'objet d'une dérogation aux règles du GATT qui a pour principe la non discrimination entre les membres de l'OMC (clause de la Nation la Plus Favorisée).

T

Tarifification

Procédures relatives aux dispositions sur l'accès aux marchés des produits consistant à transformer toutes les mesures non tarifaires en droits de douane (ou tarifs).

Taux de consolidation

Nombre de lignes consolidées à l'OMC rapporté au nombre de lignes tarifaires totales pour chaque pays.

Taux d'utilisation des préférences commerciales

Le taux d'utilisation des préférences commerciales est le rapport entre les importations bénéficiant effectivement des préférences tarifaires et les importations couvertes par le régime préférentiel.

Termes de l'échange

Les termes de l'échange correspondent au ratio entre le prix des biens exportés et le prix des biens importés.

Traitement Spécial et Différencié

Les Accords de l'OMC comprennent des dispositions spécifiques qui confèrent des droits spéciaux aux pays en développement et permettent aux pays développés d'accorder aux pays en développement un traitement plus favorable qu'aux autres Membres de l'OMC. Ces dispositions spécifiques prévoient, par exemple, des périodes plus longues pour la mise en œuvre des accords et des engagements, ou des mesures visant à accroître les possibilités commerciales de ces pays.

U

Uruguay Round (cycle de l'Uruguay)

Lancé en septembre 1986, à Punta del Este (Uruguay), le huitième cycle de négociations commerciales multilatérales contenait un vaste programme de négociations qui couvrait un grand nombre de nouvelles questions en matière de politiques commerciales. L'accord qui en est résulté, conclu en décembre 1993 et signé en avril 1994 à Marrakech, a étendu le système commercial multilatéral vers plusieurs nouveaux domaines, notamment le commerce des services et les droits de propriété intellectuelle, et il a assujéti les importants secteurs de l'agriculture et des textiles aux règles commerciales multilatérales. Le Cycle de l'Uruguay a conduit à la création de l'Organisation mondiale du commerce en janvier 1995.

Les préférences commerciales sont non-réciproques quand le traitement préférentiel est accordé de manière unilatérale.

V

Valeur unitaire

Valeur d'un produit exprimée en unité monétaire (euro, dollar...) par quantité de ce produit exprimée en une unité de quantité (kilo, tonne, litre...). En commerce international, c'est le « prix de référence d'un produit ».

Variation équivalente du revenu réel

C'est une mesure de bien-être qui calcule de combien le revenu d'un consommateur devrait augmenter pour maintenir le même niveau d'utilité (bien-être) face à une variation des prix.

ANNEXE 3

LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES

Vos rapporteurs adressent leurs remerciements aux personnes qui ont bien voulu apporter leur contribution à leurs réflexions :

- ◆ **M. Hakim BEN HAMMOUDA**, Directeur de la Division du Commerce et de l'Intégration régionale, Commission économique pour l'Afrique des **NATIONS UNIES**
- ◆ **M. Üri DADUSH**, Directeur des Prévisions économiques et du Commerce à la **BANQUE MONDIALE**
- ◆ **M. Lionel FONTAGNÉ**, Directeur du **CEPII**
- ◆ **M. Nicolas LERMANT**, Chef du bureau de politique commerciale **OMC** et Accords régionaux à la DGTPE*, **MINEFI**
- ◆ **M. Étienne OUDOT de DAINVILLE**, Chef du bureau de politique agricole extérieure, commerce et développement à la DGTPE*, et **Mme Anna LIPCHITZ**, économiste, au **MINEFI**

*

- ◆ **Mme Marion JANSEN**, Économiste à l'**OMC**, a bien voulu répondre par écrit à un questionnaire de vos rapporteurs

** Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique,
au sein du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie*