

Carnet de bal des accords commerciaux régionaux

Les difficultés du multilatéralisme ont renouvelé l'intérêt pour le régionalisme en matière d'accord commercial. Avec quels partenaires un pays a-t-il un intérêt économique à signer un accord ? Quels seraient les gains à le faire quand un tel accord n'existe pas ? Au contraire, y a-t-il des gains à sortir d'accords signés pour lesquels il n'y a au départ pas d'intérêt économique ? Telles sont les questions que l'étude reprise dans cette *Lettre* permet d'aborder. Ses résultats montrent que la décision de sortir d'accords existants, quand bien même ils ne seraient pas justifiés par un intérêt économique, occasionne des pertes, et qu'il y a encore des gains à attendre de la signature de nouveaux accords pour lesquels il existe un intérêt économique. Néanmoins, les gains à attendre d'un accord régional, comme celui poussé par la Chine depuis novembre 2012 en réaction au partenariat Trans-Pacifique à 11, diminuent au fil du temps. Parce qu'elle est devenue un acteur d'importance globale, ce n'est plus tant avec ses voisins que la Chine a intérêt à signer des accords, mais avec d'autres puissances mondiales plus éloignées telles que l'Union européenne.

Les difficultés du multilatéralisme, dont l'échec du dernier Cycle de négociations commerciales de l'OMC est l'illustration, ont renouvelé l'intérêt pour le régionalisme, à savoir un vaste ensemble d'accords dérogeant au principe de non-discrimination fondateur du GATT¹. Dans un accord régional, les pays entrent dans une relation privilégiée, allant de la simple suppression des droits de douane à l'union économique, en passant par la mise en place d'un tarif extérieur commun². Il s'agit dans tous les cas de concessions réciproques, par opposition aux concessions unilatérales³.

Cette dynamique pose plusieurs questions. Avec quels partenaires un pays a-t-il un intérêt économique à négocier ? Quels seraient les gains économiques à signer les accords non encore négociés ? Quelles seraient les conséquences d'un retour en arrière pour les accords dont le bien-fondé économique est incertain⁴ ?

L'adage « il faut être deux pour danser le tango » vaut aussi en matière de négociation commerciale. Intéressons-nous donc au contenu du carnet de bal ! Pour ce faire, nous estimons pour chaque période la probabilité

que deux pays s'engagent dans un accord régional sur la base des seuls déterminants économiques, incluant l'organisation des chaînes de valeur transfrontières (l'ensemble du processus allant de la conception d'un bien ou service jusqu'à sa livraison). Ces probabilités dessinent à chaque date une géographie « naturelle » des accords commerciaux, plus ou moins proche de celle observée. Certains accords, qui « auraient dû » être signés, ne l'ont pas été, quand d'autres, réciproquement, « n'auraient pas dû » l'être d'un strict point de vue économique. Ceci nous renseigne sur les gains qui pourraient être obtenus en signant les premiers, et sur les conséquences qu'aurait l'abandon des seconds, et ceci pour chaque paire de pays dans le monde.

■ Le carnet de bal n'est pas rempli au hasard

Au cours des années 1990, le nombre d'accords régionaux actifs a quadruplé. Plusieurs raisons à cela : i) les difficultés à avancer dans le

1. « Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par un Membre à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de tous les autres Membres », Art. I-1.

2. L'article XXIV du GATT prévoit expressément cette dérogation : « Les parties contractantes reconnaissent qu'il est souhaitable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite des économies des pays participant à de tels accords. (...) les dispositions du présent Accord ne feront pas obstacle, entre les territoires des parties contractantes, à l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange ou à l'adoption d'un accord provisoire nécessaire pour l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange ».

3. Nous utilisons donc ici la définition stricte des accords commerciaux régionaux de l'OMC, par opposition aux accords commerciaux préférentiels qui peuvent être de nature unilatérale.

4. Pour une présentation détaillée et technique des résultats repris dans cette *Lettre du CEPII*, voir L. Fontagné et G. Santoni (2018), « GVCs and the Endogenous Geography of RTAs », *Document de travail du CEPII*, n° 2018-05, avril.

cadre multilatéral compte tenu du nombre de pays prenant part aux négociations ; ii) l'abaissement généralisé des barrières douanières classiques amenant à faire porter les accords sur des mesures non tarifaires, de nature réglementaire ; iii) le développement des chaînes de valeur transfrontières⁵ intensifiant les relations commerciales entre les pays et les incitant à négocier des accords ; enfin, iv) la modification de la géographie économique mondiale impliquant de négocier de nouveaux accords, sans nécessairement dénoncer les anciens. Ce processus a été interrompu au moment de l'effondrement du commerce mondial à la suite de la crise financière de 2007-2008.

Au cours de la période 1995-2014 examinée ici, la proportion des paires de pays membres de l'OMC (en fin de période, une douzaine de milliers, 159x158/2) ayant signé un accord commercial régional est ainsi passée d'environ 5 % à 20 %. La proportion est un peu moindre en ce qui concerne le sous-ensemble de pays (111) pour lesquels les statistiques nécessaires à nos calculs de gains économiques sont disponibles, mais l'évolution reste la même.

La géographie « naturelle » des accords commerciaux régionaux reflète les déterminants économiques de la signature de ces accords. D'où la difficulté à évaluer l'impact de la signature de tels accords (Baier & Bergstrand, 2004)⁶ : l'Allemagne et la France sont, par exemple, des partenaires commerciaux importants et cela a bien entendu à voir avec l'implication de ces deux pays dans un Marché Commun depuis la fin des années 1950, mais ces pays avaient toutes les caractéristiques faisant d'eux d'excellents candidats à la signature d'un tel accord commercial régional avant même le Marché Commun. Cela rend difficile l'estimation de l'impact spécifique de la signature de l'accord sur le volume des échanges. La géographie des accords commerciaux est ainsi endogène⁷.

Cela étant, si les pays entrant dans des accords régionaux ont des caractéristiques particulières, les déterminants économiques de l'occurrence des accords peuvent être utilisés pour en prédire la signature. Il s'agit de caractéristiques des paires de pays, lesquelles varient au cours du temps. Les écarts par rapport à cette prédiction (le résidu de l'équation) nous renseignent au passage sur les déterminants non économiques de la signature des accords (entrent en jeu les considérations de politique étrangère, ou la proximité institutionnelle ou juridique des pays notamment)⁸.

Quelle serait donc la géographie des accords commerciaux régionaux (portant sur les échanges de biens) telle que suggérée par les déterminants économiques de ces accords ? C'est l'objet de nos estimations.

■ On peut prédire le contenu du carnet de bal

Les données sont organisées par paire de pays dont on connaît les caractéristiques macroéconomiques, la distance les séparant du partenaire direct ainsi que de l'ensemble des partenaires, la taille économique ainsi que la différence avec leur partenaire, leur avantage comparatif et la spécificité de chacun par rapport au reste du monde, les accords qu'ils ont déjà signés (ensemble de déterminants validés par Baier & Bergstrand, 2004, 2014)⁹.

Un élément supplémentaire à prendre en compte est l'imbrication des chaînes de valeurs entre les candidats potentiels à un accord. Cette variable est introduite parmi les déterminants de la probabilité de signer un accord, en la mesurant par l'importance des échanges en valeur ajoutée au sein de la paire de pays (Timmer *et al.*, 2013)¹⁰ à partir de la base de données la plus large possible¹¹.

Nos résultats concernant les déterminants de la probabilité de signer un accord pour une paire de pays rejoignent les théories usuelles du commerce international. Plus les pays sont grands, plus ils gagnent à signer des accords commerciaux, et ce en raison des économies d'échelle et des gains de variété (gains à disposer d'un plus grand choix de produits) à réaliser. Ces gains sont d'autant plus forts que les pays signent des accords avec des partenaires de taille économique similaire. Les pays proches géographiquement sont des partenaires naturels, et ceci d'autant plus que leurs autres partenaires commerciaux sont distants (l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont des partenaires naturels, par exemple). La possibilité pour les deux pays de se spécialiser (selon leur avantage comparatif) les rend plus complémentaires, les incitant à signer un accord. Enfin, l'intensité du fractionnement des chaînes de valeur joue bien le rôle attendu : plus les pays ont des chaînes de valeur imbriquées, plus leurs échanges en valeur ajoutée sont importants, et plus ils gagnent à signer un accord commercial. Enfin, le fait d'avoir signé un accord avec d'autres pays, ou que d'autres pays en aient signé entre eux, joue un rôle marginal.

■ Voyez comme on danse !

Une fois identifiés les déterminants économiques de la signature d'un accord régional, la probabilité qu'un accord régional soit signé pour raisons économiques peut être estimée. Afin d'illustrer ces résultats, les deux cartes ci-dessous résument la probabilité qu'a la Chine de signer un accord avec ses voisins. Plus un pays est foncé et plus la

5. Pour une définition des chaînes de valeur et une analyse de leur évolution au cours des dernières décennies, voir Carnets graphiques (CEPII, 2018) : <http://www.cepii.fr/CarnetsGraphiques40ans> (voir notamment « Fragmentation des chaînes de valeurs. Le trio Allemagne-États-Unis-Chine au cœur du processus » de Charlotte Emlinger et Gianluca Santoni).

6. S. L. Baier & J. H. Bergstrand (2004), Economic determinants of free trade agreements, *Journal of International Economics*, 64(1), 29–63.

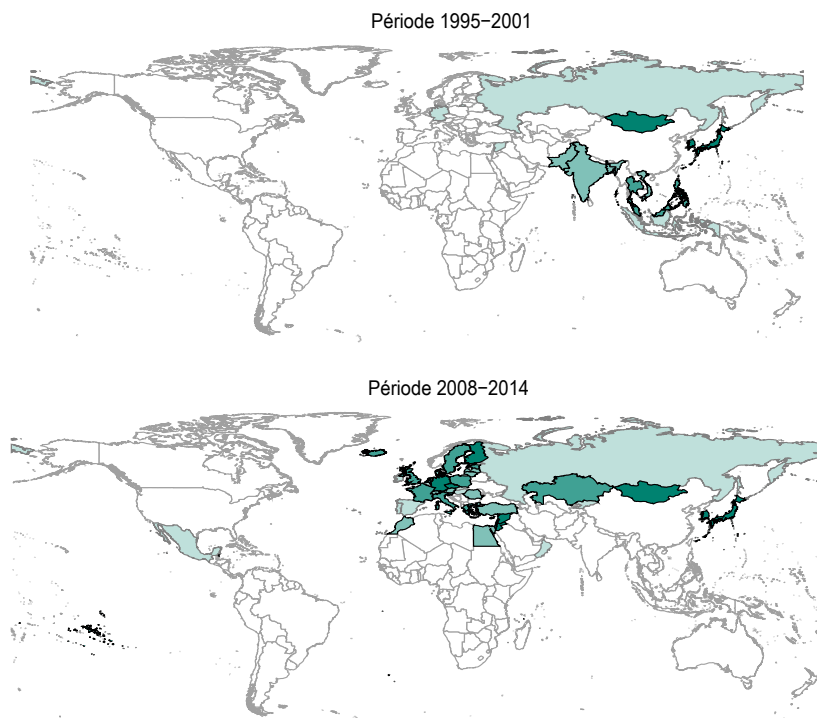
7. Pour traiter ce problème d'endogénéité, qui s'étend à l'ensemble des politiques commerciales, nous estimons ici dans quelle mesure les conditions économiques, cinq années avant l'accord, expliquent la signature d'un accord.

8. Notre approche se distingue donc de celle de Egger *et al.* (2011) qui introduisent à la fois les déterminants économiques et politiques de la formation des accords commerciaux régionaux dans leur prédiction. P. Egger & M. Larch (2011), « An assessment of the Europe agreements effects on bilateral trade, GDP, and welfare », *European Economic Review*, 55(2), 263–279.

9. S. L. Baier, J. H. Bergstrand & R. Mariutto (2014), Economic Determinants of Free Trade Agreements Revisited: Distinguishing Sources of Interdependence, *Review of International Economics*, 22(1), 31–58.

10. M. P. Timmer, B. Los, B., R. Stehrer & G. J. Vries (2013), Fragmentation, incomes and jobs: an analysis of European competitiveness, *Economic Policy*, 28(76), 613–661.

11. Pour effectuer ce calcul, il faut disposer d'un tableau Entrées-Sorties mondial détaillant les relations interindustrielles de fournitures de biens et services entre branches et entre pays. Nous utilisons la base EORA-MRIO couvrant 189 pays et 26 branches pour la période 1990-2015, déjà utilisée par Caliendo *et al.* (2015) pour évaluer les gains de la libéralisation commerciale. Un calcul matriciel usuel (inverse de Leontief), mais étendu ici aux relations internationales entre branches de production, permet de mesurer la profondeur des relations interindustrielles. L. Caliendo, R. C. Feenstra, J. Romalis, & A. M. Taylor (2015), Tariff Reductions, Entry, and Welfare: Theory and Evidence for the Last Two Decades, *NBER Working Papers* 21768, National Bureau of Economic Research, Inc.



Note : cette carte dessine les probabilités que la Chine signe un accord (pour des raisons économiques) avec ses voisins. Les nuances indiquent des probabilités croissantes, du plus clair (moins probable) au plus foncé (plus probable).

probabilité estimée pour la Chine de signer un accord avec ce pays pour des raisons économiques est élevée. Ces cartes couvrent deux périodes : en haut, la période 1995-2001, avant l'accession de la Chine à l'OMC ; en bas, la période 2008-2014, après les jeux olympiques de Pékin. Ces deux périodes marquent deux phases importantes de l'ouverture de ce pays.

Pour 2008-2014, on voit apparaître des partenaires plus éloignés qu'à la période 1995-2001. Les pays européens ou encore le Mexique apparaissent désormais comme des partenaires « naturels » alors que l'Inde disparaît. Cette évolution illustre l'évolution de la Chine et son rôle économique désormais global, nous y reviendrons.

Ces probabilités sont calculées pour l'ensemble des paires de pays de notre échantillon. Qu'en déduire ensuite de l'intérêt économique des paires de pays à signer un accord, et comment comparer ces accords prédits selon les intérêts économiques aux accords effectivement signés ? La Chine, par exemple, a une forte probabilité de signer un accord avec l'Union européenne. Est-ce que cela signifie que la Chine a un intérêt économique à le faire ? Il reste pour cela à choisir à chaque période un seuil de probabilité (une probabilité minimale) pour déterminer si le pays devrait ou non signer un accord commercial avec son partenaire. Nous choisissons ces seuils pour reproduire au mieux l'observation des accords signés et non-signés par sous-période. Au-dessus de ce seuil, la probabilité est considérée comme assez forte pour prédire la signature d'un accord ; à l'inverse une probabilité en-deçà de ce seuil signifierait que le pays n'a pas d'intérêt économique à signer un accord avec son partenaire.

Nous établissons ensuite une typologie des accords :

- Les « faux positifs » correspondent à des accords qui seraient justifiés économiquement (par exemple entre la Chine et l'Union européenne en fin de période) mais qui ne sont pas observés ;
- les « faux négatifs », à des accords observés mais sans déterminants économiques suffisants permettant de les prédire (par exemple, entre le Chili et les pays de l'Union européenne) ;
- les « vrais négatifs », à des accords qui, selon notre prédiction, n'ont pas de justification économique et qui ne sont effectivement pas signés (par exemple entre la Chine et le Pérou en 2008-14) ;
- les « vrais positifs », à des accords justifiés économiquement et effectivement signés. Le Brexit correspond au cas d'une sortie programmée d'un accord « vrai positif », le Royaume-Uni et l'Europe ayant des intérêts économiques à avoir un accord commercial¹².

Quels sont les gains à attendre de la libéralisation commerciale entre pays ayant naturellement intérêt à commercer entre eux, c'est-à-dire à signer un accord « faux positif » ? Quelles seraient les conséquences de la sortie d'accords de libre-échange « faux négatifs », c'est-à-dire entre des pays n'étant pas des partenaires naturels ?

■ Et maintenant, changez de partenaires !

Pour évaluer les effets attendus d'une signature d'accords économiquement justifiés (accords « faux positifs »), ou au contraire la sortie d'accords entre deux partenaires signés mais sans intérêt

12. Nous ne mesurons donc pas l'effet du Brexit dans notre scénario, puisque nous supprimons uniquement les accords faux négatifs. Pour une évaluation de l'effet du Brexit, voir T. Mayer, V. Vicard & S. Zignago (2018), « The Cost of Non-Europe Revisited », *Document de travail du CEPII*, n° 2018-06, avril.

économique (accords « faux négatifs »), il est nécessaire d'estimer l'impact de ces accords sur les coûts de transaction bilatéraux et mondiaux. En effet, si d'un côté un accord commercial régional réduit les coûts de transaction bilatéraux entre les deux pays signataires, de l'autre, il augmente relativement ceux vis-à-vis des autres partenaires exclus de l'accord, avec des conséquences sur les prix, la production, la consommation. C'est donc toute la matrice du commerce international (et des prix puisque les coûts de commerce sont modifiés) qui s'en trouve affectée. Les modèles de commerce dit de gravité structurelle, comme celui employé dans notre étude, permettent de mesurer ces effets d'équilibre général (Anderson et Yotov, 2010 ; Arkolakis et al. 2013, Yotov et al. 2017)¹³. Ce modèle peut être résolu (Mayer et al. 2014)¹⁴, ou estimé économétriquement (Anderson et al., 2016)¹⁵ comme nous le faisons à partir des données d'échanges extérieurs et intérieurs des pays (ces derniers permettant de mesurer les coûts de transaction minimaux)¹⁶.

Nous pouvons donc commencer par rayer le nom des intrus dans le carnet de bal et calculer l'équilibre général pour une situation contrefactuelle sans les accords « faux négatifs ». Nos résultats montrent que sortir de ces accords « non naturels » crée en réalité des pertes pour les partenaires concernés. Cela signifie que les accords au départ non justifiés sur le plan économique peuvent créer les conditions de leur optimalité, à mesure que les économies concernées s'intègrent. Défaire tous ces accords réduirait notamment le volume du commerce total des pays concernés d'environ 1 % avec un effet opposé quatre fois moins fort pour les pays tiers (+ 0,25 %).

Concernant les « faux positifs », revenons à notre discussion concernant les partenaires commerciaux de l'économie chinoise. Que

se passerait-il si la Chine signait tous les accords pour lesquels elle a un intérêt économique (accords « faux positifs ») ? Le volume des exportations totales des pays signataires de ces accords augmenterait de 5 % environ, et le gain de PIB serait de l'ordre d'un demi-point. Les pays tiers verraient quant à eux leur commerce baisser avec la Chine (effets de détournement), mais cet effet resterait marginal (environ un vingtième de point de PIB).

Ces accords « naturels » ne sont cependant pas toujours ceux négociés. De ce point de vue, le périmètre retenu pour l'accord de partenariat économique régional global (RCEP)¹⁷, poussé par la Chine en réaction au partenariat Trans-Pacifique à 11 (TPP11)¹⁸, est un cas d'école : les gains de commerce pour la Chine seraient de l'ordre de 6 % pour la période récente, et ceux en termes de PIB de 0,4 %. Mais surtout, cet accord, dont la négociation a démarré en novembre 2012, apparaît de moins en moins nécessaire (économiquement) à mesure que le temps passe : les gains attendus diminuent au fil du temps.

Ce résultat s'explique simplement par le fait que la Chine est devenue un acteur économique global, notamment en raison de sa forte intégration dans des chaînes de valeurs qui s'étendent bien au-delà de ses voisins, et intègrent désormais l'Europe, le Mexique et certains pays africains. En tant que tel, elle est désormais un concurrent frontal des États-Unis. La récente interdiction par les États-Unis visant les exportations de composants électroniques de l'entreprise chinoise ZTE illustre la prise de conscience de cette réalité par l'administration américaine.

Lionel Fontagné & Gianluca Santoni*
gianluca.santoni@cepii.fr

13. J. E. Anderson, & Y. V. Yotov, (2010), « The changing incidence of geography », *The American Economic Review*, 100(5), 2157–2186. C. Arkolakis, N. Ramondo, A. Rodriguez-Clare & S. Yeaple (2013), « Innovation and Production in the Global Economy », *NBER Working Papers* 18972, National Bureau of Economic Research, Inc. Y. V. Yotov, J.-A. Monteiro, R. Piermartini & M. Larch (2017), « An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model, United Nations publication », World Trade Organization.
14. K. Head & T. Mayer (2014), « Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook », Vol. 4 of *Handbook of International Economics*, Elsevier, chapter 3, pp. 131–195.
15. J. E. Anderson, M. Larch & Y. V. Yotov (2016), « Estimating General Equilibrium Trade Policy Effects: GE PPML », *School of Economics Working Paper Series* 2016-6, LeBow College of Business, Drexel University.
16. Nous utilisons la base TradeProd du CEPII, ce qui réduit le nombre de pays considérés. Voir de J. Sousa, T. Mayer & S. Zignago (2012), « Market access in global and regional trade », *Regional Science and Urban Economics* 42(6), 1037–1052.
17. Le projet d'accord « Regional Comprehensive Economic Partnership » comprend l'Australie, Brunei, Cambodge, Chine, Corée, Indonésie, Inde, Japon, Laos, Malaisie, Myanmar, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam.
18. Le TPP11 est l'initiative des pays membres du partenariat Trans-Pacifique après le retrait médiatisé des États-Unis de cet accord.

* Lionel Fontagné est conseiller scientifique au CEPII et professeur d'économie à l'Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Gianluca Santoni est économiste au CEPII.

La Lettre du

CEPII

© CEPII, PARIS, 2018

RÉDACTION :
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales
20, avenue de Ségur
TSA 10726
75334 Paris Cedex 07

Tél. : 01 53 68 55 00
www.cepii.fr – @CEPII_Paris

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Sébastien Jean

RÉDACTION EN CHEF :
Jézabel Couppey-Soubeyran
& Sophie Piton

RÉALISATION :
Laure Boivin

La Lettre du CEPII
est disponible en version électronique
à l'adresse :
<http://www.cepii.fr/LaLettreDuCEPII>

Pour être informé de chaque nouvelle parution,
s'inscrire à l'adresse :
<http://www.cepii.fr/Resterinforme>

ISSN 0243-1947 (imprimé)
ISSN 2493-3813 (en ligne)
CCP n° 1462 AD

Avril 2018
Imprimé en France par le CGSP
Service Reprographie

Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction du CEPII.
Les opinions qui y sont exprimées sont
celles des auteurs.

RECHERCHE ET EXPERTISE
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

