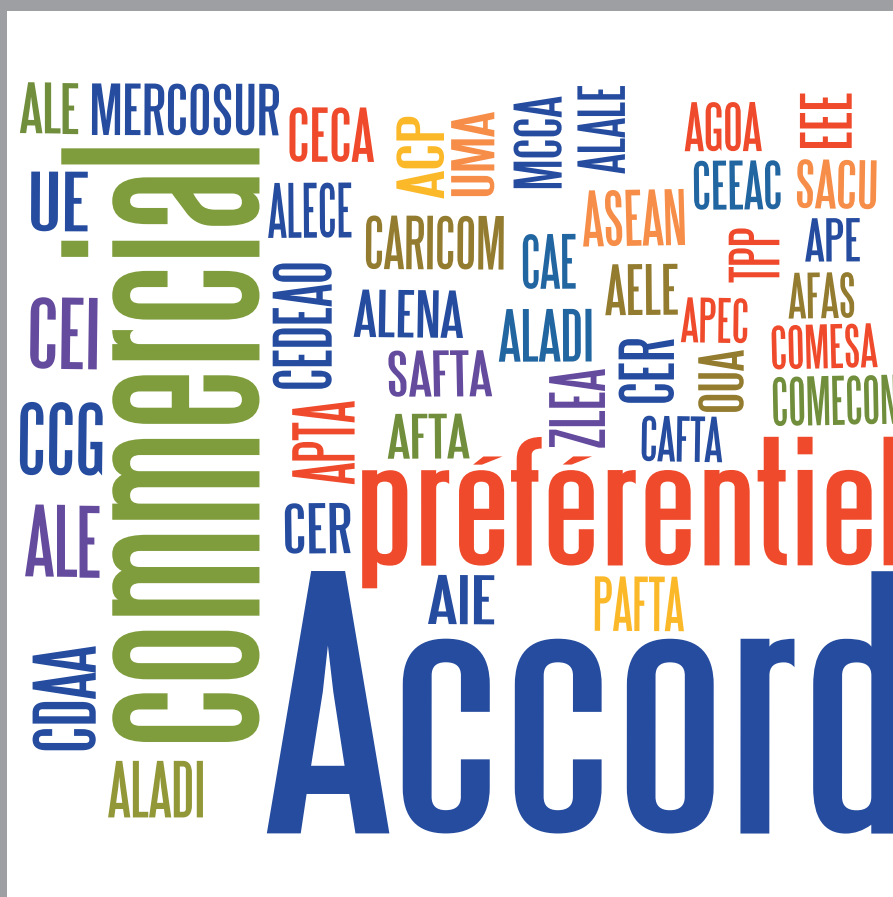




ORGANISATION
MONDIALE
DU COMMERCE

Rapport sur le commerce mondial 2011

L'OMC et les accords commerciaux préférentiels:
de la coexistence à la cohérence



Qu'est-ce que
le Rapport sur
le commerce mondial ?

Le Rapport sur le commerce mondial est une publication annuelle qui vise à permettre de mieux comprendre les tendances du commerce international, les questions de politique commerciale et le système commercial multilatéral.

Comment utiliser
le présent rapport

Le Rapport sur le commerce mondial 2011 est divisé en deux grandes parties. La première décrit sommairement la situation du commerce en 2010. La seconde développe le thème des accords commerciaux préférentiels.

Pour en savoir plus

Site Web : www.wto.org
Questions d'ordre général :
enquiries@wto.org
Téléphone : +41 (0)22 739 51 11

Table des Matières

Remerciements et Avertissement	2
Avant-propos du Directeur général	3
Résumé analytique	5
I Le commerce mondial en 2010	18
II L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence	40
A Introduction	42
1. Points de vue et éclairages dans le Rapport sur le commerce mondial 2011	44
2. Structure du rapport	45
B Contexte historique et tendances actuelles	46
1. La formation d'ACPr : perspective historique	48
2. L'évolution des ACPr : faits stylisés	54
3. Flux commerciaux liés aux ACPr	63
4. Dans quelle mesure le commerce est-il préférentiel ?	72
5. Conclusions	85
C Causes et effets des ACPr: est-ce toujours une question de préférences ?	92
1. Motivations des ACPr	94
2. Économie type des ACPr	100
3. Au-delà de l'analyse classique	109
4. Conclusions	114
Appendice technique : Effets systémiques des ACPr	118
D Anatomie des accords commerciaux préférentiels	122
1. Des droits de douane plus bas sont-ils encore importants pour les ACPr ?	124
2. Contenu des ACPr	128
3. Réseaux de production et ACPr profonds	145
4. La coopération régionale en Afrique : enseignements à tirer d'une intégration profonde ?	151
5. Conclusions	153
Tableaux de l'Appendice	157
E Le système commercial multilatéral et les ACPr	164
1. Effets systémiques de la libéralisation tarifaire préférentielle	166
2. Les ACPr profonds et le système commercial multilatéral	168
3. Le régionalisme et l'OMC : perspective historique	182
4. Relation entre les ACPr et l'OMC	187
F Conclusions	196
Appendice statistique	199
Bibliographie	228
Notas techniques	239
Abréviations et symboles	243
Liste des tableaux, graphiques, encadrés et cartes	245
Membres de l'OMC	249
Rapports des années précédents	250

Remerciements

Le *Rapport sur le commerce mondial 2011* a été rédigé sous la direction générale d'Alejandro Jara, Directeur général adjoint, et sous la supervision de Patrick Low, Directeur de la Division de la recherche économique et des statistiques. Nadia Rocha et Robert Teh ont coordonné la rédaction du rapport de cette année. Les principaux auteurs du rapport sont Marc Bacchetta, Cosimo Beverelli, John Hancock, Alexander Keck, Gaurav Nayyar, Coleman Nee, Roberta Piermartini, Nadia Rocha, Martin Roy, Michele Ruta, Robert Teh et Alan Yanovich. D'autres contributions écrites ont été fournies par Marc Auboin, Manfred Elsig, Trudi Hartzenberg et Roy Santana. Des remerciements particuliers sont adressés à Richard Baldwin pour ses nombreuses suggestions et pour les contributions qu'il a apportées au rapport. Les statistiques commerciales ont été fournies par les statisticiens de la Division de la recherche économique et des statistiques, dont les travaux ont été coordonnés par Hubert Escaith, Julia de Verteuil, Andreas Maurer et Jurgen Richtering. Aishah Colautti a aidé à préparer les graphiques et Paulette Planchette a établi la bibliographie avec le concours de Véronique Bernard. Une assistance aux travaux de recherche a été fournie par Hans Baumgarten, Pavel Chakraborty, Claudia Hofmann, Joelle Latina, Alen Mulabdic, Andreas Lendle et Gianluca Orefice.

D'autres divisions du Secrétariat de l'OMC ont fait de précieuses observations sur les projets de texte, aux différents stades de la rédaction. Les auteurs sont particulièrement reconnaissants à plusieurs collègues de la

Division des affaires juridiques, (Valerie Hughes, Gabrielle Marceau et Edna Robles), de la Division du commerce des services (Rolf Adlung) et de la Division de l'examen des politiques commerciales (Rohini Acharya, Jo-Ann Crawford et Christelle Renard). En outre, les personnes ci-après, extérieures au Secrétariat de l'OMC, ont fait des observations utiles sur les premiers projets du rapport: Dale Andrews, Ann Capling, Manfred Elsig, Gary Hufbauer, Lena Lindberg, Xuepeng Liu, Mark Manger, Jean-Christophe Maur, Alessandro Nicita, Emanuel Ornelas, Joost Pauwelyn, John Ravenhill, Robert Staiger, Kati Suominen, Tania Voon, Peter Williams et John Whalley.

Paulette Planchette, de la Division de la recherche économique et des statistiques, a assuré la production de ce document, en étroite collaboration avec Anthony Martin, Heather Sapey-Pertin et Helen Swain de la Division de l'information et des relations extérieures. Les traducteurs de la Division des services linguistiques, de la documentation et de la gestion de l'information ont accompli un travail considérable pour respecter les délais serrés. Cette année, le Secrétariat de l'OMC a lancé une discussion sur une page Web sur le thème du Rapport sur le commerce mondial 2011. Cette page, qui a attiré de nombreuses contributions stimulantes, a été gérée par Joelle Latina, en collaboration avec Anthony Martin.

Avertissement

Le *Rapport sur le commerce mondial* et les opinions qui y sont exprimées relèvent de la seule responsabilité du Secrétariat de l'OMC.

Ils ne prétendent pas refléter les vues des Membres de l'OMC. Les principaux auteurs du rapport souhaitent aussi exonérer ceux qui les ont aidés par leurs commentaires de toute responsabilité quant à d'éventuelles erreurs ou omissions.

Avant-propos du Directeur général

Le *Rapport sur le commerce mondial* de cette année présente une analyse nouvelle et approfondie du commerce préférentiel. Le choix de ce thème est lié à deux tendances importantes dans les relations commerciales internationales, qui ont toutes deux des implications d'envergure pour le système commercial multilatéral. La première, et la plus manifeste, est l'augmentation constante du nombre d'accords commerciaux préférentiels (ACPr) qui occupent une place de plus en plus grande. Au cours des 20 dernières années, leur nombre a plus que quadruplé, avec aujourd'hui quelque 300 ACPr en vigueur. Rien ne permet de penser que le nombre d'ACPr cessera de croître ou qu'ils ne feront pas partie durablement du paysage des relations commerciales internationales. Par ailleurs, la teneur des ACPr continue d'évoluer et de s'approfondir, reflétant des changements importants dans l'économie mondiale. Cela soulève aussi des questions cruciales quant à l'orientation et à la portée de l'OMC et à la valeur que les gouvernements attachent aux relations commerciales mondiales.

La préoccupation constante au sujet du rapport entre le système commercial multilatéral et les ACPr a suscité des réactions diverses de la part des commentateurs et des analystes. Certains mettront en avant le conflit des systèmes et les incompatibilités intrinsèques entre l'approche discriminatoire et l'approche non discriminatoire des relations commerciales. D'autres souligneront l'importance croissante des ACPr qui serait un signe de la faillite du multilatéralisme. D'autres encore affirmeront que les accords régionaux et multilatéraux sont, par définition, complémentaires et doivent être conçus en conséquence. Aucun de ces points de vue ne peut à lui seul saisir la complexité des relations commerciales internationales à l'heure de la mondialisation.

Le rapport tente d'explorer ces complexités en présentant des données et des analyses nouvelles pour aider à comprendre ces questions. Il reconnaît les motivations multiples des approches préférentielles. En même temps, il indique comment l'orientation de la politique commerciale, en particulier celle de type préférentiel, est redéfinie pour tenir compte des conséquences des politiques passées et de la modification des structures de production au niveau international.

Par le passé, les ACPr étaient motivés surtout par le désir d'éviter des droits de nation la plus favorisée (NPF) relativement élevés. La théorie des zones de libre-échange et des unions douanières reflétait cette réalité en mettant au premier plan les notions de création d'échanges et de détournement d'échanges. Dans le même temps, on a accordé une attention considérable aux effets discriminatoires des règles d'origine sur le commerce des tierces parties. Plus récemment, ce contexte a perdu de sa pertinence parce que les réalités sous-jacentes ont changé. Comme l'indique le rapport, les droits de douane moyens ont fortement diminué au cours des dernières années, de sorte que les préférences tarifaires ne sont plus une motivation suffisante pour conclure des ACPr. Il semble en outre que, lorsque les droits NPF restent élevés, ils sont exclus des réductions préférentielles, ce qui réduit encore cette motivation.

Les préférences tarifaires ayant perdu de l'importance, les mesures non tarifaires sont devenues des déterminants relativement plus importants de l'accès aux marchés et des

conditions de concurrence. Elles prennent des formes multiples. Elles peuvent être conçues pour influencer sur les conditions de concurrence sur les marchés, tout comme les droits de douane, ou bien elles peuvent répondre à des préoccupations de politique publique, comme la santé, la sécurité et l'environnement. Les interventions de politique publique ont des conséquences pour le commerce et peuvent avoir des effets plus ou moins discriminatoires.

Il semblerait que, pour l'essentiel, les mesures non tarifaires de politique publique soient restées axées sur le bien-être des consommateurs et non sur les avantages des producteurs. Toutefois, le fait que des interventions censées protéger les consommateurs peuvent aussi favoriser les producteurs peut amener à se demander s'il n'y a pas de protection cachée et de segmentation injustifiée du marché. Dans un monde où l'OMC a des difficultés à promouvoir un agenda multilatéral actualisé, les risques de discrimination par les préférences et de désintégration du marché due aux divergences réglementaires ne sauraient être ignorés.

Il y a dans l'équation un autre élément important, lié à l'émergence des chaînes d'approvisionnement comme mode prédominant d'intégration au XXI^e siècle, à savoir que les nouvelles questions réglementaires figurent de plus en plus souvent dans les ACPr. Ces questions concernent notamment l'investissement, la politique de la concurrence, les marchés publics et l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle des normes de produits et de procédés. Le rapport examine la teneur de nombreux ACPr pour savoir s'ils complètent les dispositions de l'OMC dans des domaines particuliers de la politique publique ou s'ils abordent des questions entièrement nouvelles. On trouve ces deux tendances dans de nombreux ACPr, en particulier ceux qui sont entrés en vigueur récemment. C'est donc une autre raison de rester attentifs à la fragmentation des politiques. Dans la mesure où la volonté de parvenir à une intégration approfondie dans le cadre des ACPr, tant dans les domaines de la réglementation qui relèvent de l'OMC que dans les autres, obéit à la logique des structures de production internationales intégrées verticalement on risque moins de trouver une intention discriminatoire dans la coopération réglementaire dans le cadre des ACPr. Mais il ne faut pas oublier que, même en l'absence d'une telle intention, la segmentation des marchés et la discrimination peuvent être une conséquence inévitable de ces arrangements.

Le rapport accorde une attention particulière à la question de savoir ce qu'il faut faire, dans un contexte multilatéral, pour que les ACPr et l'OMC ne suivent pas simplement des voies parallèles au risque de voir se multiplier les incompatibilités et les conflits. Cela explique le sous-titre du rapport – «De la coexistence à la cohérence». Que devrait donc faire l'OMC? On a souvent dit que si elle progressait dans les négociations multilatérales sur l'accès aux marchés et les règles, cela réduirait le risque de conflits et d'incompatibilités avec les



ACPr. Cela est certainement vrai, mais l'expérience du Cycle du développement de Doha au cours de la dernière décennie a amené à s'interroger sur la capacité et la volonté des gouvernements de faire avancer l'agenda multilatéral. Elle a aussi montré qu'il fallait relier l'«hémisphère» multilatéral et l'«hémisphère» bilatéral des responsables et des acteurs de la politique commerciale. Nous devons en faire plus pour assurer une plus grande cohérence entre l'OMC et les ACPr grâce à des négociations multilatérales réussies.

Une deuxième possibilité est de continuer à clarifier juridiquement les règles de l'OMC pour préciser ce qui est permis dans le cadre des ACPr. Cela permettrait d'éviter que ces accords aient des effets discriminatoires intentionnels ou non. Mais là encore, des années d'efforts dans le cadre du Cycle de Doha et avant pour discuter de dispositions multilatérales relatives aux ACPr n'ont donné que des résultats limités. Il appartient aux gouvernements de déterminer s'ils ont besoin d'une plus grande sécurité juridique dans ce domaine. Si tel est le cas, la voie qu'ils ont choisie récemment est peut-être une façon détournée d'atteindre cet objectif. En effet, l'adoption à titre provisoire du Mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux peut ouvrir la voie à des délibérations non contentieuses, qui pourraient renforcer la confiance et la compréhension entre les Membres, au sujet des motivations, de la teneur et des approches politiques qui sous-tendent les initiatives régionales, ce qui conduirait à terme à une vision commune et au renforcement des dispositions juridiques.

Troisièmement, dans la mesure où les ACPr sont motivés par un désir d'intégration plus profonde afin d'éviter la segmentation du marché, le rôle de l'OMC pourrait être de promouvoir une plus grande cohérence entre des régimes

réglementaires non concurrents mais divergents qui causent, dans la pratique, une fragmentation géographique ou une augmentation des coûts commerciaux. C'est ce que l'on appelle «multilatéraliser le régionalisme». Dans certains cas, la multilatéralisation a lieu *de facto* parce que les réformes réglementaires engagées dans le contexte d'un ACPr sont appliquées de manière non discriminatoire. Ce dividende NPF pourrait être mis à profit dans d'autres domaines de politique publique. Il faudrait continuer les recherches pour déterminer la faisabilité d'une telle approche.

Quelle que soit l'idée que l'on se fait de la façon de promouvoir l'orientation mondiale des relations commerciales, il ne fait aucun doute qu'il faut créer un environnement commercial plus stable et plus équilibré, assurant la complémentarité des différentes options de politique commerciale et conciliant de façon équitable les besoins de tous les pays. C'est à l'examen de ce programme d'action qu'est consacré le *Rapport sur le commerce mondial* de cette année. J'espère que les Membres auront une première occasion d'examiner certaines des questions soulevées dans ce rapport à la 8^{ème} Conférence ministérielle de l'OMC, en décembre 2011.



Pascal Lamy
Directeur général

Résumé analytique

Section A : Introduction

Le rapport est divisé en quatre grandes sections. La première présente une analyse historique des accords commerciaux préférentiels (ACPr) et décrit la situation actuelle. Elle fournit des données montrant la forte augmentation de l'activité dans le domaine des ACPr ces dernières années, en la ventilant par région, niveau de développement économique et type d'accord d'intégration. Elle donne une estimation précise de la part du commerce entre membres d'ACPr qui bénéficie d'un traitement préférentiel.

La deuxième section examine les causes et les conséquences des ACPr, en s'intéressant plus particulièrement aux facteurs économiques et politiques. Elle fait une distinction entre l'intégration superficielle et l'intégration profonde, suggérant que les théories classiques n'expliquent pas pleinement la configuration émergente des ACPr. Le rapport examine en particulier le rôle des réseaux de production internationaux dans la mise en place d'ACPr profonds.

La troisième section analyse le contenu des ACPr en termes de politiques, en comparant la portée et la profondeur des engagements qu'ils renferment à celles des engagements pris dans les Accords de l'OMC. Elle confirme l'existence d'un lien entre les réseaux de production et les ACPr au moyen de données statistiques et d'études de cas.

Enfin, la quatrième section met en évidence les domaines dans lesquels il peut y avoir des synergies et des conflits entre les ACPr et le système commercial multilatéral et examine comment rendre plus cohérents les deux « systèmes commerciaux ».

Voir la page 42

Section B : Contexte historique et tendances actuelles

La formation des blocs commerciaux : perspective historique

Les relations commerciales mondiales n'ont jamais été uniformes ni monolithiques et les arrangements commerciaux régionaux existent depuis des siècles.

Les arrangements commerciaux régionaux ont pris la forme d'empires et de sphères d'influence coloniales, d'accords commerciaux bilatéraux et, plus récemment, d'accords multilatéraux. Souvent, ces arrangements se sont chevauchés et ont interagi, créant un paysage commercial caractérisé moins par des choix clairs entre régionalisme et multilatéralisme que par une interaction complexe, voire une concurrence, entre les multiples régimes commerciaux.

En dépit de cette complexité, depuis peu, la coopération commerciale s'est élargie et a pris un caractère plus inclusif. Les principaux jalons de cette évolution ont été l'établissement du GATT en 1947, puis la création de l'OMC en 1995. Dans le même temps, les relations commerciales se sont approfondies et leur portée s'est élargie, englobant des domaines comme le commerce des services, l'investissement étranger, la propriété intellectuelle et les régimes réglementaires. Ces tendances témoignent clairement de l'intégration croissante de l'économie mondiale et de l'« internationalisation » de politiques auparavant considérées comme nationales. Dans certains cas, les accords régionaux sont allés plus loin dans cette direction que le cadre multilatéral général.

Les progrès n'ont pas été linéaires, et le parcours a été jalonné de revers et de revirements importants. Ainsi, la crise économique du début des années 1870 a donné, de fait, un coup d'arrêt à l'essor des traités commerciaux bilatéraux en Europe, de même que la Grande Dépression, au début des années 1930, a contribué à la formation de blocs commerciaux défensifs et hostiles dans l'entre-deux-guerres. À l'inverse, la volonté d'instaurer un ordre commercial plus ouvert et plus inclusif a été plus forte pendant les périodes d'expansion économique et de paix internationale. La création du GATT dans l'après-guerre a été motivée principalement par l'idée largement répandue que l'existence de blocs commerciaux hostiles avait directement conduit au chaos économique des années 1930 et à la Seconde Guerre mondiale.

L'instauration du système commercial multilatéral après la guerre n'a pas diminué l'intérêt d'une approche bilatérale ou régionale des arrangements commerciaux et a conduit plutôt à une période d'interaction créative et parfois de tension, entre le multilatéralisme et le régionalisme.

La première vague de régionalisme, à la fin des années 1950 et dans les années 1960, est née de la volonté d'intégration continentale de l'Europe de l'Ouest, qui a débouché sur l'établissement de la Communauté économique européenne (CEE) en 1957 et de l'Accord européen de libre-échange

(AELE) en 1960. Tout au long de cette période, le GATT a mené de front l'abaissement des droits de douane et l'élargissement du nombre de membres, d'abord dans le cadre du Cycle Dillon en 1960-1961, puis lors du Kennedy Round, beaucoup plus ambitieux, entre 1964 et 1967.

Les vagues de régionalisme qui se sont succédé à partir du milieu des années 1980 ont reflété l'adhésion croissante à ce type d'arrangements en Amérique, en Asie et en Afrique, ainsi qu'en Europe. La prolifération des accords régionaux au cours des 25 dernières années – qu'il s'agisse d'initiatives bilatérales, plurilatérales ou transrégionales – s'est traduite par la mise en place d'un vaste réseau de participants, réunissant des pays à différents niveaux de développement économique – dans le cadre d'alliances entre pays développés, entre pays en développement et entre pays développés et pays en développement. Ces nouveaux accords abordent souvent des questions de type «OMC+», comme les services, les flux de capitaux, les normes, la propriété intellectuelle, les régimes réglementaires (dont beaucoup ne sont pas discriminatoires) et les engagements en matière de travail et d'environnement.

Le Cycle d'Uruguay (1986-1994) a coïncidé avec une période d'essor du régionalisme et plusieurs questions, comme les services et la propriété intellectuelle, ont été abordées pour la première fois, à la fois au niveau régional et multilatéral. La prolifération continue des ACPr parallèlement au Cycle de Doha a suscité un débat sur la cohérence, la compatibilité et le risque de conflit entre les approches multilatérale et régionale de la coopération commerciale. La question est notamment de savoir si l'essor rapide du régionalisme est le signe d'un affaiblissement de l'engagement international en faveur du libre-échange et annonce le retour à un système commercial plus fragmenté. Mais il se peut aussi que les ACPr s'inscrivent dans une tendance générale, observée depuis la Seconde Guerre mondiale – dans laquelle certains pays veulent aller «plus loin et plus vite» que les autres dans l'établissement de règles commerciales et dans laquelle les accords bilatéraux et régionaux peuvent avoir un «effet domino» positif, encourageant la coopération multilatérale (et vice versa) et les accords régionaux et multilatéraux deviennent des approches cohérentes et non conflictuelles pour gérer un ordre commercial mondial plus complexe et plus intégré.

Faits stylisés concernant les ACPr

La participation aux ACPr s'est accélérée et s'est élargie au fil du temps.

Depuis les années 1950, le nombre d'ACPr en vigueur a augmenté de façon plus ou moins continue pour s'établir à environ 70 en 1990. Ensuite, le mouvement s'est nettement accéléré. En 2010, on en comptait près de 300. Cette progression est due à la fois à l'augmentation du nombre de pays intéressés par une ouverture commerciale réciproque et à l'augmentation du nombre d'ACPr par pays. Tous les Membres de l'OMC (sauf la Mongolie) sont parties à au moins un ACPr.

L'activité dans le domaine des ACPr a transcendé les frontières régionales.

La moitié des ACPr actuellement en vigueur ne sont pas strictement «régionaux». L'émergence d'ACPr interrégionaux

a été particulièrement marquée au cours des dix dernières années. La tendance à l'élargissement de la portée géographique des ACPr est encore plus évidente dans le cas des ACPr qui sont en cours de négociation ou qui ont été signés récemment (mais qui ne sont pas encore entrés en vigueur). La quasi-totalité d'entre eux sont des accords transrégionaux.

Les ACPr ont suivi deux tendances opposées: d'une part, une rationalisation accrue et, d'autre part, l'extension d'un réseau de nouveaux accords bilatéraux qui se chevauchent.

De nombreux accords bilatéraux ont été regroupés en accords plurilatéraux par voie d'accession ou par voie de négociation entre ACPr existants. À titre d'exemple, on peut citer les élargissements successifs de l'Union européenne, le regroupement des accords bilatéraux entre pays d'Europe orientale dans le cadre de l'Accord de libre-échange d'Europe centrale (ALEEC) et la conclusion d'un ACPr entre le MERCOSUR et la Communauté andine dans le cadre de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI).

On observe parallèlement une tendance à la conclusion d'accords bilatéraux entre régions. Bon nombre de ces accords bilatéraux ont été conclus entre des pays en développement, mais des pays développés y participent également. Il en est résulté une fragmentation accrue des relations commerciales, les pays participant à plusieurs ACPr qui se chevauchent parfois.

Les accords de libre-échange sont beaucoup plus répandus que les unions douanières et de nombreux produits restent exclus de l'accès préférentiel.

Les accords de libre-échange représentent plus des trois quarts des ACPr en vigueur. Bien que l'article XXIV du GATT exige que les droits d'importation soient éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les membres des unions douanières et des zones de libre-échange, certains produits sont souvent exclus. Une étude récente des ACPr conclus par quatre grands pays commerçants avec leurs partenaires montre qu'environ 7 pour cent des lignes tarifaires de l'échantillon sont exclues, à titre temporaire ou permanent. Les produits concernés sont principalement des produits agricoles, des produits alimentaires et des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, comme les chaussures et les textiles.

Au fil du temps, le champ des ACPr en termes de domaines couverts s'est élargi et s'est approfondi.

Outre le fait que l'exclusion de certains produits de l'élimination des droits de douane est un phénomène fréquent, les ACPr les plus récents vont au-delà de l'exercice habituel d'abaissement des droits et peuvent viser des domaines comme le commerce des services, l'investissement, la propriété intellectuelle, les obstacles techniques au commerce et le règlement des différends. Par exemple, près d'un tiers des ACPr actuellement en vigueur contiennent des engagements concernant les services, et cette tendance s'est accélérée récemment.

Faits stylisés concernant les flux commerciaux dans le cadre des ACPr

La valeur du commerce mondial entre les parties à des accords commerciaux préférentiels s'est accrue avec l'augmentation du nombre d'ACPr.

Les échanges intra-ACPr représentaient environ 35 pour cent du commerce mondial de marchandises en 2008, contre 18 pour cent en 1990.¹ Le commerce préférentiel – c'est-à-dire, le commerce qui bénéficie effectivement d'un traitement tarifaire préférentiel – représente une part beaucoup plus faible du commerce mondial. Il faut quand même considérer le commerce total entre membres d'ACPr car il se peut que la dernière génération d'accords commerciaux réponde à des considérations plus larges que le simple abaissement des droits de douane, comme le développement et le maintien des chaînes d'approvisionnement.

La part des produits manufacturés dans les exportations totales intra-ACPr est la même que celle des produits manufacturés dans le commerce mondial (65 pour cent), et elle varie peu d'un ACPr à l'autre. En revanche, la part du commerce intra-ACPr des pièces et composants varie considérablement selon les accords, ce qui donne à penser que certains ACPr sont liés aux structures de production intégrées verticalement.

Les accords commerciaux plurilatéraux représentaient la moitié du commerce intra-ACPr mondial en 2008, et les accords bilatéraux (y compris ceux dont une partie est un ACPr) en représentaient l'autre moitié.

Si de nombreux ACPr conclus récemment visent à soutenir les réseaux de production, on pourrait s'attendre à une plus grande concentration géographique des échanges vu que les réseaux de production sont souvent régionaux par nature. Or, cela ne s'est vérifié que dans certaines régions.

En Europe, la part du commerce intrarégional dans les exportations totales est restée assez stable, à environ 73 pour cent entre 1990 et 2009. En Asie, elle est passée de 42 pour cent à 52 pour cent pendant la même période. En Amérique du Nord, elle a progressé de 41 pour cent en 1990 à 56 pour cent en 2000, avant de retomber à 48 pour cent en 2009. Il ne semble donc pas y avoir de schéma général applicable à toutes les régions industrialisées. Les régions en développement qui exportent principalement des ressources naturelles ont enregistré une forte augmentation de la part du commerce intrarégional dans leurs exportations totales au cours des 20 dernières années, mais celle-ci reste assez faible.

La concentration géographique des échanges varie en fonction du type de produits échangés. La part du commerce intrarégional dans les exportations mondiales de produits manufacturés a été assez stable entre 1990 et 2009, restant comprise entre 56 et 59 pour cent, mais la part des machines de bureau et du matériel de télécommunication a bondi de 41 à 58 pour cent. Considérés ensemble, ces résultats donnent à penser que les chaînes d'approvisionnement peuvent avoir joué un rôle important dans l'essor récent des ACPr en Asie et dans le secteur de l'électronique, mais moins dans les autres régions ou secteurs économiques.

Dans quelle mesure le commerce est-il préférentiel ?

Le commerce entre les parties à des ACPr n'est pas toujours « préférentiel » car il s'effectue en grande partie en franchise de droits NPF.

Dans un échantillon couvrant les importations des 20 plus grands importateurs en provenance de tous leurs partenaires commerciaux – qui représentaient 90 pour cent du commerce mondial de marchandises en 2008 – seulement 16 pour cent pouvaient être considérés comme préférentiels, dans l'hypothèse d'une pleine utilisation des préférences.² En d'autres termes, malgré l'explosion des ACPr au cours des dernières années, 84 pour cent du commerce mondial de marchandises s'effectuent encore sur la base non discriminatoire de la nation la plus favorisée (NPF). Cela s'explique d'abord par le fait que la moitié du commerce mondial est déjà soumis à des droits NPF nuls. Ensuite, les ACPr ont tendance à exempter du traitement préférentiel les produits soumis à des droits NPF élevés et à maintenir le commerce de ces produits aux taux NPF.

Les droits préférentiels existants réduisent de 1 point de pourcentage la moyenne mondiale des droits pondérée par les échanges, et 90 pour cent de cette réduction (c'est-à-dire, 0,9 point de pourcentage) est imputable à des régimes préférentiels réciproques. Seulement 2 pour cent des importations mondiales peuvent bénéficier de droits préférentiels lorsque les marges de préférence sont de 10 pour cent ou plus. Pour la plupart des gros exportateurs, les droits préférentiels importent peu en ce qui concerne l'essentiel de leurs exportations. Ce n'est pas toujours vrai pour les différents secteurs, en particulier dans certaines petites économies exportant quelques produits de base (sucre, riz, banane, poisson et vêtements principalement), pour lesquels les marges préférentielles peuvent être plus importantes. On peut cependant s'attendre à une érosion progressive de ces préférences à mesure que les pays destinataires de leurs exportations concluent de nouveaux ACPr.

Les données de certaines administrations douanières indiquent un taux élevé d'utilisation des préférences.

Les données en provenance de l'UE et des États-Unis sur la valeur des importations dans le cadre de différents régimes préférentiels indiquent des taux d'utilisation des préférences de 87 et 92 pour cent, respectivement. Ces taux sont uniformément élevés pour la plupart des pays exportateurs, des régimes préférentiels et des types de produits. L'analyse montre que les marges préférentielles et les valeurs des importations ont un effet positif et statistiquement significatif sur l'utilisation des préférences. Il est cependant étonnant de voir que, pour de nombreux produits soumis à des droits inférieurs à 1 pour cent, les taux d'utilisation restent élevés. Cela pourrait indiquer que le coût de l'utilisation des droits préférentiels est négligeable dans certains cas ou que l'utilisation de ces préférences procurent d'autres avantages comme un dédouanement privilégié, la possibilité de bénéficier de mesures de sécurité particulières ou des avantages en cas de réexportation vers d'autres partenaires de l'ACPr.

Les données provenant d'enquêtes auprès des entreprises donnent une image plus détaillée et plus contrastée des taux d'utilisation des préférences.

Les enquêtes auprès des entreprises menées en 2007-2008 par la Banque asiatique de développement (BAD) dans six pays d'Asie de l'Est et par la Banque interaméricaine de développement (BID) dans quatre pays d'Amérique latine montrent que l'utilisation des droits préférentiels dans le cadre des ACPr n'est pas toujours élevée. Par exemple, il ressort de l'enquête de la BAD que seulement un quart environ des entreprises interrogées utilisaient ces préférences. Mais la proportion doublait si l'on tenait compte de l'intention d'utiliser ces préférences dans l'avenir. L'enquête de la BID montre que seulement 20 pour cent des entreprises interrogées n'utilisaient pas du tout les préférences prévues par les ACPr.

Les complications et les coûts liés au respect des règles d'origine ont été cités comme des facteurs influençant l'utilisation des préférences, en particulier dans les cas où les marges préférentielles sont faibles. Les enquêtes mentionnaient également d'autres facteurs, propres aux entreprises. Par exemple, les entreprises de plus grande taille, plus expérimentées, disposant de capitaux étrangers plus importants et mieux informées sur les dispositions des ACPr, étaient plus enclines à utiliser les droits préférentiels. Les entreprises de nombreux pays ont laissé entendre que la non-utilisation des préférences était due principalement au manque d'informations sur les ACPr.

Voir la page 46

Section C: Causes et effets des ACPr : est-ce toujours une question de préférences ?

Motivations des ACPr

Les théories de science économique et de science politique expliquent de plusieurs façons les raisons pour lesquelles les pays concluent des accords commerciaux préférentiels.

Les choix unilatéraux en matière de politique commerciale peuvent avoir des conséquences préjudiciables pour les autres pays, notamment en modifiant négativement le ratio des prix à l'importation et des prix à l'exportation (effet sur les termes de l'échange) ou en entraînant une relocalisation de la production. Les pays peuvent se trouver confrontés à une situation caractérisée par des restrictions importantes et des niveaux d'échanges faibles et inefficients. Un accord commercial peut neutraliser ces effets et assurer un plus grand bien-être. La théorie économique suggère, cependant, qu'un accord multilatéral, et non un ACPr, est la meilleure façon de remédier au problème.

Les gains de crédibilité peuvent être une autre raison de signer un ACPr. Un gouvernement peut choisir d'«avoir les mains liées» par un accord international pour éviter de futurs revirements politiques qui seraient opportuns à court terme, mais inefficients à long terme. Un ACPr peut permettre un engagement plus ferme qu'un accord multilatéral lorsqu'un pays a une petite place sur les marchés mondiaux.

Les explications «non traditionnelles» de la conclusion d'ACPr sont notamment la volonté d'accéder à un marché plus vaste, de se prémunir contre l'érosion des préférences, de rendre la politique commerciale plus prévisible, de donner des signes de stabilité aux investisseurs et d'obtenir des engagements politiques plus profonds.

On ne saurait comprendre l'établissement d'ACPr sans tenir compte du contexte politique. La science politique offre des explications qui mettent l'accent sur le rôle de l'intégration politique, l'influence des facteurs politiques internes, la structure du gouvernement et des institutions, la diplomatie et les relations de pouvoir.

L'évolution des relations commerciales peut expliquer l'essor des ACPr dans le temps. Combinée à certaines caractéristiques des pays, elle peut aussi expliquer la chronologie de la formation et de l'élargissement de ces accords.

Le risque de perdre des parts de marché incite les non-membres à conclure de nouveaux ACPr ou à adhérer à ceux qui existent déjà. Cet effet domino peut encore être accentué par l'ouverture commerciale multilatérale.

Parmi les facteurs expliquant les schémas de formation et d'élargissement des ACPr dans le temps, il y a la distance physique entre les pays, la taille de leur économie et l'équivalence de leur poids économique, la proximité avec un candidat à l'adhésion à un ACPr existant, la portée des accords existants entre paires de pays et le nombre effectif de membres d'un ACPr.

L'économie type des ACP

Selon la théorie classique sur les effets des ACP, les accords commerciaux préférentiels accroissent les échanges entre les pays membres et les réduisent avec les pays tiers, ce qui a des effets négatifs sur le bien-être des pays non parties à ces accords.

Un ACP accroît le commerce entre les membres car les exportateurs tirent avantage de l'élimination des droits de douane sur les marchés partenaires. Les pays non membres souffrent de la diminution de leurs exportations vers les pays membres et de la baisse de leurs prix sur les marchés internationaux.

Selon l'analyse vinérienne classique, l'ouverture commerciale préférentielle permet le remplacement de certains produits nationaux par des produits importés provenant d'entreprises plus efficaces implantées dans les pays qui bénéficient de préférences, ce qui engendre des gains de bien-être (création d'échanges). En revanche, les ACP peuvent réduire les importations en provenance de pays non membres plus efficaces, ce qui entraîne une perte de bien-être (détournement d'échanges). L'effet net sur le bien-être dépend de l'importance relative de ces effets contraires.

L'existence de chaînes d'approvisionnement ou d'arrangements de production verticale peut modifier le calcul du bien-être.

La possibilité d'échanger des composants utilisés dans la production de produits finis modifie le calcul des effets de création et de détournement d'échanges. Bien que le résultat soit incertain, les ACP qui réduisent le bien-être parce qu'ils portent uniquement sur le commerce de produits finis peuvent améliorer le bien-être dès lors que leurs membres échangent des pièces et des composants dans une chaîne d'approvisionnement. Les réseaux de production internationaux peuvent ainsi atténuer les effets de détournement d'échanges des ACP, bien que cela ne soit pas garanti.

Les effets d'un accord préférentiel sur le commerce dépendent des caractéristiques des parties à l'accord.

Selon l'hypothèse des «partenaires commerciaux naturels», les accords commerciaux entre pays qui commercent intensivement entre eux ont plus de chances d'avoir un effet de création d'échanges. Les accords commerciaux préférentiels peuvent aussi avoir des effets dynamiques, par exemple grâce aux économies d'échelle, et des effets sur la localisation de la production.

Plusieurs études ont vérifié les théories classiques sur la création et le détournement d'échanges. Bien qu'elles ne soient pas concluantes, elles donnent à penser que le détournement d'échanges peut jouer un rôle dans certains accords et certains secteurs, mais ce n'est pas un effet majeur des accords préférentiels.

Lorsque des gouvernements concluent un ACP pour des raisons d'économie politique, la question se pose de savoir si les accords sont plus viables politiquement s'ils ont un effet de détournement ou un effet de création d'échanges, et si un ACP réduit ou augmente l'incitation à fixer des tarifs extérieurs élevés et inefficients.

Lorsqu'ils définissent la forme de leurs ACP, les gouvernements ne sont peut-être pas influencés exclusivement par les implications des accords en termes de bien-être. Si des groupes de pression organisés exercent suffisamment d'influence sur les choix politiques des gouvernements, les ACP ayant un effet de détournement d'échanges peuvent être politiquement viables dans certaines circonstances.

Par ailleurs, des facteurs d'économie politique opposés peuvent agir sur les tarifs extérieurs convenus dans le cadre des ACP. D'une part, les ACP détruisent les avantages protectionnistes et réduisent la demande de tarifs extérieurs élevés. D'autre part, des tarifs extérieurs élevés peuvent être utilisés dans les ACP pour maintenir la coopération sur les questions non commerciales. La littérature empirique atteste de ces deux effets.

Des règles d'origine restrictives dans les ACP peuvent avoir pour effet de détourner ou supprimer le commerce des biens intermédiaires.

Avec des règles d'origine restrictives, il peut être rentable pour les entreprises d'un pays de changer de fournisseur – en remplaçant un fournisseur de biens intermédiaires efficace d'un pays non membre par un autre fournisseur moins efficace, qui est une entreprise d'un pays partenaire (détournement d'échanges) ou une entreprise locale (contraction ou suppression des échanges). En outre, en agissant sur l'approvisionnement en biens intermédiaires, les règles d'origine risquent d'accroître les coûts des entreprises et d'avoir ainsi un effet dommageable sur le commerce des produits finis.

Cette discrimination, qui conduit à un détournement d'échanges en protégeant les exportations de certaines industries des pays parties aux ACP, peut être supprimée par le «cumul diagonal» des règles d'origine, qui permet aux pays participants de considérer, dans le cadre de tous les ACP conclus entre eux, que les matières originaires d'un pays sont des matières originaires de tous les autres pays.

Au-delà de l'analyse classique

Le concept d'intégration profonde est largement utilisé en référence à tout arrangement qui va au-delà du simple établissement d'une zone de libre-échange.

Les accords commerciaux qui portent essentiellement sur les mesures à la frontière sont souvent qualifiés de «superficiels». Par opposition, les accords préférentiels qui incluent des règles relatives à d'autres mesures, prises à l'intérieur des frontières, sont qualifiés d'accords «profonds».

L'intégration profonde a deux dimensions distinctes: la marge «extensive» et la marge «intensive». La marge extensive désigne l'augmentation du nombre de domaines visés par l'accord, tandis que la marge intensive fait référence à la profondeur institutionnelle de l'accord. Les dimensions extensive et intensive des accords profonds peuvent être liées, puisque l'extension du champ d'application d'un accord peut nécessiter la création d'institutions communes pour assurer son bon fonctionnement.

L'intégration profonde et le commerce sont intimement liés.

Des accords profonds peuvent être nécessaires pour promouvoir le commerce dans certains secteurs et, plus généralement, l'intégration économique. Par exemple, l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle de certaines réglementations peut être une condition requise pour le commerce des services, et des règles de concurrence peuvent être nécessaires pour générer un avantage comparatif.

En outre, selon la théorie économique, le degré d'ouverture commerciale est un déterminant de la profondeur des accords. À cet égard, l'intégration superficielle et l'intégration profonde peuvent être considérées comme complémentaires, la première créant une demande de gouvernance à laquelle la seconde permet de répondre.

Un défi institutionnel pour l'OMC est de trouver une approche qui facilite l'intégration plus profonde recherchée par ses Membres tout en respectant le principe de non-discrimination.

Le développement des réseaux de production internationaux illustre la complémentarité entre commerce et gouvernance, dont dépend le succès des accords profonds.

Pour que les réseaux de production transfrontières fonctionnent bien, certaines politiques nationales doivent être harmonisées ou rendues mutuellement compatibles pour faciliter les activités des entreprises dans différents pays. Cela génère une demande d'intégration profonde.

Les pays développés ont été les premiers à tenter d'établir des règles internationales pour encourager la fragmentation internationale de la production. Des accords comme le Programme de Marché unique de l'UE ou l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis peuvent s'expliquer (du moins en partie) par une demande accrue d'intégration profonde pour les besoins du partage international de la production. Le développement continu du partage de la production entre pays développés et pays en développement exige des accords plus profonds pour combler les différences de gouvernance entre les pays. Un accord comme l'Accord de libre-échange nord-américain, par exemple, établit des disciplines qui vont au-delà des droits préférentiels requis pour faciliter le partage de la production entre les États-Unis et le Mexique. En Europe, les accords euro-méditerranéens poursuivent le même objectif.

La récente vague d'accords préférentiels est peut-être (du moins en partie) une réponse institutionnelle à la situation nouvelle résultant des progrès de la délocalisation. En ce sens, les ACPs sont des accords qui améliorent l'efficacité, et non des accords qui encouragent le «chacun pour soi» (détournement des échanges).

Une intégration profonde peut nécessiter des arbitrages.

À la base, il faut faire un arbitrage entre les avantages de politiques communes et le coût de l'harmonisation lorsque les choix politiques diffèrent entre les pays membres.

Une intégration profonde réduit les coûts commerciaux et procure des avantages partagés, tels que des règles communes et un système monétaire stable, que le marché ou les gouvernements nationaux ne peuvent offrir. Toutefois, aucune analyse globale des effets économiques de l'intégration profonde n'est possible, car ces effets dépendent de la forme particulière des arrangements.

L'intégration profonde avec des économies avancées peut procurer des avantages aux pays en développement en leur permettant d'importer des modèles de meilleures pratiques. Mais cela peut avoir un coût si les règles communes sont très éloignées de leurs préférences nationales et de leurs besoins.

L'intégration profonde a également des effets systémiques. Les accords profonds peuvent imposer des coûts aux pays non membres. Par ailleurs, une intégration régionale profonde peut assurer un niveau d'intégration intermédiaire approprié (par exemple, des règles communes) entre les États nations et le niveau mondial dans différents domaines de politique interne.

Voir la page 92

Section D : Anatomie des accords commerciaux préférentiels

Droits préférentiels et ACPr

Les marges préférentielles sont faibles et, dans de nombreux cas, l'accès aux marchés n'est probablement pas une raison importante pour conclure de nouveaux ACPr.

La moyenne estimée des droits appliqués pour l'ensemble des produits et des pays n'était que de 4 pour cent en 2009, si bien que la possibilité d'échanger un accès préférentiel aux marchés est limitée. Il subsiste cependant des obstacles tarifaires importants dans certains secteurs, comme l'agriculture et les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre. Les ACPr ne semblent pas viser non plus à la suppression des crêtes tarifaires. En effet, la plupart des secteurs sensibles restent sensibles (soumis à des droits plus élevés). Environ 66 pour cent des lignes tarifaires soumises à des taux NPF supérieurs à 15 points de pourcentage n'ont pas fait l'objet de réduction dans le cadre des ACPr.

Lorsque l'avantage conféré par l'octroi d'un accès préférentiel à un exportateur est calculé en fonction de la moyenne des droits appliqués à tous les exportateurs vers le même marché, et non par rapport au taux NPF, la part du commerce mondial pour laquelle un accès préférentiel aux marchés est important est inférieure à 15 pour cent.

Contenu des ACPr

Les ACPr couvrent de nombreux domaines de politique autres que les droits de douane et ils comportent souvent des engagements ayant force exécutoire.

Dans un échantillon de près de 100 ACPr, les éléments d'intégration profonde ont été classés en domaines «OMC+» et domaines «OMC-X». Les domaines «OMC+» sont les domaines couverts par l'OMC et les domaines «OMC-X» faisant l'objet d'une intégration plus profonde sont ceux qui ne sont pas visés par les Accords de l'OMC. L'analyse confirme que de nombreux ACPr vont au-delà du cadre de l'OMC et que ces dispositions d'intégration profonde ont souvent force exécutoire.

Selon toute attente, les dispositions «OMC+» visent toujours les droits de douane sur les produits industriels et les produits agricoles. Un nombre de plus en plus important d'ACPr contient aussi des dispositions sur les obstacles techniques au commerce, les services, la propriété intellectuelle et les mesures concernant les investissements et liées au commerce. Les dispositions «OMC-X» portent généralement sur la politique de la concurrence, l'investissement et les mouvements de capitaux. Près d'un tiers des ACPr de l'échantillon comportent également des lois sur l'environnement, des règlements relatifs au marché du travail et des mesures en matière de visa et d'asile.

Par rapport aux ACPr entre partenaires commerciaux ayant des niveaux de revenu similaires, les ACPr conclus entre des pays développés et des pays en développement contiennent en général un plus grand nombre de dispositions «OMC+».

Les dispositions «OMC-X» se trouvent surtout dans les accords entre pays développés, mais on en trouve aussi dans les accords entre des pays développés et des pays en développement et entre des pays en développement.

Dans l'ensemble, les engagements concernant les services qui figurent dans les ACPr vont bien au-delà des engagements pris dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et des offres du Cycle de Doha.

Des obligations dans le domaine des services font généralement partie des ACPr détaillés qui portent sur des questions de «nouvelle génération», comme l'investissement, la propriété intellectuelle ou le commerce électronique. Sur les 85 notifications présentées au titre de l'article V de l'AGCS³, un peu plus du tiers utilisent une liste de type AGCS indiquant les domaines dans lesquels des engagements spécifiques ont été pris (liste positive), près de la moitié indiquent plus généralement les domaines dans lesquels il n'y a pas d'engagements spécifiques (liste négative) et les autres combinent les deux approches.

Malgré des innovations dans leur structure, la plupart des ACPr concernant les services ont de nombreux points communs avec l'AGCS eu égard aux disciplines de base, bien que certains aillent au-delà de l'AGCS pour ce qui est des disciplines concernant la réglementation intérieure ou la transparence, par exemple.

Les chapitres des ACPr relatifs à l'investissement contiennent de nombreuses dispositions et garanties qui sont importantes pour les réseaux de production internationaux.

Étant donné que les actifs propres aux entreprises, comme le capital humain (cadres et experts techniques) et la propriété intellectuelle (brevets, modèles), confèrent un avantage compétitif aux entreprises internationales, la protection de ces actifs contre l'expropriation encourage le partage de la production. Une autre condition essentielle est de faciliter la circulation du personnel des entreprises. La confiance des investisseurs sera encore renforcée par la possibilité d'accéder à un mécanisme de règlement des différends.

D'après l'échantillon de chapitres sur l'investissement utilisé aux fins du présent rapport, il apparaît qu'une large proportion d'ACPr ont adopté une liste négative, c'est-à-dire une approche plus ambitieuse de l'ouverture à l'investissement. Ils étendent généralement le traitement NPF et le traitement national aux investisseurs étrangers, garantissent la protection des investissements et accordent aux investisseurs privés le droit de recourir au règlement des différends. En général, les dispositions de ces ACPr relatives à l'investissement sont souples, bien que l'on n'ait pas vérifié dans quelle mesure elles affectent réellement les flux d'investissements étrangers directs. Les ACPr plus récents semblent plus ouverts en matière d'investissement que les accords antérieurs.

Avec la réduction progressive des obstacles tarifaires, les obstacles non tarifaires ont pris de plus en plus d'importance. Avec le temps, de plus en plus d'ACPr ont incorporé des dispositions relatives aux obstacles techniques au commerce (OTC).

L'inclusion de dispositions spécifiques dans les ACPPr semble se faire selon une structure en étoile au centre de laquelle se trouve le partenaire plus important, dont les normes devront être respectées par la «périphérie». Par exemple, alors que les accords signés par l'UE renferment généralement des dispositions sur l'harmonisation, les accords nord-américains qui comportent des dispositions OTC privilégient plutôt la reconnaissance mutuelle. En outre, les dispositions OTC des ACPPr conclus en Amérique du Nord, en Asie de l'Est et en Amérique du Sud et centrale mettent l'accent sur l'établissement d'obligations de transparence et d'organes institutionnels, tandis que les accords de l'UE et les accords africains abordent à peine ces questions.

Les dispositions régionales sur les OTC risquent d'avoir un effet de blocage.

L'harmonisation avec une norme régionale peut rendre plus coûteuse la poursuite de la libéralisation multilatérale. Si l'adoption d'une certaine norme occasionne des coûts fixes, les dispositions régionales risquent d'entraver la coopération multilatérale.

La politique de la concurrence complète la réduction des obstacles au commerce.

L'adoption d'une politique de la concurrence dans le cadre des ACPPr est, à bien des égards, un complément logique de la réduction des obstacles au commerce, à l'investissement et à la fourniture de services. Pour évaluer les règles des ACPPr relatives à la concurrence, il faut regarder au-delà des chapitres des ACPPr concernant la politique de la concurrence pour tenir compte des dispositions relatives à la concurrence figurant dans d'autres chapitres des accords commerciaux, notamment dans les chapitres sur l'investissement, les services (télécommunications, transport maritime et services financiers), les marchés publics et la propriété intellectuelle.

Les dispositions sectorielles relatives à la concurrence peuvent avoir des effets plus favorables à la concurrence que celles du chapitre sur la politique de la concurrence, à supposer que l'accord en ait un. Les principes des ACPPr relatifs à la non-discrimination, à l'équité procédurale et à la transparence peuvent aussi avoir une incidence importante sur le droit et la politique de la concurrence.

Les règles de la concurrence énoncées dans les ACPPr contiennent de nombreux éléments caractérisés par la non-discrimination.

Les disciplines en matière de concurrence sont généralement appliquées par le biais de la réglementation intérieure. Il n'est pas impossible que cette réglementation soit conçue de manière à favoriser les entreprises des pays partenaires, mais cela peut être coûteux. Dans la mesure où l'application des lois sur la concurrence limite le pouvoir de marché des entreprises nationales en place, les entreprises étrangères qui opèrent déjà sur ce marché voient leurs perspectives s'améliorer, qu'elles soient originaires ou non d'une partie à l'ACPPr.

Les dispositions des accords régionaux relatives à la concurrence peuvent avoir d'autres retombées positives, comme les économies d'échelle résultant de la création d'une autorité régionale de la concurrence. Même si aucune autorité centralisée n'est établie, le partage de renseignements et la

coopération entre les autorités d'exécution peuvent être bénéfiques. Il peut aussi y avoir des effets de démonstration lorsque l'autorité de la concurrence d'un membre de l'ACPPr intente une action pour comportement anticoncurrentiel.

Réseaux de production et ACPPr profonds

L'analyse empirique confirme l'existence d'une corrélation positive entre l'intégration profonde et les réseaux de production.

En raison du manque de données, il est assez difficile d'évaluer la fragmentation internationale de la production, ce qui oblige à utiliser, dans les études empiriques, des mesures indirectes pour les réseaux de production. Cette analyse utilise le commerce des pièces et composants comme indicateur indirect du partage mondial de la production.

Les résultats montrent que l'augmentation du commerce des pièces et composants accroît la profondeur des accords nouvellement signés entre les membres d'ACPPr. Les ACPPr entraînent aussi une augmentation de 35 pour cent du commerce des pièces et composants entre les parties. En outre, plus un accord est profond, plus l'augmentation de ce commerce entre les pays membres est importante. D'après les estimations, la conclusion d'accords profonds augmente de près de 8 points de pourcentage en moyenne les échanges entre les pays membres dans le cadre de réseaux de production.

Le cas de l'ASEAN: de la régionalisation au régionalisme.

L'ASEAN a été créée en 1967 principalement pour remédier aux tensions territoriales croissantes entre certains de ses membres (les signataires originels étaient l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande) et aux retombées éventuelles du conflit en Indochine. Pendant les 25 années qui se sont écoulées entre la création de l'Association et la décision formelle d'établir la zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA), il y a eu une réorientation de la politique économique, qui est passée du traditionnel remplacement des importations à la promotion des exportations et à l'ouverture à l'investissement étranger direct.

Il en est résulté un accroissement considérable des exportations totales de marchandises des cinq membres originels. Les exportations de pièces et composants, en particulier, ont pris de plus en plus d'importance, passant d'environ 2 pour cent seulement des exportations totales dans l'année où l'Association a été créée à 17 pour cent au moment de la signature de l'accord de libre-échange. La place plus importante des pièces et composants dans les échanges intrarégionaux est tout aussi révélatrice.

La régionalisation accrue du commerce des pièces et composants au sein de l'ASEAN n'aurait pas été possible sans l'ouverture des pays membres au commerce et à l'investissement étranger, mais celle-ci n'aurait peut-être pas suffi pour que les réseaux de production continuent à se développer. Ce facteur peut expliquer l'évolution de l'AFTA, qui est devenue plus qu'une zone de libre-échange. Des accords sur les services et sur la propriété intellectuelle ont

été signés en 1995, un accord d'investissement et un mécanisme de règlement des différends ont été établis en 1996, et un accord-cadre sur les arrangements de reconnaissance mutuelle en 1998. Des études récentes montrent que l'AFTA est parvenue à réduire les coûts commerciaux, non par une libéralisation tarifaire préférentielle mais par des initiatives concertées en matière de facilitation des échanges, et que cela a été motivé par la participation aux réseaux de production internationaux.

Les réseaux de production peuvent aussi expliquer certains ACPr en Amérique latine : le cas du Costa Rica.

Par suite de sa politique d'ouverture du commerce et de l'investissement, le Costa Rica a connu une modification profonde de la structure de ses échanges, avec une forte augmentation de la part des produits manufacturés et des services dans les exportations totales. Au cours des dix dernières années, le pays s'est intégré davantage dans les réseaux de production mondiaux dans des secteurs comme les produits électroniques, les appareils médicaux, les produits automobiles, les produits de l'industrie aéronautique et spatiale et les appareils cinématographiques/audiovisuels.

Le lien entre les réseaux de production et les ACPr semble évident dans les accords que le Costa Rica a conclus avec les États-Unis (Accord de libre-échange entre les États-Unis, la République dominicaine et l'Amérique centrale) et avec la Chine. Le commerce global avec les États-Unis a augmenté d'environ 11 pour cent par an depuis 1995, mais le commerce des pièces et composants a augmenté presque deux fois plus. Plus de 25 pour cent des exportations totales de marchandises en 2009 étaient directement liées aux réseaux de production dans le secteur de l'électronique, la Chine étant le principal partenaire commercial. Globalement, le commerce des pièces et composants représente environ la moitié du commerce actuel du Costa Rica avec la Chine.

Les expériences d'intégration ne suivent pas toutes ce schéma : le cas de l'Afrique.

En Afrique, les efforts d'intégration visaient à l'origine à remédier à la fragmentation géographique héritée du colonialisme, qui se traduisaient par l'exiguïté des marchés, l'enclavement des pays et des possibilités de développement limitées. Dans les années 1980, il a été proposé, dans le cadre du Plan d'action de Lagos, de diviser le continent en zones d'intégration régionales qui devaient constituer à terme une économie africaine unie.

L'intégration africaine a mis l'accent, pour l'essentiel, sur les droits d'importation. L'inclusion des services et d'autres questions internes telles que l'investissement, la politique de la concurrence et les marchés publics a été controversée. L'intégration a été freinée par l'adoption d'un modèle «linéaire». Le processus est caractérisé par l'intégration progressive des marchés des biens, du travail et des capitaux, avec, à terme, une intégration monétaire et budgétaire.

L'intégration profonde pourrait renforcer la coopération régionale en Afrique.

Les mesures à la frontière ne représentent vraisemblablement qu'un obstacle mineur au commerce régional en Afrique par rapport aux problèmes économiques structurels, comme le manque d'infrastructure, de cadre institutionnel, de

compétences et de diversification de l'économie. L'élargissement de l'accès aux marchés sans la capacité de produire des biens et des services pour profiter des possibilités qu'il offre ne permettra pas une croissance économique plus forte. Au niveau régional, ces contraintes du côté de l'offre pourraient être surmontées en partie au moyen d'un programme d'intégration régionale incluant les services, l'investissement, la politique de la concurrence et d'autres questions internes. En somme, un programme d'intégration profonde pourrait remédier à ces contraintes plus efficacement qu'un programme centré presque exclusivement sur les mesures à la frontière.

Voir la page 122

Section E : Le système commercial multilatéral et les ACPPr

Effets systémiques de la libéralisation tarifaire préférentielle

On a identifié différents mécanismes par lesquels les ACPPr peuvent encourager ou entraver l'ouverture commerciale multilatérale.

La possibilité d'une érosion des préférences peut inciter à poursuivre la réduction tarifaire multilatérale ou à s'y opposer. Les motivations d'économie politique qui sous-tendent les réductions tarifaires sont un autre facteur qui peut soit accélérer soit ralentir la diminution des droits préférentiels par l'ouverture commerciale sur une base NPF.

Une opposition à la poursuite des réductions tarifaires multilatérales peut aussi apparaître dans le cas des ACPPr conclus pour renforcer la coopération mutuelle pour les questions non commerciales, ou lorsque les ACPPr augmentent les coûts d'ajustement associés à l'ouverture multilatérale, ou encore lorsqu'ils sont créateurs d'échanges pour les pays exclus.

Les données empiriques sur les effets systémiques du régionalisme sur les réductions tarifaires multilatérales ne sont pas concluantes.

Les auteurs qui ont examiné si les droits NPF et les droits préférentiels sont complémentaires ou concurrents trouvent des résultats opposés pour les pays développés et pour les pays en développement. Mais la plupart ne font pas de distinction entre les droits NPF négociés au niveau multilatéral et les réductions tarifaires unilatérales.

L'étude de la corrélation entre la formation d'ACPPr et le multilatéralisme ne peut pas donner de résultat concluant parce que les cycles de négociations commerciales multilatérales sont des événements peu fréquents, au cours desquels des scénarios d'ouverture commerciale plus ou moins ambitieux sont négociés. Les négociations commerciales multilatérales ne sont pas structurées de manière à permettre d'envisager une ouverture commerciale complète ou nulle. Certaines données empiriques étayent aussi bien l'idée que les ACPPr facilitent l'ouverture commerciale multilatérale et qu'ils l'entravent.

Les ACPPr profonds et le système commercial multilatéral

Il y a peu d'études sur les effets systémiques de l'intégration profonde. La littérature existante donne à penser que l'intégration profonde est souvent non discriminatoire.

Par leur nature même, certaines dispositions d'intégration profonde sont étendues de fait aux pays tiers parce qu'elles sont incorporées dans des cadres réglementaires plus vastes qui s'appliquent à tous les partenaires commerciaux. En l'occurrence, une réglementation multilatérale peut ne pas être nécessaire. Les ACPPr qui font directement référence aux

règles de l'OMC relatives aux mesures d'intégration profonde soutiennent automatiquement le système commercial multilatéral.

On trouve dans les ACPPr plusieurs mécanismes qui encouragent une plus grande ouverture commerciale. Il s'agit notamment des clauses NPF pour les pays tiers, de la tendance à reproduire les mêmes règles commerciales et de l'effet domino allant dans le sens d'une extension progressive de l'accès préférentiel aux marchés.

Les chaînes de production peuvent modifier les facteurs d'économie politique en faveur de l'adoption de mesures commerciales conformes au principe de la non-discrimination.

Les producteurs de produits finis qui importent des produits à travers des chaînes de valeur internationales ont des chances de soutenir l'harmonisation des règles d'origine dans le cadre d'un ACPPr, par exemple par l'adoption de règles de cumul.

La fragmentation internationale de la production peut aussi inciter à adopter des dispositions d'intégration profonde compatibles avec les principes du système commercial multilatéral, comme les normes internationales et les règles multilatérales relatives aux mesures correctives commerciales.

Certaines dispositions profondes des ACPPr peuvent toutefois comporter des éléments discriminatoires, créant une tension avec le système commercial multilatéral.

Le risque de détournement d'échanges peut aller au-delà des droits de douane et s'étendre par exemple au domaine de l'antidumping. Les dispositions antidumping des ACPPr peuvent éviter à leurs membres d'être visés par des actions antidumping et augmenter la fréquence de ces actions à l'encontre des pays tiers. De plus, de nombreux ACPPr excluent les importations des partenaires du champ d'application des mesures de sauvegarde globales.

L'effet de verrouillage de l'harmonisation réglementaire dans le cadre d'un ACPPr peut avoir des effets systémiques négatifs.

Des ACPPr concurrents, dont les structures réglementaires et les normes sont incompatibles, peuvent empêcher les membres de sortir d'un régime donné, ce qui va à l'encontre des principes de transparence et de prévisibilité des régimes réglementaires et rend l'ouverture commerciale multilatérale plus coûteuse.

Le caractère non discriminatoire des dispositions profondes peut en principe provoquer une résistance à l'ouverture multilatérale de la part des forces économiques et des pays tiers.

Si la libéralisation préférentielle n'est pas discriminatoire par nature, les forces économiques peuvent s'y opposer car l'accroissement des parts de marché (et des bénéfices) sur le marché de l'autre membre peut être contrebalancé par la perte de bénéfices sur le marché intérieur par rapport aux entreprises des partenaires et des non-membres.

Les préoccupations concernant le chevauchement des compétences entre le mécanisme de règlement des différends de l'OMC et ceux des ACPr ont reçu une attention considérable dans la littérature théorique.

L'existence de procédures de règlement des différends dans plusieurs instances, qui peut donner lieu à des décisions contradictoires, est considérée comme une source de préoccupation. Le problème n'a été soulevé que dans quelques affaires portées devant l'OMC. Un examen de ces affaires révèle que les Membres continuent de recourir au système de règlement des différends de l'OMC pour résoudre leurs désaccords avec leurs partenaires d'ACPr.

La recherche de cohérence entre les ACPr et l'OMC

Les dispositions du GATT/de l'OMC prévoient, dans certaines circonstances, des dérogations au principe NPF pour les ACPr.

L'examen de l'application de ces dispositions révèle une certaine tolérance à l'égard des ACPr. Les dispositions elles-mêmes sont généralement considérées comme incomplètes et peu claires. Depuis peu, l'attention se porte sur l'amélioration de la transparence et les négociations du Cycle de Doha ont abouti à l'adoption, à titre provisoire, d'un nouveau mécanisme pour la transparence.

Le fait que le Mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux (ACR) soit le seul résultat des négociations de Doha qui ait pu voir le jour indépendamment des résultats dans tous les autres domaines du Cycle semble indiquer que les Membres de l'OMC sont conscients de la nécessité de mieux comprendre la nature des ACR.

La recherche de cohérence entre le régionalisme et le multilatéralisme n'est pas nouvelle.

Encore récemment, assurer la cohérence signifiait pour beaucoup que l'on acceptait que les ACPr et le système multilatéral soient complémentaires, tout en imposant des disciplines visant à limiter leurs éventuels effets négatifs. Les efforts faits pour améliorer la cohérence ont visé principalement à remédier aux faiblesses des disciplines multilatérales.

L'évolution récente de l'activité dans le domaine des ACPr pourrait bien modifier le point de vue sur la cohérence. Outre que cette activité s'est sensiblement accélérée depuis 1990, le fait que les nouveaux ACPr, ou du moins certains d'entre eux, sont qualitativement différents des anciens pourrait remettre en cause la pensée actuelle.

Certains des nouveaux ACPr sont centrés sur la réduction des obstacles à l'intérieur des frontières plus que sur l'extension des droits préférentiels. Comme les accords préférentiels qui prévoient des mesures de ce type n'entraînent généralement pas de détournement d'échanges, on ne peut pas analyser leurs implications systémiques en utilisant le cadre traditionnel de la pierre d'achoppement ou de la pierre angulaire. De plus, l'économie politique des nouveaux ACPr diffère de celle des droits préférentiels.

De nouvelles règles commerciales internationales sont élaborées en dehors de l'OMC, ce qui comporte des risques d'exclusion et peut entraîner des coûts commerciaux additionnels en raison du chevauchement des structures réglementaires et de leur concurrence éventuelle.

La question de savoir si ces nouveaux problèmes peuvent être abordés, et comment ils peuvent l'être, reste ouverte. Le principe de subsidiarité, qui veut que les régimes réglementaires soient aussi décentralisés que possible, pourrait être appliqué pour déterminer si les mesures convenues au niveau bilatéral ou régional doivent être incorporées dans un cadre multilatéral.

Plusieurs approches différentes ont été proposées pour améliorer la cohérence entre les ACPr et le système commercial multilatéral.

Il pourrait être justifié de maintenir des régimes distincts pour la coopération régionale et pour la coopération multilatérale lorsque certains types de coopération sont mieux gérés au niveau régional qu'au niveau multilatéral. De plus, il y a des questions qui ne peuvent pas être traitées de manière adéquate au niveau régional. Entre les deux, se pose la question de la cohérence.

Les propositions peuvent être regroupées sous quatre rubriques: l'accélération de l'ouverture multilatérale du commerce; la correction des lacunes du cadre juridique de l'OMC; l'adoption d'une approche plus souple en complément du cadre juridique existant; la multilatéralisation du régionalisme (en étendant à d'autres parties, de manière non discriminatoire, les accords préférentiels existants). Ces approches ne s'excluent pas mutuellement. Elles visent toutes à faire en sorte que les ACPr contribuent à la coopération et à l'ouverture commerciales d'une manière non discriminatoire.

L'abaissement des droits NPF réduirait la discrimination et, partant, les effets négatifs des ACPr. Cependant, la réduction à zéro de tous les droits ne semble pas possible politiquement dans le contexte actuel et n'éliminerait pas tous les effets potentiellement négatifs des mesures d'intégration profonde. De plus, la portée d'une action d'envergure dans ce domaine est limitée par la faiblesse du niveau moyen des droits préférentiels existants.

Le Cycle de Doha prévoit un mandat de négociation visant à «clarifier et à améliorer les disciplines et procédures prévues par les dispositions existantes de l'OMC qui s'appliquent aux accords commerciaux régionaux». Si les négociations sur les questions de procédure ont débouché sur l'adoption, à titre provisoire, du nouveau mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux, les négociations sur les règles n'ont pas avancé. Ces difficultés reflètent les progrès limités enregistrés de longue date.

L'approche fondée sur un «droit souple» permettrait aux Membres de l'OMC de mieux comprendre leurs priorités et leurs intérêts respectifs dans le but d'avancer à terme vers une interprétation juridique des dispositions particulières qui garantirait la cohérence. Toutefois, cette approche n'est pas sans risque dans la mesure où le droit souple et le droit impératif peuvent devenir antagonistes si les conditions sous-jacentes d'une coopération ne sont pas réunies.

Du fait du partage mondial de la production, de nouvelles forces favorables à la multilatéralisation du régionalisme ont pu émerger. Le débat se poursuit sur la question de savoir si les mesures d'intégration profonde dans le cadre des ACPr peuvent avoir le même effet «bol de spaghettis» que les préférences tarifaires, mais l'OMC peut avoir un rôle à jouer pour réduire ces coûts de transaction.

[Voir la page 164](#)

Conclusions

L'une des principales conclusions du rapport est que les approches régionales et multilatérales de la coopération commerciale ne sont pas nécessairement incompatibles mais ne peuvent pas non plus être considérées simplement comme des arrangements ayant les mêmes objectifs ou répondant aux mêmes besoins. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'instauration d'un ordre commercial mondial de plus en plus ouvert et inclusif a reçu un large soutien et cette tendance croissante à l'ouverture s'est manifestée à travers des approches unilatérales, bilatérales, régionales et multilatérales.

La multiplication des ACPr profonds et la place plus importante des engagements non tarifaires influent considérablement sur la manière d'évaluer le rôle des ACPr et sur leur interaction avec le système commercial multilatéral. Le simple nombre d'ACPr et la tendance continue à en établir de nouveaux donne à penser qu'ils sont là pour durer. Ils répondent à divers besoins économiques et politiques. Les gouvernements devront trouver un moyen cohérent d'élaborer la politique commerciale aux niveaux régional et multilatéral. Cela signifie qu'il faut faire en sorte que les ACPr et le système commercial multilatéral se complètent et que les disciplines multilatérales réduisent autant que possible les effets négatifs des ACPr.

[Voir la page 196](#)

Notes

- 1 Ces chiffres excluent le commerce intra-UE.
- 2 Si le commerce intra-UE est pris en compte, 30 pour cent du commerce mondial est préférentiel.
- 3 Chiffre au 1^{er} mars 2011, compte tenu des notifications d'accords actuellement en vigueur.

I. Le commerce mondial en 2010

Après s'être effondré en 2009, le commerce mondial a vigoureusement rebondi en 2010. L'augmentation du volume des exportations de marchandises au cours de l'année passée a été la plus forte jamais enregistrée, ce qui a permis au commerce mondial de retrouver son niveau d'avant la crise, mais pas sa tendance à long terme. L'embellie économique s'est poursuivie à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement, bien que la reprise du commerce et de la production ait été plus lente dans les pays développés.

Sommaire

A. Introduction	20
B. L'état de l'économie mondiale et du commerce international en 2010	22
Appendice – Tableaux et figures	31

A. Introduction

En 2010, le commerce mondial a enregistré une augmentation annuelle sans précédent : les exportations de marchandises ont fait un bond de 14,5 pour cent, soutenues par une reprise de 3,6 pour cent de la production mondiale mesurée par le produit intérieur brut (PIB) (voir la figure 1). La croissance de la production et du commerce a été plus rapide dans les pays en développement que dans les pays développés. Les exportations en volume (c'est-à-dire en termes réels, compte tenu des variations des prix et des taux de change) ont progressé de 13 pour cent dans les pays développés, et de près de 17 pour cent dans les pays en développement. L'écart entre les pays développés et les pays en développement a été encore plus marqué du côté des importations, celles des pays développés ayant augmenté de 11 pour cent, contre 18 pour cent dans le reste du monde.

Les facteurs qui ont contribué à la contraction exceptionnelle de 12 pour cent du commerce mondial en 2009 expliquent peut-être aussi l'ampleur de la reprise en 2010. Ces facteurs sont notamment l'extension des chaînes d'approvisionnement mondiales et la composition des échanges par produit par rapport à la production. Du fait des chaînes d'approvisionnement mondiales, les marchandises franchissent plusieurs fois les frontières nationales pendant le processus de production, ce qui augmente la mesure des échanges commerciaux par rapport aux précédentes décennies. Pour quantifier cet effet, il faudrait avoir des données sur le commerce en valeur ajoutée, qui ne sont pas disponibles actuellement. Les marchandises qui ont été les plus affectées par le ralentissement de l'activité (biens de consommation durables, machines industrielles, etc.) représentent une part plus importante du commerce mondial que du PIB mondial, ce qui a amplifié la contraction du commerce par rapport au PIB en 2009 et ce qui a eu un effet positif similaire pendant la reprise en 2010.

La hausse des prix des produits primaires et la croissance exceptionnelle du commerce des pays en développement

d'Asie ont contribué à l'augmentation de la part combinée des économies en développement et de la Communauté d'États indépendants (CEI) dans les exportations mondiales, qui est passée à 45 pour cent en 2010, un record historique.

La Chine, en particulier, a largement contribué à la reprise du commerce mondial en 2010, ses exportations ayant augmenté de 28 pour cent en volume et ses importations de plus de 22 pour cent.

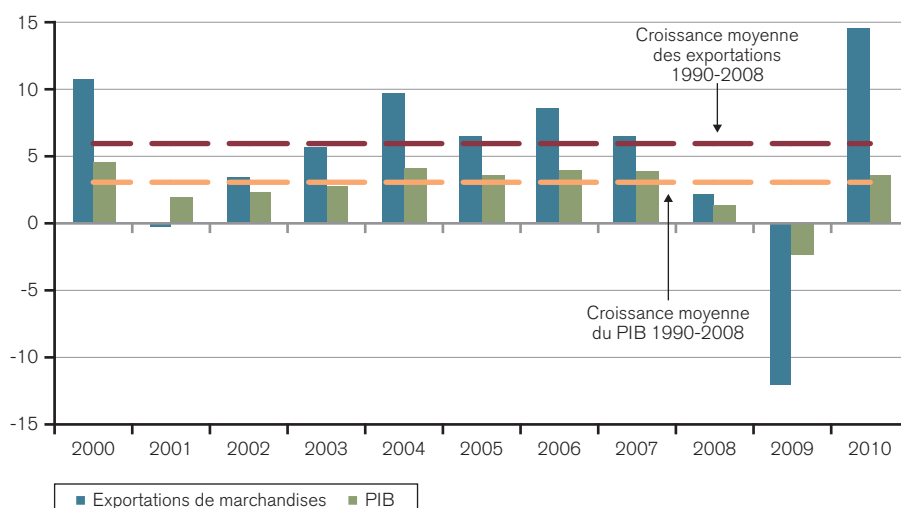
1. Mise en perspective de la reprise des échanges

Bien que la croissance des exportations mondiales en 2010 ait été la plus rapide jamais enregistrée d'après les séries statistiques remontant à 1950, elle aurait pu être encore plus rapide si le commerce avait retrouvé rapidement la tendance d'avant la crise, ce qui n'a pas été le cas. Le rebond a été assez fort pour que les exportations mondiales reviennent à leur niveau record de 2008, mais pas assez pour un retour à la trajectoire de croissance antérieure (voir la figure 2).

La croissance du PIB mondial de 3,6 pour cent en 2010, est aussi moins vigoureuse qu'il n'y paraît à première vue. Elle est certes supérieure à la moyenne de 3,1 pour cent enregistrée entre 1990 et 2008, mais elle est loin d'un niveau record. En effet, elle a été plusieurs fois égale ou supérieure à 4 pour cent au cours des dernières années, notamment en 1997, 2000, 2004 et 2006. Compte tenu de l'effondrement de la production mondiale en 2009, une croissance de cet ordre ou plus forte n'aurait pas été surprenante en 2010.

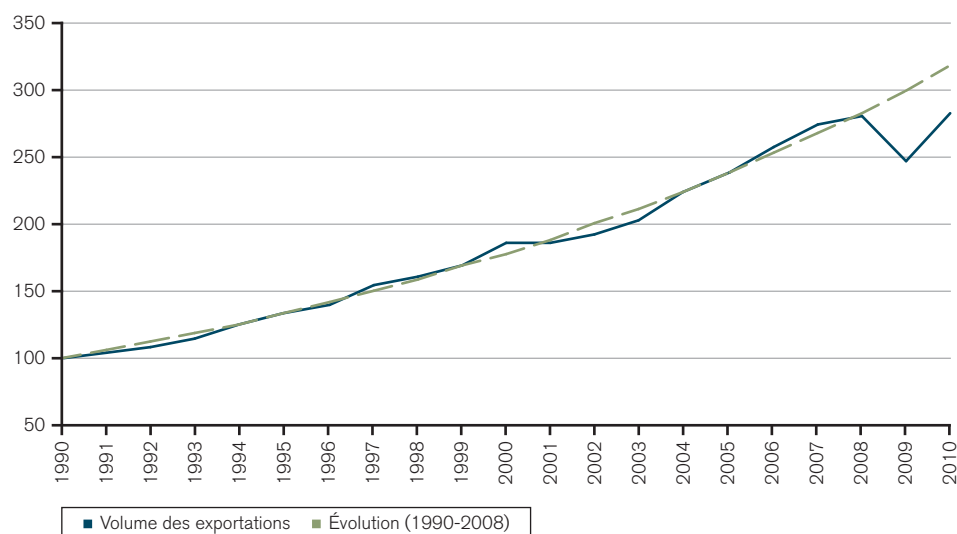
Plusieurs facteurs se sont conjugués pour freiner la croissance du commerce et de la production. Premièrement, la suspension des mesures de relance budgétaire dans de

Figure 1 : Croissance en volume du commerce mondial des marchandises et du PIB, 2000-2010 (Annual percentage change)



Source : Secrétariat de l'OMC.

Figure 2 : Volume des exportations mondiales de marchandises, 1990-2010 (Indices, 1990 = 100)



Source : Secrétariat de l'OMC.

nombreux pays a freiné l'activité économique au second semestre. Les gouvernements européens en particulier se sont efforcés d'assainir les finances publiques pour résorber leurs déficits budgétaires à la fois en réduisant les dépenses et en augmentant les recettes, ce qui a eu des effets négatifs sur la croissance à court terme.

Deuxièmement, bien qu'ils se soient stabilisés autour de 78 dollars EU le baril en 2010, les prix du pétrole sont restés élevés par rapport au passé récent (ils étaient de 31 dollars EU le baril en moyenne entre 2000 et 2005). Ils ont été inférieurs à la moyenne de 96 dollars EU le baril enregistrée en 2008, mais supérieurs de 30 pour cent au niveau de 2009, ce qui augmente le coût de l'énergie pour les ménages et les entreprises.

Enfin, la persistance du chômage a empêché une reprise plus vigoureuse de la consommation intérieure dans les pays développés, et a limité la croissance des revenus et la demande d'importation. Le taux de chômage moyen dans les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) était de 8,6 pour cent en 2010 (contre 6,1 pour cent en 2008), et il est resté aux alentours de 9 pour cent pendant toute l'année aux États-Unis.

L'expansion record du commerce et la relance de l'activité économique en 2010 étaient certes des phénomènes encourageants, mais il ne faudrait pas surestimer leur importance. Malgré le rebond, les effets négatifs de la crise financière et de la récession mondiale risquent de se faire sentir encore pendant quelque temps.

B. L'état de l'économie mondiale et du commerce international en 2010

1. Croissance économique

Le PIB mondial aux taux de change du marché a progressé de 3,6 pour cent en 2010, un an après une contraction sans précédent de 2,4 pour cent consécutive à la crise financière de 2009. La production des économies développées a augmenté de 2,6 pour cent, après avoir chuté de 3,7 pour cent en 2009, tandis que celle du reste du monde (y compris les économies en développement et la CEI) a progressé de 7 pour cent, contre 2,1 pour cent en 2009 (voir le tableau 1).

La croissance a été plus forte au premier semestre de 2010, puis elle a marqué le pas au second semestre, avec la crise de la dette souveraine dans certains petits pays de la zone euro, qui a freiné la croissance économique, notamment en Europe.

Bien que, dans l'ensemble, les économies en développement aient évité un recul pur et simple en 2009, bon nombre d'entre elles, comme l'Afrique du Sud, le Chili, Singapour et le Taipei chinois, ont vu leur PIB diminuer. Mais elles ont toutes renoué avec la croissance en 2010, la République bolivarienne du Venezuela étant le seul grand pays en développement qui est resté en récession.

L'an dernier, le PIB a augmenté plus vite dans les pays en développement d'Asie (8,8 pour cent) que dans les autres régions en développement, la Chine et l'Inde enregistrant une vigoureuse croissance, de 10,3 pour cent et 9,7 pour cent,

respectivement. L'Amérique du Sud et l'Amérique centrale ont également enregistré une forte croissance, de 5,8 pour cent, tirée par le redressement rapide du Brésil, à 7,5 pour cent. Mais c'est en Afrique que la croissance moyenne du PIB a été la plus rapide de toutes les régions au cours des cinq dernières années (4,7 pour cent entre 2005 et 2010).

Les économies développées ont enregistré une croissance plus faible que les économies en développement, mais certaines ont mieux réussi que d'autres. Les inquiétudes suscitées par le risque de défaillance souveraine en Grèce, en Irlande, au Portugal et en Espagne ont entraîné un regain d'instabilité sur les marchés financiers et un retour à l'austérité budgétaire au second semestre de 2010, ce qui a pesé sur la croissance en Europe, qui est restée à 1,9 pour cent, taux le plus faible de toutes les régions. Les économies espagnole, grecque et irlandaise se sont contractées en 2010, de même que l'économie islandaise, frappée par une crise bancaire en 2008.

L'Allemagne a été la principale exception à la croissance du PIB inférieure à la moyenne en Europe, avec un taux de croissance de 3,6 pour cent, supérieur à ceux de toutes les économies de la zone euro et de tous les membres de l'Union européenne sauf la Suède et la Pologne. D'après les statistiques des comptes nationaux de l'OCDE, les exportations nettes de marchandises de l'Allemagne ont contribué pour 1,4 pour cent à la croissance de 3,6 pour cent de son PIB, soit 40 pour cent de l'augmentation totale. Par

Tableau 1 : PIB et commerce des marchandises par région, 2007-2010 (Variation annuelle en pourcentage)

	PIB			Exportations			Importations		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Monde	1.4	-2.4	3.6	2.2	-12.0	14.5	2.2	-12.8	13.5
Amérique du Nord	0.1	-2.8	3.0	2.1	-14.8	15.0	-2.4	-16.7	15.7
États-Unis	0.0	-2.6	2.8	5.8	-14.0	15.4	-3.7	-16.4	14.8
Amérique du Sud et centrale^a	5.1	-0.2	5.8	0.8	-7.9	6.2	13.2	-16.3	22.7
Europe	0.5	-4.0	1.9	0.2	-14.1	10.8	-0.6	-14.2	9.4
Union européenne (27)	0.5	-4.2	1.8	0.0	-14.5	11.4	-0.9	-14.2	9.2
Communauté d'États indépendants (CEI)	5.5	-7.1	4.3	2.0	-5.2	10.1	16.4	-25.6	20.6
Afrique	4.8	2.1	4.7	1.2	-4.2	6.5	14.6	-5.0	7.0
Moyen-Orient	5.3	0.8	3.8	3.5	-4.3	9.5	14.2	-7.8	7.5
Asie	2.8	-0.2	6.3	5.5	-11.2	23.1	4.7	-7.5	17.6
Chine	9.6	9.1	10.3	8.5	-10.5	28.4	3.8	2.9	22.1
Japon	-1.2	-6.3	3.9	2.2	-24.8	27.5	-1.0	-12.2	10.0
Inde	6.4	5.7	9.7	14.4	-6.8	19.9	17.3	-1.0	11.2
Nouvelles économies industrialisées (4) ^b	1.9	-0.8	7.7	4.9	-5.7	21.3	3.5	-11.4	18.0
Pour mémoire : économies développées	0.2	-3.7	2.6	0.8	-15.1	12.9	-1.2	-14.4	10.7
Pour mémoire : économies en développement et CEI	5.7	2.1	7.0	4.2	-7.8	16.7	8.5	-10.2	17.9

^aY compris les Caraïbes.

^bHong Kong, Chine; République de Corée; Singapour; et Taipei chinois.

Source : Secrétariat de l'OMC.

comparaison, les dépenses de consommation finale nationale n'ont représenté que 0,7 pour cent du PIB, soit 19 pour cent de l'augmentation totale.

La croissance du PIB aux États-Unis a été plus hésitante, à 2,8 pour cent en 2010, tandis qu'au Japon elle a atteint 3,9 pour cent. La reprise au Japon devrait cependant être considérée dans le contexte de la baisse de 6,3 pour cent de la production enregistrée par le pays en 2009, la plus forte baisse parmi les grands pays industrialisés. En outre, le Japon a cédé à la Chine la place de deuxième économie mondiale mesurée en dollars. Mais, en termes de revenu par habitant, on notera que le PIB par habitant du Japon était de 44 800 dollars EU en 2010, et celui de la Chine de 4 800 dollars EU.

2. Commerce des marchandises en volume (en termes réels)

Les exportations mondiales de marchandises en volume (abstraction faite de l'influence des prix et des taux de change) ont augmenté de 14,5 pour cent en 2010 et les importations mondiales de 13,5 pour cent. En principe, les exportations et les importations mondiales devraient augmenter à peu près au même rythme, avec un certain écart dû aux différences dans l'enregistrement des données d'un pays à l'autre. Le commerce mondial mesuré par les exportations a augmenté quatre fois plus vite que le PIB mondial en 2010, alors que normalement, il augmente à peu près deux fois plus vite que le PIB (voir le tableau 1).

La reprise inégale de la production s'est accompagnée d'une reprise elle aussi inégale des échanges. Au niveau mondial, les exportations de marchandises ont augmenté de 14,5 pour cent en volume, tandis que celles des économies développées ont progressé de 12,9 pour cent et celles des économies en développement et de la CEI prises ensemble ont fait un bond de 16,7 pour cent (voir le tableau 1). L'an dernier, l'augmentation des importations des économies développées a été plus faible que celle des exportations (10,7 pour cent, contre 12,9 pour cent), mais l'inverse s'est produit pour les économies en développement plus la CEI (augmentation de 17,9 pour cent des importations, et de 16,7 pour cent des exportations).

L'Asie et l'Amérique du Nord sont les seules régions où la croissance des exportations a été supérieure à la moyenne mondiale (respectivement, 15 pour cent et 23,1 pour cent), alors que leur croissance a été inférieure à la moyenne en

Europe (10,8 pour cent), dans la CEI (10,1 pour cent), Moyen-Orient (9,5 pour cent), en Afrique (6,4 pour cent) et en Amérique du Sud et centrale (6,2 pour cent).

Du côté des importations, une croissance plus forte que la moyenne a été enregistrée en Amérique du Sud et centrale (22,7 pour cent), dans la CEI (20,6 pour cent) en Asie (17,6 pour cent) et en Amérique du Nord (15,7 pour cent), mais elle a été plus faible en Europe (9,4 pour cent), en Afrique (7,1 pour cent) et au Moyen-Orient (7,5 pour cent).

La croissance réelle des exportations asiatiques en 2010 a été tirée par la Chine et le Japon, dont les expéditions vers le reste du monde ont progressé d'environ 28 pour cent pour l'une comme pour l'autre. Les résultats commerciaux de la Chine sont d'autant plus impressionnants que la baisse de ses exportations en 2009 a représenté moins de la moitié de la baisse enregistrée par le Japon (11 pour cent contre 25 pour cent). Dans le même temps, les exportations des États-Unis et de l'Union européenne ont augmenté plus lentement, de 15,4 pour cent et 11,4 pour cent respectivement. Les importations ont augmenté en termes réels de 22,1 pour cent en Chine, de 14,8 pour cent aux États-Unis, de 10 pour cent au Japon et de 9,2 pour cent dans l'Union européenne.

Les régions qui exportent de grandes quantités de ressources naturelles (Afrique, CEI, Moyen-Orient et Amérique du Sud) ont toutes enregistré en 2010 une augmentation assez faible du volume de leurs exportations, mais une très forte augmentation de leur valeur en dollars. Par exemple, les exportations de l'Afrique ont augmenté de 6 pour cent en volume et de 28 pour cent en dollars (voir le tableau 1 de l'Appendice).

Cela peut s'expliquer par la hausse des prix des produits primaires, qui a repris en 2010, après un fléchissement en 2009. Le tableau 2 illustre l'évolution des prix des produits de base au cours des dernières années. Malgré leur volatilité récente, les prix ont nettement tendance à augmenter. Après avoir fortement baissé en 2009 sous l'effet de la récession mondiale ils sont repartis à la hausse lorsque la croissance a repris en 2010. Cette hausse a été due en grande partie à l'accroissement de la demande d'importation de la part des économies en développement à forte croissance, comme la Chine et l'Inde. Entre 2000 et 2010, les prix des métaux ont augmenté plus vite que ceux de tout autre groupe de produits primaires, avec un taux annuel moyen de 12 pour cent, suivis de près par les prix de l'énergie, qui ont augmenté de 11 pour cent par an. Seuls les prix des matières premières agricoles ont stagné, avec une hausse de seulement 2 pour cent par an en moyenne au cours des dix dernières années.

Tableau 2: Prix des exportations de certains produits primaires, 2000-2010 (Variation annuelle en pourcentage)

	2008	2009	2010	2000-10	2005-10
Tous les produits	28	-30	26	10	9
Métaux	-8	-20	48	13	15
Boissons ^a	23	2	14	9	12
Produits alimentaires	23	-15	12	6	8
Matières premières agricoles	-1	-17	33	2	5
Énergie	40	-37	26	11	8

^aY compris le café, les fèves de cacao et le thé.

Source: Statistiques financières internationales du FMI.

À la différence des prix des produits primaires, les prix des produits manufacturés ont très peu augmenté en 2010. Les indices des prix à l'exportation et à l'importation varient beaucoup selon les pays mais, à titre d'exemple, les prix des importations de produits autres que les combustibles aux États-Unis n'ont presque pas changé en 2010 par rapport à 2009 (hausse de 2,7 pour cent en 2010 après une baisse de 3 pour cent en 2009), et les prix des importations en provenance de Chine (principalement des produits manufacturés) ont reculé de 0,1 pour cent. Cela signifie que les chiffres nominaux du commerce pour les pays exportateurs de ressources naturelles seraient fortement corrigés à la baisse sur la base des estimations en volume, alors que la croissance réelle du commerce pour les pays qui exportent surtout des produits manufacturés serait relativement proche des taux de croissance nominaux.

La hausse des prix des produits de base a dopé les recettes en devises dans les régions qui exportent beaucoup de produits primaires et a contribué à l'augmentation des importations, en particulier en Amérique du Sud et en Amérique centrale, où leur volume a progressé de 22,7 pour cent en 2010, et dans la CEI, où les importations ont augmenté de 20,6 pour cent. C'est en Afrique que la croissance des importations a été la plus faible l'an dernier (7 pour cent), malgré la part importante des combustibles et des produits miniers dans les exportations totales du continent (64 pour cent en 2009 et 71 pour cent en 2008, quand les prix des produits de base étaient plus élevés).

Cette augmentation assez faible peut s'expliquer en partie par le fait que les importations de l'Afrique n'ont pas enregistré une baisse très importante en 2009 (la plus faible de toutes les régions, à -5 pour cent), de sorte que la demande d'importation contenue a été moindre l'année suivante. En outre, les pays africains ne sont pas tous des exportateurs importants de combustibles et de produits miniers, pour lesquels les hausses de prix ont été les plus fortes. Parmi les importateurs nets de ces produits figurent l'Éthiopie, le Kenya, le Maroc et la Tanzanie. Ces pays n'ont pas engrangé autant de recettes d'exportations que les pays exportateurs de ressources naturelles.

Bien que l'Afrique du Sud soit exportateur net de produits miniers, elle est importateur net de combustibles, lesquels ont représenté un peu plus de 21 pour cent de ses importations totales de marchandises en 2009 (la part est la même pour le Kenya et le Maroc, mais elle est de 23 pour cent pour la Tanzanie).

3. Commerce des marchandises et des services commerciaux en valeur (en dollars)

En raison de la hausse des prix des produits de base et de la dépréciation de la monnaie des États-Unis (moins 3,5 pour cent en moyenne par rapport aux principales monnaies en 2010, selon les statistiques du taux de change effectif nominal de la Réserve fédérale des États-Unis), l'augmentation de la valeur en dollars du commerce mondial en 2010 a été supérieure à son augmentation en volume. Les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 22 pour cent, passant de 12 500 à 15 200 milliards de dollars EU en une seule année, tandis que les exportations mondiales de services commerciaux ont progressé de 8 pour cent, passant de 3 400 à 3 700 milliards de dollars EU (voir le tableau 3).¹

La croissance plus rapide du commerce des marchandises par rapport à celui des services s'explique en partie par la plus faible contraction du commerce des services en 2009 (12 pour cent seulement contre 22 pour cent pour les marchandises), ce qui signifie qu'une croissance supérieure à la moyenne était moins nécessaire pour rattraper les tendances antérieures. La croissance annuelle moyenne en valeur du commerce des marchandises et du commerce des services entre 2005 et 2010 a été la même (8 pour cent).

Les exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux en dollars courants se sont redressées plus vite que le PIB mondial l'an dernier, de sorte que le ratio du commerce mondial au PIB a fortement augmenté, après avoir diminué encore plus fortement en 2009 (voir la figure 3). À 124 en 2010, il est resté en dessous du niveau record de 132 en 2008, tout en étant quand même élevé par rapport aux chiffres passés.

Commerce de marchandises

Les exportations de marchandises des économies développées en valeur nominale ont fait un bond de 16 pour cent en 2010, passant à 8 200 milliards de dollars EU, contre 7 000 milliards de dollars EU en 2009. Toutefois, comme cette augmentation était inférieure à la moyenne mondiale (22 pour cent), la part des pays développés dans les exportations mondiales de marchandises est tombée à 55 pour cent, son plus bas niveau historique.

Ce recul ne peut pas s'expliquer principalement par la hausse des prix des produits primaires exportés surtout par les pays en développement. En effet, ces prix étaient encore plus élevés en

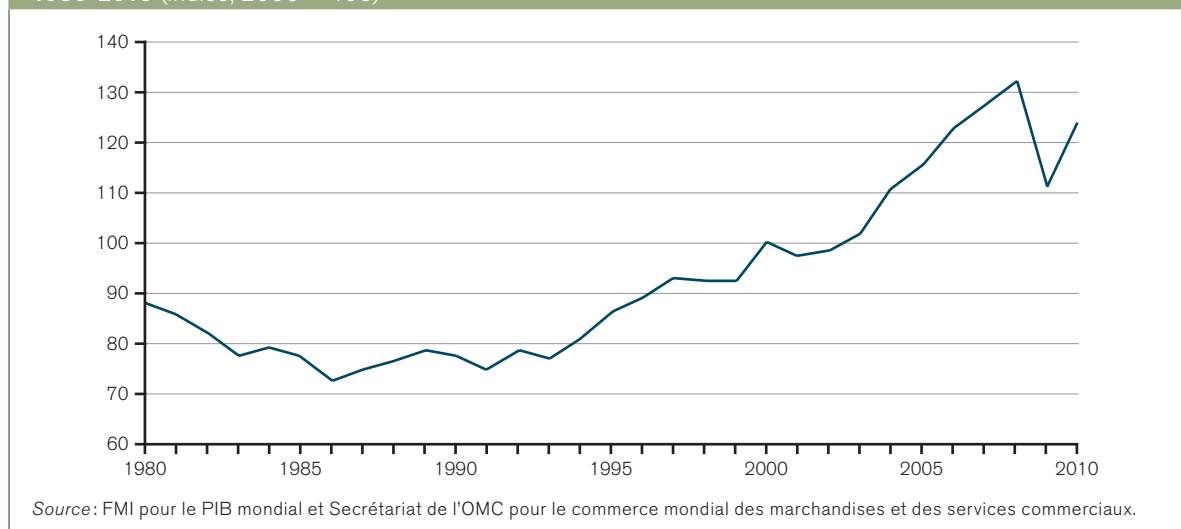
Tableau 3 : Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux, 2005-2010 (milliards de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Valeur		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2008	2009	2010	2005-10
Marchandises ^a	15,238	15	-22	22	8
Services commerciaux	3,665	13	-12	8	8
Transports	783	16	-23	14	7
Voyages	936	10	-9	8	6
Autres services commerciaux	1,945	13	-8	6	9

Source : Secrétariat de l'OMC.

^aY compris des réexportations importantes ou des importations destinées à la réexportation.

Figure 3 : Ratio des exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux au PIB, 1980-2010 (indice, 2000 = 100)



2008, mais, à l'époque, la part des pays développés dans le commerce mondial était aussi plus élevée, à près de 58 pour cent.

De même, les importations des pays développés ont augmenté de 16 pour cent à 8 900 milliards de dollars EU, alors que leur part dans les importations mondiales est tombée à 59 pour cent, contre 61 pour cent en 2009 et 63 pour cent en 2008.

L'année dernière, toutes les régions ont enregistré une augmentation à deux chiffres de la valeur en dollars des exportations et des importations, ce qui tient en partie à la hausse des prix des combustibles et d'autres produits de base (voir le tableau 1 de l'Appendice).

En 2010, les principaux exportateurs de marchandises étaient la Chine (1 580 milliards de dollars EU, soit 10 pour cent des exportations mondiales), les États-Unis (1 280 milliards de dollars EU, 8 pour cent du total mondial), l'Allemagne (1 270 milliards de dollars EU, 8 pour cent du total mondial), le Japon (770 milliards de dollars EU, 5 pour cent du total mondial) et les Pays-Bas (572 milliards de dollars EU, 3,8 pour cent du total mondial). Les États-Unis sont devenus le deuxième exportateur mondial devançant l'Allemagne qui avait cédé la première place à la Chine un an plus tôt (voir le tableau 3 de l'Appendice).

Les principaux importateurs de marchandises étaient les États-Unis (1 970 milliards de dollars EU, 13 pour cent des importations mondiales), la Chine (1 400 milliards de dollars EU, 9 pour cent du total mondial), l'Allemagne (1 070 milliards de dollars EU, 7 pour cent du total mondial), le Japon (693 milliards de dollars EU, 4,5 pour cent du total mondial) et la France (606 milliards de dollars EU, 4 pour cent du total mondial).

Si l'on fait abstraction des échanges entre les 27 membres de l'Union européenne et si l'on considère l'UE comme une entité unique, les principaux exportateurs étaient l'Union européenne (1 790 milliards de dollars EU, soit 15 pour cent du total), la Chine (13 pour cent), les États-Unis (11 pour cent), le Japon (6,5 pour cent) et la République de Corée (4 pour cent du total).

En excluant les échanges intra-UE, les principaux importateurs étaient l'Union européenne (1 980 milliards de dollars EU ou 16,5 pour cent des importations mondiales), les États-Unis (16 pour cent), la Chine (12 pour cent), le Japon (6 pour cent) et

la République de Corée (425 milliards de dollars EU, 3,5 pour cent du total mondial). Les importations totales de Hong Kong étaient en fait supérieures à celles de la Corée (442 milliards de dollars EU), mais ses importations définitives étaient moindres (116 milliards de dollars EU) (voir le tableau 4 de l'Appendice).

Commerce des services commerciaux

Les exportations mondiales de services commerciaux ont augmenté de 8 pour cent pour s'établir à 3 670 milliards de dollars EU en 2010, après avoir reculé de 12 pour cent en 2009 (voir le tableau 3).

Les transports sont la composante des exportations de services commerciaux qui a connu la plus forte croissance en 2010, avec une augmentation de 14 pour cent pour atteindre 782,8 milliards de dollars EU. La croissance plus rapide des services de transport n'a rien d'étonnant puisqu'ils sont étroitement liés au commerce des marchandises, lequel a enregistré une croissance record l'an dernier. Les services de voyages ont progressé au même rythme que l'ensemble des services commerciaux, tandis que les autres services commerciaux (y compris les services financiers) ont progressé plus lentement.

En Amérique du Nord, la valeur des exportations a atteint 599 milliards de dollars EU en 2010 et celle des importations 471 milliards de dollars EU. Les exportations et les importations ont augmenté de 9 pour cent en glissement annuel, mais les exportations du Mexique ont moins progressé, avec une augmentation de 5 pour cent (voir le tableau 2 de l'Appendice).

Les exportations de l'Amérique du Sud et centrale ont progressé de 11 pour cent pour atteindre 111 milliards de dollars EU, tandis que les importations ont enregistré une croissance plus de deux fois supérieure (23 pour cent), atteignant 135 milliards de dollars EU. Les exportations et les importations du Brésil ont augmenté plus vite que la moyenne régionale (de 15 pour cent et 35 pour cent, respectivement), avec des taux de croissance particulièrement élevés pour les importations de services de transport (42 pour cent) et de services de voyage (51 pour cent), notamment en raison de la fermeté du réel.

Les exportations et les importations de l'Europe ont été plus importantes que celles de toutes les autres régions l'an

dernier (1 720 et 1 500 milliards de dollars EU, respectivement), mais elles ont aussi été les moins dynamiques, avec une croissance de seulement 2 pour cent pour les exportations et 1 pour cent pour les importations. Ce résultat peut s'expliquer par la faiblesse des services de voyage, dont les exportations ont diminué de 3 pour cent et les importations de 2 pour cent.

En 2010, les exportations des pays de la CEI ont augmenté de 10 pour cent pour atteindre 78 milliards de dollars EU. Les importations de la région ont augmenté, quant à elles, de 14 pour cent, s'élevant à 105 milliards de dollars EU. En Russie, la croissance des exportations de 6 pour cent a été tirée par les services de transport.

Dans le même temps, la valeur des exportations de services commerciaux de l'Afrique a atteint 86 milliards de dollars EU, soit 11 pour cent de plus qu'en 2009. Les importations du continent ont progressé de 12 pour cent pour atteindre 141 milliards de dollars EU. En Afrique du Sud, les recettes au titre des voyages ont augmenté de 24 pour cent en raison du grand nombre de visiteurs étrangers venus assister à la Coupe du monde de football.

Le Moyen-Orient a exporté pour 103 milliards de dollars EU de services commerciaux et en a importé pour 185 milliards de dollars EU en 2010. Les exportations et les importations ont augmenté de 9 pour cent en glissement annuel.

Enfin, les exportations de services de l'Asie ont atteint 963 milliards de dollars EU l'année dernière et ses importations 961 milliards de dollars EU. Les exportations et les importations ont augmenté respectivement de 21 pour cent et de 20 pour cent. Le transport a été le secteur le plus dynamique, avec un taux de croissance de 26 pour cent à la fois pour les exportations et les importations. Les exportations de services de voyage ont elles aussi progressé rapidement, à un rythme de 25 pour cent. Les autres services commerciaux ont augmenté de 17 pour cent, représentant maintenant la moitié des exportations de la région.

Les exportations de services commerciaux des États-Unis se sont élevées à 515 milliards de dollars EU en 2010, soit 14 pour cent du total mondial, ce qui fait de ce pays le premier exportateur mondial. Parmi les cinq principaux exportateurs figurent aussi l'Allemagne (230 milliards de dollars EU, soit 6 pour cent des exportations mondiales), le Royaume-Uni (227 milliards de dollars EU, également 6 pour cent du total mondial), la Chine (170 milliards de dollars EU, 5 pour cent du total mondial) et la France (140 milliards de dollars EU, 4 pour cent du total mondial) (voir le tableau 5 de l'Appendice).

Les États-Unis ont aussi été le principal importateur, leurs achats à l'étranger s'élevant à 358 milliards de dollars EU, soit 10 pour cent des importations mondiales. Ils étaient suivis par l'Allemagne (256 milliards de dollars EU, 7 pour cent du total mondial), la Chine (192 milliards de dollars EU, 5,5 pour cent du total mondial), le Royaume-Uni (156 milliards de dollars EU, 4,5 pour cent du total mondial) et le Japon (155 milliards de dollars EU, 4,5 pour cent du total mondial).

La Chine est devenue le quatrième exportateur de services commerciaux devant la France, tandis que l'Allemagne a ravi la deuxième place au Royaume-Uni. La Chine a aussi avancé dans le classement des importateurs, remplaçant le Royaume-Uni à la troisième place.

Si l'on exclut les échanges intra-UE, l'Union européenne devient le principal exportateur mondial, ses exportations de services

vers le reste du monde s'élevant à 684 milliards de dollars EU en 2010, soit 25 pour cent du commerce mondial. Viennent ensuite les États-Unis (avec 18 pour cent du total mondial après déduction), la Chine (avec 6 pour cent), le Japon (avec 5 pour cent) et Singapour (avec 4 pour cent).

L'Union européenne est également le premier importateur si l'on exclut les échanges intra-UE. En 2010, ses importations en provenance de pays non membres de l'UE ont atteint 598 milliards de dollars EU, soit 22 pour cent du commerce mondial. Parmi les cinq premiers figurent aussi les États-Unis (13 pour cent du total mondial), la Chine (7 pour cent), le Japon (6 pour cent) et l'Inde (4 pour cent).

4. Évolution sectorielle

Les prix des produits manufacturés faisant l'objet d'échanges ont été généralement plus stables que ceux des produits primaires, tant avant qu'après la crise économique, de sorte que les variations des courants d'échanges en termes nominaux reflètent assez bien les changements quantitatifs. Cela est important car la composition des échanges par produit a déterminé dans une large mesure l'importance du recul des exportations et des importations des différents pays en 2009, et il en est allé de même pendant la reprise en 2010.

La figure 4 présente des estimations trimestrielles du commerce mondial des produits manufacturés ventilées par produit. À la fin de 2010, les exportations de produits manufacturés avaient seulement retrouvé un niveau proche du sommet atteint avant la crise, alors que, pour certaines catégories, comme les produits de l'industrie automobile et le fer et l'acier, elles restaient bien en dessous des niveaux les plus élevés enregistrés au milieu de 2008.

Pendant la crise, les exportations mondiales de matériel de bureau et de télécommunication ont moins diminué que celles des autres produits mais, depuis la crise, elles ont augmenté plus rapidement. Elles ont en effet augmenté de près de 73 pour cent entre le premier trimestre de 2009 et le quatrième trimestre de 2010, les exportations de produits de l'industrie automobile enregistrant une progression analogue (71 pour cent).

Toutefois, le commerce des produits de l'industrie automobile a diminué beaucoup plus pendant la crise (51 pour cent contre 30 pour cent pour le matériel de bureau et de télécommunication), de sorte qu'à la fin de 2010 il dépassait de 5 pour cent seulement le niveau enregistré au début de 2007, alors que le commerce mondial du matériel de bureau et de télécommunication a augmenté de 37 pour cent. Le commerce des produits manufacturés dans son ensemble a progressé de 46 pour cent entre le premier trimestre de 2009 et le quatrième trimestre de 2010.

La part du matériel de bureau et de télécommunication dans les exportations est plus grande dans les économies en développement que dans les économies développées (15 pour cent et 7 pour cent en 2008, respectivement), alors que les produits de l'industrie automobile occupent une place plus importante dans les exportations des économies développées que dans celles des économies en développement (11 pour cent et 4 pour cent, respectivement). C'est peut-être pour cette raison que, depuis la crise, les exportations des pays développés restent inférieures à celles des pays en développement.

Le commerce mondial des textiles et des vêtements n'a pas autant fluctué que celui des autres produits en 2009

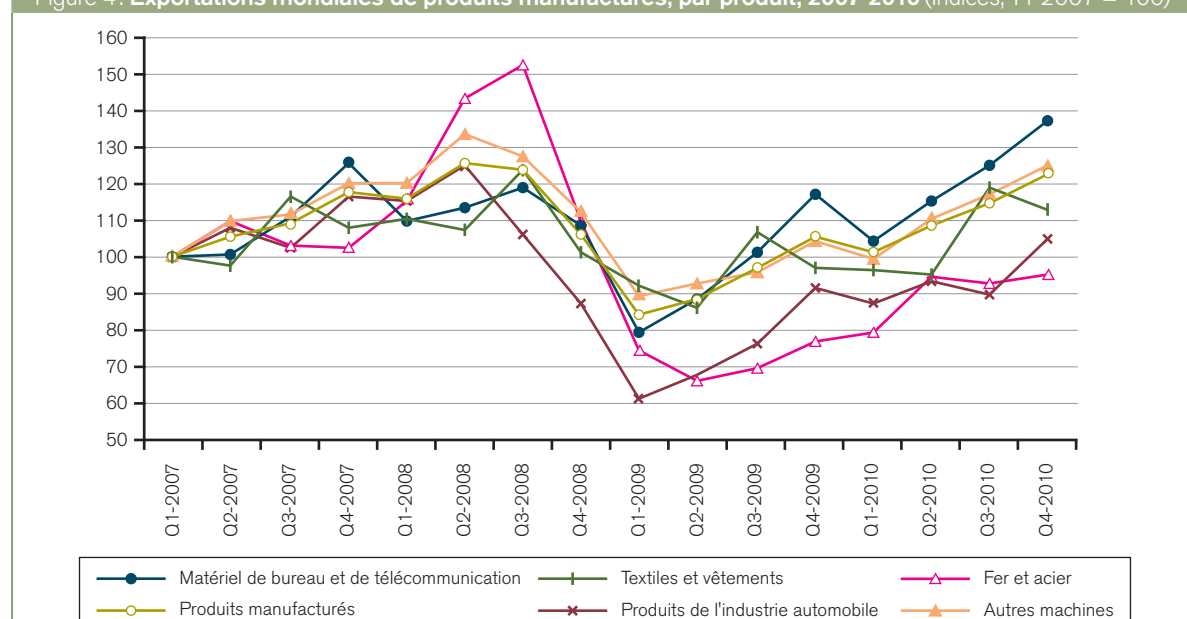
(diminution de 14 pour cent) et en 2010 (augmentation de 11 pour cent). En revanche, le commerce des «Autres machines» a suivi presque exactement la tendance de l'ensemble des produits manufacturés. Cela s'explique en partie par le fait qu'il représente une part relativement importante du commerce des produits manufacturés (environ 13 pour cent en 2009), mais aussi par le fait que cette catégorie comprend essentiellement des biens d'équipement (machines industrielles, matériel de production d'électricité, etc.), qui sont très sensibles aux conditions économiques et qui sont étroitement liés à la production. Les biens de consommation durables autres que les automobiles

(essentiellement les appareils ménagers) représentent environ 4 pour cent du commerce des produits manufacturés).

Faute de données suffisantes, on ne peut pas dire à ce stade si le commerce mondial s'est régionalisé ou non en 2010, mais on peut obtenir une indication à ce sujet en examinant les données trimestrielles sur le commerce dans le secteur automobile, qui sont disponibles pour chaque partenaire et pour tous les grands pays et régions exportateurs.

Le tableau 4 présente des estimations préliminaires des exportations de produits de l'industrie automobile de

Figure 4: Exportations mondiales de produits manufacturés, par produit, 2007-2010 (Indices, T1 2007 = 100)



Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC fondées sur des données miroirs.

Tableau 4: Exportations de produits de l'industrie automobile des principales régions exportatrices, 2008-2010 (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur des exportations vers le monde	Valeur des exportations intrarégionales	Valeur des exportations extrarégionales	Part du commerce intrarégional dans les exportations vers le monde			Évolution annuelle en % des exportations vers le monde		Évolution annuelle en % des exportations intrarégionales		Évolution annuelle en % des exportations extrarégionales	
	2010	2010	2010	2008	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Amérique du Nord												
Produits de l'industrie automobile	205.3	156.6	48.7	72.2	75.6	76.3	-32	43	-28	45	-40	39
Véhicules	132.4	94.2	38.1	66.4	70.7	71.2	-33	45	-29	46	-42	42
Parties et pièces détachées	73.0	62.4	10.6	83.1	84.4	85.5	-29	41	-28	43	-34	31
Europe												
Produits de l'industrie automobile	538.8	385.9	153.0	75.2	77.1	71.6	-31	18	-29	10	-36	46
Véhicules	351.1	247.3	103.7	73.5	76.5	70.5	-32	16	-29	7	-39	46
Parties et pièces détachées	187.8	138.5	49.2	78.6	78.3	73.8	-29	22	-29	15	-28	47
Asie												
Produits de l'industrie automobile	276.5	89.8	186.7	24.5	31.8	32.5	-34	45	-14	48	-40	43
Véhicules	170.7	43.9	126.8	17.6	24.0	25.7	-41	45	-19	55	-45	42
Parties et pièces détachées	105.8	45.9	59.9	39.5	44.2	43.4	-19	44	-10	42	-26	46

Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC, basées sur les données mensuelles disponibles dans la base de données Global Trade Atlas de Global Trade Information Services..

l'Amérique du Nord, de l'Europe et de l'Asie entre 2008 et 2010, y compris le commerce intrarégional et extrarégional. Entre 2008 et 2010, les exportations de ces produits en Asie et en Amérique du Nord ont pris une dimension de plus en plus intrarégionale, la part des échanges intrarégionaux passant de 72 pour cent à 76 pour cent en Amérique du Nord et de 24 pour cent à 32 pour cent en Asie.

En Europe en revanche, les exportations sont devenues plus intrarégionales en 2009, tandis qu'en 2010 elles sont devenues nettement plus extrarégionales. Cela s'explique en partie par la faiblesse de la demande en Europe, due à la croissance assez faible du PIB européen, et à la forte progression des exportations de l'Allemagne vers la Chine.

La valeur des exportations totales de produits de l'industrie automobile de l'Allemagne a augmenté de 25 pour cent, passant de 159,7 milliards de dollars EU en 2009 à 199,6 milliards de dollars EU en 2010. Cependant, pendant la même période, les exportations vers la Chine ont presque doublé, passant de 8,7 milliards à 17,6 milliards de dollars EU. En outre, alors que les exportations de l'Allemagne vers le reste du monde ont diminué de 34 pour cent en 2009, ses exportations vers la Chine ont progressé de 12 pour cent. En conséquence, la Chine est devenue le troisième marché pour les voitures allemandes, après les États-Unis et le Royaume-Uni.

En 2010, les exportations de véhicules et de pièces automobiles ont évolué de la même manière en Amérique du Nord et en Europe, mais ont suivi une tendance un peu différente en Asie, où les exportations de véhicules sont devenues plus intrarégionales, tandis que le commerce des parties et pièces détachées est devenu plus extrarégional.

5. Balances commerciales et taux de change

Après avoir fortement chuté en 2009, les exportations et les importations sont reparties à la hausse en 2010, de sorte que les déséquilibres commerciaux des grandes économies

se sont creusés. Toutefois, pour la plupart des pays, l'écart entre les exportations et les importations était plus faible après la crise qu'avant (voir la figure 1 de l'Appendice).

Le déficit commercial mensuel des États-Unis s'est creusé, passant de 32 milliards de dollars EU en février 2009 à environ 62 milliards de dollars EU en moyenne au deuxième semestre de 2010, le déficit pour l'année augmentant de 26 pour cent par rapport à 2009. Néanmoins, le déficit d'environ 690 milliards de dollars EU enregistré en 2010 était inférieur de 22 pour cent à celui de 2008, qui s'élevait à 882 milliards de dollars EU.

En 2010, l'excédent du commerce des marchandises de la Chine s'est élevé à 183 milliards de dollars EU, soit environ 7 pour cent de moins qu'en 2009 où l'excédent était de 196 milliards de dollars EU et 39 pour cent de moins qu'en 2008 où il était de près de 300 milliards de dollars EU. En 2010, l'Union européenne a enregistré un déficit commercial avec le reste du monde, qui s'élevait à 190 milliards de dollars EU, soit 26 pour cent de plus qu'en 2009, mais 49 pour cent de moins qu'en 2008, où l'excédent était de 375 milliards de dollars EU.

Le Japon a fait exception à la tendance à la diminution des déficits/des excédents commerciaux après la crise. En 2008, l'excédent des exportations sur les importations était de 19 milliards de dollars EU mais il a presque quadruplé en 2010 pour atteindre 77 milliards de dollars EU.

En ce qui concerne les taux de change, en février 2011, le yuan s'était apprécié d'environ 3,8 pour cent en termes nominaux par rapport au dollar. Toutefois, son appréciation réelle par rapport au dollar est plus rapide en raison de la montée de l'inflation en Chine. D'après les indices fournis par J.P. Morgan, le taux de change effectif réel du yuan (corrigé de l'inflation) par rapport à un large panier de monnaies a augmenté de 1,3 pour cent en 2010. Par comparaison, pendant la même période, le dollar EU a enregistré une dépréciation effective réelle de 5 pour cent par rapport aux monnaies des partenaires commerciaux des États-Unis.

Figure 5 : **Taux de change nominaux du dollar, janvier 2000-février 2011**
(indices des dollars EU par unité de monnaie nationale, 2000 = 100)



En 2010, le yen s'est apprécié de près de 7 pour cent en termes nominaux par rapport au dollar, mais son taux effectif réel a augmenté de moins de 1 pour cent en raison de la baisse des prix (déflation) au Japon. Cela donne à penser que la hausse du yen n'a pas nui à la compétitivité des produits japonais sur les marchés mondiaux.

Par ailleurs, la forte appréciation nominale du real brésilien (12 pour cent) et du won coréen (10 pour cent) par rapport au dollar s'est accompagnée d'une forte appréciation effective réelle (15 pour cent et 9 pour cent, respectivement), qui aurait entraîné le renchérissement des produits de ces pays par rapport aux produits exportés par les autres pays (voir la figure 5).

Notes

- 1 Les exportations mondiales de marchandises mesurées sur la base de la balance des paiements, comme les services, ont également augmenté de 22 pour cent en 2010.

Appendice – Tableaux et figures

Tableau 1 de l'Appendice : Commerce mondial des marchandises par région et pour certaines économies, 2010 (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Exportations					Importations				
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage				Valeur	Variation annuelle en pourcentage			
		2005-10	2008	2009	2010		2005-10	2008	2009	2010
Monde	14,855	8	15	-23	22	15,050	7	16	-23	21
Amérique du Nord	1,964	6	11	-21	23	2,681	3	8	-25	23
États-Unis	1,278	7	12	-18	21	1,968	3	7	-26	23
Canada ^a	387	1	9	-31	22	402	4	7	-21	22
Mexique	298	7	7	-21	30	311	6	10	-24	29
Amérique du Sud et centrale^b	575	10	21	-24	25	576	14	30	-26	30
Brésil	202	11	23	-23	32	191	20	44	-27	43
Autres pays d'Amérique du Sud et centrale ^b	373	9	20	-25	22	385	12	25	-25	24
Europe	5,626	5	12	-22	12	5,841	5	13	-25	13
Union européenne (27)	5,147	5	11	-22	12	5,337	5	12	-25	12
Allemagne	1,269	5	9	-23	13	1,067	7	12	-22	15
France	521	2	10	-21	7	606	4	13	-22	8
Pays-Bas	572	7	16	-22	15	517	7	18	-24	17
Royaume-Uni	405	1	5	-23	15	558	2	2	-24	15
Italie	448	4	9	-25	10	484	5	10	-26	17
Communauté d'États indépendants (CEI)	588	11	35	-36	30	414	14	32	-33	24
Fédération de Russie ^a	400	10	33	-36	32	248	15	31	-34	30
Afrique	500	10	29	-30	28	463	13	28	-15	14
Afrique du Sud	82	10	16	-24	33	94	9	14	-27	29
Afrique sans l'Afrique du Sud	418	10	31	-31	28	369	14	33	-12	11
Pays exportateurs de pétrole ^c	277	9	34	-38	31	138	14	39	-9	4
Pays non exportateurs de pétrole	141	12	24	-14	21	231	13	29	-14	15
Moyen-Orient	916	11	34	-31	30	572	11	28	-15	13
Asie	4,685	11	15	-18	31	4,503	11	21	-20	32
Chine	1,578	16	17	-16	31	1,395	16	18	-11	39
Japon	770	5	9	-26	33	693	6	23	-28	25
Inde	216	17	30	-15	31	323	18	40	-20	25
Économies nouvellement industrialisées (4) ^d	1,111	9	10	-17	30	1,103	9	17	-24	33
Pour mémoire :										
MERCOSUR ^e	282	11	24	-22	30	267	19	41	-28	43
ASEAN ^f	1,052	10	14	-18	29	950	10	21	-23	31
Échanges extra-UE (27)	1,787	6	13	-21	17	1,977	6	17	-27	18
Pays les moins avancés (PMA)	164	15	32	-24	28	174	15	30	-5	13

^aImportations f.a.b.

^bY compris les Caraïbes. Pour la composition des groupes, voir les Notes techniques des Statistiques du commerce international 2010 de l'OMC.

^cAlgérie, Angola, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, Libye, Nigéria, Soudan, Tchad.

^dHong Kong, Chine ; République de Corée ; Singapour ; et Taipei chinois.

^eMarché commun du cône Sud: Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay.

^fAssociation des nations de l'Asie du Sud-Est: Brunéi Darussalam, Cambodge, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Philippines, République démocratique populaire lao, Singapour, Thaïlande, Viet Nam.

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau 2 de l'Appendice : **Exportations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays, 2010** (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Exportations					Importations				
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage				Valeur	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2005-10	2008	2009	2010	2010	2005-10	2008	2009	2010
Monde	3,665	8	13	-12	8	3,505	8	14	-11	9
Amérique du Nord	599	7	9	-8	9	471	6	9	-9	9
États-Unis	515	8	10	-7	8	358	6	9	-8	7
Amérique du Sud et centrale^a	111	10	15	-8	11	135	14	21	-9	23
Brésil	30	15	27	-9	15	60	22	28	-1	35
Europe	1,724	6	12	-14	2	1,504	6	12	-13	1
Union européenne (27)	1,553	6	11	-15	2	1,394	5	12	-13	1
Allemagne	230	7	15	-12	2	256	4	11	-12	1
Royaume-Uni	227	2	0	-19	0	156	0	-1	-19	-1
France	140	3	12	-14	-1	126	3	9	-10	0
Pays-Bas	111	4	13	-9	0	109	5	14	-3	1
Espagne	121	5	12	-14	-1	85	5	9	-17	-1
Communauté d'États indépendants (CEI)	78	14	27	-17	10	105	12	26	-19	14
Fédération de Russie	44	12	30	-19	6	70	13	30	-20	18
Ukraine	16	12	27	-23	20	11	10	43	-30	0
Afrique	86	9	14	-9	11	141	14	30	-12	12
Égypte	24	10	25	-14	12	13	6	25	-22	-1
Afrique du Sud	14	5	-8	-6	21	18	9	2	-13	25
Maroc	12	10	12	-7	1	6	14	24	-6	15
Moyen-Orient	103	...	...	-3	9	185	...	...	-8	9
Israël	24	7	15	-10	11	17	5	13	-14	3
Asie	963	12	16	-11	21	961	11	16	-10	20
Chine ^b	170	18	20	-12	32	192	18	22	0	22
Japon	138	6	15	-14	9	155	5	13	-12	6
Inde	110	...	20	-13	...	117	...	25	-9	...
Singapour	112	15	17	-6	20	96	12	17	-9	21
Corée, République de	82	11	25	-19	13	93	10	14	-17	17
Hong Kong, Chine	108	11	9	-6	25	51	9	11	-5	15
Australie	48	9	12	-8	17	50	11	21	-15	22
Pour mémoire :										
Échanges extra-UE (27)	684	7	12	-14	5	598	7	16	-13	6

^aY compris les Caraïbes. Pour la composition des groupes, voir le chapitre IV. Métadonnées, des Statistiques du commerce international.

^bEstimation préliminaire.

Note : Des données provisoires pour l'ensemble de l'année étaient disponibles au début de mars pour 50 pays représentant plus des deux tiers du commerce mondial des services commerciaux, mais les estimations pour la plupart des autres pays sont fondées sur des données relatives aux trois premiers trimestres.

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau 3 de l'Appendice : Commerce des marchandises: principaux exportateurs et importateurs en 2010 (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage
1	Chine	1,578	10.4	31	1	États-Unis	1,968	12.8	23
2	États-Unis	1,278	8.4	21	2	Chine	1,395	9.1	39
3	Allemagne	1,269	8.3	13	3	Allemagne	1,067	6.9	15
4	Japon	770	5.1	33	4	Japon	693	4.5	25
5	Pays-Bas	572	3.8	15	5	France	606	3.9	8
6	France	521	3.4	7	6	Royaume-Uni	558	3.6	15
7	Corée, République de	466	3.1	28	7	Pays-Bas	517	3.4	17
8	Italie	448	2.9	10	8	Italie	484	3.1	17
9	Belgique	411	2.7	11	9	Hong Kong, Chine	442	2.9	25
						– importations définitives ^a	116	0.8	31
10	Royaume-Uni	405	2.7	15	10	Corée, République de	425	2.8	32
11	Hong Kong, Chine	401	2.6	22	11	Canada ^b	402	2.6	22
	– exportations de produits d'origine locale ^a	18	0.1	7					
	– réexportations ^a	383	2.5	23					
12	Fédération de Russie	400	2.6	32	12	Belgique	390	2.5	11
13	Canada	387	2.5	22	13	Inde	323	2.1	25
14	Singapour	352	2.3	30	14	Espagne	312	2.0	6
	– exportations de produits d'origine locale ^a	183	1.2	32					
	– réexportations ^a	169	1.1	28					
15	Mexique	298	2.0	30	15	Singapour	311	2.0	26
						– importations définitives ^c	142	0.9	24
16	Taipei chinois	275	1.8	35	16	Mexique	311	2.0	29
17	Arabie saoudite, Royaume de ^a	254	1.7	32	17	Taipei chinois	251	1.6	44
18	Espagne	245	1.6	8	18	Fédération de Russie ^b	248	1.6	30
19	Émirats arabes unis ^a	235	1.5	27	19	Australie	202	1.3	22
20	Inde	216	1.4	31	20	Brésil	191	1.2	43
21	Australie	212	1.4	38	21	Turquie	185	1.2	32
22	Brésil	202	1.3	32	22	Thaïlande	182	1.2	36
23	Malaisie	199	1.3	26	23	Suisse	176	1.1	13
24	Suisse	195	1.3	13	24	Pologne	174	1.1	16
25	Thaïlande	195	1.3	28	25	Émirats arabes unis ^a	170	1.1	13
26	Suède	158	1.0	21	26	Malaisie	165	1.1	33
27	Indonésie	158	1.0	32	27	Autriche	159	1.0	11
28	Pologne	156	1.0	14	28	Suède	148	1.0	23
29	Autriche	152	1.0	11	29	Indonésie	132	0.9	46
30	République tchèque	133	0.9	18	30	République tchèque	126	0.8	20
	Total^d	12,541	82.3	-		Total^d	12,712	82.7	-
	Monde^d	15,238	100.0	22		Monde^d	15,376	100.0	21

^aEstimations du Secrétariat.^bImportations f.a.b.^cLes importations définitives de Singapour s'entendent des importations moins les réexportations.^dY compris des réexportations importantes ou des importations destinées à la réexportation.

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau 4 de l'Appendice : Commerce des marchandises : principaux exportateurs et importateurs en 2010 (non compris les échanges intra-UE (27)) (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage
1	Exportations extra-UE (27)	1,787	15.0	17	1	Importations extra-UE (27)	1,977	16.5	18
2	Chine	1,578	13.3	31	2	États-Unis	1,968	16.4	23
3	États-Unis	1,278	10.8	21	3	Chine	1,395	11.6	39
4	Japon	770	6.5	33	4	Japon	693	5.8	25
5	Corée, République de	466	3.9	28	5	Hong Kong, Chine	442	3.7	25
						– importations définitives ^a	116	1.0	31
6	Hong Kong, Chine	401	3.4	22	6	Corée, République de	425	3.5	32
	– exportations de produits d'origine locale ^a	18	0.2	7					
	– réexportations ^a	383	3.2	23					
7	Fédération de Russie	400	3.4	32	7	Canada ^b	402	3.3	22
8	Canada	387	3.3	22	8	Inde	323	2.7	25
9	Singapour	352	3.0	30	9	Singapour	311	2.6	26
	– exportations de produits d'origine locale	183	1.5	32		– importations définitives ^a	142	1.2	24
	– réexportations	169	1.4	28					
10	Mexique	298	2.5	30	10	Mexique	311	2.6	29
11	Taipei chinois	275	2.3	35	11	Taipei chinois	251	2.1	44
12	Arabie saoudite, Royaume de ^a	254	2.1	32	12	Fédération de Russie ^b	248	2.1	30
13	Émirats arabes unis ^a	235	2.0	27	13	Australie	202	1.7	22
14	Inde	216	1.8	31	14	Brésil	191	1.6	43
15	Australie	212	1.8	38	15	Turquie	185	1.5	32
16	Brésil	202	1.7	32	16	Thaïlande	182	1.5	36
17	Malaisie	199	1.7	26	17	Suisse	176	1.5	13
18	Suisse	195	1.6	13	18	Émirats arabes unis ^a	170	1.4	13
19	Thaïlande	195	1.6	28	19	Malaisie	165	1.4	33
20	Indonésie	158	1.3	32	20	Indonésie	132	1.1	46
21	Norvège	132	1.1	9	21	Arabie saoudite , Royaume de ^a	102	0.8	7
22	Turquie	114	1.0	12	22	Afrique du Sud	94	0.8	29
23	Iran, Rép. islamique d' ^a	101	0.8	28	23	Viet Nam	85	0.7	21
24	Afrique du Sud	82	0.7	33	24	Norvège	77	0.6	11
25	Nigéria ^a	79	0.7	49	25	Iran, Rép. Islamique d' ^a	63	0.5	24
26	Viet Nam	72	0.6	26	26	Israël ^a	61	0.5	24
27	Chili	70	0.6	30	27	Ukraine	61	0.5	34
28	Argentine	69	0.6	23	28	Philippines ^a	58	0.5	27
29	Koweït ^a	66	0.6	27	29	Chili	58	0.5	37
30	Rép. bolivarienne du Venezuela	66	0.6	14	30	Argentine	56	0.5	46
	Total^d	10,709	90.2	-		Total^d	10,865	90.4	-
	Monde^d (non compris les échanges intra-UE (27))	11,878	100.0	26		Monde^d (non compris les échanges intra-UE (27))	12,016	100.0	24

^aEstimations du Secrétariat.^bImportations f.a.b.^cLes importations définitives de Singapour s'entendent des importations moins les réexportations.^dY compris des réexportations importantes ou des importations destinées à la réexportation.

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau 5 de l'Appendice : Commerce mondial des services commerciaux: principaux exportateurs et importateurs en 2010 (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage
1	États-Unis	515	14.1	8	1	États-Unis	358	10.2	7
2	Allemagne	230	6.3	2	2	Allemagne	256	7.3	1
3	Royaume-Uni	227	6.2	0	3	Chine ^a	192	5.5	22
4	Chine ^a	170	4.6	32	4	Royaume-Uni	156	4.5	-1
5	France	140	3.8	-1	5	Japon	155	4.4	6
6	Japon	138	3.8	9	6	France	126	3.6	0
7	Espagne	121	3.3	-1	7	Inde	117	3.3	...
8	Singapour	112	3.0	20	8	Pays-Bas	109	3.1	1
9	Pays-Bas	111	3.0	0	9	Italie	108	3.1	1
10	Inde	110	3.0	...	10	Irlande	106	3.0	2
11	Hong Kong, Chine	108	2.9	25	11	Singapour	96	2.7	21
12	Italie	97	2.6	3	12	Corée, République de	93	2.7	17
13	Irlande	95	2.6	3	13	Canada	89	2.6	15
14	Corée, République de	82	2.2	13	14	Espagne	86	2.4	-1
15	Belgique	81	2.2	2	15	Belgique	76	2.2	4
16	Suisse	76	2.1	6	16	Fédération de Russie	70	2.0	18
17	Luxembourg	68	1.9	13	17	Brésil	60	1.7	35
18	Canada	66	1.8	15	18	Hong Kong, Chine	51	1.5	15
19	Suède	64	1.7	9	19	Australie	50	1.4	22
20	Danemark	58	1.6	7	20	Royaume d'Arabie saoudite ^b	49	1.4	...
21	Autriche	53	1.5	-1	21	Danemark	49	1.4	-1
22	Australie	48	1.3	17	22	Suède	48	1.4	6
23	Fédération de Russie	44	1.2	6	23	Thaïlande	45	1.3	21
24	Taipei chinois	41	1.1	29	24	Émirats arabes unis ^b	42	1.2	...
25	Norvège	40	1.1	5	25	Norvège	41	1.2	12
26	Grèce	37	1.0	-1	26	Suisse	38	1.1	-1
27	Thaïlande	34	0.9	15	27	Luxembourg	38	1.1	8
28	Turquie	33	0.9	0	28	Taipei chinois	37	1.1	28
29	Malaisie	33	0.9	13	29	Autriche	36	1.0	-2
30	Pologne	32	0.9	11	30	Indonésie	33	0.9	18
31	Brésil	30	0.8	15	31	Malaisie	32	0.9	18
32	Macao, Chine	28	0.8	51	32	Pologne	27	0.8	16
33	Finlande	25	0.7	-10	33	République tchèque	24	0.7	28
34	Israël	24	0.7	11	34	Mexique	23	0.7	8
35	Égypte	24	0.6	12	35	Finlande	23	0.7	-11
36	Portugal	23	0.6	2	36	Nigéria ^b	20	0.6	...
37	République tchèque	22	0.6	10	37	Grèce	20	0.6	2
38	Hongrie	18	0.5	1	38	Iran, Rép. islamique d' ^b	19	0.5	...
39	Liban ^b	18	0.5	...	39	Angola ^b	18	0.5	...
40	Indonésie	17	0.5	25	40	Turquie	18	0.5	17
Total		3,290	89.8	-	Total		3,035	86.7	-
Monde		3,665	100.0	8	Monde		3,505	100.0	9

^aEstimation préliminaire.^bEstimation du Secrétariat.

Note: Les chiffres concernant un certain nombre de pays et de territoires sont des estimations du Secrétariat. Les variations annuelles en pourcentage et les classements sont affectés par des solutions de continuité dans les séries pour un grand nombre d'économies, ainsi que par des problèmes de comparabilité entre pays. Voir les Métadonnées.

Source: Secrétariat de l'OMC.

Tableau 6 de l'Appendice : Principaux exportateurs et importateurs de services commerciaux en 2010 (non compris les échanges intra-UE (27)) (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en pourcentage
1	Exportations extra-UE (27)	684	24.5	5	1	Importations extra-UE (27)	598	22.1	6
2	États-Unis	515	18.4	8	2	États-Unis	358	13.2	7
3	Chine ^a	170	6.1	32	3	Chine ^a	192	7.1	22
4	Japon	138	4.9	9	4	Japon	155	5.7	6
5	Singapour	112	4.0	20	5	Inde	117	4.3	...
6	Inde	110	3.9	...	6	Singapour	96	3.5	21
7	Hong Kong, Chine	108	3.9	25	7	Corée, République de	93	3.4	17
8	Corée, République de	82	2.9	13	8	Canada	89	3.3	15
9	Suisse	76	2.7	6	9	Fédération de Russie	70	2.6	18
10	Canada	66	2.4	15	10	Brésil	60	2.2	35
11	Australie	48	1.7	17	11	Hong Kong, Chine	51	1.9	15
12	Fédération de Russie	44	1.6	6	12	Australie	50	1.8	22
13	Taipei chinois	41	1.5	29	13	Royaume d'Arabie saoudite ^b	49	1.8	...
14	Norvège	40	1.4	5	14	Thaïlande	45	1.7	21
15	Thaïlande	34	1.2	15	15	Émirats arabes unis ^b	42	1.5	...
16	Turquie	33	1.2	0	16	Norvège	41	1.5	12
17	Malaisie	33	1.2	13	17	Suisse	38	1.4	-1
18	Brésil	30	1.1	15	18	Taipei chinois	37	1.4	28
19	Macao, Chine	28	1.0	51	19	Indonésie	33	1.2	18
20	Israël	24	0.9	11	20	Malaisie	32	1.2	18
21	Égypte	24	0.9	12	21	Mexique	23	0.9	8
22	Liban ^b	18	0.6	...	22	Nigéria ^b	20	0.7	...
23	Indonésie	17	0.6	25	23	Iran, Rép. islamique d' ^b	19	0.7	...
24	Mexique	16	0.6	5	24	Angola ^b	18	0.7	...
25	Ukraine	16	0.6	20	25	Turquie	18	0.7	17
26	Afrique du Sud	14	0.5	21	26	Afrique du Sud	18	0.7	25
27	Argentine	13	0.5	18	27	Israël	17	0.6	3
28	Philippines	12	0.4	21	28	Liban ^b	15	0.6	...
29	Maroc	12	0.4	1	29	Argentine	14	0.5	17
30	Koweït ^b	11	0.4	...	30	Égypte	13	0.5	-1
31	Croatie	11	0.4	-7	31	Koweït ^b	12	0.5	...
32	Émirats arabes unis ^b	10	0.4	...	32	Algérie ^b	12	0.4	...
33	Royaume d'Arabie saoudite ^b	10	0.4	...	33	Ukraine	11	0.4	0
34	Chili	10	0.3	15	34	Chili	11	0.4	17
35	Cuba ^b	9	0.3	...	35	Philippines	11	0.4	25
36	Nouvelle-Zélande	9	0.3	14	36	Kazakhstan	10	0.4	4
37	Iran, Rép. islamique d' ^b	8	0.3	...	37	Rép. bolivarienne du Venezuela ^a	10	0.4	10
38	Viet Nam	8	0.3	32	38	Nouvelle-Zélande	9	0.3	15
39	Panama	6	0.2	8	39	Viet Nam	8	0.3	24
40	Tunisie	5	0.2	-1	40	Colombie	8	0.3	17
	Total	2,655	95.0	-		Total	2,525	93.3	-
	Monde	2,795	100.0	11		Monde	2,705	100.0	13

^aEstimation préliminaire.^bEstimation du Secrétariat.

Note: Les chiffres concernant un certain nombre de pays et de territoires sont des estimations du Secrétariat. Les variations annuelles en pourcentage et les classements sont affectés par des solutions de continuité dans les séries pour un grand nombre d'économies, ainsi que par des problèmes de comparabilité entre pays. Voir les Métadonnées.

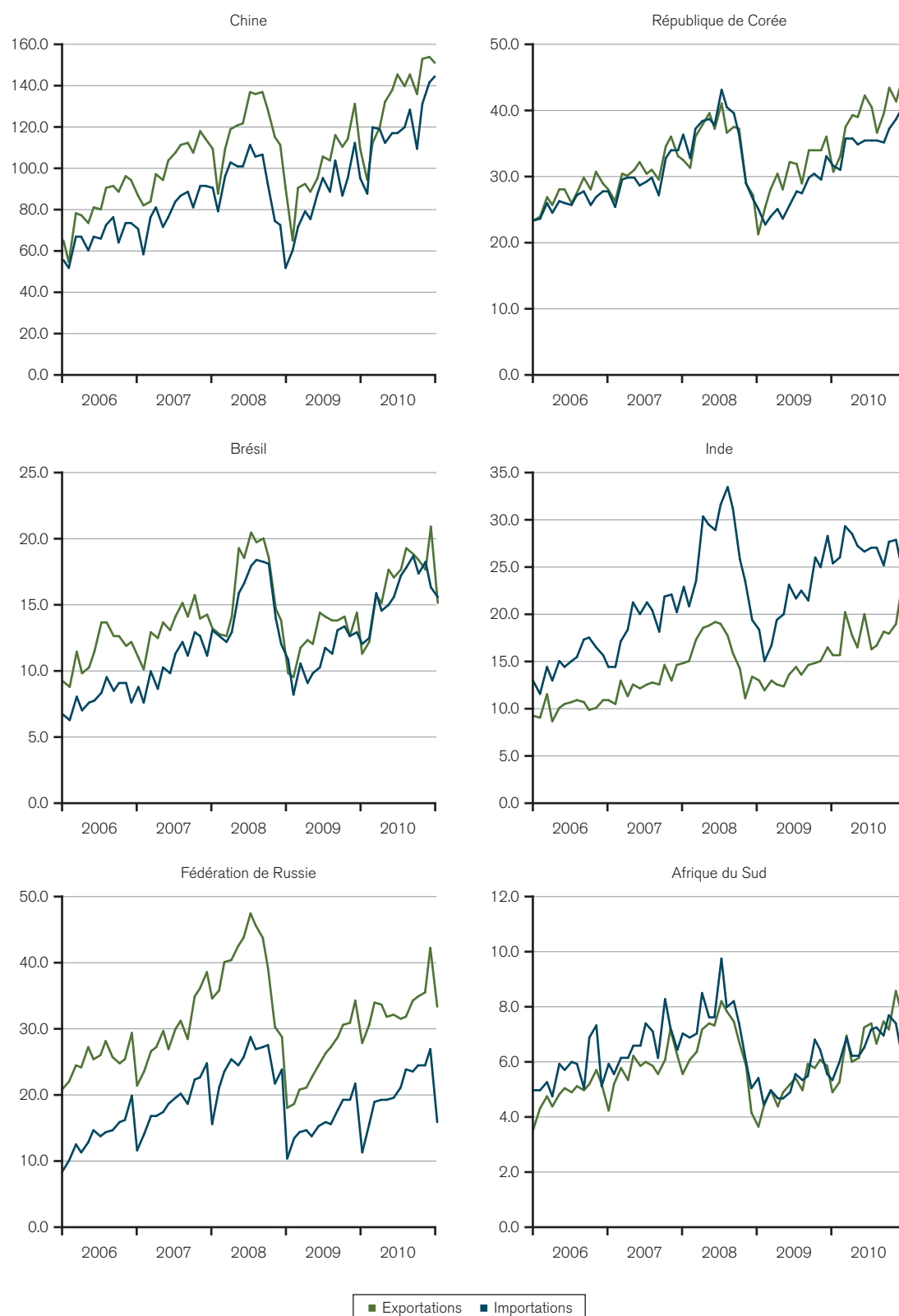
Source : Secrétariat de l'OMC.

Figure 1 de l'Appendice : **Exportations et importations mensuelles de marchandises pour certaines économies, janvier 2006-janvier 2011** (en milliards de dollars)



Source : Statistiques financières internationales du FMI, base de données GTA de la société Global Trade Information Services, statistiques nationales.

Figure 1 de l'Appendice : **Exportations et importations mensuelles de marchandises pour certaines économies, janvier 2006-janvier 2011 (en milliards de dollars) (suite)**



Source : Statistiques financières internationales du FMI, base de données GTA de la société Global Trade Information Services, statistiques nationales.

Figure 1 de l'Appendice : **Exportations et importations mensuelles de marchandises pour certaines économies, janvier 2006-janvier 2011** (en milliards de dollars) (suite)



Source: Statistiques financières internationales du FMI, base de données GTA de la société Global Trade Information Services, statistiques nationales.

II. L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence

Le Rapport sur le commerce mondial 2011 décrit l'évolution historique des ACPr et le paysage actuel des accords. Il examine les raisons pour lesquelles les ACPr sont établis, leurs effets économiques et leur teneur. Enfin, il analyse l'interaction entre les ACPr et le système commercial multilatéral.

Sommaire

A. Introduction	42
B. Contexte historique et tendances actuelles	46
C. Causes et effets des ACP: est-ce toujours une question de préférences ?	92
D. Anatomie des accords commerciaux préférentiels	122
E. Le système commercial multilatéral et les ACP	164
F. Conclusions	196

A. Introduction

La multiplication rapide des accords commerciaux préférentiels (ACPr) a été un élément majeur de la politique commerciale internationale au cours des dernières années. Les ACPr constituent une exception au principe général de la nation la plus favorisée (NPF) inscrit dans les Accords de l'OMC, en vertu duquel tous les Membres de l'OMC appliquent entre eux les mêmes droits de douane non discriminatoires. À l'exception de la Mongolie, tous les Membres de l'OMC sont parties à au moins un ACPr. L'intérêt pour la négociation d'ACPr semble s'être maintenu malgré la crise économique mondiale. En fait, la crise économique elle-même peut inciter les gouvernements à négocier de nouveaux ACPr, tant pour préserver l'ouverture des marchés alors que des pressions politiques s'exercent en faveur d'une réduction de l'accès aux marchés que pour instaurer plus d'ouverture. La prolifération des ACPr a suscité parallèlement d'abondantes recherches sur le sujet. Mais le présent rapport apporte des points de vue et des éclairages nouveaux sur ce domaine important de la politique commerciale.

Sommaire

1. Points de vue et éclairages dans le Rapport sur le commerce mondial 2011	44
2. Structure du rapport	45

Bien que l'expression « accord commercial régional » soit maintenant largement utilisée, le rapport emploie l'expression plus générique « accord commercial préférentiel » (ACPr) car de nombreux accords ne sont pas limités aux pays d'une même région. Le rapport traite uniquement des accords préférentiels réciproques – régionaux, bilatéraux ou plurilatéraux. Les accords non réciproques méritent certainement d'être étudiés, mais près de 90 pour cent de la marge de préférence globale pondérée par les échanges (différence entre le droit préférentiel applicable le plus bas et le taux NPF appliqué aux autres partenaires commerciaux) correspondent aux droits préférentiels appliqués dans le cadre d'accords réciproques (voir la section B). Les ACPr peuvent être des accords de libre-échange ou des unions douanières ayant un tarif extérieur commun.

1. Points de vue et éclairages dans le Rapport sur le commerce mondial 2011

(a) Réseaux de production internationaux

Certaines des raisons pour lesquelles les pays concluent des ACPr n'ont pas reçu une attention suffisante et méritent d'être examinées de plus près. La fragmentation internationale de la production, déjà observée au début des années 1960, a pris une ampleur considérable. Les données indiquent que, au cours des deux dernières décennies, la délocalisation de la production de biens et services intermédiaires s'est accrue à un rythme plus rapide que le commerce des produits finis. En particulier, la croissance en Asie de l'Est et la transformation économique en Europe orientale semblent avoir considérablement amplifié ces phénomènes (Jones et al., 2005). Le présent rapport établit un lien entre le nombre croissant d'ACPr et l'importance grandissante des réseaux de production internationaux et examine attentivement cette relation.

(b) Commerce et droits de douane préférentiels

L'explosion des ACPr ne s'accompagne pas d'une expansion comparable des échanges faisant l'objet d'un traitement préférentiel. Le rapport donne probablement l'estimation la plus systématique de l'importance du commerce préférentiel, et le résultat est édifiant. Seize pour cent seulement du commerce mondial des marchandises bénéficie d'un traitement préférentiel si l'on exclut le commerce à l'intérieur de l'Union européenne. Ce résultat n'a peut-être rien d'étonnant compte tenu de la forte réduction des droits de douane depuis la fin de la seconde guerre mondiale (pour la moitié du commerce mondial des marchandises, les taux NPF appliqués sont nuls). La lourdeur des procédures relatives aux règles d'origine qui sont parfois associées aux accords de libre-échange explique en partie ces faibles chiffres, car le coût des obligations de mise en conformité est plus élevé que la valeur perçue des marges de préférence sous-jacentes.

En utilisant une nouvelle base de données sur les droits de douane préférentiels, le rapport établit que les marges de préférence sont faibles lorsqu'elles sont ajustées pour tenir compte de l'accès préférentiel dont bénéficient les autres exportateurs. Du fait de la prolifération des ACPr, la

différence entre le taux NPF et le taux appliqué dans le cadre de ces accords donne une indication surévaluée de l'avantage compétitif des parties aux ACPr puisque, de plus en plus, leurs concurrents bénéficient aussi d'un accès préférentiel au marché. Le rapport estime qu'en 2007, les marges de préférence ajustées pour tenir compte de la présence d'autres fournisseurs préférentiels ne dépassaient pas 2 pour cent en valeur absolue pour la majeure partie (plus de 87 pour cent) du commerce des marchandises. Ces résultats signifient qu'il faut regarder au-delà des droits de douane pour expliquer pourquoi les pays concluent des ACPr.

(c) Au-delà de la création et du détournement d'échanges

Bien que presque tous les accords commerciaux contiennent des dispositions relatives aux droits de douane préférentiels, la plupart des ACPr portent maintenant sur de nombreuses questions autres que les droits de douane, telles que les services¹, l'investissement, la protection de la propriété intellectuelle et la politique de la concurrence, pour lesquels il existe une réglementation intérieure (mesures à l'intérieur des frontières). Dans quelques-uns de ces nouveaux domaines, les accords sont « plus profonds » que les Accords de l'OMC, soit parce que les membres s'engagent à intégrer davantage leurs marchés (par exemple, suppression de tous les obstacles aux fournisseurs de services des partenaires), soit parce que certaines prérogatives des gouvernements nationaux sont déléguées à un niveau supranational (par exemple, création de normes régionales).

Une intégration profonde peut avoir lieu pour diverses raisons. Premièrement, l'ouverture commerciale accroît l'interdépendance des politiques (effet de diffusion), qui rend la prise de décision unilatérale inefficace par rapport à la prise de décisions collective. Deuxièmement, des accords d'intégration profonde peuvent être nécessaires pour promouvoir le commerce dans certains secteurs et, plus largement, l'intégration économique. Cette deuxième explication s'applique aux réseaux de production internationaux qui exigent une structure de gouvernance en plus de droits de douane peu élevés. Si ces accords entraînent principalement une modification de la réglementation intérieure, il faut peut-être regarder au-delà des effets de création et de détournement d'échanges parce qu'il est difficile de modifier la réglementation intérieure de façon à ce que seuls certains partenaires commerciaux soient favorisés.

(d) Un programme de l'OMC viable sur les ACPr

L'image habituelle de la « pierre d'achoppement » et de la « pierre angulaire » ne rend pas bien compte de l'importance des ACPr du point de vue du système commercial multilatéral. Elle reposait sur la question de savoir si une ouverture tarifaire préférentielle entraînerait à terme une ouverture multilatérale. Mais cette analyse ne signifie pas que les ACPr sont un phénomène anodin que le système commercial multilatéral peut ignorer. Les ACPr peuvent impliquer des formes de discrimination plus subtiles et ils peuvent accroître les coûts de transaction.

Le rapport examine différents moyens d'interaction possibles entre l'OMC et les ACPr - dont certains ont été employés

dans le passé. Ils consistent notamment à : i) remédier aux lacunes du cadre juridique de l'OMC (approche du « droit contraignant »); ii) adopter une approche plus nuancée et non contentieuse pour examiner les ACPPr dans le contexte de la transparence et de l'échange d'informations de façon à mieux comprendre les intérêts mutuels ayant une base multilatérale en rapport avec les ACPPr, (approche du « droit non contraignant »); iii) accélérer un programme multilatéral axé sur les droits NPF et consacré à l'ouverture commerciale; et iv) multilatéraliser (aligner et consolider) progressivement les initiatives liées aux ACPPr pour les intégrer dans le cadre de l'OMC. Cette dernière approche pourrait amener à revoir le processus de prise de décision de l'OMC pour permettre la conclusion d'accords non discriminatoires, entérinés par l'OMC, entre des groupes de membres (« masse critique ») à l'appui du processus de multilatéralisation. Ces approches ne s'excluent pas forcément mutuellement, d'autant qu'elles visent toutes à renforcer la compatibilité et la cohérence entre les ACPPr et le système commercial multilatéral.

2. Structure du rapport

Le rapport est divisé en quatre parties.

Contexte historique et tendances actuelles

Cette section présente une analyse historique des ACPPr et décrit la situation actuelle. Elle fournit des données montrant la forte augmentation de l'activité dans le domaine des ACPPr ces dernières années, en la ventilant par région, niveau de développement économique et type d'accord d'intégration. Elle donne une estimation précise de la part du commerce entre membres d'ACPPr qui bénéficie d'un traitement préférentiel.

Causes et effets des ACPPr

Cette section analyse les causes et les conséquences des ACPPr, en mettant l'accent sur les explications économiques et politiques. Une distinction importante est établie entre l'intégration superficielle qui concerne uniquement, ou essentiellement, les mesures à la frontière, et l'intégration profonde dans laquelle la coopération s'étend aux mesures prises « à l'intérieur des frontières ».

Une intégration profonde peut être nécessaire pour stimuler le commerce. Mais la décision de signer des accords profonds peut être le résultat de l'ouverture commerciale elle-même et de la structure des échanges avec, par exemple, la présence de réseaux de production internationaux. Pour se développer, ces réseaux peuvent avoir besoin d'une forme de gouvernance internationale que seule une intégration profonde peut assurer. Quelles que soient les motivations d'une intégration approfondie, la théorie classique fondée sur les notions de création et de détournement d'échanges ne permet pas d'appréhender l'ensemble de la situation. Dans la mesure où l'intégration profonde dans le cadre des ACPPr implique une modification de la réglementation intérieure et non des droits de douane, qui sont déjà faibles, le détournement d'échanges ne constitue peut-être pas un risque majeur. Il est dit dans cette section que les théories classiques n'expliquent pas pleinement la configuration émergente des ACPPr et que le lien entre les accords commerciaux et les réseaux de production, entre autres explications, devraient être pris en considération dans l'analyse des ACPPr.

Anatomie des ACPPr

Cette section valide l'hypothèse selon laquelle un nombre croissant d'ACPPr vont au-delà des droits de douane en examinant le contenu des accords. Elle établit ce qui est l'un des principaux résultats empiriques du rapport, à savoir que les marges tarifaires préférentielles, ajustées pour tenir compte de la prolifération des ACPPr, sont faibles. Cette section confirme l'élargissement de la couverture sectorielle des ACPPr et examine dans quelle mesure ils contiennent des engagements ayant force exécutoire dans les domaines des services, de l'investissement, des obstacles techniques au commerce et de la politique de la concurrence, qui sont probablement tous très importants pour les réseaux de production. Les engagements dans ces domaines sont aussi plus profonds – que ce soit par rapport aux engagements multilatéraux ou du point de vue du degré d'intégration des marchés recherchés.

Cette section, dans laquelle le commerce des pièces et composants est pris comme mesure indirecte du degré d'organisation de la production en réseaux entre les pays, présente des données empiriques qui montre l'existence d'un lien étroit entre ces réseaux et les ACPPr. Les ACPPr profonds entraînent une augmentation du volume du commerce des pièces et composants entre les Membres. Enfin, la section examine plusieurs exemples d'accords commerciaux préférentiels en Asie de l'Est, en Amérique latine et en Afrique afin de déterminer dans quelle mesure ils sont compatibles avec l'hypothèse des réseaux de production internationaux.

Le système commercial multilatéral et les ACPPr

Cette section identifie les domaines dans lesquels il peut y avoir des synergies et des conflits entre les accords commerciaux préférentiels et le système commercial multilatéral et examine comment rendre plus cohérents les deux « systèmes commerciaux ». Les droits préférentiels, quoique moins importants que dans le passé, peuvent rendre l'ouverture commerciale multilatérale moins intéressante pour les pays. Les ACPPr profonds ont souvent des effets non discriminatoires et les réseaux de production internationaux peuvent modifier les paramètres d'économie politique qui conduisent à la multilatéralisation des initiatives régionales. La possibilité d'avoir des systèmes de règlement des différends concurrents crée en soi des risques. Enfin, cette section examine comment le GATT/l'OMC ont historiquement traité la question des accords commerciaux préférentiels. Compte tenu de cette histoire, elle propose, pour conclure, une réflexion sur ce que pourrait être le futur programme de travail de l'OMC dans le domaine des ACPPr.

Notes

- 1 Certains accords ne concernent que les services et ne contiennent donc aucun engagement tarifaire.

B. Contexte historique et tendances actuelles

Les accords commerciaux préférentiels (ACPr) existent depuis des siècles, et sont bien antérieurs à la conclusion de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1947. Cette section donne un aperçu de l'évolution de ces accords. Elle présente d'abord un historique du processus d'ouverture et d'intégration économique qui a commencé avec l'apparition de réseaux commerciaux au milieu du XIX^e siècle. Elle rappelle les multiples revers et revirements qui ont jalonné ce processus et décrit les différentes « vagues » d'accords qui ont accompagné l'évolution du système commercial multilatéral depuis sa création. Cette section montre qu'il y a eu une tension féconde entre les approches régionale et multilatérale, qui, malgré de fréquentes complications, a généralement favorisé l'ouverture commerciale et l'intégration économique.

Sommaire

1. La formation d'ACPr: perspective historique	48
2. L'évolution des ACPr: faits stylisés	54
3. Flux commerciaux liés aux ACPr	63
4. Dans quelle mesure le commerce est-il préférentiel ?	72
5. Conclusions	85

Quelques faits saillants et constatations importantes

- Près de 300 accords commerciaux préférentiels (notifiés et non notifiés) étaient en vigueur en 2010.
- En moyenne, un Membre de l'OMC est partie à 13 ACPr.
- Seulement 16 pour cent du commerce mondial de marchandises font l'objet d'un traitement préférentiel.
- Moins de 2 pour cent du commerce mondial est admissible au bénéfice de marges préférentielles de plus de 10 points de pourcentage.

Diverses données statistiques sont présentées pour retracer l'évolution des ACPr dans le temps et décrire la situation actuelle. Cette évolution est caractérisée notamment par l'essor rapide et l'intensification de l'activité dans le domaine des ACPr, surtout au cours des 20 dernières années, avec la participation croissante des pays en développement, le dépassement des frontières régionales et la prolifération des accords bilatéraux. On constate cependant que l'explosion des ACPr ne s'est pas accompagnée d'une expansion des échanges préférentiels.

Alors que la moitié du commerce mondial de marchandises a lieu entre pays membres d'ACPr (y compris les échanges intra-UE), une fraction seulement de ces échanges sont effectués sur une base préférentielle (application de droits de douane plus bas aux parties à l'accord) et les marges de préférence (différence entre le droit préférentiel le plus bas applicable et le droit de la nation la plus favorisée non discriminatoire qui est appliqué aux autres partenaires commerciaux) sont faibles. Plusieurs facteurs particuliers ayant une incidence sur l'utilisation des préférences sont également examinés. En montrant, d'une part, l'intérêt persistant des pays pour ACPr et, d'autre part, la diminution des possibilités d'accès préférentiel aux marchés, cette section sert d'introduction aux parties suivantes du rapport, qui examineront les différentes raisons de la conclusion d'ACPr et la question connexe de l'intégration « profonde ».

Comme les États membres de l'UE ont dévolu la responsabilité de la politique commerciale au niveau fédéral, il est souvent plus judicieux de traiter le bloc comme une seule entité et d'exclure du calcul des parts le commerce à l'intérieur de l'UE. C'est pourquoi, sauf indication contraire, cette convention sera respectée pour la plupart des points discutés dans la section B. Toutefois, les tableaux correspondants continueront de présenter des chiffres incluant et excluant le commerce intra-UE.

1. La formation d'ACPr: perspective historique

Il n'y a rien de nouveau au sujet des ACPr, ni dans le débat sur le point de savoir s'ils ont un effet positif ou négatif sur les relations économiques. Tout au long de l'histoire moderne, les pays ont renforcé leurs relations commerciales au moyen de divers arrangements, allant des préférences coloniales aux traités commerciaux bilatéraux en passant par les accords régionaux de plus vaste portée. Ces arrangements se sont chevauchés et ont interagi, créant un paysage commercial global caractérisé moins par des choix clairs entre régionalisme et multilatéralisme que par une interaction complexe, voire une concurrence, entre les multiples régimes commerciaux. Malgré l'évolution complexe et parfois désordonnée du système, plusieurs tendances à long terme se dégagent.

Premièrement, la coopération commerciale internationale s'est généralement élargie, prenant un caractère plus inclusif, les pays étant plus nombreux à conclure des accords contraignants en consolidant un nombre croissant de règles dans l'architecture de plus en plus « globale » de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Deuxièmement, les accords commerciaux sont généralement devenus plus « profonds » et

plus « larges » en abordant de nouveaux domaines tels que le commerce des services, les investissements étrangers, la propriété intellectuelle et les marchés publics, signe de l'intégration plus profonde de l'économie mondiale et de la « mondialisation » croissante de politiques considérées jusque-là comme nationales. Troisièmement, et c'est là le point le plus significatif, le commerce mondial est devenu progressivement plus ouvert et moins discriminatoire au cours des dernières décennies. Ce qui contribue paradoxalement à la prolifération continue des accords préférentiels bilatéraux et régionaux, alors même que l'importance des préférences diminue, preuve que l'accès aux marchés n'est plus la seule raison, pour les pays, de conclure de tels accords.

Malgré la tendance historique à l'ouverture et à l'approfondissement des règles dans les accords commerciaux internationaux – et aussi à l'abandon des blocs protectionnistes, les progrès n'ont pas été linéaires : et le parcours a été marqué par des revers et des revirements importants. Bien qu'il soit difficile de généraliser, la tentation de revenir à des accords commerciaux plus autocrates et plus défensifs a été plus forte pendant les périodes de contraction économique, d'instabilité financière et d'insécurité géopolitique. Ainsi, la crise économique du début des années 1870 a donné de fait mis un coup d'arrêt à l'essor rapide du réseau européen de traités commerciaux bilatéraux, de même que la Grande Dépression du début des années 1930 a contribué à la formation de blocs commerciaux défensifs et hostiles dans l'entre-deux-guerres.

À l'inverse, la volonté d'instaurer un ordre commercial plus ouvert et plus inclusif a été plus forte pendant les périodes d'expansion économique et de paix internationale – et au lendemain de l'effondrement du système. L'exemple le plus frappant à cet égard est la création, après la guerre, du système « multilatéral » du GATT, en réponse aux blocs commerciaux restrictifs et discriminatoires des années 1930, qui avaient aggravé la crise économique et contribué à l'éclatement de la Seconde Guerre mondiale.

La multiplication récente des accords bilatéraux et régionaux a relancé le débat sur les causes et les effets, positifs ou négatifs des ACPr. Pour certains, ces accords sont le signe d'un affaiblissement de l'engagement international en faveur du multilatéralisme et annoncent le retour à un commerce mondial plus fragmenté. Pour d'autres, cela s'inscrit dans le schéma observé depuis la Seconde Guerre mondiale, dans lequel les accords bilatéraux et régionaux permettent d'élaborer plus rapidement des règles plus profondes que ne le permet le système plus vaste de l'OMC, contribuant ainsi à la progression du système multilatéral et offrant une approche cohérente, plutôt que contradictoire, pour gérer un commerce mondial plus intégré.

(a) Des empires aux accords internationaux

Il serait simpliste de considérer que l'histoire du système commercial mondial se résume à un choix entre régionalisme et multilatéralisme – ou entre accords préférentiels et accords non préférentiels. Pendant la majeure partie de l'histoire moderne, les accords commerciaux ont eu une portée géographique plus ou moins limitée prenant

généralement la forme de sphères d'influence coloniales, associées aux empires, ou de traités commerciaux bilatéraux, principalement entre puissances européennes. Ce n'est qu'en 1947, avec la création du GATT, que l'idée d'un accord multilatéral plus large passe au premier plan dans les relations commerciales internationales; et, même alors, la portée du GATT initial était modeste puisqu'il s'agissait d'un accord plurilatéral entre 23 pays seulement, qui n'a que progressivement évolué vers le système quasi « universel » de l'OMC moderne.¹

De même, la distinction entre accords commerciaux préférentiels et non préférentiels est plus de nature quantitative que qualitative. *Stricto sensu*, tous les accords commerciaux – bilatéraux, régionaux ou multilatéraux – sont préférentiels dans la mesure où les avantages et les obligations qu'ils prévoient ne concernent que leurs membres, les non-membres en étant exclus; ceci vaut même pour l'OMC actuelle, dans la mesure où plus de 30 pays, dont la Russie, demeurent en dehors du système. Ce paramètre qui a réellement défini les différentes phases historiques du système commercial international, c'était l'objectif sous-jacent des pays de développer et ouvrir leurs relations commerciales ou, au contraire, de les limiter.

Les empires ont été parmi les premiers moyens utilisés pour défendre les intérêts commerciaux. Les États puissants – des Romains aux Britanniques, en passant par les Ottomans – ont usé de leur influence et de leur force pour créer des empires coloniaux ou des « sphères d'influence » garantissant à leurs marchands et à leurs fabricants un accès sûr et souvent exclusif aux marchés étrangers. Bien que les traités commerciaux bilatéraux existent aussi depuis des siècles², l'idée répandue que les accords internationaux peuvent permettre de protéger les intérêts commerciaux est relativement moderne, puisqu'elle date principalement du XVIII^e et du XIX^e siècles (Trebilcock et Howse, 1995). Les premiers traités commerciaux visaient moins à ouvrir de nouveaux marchés et à libéraliser les échanges qu'à assurer aux commerçants des pays signataires une protection contre l'arrestation arbitraire et la confiscation à l'étranger; d'où l'accent mis sur l'octroi aux marchands (et à leurs biens) du traitement qui était appliqué aux commerçants nationaux, précurseur du principe du « traitement national » à l'OMC.

Comme la plupart des pays européens avaient l'habitude de limiter les quantités de marchandises embarquées ou débarquées dans leurs ports par des navires étrangers en particulier dans le commerce de plus en plus important avec les colonies d'outre-mer³, les premiers traités commerciaux bilatéraux n'ont pas cherché à démanteler ces protections nationales; ils visaient simplement à faire en sorte que la marine marchande d'un pays ne soit pas traitée moins favorablement que celle d'un autre pays, d'où l'inclusion dans certains des premiers traités, d'une clause de « la nation la plus favorisée » (NPF) (Brown, 2003).

(b) Le XIX^e siècle : essor du commerce et développement des accords commerciaux

Au XIX^e siècle, la nature et la portée des traités commerciaux bilatéraux ont radicalement changé dans le sens d'une

ouverture et d'une libéralisation accrues, par suite de la formidable expansion du commerce international et de l'accession rapide de la Grande-Bretagne au rang de première puissance économique mondiale, défenseur acharné du libre-échange. Les industriels britanniques, en particulier dans les centres en plein essor tels que Londres, Manchester et Glasgow, ont commencé à penser qu'ils n'avaient plus besoin de protection contre la concurrence étrangère et que la politique commerciale restrictive du pays ne faisait qu'encourager les autres pays à exclure les exportations britanniques de leurs marchés.

Ils pensaient en outre que la compétitivité des produits britanniques serait renforcée par la réduction des coûts de main d'œuvre qui, selon eux, subissaient les effets négatifs des obstacles aux importations agricoles imposés en vertu des lois « Corn Laws » (lois céréalières) (Brown, 2003). Ce changement stratégique et politique était favorisé par le soutien de plus en plus large des théories libre-échangistes de Adam Smith et David Ricardo.⁴

Outre d'importantes baisses unilatérales des droits de douane pendant cette période, la Grande-Bretagne a adopté en 1823 la Loi sur la réciprocité des droits, qui a considérablement assoupli les restrictions au commerce britannique (pour les matières premières venant des colonies que la Grande-Bretagne ne pouvait pas produire elle-même), disposition clé des premières lois sur la navigation, et qui a autorisé la réduction réciproque des droits d'importation dans les traités bilatéraux négociés avec des pays partageant les mêmes idées. Une étape encore plus importante a été franchie avec la signature du traité Cobden-Chevalier par la Grande-Bretagne et la France en 1860, qui prévoyait pour la première fois des réductions tarifaires réciproques importantes et comportait une forte clause NPF (principe de non-discrimination entre les partenaires commerciaux d'un même pays).

Le traité Cobden-Chevalier, qui visait à améliorer les relations politiques entre la Grande-Bretagne et la France par le renforcement de leurs liens économiques, a suscité une série de négociations bilatérales entre les autres puissances économiques européennes, prémices du processus de libéralisation compétitive ou de l'« effet domino » observé aujourd'hui. Ces négociations étaient motivées par la nécessité d'obtenir un accès équivalent aux marchés français et britannique et la promesse d'un traitement non discriminatoire. Les historiens débattent toujours de la question de savoir si le traité Cobden-Chevalier et ceux qui l'ont suivi ont ouvert la voie à la grande phase de libre-échange en Europe (Bairoch, 1989) ou s'ils reflétaient simplement l'acceptation croissante, en Europe continentale, de la logique de la libéralisation unilatérale des échanges (Accominotti et Flandreau, 2008).

Il est clair que ce traité a favorisé le développement en Europe d'un réseau de traités commerciaux bilatéraux prévoyant un traitement NPF. Selon une estimation, les droits de douane ont été réduits de moitié au lendemain de ces accords et comme leur durée était de dix ans, ils ont apporté plus de certitude dans les relations commerciales (Shafaeddin, 1998). Dans la mesure où ces nouveaux traités étaient à la fois réciproques et inclusifs (grâce à la clause NPF), ils étaient largement imbriqués, créant une première

forme d'accord commercial préférentiel «plurilatéral» (traitement NPF inconditionnel entre tous les signataires) et annonçant la structure de base du système multilatéral édifié un siècle plus tard (Brown, 2003).

Toutefois, vers la fin du XIX^e siècle, l'élan en faveur d'un système commercial plus ouvert et moins préférentiel a commencé à s'essouffler. La crise mondiale de 1873 à 1877 – peut-être tout aussi grave que la Grande Dépression 60 ans plus tard – a accentué les demandes de protection intérieure et freiné la recherche de débouchés à l'étranger (Shafaeddin, 1998). L'unification de l'Allemagne et de l'Italie au début des années 1870 a également pesé sur le système non discriminatoire de relations commerciales en Europe, chacun des deux pays voulant consolider sa nouvelle unité nationale émergeant des obstacles tarifaires (Trebilcock et Howse, 1995).

Un autre problème était que les États-Unis refusaient de faire partie du réseau européen de traités non discriminatoires, préférant négocier de leur côté des accords bilatéraux réciproques et préférentiels. Face à l'essor des exportations des États-Unis, en particulier celles de céréales et de produits manufacturés, les partenaires commerciaux européens étaient de moins en moins disposés à accorder un traitement NPF inconditionnel aux États-Unis, qui faisaient cavalier seul et sans obtenir un traitement réciproque sur leur marché en expansion (Brown, 2003).

L'ouverture commerciale et la non-discrimination ont été encore plus gravement menacées par la course à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e par les grandes puissances économiques, dont les États-Unis, pour développer leurs colonies et leurs zones d'influence à l'étranger. Leur motivation non seulement était de trouver des débouchés exclusifs pour leurs exportations, mais aussi d'assurer leur autosuffisance en matières premières. Même en Grande-Bretagne, la politique d'ouverture commerciale poursuivie alors était contestée par un nombre croissant d'opposants qui demandaient l'application d'un régime préférentiel, notamment de droits de douane plus bas, aux colonies britanniques.

Cette période a été marquée en outre par une série de guerres commerciales isolées, qui ont accentué les tensions au sein du système commercial.⁵ Bien que les flux commerciaux aient continué d'augmenter pendant cette période, l'aspiration à instaurer un ensemble de règles et d'institutions commerciales avait manifestement disparu lorsque la Première Guerre mondiale a éclaté en 1914 (Brown, 2003).

(c) La Première Guerre mondiale et la Grande Dépression : résurgence du régionalisme

La Première Guerre mondiale a fait voler en éclats le système commercial plus ouvert et plus intégré qui avait été édifié au cours du siècle précédent. Malgré diverses tentatives, dans les années 1920, pour le reconstruire et pour promouvoir la coopération économique internationale, en particulier lors de la Conférence économique mondiale de la Société des Nations en 1927, le redressement du système international d'échanges et de paiement était lent et incertain, ce qui était

la conséquence d'une croissance économique fragile, de l'instabilité chronique des taux de change et de la réticence des États-Unis à reprendre le leadership économique peu à peu abandonné par une Grande-Bretagne économiquement affaiblie (Brown, 2003).

Pire encore, les timides progrès réalisés dans les années 1920 ont été rapidement balayés par la grande dépression du début des années 1930 et ses conséquences catastrophiques. Les historiens s'accordent généralement à dire que la récession de 1929 s'est transformée en Grande Dépression principalement à cause d'une série de décisions monétaires et budgétaires erronées. Ces erreurs ont été aggravées par l'adoption de stratégies commerciales du «chacun pour soi»⁶ par les pays qui voulaient se protéger contre la contraction de la demande et la hausse du chômage en relevant leurs droits d'importation et en s'assurant des marchés d'exportation préférentiels, ce qui s'est soldé par l'effondrement du commerce international et l'augmentation des tensions commerciales (Irwin *et al.*, 2008).

Certains des blocs commerciaux constitués alors étaient défensifs. En 1930, les Pays-Bas, le Danemark, la Norvège et la Suède ont⁷ tenté de se protéger des pires effets de la crise économique en concluant le Pacte économique néerlandais-scandinave et, deux ans plus tard, la Grande-Bretagne et ses colonies ont adopté le système de «préférences impériales» dans le cadre duquel les parties s'accordaient mutuellement un traitement tarifaire préférentiel, signalant la fin de l'engagement de la Grande-Bretagne, pendant plus d'un siècle, en faveur d'un commerce ouvert non préférentiel. D'autres blocs étaient plus offensifs. Après 1936, l'Allemagne a décidé de créer son propre bloc commercial restrictif en concluant une série d'accords bilatéraux avec des pays d'Europe du Sud et de l'Est, pour parvenir à l'autosuffisance économique et assurer la sécurité de ses ressources. Cela a eu pour effet de détourner le commerce de ces pays vers l'Allemagne, au détriment du reste du monde (Braun, 1990). À la même époque, le Japon construisait la sphère de coprosperité de la grande Asie orientale, dans le but explicite de constituer un bloc autosuffisant de pays asiatiques dirigé par le Japon et excluant les puissances occidentales (William, 2000).

La décision des États-Unis d'engager une politique prudente de libéralisation des échanges a été un fait positif, trois ans après l'application de la Loi Smoot-Hawley de 1930, qui a porté les droits d'importation à des niveaux exceptionnellement élevés. Cette initiative en faveur de la libéralisation a été le premier signal du rôle dominant qu'ils allaient jouer ensuite dans le système commercial mondial (Irwin *et al.*, 2008). En 1934, le Congrès a promulgué la Loi sur les accords de commerce réciproques, qui a conféré au nouveau gouvernement Roosevelt le pouvoir de négocier avec d'autres pays des accords de réduction tarifaire bilatéraux (fondés sur une clause NPF inconditionnelle). Ce pouvoir, conféré initialement pour trois ans puis renouvelé a permis au gouvernement de conclure plus de 20 accords commerciaux dans les années 1930, d'abord avec des pays d'Amérique latine, puis avec la Grande-Bretagne et le Canada (Irwin *et al.*, 2008). Ces accords bilatéraux n'ont probablement eu qu'un effet marginal sur le commerce mondial pendant cette période chaotique, mais ils ont surtout annoncé la nouvelle orientation libérale de la politique

commerciale des États-Unis et jeté les bases du système du GATT, mis en place après la Seconde Guerre mondiale.

(d) La nation la plus favorisée et la naissance du GATT

Les bases du système commercial multilatéral moderne ont été posées dans l'immédiat après-guerre. C'était une période propice à des avancées majeures en matière de libéralisation et de coopération commerciales internationales. Sortis de la guerre comme la superpuissance économique incontestée, les États-Unis avaient de bonnes raisons commerciales et de politique étrangère de pousser le système international vers le multilatéralisme. De plus, les vainqueurs, en particulier la Grande-Bretagne et les États-Unis, étaient d'accord dans une large mesure sur les causes profondes du chaos politique et économique de l'entre-deux-guerres et voulaient construire un système économique international qui empêcherait le retour de l'instabilité financière et des rivalités entre blocs commerciaux qui avaient conduit à la guerre (Brown, 2003).⁸

En 1944, la Conférence de Bretton Woods a envisagé la création de trois nouvelles institutions économiques internationales qui formeraient les piliers du nouvel ordre économique mondial : le Fonds monétaire international (FMI), qui serait chargé de maintenir la stabilité des taux de change, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, ou Banque mondiale, qui financerait la reconstruction des pays ravagés par la guerre, et l'Organisation internationale du commerce (OIC), qui serait chargée d'administrer un système commercial multilatéral ouvert et non préférentiel. Le FMI et la Banque mondiale ont bien vu le jour, mais l'OIC est « mort-née », principalement parce que le Congrès des États-Unis craignait une perte de souveraineté au profit de cette nouvelle institution (Trebilcock et Howse, 1995). Les pays s'en sont tenus à l'accord provisoire du GATT, négocié en 1947 entre 23 « parties contractantes » et qui allait constituer le socle d'un système commercial multilatéral en expansion, jusqu'à son remplacement par l'OMC, en 1995.

Malgré une vision commune du système commercial d'après-guerre, notamment de la nécessité d'abaisser les droits de douane et de discipliner toutes les formes de discrimination, la Grande-Bretagne et les États-Unis divergeaient sur la question de savoir comment concilier la nouvelle architecture avec les arrangements régionaux existants. L'un des principaux sujets de discorde, qui a refait surface à maintes reprises dans les négociations économiques menées pendant la guerre et après, était la volonté des Britanniques de conserver le système des préférences impériales. Le Secrétaire d'État américain, Cordell Hull, dénonçait les effets pervers de ce système sur les exportations des États-Unis vers la Grande-Bretagne et le Canada, deux de leurs principaux marchés. Le Département d'État a tenté de le démanteler, d'abord pendant les négociations sur le programme dit de « prêt-bail » en 1941, puis lors des réunions tenues entre 1943 et 1948 pour discuter de l'architecture commerciale de l'après-guerre.

La Grande-Bretagne était tout aussi déterminée à conserver les préférences impériales. Alors que certains responsables politiques voulaient qu'elle retrouve son

leadership commercial en revenant au libre-échange après la guerre, la plupart, y compris le célèbre économiste J.M. Keynes, étaient plus prudents et voulaient conserver à la fois les préférences impériales (considérées comme un pilier de l'Empire) et la liberté d'imposer un contrôle des importations (jugé essentiel pour la planification économique et la « gestion de la demande » prônée par Keynes) (Irwin *et al.*, 2008). Le problème était que la position des États-Unis sur le commerce préférentiel n'était pas sans ambiguïté. Si ils ont finalement accepté qu'une exemption pour les blocs commerciaux régionaux préférentiels soit inscrite dans le nouveau GATT (article XXIV) (à l'origine, ils voulaient une exemption du principe de non-discrimination uniquement pour les unions douanières, et pas pour les accords de libre-échange), c'est parce qu'ils soutenaient les nouveaux projets d'intégration européenne.

Au départ, les responsables britanniques et américaines n'étaient pas d'accord non plus sur le mécanisme de négociation pour parvenir à un commerce plus ouvert. Les premiers proposaient de vastes réductions tarifaires horizontales, sur une base uniforme et non sélective tandis que les seconds préconisaient – et ont finalement fait accepter – une approche moins ambitieuse qui rappelait davantage la Loi sur les accords commerciaux réciproques d'avant-guerre RTAA. Il en est résulté un accord hybride « multilatéral-bilatéral », dans le cadre duquel l'abaissement des droits de douane serait négocié bilatéralement, puis « multilatéralisé » en vertu du principe NPF, comme le prévoyait la loi RTAA d'avant-guerre (Irwin *et al.*, 2008).

Même les principes fondamentaux du GATT reflétaient les approches et modèles bilatéraux du début. Ses termes étaient directement empruntés à la Loi RTAA, qui avait elle-même repris ses principes de réciprocité, de non-discrimination et de traitement national des accords bilatéraux conclus en Europe du XIX^e siècle. Le principal changement était que le nouveau GATT incorporait cette architecture bilatérale en un accord multilatéral unique, reflétant et renforçant l'engagement des membres en faveur d'une coopération commerciale plus large que jamais auparavant. Pour la première fois dans le cadre du nouveau GATT, le multilatéralisme (et le traitement NPF) devenait le fondement, ou le principe par défaut, des relations commerciales internationales, et non une approche alternative.

(e) L'ère moderne : les trois nouvelles « vagues » de régionalisme

La création du GATT n'a pas diminué l'intérêt de l'approche bilatérale ou régionale des relations commerciales internationales. Au contraire, la volonté de conclure de nouveaux accords régionaux, surtout en Europe, est réapparue moins de cinq ans après le lancement du GATT, amorçant une longue période de tension créative entre le régionalisme et le multilatéralisme et ouvrant la voie à des avancées spectaculaires dans les deux approches. Alors que la première grande phase de régionalisme avait eu lieu au milieu du XIX^e, les 60 dernières années ont été marquées par la succession de trois nouvelles phases ou « vagues » de régionalisme. Chacune d'entre elles a été déterminée, du moins en partie, par le besoin ressenti, parmi différents

groupes de pays, d'aller « plus loin et plus vite » que ne le permettait le système du GATT afin de gérer une intégration commerciale « plus profonde » (Carpenter, 2009).

Bien que l'élargissement et l'approfondissement de l'Union européenne aient été au centre de chaque phase successive de régionalisme, l'Amérique du Nord et aujourd'hui l'Asie sont également entrées dans la course. Chaque vague a eu tendance à coïncider avec (ou à précéder immédiatement) des avancées significatives dans les négociations du GATT, ce qui a conduit certains à parler d'un processus de libéralisation compétitive ou d'« effet domino », non seulement entre les différents accords commerciaux régionaux mais, plus fondamentalement, entre le régionalisme et le multilatéralisme.

La première vague de régionalisme a eu lieu à la fin des années 1950 et dans les années 1960. Elle reposait essentiellement sur la volonté européenne d'intégration continentale. Elle a commencé par la création de la Communauté européenne du charbon et de l'acier, en 1951, qui a été suivie, en 1957, par la Communauté économique européenne (CEE) de plus vaste portée, puis s'est étendue aux anciennes colonies à travers un ensemble complexe d'accords commerciaux préférentiels mais non réciproques (Winters, 1993). L'évolution de la Communauté européenne a amené les pays qui avaient choisi de rester dehors à créer, en 1957, une entité concurrente, l'Association européenne de libre-échange (AELE). La CEE a aussi été prise comme modèle par différents groupes de pays en développement en Afrique, dans les Caraïbes, en Amérique centrale et en Amérique du Sud, qui se sont hâtés de former, pendant cette période, leurs propres unions régionales ou sous-régionales. Mais à la fin des années 1970, la plupart de ces accords – y compris les plus prometteurs d'entre eux, la Communauté de l'Afrique orientale et du Marché commun d'Amérique centrale – avaient disparu ou cessé de fonctionner (de Melo et Panagariya, 1993).⁹

Dans le même temps, l'intégration européenne a poussé à aller de l'avant au niveau multilatéral, les autres pays voulant atténuer les effets du commerce préférentiel européen en abaissant tous leurs droits NPF. En 1960, le Cycle de négociations commerciales dit « Cycle Dillon » a été lancé en partie parce que l'adoption du tarif extérieur commun de la CEE obligeait à renégocier les taux consolidés (c'est-à-dire les taux plafonds) de certains membres, processus qui a encouragé ces membres à demander à leurs partenaires commerciaux des réductions tarifaires réciproques dans un contexte multilatéral plus large. De même, le Cycle Kennedy, plus ambitieux, qui a duré de 1964 à 1967, a coïncidé avec les négociations visant à élargir la CEE à la Grande-Bretagne, l'Irlande, le Danemark, la Grèce et la Norvège et a été motivé en partie par la crainte des États-Unis d'être exclus d'un marché européen toujours plus vaste et plus unifié (Anderson et Blackhurst, 1993). Ainsi, les réductions tarifaires et l'augmentation du nombre de membres du GATT sont allées de pair avec l'élargissement et l'approfondissement du projet d'intégration européen et avec d'autres initiatives régionales.

La deuxième vague de régionalisme a commencé à peu près au milieu des années 1980 et s'est prolongée pendant une bonne partie des années 1990. Là encore, l'impulsion a été

donnée par la volonté de l'Europe d'élargir et d'approfondir son intégration économique. Au milieu des années 1980, l'Europe a lancé un programme de « marché unique » visant à démanteler, d'ici à 1992, les obstacles physiques, techniques et fiscaux qui subsistaient dans la Communauté. Cette transformation a été marquée par le changement de nom de la CEE, qui est devenue la Communauté européenne (CE) avec l'adoption du Traité de Maastricht en 1993. La CE voulait aussi conclure une nouvelle série d'ACPr bilatéraux avec les pays d'Europe centrale et orientale¹⁰ après l'effondrement de l'Union soviétique et la dissolution du Conseil d'assistance économique mutuelle (COMECON) (Lester et Mercurio, 2009). Ces accords visaient essentiellement à abaisser les droits de douane, à uniformiser les règles d'origine et à définir des approches réglementaires compatibles avec les règles communautaires pour les services, les normes et les règles de transition dans des secteurs comme l'agriculture. Le but était essentiellement d'ouvrir la voie à l'admission de dix nouveaux pays (huit pays d'Europe centrale et orientale et deux pays méditerranéens) dans l'UE en 2004 et de deux autres (Bulgarie et Roumanie) en 2007.

Au milieu des années 1990, l'UE a également conclu des accords bilatéraux avec certains pays du Moyen-Orient (Israël, Jordanie, Liban et Autorité palestinienne) et d'Afrique du Nord (Algérie, Égypte, Maroc et Tunisie) en vue de constituer une zone de libre-échange comparable à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) (Fiorentino *et al.*, 2007).

L'Europe n'était pas seule dans cette démarche. Les États-Unis ont eux aussi donné une impulsion au régionalisme, en partie parce qu'ils étaient toujours préoccupés par l'expansion de la CE et en partie en raison des retards pris dans le lancement et l'avancement des négociations du Cycle d'Uruguay (Fiorentino *et al.*, 2007). Après avoir privilégié le multilatéralisme pendant près de 40 ans, les États-Unis ont soudainement changé de stratégie et se sont lancés dans un vaste programme de négociations bilatérales comprenant d'abord un accord de libre-échange avec Israël en 1985, puis, de manière plus spectaculaire, l'accord de libre-échange avec le Canada signé en 1988, qui a été trilatéralisé au début des années 1990 avec l'inclusion du Mexique dans l'ALENA (Anderson et Blackhurst, 1993). Une bonne partie du « nouvel » agenda commercial recherché par les États-Unis dans le cadre multilatéral (incluant l'investissement, le commerce des services, les droits de propriété intellectuelle et les marchés publics) a été incorporé d'abord dans ces négociations bilatérales et régionales avant d'être repris dans les négociations du Cycle d'Uruguay.

Comme la précédente, cette vague de régionalisme a fait des émules. En effet, plusieurs groupes de pays en développement ont alors décidé de créer et de renforcer leurs propres groupements régionaux. En Amérique latine, d'anciens accords d'intégration, comme le Marché commun centraméricain et la Communauté andine, ont été réactivés afin d'établir un marché commun latino-américain plus vaste et plus ambitieux, faisant effectivement pendant aux projets pancontinentaux de l'Amérique du Nord et de l'Europe. Le MERCOSUR (Marché commun du Sud) était plus ambitieux encore. Conçu comme une union douanière complète entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, c'était le meilleur exemple de la nouvelle génération d'ACPr entre pays

en développement. Il reflétait à la fois le désir de consolider les relations politiques entre l'Argentine et le Brésil, de contrebalancer les autres d'accords d'intégration continentale en négociation et de permettre aux pays partenaires de défendre leurs positions commerciales de manière plus ferme et plus unie au sein du système multilatéral (Mansfield *et al.*, 2000).

En Afrique aussi, des initiatives ont été lancées pour revitaliser des groupements régionaux existants ou en créer de nouveaux, comme le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), la Communauté de l'Afrique de l'Est (EAC), la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), dans le but d'accélérer l'industrialisation, de diversifier les économies, de développer les infrastructures régionales, d'encourager l'adoption de positions de négociation communes et de promouvoir la paix et la sécurité sur le continent. Le COMESA, en particulier, a été considéré comme une étape préalable vers l'établissement d'une Communauté économique africaine, tandis que la SADC visait à réintégrer l'Afrique du Sud dans l'économie régionale après l'apartheid (Hwang, 2007).

En Asie, le régionalisme s'est également accéléré. L'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN) a envisagé de créer une zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA) afin de rendre les pays membres plus résistants aux crises économiques et d'intensifier la coopération dans les secteurs commerciaux non traditionnels comme la science et la technologie, l'agriculture, les services financiers et le tourisme (pour un examen approfondi du rôle des réseaux de production internationaux, voir la section D.3). L'Association d'Asie du Sud pour la coopération régionale (ASACR) a été créée à la même époque, notamment pour tenter d'atténuer les tensions politiques entre l'Inde et le Pakistan (Dash, 1996). Elle est devenue ensuite la zone de libre-échange de l'Asie du Sud (SAFTA).

L'initiative la plus ambitieuse, la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), lancée en 1989, a pour objectif la libéralisation du commerce et de l'investissement entre ses 12 membres fondateurs, sur une base non préférentielle (c'est-à-dire régionale ouverte) (Pomfret, 2006).¹¹ À peu près au même moment, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont approfondi leur zone de libre-échange en signant un Accord de rapprochement économique (CER). Les partisans de ces accords considéraient qu'il s'agissait de nouvelles formes de régionalisme, justifiées par le fait que les pays signataires pouvaient aller « plus loin et plus vite » dans l'approfondissement de l'intégration que ne le permettait le système du GATT, plus étendu et plus lent. Une autre justification couramment avancée était la lenteur des négociations du Cycle d'Uruguay et la montée en puissance de blocs commerciaux régionaux concurrents.

En fait, comme la première vague, la deuxième vague de régionalisme a coïncidé avec les progrès enregistrés au niveau multilatéral, qu'elle a favorisés selon certains. Après plusieurs tentatives infructueuses, le Cycle d'Uruguay a été lancé en 1986 incluant, pour la première fois, un mandat de négociation sur les services, la propriété intellectuelle et, dans une moindre mesure, l'investissement. Malgré la crainte

de voir le GATT éclipsé par les accords régionaux, ou en raison de ces craintes, le Cycle d'Uruguay a été mené à bonne fin en 1994 et couronné par la création de l'OMC, ce qui a de fait freiné en partie la deuxième vague de régionalisme.

Au cours de la dernière décennie, une nouvelle vague de régionalisme a démarré, là encore sous l'impulsion des grandes puissances commerciales (UE, États-Unis, etc.) mais aussi, pour la première fois, avec la participation de nombreux pays asiatiques jusque-là ardents défenseurs du multilatéralisme et de la non-discrimination. Leur conversion au régionalisme peut être attribuée en partie à la réaction inadéquate de la communauté internationale à l'effondrement du commerce asiatique à la suite de la crise financière asiatique en 1997, à l'échec retentissant de la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle, en 1999, et au déclin des initiatives panpacifiques, en particulier du Forum de l'APEC (Aggarwal et Koo, 2005). Plus important encore, la prolifération des accords régionaux en Asie semble refléter et renforcer un processus sous-jacent d'intégration économique profond, dû au fait que les pays sont de plus en plus étroitement liés entre eux par les flux d'échanges et d'investissements associés aux réseaux de production régionaux et sous-régionaux.

Les grands pays asiatiques qui ont lancé (et mené à bien) des négociations bilatérales sont le Japon, la République de Corée, Singapour, la Chine et l'Inde (Katada et Solis, 2008). Même l'AFTA a conclu des accords bilatéraux avec de grandes économies asiatiques comme le Japon et la Chine (Lester et Mercurio, 2009). Pendant cette période, les États-Unis ont entamé des négociations bilatérales et conclu des accords avec différents pays, dont la Jordanie, Bahreïn, le Chili, le Maroc, Singapour, l'Australie, Oman, le Pérou, le Panama, la Colombie et la République de Corée (Pomfret, 2006).

Cette dernière « vague » de régionalisme englobe un ensemble beaucoup plus vaste de participants, incluant des initiatives bilatérales, plurilatérales et interrégionales et elle concerne des pays dont les niveaux de développement économique sont différents, avec des alliances entre pays développés, entre pays en développement et entre pays en développement et pays développés. Et, bien que ces nouveaux accords, comme les précédents ACPr, prévoient aussi des réductions tarifaires préférentielles, ils sont axés encore plus sur les questions « OMC-plus » telles que les services, les flux de capitaux, les normes, la propriété intellectuelle, les réglementations (dont beaucoup ne sont pas discriminatoires) et les engagements relatifs au travail et à l'environnement.

Ces accords sont de plus en plus détaillés et complexes car ils vont au-delà de la réduction des obstacles aux frontières et visent à assurer une intégration plus « profonde » des politiques ce qui commence à rendre plus flou le concept de discrimination. Par exemple, l'harmonisation non discriminatoire des normes réglementaires dans le cadre des nouveaux accords régionaux peut avoir un effet « préférentiel » si elle crée de fait un « bloc » réglementaire régional qui profite davantage à ses membres qu'aux tiers. À l'inverse, la libéralisation de certaines règles relatives aux services dans le cadre d'un accord régional « discriminatoire »

peut avoir un effet non préférentiel si les modifications réglementaires profitent nécessairement à tous les fournisseurs étrangers et pas seulement aux pays parties à l'accord.

Certains spécialistes des questions commerciales sont pessimistes face à l'explosion récente du nombre d'ACPr car ils considèrent qu'il y a un lien entre la prolifération des accords bilatéraux et régionaux et la lenteur du Cycle de Doha (Bhagwati, 2008). D'autres sont plus optimistes et pensent que cette prolifération aura à terme, comme par le passé, un effet domino et accélérera le rythme des négociations de Doha. D'autres encore considèrent qu'il n'y a pas de corrélation ni de lien de causalité entre les progrès du multilatéralisme et ceux du régionalisme soulignant que les initiatives régionales n'ont pas « décollé » quand le Cycle d'Uruguay est resté au point mort, entre 1990 et 1994, et ne se sont accélérées qu'après sa conclusion, en 1994 (Freund, 2000). Divers éléments montrent en réalité que les récentes initiatives régionales et multilatérales ont progressé parallèlement, ce qui accrédite l'idée qu'elles peuvent être et sont des aspects complémentaires d'une architecture commerciale mondiale de plus en plus complexe et élaborée, dans laquelle les accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux coexistent de manière cohérente dans un système « à plusieurs vitesses » ou « à géométrie variable ».

2. L'évolution des ACPr: faits stylisés

Pour mettre en évidence les principales caractéristiques de l'évolution ACPr, nous avons classé ces accords en fonction d'une série de critères. Ce classement a essentiellement pour but d'identifier des tendances dans la création des ACPr et d'analyser leur modification dans le temps. En examinant ensemble plusieurs caractéristiques des ACPr, on peut déterminer dans quelle mesure elles sont liées les unes aux autres. Les ACPr peuvent être classés en fonction :

- du niveau de développement (accords entre pays développés ou entre pays en développement seulement, accords entre des pays développés et des pays en développement);
- de la couverture géographique (ACPr intrarégionaux ou interrégionaux) à l'intérieur des régions ou entre elles, par exemple l'Asie (Asie de l'Est et de l'Ouest, Océanie), les Amériques (Amérique du Nord, du Sud, centrale et Caraïbes), l'Europe, le Moyen-Orient, l'Afrique et la Communauté d'États indépendants (CEI);
- du type d'ACPr (bilatéraux, plurilatéraux ou entre blocs régionaux);
- du degré d'intégration des marchés (ALE ou union douanière, par exemple) et des domaines visés (marchandises, services, questions réglementaires, par exemple).

En classant ainsi les ACPr, on peut aussi mettre en relief une série de faits stylisés.¹² La principale source de renseignements pour cette analyse est la base de données de l'OMC sur les ACPr¹³, qui contient tous les ACPr notifiés à l'OMC et au GATT (notifications au titre de l'article XXIV du GATT, de la Clause d'habilitation et de l'article V de l'AGCS),

qu'ils soient en vigueur ou non. Elle contient également des renseignements sur les ACPr qui n'ont pas été notifiés à l'OMC mais qui ont fait l'objet d'une annonce préalable.

Les statistiques de l'OMC sur les ACPr en vigueur, établies sur la base des notifications, ont tendance à surestimer le nombre total d'ACPr, et ce pour deux raisons. Premièrement, pour un ACPr qui porte à la fois sur les marchandises et sur les services, la base de données contient deux notifications : une pour les marchandises et une pour les services.¹⁴ Deuxièmement, elle compte les adhésions aux ACPr existants comme de nouvelles notifications. Le nombre d'accords « effectifs » est donc égal au nombre total d'ACPr en vigueur notifiés, moins les accords d'intégration économique (AIE) concernant les services et les adhésions aux ACPr existants. Un autre point faible de cette base de données tient à ce que plus d'une centaine d'ACPr en vigueur entre pays en développement n'ont pas été notifiés. Par conséquent, aux fins de la présente analyse, la base de données a été complétée par des renseignements provenant d'autres sources publiques.¹⁵

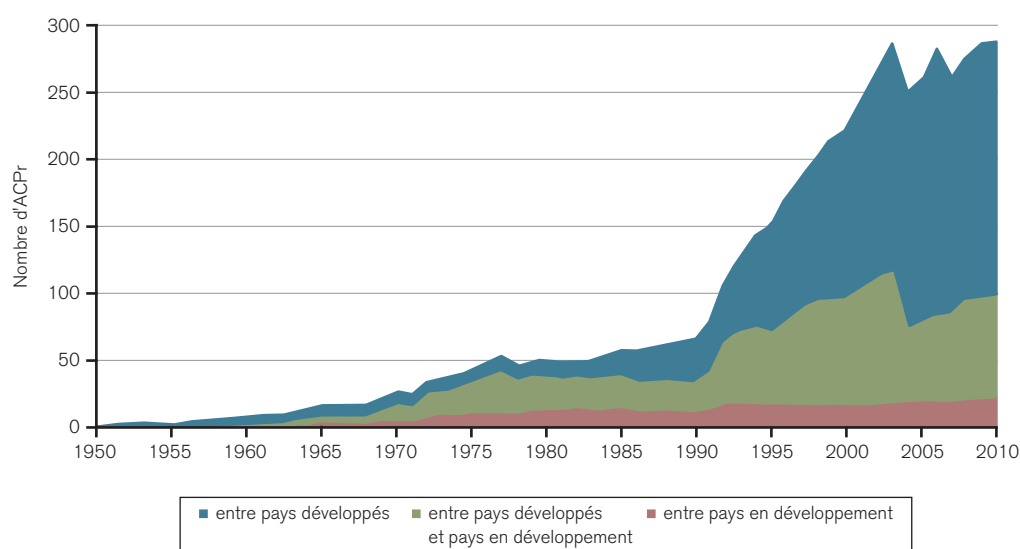
(a) Niveau de développement

La participation aux ACPr s'est accélérée et élargie au fil du temps. Depuis les années 1950, le nombre d'ACPr en vigueur a augmenté de façon plus ou moins continue pour atteindre près de 70 en 1990. Ensuite, le mouvement s'est fortement accéléré puisque le nombre d'ACPr a plus que doublé au cours des cinq années suivantes et plus que quadruplé jusqu'en 2010 pour atteindre près de 300 accords actuellement en vigueur (voir la figure B.1). L'augmentation du nombre absolu d'ACPr illustré dans la figure B.1 et son accélération à partir du début des années 1990 ne sont guère surprenantes compte tenu du fait qu'un nombre croissant de pays ont adopté des politiques tournées vers l'extérieur et ont enregistré une forte croissance économique. Cela a augmenté la demande d'accords commerciaux par rapport aux périodes antérieures, marquées par des stratégies de développement tournées vers l'intérieur et une faible croissance.

Bergstrand *et al.* (2010) montrent que les pays qui ont un produit intérieur brut (PIB) plus élevé ont davantage tendance à conclure des accords commerciaux et que l'accroissement de l'activité en matière d'ACPr renforce la demande de nouveaux accords de la part des pays tiers. Toutefois, cet accroissement n'est pas simplement dû à la « marge extensive », c'est-à-dire au nombre croissant de pays intéressés par une ouverture commerciale réciproque. Le tableau est analogue si l'on considère l'évolution du nombre d'ACPr par pays, c'est-à-dire l'accroissement de l'activité en matière d'ACPr à la « marge intensive » (voir la figure B.1a).

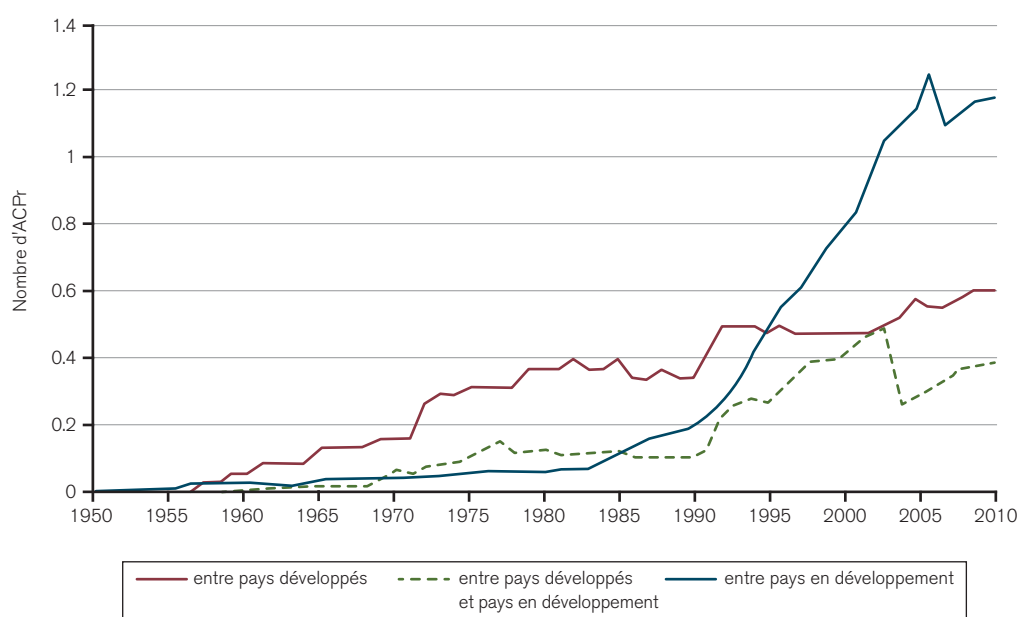
Seuls les deux tiers environ des accords actuellement en vigueur ont été notifiés à l'OMC. Le tableau général d'une intense activité en matière d'ACPr au cours des dernières années ne change pas si l'on considère uniquement les accords notifiés. L'intensification de l'activité depuis le début des années 1990 est particulièrement évidente quand on considère le nombre moyen de participants aux ACPr par Membre de l'OMC. Ce nombre est passé d'environ deux partenaires commerciaux d'ACPr en moyenne en 1990 à plus de 12 actuellement (voir la figure B.1b).¹⁶ Les divers

Figure B.1 : Nombre cumulé d'ACPr en vigueur, 1950-2010, notifiés et non notifiés, par groupe de pays



Source : Secrétariat de l'OMC

Figure B.1a : Nombre moyen d'ACPr en vigueur par pays, 1950-2010, notifiés et non notifiés, par groupe de pays



Note : Dans cette figure, le nombre total d'ACPr est divisé par le nombre actuel de pays dans les groupes respectifs.

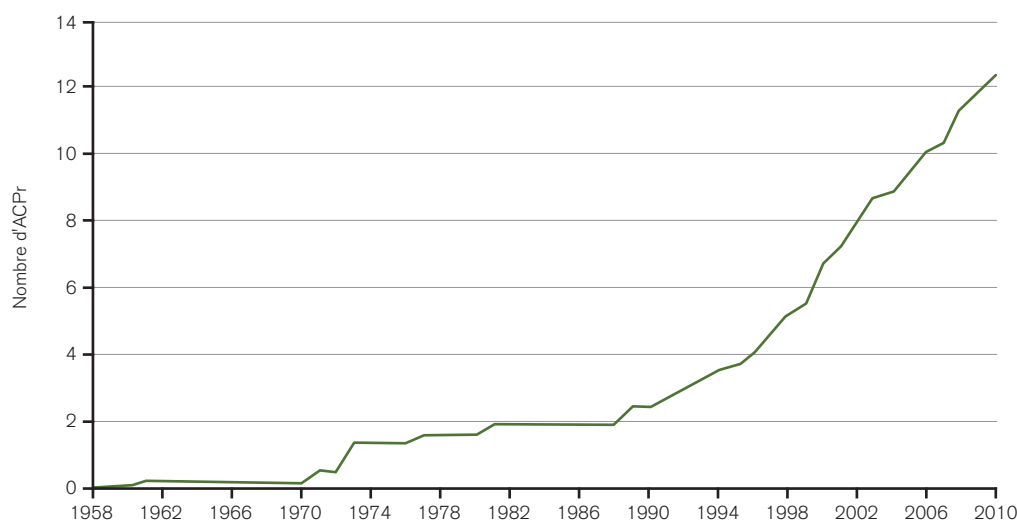
Source : Secrétariat de l'OMC.

facteurs qui peuvent inciter les pays à conclure des ACPr et la question du moment choisi pour le faire sont étudiés plus en détail dans la section C, tandis que l'analyse historique présentée dans la section B.1 explique au moyen d'exemples, les raisons particulières qui amènent à conclure des ACPr.

Les pays en développement ont beaucoup contribué à la récente intensification de l'activité en matière d'ACPr. Leur participation, caractérisée d'abord par une augmentation continue du nombre d'accords préférentiels avec des pays

développés a ensuite été marquée par une accélération de la conclusion d'accords avec d'autres pays en développement (accords Sud-Sud) (voir les figures B.1 et B.1a). Depuis la fin des années 1970, époque à laquelle les accords entre pays développés et pays en développement (accords Nord-Sud) représentaient près de 60 pour cent des ACPr en vigueur et les accords Sud-Sud à peine 20 pour cent, ces deux pourcentages ont évolué en sens inverse, les accords Sud-Sud représentant maintenant les deux tiers des ACPr en vigueur, et les accords Nord-Sud environ le quart.

Figure B.1b : Nombre moyen de participants à des ACPr par Membre de l'OMC, 1958-2010, ACPr notifiés



Note : Ces figures comprennent à la fois les partenaires commerciaux Membres et non Membres du GATT/de l'OMC dans le contexte des ACPr par Membre actuel de l'OMC (153).

Source : Secrétariat de l'OMC.

Depuis les années 1960, la part des ACPr entre pays développés (accords Nord-Nord) a été de l'ordre de 30 pour cent, puis elle a diminué de façon continue à partir du milieu des années 1980, pour s'établir à 10 pour cent à peine aujourd'hui. Mais, comme le montre la figure B.1a, un pays développé participe encore en moyenne à un plus grand nombre d'ACPr avec d'autres pays développés qu'avec des pays en développement. L'écart s'amenuise depuis les années 1990, mais il y a eu une correction statistique en 2004 en raison de l'élargissement de l'UE à dix nouveaux membres.¹⁷

Ces chiffres n'illustrent pas seulement la participation croissante des pays en développement au commerce mondial. Ils montrent aussi que l'intérêt des pays en développement est passé des droits de douane préférentiels accordés unilatéralement par les pays développés, par exemple dans le cadre du Système généralisé de préférences (SGP), au commerce Sud-Sud sur la base de relations commerciales préférentielles. L'émergence de l'intégration Sud-Sud peut aussi dénoter son utilité comme outil d'industrialisation facilitant l'inclusion des pays les moins avancés (PMA) dans les réseaux de production régionaux, et donc dans le processus d'exportation. L'intégration Sud-Sud est aussi un moyen de renforcer le pouvoir de négociation des pays en développement dans les négociations commerciales multilatérales (Wignaraja *et al.*, 2010a) et de traiter des questions spécifiquement régionales, telles que le transit, les migrations et l'eau (Banque mondiale, 2005).

Un tableau différent (et probablement trompeur) apparaît si l'on ne considère que les ACPr notifiés à l'OMC. Acharya *et al.* (2011) observent une tendance inverse, selon laquelle le nombre d'ACPr entre pays en développement a augmenté dans les années 1990, puis semble avoir fléchi au cours des dix dernières années, alors que le nombre d'ACPr entre pays développés et pays en développement a fortement augmenté au cours de la dernière décennie. Cela tient à ce qu'une

centaine d'ACPr en vigueur entre pays en développement, dont la plupart sont assez récents, n'ont pas été notifiés à l'OMC.

Les chiffres de la figure B.1 ont été calculés sur la base de l'année d'entrée en vigueur des ACPr, bien qu'ils soient parfois négociés et signés longtemps avant. Le délai d'entrée en vigueur est dû au fait que l'accord doit être ratifié ou approuvé par le Parlement, ce qui prend parfois plus de temps que prévu. En conséquence, le plein accès aux marchés des partenaires est différé, et les conditions économiques peuvent changer, ce qui modifie les avantages escomptés au moment de la signature. En général, une fois qu'un ACPr est signé, il entre en vigueur l'année suivante, et les délais ne sont pas très différents selon qu'il s'agit d'accords entre pays développés ou entre pays en développement seulement.

Même si un accord entre en vigueur au même moment pour tous les partenaires, cela ne veut pas dire que ces derniers ouvrent tous leur marché au même degré et selon le même calendrier. Des périodes de transition sont prévues pour permettre aux pays et aux industries de procéder aux ajustements nécessaires. Elles sont courantes et de durée variable dans les ACPr entre pays développés et pays en développement, mais aussi dans les accords entre pays en développement si les niveaux de développement sont très différents. Par exemple, dans le cadre de l'AFTA, le Brunéi Darussalam, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande (ASEAN-6) ont ramené à une fourchette de 0 à 5 pour cent les droits de douane sur plus de 99 pour cent des produits inscrits sur la Liste d'inclusion dans le Tarif préférentiel effectif commun. En revanche, le Cambodge, le Myanmar, la République démocratique populaire lao et le Viet Nam n'ont inscrit jusqu'à présent que 80 pour cent environ de leurs produits sur leur Liste respective d'inclusion dans le Tarif préférentiel effectif commun, dont 66 pour cent environ sont soumis à des droits compris entre 0 et 5 pour cent.

Le Viet Nam avait jusqu'à 2006 pour ramener à un maximum de 5 pour cent les droits sur les produits inscrits dans la Liste d'inclusion, le Laos et le Myanmar avaient jusqu'à 2008, et le Cambodge jusqu'à 2010.¹⁸ Malheureusement, les données sur les périodes de transition accordées par pays jusqu'à la mise en œuvre complète des engagements ne sont pas recueillies de façon systématique dans les bases de données sur les ACPPr mentionnées ci-dessus. Dent (2006) constate cependant que ces périodes se sont raccourcies en moyenne au fil du temps, passant de dix ans environ au milieu des années 1980 à moins de quatre ans dix ans plus tard.

Le nombre total et le nombre moyen des accords intrarégionaux et interrégionaux varient considérablement (voir le tableau B.1). L'Europe vient en tête pour le nombre absolu d'ACPPr conclus aussi bien à l'intérieur de la région qu'avec d'autres régions. Les pays africains, en revanche, malgré le nombre assez élevé d'accords entre eux et avec d'autres régions, ne comptent même pas un ACPPr par pays, qu'il s'agisse d'accords entre eux ou avec d'autres régions. La moyenne interrégionale par pays, en particulier, est beaucoup plus faible que celle de presque toutes les autres régions. En ce qui concerne les accords interrégionaux, leur nombre à la fois absolu et moyen est particulièrement élevé pour l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale. Pour les pays asiatiques, malgré leur importance économique croissante et les structures de production régionales, le nombre moyen d'ACPPr est encore très inférieur aux moyennes de l'Hémisphère occidental pour les accords interrégionaux et inférieur, par exemple, à la moyenne de la CEI pour les accords intrarégionaux.¹⁹

L'une des raisons est que les pays d'Asie n'ont commencé que récemment à conclure davantage d'ACPPr. Les pays d'Asie de l'Est et de l'Ouest et d'Océanie participent à près de la moitié des ACPPr conclus au cours des dix dernières

années (plus, par exemple, que les pays d'Europe et de la CEI, qui participent au tiers environ des accords), alors que leur participation dans les années 1990 était de 5 pour cent à peine (six accords sur 106). L'importance de l'activité globale dans les années 1990 est due en grande partie à la dissolution de l'Union soviétique et à l'instauration de nouvelles relations commerciales en Europe et dans la CEI, qui représentaient à l'époque près de 50 pour cent des nouveaux ACPPr.

Tous les Membres de l'OMC (sauf la Mongolie) sont parties à au moins un ACPPr. La carte B.1 montre le niveau de participation aux ACPPr selon les pays ou territoires. L'UE participe au plus grand nombre d'accords (30), suivie par le Chili (26), le Mexique (21), les membres de l'AELE (entre 20 et 22), Singapour (19), l'Égypte (18) et la Turquie (17). Les autres économies émergentes comme le Brésil (13), l'Inde (12) et la Chine (10) ne sont pas très loin derrière. L'activité s'intensifie cependant dans les pays asiatiques, où la majorité des accords ont été conclus depuis 2000 par Singapour et l'Inde, à savoir respectivement 17 sur 19 et 10 sur 12. Le contraste est plus marqué encore pour les nouveaux venus tels que la Chine et le Japon, dont tous les accords sont entrés en vigueur depuis 2000.

Toutefois, l'intensification de l'activité en matière d'ACPPr ne concerne pas que la région asiatique. Les États-Unis sont également devenus plus actifs, neuf accords sur onze ayant été conclus depuis 2000. À cet égard, le nombre d'ACPPr signés récemment (mais pas encore en vigueur) et le nombre d'accords en cours de négociation sont tout aussi révélateurs.²⁰ Malgré sa position dominante parmi les ACPPr existants, l'UE continue à élargir l'éventail de ses partenaires, avec 17 accords supplémentaires signés ou en cours de négociation. Les pays traditionnellement actifs comme Singapour, les États-Unis et le Chili continuent de négocier

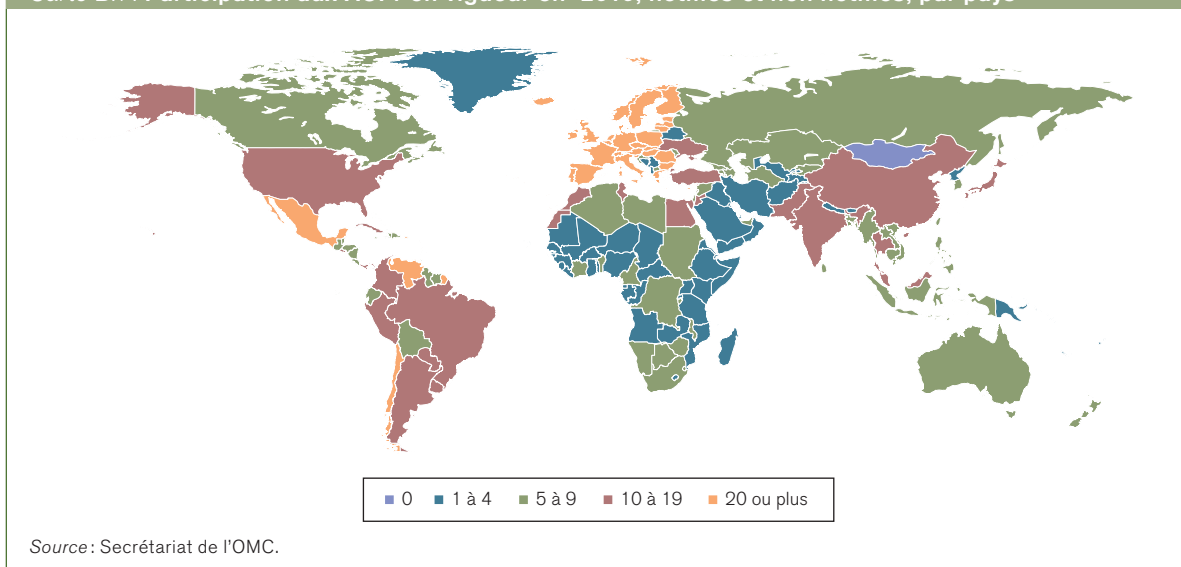
Table B.1 : Nombre total et nombre moyen d'ACPPr en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par région, type d'accord régional et groupe de pays

		Afrique (58)	CEI (12)	Europe (40)	Amérique du Sud (12)	Amérique centrale (7)	Caraïbes (24)	Asie de l'Ouest (8)	Moyen- Orient (13)	Océanie (30)	Asie de l'Est (19)	Amérique du Nord (5)
Intrarégional	<i>Total</i>	24	29	36	13	7	0	7	7	5	17	1
	<i>Moyenne par pays</i>	0.4	2.4	0.9	1.1	1.0	0.0	0.9	0.5	0.2	0.9	0.2
Interrégional	<i>Total</i>	31	4	42	52	34	19	14	30	10	34	37
	<i>Moyenne par pays</i>	0.5	0.3	1.1	4.3	4.9	0.8	1.8	2.3	0.3	1.8	7.4
Entre pays développés	<i>Total</i>	0	0	21	0	0	0	0	0	2	1	2
	<i>Moyenne par pays</i>	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.4
Entre pays développés et pays en développement	<i>Total</i>	12	2	41	11	3	3	1	15	11	22	18
	<i>Moyenne par pays</i>	0.2	0.2	1.0	0.9	0.4	0.1	0.1	1.2	0.4	1.2	3.6
Entre pays en développement	<i>Total</i>	43	31	16	54	38	16	20	22	2	28	18
	<i>Moyenne par pays</i>	0.7	2.6	0.4	4.5	5.4	0.7	2.5	1.7	0.1	1.5	3.6

Note : Le nombre de pays considérés par région est indiqué entre parenthèses.

Source : Secrétariat de l'OMC.

Carte B.1 : Participation aux ACPr en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par pays



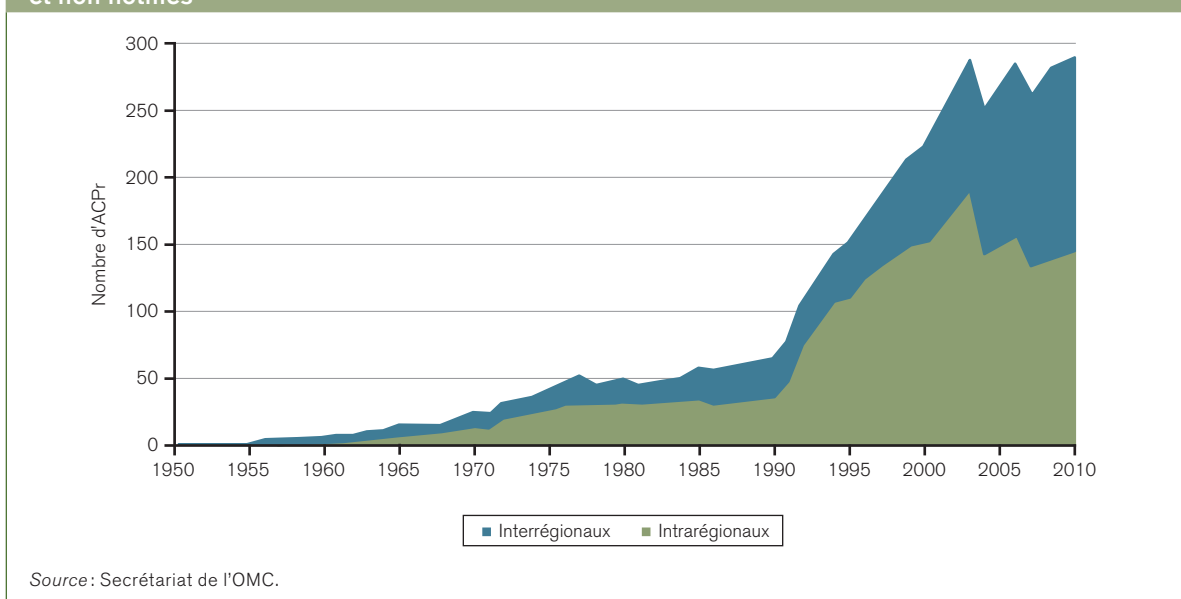
de nouveaux ACPr (neuf, huit et six respectivement sont en cours de négociation ou signés). En outre, plusieurs « nouveaux venus » sur la scène des ACPr participent actuellement à de nombreuses négociations de fond. Ce sont notamment les pays du Conseil de coopération du Golfe (15 accords, les Émirats arabes unis étant également en train de négocier un accord les États-Unis), mais aussi le Canada, la Chine, l'Inde et la République de Corée (neuf chacun), l'Australie (huit) et la Thaïlande (six).

(b) Couverture géographique

L'activité en matière d'ACPr transcende les frontières régionales. Les expressions « accord commercial régional » (ACR) et « accord commercial préférentiel » (ACPr) sont souvent utilisées de manière interchangeable dans la

littérature, et l'on parle souvent de montée du « régionalisme » pour décrire l'extension de l'activité en matière d'ACPr analysée dans la sous-section précédente. Toutefois, la moitié des ACPr actuellement en vigueur ne sont pas strictement « régionaux » puisqu'ils incluent des pays d'autres zones géographiques, selon les définitions régionales couramment employées dans le contexte de l'OMC (voir la figure B.2). Cette évolution contraste fortement avec la situation il y a seulement dix ans, lorsque l'activité à l'intérieur des régions était dominante. La tendance à une couverture géographique plus large des ACPr est plus marquée encore pour les accords en cours de négociation ou signés récemment (mais pas encore en vigueur), qui sont quasiment tous interrégionaux. L'avènement des ACPr interrégionaux traduit peut-être le fait que plusieurs possibilités d'accord à l'intérieur d'une région ont déjà été épuisées (Fiorentino *et al.*, 2007).

Figure B.2 : Nombre cumulé d'ACPr intrarégionaux et interrégionaux en vigueur, 1950-2010, notifiés et non notifiés



Le tableau B.2 indique le nombre d'accords conclus à l'intérieur des régions et entre régions pour chaque groupe régional et groupe de partenaires. Le tableau B.3 montre comment les chiffres concernant chaque région ont évolué dans le temps. Bien qu'elle ait conclu surtout des accords intrarégionaux, l'Europe a suivi la tendance récente à plus d'intégration interrégionale, notamment avec l'Afrique et le

Moyen-Orient. En revanche, les pays de la CEI ont limité jusqu'à présent leur activité en matière d'ACPr aux autres pays de la région de la CEI. De même, les pays africains ont conclu de nombreux accords entre eux, mais seulement quelques accords avec des pays des Amériques et d'Asie. Il est néanmoins intéressant de noter qu'après avoir conclu de nombreux accords intrarégionaux dans les années 1990,

Tableau B.2 : « Réseau » d'ACPr en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par région

	Afrique	CEI	Europe	Amérique du Sud	Amérique centrale	Caraïbes	Asie de l'Ouest	Moyen-Orient	Océanie	Asie de l'Est	Amérique du Nord
Afrique	24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CEI	0	29	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Europe	16	4	36	-	-	-	-	-	-	-	-
Amérique du Sud	3	0	6	13	-	-	-	-	-	-	-
Amérique centrale	1	0	2	19	7	-	-	-	-	-	-
Caraïbes	2	0	3	16	11	0	-	-	-	-	-
Asie de l'Ouest	4	1	3	4	1	1	7	-	-	-	-
Moyen-Orient	13	1	12	3	1	1	4	7	-	-	-
Océanie	1	0	1	3	0	1	0	0	5	-	-
Asie de l'Est	3	0	5	8	6	1	9	3	7	17	-
Amérique du Nord	4	0	6	16	9	4	2	7	2	5	1

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau B.3 : ACPr intrarégionaux et interrégionaux en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par région et par période

		Afrique	CEI	Europe	Amérique du Sud	Amérique centrale	Caraïbes	Asie de l'Ouest	Moyen-Orient	Océanie	Asie de l'Est	Amérique du Nord
1950-59	Intrarégional	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
	Interrégional	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1960-69	Intrarégional	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0
	Interrégional	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1970-79	Intrarégional	1	0	5	0	1	0	0	0	1	0	0
	Interrégional	2	0	3	3	1	2	2	2	1	2	2
1980-89	Intrarégional	5	0	1	1	0	0	0	0	2	0	0
	Interrégional	1	0	1	11	9	4	1	2	0	1	6
1990-99	Intrarégional	12	25	10	9	0	0	2	2	1	2	1
	Interrégional	11	1	12	10	8	3	1	14	0	0	8
2000-10	Intrarégional	3	4	17	3	5	0	5	5	1	15	0
	Interrégional	17	3	26	28	16	10	10	12	9	31	21

Source : Secrétariat de l'OMC.

les pays africains ont inversé la tendance au cours de la dernière décennie. Les pays africains appartenant au groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) ont signé plusieurs accords de partenariat économique avec l'UE. Ces accords sont un élément clé de l'Accord de Cotonou, le dernier dans l'histoire de la coopération entre le groupe ACP et l'UE pour le développement. Il n'est peut-être pas étonnant de voir que de nombreux accords interrégionaux concernent l'Hémisphère occidental, incluant l'Amérique du Nord, du Sud et centrale ainsi que les Caraïbes, dans diverses constellations. En outre, l'activité interrégionale de l'Hémisphère occidental a fortement augmenté au cours des dix dernières années.

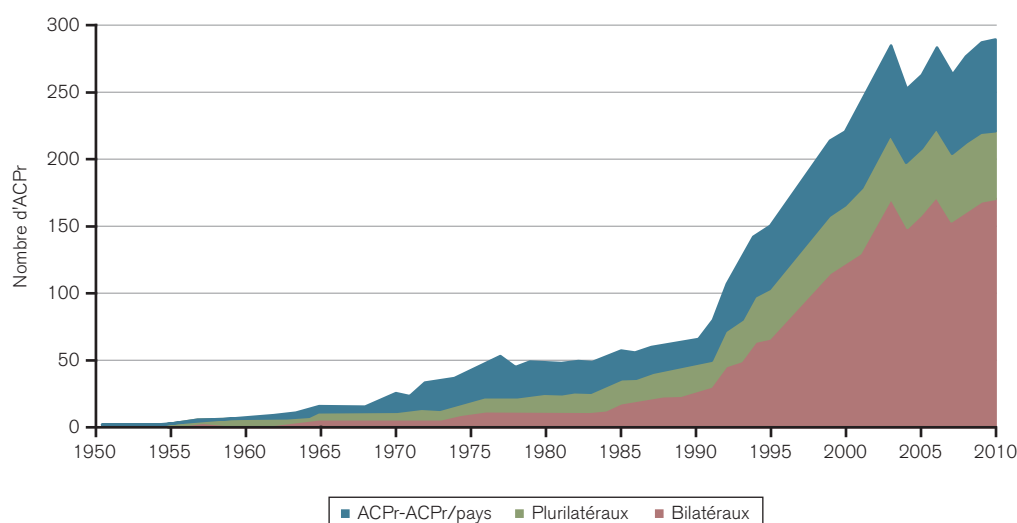
La situation est quelque peu différente en Asie où, malgré une certaine activité à l'intérieur de la région et avec d'autres régions, la dispersion géographique est plus grande et où les deux types d'activité n'ont décollé qu'après 2000. Ainsi, en Asie de l'Est, le nombre d'ACPr avec des pays d'Asie de l'Ouest et d'Océanie est très proche du nombre d'accords avec les partenaires des Caraïbes, d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale. Comme on le verra dans la section C, ces différences de chronologie et d'orientation des ACPr peuvent s'expliquer de multiples façons. Il est intéressant de noter que, pour le moment, peu d'ACPr associent des pays de plus de deux régions géographiques, comme l'ACPr conclu récemment entre les États-Unis, les pays d'Amérique centrale (membres de l'Accord de libre-échange d'Amérique centrale) et la République dominicaine, dans les Caraïbes, ou l'Accord de partenariat économique stratégique transpacifique, qui réunit des pays d'Asie de l'Est, d'Océanie et d'Amérique du Sud, des pays d'autres régions négociant actuellement leur adhésion.

(c) Types d'ACPr

Les ACPr ont suivi deux tendances opposées : d'une part, une rationalisation accrue et, d'autre part, l'extension d'un réseau d'accords bilatéraux nouveaux qui se chevauchent. Un ACPr peut être négocié entre deux pays (bilatéral), entre plusieurs pays (plurilatéral) ou entre plusieurs ACPr qui existent déjà. On observe actuellement deux tendances. D'une part, il y a de plus en plus de cas dans lesquels des accords bilatéraux sont regroupés en un accord plurilatéral ou dans lesquels un bloc régional négocie au nom de ses membres.

La figure B.3 montre que, mis à part les années 1970, les adhésions aux ACPr existants et les nouveaux accords entre ACPr ont occupé une place particulièrement importante au cours des dernières années. Il y a eu, par exemple, les élargissements successifs de l'UE, mais aussi le regroupement des pactes bilatéraux entre pays d'Europe orientale dans le contexte de l'Accord de libre-échange d'Europe centrale (ALEEC) ou la conclusion d'un ACPr entre le MERCOSUR et la Communauté andine dans le cadre de l'Accord latino-américain d'intégration.²¹ Acharya *et al.* (2011) illustrent cette évolution vers le regroupement en opposant le nombre cumulé d'ACPr en vigueur, qui a diminué en 2005 et 2007 à la suite de l'élargissement de l'UE, et le nombre d'ACPr notifiés qui ont cessé d'être en vigueur ces années-là, qui a augmenté. Le tableau B.4 montre clairement que, jusqu'à présent, la formation de nouveaux ACPr par des ACPr existants a surtout été le fait de pays développés, ou de pays développés et de pays en développement ensemble, mais plus rare entre pays en développement seulement, surtout en termes relatifs par rapport aux accords bilatéraux.²²

Figure B.3 : Nombre cumulé d'ACPr bilatéraux et de types d'ACPr plurilatéraux en vigueur, 1950-2010, notifiés et non notifiés



Note : Les ACPr « bilatéraux » ne comptent que deux parties ; les ACPr « plurilatéraux » en comptent au moins trois. La catégorie « ACPr-ACPr/pays » correspond aux ACPr dans lesquels un ACPr existant a conclu un accord avec un autre pays, notamment par le biais de l'adhésion, ou avec un autre ACPr existant.

Source : Secrétariat de l'OMC.

D'autre part, on observe une tendance parallèle allant au-delà de l'intégration régionale vers la multiplication des accords bilatéraux dans le monde. Le tableau B.4 montre que les ACPr interrégionaux sont très souvent bilatéraux, alors que les accords plurilatéraux sont plus courants au sein d'une région. D'ailleurs, les figures B.2 et B.3 révèlent que le doublement des ACPr interrégionaux au cours des dix dernières années a coïncidé avec une augmentation tout aussi forte du nombre d'accords bilatéraux. Comme l'indique le tableau B.4, bon nombre de ces accords bilatéraux ont été conclus entre des pays en développement, mais de grands pays développés comme les États-Unis ont également conclu des ACPr bilatéraux avec différents pays tels que l'Australie, Bahreïn, le Maroc et Singapour.

De même, en Asie de l'Est, les pays de petite et moyenne taille comme Singapour et la Thaïlande et les pays plus grands comme le Japon (et plus récemment la Chine) ont également joué un rôle central dans la tendance au renforcement du bilatéralisme (Aggarwal et Koo, 2005). On peut en déduire que la prolifération récente des ACPr bilatéraux dénote un passage du concept classique d'intégration économique entre pays voisins au concept de partenariat dicté par des considérations stratégiques (économiques et politiques) qui ne sont pas nécessairement liées à une dynamique régionale.²³ Elle peut aussi refléter la complexité technique d'une négociation avec un groupe de pays sur un large éventail de sujets tels que la mobilité des facteurs, l'investissement, les droits de propriété intellectuelle et les marchés publics.

Enfin, comme on l'a vu plus haut, l'augmentation disproportionnée du nombre d'ACPr bilatéraux peut aussi venir du fait que les possibilités d'ACPr plurilatéraux à l'échelle régionale sont plus limitées en raison des vagues antérieures de régionalisme (Fiorentino *et al.*, 2007). L'un des effets secondaires importants de cette évolution est la fragmentation accrue des relations commerciales liée au fait que les pays sont membres d'ACPr multiples qui se chevauchent parfois. De la Rocha (2003) montre, par exemple, que la plupart des pays d'Afrique orientale et australe font partie d'au moins deux groupements régionaux et que bon nombre d'entre eux participent en outre à des accords bilatéraux chevauchants sur le commerce et l'investissement. L'auteur cite par exemple le cas de plusieurs membres de la CDAA qui ont conclu jusqu'à dix accords bilatéraux distincts avec d'autres pays de la CDAA.

(d) Degré d'intégration des marchés

Le degré d'intégration des marchés reste généralement au niveau de l'ALE, et plusieurs produits restent exclus de l'accès préférentiel. Néanmoins, la portée des ACPr en termes de domaines traités s'est élargie et approfondie avec le temps. Dans l'aperçu historique de la section B.1, on a vu que l'intention initiale des rédacteurs du GATT était de ménager une exception à la non-discrimination pour les unions douanières plutôt que pour les ALE, qui ont finalement été visés aussi par l'article XXIV du GATT. Au fil du temps, le nombre d'unions douanières est certes resté faible par rapport à la prolifération des ALE. La figure B.4 montre qu'actuellement les ALE (sans compter les accords de portée partielle et ceux qui ne portent que sur les services) représentent les trois quarts des ACPr en vigueur.²⁴ Il se peut que les pays soient moins enclins à constituer une union douanière, entre autres, parce que cela oblige à mettre en place un tarif extérieur commun et à harmoniser les politiques commerciales extérieures, ce qui implique une coordination beaucoup plus grande des politiques et une perte d'autonomie en matière de politique commerciale nationale (Fiorentino *et al.*, 2007).

Bien que, aux termes de l'article XXIV:8 du GATT, les droits doivent être éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les parties aux ALE et aux unions douanières, il est courant que les produits «sensibles» soient exclus des concessions.²⁵ Dans une étude portant sur 15 accords bilatéraux entre quatre grandes économies – Canada, États-Unis, Japon et Union européenne – et leurs principaux partenaires commerciaux, Damuri (2009) montre qu'environ 7 pour cent des lignes tarifaires de l'échantillon, comprenant environ 11 000 produits, sont classées comme «produits exclus» à titre temporaire ou permanent.²⁶ Ces produits, concentrés dans moins de 15 pour cent des lignes tarifaires visées par les négociations, appartiennent principalement aux secteurs de l'agriculture et de l'alimentation.²⁷

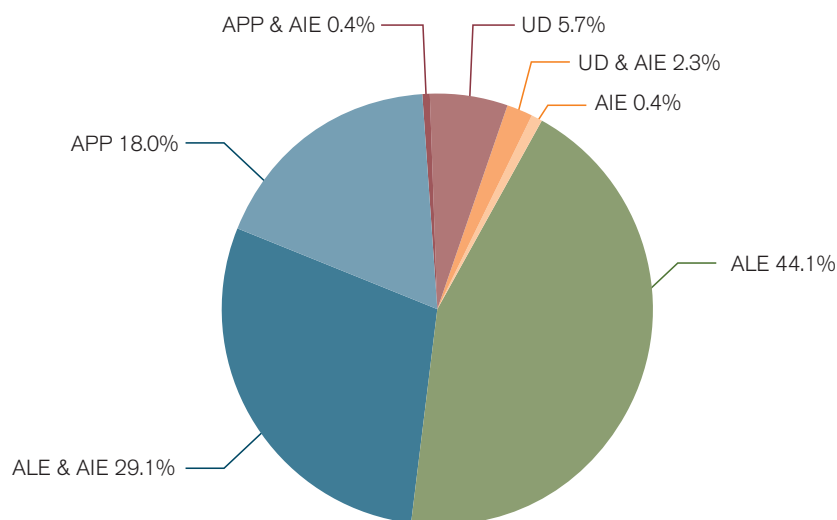
Damuri met aussi en évidence plusieurs facteurs liés au schéma d'exclusion de produits, confirmant ainsi les motifs d'économie politique sous-jacents du maintien d'une protection renforcée pour certaines industries. Comme il fallait s'y attendre, il constate que plus le taux de droit NPF des pays étudiés est élevé, moins le produit a des chances d'être visé par un ACPr. En outre, plus l'avantage comparatif

Tableau B.4 : Nombre cumulé d'ACPr bilatéraux et de types d'ACPr plurilatéraux en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par groupe de pays et type d'accord régional

	Bilatéraux	Plurilatéraux	Plurilatéraux dont au moins une partie est un ACPr
Entre pays développés	6	9	8
Entre pays développés et pays en développement	29	6	41
Entre pays en développement	135	36	18
Intrarégionaux	81	39	26
Interrégionaux	89	12	41

Source : Secrétariat de l'OMC.

Figure B.4 : Types d'ACPr en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés



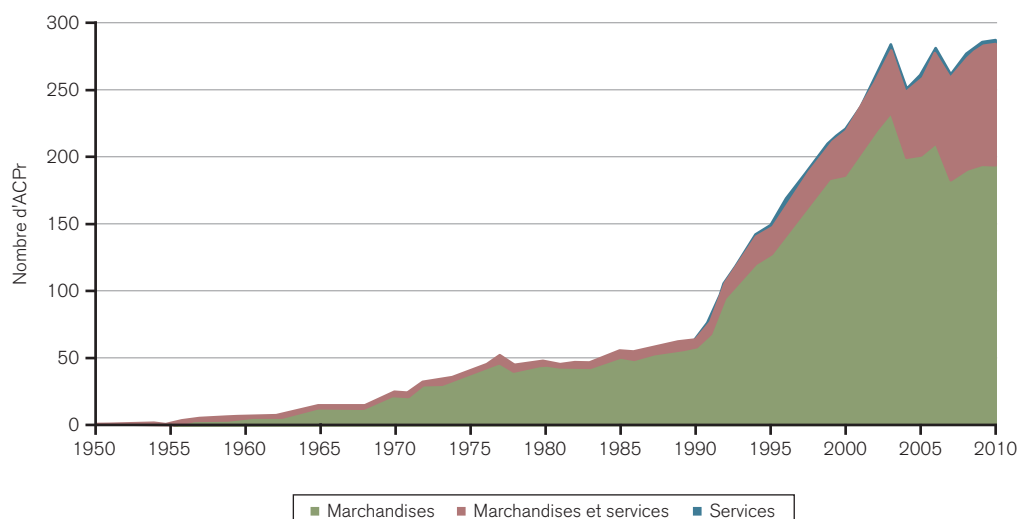
Note: Comme on l'a expliqué dans l'introduction, l'expression « accord commercial préférentiel » (ACPr) utilisée dans le présent rapport désigne les accords préférentiels réciproques en général. Aux fins de cette figure, on utilise le classement de Acharya et al. (2011). Un « accord de libre-échange » (ALE) est un accord entre deux parties ou plus, dans lequel les droits de douane et les autres obstacles au commerce sont éliminés pour la plupart ou la totalité des échanges et chaque partie conserve sa propre structure tarifaire vis-à-vis des tierces parties. Une « union douanière » (UD) est un accord entre deux parties ou plus, dans lequel les droits de douane et les autres obstacles au commerce sont éliminés pour la plupart ou la totalité des échanges et les parties adoptent en plus une politique commerciale commune à l'égard des tierces parties, ce qui comprend l'établissement d'un tarif extérieur commun. L'expression « accord de portée partielle » (APP) désigne un accord entre deux parties ou plus dans lequel les parties échangent des concessions pour un certain nombre de produits ou de secteurs. Un accord d'intégration économique (AIE) est un accord sur le commerce des services dans lequel deux ou plusieurs parties offrent un accès préférentiel à leur marché.

Source : Secrétariat de l'OMC.

révélé des partenaires est grand, ce qui mesure leur capacité d'exporter vers les marchés des pays étudiés, moins un produit a des chances d'être inclus dans l'ACPr. De même, quand des produits font déjà l'objet d'échanges importants entre les pays qui négocient un ACPr (c'est-à-dire quand la valeur des importations est élevée), l'inclusion est plus probable.

La plupart des ACPr récents vont au-delà de l'abaissement traditionnel des droits de douane et couvrent, par exemple, les services, l'investissement, la propriété intellectuelle, les obstacles techniques au commerce et le règlement des différends. Ainsi, environ un tiers des ACPr en vigueur aujourd'hui contiennent des engagements concernant les services, et cette tendance s'est accélérée récemment (voir

Figure B.5 : Nombre cumulé d'ACPr, 1950-2010, notifiés et non notifiés, en fonction du champ d'application



Source : Secrétariat de l'OMC.

la figure B.5).²⁸ Les 25 premiers exportateurs et importateurs de services (d'après les statistiques de la balance des paiements de 2008) sont parties à au moins un ACPPr portant sur les services. Parmi les Membres de l'OMC qui ont conclu le plus grand nombre d'ACPPr sur les services figurent le Chili, le Mexique, les États-Unis, Singapour et le Japon.

Presque tous les ACPPr sur les services notifiés jusqu'à présent ont été conclus par des pays d'Asie et du Pacifique, d'Europe et des Amériques. Seuls quelques pays d'Afrique et du Moyen-Orient sont parties à de tels accords (Maroc, Jordanie, Oman et Bahreïn, tous au titre d'ACPPr avec les États-Unis), mais bon nombre d'entre eux sont en train de négocier des accords commerciaux qui pourraient viser les services. Bien que de grandes économies comme le Brésil, la Chine, les États-Unis, l'Inde, le Japon et l'UE participent à des ACPPr sur les services, elles n'ont pas encore signé de tels accords entre elles.²⁹ Ces faits sont corroborés par les chiffres du tableau B.5, qui indiquent que la majorité des ACPPr entre pays développés et pays en développement contiennent des engagements relatifs aux services, contrairement aux ACPPr entre pays développés ou entre pays en développement.

Il y a plus d'accords bilatéraux que d'accords plurilatéraux contenant des engagements relatifs aux services. Cela tient peut-être à ce que les questions traitées sur une base bilatérale sont plus complexes et que la profusion des accords bilatéraux et l'importance croissante du commerce des services sont des phénomènes relativement récents. L'inclusion des services est particulièrement évidente pour les ACPPr interrégionaux (voir le tableau B.5). Le nombre croissant d'ACPPr bilatéraux qui vont au-delà des réductions tarifaires et des services traditionnels indique peut-être que, depuis peu, la conclusion d'ACPPr répond à des motivations plus stratégiques, notamment dans le contexte des réseaux de production internationaux (étudiés dans la section D).

Certains ACPPr contiennent également des dispositions nouvelles relatives à l'application du droit du travail et de la législation sur l'environnement. L'ALENA a mis en avant la protection de l'environnement en stipulant qu'en cas d'incompatibilité avec ses dispositions, les obligations commerciales énoncées dans différents accords environnementaux prévaudraient. La Communauté de l'Afrique de l'Est, pour prendre un autre exemple, s'efforce

d'encourager l'utilisation durable des ressources naturelles en traitant ces questions selon une approche non contraignante juridiquement.

Certains ACPPr plus récents comportent des engagements de coopérer sur un ensemble plus large encore de domaines de politique publique, tels que la lutte contre la pauvreté, le développement rural et le tourisme (Whalley, 2008). Il importe de noter que la plupart des domaines d'action ou des cadres réglementaires dits « nouveaux » figurant dans les ACPPr ne sont pas traités au niveau multilatéral (sujet qui sera examiné plus en détail dans la section D). Cette orientation vers des domaines nouveaux qui ne sont pas visés par les règles actuelles de l'OMC est attestée par l'intitulé de ces accords. Ainsi, l'accord conclu récemment par le Japon et Singapour est intitulé « Accord pour un partenariat économique moderne », et l'accord Chine-ASEAN est appelé « Accord-cadre de coopération économique globale » (Whalley, 2008).

3. Flux commerciaux liés aux ACPPr

L'abaissement des taux de droit avec le temps – dans le cadre de processus multilatéraux, préférentiels ou unilatéraux – a réduit la possibilité d'obtenir des préférences commerciales significatives. Le fait que cela a coïncidé avec la forte augmentation du nombre d'ACPPr en vigueur donne à penser que les pays peuvent conclure ces accords pour des raisons allant plus loin que l'accès à des marchés d'exportation vitaux. La section suivante examine l'ampleur, l'orientation et l'évolution des flux commerciaux mondiaux pour apporter quelques éclaircissements sur ce point, et plus généralement pour déterminer l'incidence de l'expansion des ACPPr au cours des dernières années. Les statistiques sur les flux commerciaux liés aux ACPPr peuvent révéler plusieurs faits importants, notamment i) la valeur totale du commerce mondial des marchandises qui a lieu entre les membres des ACPPr, et ii) le degré auquel le commerce est devenu plus ou moins concentré géographiquement avec la prolifération des accords commerciaux régionaux.

La section B.3 a) examine la première de ces questions en résumant toutes les données disponibles sur les échanges entre les parties aux accords commerciaux et en donnant une ventilation de ces échanges par type d'accord et groupe

Tableau B.5 : Nombre d'ACPPr portant sur les marchandises et les services en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par groupe de pays, niveau de participation et type d'accord régional

	Marchandises	Marchandises et services	Services
Entre pays développés	13	9	1
Entre pays développés et pays en développement	36	40	0
Entre pays en développement	145	41	1
Bilatéraux	104	64	0
Plurilatéraux	38	11	2
Plurilatéraux dont au moins une partie est un ACPPr	52	15	0
Intrarégionaux	110	33	2
Interrégionaux	84	57	0

Source : Secrétariat de l'OMC.

de produits. Le fait de se concentrer sur le commerce total des marchandises entre les membres des ACPr surestime grandement la part du commerce mondial qui a lieu sur une base préférentielle, car les accords commerciaux ne s'appliquent généralement pas à toutes les marchandises, et les préférences commerciales existantes peuvent ne pas être pleinement utilisées. Toutefois, les chiffres relatifs au commerce total intra-ACPr présentent certains avantages. Tout d'abord, ils donnent une image plus complète des relations commerciales entre les membres, ce qui est particulièrement important pour analyser la question de savoir si les pays sont moins motivés par le désir d'obtenir un accès préférentiel aux marchés à travers les ACPr qu'ils ne l'étaient auparavant. En outre, la valeur totale du commerce intra-ACPr peut être considérée comme une estimation haute du volume des échanges effectués sur une base préférentielle. La section B.4 présente une estimation détaillée du volume du commerce international recevant un traitement tarifaire préférentiel, qui est, nous le verrons, assez faible.

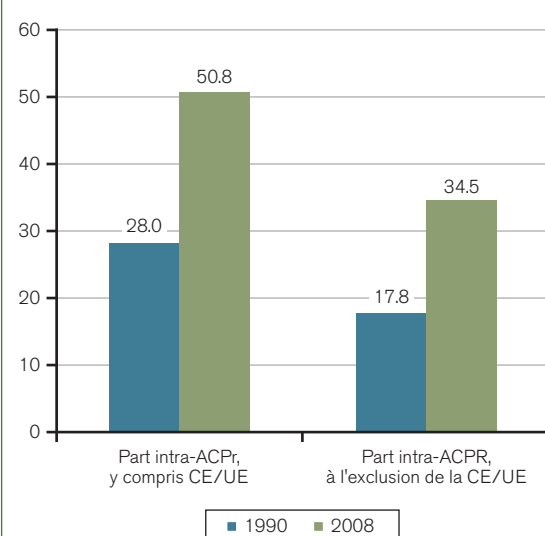
La seconde question – qui est de savoir si le commerce est devenu plus ou moins concentré géographiquement – est examinée dans la section B.3 b) à l'aide des statistiques de l'OMC sur le commerce entre les régions. Une explication évidente de l'explosion du nombre d'accords commerciaux depuis 1990 est que ces accords peuvent offrir un cadre institutionnel pour la création et le maintien des chaînes d'approvisionnement internationales, dont beaucoup ont un caractère régional. Si tel est le cas, les données sur l'ampleur et l'orientation des échanges dans et entre les régions peuvent indiquer si les accords commerciaux sont liés au développement des chaînes d'approvisionnement mondiales.

Les données présentées dans la section B.3 concernent essentiellement le commerce des marchandises et non celui des services, car on manque de données détaillées sur le commerce bilatéral des services. Les données disponibles montrent que le commerce des services intra-ACPr est relativement modeste par rapport au commerce des marchandises, et est très faible par rapport au commerce total des marchandises et des services. Quelques exemples de commerce des services entre de grands partenaires d'ACPr sont donnés à la fin de la section B.3 a), mais sinon, les données figurant dans cette partie du rapport concernent uniquement le commerce des marchandises.

(a) Quelle est la valeur du commerce mondial entre membres d'ACPr ?

Dans cette sous-section, nous estimons le commerce mondial total entre les membres d'ACPr en 1990 et 2008, ainsi que la part du commerce intra-ACPr dans le commerce mondial. Le commerce intra-ACPr correspond à la somme du commerce bilatéral des marchandises entre les membres des ACPr pour tous les déclarants disponibles dans la base de données Comtrade de l'ONU, tandis que le commerce mondial total correspond approximativement à la somme de tous les déclarants dans Comtrade. On constate que la valeur en dollars des échanges entre les membres d'ACPr a effectivement augmenté plus vite que la moyenne mondiale depuis 1990, de sorte que la part du commerce intra-ACPr dans le commerce mondial est passée de 18 pour cent en 1990 à 35 pour cent en 2008 (voir la figure B.6).³⁰

Figure B.6: Part du commerce intra-ACPr dans les exportations mondiales de marchandises, 1990-2008 (pourcentage)



Note: Les exportations mondiales sont calculées comme la somme de tous les déclarants disponibles

Source: Base de données Comtrade de l'ONU.

La valeur du commerce mondial entre membres d'ACPr mesurée par les exportations est passée de 537 milliards de dollars en 1990 à 4 000 milliards en 2008 (voir les tableaux B.6 et B.7). La contribution des différents types d'accords commerciaux au commerce entre membres d'ACPr a aussi changé avec l'évolution du paysage des accords préférentiels. En 1990, le commerce entre parties à des accords plurilatéraux représentait environ 10 pour cent du commerce intra-ACPr en 1990, mais cette part atteignait 50 pour cent en 2008. L'une des principales raisons de l'importance accrue des accords plurilatéraux est la mise en place de l'ALENA en 1994, qui a remplacé l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et dont les trois membres (Canada, États-Unis et Mexique) constituent le deuxième bloc commercial régional par la valeur des exportations après l'Union européenne.

Les tableaux B.6 et B.7 indiquent aussi la valeur et la part des importations, qui sont très semblables à celles des exportations.

Outre les valeurs totales du commerce des marchandises, le tableau B.7 indique la valeur du commerce entre membres d'ACPr pour les produits manufacturés et pour une catégorie dénommée «pièces et composants». Le commerce des pièces et composants est souvent utilisé comme un indicateur ou une mesure des réseaux de production internationaux (dont le rôle dans l'établissement d'ACPr est examiné dans les sections C et D). Les produits manufacturés sont définis ici comme la somme des sections 5, 6, 7 et 8 moins la division 68 et le groupe 891 de la Classification type pour le commerce international (CTCI Rev.3), conformément à la définition utilisée dans les *Statistiques du commerce international* (OMC, 2010). Il n'existe pas de définition généralement admise des pièces et composants, mais aux fins du présent rapport, nous considérons que cette catégorie correspond à l'équivalent

dans la CTCI Rev.3 des codes 42 et 53 de la Classification par grandes catégories économiques (CGCE), avec l'ajout des produits textiles semi-finis de la division 65 de la CTCI.

En 2008, les produits manufacturés ont représenté 65 pour cent du commerce des marchandises entre les membres d'ACPr et environ 64 pour cent du commerce entre les parties aux accords commerciaux plurilatéraux. Leur part dans le commerce des marchandises de tous les pays déclarants à Comtrade (mesure indirecte du commerce mondial) n'était que légèrement supérieure à 65 pour cent. La part des pièces et composants reste comprise entre 17 et 18 pour cent du commerce total des marchandises, quel que soit le type d'accord commercial. Globalement, il semble que les parts des produits ne changent guère selon que les accords sont plurilatéraux, bilatéraux entre deux pays ou bilatéraux avec un ACPr.

Bien qu'il y ait peu de différence dans les parts des produits selon la composition des membres des accords commerciaux, on constate une variation importante des parts des produits et des parts du commerce intra-ACPr lorsqu'on examine les accords individuellement. Le tableau 1 de l'Appendice statistique indique les exportations et les importations de certains ACPr plurilatéraux en 2008, ventilées entre les deux

groupes de produits utilisés dans le tableau B.7 (produits manufacturés, et pièces et composants), et selon l'origine et la destination: commerce intra-ACPr et commerce extra-ACPr. Certains produits représentent une part beaucoup plus importante (ou beaucoup plus faible) du commerce intra-ACPr que du commerce extra-ACPr. Le commerce intra-ACPr peut représenter une part relativement forte ou faible du commerce total pour certaines catégories de produits.

Pour illustrer la façon d'interpréter le tableau, nous examinerons le cas de la Communauté andine (composée de l'État Plurinational de Bolivie, de la Colombie, de l'Équateur et du Pérou). Nous pouvons voir que le commerce intra-ACPr joue un rôle limité dans le commerce total de la Communauté, tant pour les exportations que pour les importations. Seulement 8 pour cent des importations de marchandises des membres de la Communauté et 7 pour cent de leurs exportations ont pour origine ou destination d'autres pays de la Communauté. De manière équivalente, on peut dire que la part du commerce extra-ACPr est de 92 pour cent pour les importations et de 93 pour cent pour les exportations, ce qui revient au même. On voit aussi que la part du commerce intra-ACPr dans les exportations de produits manufacturés (20 pour cent) est plus élevée que dans le commerce total des marchandises, ce qui veut dire que 20 pour cent des exportations de produits

Tableau B.6 : Commerce mondial des marchandises entre membres d'ACPr, 1990 (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part du commerce préférentiel mondial total		Part du commerce mondial des marchandises total	
	(milliards de dollars)		(pourcentage)		(pourcentage)	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Y compris le commerce intra-UE (12)						
Commerce plurilatéral mondial total	484	489	50	51	14	14
<i>Dont:</i>						
Commerce intra-CE (12)	429	429	44	45	12	12
Reste du monde	55	60	6	6	2	2
Commerce bilatéral mondial total	482	472	50	49	14	13
<i>Dont:</i>						
Canada – États-Unis	178	169	18	18	5	5
CE (12) – pays de l'AELE	143	145	15	15	4	4
Reste du monde	161	158	17	16	5	4
Commerce préférentiel mondial total	966	960	100	100	28	27
Commerce mondial des marchandises total	3,449	3,550	-	-	100	100
À l'exclusion du commerce intra-UE (12)						
Commerce plurilatéral mondial total	55	60	10	11	2	2
Commerce bilatéral mondial total	482	472	90	89	16	15
<i>Dont:</i>						
Canada – États-Unis	178	169	33	32	6	5
CE (12) – pays de l'AELE	143	145	27	27	5	5
Reste du monde	161	158	30	30	5	5
Commerce préférentiel mondial total	537	532	100	100	18	17
à l'exclusion des CE (12)						
Commerce mondial des marchandises total	3,020	3,121	-	-	100	100
à l'exclusion des CE (12)						

Source: Base de données Comtrade de l'ONU.

Tableau B.7 : Commerce mondial des marchandises entre membres d'ACPr, 2008 (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part du commerce total des marchandises		Part du commerce total ACPr		Part du commerce ACPr, à l'exclusion de l'UE-27		Part du commerce de tous les déclarants ^(a)		Part du commerce de tous les déclarants à l'exclusion de l'UE-27 ^(a)	
	(dollars EU)		(Pourcentage)		(Pourcentage)		(Pourcentage)		(Pourcentage)		(Pourcentage)	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Accords plurilatéraux (y compris l'UE-27)												
Tous les produits	5'892	5'780	100	100	75	74	-	-	38	36	-	-
Produits manufacturés	4'138	3'968	70	69	76	75	-	-	40	38	-	-
Pièces et composants	988	1,002	17	17	73	73	-	-	37	38	-	-
Accords plurilatéraux à l'exclusion de l'UE-27												
Tous les produits	2'017	2'125	100	100	-	-	50	51	-	-	17	17
Produits manufacturés	1'286	1'306	64	61	-	-	49	49	-	-	17	17
Pièces et composants	368	394	18	19	-	-	51	51	-	-	18	19
Accords bilatéraux												
Tous les produits	2'005	2'083	100	100	25	26	50	49	13	13	17	17
Produits manufacturés	1'334	1'348	67	65	24	25	51	51	13	13	18	17
Pièces et composants	359	371	18	18	27	27	49	49	14	14	18	18
Accords bilatéraux avec un partenaire d'ACPr^a												
Tous les produits	1'565	1'616	100	100	20	21	39	38	10	10	13	13
Produits manufacturés	1'057	1'075	67	67	19	20	40	41	10	10	14	14
Pièces et composants	279	293	18	18	21	21	38	38	11	11	14	14
Autres accords bilatéraux												
Tous les produits	439	467	100	100	6	6	11	11	3	3	4	4
Produits manufacturés	277	273	63	58	5	5	11	10	3	3	4	4
Pièces et composants	80	78	18	17	6	6	11	10	3	3	4	4
Commerce total entre membres d'ACPr (y compris l'UE-27)												
Tous les produits	7'897	7'863	100	100	100	100	-	-	51	49	-	-
Produits manufacturés	5'471	5'316	69	68	100	100	-	-	52	51	-	-
Pièces et composants	1'347	1'373	17	17	100	100	-	-	51	52	-	-
Commerce total entre membres d'ACPr (à l'exclusion de l'UE-27)												
Tous les produits	4'022	4'208	100	100	-	-	100	100	-	-	34	34
Produits manufacturés	2'620	2'655	65	63	-	-	100	100	-	-	34	34
Pièces et composants	727	765	18	18	-	-	100	100	-	-	36	37
Total de tous les déclarants (y compris l'UE27)^a												
Tous les produits	15'549	15'935	100	100	-	-	-	-	100	100	-	-
Produits manufacturés	10'446	10'402	67	65	-	-	-	-	100	100	-	-
Pièces et composants	2'656	2'650	17	17	-	-	-	-	100	100	-	-
Total de tous les déclarants (à l'exclusion de l'UE-27)^a												
Tous les produits	11'674	12'280	100	100	-	-	-	-	-	-	100	100
Produits manufacturés	7'595	7'740	65	63	-	-	-	-	-	-	100	100
Pièces et composants	2'035	2'042	17	17	-	-	-	-	-	-	100	100

a Somme de tous les déclarants disponibles dans la base de données Comtrade, égale à environ 97 pour cent du commerce mondial. Les estimations des exportations et des importations mondiales totales en 2008 faites par l'OMC dans les *Statistiques du commerce international 2010* sont respectivement de 16 100 et 16 500 milliards de dollars, y compris le commerce intra-UE. Si l'on exclut le commerce intra-UE, la valeur totale des exportations et des importations en 2008 est respectivement de 12 100 et 12 500 milliards de dollars.

Source : Base de données Comtrade de l'ONU.

manufacturés des membres de la Communauté sont destinées à d'autres membres. L'une des caractéristiques intéressantes du commerce de la Communauté andine est que la part des produits manufacturés dans les exportations totales est beaucoup plus élevée pour les exportations intra-ACPr (52 pour cent) que pour les exportations extra-ACPr (16 pour cent).

On remarquera que l'UE a la part intra-ACPr la plus élevée et la part extra-ACPr la plus faible de tous les accords commerciaux régionaux. En 2008, la part du commerce intra-UE dans les exportations totales de marchandises était de 67 pour cent, contre 65 pour cent pour les produits manufacturés et 63 pour cent pour les pièces et composants. Par comparaison, dans le cas de l'ALENA, ces parts étaient respectivement de 49 pour cent, 48 pour cent et 46 pour cent. En outre, l'UE vient en deuxième position, après l'Accord commercial Asie-Pacifique (APTA), pour la part des produits manufacturés dans les exportations internes (74 pour cent contre 82 pour cent) et dans les exportations externes (81 pour cent contre 90 pour cent).

La zone de libre-échange de l'ASEAN a enregistré l'une des parts les plus élevées du commerce intra-ACPr dans les exportations totales de pièces et composants, avec 28 pour cent. Et elle avait la part la plus importante de pièces et composants dans les exportations totales de marchandises, 28 pour cent également, ex æquo avec l'APTA.

Les tableaux 2 à 6 de l'Appendice statistique donnent des renseignements supplémentaires sur le commerce intra-zone pour certains ACPr, y compris les parts du commerce intra-ACPr dans les exportations et les importations totales des membres, ventilées par produit. Dans certains cas, les membres de l'ACPr n'apparaissent pas tous dans le tableau mais, sauf indication contraire, le total représente toujours la somme de tous les déclarants disponibles dans Comtrade. Les années ont été choisies de façon à maximiser la couverture des pays et à montrer si possible une partie de la période antérieure à l'entrée en vigueur des accords. Les parts du commerce intra-ACPr ont manifestement changé avec le pour différents produits et différents pays. Au sein de l'ASEAN, par exemple, les exportations de produits agricoles de la Thaïlande sont de plus en plus destinées à ses partenaires de l'ASEAN, puisque la part du commerce avec ces partenaires dans les exportations totales de produits agricoles de la Thaïlande est passée de 9 pour cent en 1992 à 14 pour cent en 2000, puis à 19 pour cent en 2008. La part intra-ACPr dans les exportations de produits de l'industrie automobile de la Thaïlande a aussi fortement augmenté puisqu'elle a à peu près doublé entre 2000 et 2009, passant de 15 pour cent à 30 pour cent.

Les tableaux 2 à 6 de l'Appendice statistique montrent aussi que la part du commerce intra-ACPr pour les pays de l'ALENA a augmenté entre 1990 et 2000, puis a diminué entre 2000 et 2009. Il est surprenant de voir que cette diminution vaut pour trois pays membres et pour la plupart des produits exportés ou importés, à l'exception des exportations mexicaines de combustibles et de produits miniers, dont la part est passée de 78 à 82 pour cent. Malgré la diminution de la part du commerce intra-ACPr, la part globale du commerce intra-ACPr dans les exportations totales de l'ALENA reste assez élevée par rapport aux autres ACPr (48 pour cent pour les exportations et 33 pour cent pour les importations).

La part du commerce intra-ACPr dans le commerce total des marchandises du MERCOSUR a aussi diminué récemment, et elle est actuellement inférieure à son niveau de 1995 pour les exportations comme pour les importations. Pour tous les pays membres, la part des exportations vers les partenaires du MERCOSUR dans les exportations totales a diminué au fil du temps mais la part du commerce intra-ACPr dans les importations de l'Argentine, du Paraguay et de l'Uruguay a augmenté.

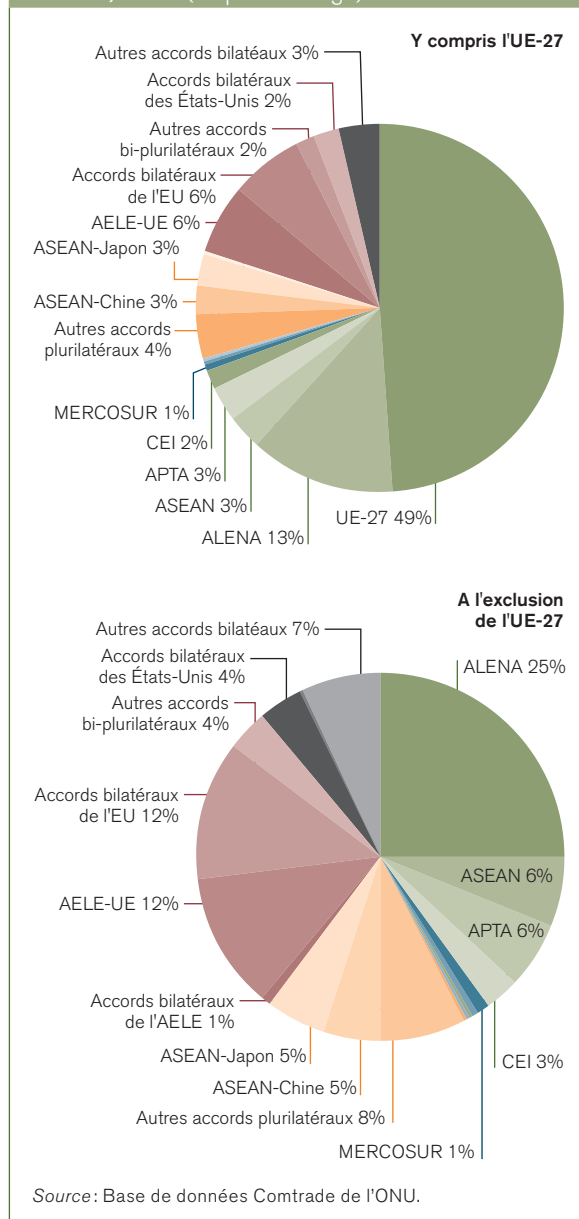
Dernier exemple, malgré la faible part du commerce intra-ACPr dans les exportations totales de marchandises de l'Afrique, la part du commerce intra-ACPr au sein du COMESA en pourcentage des exportations totales est assez élevée pour certaines catégories de produits, dont les produits de l'industrie automobile (41 pour cent en 2009), les pièces et composants (39 pour cent) et les produits manufacturés (28 pour cent).

Le fait que, dans un accord commercial donné, la part du commerce intra-ACPr dans les exportations totales est élevée ou faible peut n'avoir guère d'importance si son poids global dans le commerce mondial de l'ACPr est faible. Le graphique B.7 montre la part de certains ACPr dans les exportations mondiales intra-ACPr, avec et sans le commerce intra-UE. L'UE représente près de la moitié (49 pour cent) des exportations mondiales intra-ACPr si l'on tient compte du commerce entre ses membres, suivie par l'ALENA (13 pour cent), l'ASEAN (3 pour cent), l'APTA (3 pour cent), la CEI (2 pour cent) et le MERCOSUR (1 pour cent). Elle est aussi en tête de tous les autres pays et ACPr pour ce qui est de la valeur totale de son commerce avec ses partenaires bilatéraux, qui représente 12 pour cent du commerce mondial intra-ACPr (6 pour cent pour les seuls pays de l'AELE). Par comparaison, le commerce bilatéral de la Chine avec les pays de l'ASEAN ne représente que 3 pour cent du commerce mondial intra-ACPr, et les accords bilatéraux des États-Unis tout juste 2 pour cent du total mondial.

La prépondérance de l'Union européenne dans les exportations mondiales entre membres d'ACPr est un argument supplémentaire pour exclure le commerce à l'intérieur de l'UE, car son inclusion ne peut qu'amener à sous-estimer fortement l'importance des autres accords préférentiels dans le commerce mondial. En excluant le commerce intra-UE du calcul des parts, l'ALENA devient le premier accord commercial en valeur avec 25 pour cent du commerce mondial intra-ACPr. Toutefois, les accords commerciaux bilatéraux de l'UE représentent ensemble 24 pour cent du total, dont 12 pour cent avec les pays de l'AELE. Les autres ACPr voient leur part doubler en gros après l'exclusion du commerce intra-UE.

Les données sur le commerce des services intra-ACPr sont limitées en raison du petit nombre de pays qui communiquent aux organisations internationales des statistiques sur le commerce bilatéral des services et aussi en raison des niveaux de détail différents des données sur les partenaires selon les pays déclarants. Pour avoir une idée de l'ordre de grandeur du commerce mondial des services intra-ACPr, il peut suffire de considérer les principaux exportateurs et importateurs de services pour lesquels des données sur les partenaires sont disponibles, à savoir l'UE et les États-Unis.

Figure B.7 : Parts de certains ACPr dans les exportations mondiales totales entre membres d'ACPr, 2008 (en pourcentage)



Selon les données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), les exportations de services de l'UE vers ses partenaires d'ACPr se sont élevées à 192 milliards de dollars en 2008, soit 25 pour cent des exportations totales de services extra-UE et 7 pour cent des exportations de marchandises et de services extra-UE. Toutefois, ce chiffre comprend les exportations vers les partenaires d'ACPr qui ne concerne que les marchandises et celles qui concernent à la fois les marchandises et les services. Si l'on ne considère que les accords qui portent expressément sur les services, les exportations vers les partenaires d'ACPr se sont élevées au total à seulement 18,5 milliards de dollars, soit 2,4 pour cent des exportations de services hors UE et moins de 1 pour cent des exportations de marchandises et de services.

Du côté des importations, le commerce de l'UE avec ses partenaires d'ACPr hors UE s'est élevé à 167 milliards de dollars, y compris les accords portant uniquement sur les

marchandises (soit 26 pour cent des importations totales de services de l'UE et 6 pour cent de ses importations de marchandises et de services). Ce chiffre tombe à 20 milliards de dollars si l'on ne considère que les accords portant sur les services (soit 3 pour cent des importations de services et moins de 1 pour cent des importations de marchandises et de services). Quant aux États-Unis, leurs exportations et leurs importations de services à destination et en provenance de leurs partenaires d'ACPr se sont élevées, respectivement, à environ 80 milliards et 45 milliards de dollars en 2008, soit 15 pour cent de leurs exportations totales de services et 12 pour cent de leurs importations de services. La part des marchandises et des services était de 4 pour cent pour les exportations et de 2 pour cent pour les importations.

Les exportations et les importations de services de l'UE et des États-Unis sont également faibles par rapport à leurs exportations et leurs importations de marchandises à destination et en provenance de leurs partenaires d'ACPr. À 192 milliards de dollars, les exportations de services de l'UE vers ses partenaires d'ACPr n'ont représenté que 20 pour cent des exportations de marchandises hors UE, et à 167 milliards de dollars. Ses importations n'ont représenté que 17 pour cent des importations de marchandises. Ces parts tombent à 2 pour cent pour les exportations comme pour les importations si l'on ne considère que les accords portant sur les services. Dans le cas des États-Unis, les exportations de services vers leurs partenaires d'ACPr n'ont représenté que 7 pour cent de leurs exportations de marchandises vers ces mêmes partenaires, et leurs importations n'ont représenté que 4 pour cent.

Les tableaux et graphiques précédents étaient destinés à quantifier le volume du commerce mondial qui a lieu entre les parties à des accords commerciaux préférentiels et à donner une indication de sa composition. Mais, comme on l'a dit plus haut, le volume du commerce entre les membres d'ACPr est beaucoup plus important que le volume du commerce effectué sur une base préférentielle. Comme cela est expliqué dans la section B.4, environ la moitié des importations mondiales de marchandises (52 pour cent pour les 20 grandes économies considérées) sont effectuées en franchise de droits NPF et ne peuvent donc pas bénéficier d'un traitement préférentiel. Par ailleurs, 19 pour cent des importations sont soumises à des taux NPF faibles, égaux ou inférieurs à 5 pour cent, ce qui porte à 71 pour cent la part totale du commerce mondial soumise à des droits NPF faibles ou nuls. Cela laisse peu de possibilité d'accorder des réductions tarifaires importantes dans le cadre d'ACPr – sujet qui sera examiné dans la section B.4, qui donne des estimations plus détaillées de la ventilation du commerce préférentiel.

(b) Le commerce est-il plus concentré géographiquement ?

Pour examiner le commerce entre régions, on a utilisé les ensembles de données de l'OMC sur le commerce des marchandises, notamment la matrice du commerce mondial des marchandises qui figure dans les *Statistiques du commerce international* (OMC, 2010). Ces données concernent le commerce par produit pour l'ensemble du monde ainsi qu'à l'intérieur des régions et entre elles, en dollars EU courants. Elles sont disponibles à partir de 2000,

d'après les classifications actuelles des régions et des produits de l'OMC, et à partir de 1990 d'après les anciens groupements de pays et de produits de l'OMC. Elles ont été harmonisées dans la mesure du possible dans les tableaux et graphiques qui suivent. Pour les données antérieures à 1990 et pour les différents pays, on a utilisé la base de données Comtrade de l'ONU.

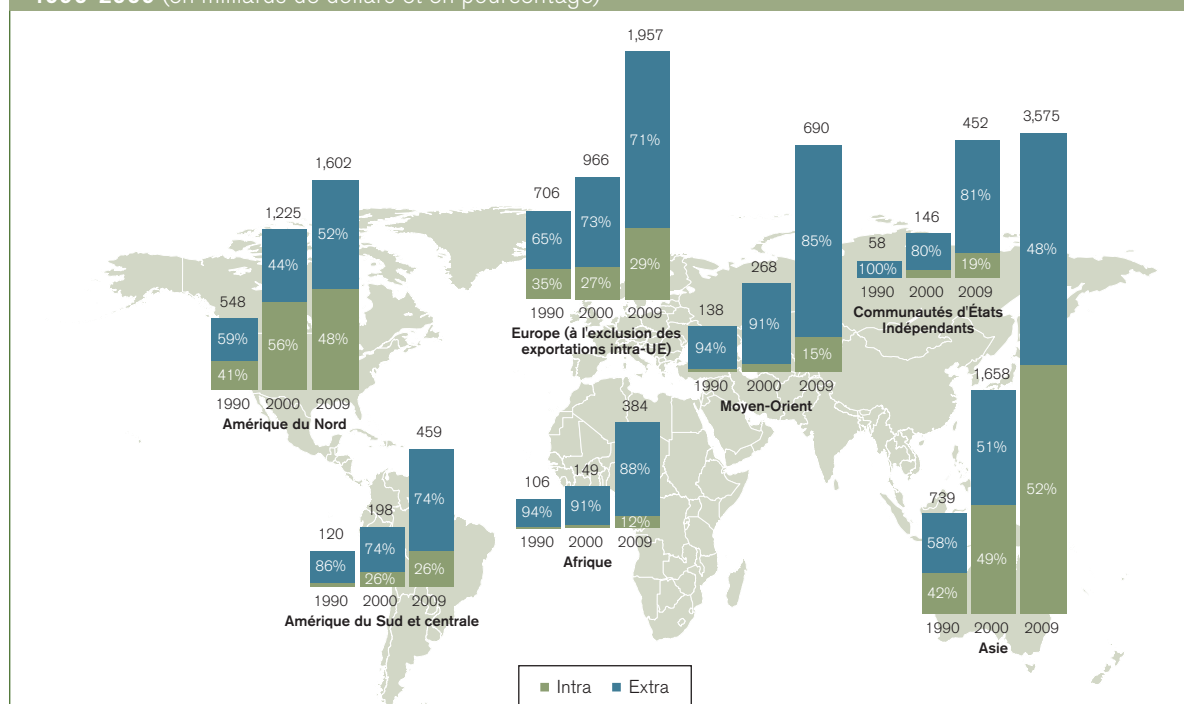
La carte B.2 montre les exportations totales de marchandises des régions de l'OMC entre 1990 et 2009, ainsi que les parts respectives du commerce à l'intérieur des régions (commerce intrarégional) et à l'extérieur (commerce extrarégional), d'après les données de la matrice mentionnée ci-dessus et résumées dans le tableau 7 de l'Appendice statistique. L'Asie, l'Amérique du Nord et l'Europe sont représentées selon une échelle, tandis que la CEI, l'Amérique du Sud et centrale, l'Afrique et le Moyen-Orient le sont selon une autre.

Bien que cela ne ressorte pas clairement de la carte en raison de l'exclusion du commerce intra-UE, l'Europe est la région où la part du commerce intrarégional dans les exportations totales est la plus importante. Les exportations de l'Europe sont passées de 1 700 milliards de dollars en 1990 à 6 500 milliards en 2008, avant de revenir à 5 000 milliards en 2010, mais la part du commerce intrarégional dans les exportations totales de la région est restée à peu près constante aux alentours de 73 pour cent pendant toute la période. Toutefois, si l'on considère l'UE comme une entité unique et si l'on exclut le commerce intra-UE, la part du commerce intrarégional de l'Europe passe à la troisième place derrière l'Asie et l'Amérique du Nord. Les parts du

commerce intrarégional avant 2000, qui sont de l'ordre de 35 pour cent, n'excluent que le commerce entre les 15 États membres de l'UE à l'époque. Dans les années suivantes, elles excluent le commerce entre les 27 membres actuels de l'UE et sont évaluées à un peu moins de 30 pour cent.

La question de savoir s'il est judicieux ou non d'exclure ainsi le commerce intra-UE dépend de ce qui est demandé aux données. L'UE est la dernière incarnation de l'un des premiers accords commerciaux préférentiels de l'après-guerre, la Communauté européenne du charbon et de l'acier. Cet accord s'est transformé pour devenir la Communauté économique européenne (CEE), puis la Communauté européenne (CE) et enfin l'Union européenne, fondée sur le principe de la supranationalité, en vertu duquel les États regroupent leur souveraineté dans certains domaines de politique, notamment le commerce. Ce processus d'intégration long de plusieurs décennies a servi de modèle à beaucoup d'autres accords commerciaux et, par conséquent, le commerce à l'intérieur de l'UE devrait être pris en considération dans tout historique du régionalisme. Toutefois, depuis la création du « marché unique » en 1997 et l'introduction d'une monnaie commune en 2002, il est évident que l'Union européenne est devenue plus qu'une simple union douanière, et *a fortiori* qu'un accord commercial préférentiel. En conséquence, il est parfois préférable de la traiter comme une entité unique en excluant le commerce entre ses membres des calculs régionaux et mondiaux. Chaque fois que cela était possible, on a présenté des statistiques qui incluent et qui excluent le commerce à l'intérieur de l'UE.

Carte B.2: Exportations intrarégionales et extrarégionales de marchandises des régions de l'OMC, 1990-2009 (en milliards de dollars et en pourcentage)



Note: Les graphiques des régions ne sont pas à l'échelle. Les couleurs et les frontières n'impliquent aucun jugement de la part de l'OMC quant au statut juridique des frontières ou des territoires.

Source: Tableaux de la matrice du commerce mondial des marchandises tirés des Statistiques du commerce international (OMC, 2010), complétés par d'anciens tableaux et par les estimations du Secrétariat avant 2000.

Bien que la part du commerce intrarégional dans les exportations de l'Europe soit stable depuis près de 20 ans, il se peut que les chiffres du commerce total des marchandises dissimulent des variations importantes au niveau des produits – par exemple, lorsque la diminution de la part du commerce intrarégional d'un produit annule l'augmentation des parts pour d'autres produits. Toutefois, ce n'est pas le cas pour l'Europe (à quelques petites exceptions près). La part du commerce intra-européen est stable depuis 1990, non seulement pour les produits agricoles, les combustibles et les produits miniers, mais aussi pour toute une série de produits manufacturés, dont les produits de l'industrie automobile, le matériel de bureau et de télécommunications, les vêtements et les produits chimiques. La part du commerce intrarégional du fer et de l'acier est certes passée de 75 pour cent en 1990 à 80 pour cent en 2000, mais elle est revenue à 77 pour cent en 2008, puis à 73 pour cent en 2009 à la suite de la crise financière. L'absence de variation du commerce intra-UE depuis 1990 n'est peut-être pas surprenante si l'on considère que la réduction des obstacles au commerce entre les pays membres a été opérée en grande partie il y a plusieurs décennies.

Après l'Europe, la région où la part du commerce intrarégional dans les exportations totales est la plus importante est l'Asie. Cette part a augmenté au fil du temps, passant de 42 pour cent en 1990 à 52 pour cent en 2009. Mais cette augmentation a eu lieu pour l'essentiel au début de la période, et la part est proche de 50 pour cent depuis le milieu des années 1990. Contrairement à l'Europe, la stabilité de la part du commerce intrarégional dans les exportations totales masque des variations importantes au niveau des produits.

La part du commerce intrarégional dans les exportations de produits agricoles de l'Asie est tombée de 65 pour cent en 1990 à 57 pour cent en 2009, mais comme l'agriculture ne représente que 6 pour cent environ des exportations asiatiques en valeur, l'incidence de ce changement sur la part dans le commerce total des marchandises est à peine perceptible. De façon plus significative, la part du commerce intrarégional dans les exportations de matériel de bureau et de télécommunication est passée de 30 pour cent en 1990 à 55 pour cent en 2009. Cette augmentation a été compensée par une diminution des parts intrarégionales pour le fer et l'acier (de 80 pour cent en 1995 à 64 pour cent en 2009), les textiles (de 65 pour cent en 1995 à 46 pour cent en 2009) et les vêtements (de 29 pour cent en 1995 à 22 pour cent en 2009). La part du commerce intrarégional de l'Asie dans ses exportations de produits de l'industrie automobile a fluctué dans le temps, sans tendance nette. Ces mouvements contraires ont laissé la part du commerce intrarégional dans les exportations de produits manufacturés quasiment inchangée entre 1995 et 2007, à environ 47 pour cent.

Les tendances observées pour le Japon et la Chine méritent une attention particulière étant donné le poids de ces pays dans le commerce asiatique et mondial. Entre 1995 et 2008, les exportations de la Chine vers le Japon ont augmenté plus lentement que ses exportations vers l'ensemble du monde, et cette tendance a été particulièrement marquée pour le matériel de bureau et de télécommunication. En revanche, les expéditions du Japon vers la Chine ont augmenté beaucoup plus fortement que ses exportations vers

l'ensemble du monde. En outre, la part des exportations japonaises vers les pays d'Asie en développement (y compris la Chine) est passée de 31 pour cent en 1999 à 54 pour cent en 2009. Dans le même temps, la part des économies développées dans les exportations de la Chine est passée de 29 à 36 pour cent entre 2000 et 2009. Cette évolution semble indiquer le développement de réseaux de production régionaux auxquels participent le Japon et la Chine et qui peuvent consister en l'expédition de pièces et de composants du Japon vers la Chine, puis, après ouvraison, de la Chine vers d'autres pays.

La part du commerce intrarégional dans les exportations totales de marchandises de l'Amérique du Nord est passée de 41 pour cent en 1990 à 56 pour cent en 2000, avant de retomber à 48 pour cent en 2009. Cette diminution en 2009 n'était pas due seulement à l'effondrement du commerce consécutif à la crise financière mondiale, car la part était presque la même qu'en 2008 (49 pour cent), année record pour le commerce mondial. La part du commerce intrarégional a diminué entre 2000 et 2009 pour plusieurs secteurs importants notamment le secteur automobile (de 89 pour cent en 2000 à 72 pour cent en 2008 et 76 pour cent en 2009). Ce recul ne s'est pas limité aux produits manufacturés, puisque le commerce intrarégional des produits agricoles, des carburants et des produits miniers a également reculé. Le seul secteur à enregistrer une hausse le secteur du matériel de bureau et de télécommunication est le seul qui a enregistré une augmentation, avec une part passant de 27,5 pour cent en 1990 à 50,1 pour cent en 2009.

Dans toutes les autres régions (CEI, Afrique, Moyen-Orient et Amérique du Sud), la part du commerce intrarégional dans les exportations totales de marchandises, a beaucoup diminué, ce qui tient surtout à ce qu'elles exportent de grandes quantités de ressources naturelles, essentiellement vers les marchés des pays développés d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie. En 2009, la part du commerce intrarégional dans la CEI, en Afrique, au Moyen-Orient et en Amérique du Sud était respectivement de 19 pour cent, 12 pour cent, 15 pour cent et 26 pour cent. Bien qu'elles soient assez faibles par rapport aux autres régions, ces parts ont fortement augmenté depuis 1990. Par exemple, les exportations des pays africains vers d'autres pays africains représentaient à peine 6 pour cent des exportations totales de marchandises du continent en 1990, mais leur part a presque doublé pour s'établir à 12 pour cent en 2009. La question de savoir si cette augmentation a quelque chose à voir avec les ACPr n'est pas claire, mais il faut noter qu'elle s'est produite parallèlement à la hausse des prix du pétrole. La part du commerce intrarégional de l'Afrique à l'exclusion des carburants et des produits miniers a enregistré une augmentation plus forte encore, passant de 9 pour cent en 1990 à 22 pour cent en 1999. Pendant la même période, la part du commerce intrarégional des produits manufacturés dans les exportations totales a plus que doublé, passant de 13 pour cent à 28 pour cent.

Malgré des similitudes avec les autres régions exportatrices de ressources, le cas de l'Amérique du Sud et centrale est différent, car les exportations de la région sont plus diverses. Par exemple, les combustibles et les produits miniers représentaient près de 70 pour cent des exportations du Moyen-Orient en 2009, alors qu'ils ne

représentaient que 30 pour cent des exportations de l'Amérique du Sud et centrale. La part du commerce intrarégional dans les exportations totales de marchandises de l'Amérique du Sud et centrale est passée de 14 pour cent à 26 pour cent entre 1990 et 2009, mais l'agrégation masque certains changements plus importants au niveau des produits. La composante régionale des exportations de produits manufacturés de l'Amérique du Sud et centrale a fortement augmenté, passant de 17 pour cent en 1990 à 44 pour cent en 2009. Cela s'explique en partie par une hausse encore plus forte pour les produits de l'industrie automobile, dont la part est passée de 25 pour cent en 1990 à 73 pour cent en 2009. La part du commerce intrarégional dans les exportations de fer et d'acier a plus que doublé, passant de 15 à 31 pour cent.

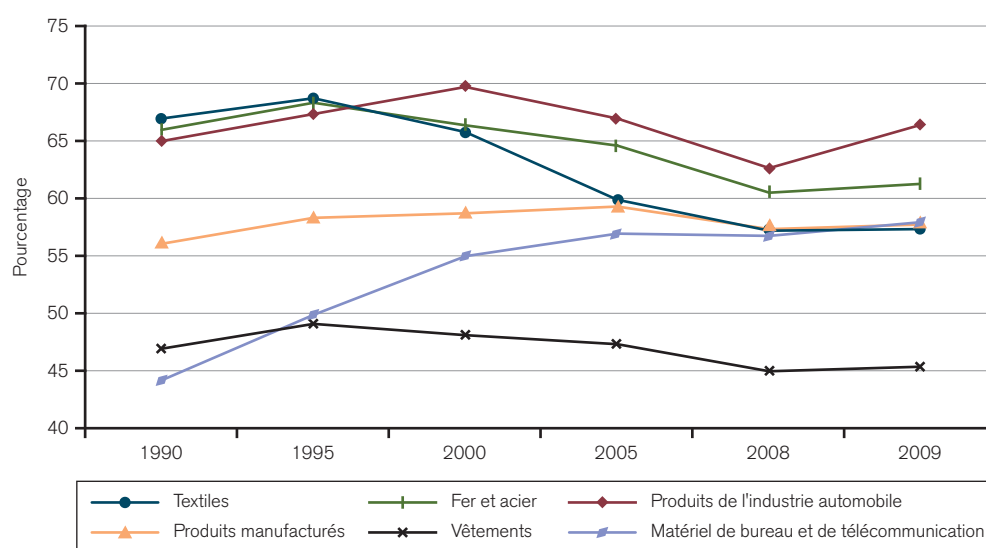
On peut estimer la part du commerce intrarégional dans le commerce mondial en prenant la somme des valeurs du commerce intrarégional de toutes les régions et en la divisant par les exportations mondiales de marchandises. En 2009, cette part était de 54 pour cent, soit 6 600 milliards de dollars. Elle n'a guère varié depuis 1990, où elle était de 53 pour cent, soit 1 800 milliards de dollars.

La figure B.8 illustre la part du commerce intrarégional dans les exportations mondiales de certains produits manufacturés entre 1990 et 2009. La part du commerce intrarégional dans les exportations mondiales de produits manufacturés est assez stable dans le temps, oscillant entre 56 et 59 pour cent. La plus forte augmentation a été enregistrée pour le matériel de bureau et de télécommunication, dont la part intrarégionale est passée de 41 pour cent en 1990 à 58 pour cent en 2009. La composante intrarégionale des exportations mondiales de produits de l'industrie automobile a également augmenté, passant de 65 pour cent à près de 70 pour cent en 2000, avant de retomber à 63 pour cent en 2008.

La figure B.9 montre la part du commerce intrarégional dans les importations mondiales de marchandises sur la base des déclarants disponibles dans la base de données Comtrade de l'ONU à intervalles de cinq ans depuis 1965 (la CEI est exclue faute de données). La part du commerce intrarégional dans les importations totales de l'Asie de l'Est a constamment augmenté entre 1965 et 2005, passant de 35 pour cent à 60 pour cent. Pendant la même période, la part du commerce intrarégional dans l'UE-15 est passée de 53 pour cent en 1965 à 65 pour cent en 1990, avant de retomber à 56 pour cent en 2005. L'Europe (à l'exclusion du commerce intra-UE) a enregistré une hausse de la part de son commerce intrarégional, qui est passée de 26 pour cent en 1965 à 40 pour cent en 2005. En Amérique du Nord, la part du commerce intrarégional dans les importations totales a légèrement augmenté entre 1965 et 1970, passant à 42 pour cent, pour revenir à 33 pour cent en 1980. Elle a ensuite augmenté à partir de 1990 pour atteindre près de 40 pour cent en 2000, avant de reculer à 35 pour cent en 2005. En Amérique du Sud et centrale, la part du commerce intrarégional est passée de 16 pour cent en 1975 à 29 pour cent en 2005.

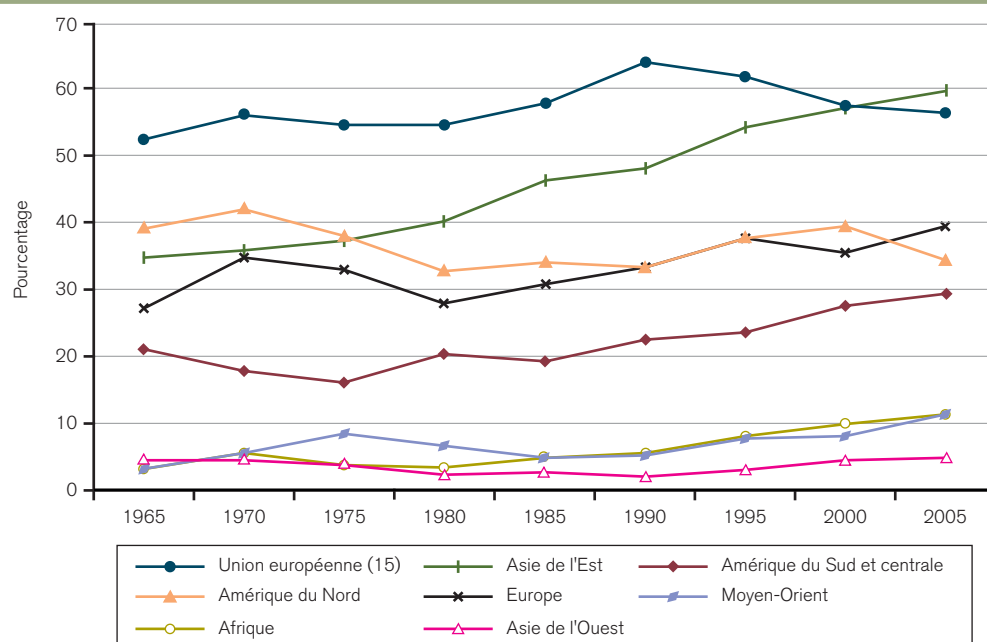
En résumé, la part du commerce intrarégional dans les exportations totales de l'Amérique du Nord a diminué au cours des dix dernières années, tandis que l'Asie a enregistré une légère augmentation. Pendant la même période, la part du commerce intrarégional de l'Europe, y compris le commerce intra-UE, est restée stable. Dans les régions exportatrices de ressources, la part du commerce intrarégional (manifestement faible) a eu tendance à augmenter au cours des dernières années, malgré la hausse des prix et la forte croissance de la demande de combustibles et de produits miniers, notamment en Asie. Toutefois, en 2009, la part du commerce intrarégional dans le commerce mondial était de fait la même qu'en 1990.

Figure B.8: Parts du commerce intrarégional dans le commerce mondial par secteur manufacturier, 1990-2009



Source: Statistiques du commerce international de l'OMC, 2010, estimations du Secrétariat.

Figure B.9: Parts du commerce intrarégional dans les importations totales par région, 1965-2005



Source : Base de données Comtrade de l'ONU.

4. Dans quelle mesure le commerce est-il préférentiel ?

Le commerce entre les membres d'ACPr augmente avec le nombre d'accords. Environ la moitié du commerce mondial a lieu désormais entre membres d'ACPr.³¹ Toutefois, l'examen des échanges totaux entre membres d'ACPr surestime le volume du commerce qui a lieu sur une base préférentielle. Cela tient en partie au fait que les listes tarifaires de nombreux membres d'ACPr contiennent de plus en plus souvent des taux NPF nuls pour lesquels il ne peut pas y avoir de réduction supplémentaire. Par conséquent, si le nombre d'ACPr a augmenté, l'importance du commerce préférentiel n'a pas suivi. Cette évolution résulte d'une forte réduction des droits NPF au cours des deux dernières décennies, soit dans le cadre de négociations commerciales multilatérales soit sur une base unilatérale.

Même si les marges de préférence sont positives, les taux préférentiels offerts dans le cadre des ACPr ne sont pas toujours utilisés (c'est-à-dire que les produits peuvent continuer à être exportés aux taux NPF applicables). L'utilisation effective des taux préférentiels dépend de plusieurs facteurs, liés aux avantages que cela procure (notamment importance de la marge de préférence) et aux coûts (par exemple, règles d'origine et autres prescriptions administratives à respecter).³² Comme ces coûts ont tendance à être fixes, le volume des transactions peut aussi jouer un rôle. Cela veut dire que les caractéristiques de l'entreprise, comme la taille, l'expérience, le mode de propriété et l'accès à l'information, peuvent également entrer en ligne de compte.

Dans cette sous-section, on utilise trois sources de données différentes pour estimer le volume du commerce qui bénéficie de diverses manières de concessions au titre des

ACPr. Chaque source donne aussi des renseignements qui permettent d'analyser certains des facteurs pouvant expliquer l'utilisation des taux préférentiels. On examinera tout d'abord des données appariées sur les lignes tarifaires et le commerce de 20 pays représentant une grande partie des importations mondiales de marchandises. À partir de là, on peut déterminer le volume du commerce déjà soumis à des taux NPF nuls, le commerce restant constituant la limite maximale du commerce préférentiel en supposant que les préférences tarifaires sont pleinement utilisées. On peut aussi calculer le volume du commerce pouvant bénéficier de différentes fourchettes de marges de préférence ainsi que la marge de préférence moyenne globale pondérée en fonction des échanges. L'ampleur de la marge de préférence est un déterminant important de l'utilisation des taux préférentiels disponibles.

On examine ensuite les données douanières de l'UE et des États-Unis relatives à la valeur des importations dans différents régimes préférentiels. Sur la base de ces données, on peut calculer les taux agrégés effectifs d'utilisation des préférences. En utilisant ces taux au niveau produit-exportateur, on peut vérifier formellement l'importance de l'ampleur des marges de préférence et des flux commerciaux pour expliquer l'utilisation des préférences. Enfin, on peut obtenir pour certaines régions des données provenant des enquêtes auprès des entreprises concernant l'utilisation des préférences par les entreprises. Bien que ces données ne fournissent pas de renseignements désagrégés sur l'ampleur des marges de préférence et des flux commerciaux effectifs, elles permettent de mieux comprendre les différents facteurs de coût qui influent sur la décision des entreprises d'utiliser les préférences disponibles. On peut aussi trier les données pour identifier les attributs des entreprises, comme la taille ou l'expérience, qui sont associés à une plus grande utilisation des taux préférentiels.

(a) Données appariées sur les lignes tarifaires et le commerce³³

L'analyse effectuée ici s'appuie sur des données relatives aux importations des 20 plus gros importateurs parmi tous les pays partenaires.³⁴ L'échantillon couvre environ 90 pour cent du commerce mondial de 2008. Les données sur les importations bilatérales sont appariées avec les données sur les droits de douane pour la même année.³⁵ Chaque fois que cela est possible, on utilise des données très désagrégées pour les lignes tarifaires et les droits de douane, au lieu des données au niveau des sous-positions (à six chiffres) du SH utilisées dans de nombreuses études antérieures.³⁶ La principale source des données sur les importations au niveau de la ligne tarifaire est la base de données TradeMap du Centre du commerce international (ITC). Les listes tarifaires ou les engagements proviennent du système WITS (World Integrated Trade Solution).³⁷

L'analyse donne principalement la part du commerce qui est préférentielle (selon les différentes fourchettes de marges de préférence)³⁸, la part du commerce qui est non préférentielle (et les droits NPF applicables pour les mêmes marges), et la part du commerce soumise à un taux NPF nul, pour laquelle aucune préférence supplémentaire ne peut être accordée. À partir de là, on peut aussi déterminer la marge de préférence globale pondérée en fonction des échanges.³⁹ Afin de donner une idée précise de la mesure dans laquelle le commerce est préférentiel, l'ensemble de données prend en compte à la fois les préférences réciproques et les préférences non réciproques. Toutefois, étant donné le thème du présent rapport, l'analyse est centrée sur le commerce entre les partenaires d'ACPr. En tout état de cause, elle montre que l'essentiel du commerce préférentiel se fait dans le cadre de régimes réciproques.

Dans les sous-sections suivantes, on indique l'importance du commerce préférentiel et des marges préférentielles par importateur, exportateur, régime tarifaire, groupe de pays et groupe de produits. Enfin, on formule quelques observations sur l'évolution récente des ACPr et ses implications pour le commerce préférentiel et les marges de préférence moyennes. Les résultats de l'analyse montrent que la part du commerce préférentiel est étonnamment faible. Seulement 16 pour cent du commerce mondial est potentiellement préférentiel (30 pour cent si l'on inclut le commerce intra-l'UE), et moins de 2 pour cent du commerce mondial (4 pour cent si l'on inclut le commerce intra-UE) peut bénéficier de marges de préférence de plus de 10 points de pourcentage. Cela est dû en grande partie au fait que, pour la plupart des produits échangés, les taux NPF sont déjà faibles ou nuls, ce qui limite la possibilité d'accorder des préférences.⁴⁰ Si l'on suppose que les flux commerciaux sont statiques et que les préférences sont pleinement utilisées, toutes les préférences prises ensemble réunies réduisent la moyenne mondiale⁴¹ des droits pondérée en fonction des échanges d'un point de pourcentage (de 3 à 2 pour cent)⁴², et 90 pour cent de cette réduction, soit 0,9 point de pourcentage, est due à des régimes préférentiels réciproques.

(i) Commerce préférentiel par importateur

Globalement, 50 pour cent des importations réalisées par les 20 pays examinés (à l'exclusion du commerce intra-UE) proviennent de pays avec lesquels il existe une forme d'accord préférentiel (voir le tableau 8 de l'Appendice statistique). Un tiers seulement de ces importations (16 pour cent du commerce

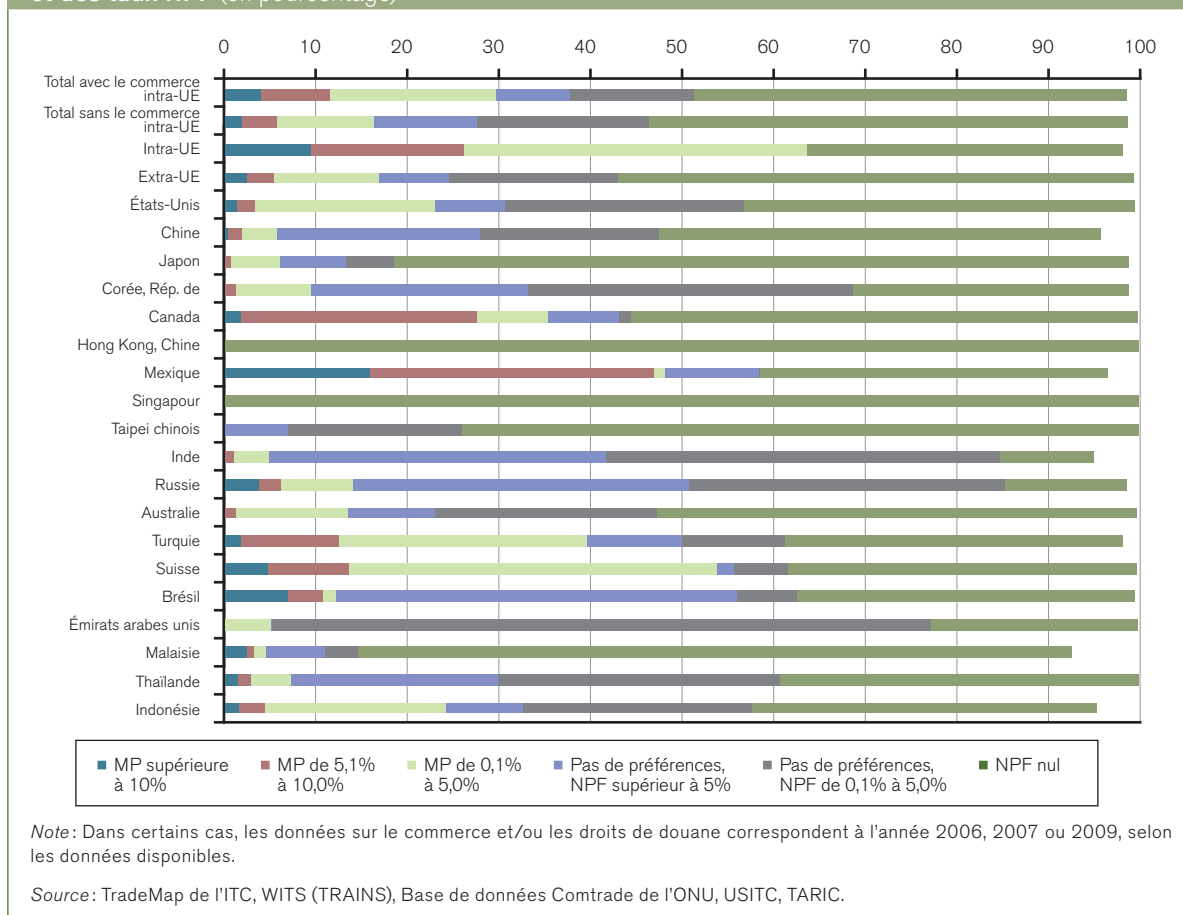
total) est potentiellement préférentiel, ce qui apparaît clairement dans la figure B.10.⁴³ Il y a deux raisons à cette différence : premièrement, plus de la moitié du commerce mondial est déjà soumise à des taux NPF nuls, ce qui veut dire qu'aucune préférence ne peut être accordée. Par exemple, 63 pour cent des importations de Singapour proviennent de partenaires d'ACPr, mais presque toutes les importations du pays sont soumises à des taux NPF nuls.⁴⁴ Deuxièmement, les régimes préférentiels comportent souvent des exemptions pour certains produits, qui sont donc encore soumis aux taux NPF.

Pour certains pays, la part des importations préférentielles est élevée. Dans la figure B.10, on voit que 64 pour cent du commerce intra-UE, 48 pour cent des importations du Mexique et 54 pour cent des importations de la Suisse sont préférentielles, c'est-à-dire bénéficient d'une marge de préférence positive, mais ces marges sont généralement assez faibles. Seule une petite part des importations – moins de 2 pour cent pour les 20 pays (à l'exclusion du commerce intra-UE ; si l'on inclut ce commerce, la part passe à 4 pour cent) – et peut bénéficier de préférences avec une marge de 10 pour cent ou plus. La principale exception est le Mexique (15,8 pour cent des importations). Le Brésil accorde également des marges de préférence élevées pour une assez grande part de ses importations (7 pour cent), et 9,4 pour cent du commerce intra-UE bénéficie d'une marge de préférence supérieure à 10 pour cent. Les droits NPF sur les importations non préférentielles sont généralement faibles, ce qui n'est pas surprenant. La part des importations soumises à un taux NPF nul est de l'ordre de 40 à 50 pour cent dans la plupart des pays. Parmi les exceptions notables figurent l'Inde et la Russie, dont la part des importations à un taux NPF nul est faible, et Singapour et Hong Kong, qui n'appliquent généralement pas de droits. Globalement, 3,8 pour cent seulement des importations mondiales non préférentielles sont soumises à des droits NPF supérieurs à 10 pour cent (2,8 pour cent si l'on inclut le commerce intra-UE).

Dans le tableau 9 de l'Appendice statistique, on a calculé la valeur hypothétique des droits NPF qui devraient être acquittés en l'absence d'accords préférentiels, en supposant que la valeur du commerce reste inchangée.⁴⁵ On peut comparer ce chiffre aux droits effectifs, en supposant que les préférences disponibles sont pleinement utilisées. La différence entre ces deux chiffres représente les « droits économisés » grâce aux préférences.

Dans l'ensemble, les taux préférentiels réduisent les droits de douane mondiaux d'environ un tiers (près des deux tiers si l'on inclut le commerce intra-UE), en supposant que les échanges sont identiques en l'absence de préférences. Pour certains pays, ce ratio est beaucoup plus élevé. Au Mexique, par exemple, les droits acquittés en présence de taux préférentiels ne représentent que 16 pour cent environ des droits NPF statutaires. Cela tient, entre autres, à la part élevée des importations effectuées dans le cadre de l'ALENA et des nombreux produits visés. Sur cette base, on peut calculer aussi la marge de préférence moyenne pondérée en fonction des échanges, qui est généralement assez faible : à peine 1 pour cent globalement (à l'exclusion du commerce intra-UE ; environ 2 pour cent avec le commerce intra-UE) et moins de 1 pour cent pour la plupart des pays pris individuellement.⁴⁶ La marge moyenne est assez élevée pour le commerce intra-UE (4,9 pour cent), surtout par rapport à la marge accordée par l'UE aux pays tiers (0,9 pour cent), ainsi que pour le Mexique (9,3 pour cent).

Figure B.10 : Commerce préférentiel par importateur, 2008, parts en fonction de la marge de préférence et des taux NPF (en pourcentage)



(ii) Commerce préférentiel par exportateur

La figure B.11 (avec le tableau 10 de l'Appendice statistique) indique les marges préférentielles dont bénéficient les 30 principaux exportateurs dans les 20 pays importateurs inclus dans l'ensemble de données.⁴⁷ Globalement, la moitié environ des exportations sont destinées à des partenaires avec lesquels l'exportateur a un accord préférentiel d'une sorte ou d'une autre. Mais cela ne veut pas toujours dire que les tarifs préférentiels sont obtenus pour une large proportion des exportations ou que la marge de préférence est élevée.

Par exemple, 95 pour cent des exportations du Chili, qui a été l'un des plus actifs négociateurs d'ACPr au cours des dernières années, sont destinées à des pays qui accordent au moins quelques préférences aux produits chiliens. Mais 27 pour cent seulement des exportations chiliennes peuvent bénéficier de droits préférentiels, et à peine 3 pour cent bénéficient d'une marge supérieure à 10 pour cent. Soixante-quatre pour cent des exportations du Chili sont soumises à des taux NPF nuls, et 7 pour cent seulement sont assujetties à des taux NPF positifs. En revanche, le Mexique, dont 98 pour cent des exportations vont à des partenaires d'ACPr, bénéficie de préférences pour plus de 60 pour cent de ses exportations ; mais même dans ce cas, moins de 6 pour cent de ses exportations obtiennent une marge de préférence de plus de 10 pour cent.

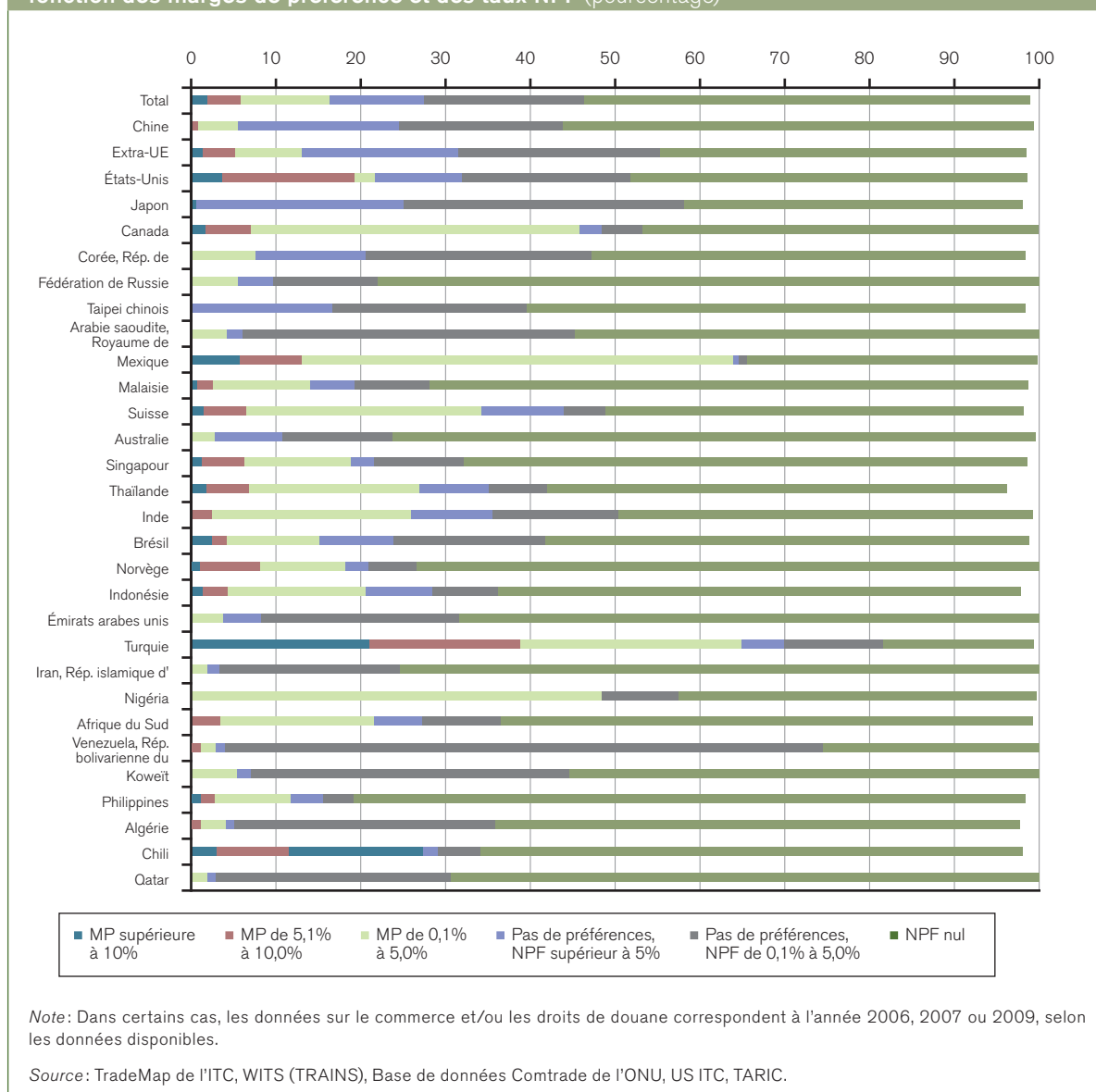
La proportion des exportations destinées à des pays donneurs de préférences est beaucoup plus faible pour les

trois principaux pays développés exportateurs, à savoir 39 pour cent pour les États-Unis, 21 pour cent pour l'UE et seulement 5 pour cent pour le Japon. Là encore, la part des exportations bénéficiant de marges de préférence élevées est faible. Pour les États-Unis, au moins 20 pour cent environ des exportations bénéficient d'une marge supérieure à 5 pour cent, mais 3,7 pour cent seulement bénéficient d'une marge de plus de 10 pour cent (voir la figure B.11).

Parmi les 30 principaux exportateurs, le pays qui a la plus forte part (21 pour cent) d'exportations bénéficiant d'une marge de préférence supérieure à 10 pour cent est la Turquie, dont la marge préférentielle globale pondérée par les échanges est la plus élevée de ce groupe (5 pour cent). Dans le même temps, alors que 40 à 70 pour cent des exportations de tous les grands exportateurs bénéficient de la franchise de droits sur une base NPF, c'est le cas pour seulement 18 pour cent des exportations de la Turquie.⁴⁸ Dans l'ensemble, il semble que, pour la plupart des gros exportateurs, les droits préférentiels comptent peu pour la majeure partie de leurs exportations. Ce n'est pas toujours vrai pour les secteurs pris individuellement, dont certains bénéficient de marges de préférence non négligeables, mais qui ne représentent qu'une petite fraction des importations. En conséquence, la marge de préférence moyenne est assez faible.

Plusieurs pays, petits pour la plupart, qui exportent une petite gamme de produits (principalement du sucre, du riz, des

Figure B.11 : Commerce préférentiel par exportateur (30 principaux exportateurs), 2008, parts en fonction des marges de préférence et des taux NPF (pourcentage)



bananes, du poisson et des vêtements) vers les marchés donneurs de préférences, notamment l'UE et, dans une moindre mesure, les États-Unis, bénéficient de marges de préférence plus élevées. Pour la plupart des pays, les préférences réciproques, mesurées, par exemple, par la part des droits économisés grâce aux régimes réciproques pour l'ensemble des préférences reçues, sont désormais beaucoup plus importantes que les préférences non réciproques. C'est notamment le cas depuis que l'UE a signé des APE avec la plupart des pays ACP qui bénéficiaient auparavant des préférences unilatérales accordées par l'UE.

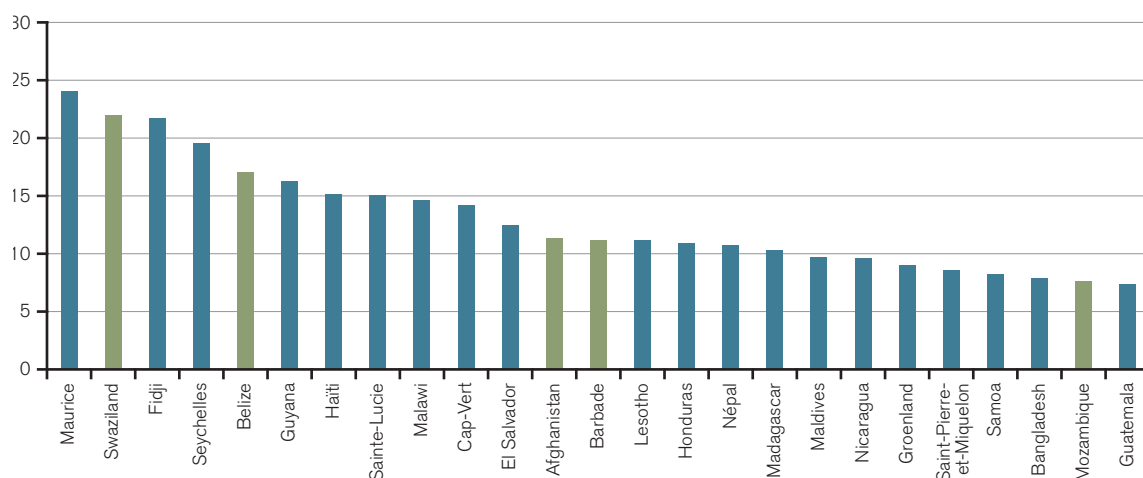
La figure B.12 indique les 25 pays qui ont la plus forte marge de préférence pondérée par les échanges.⁴⁹ Maurice est en tête avec une marge de préférence moyenne pondérée par les échanges de 24 pour cent pour ses exportations. Cela peut s'expliquer par la composition des exportations du pays, qui consistent en grande partie en vêtements, en poisson et en sucre, produits soumis à des droits NPF élevés sur son principal marché d'exportation, l'UE. D'autres pays comme le

Guyana (exportations préférentielles de sucre et de riz vers l'UE et de vêtements vers les États-Unis) peuvent aussi dépendre des droits préférentiels dans ces secteurs, mais, comme ils exportent en outre des minéraux et d'autres matières premières, qui ne sont pas soumis à des droits NPF élevés, leurs marges de préférence moyennes sont plus faibles. Dans l'ensemble, une quarantaine d'exportateurs ont une marge préférentielle pondérée de 5 pour cent ou plus, et presque tous sont des pays ACP et/ou des PMA.⁵⁰

(iii) Commerce préférentiel par type de régime

Comme on l'a vu plus haut, il est possible, sous réserve de certaines hypothèses, d'imputer le commerce aux différents régimes préférentiels, notamment pour faire la distinction entre les régimes non réciproques et réciproques dans l'ensemble de données, étant donné le thème du rapport.⁵¹ Il ressort clairement du tableau B.8 que certains régimes sont

Figure B.12: Commerce préférentiel par exportateur (25 exportateurs ayant la plus forte marge préférentielle pondérée par les échanges), 2008, marges de préférence (en pourcentage)



Note: Dans certains cas, les données correspondent à l'année 2006, 2007 ou 2009, selon les données disponibles. Pour bon nombre des pays mentionnés ici, la marge de préférence pondérée par les échanges dépend beaucoup de l'équivalent *ad valorem* applicable aux principaux produits exportés vers l'UE (par exemple, le sucre brut et les bananes). Les pays en vert, moins de 70 pour cent des exportations sont destinées aux 20 importateurs considérés. La Barbade et le Belize déclarent des exportations très importantes à destination du Nigéria, ce qui semble être une erreur dans la base de données Comtrade. Pour une part importante des exportations du Malawi, l'équivalent *ad valorem* n'est pas connu. Le produit concerné est le tabac, exporté vers l'UE.

Source: TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), Base de données Comtrade de l'ONU, US ITC, TARIC.

plus préférentiels que d'autres. Le commerce intra-UE est manifestement préférentiel puisque près de 64 pour cent des échanges sont soumis à des droits préférentiels, le reste étant soumis à des taux NPF nuls. En revanche, la part préférentielle du commerce intra-ASEAN n'est que de 20 pour cent environ. Bien que les droits de douane dans les pays de l'ASEAN, mesurés sur la base de la moyenne simple, soient plus élevés que dans l'UE, les produits échangés entre les pays de l'ASEAN sont généralement déjà soumis à des droits NPF nuls (73 pour cent des échanges au sein de l'ASEAN).⁵²

Sur la base de la marge de préférence moyenne pondérée en fonction des échanges, le régime «le plus préférentiel» est celui qui s'applique au commerce entre le Brésil et le reste du MERCOSUR, avec une marge supérieure à 16 pour cent. Le Brésil applique des droits préférentiels à 85 pour cent de ses importations en provenance du MERCOSUR, et 63 pour cent des importations, la marge de préférence est de plus de 10 pour cent. La marge de préférence pondérée par les échanges est élevée aussi pour le commerce entre le Brésil et le Mexique (14 pour cent) et les APE (8 pour cent), ainsi que pour le commerce entre la Turquie et l'UE, le commerce intra-UE et le commerce intra-ALENA, avec des marges d'environ 5 pour cent.

La dernière colonne du tableau B.8 indique la part des droits qui restent lorsque les préférences sont pleinement utilisées par rapport aux droits NPF qui s'appliqueraient sans cela. On peut y voir un indicateur de la portée de l'accord préférentiel en termes de produits visés, un taux inférieur indiquant une portée plus large.⁵³ La portée est très large pour la plupart des régimes mentionnés ici, sauf les accords Japon-Singapour, Japon-Mexique et Inde-Singapour, qui sont assez récents et ne sont donc peut-être pas entièrement mis en œuvre. Cela contraste nettement avec les régimes non

réciroques, qui ont souvent une portée très modeste. Ainsi, les droits abandonnés au titre des schémas SGP de l'UE et des États-Unis représentent moins de 20 pour cent du montant dû sans cela. On peut aussi considérer la part du commerce non préférentiel dans le cadre d'un régime préférentiel. Par exemple, le commerce non préférentiel est pratiquement inexistant entre les pays de l'ALENA et il ne représente que 1,3 pour cent du commerce entre l'UE et la Suisse.⁵⁴ En revanche, 22 pour cent des échanges entre le Japon et le Mexique sont encore soumis à des droits NPF positifs, ce qui peut signifier que de nombreux produits sont encore exclus au stade actuel de la mise en œuvre.

Compte tenu de tous les régimes mentionnés dans la base de données et si l'on fait une distinction entre les régimes réciroques et non réciroques, on constate que 80 pour cent environ du commerce préférentiel a lieu dans le cadre de régimes réciroques, c'est-à-dire d'ACPr tels qu'ils sont définis dans ce rapport. On constate en outre que près de 90 pour cent de la marge de préférence mondiale pondérée en fonction des échanges est liée aux préférences accordées au titre d'ACPr.⁵⁵ L'ALENA contribue à lui seul pour 43 pour cent à l'économie globale de droits de douane due aux préférences, ce qui correspond à la moitié environ des droits économisés grâce aux accords réciroques (compte non tenu du commerce intra-UE). Cela est dû en grande partie aux taux NPF statutaires relativement élevés du Mexique. Le commerce intra-UE, avec une marge préférentielle analogue à celle du commerce intra-ALENA mais avec une valeur des échanges beaucoup plus élevée, «économise» aux membres de l'UE des droits équivalant à 185 milliards de dollars, ce qui est deux fois plus que la totalité des droits économisés grâce aux autres accords préférentiels pris ensemble.

Tableau B.8 : Commerce préférentiel par accord/type de régime, 2008, pour certains régimes

Regime	Part du commerce en fonction de la marge préférentielle (MP) et du taux NPF (en pourcentage du commerce total)													n/d	Commerce total (en milliards de dollars)	MP pondérée par les échanges (en points de pourcentage)	Droits «économisés» (en milliards de dollars)	Droits préférentiels par rapport aux droits NPF (en pourcentage)
	Commerce préférentiel							Commerce non préférentiel										
	Total	MP supérieure à 20%	MP 10,1% à 20%	MP 5,1% à 10%	MP 2,6% à 5%	MP 0,1% à 2,5%	Total	NPF supérieur à 20%	NPF 10,1% à 20%	NPF 5,1% à 10%	NPF 2,6% à 5%	NPF 0,1% à 2,5%	Total					
NPF	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	44.8	1.1	3.8	11.7	15.6	12.7	53.9	1.3	4'874.4	0.0	0.0	100.0
Intra-UE	63.7	3.9	5.5	16.7	19.6	18.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	34.4	1.8	3'807.4	4.9	185.4	0.0
Régimes réciproques	43.7	1.8	4.0	12.5	9.3	16.1	7.6	0.3	0.7	2.5	2.9	1.2	47.0	1.7	2'802.8	3.0	83.9	23.5
ALENA	60.9	2.7	3.6	21.5	8.3	24.9	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	38.2	0.8	912.3	4.5	40.7	0.3
UE-Suisse	56.9	1.1	2.8	8.7	12.7	31.6	1.3	0.3	0.2	0.5	0.2	0.1	41.0	0.8	261.4	2.2	5.7	16.4
intra-ASEAN*	20.1	2.0	2.0	2.6	4.7	8.7	3.6	0.3	0.0	0.0	1.7	1.6	72.9	3.4	140.8	1.7	2.3	27.4
UE-Turquie	78.4	0.6	14.6	23.7	26.4	13.1	0.9	0.2	0.3	0.3	0.0	0.1	20.0	0.7	140.7	5.1	7.2	4.4
UE-Mexique	51.2	3.5	10.0	30.1	3.5	4.1	0.9	0.2	0.4	0.3	0.0	0.0	43.2	4.7	58.0	6.1	3.6	3.8
Singapour-États-Unis	7.2	0.2	0.2	0.6	4.8	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	92.7	0.0	34.1	0.3	0.1	4.7
Australie-États-Unis	45.7	0.0	0.1	3.6	29.5	12.5	2.4	0.1	0.0	0.0	0.4	1.9	51.6	0.3	32.9	1.9	0.6	6.8
UE-APE*	42.5	11.3	7.2	11.7	10.8	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	56.2	1.3	27.8	7.5	2.1	0.0
Japon-Singapour	3.1	0.0	0.0	0.1	2.4	0.6	1.9	1.5	0.1	0.1	0.3	0.0	94.0	1.0	25.2	0.1	0.0	76.8
Japon-Mexique	22.4	7.9	1.5	5.1	5.4	2.5	21.7	0.7	0.5	18.9	1.6	0.0	50.7	5.2	19.6	3.9	0.8	47.8
Australie-Singapour	6.4	0.0	0.0	0.2	6.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	93.6	0.0	16.6	0.4	0.1	0.0
Brésil-MERCOSUR*	85.4	25.4	37.1	21.1	1.0	0.8	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	13.9	0.7	15.1	16.4	2.5	0.1
Inde-Singapour	20.0	0.0	0.0	8.7	6.6	4.6	16.2	0.1	0.0	15.0	1.0	0.0	59.6	4.3	13.9	1.0	0.1	68.4
Brésil-Mexique	83.2	23.7	13.8	18.0	12.6	15.1	2.3	0.6	1.4	0.2	0.1	0.0	14.2	0.3	7.9	14.2	1.1	19.2
Régimes non réciproques	17.6	0.1	0.9	1.4	6.3	8.9	26.3	1.0	4.4	4.3	7.2	9.5	55.6	0.5	2'067.3	0.6	11.8	77.2
UE-SGP	13.3	0.0	0.1	0.7	7.3	5.2	23.0	0.6	5.1	3.8	7.8	5.7	63.4	0.3	1'011.9	0.4	4.2	82.7
États-Unis-SGP	8.3	0.0	0.2	1.8	3.9	2.4	62.4	0.9	4.7	4.5	2.4	49.9	28.8	0.4	257.9	0.3	0.9	82.2
États-Unis-AGOA	90.1	0.3	1.2	0.4	1.0	87.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.9	0.0	83.6	0.5	0.4	1.2
UE-SGP-PLUS	29.7	3.0	8.3	10.0	5.7	2.7	9.7	9.0	0.0	0.0	0.4	0.2	60.1	0.4	38.0	2.9	1.1	53.8
UE-SGP-PMA	33.0	0.9	27.4	3.1	1.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.0	0.9	32.8	4.1	1.4	0.0
États-Unis-Communauté andine	72.0	1.2	4.2	4.9	1.9	59.9	0.6	0.0	0.3	0.2	0.1	0.0	27.0	0.4	29.0	1.5	0.4	4.6
États-Unis-CBTPA	40.9	0.6	3.5	12.1	0.7	24.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	58.9	0.2	11.2	1.6	0.2	0.0
États-Unis-PMA	34.1	0.0	0.0	1.8	0.4	31.9	61.9	7.1	44.4	9.7	0.7	0.0	3.9	0.1	10.2	0.2	0.0	98.5
États-Unis-CBERA	4.5	0.0	0.1	3.5	0.6	0.3	90.7	0.0	0.0	0.0	0.0	90.7	4.8	0.0	4.4	0.3	0.01	27.0

Note: Dans certains cas, les données sur le commerce et/ou les droits de douane correspondent à l'année 2006, 2007 ou 2009, selon les données disponibles. Le commerce intra-UE est séparé des autres régimes réciproques. Le chiffre global du commerce réciproque exclut donc le commerce intra-UE. Seuls certains régimes sont mentionnés dans le tableau. Cela tient d'une part aux lacunes de l'ensemble de données, par exemple aux données manquantes sur les taux préférentiels appliqués par la Thaïlande à ses partenaires d'ALE hors ANASE. Ces régimes n'apparaissent donc pas. Certains régimes sont incomplets (marqués par un astérisque «*») parce que un seul des deux partenaires est visé par les données en tant qu'importateur, de sorte qu'il est difficile d'interpréter les indicateurs pour ces régimes. Les chiffres du commerce intra-ASEAN comprennent seulement les importations en provenance des quatre membres de l'ASEAN visés par les données (Indonésie, Malaisie, Singapour et Thaïlande). La ligne UE-APE ne concerne que les importations de l'UE en provenance de ses partenaires d'APE et non leurs importations en provenance de l'UE. La ligne Brésil-MERCOSUR ne concerne que les importations en provenance du Brésil.

Sources: TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), Base de données Comtrade de l'ONU, US ITC, TARIC.

(iv) Commerce préférentiel par groupe de pays

Le tableau B.9 indique le commerce préférentiel par groupe de pays (à l'exclusion du commerce intra-UE).⁵⁶ Les importations des pays développés en provenance des PMA bénéficient de préférences relativement élevées, avec une marge de préférence de 10 pour cent ou plus pour 15 pour cent de ces importations. La marge de préférence pondérée par les échanges, qui est de 2,7 pour cent pour ces importations, est bien supérieure à la moyenne mondiale. Cela ne veut pas dire que les PMA sont généralement soumis à des droits plus bas. Comme on le sait, certains PMA paient des droits plus élevés en moyenne que leurs partenaires commerciaux développés, car ils exportent souvent des produits soumis à des crêtes tarifaires (c'est-à-dire à des droits relativement élevés) et exclus du traitement préférentiel tels que les vêtements. Le Cambodge, par exemple, paierait un droit de 15 pour cent sur ses exportations totales de marchandises sans les droits préférentiels, mais il paie quand même un droit de 11 pour cent s'il utilise pleinement les préférences. En revanche, l'UE et les États-Unis paient en moyenne un droit de 3 pour cent sur leurs exportations, une fois prises en compte les préférences.

Ces différences de traitement tarifaire dues à la composition différente des exportations des pays développés et des pays en développement et aux limitations des droits préférentiels en faveur des PMA ont été soulignées à maintes reprises pour certains marchés dans les discussions sur les politiques commerciales. La Suisse, par exemple, qui n'a pas de régime préférentiel avec les États-Unis, exporte sept fois plus vers

ce pays que le Cambodge, mais paie moins de la moitié des droits acquittés par le Cambodge (194 millions de dollars, contre 429 millions). Les droits totaux sur les importations en provenance de Suisse sont faibles, car la Suisse fournit aux États-Unis de nombreux produits tels que des produits pharmaceutiques, du matériel médical et des machines, qui sont soumis à des droits NPF faibles, voire nuls, alors que le Cambodge exporte principalement des textiles, dont une partie seulement peut bénéficier de droits préférentiels.

(v) Commerce préférentiel par groupe de produits

Le tableau B.10 montre que les droits de douane et les marges de préférence sur les produits (à l'exclusion du commerce intra-UE) sont beaucoup plus élevés pour les produits agricoles que pour les produits non agricoles.⁵⁷ En raison de la part relativement faible des produits agricoles dans le commerce international, les fortes réductions tarifaires pour certains produits agricoles ont peu d'incidence sur la part globale du commerce préférentiel, la moyenne mondiale des droits et la marge de préférence moyenne pondérée par les échanges. Les droits de douane et les marges de préférence sont aussi assez élevés pour certains produits non agricoles tels que le poisson, les textiles et le matériel de transport. Pour le commerce des pièces et composants, qui joue un rôle dans les réseaux de production régionaux (voir la section D), les droits NPF et la part du commerce préférentiel dans le commerce total ne sont pas très différents des moyennes globales.

Tableau B.9: Commerce préférentiel par groupe de pays, 2008

Groupe de pays	Part des importations en provenance des pays bénéficiant de préférences (en pourcentage du commerce total)	Part du commerce en fonction de la marge de préférence (MP) et du taux NPF (en pourcentage du commerce total)																MP pondéré par les échanges (en point de pourcentage)	
		Importations préférentielles						Importations non préférentielles						NPF nul		n/d	Commerce total (en milliards de dollars)		
		Total	MP supérieure à 20%	MP 10,1% à 20%	MP 5,1% à 10%	MP 2,6% à 5%	MP 0,1% à 2,5%	Total	NPF supérieur	NPF 10,1% à 20%	NPF 5,1% à 10%	NPF 2,6% à 5%	NPF 0,1% à 2,5%	Total	Avec prél.	Sans préf.			
TOTAL	50.0	16.3	0.5	1.3	3.9	4.0	6.5	30.2	0.8	3.0	7.5	10.2	8.7	52.3	25.3	27.0	1.2	9,744.5	1.0
Importateur-Exportateur																			
Nord-Nord	42.0	21.3	0.3	0.6	6.2	3.8	10.4	26.5	0.5	0.6	4.9	6.9	13.7	51.7	20.1	31.6	0.4	2265.5	0.8
Nord-Sud	74.3	18.9	0.5	1.5	2.4	6.3	8.1	24.9	0.7	3.6	4.3	6.2	10.2	55.6	40.8	14.8	0.5	3399.5	0.9
Nord-PMA	99.6	51.8	1.1	13.7	2.7	1.8	32.5	8.0	0.9	5.8	1.3	0.1	0.0	39.6	39.6	0.0	0.6	82.1	2.7
Sud-Nord	21.2	12.0	1.0	1.9	6.7	1.7	0.7	45.8	1.6	5.9	18.6	15.3	4.4	39.0	8.2	30.8	3.1	1628.9	1.8
Sud-Sud	43.1	10.2	0.5	1.0	2.0	2.8	3.9	30.9	0.8	2.7	7.4	16.7	3.3	57.1	20.1	37.0	1.8	2169.0	0.7
Sud-PMA	46.3	5.0	0.3	0.8	1.1	2.4	0.5	13.3	0.6	0.3	1.1	10.0	1.2	81.1	33.3	47.8	0.6	64.3	0.4
Exportateur																			
Nord	33.3	17.5	0.6	1.2	6.4	2.9	6.4	34.6	0.9	2.8	10.6	10.4	9.8	46.4	15.1	31.3	1.5	3894.4	1.2
Sud	62.2	15.5	0.5	1.3	2.3	4.9	6.5	27.3	0.7	3.2	5.5	10.3	7.5	56.2	32.7	23.5	1.0	5568.5	0.8
PMA	76.2	31.3	0.7	8.0	2.0	2.1	18.5	10.3	0.8	3.4	1.2	4.4	0.5	57.9	36.8	21.0	0.6	146.4	1.7
ACP	78.7	32.6	1.1	1.3	2.7	3.2	24.3	8.3	0.2	0.3	1.4	5.4	1.1	58.4	41.5	16.8	0.7	352.0	1.1

Note: Dans certains cas, les données sur le commerce et/ou les droits de douane correspondent à l'année 2006, 2007 ou 2009, selon les données disponibles.

Sources: TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), Base de données Comtrade de l'ONU, US ITC, TARIC.

Tableau B.10: Commerce préférentiel par groupe de produits, 2008

Groupe de produits	Part du commerce en fonction de la marge préférentielle (MP) et du taux NPF (en pourcentage du commerce total)																Com- merce total (en milliards de dollars)	MP pondérée par les échanges (en points de pourcen- tage)
	Commerce préférentiel						Commerce non préférentiel						NPF nuls			n/d		
	Total	MP supé- rieur à 20%	MP 10,1% à 20%	MP 5,1% à 10%	MP 2,6% à 5%	MP 0,1% à 2,5%	Total	NPF supé- rieur à 20%	NPF 10,1% à 20%	NPF 5,1% à 10%	NPF 2,6% à 5%	NPF 0,1% à 2,5%	Total	Avec préf.	Sans préf.			
TOTAL	16.3	0.5	1.3	3.9	4.0	6.5	30.2	0.8	3.0	7.5	10.2	8.7	52.3	25.3	27.0	1.2	9,744.5	1.0
Par produits agricoles et non agricoles																		
Produits agricoles	24.1	2.9	4.5	6.2	5.3	5.2	36.4	8.3	5.0	7.5	10.4	5.1	35.1	20.2	14.8	4.5	519.0	4.0
Produits non agricoles - tous	15.9	0.4	1.2	3.8	3.9	6.6	29.8	0.4	2.9	7.5	10.2	8.9	53.3	25.6	27.7	1.1	9,225.5	0.8
Textiles (ch. 61-64)	30.7	1.8	16.1	3.7	3.5	5.6	59.7	4.1	34.3	18.6	2.6	0.2	8.5	0.8	7.6	1.1	329.6	3.2
Combustibles (ch. 27)	12.9	0.0	0.0	0.3	1.6	11.0	23.4	0.0	0.0	0.7	8.9	13.9	63.4	39.2	24.3	0.2	2,230.0	0.1
Poissons	36.7	3.1	7.1	10.8	8.6	7.2	33.5	0.3	5.9	8.7	13.1	5.6	29.5	18.6	10.9	0.2	72.8	3.1
Autres	15.9	0.4	0.7	4.9	4.7	5.2	30.4	0.3	2.3	9.2	10.9	7.7	52.3	22.3	30.0	1.3	6,593.0	0.9
Par section du SH																		
01' – Produits animaux	28.6	3.6	6.6	6.8	4.4	7.3	41.9	10.4	6.7	6.4	12.8	5.6	27.3	14.6	12.7	2.2	123.4	4.9
02' – Produits végétaux	23.1	2.7	3.6	5.9	5.0	5.9	32.4	7.9	2.2	5.0	14.0	3.3	41.1	25.0	16.1	3.4	208.1	4.4
03' – Graisses et huiles	30.5	1.0	1.6	11.9	13.9	2.0	47.8	4.8	1.6	29.1	8.9	3.3	19.7	13.2	6.5	2.0	43.3	2.4
04' – Produits alimentaires, boissons, tabacs	27.7	3.5	6.4	7.0	5.9	5.0	33.9	5.3	8.4	6.6	6.3	7.4	33.5	19.7	13.8	4.8	191.1	3.6
05' – Produits minéraux	12.1	0.0	0.0	0.3	1.5	10.3	21.8	0.0	0.0	0.6	8.2	12.9	65.8	39.6	26.3	0.3	2,446.0	0.1
06' – Produits chimiques	15.2	0.0	0.9	5.9	4.2	4.4	33.6	0.1	1.4	13.7	10.5	7.9	50.6	20.1	30.5	0.6	754.8	0.7
07' – Plastiques et caoutchouc	33.6	0.1	2.0	15.7	11.3	4.5	47.3	0.3	4.2	22.8	16.2	3.8	15.9	7.6	8.2	3.2	336.7	2.0
08' – Cuirs et peaux	22.7	0.4	0.3	2.7	12.0	7.3	53.1	0.7	11.5	17.9	21.1	1.9	24.2	4.7	19.5	0.0	63.1	0.9
09' – Bois et articles en bois	20.9	0.0	1.0	5.6	11.2	3.1	20.4	0.0	1.3	7.4	11.3	0.5	58.3	35.9	22.5	0.3	71.8	1.1
10' – Papier	8.9	0.2	1.8	5.1	1.3	0.5	12.6	0.1	1.9	4.4	5.7	0.6	77.6	41.5	36.1	0.9	129.1	0.8
11' – Textiles	31.1	1.6	14.6	5.4	2.6	6.9	54.9	3.4	28.2	16.6	5.8	0.8	12.5	2.3	10.2	1.5	382.3	3.1
12' – Chaussures	21.7	0.6	0.9	5.7	13.3	1.1	62.1	3.9	14.8	35.7	7.4	0.3	12.4	1.4	11.0	3.8	70.6	1.3
13' – Pierre, ciment	25.5	0.2	2.3	7.0	9.3	6.7	50.9	1.0	7.7	21.2	15.7	5.4	22.8	11.1	11.6	0.8	74.3	1.4
14' – Pierres gemmes, bijouterie	7.3	0.0	0.3	1.2	1.7	4.0	21.8	0.1	0.6	9.9	8.0	3.2	70.9	34.6	36.2	0.0	257.1	0.3
15' – Métaux communs	18.4	0.1	0.6	5.8	7.7	4.2	32.1	0.9	2.1	8.1	16.1	4.9	48.6	26.8	21.9	0.9	744.5	0.9
16' – Machines	10.8	0.0	0.5	2.1	3.8	4.4	24.1	0.0	2.4	6.0	8.0	7.7	63.8	25.7	38.1	1.3	2,547.9	0.5
17' – Matériel de transport	32.0	3.6	0.8	11.4	3.7	12.5	47.1	1.3	2.0	11.9	11.1	20.8	17.8	7.0	10.8	3.1	724.1	2.7
18' – Instruments de précision	9.8	0.0	0.3	1.6	3.0	4.9	36.8	0.0	1.8	8.3	19.2	7.5	51.8	15.2	36.6	1.5	340.5	0.3
19' – Armes et munitions	12.9	0.0	0.5	2.9	5.5	4.0	45.6	0.5	0.7	8.6	21.7	14.0	38.4	7.6	30.8	3.1	6.6	0.6
20' – Ouvrages divers	11.3	0.0	0.9	2.9	6.1	1.3	26.1	0.5	3.4	4.5	16.4	1.3	62.4	27.1	35.3	0.2	213.1	0.6
21' – Objets d'art ou d'antiquité	0.4	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	1.2	0.0	0.0	0.4	0.7	0.0	98.4	19.5	78.9	0.0	16.1	0.0
Pièces et composants																		
CGCE-42-53	18.3	0.1	0.5	5.3	5.0	7.4	34.0	0.3	2.5	8.4	10.5	12.4	45.9	16.1	29.8	1.7	1,158.0	0.8
CTCI-Textiles	31.1	0.3	2.6	12.6	6.6	9.0	47.6	0.3	5.8	26.4	13.3	1.8	20.5	2.8	17.7	0.9	83.4	1.9
CGCE-42-53 & textiles	19.1	0.1	0.6	5.7	5.1	7.5	34.9	0.3	2.7	9.5	10.7	11.7	44.3	15.3	29.0	1.7	1,238.7	0.9

Note : Dans certains cas, les données sur le commerce et/ou les droits de douane correspondent à l'année 2006, 2007 ou 2009, selon les données disponibles

Sources : TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), Base de données Comtrade de l'ONU, US ITC, TARIC.

(vi) *Tendances récentes*

Bien qu'elle soit relativement faible, la part du commerce préférentiel ayant des marges élevées semble avoir augmenté au cours des dernières années. Plusieurs ACPr signés depuis 2008 ne figurent pas dans l'ensemble de données. En termes d'échanges bilatéraux, les « plus grands » ACPr signés récemment sont les accords Chine-Taïpei chinois, UE-République de Corée, États-Unis-République de Corée, Australie-Nouvelle-Zélande-ASEAN et ASEAN-Japon. Ces accords en sont à différents stades du processus de mise en œuvre. Il faudrait avoir les listes tarifaires détaillées pour voir en quoi ils affecteront la part globale des échanges préférentiels. En l'absence de ces données, on peut quand même faire une estimation approximative.

Si l'on suppose que les flux commerciaux sont constants, les ACPr conclus après 2008 feraient passer de 50 à 54 pour cent environ la part du commerce mondial entre pays donneurs de préférences (à l'exclusion du commerce intra-UE). Si ces ACPr éliminaient complètement les droits bilatéraux, la part du commerce mondial bénéficiant d'une marge de préférence positive passerait de 16 à 18 pour cent. Par conséquent, bien que la libéralisation non discriminatoire de ces dernières années n'ait pas suivi le rythme de la prolifération des ACPr, une nouvelle libéralisation unilatérale des droits NPF, et notamment la conclusion du Cycle de Doha, contrebalancerait la tendance récente à l'accroissement du commerce préférentiel.

(b) Données douanières de l'UE et des États-Unis⁵⁸

Les données sur les valeurs effectives des importations dans le cadre des différents régimes préférentiels sont disponibles auprès de la Commission européenne et de la Commission du commerce international (ITC) des États-Unis.⁵⁹ Le taux d'utilisation des préférences est calculé en divisant les importations effectuées dans le cadre d'un régime préférentiel par les importations pouvant bénéficier de ce régime.⁶⁰ Pour

l'UE comme pour les États-Unis, le taux d'utilisation des préférences est étonnamment élevé, le taux global pondéré par la valeur des importations étant respectivement de 87 et 92 pour cent (voir les figures B.13 et B.14).⁶¹ Les taux d'utilisation sont élevés non seulement globalement, mais aussi pour la plupart des pays exportateurs, des régimes préférentiels et des types de produits. Les exportateurs des pays développés et des pays en développement ont des taux d'utilisation élevés sur les deux marchés, les premiers ayant des taux légèrement supérieurs.

La figure B.13 montre que pour les importations des États-Unis en provenance de Singapour et du Maroc, les taux d'utilisation sont un peu plus bas. Au niveau sectoriel, cela tient principalement aux importations de produits chimiques en provenance de Singapour, et aux importations de vêtements et de chaussures en provenance du Maroc. Pour les produits chimiques, le taux d'utilisation relativement bas peut être dû à la fois à des marges de préférence faibles et des règles d'origine contraignantes, alors que ces dernières sont peut-être le principal facteur dans le cas des vêtements et des chaussures. En ce qui concerne l'UE, les taux d'utilisation sont relativement bas pour les importations en provenance d'Algérie et de Jordanie, ce qui peut s'expliquer principalement par le fait que ces importations sont concentrées sur les produits pétroliers (Algérie) et sur les matières plastiques et les produits chimiques (Jordanie), pour lesquels les marges de préférence sont faibles (voir la figure B.14).

Il ressort du tableau B.11 que les taux d'utilisation des préférences varient peu selon les groupes de produits. Il n'est pas étonnant de voir que l'utilisation est en général légèrement supérieure pour les produits agricoles (99 pour cent aux États-Unis), car ces produits sont soumis à des droits plus élevés. Si l'on examine les taux d'utilisation pour différentes fourchettes de marges de préférence, on voit que, pour les produits pour lesquels les marges de préférence et les échanges sont faibles, les taux d'utilisation sont inférieurs. Comme l'utilisation des préférences peut être coûteuse (en fonction des règles d'origine et des autres exigences

Figure B.13: Taux d'utilisation des préférences (TUP) dans le cadre des régimes préférentiels des États-Unis (classés par exportations admissibles), 2008 (en pourcentage)

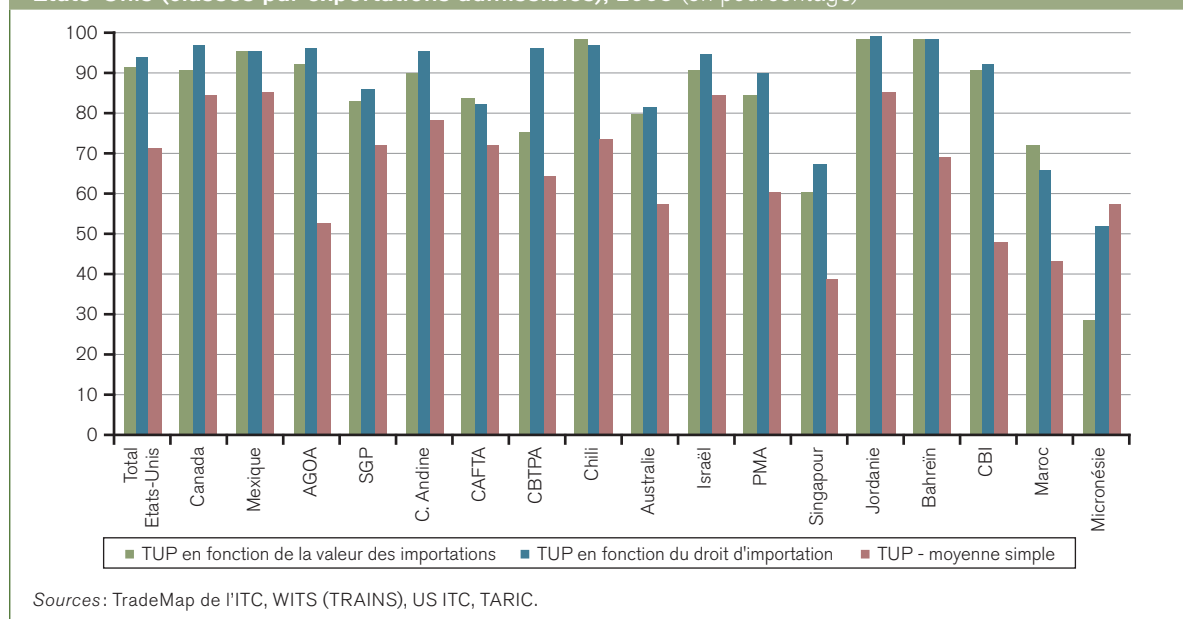
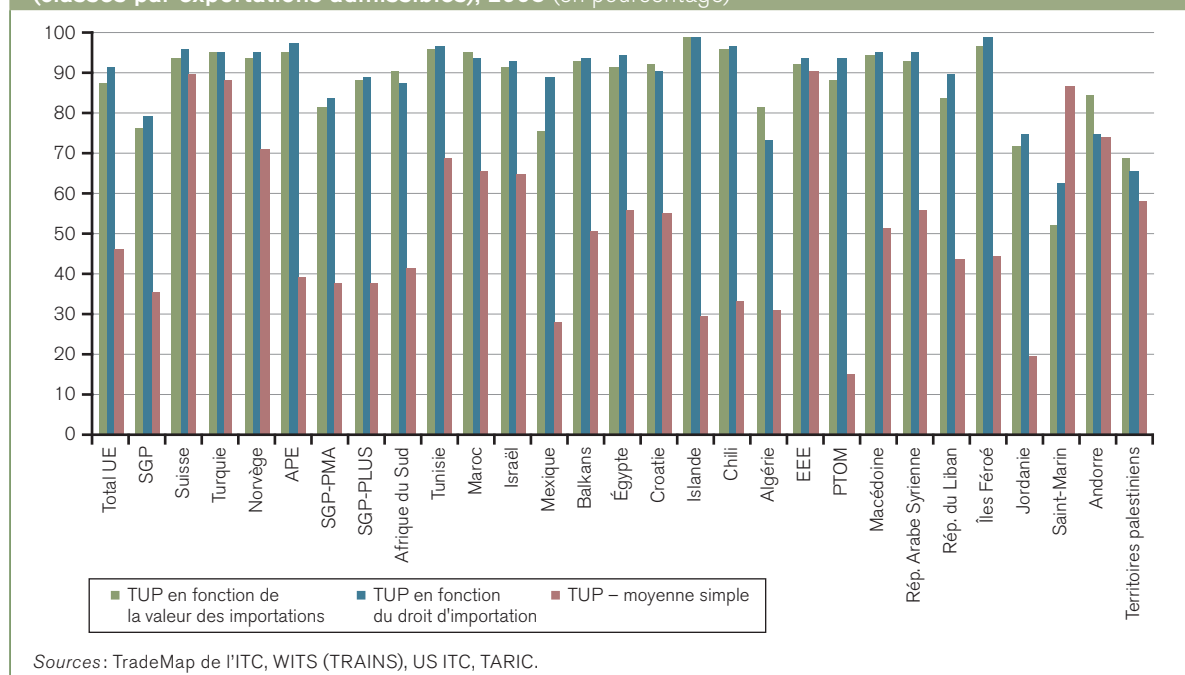


Figure B.14: Taux d'utilisation des préférences (TUP) dans le cadre des régimes préférentiels de l'UE (classés par exportations admissibles), 2008 (en pourcentage)



concernant la preuve de l'origine), les commerçants n'assumeront ces coûts que si les avantages en termes de marges de préférence sont suffisamment importants.

Comme il est raisonnable de s'attendre à ce que l'utilisation des préférences comporte un élément de coût fixe, le taux d'utilisation devrait croître avec la valeur du commerce. Ces relations sont vérifiées de façon plus formelle par Keck et Lendle (2011). À partir de données douanières de l'UE et des États-Unis, les auteurs calculent un modèle empirique simple d'utilisation des préférences au niveau produit-pays en utilisant la marge préférentielle et la valeur des importations comme principales variables explicatives.⁶² Comme prévu, ils constatent que la marge de préférence a une incidence positive et significative (au niveau de signification de 1 pour cent) sur l'utilisation des préférences, et des résultats analogues sont obtenus pour les valeurs des importations.⁶³

De tels facteurs tendent à avoir moins d'effet sur les taux d'utilisation aux États-Unis que dans l'UE. Aux États-Unis, 55 pour cent des observations au niveau produit-pays pour lesquelles les droits économisés sont inférieurs à 10 dollars correspondent quand même à des importations dans le cadre d'un régime préférentiel. Pour l'UE, le chiffre correspondant n'est que de 13 pour cent. Toutefois, pour de nombreux produits importés dans l'UE et aux États-Unis et avec des droits bien inférieurs à 1 pour cent, les taux d'utilisation sont quand même élevés. Par exemple, pour les importations dans l'UE de montres de luxe suisses, les taux d'utilisation sont compris entre 94 et 98 pour cent, malgré un équivalent *ad valorem* de seulement 0,02 à 0,08 pour cent. Cela semble indiquer que le coût de l'utilisation des préférences est négligeable dans certains cas, ou que d'autres avantages sont liés à l'utilisation des préférences, comme peut-être, un dédouanement privilégié, ou la possibilité de bénéficier de mesures de sécurité spécifiques ou encore des avantages en cas de réexportation vers les autres partenaires de l'ACPr. Ce point mériterait d'être étudié de plus près.

(c) Données provenant d'enquêtes auprès des entreprises

En 2007-2008, les services de la Banque asiatique de développement (BASD) ont effectué une enquête aléatoire auprès de 841 entreprises manufacturières tournées vers l'exportation dans différents secteurs⁶⁴, dans six pays d'Asie de l'Est⁶⁵, afin de connaître leur opinion sur l'utilisation des ACPr (Kawai et Wignaraja, 2011). Dans le même temps, la Banque interaméricaine de développement (BID), dans le cadre d'un projet coordonné avec celui de la BASD, a commandé une enquête sur 345 entreprises de quatre pays d'Amérique latine (Harris et Suominen, 2009).⁶⁶ Dans le contexte des ACPr, l'Amérique latine et l'Asie de l'Est représentent deux régions importantes. La première a une longue histoire d'accords préférentiels, tandis que dans la seconde les ACPr se sont multipliés rapidement au cours des dix dernières années, leur nombre passant de moins de six en 2000 à environ 50 entre 2000 et 2010 (Kawai et Wignaraja, 2011).⁶⁷

Il est important de souligner que ces enquêtes estiment l'utilisation des préférences accordées dans le cadre d'ACPr sur la base de la proportion d'entreprises – c'est-à-dire la part des entreprises de l'échantillon dans un pays donné qui disent utiliser les préférences. Ces enquêtes ne livrent pas de données sur les parts de la valeur des exportations qui bénéficient de préférences. Compte tenu de ce qui précède, il n'est pas possible de comparer ces données avec les taux d'utilisation de préférences basés sur les données douanières. Il faut noter en outre que, dans ces enquêtes, les entreprises ont été sélectionnées à partir d'un échantillon composé d'exportateurs des secteurs clés dans chaque économie, au moyen d'une méthode d'échantillonnage aléatoire simple (Kawai et Wignaraja, 2011). Il se peut que cela influe sur l'agrégation des données entre les différentes économies.

Tableau B.11: Taux d'utilisation des préférences (TUP) par groupe de produits, 2008 (en pourcentage)⁶⁸

	UE			États-Unis		
	TUP en fonction de la valeur des importations	TUP en fonction du droit d'importation	TUP - moyenne simple	TUP en fonction de la valeur des importations	TUP en fonction du droit d'importation	TUP - moyenne simple
Produits agricoles/non agricoles						
Produits agricoles	93	96	69	99	99	91
Produits non agricoles	87	90	44	91	93	68
Section du SH						
01' – Produits animaux	85	93	81	100	99	91
02' – Produits végétaux	93	97	71	99	100	91
03' – Graisses et huiles	96	96	61	98	98	89
04' – Produits alimentaires, boissons, tabacs	91	96	70	98	99	93
05' – Produits minéraux	80	79	48	89	91	67
06' – Produits chimiques	85	91	55	92	92	76
07' – Plastiques et caoutchouc	93	94	52	97	98	69
08' – Cuirs et peaux	91	91	52	94	94	70
09' – Bois et articles en bois	91	93	59	97	98	83
11' – Textiles	85	88	54	87	87	67
12' – Chaussures	90	92	55	93	89	70
13' – Pierre, ciment	92	93	53	96	96	79
14' – Pierres gemmes, bijouterie	85	85	35	93	92	79
15' – Métaux communs	95	96	46	95	94	75
16' – Machines	83	84	29	90	91	57
17' – Matériel de transport	91	93	37	97	98	60
18' – Instruments de précision	82	79	20	76	80	57
19' – Armes et munitions	88	89	59	94	93	79
20' – Ouvrages divers	86	87	41	95	96	77
<i>Note</i> : Tous les produits des sections 10 et 21 sont soumis à des droits NPF nuls dans l'UE et aux États-Unis et n'apparaissent donc pas dans le tableau.						
<i>Sources</i> : TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), US ITC, TARIC.						

Les résultats de l'enquête réalisée par la BAsD révèlent que, pour certains ACPr, l'«utilisation des préférences» par les entreprises exportatrices n'est pas élevée en soi. Pour l'échantillon des 841 entreprises d'Asie de l'Est, l'étude de Kawai et Wignaraja (2011) montre que 28 pour cent environ utilisent actuellement les préférences accordées dans le cadre des ACPr. Mais ce nombre double presque pour atteindre 53 pour cent si l'on tient compte des intentions d'utilisation de ces préférences dans l'avenir (voir le tableau B.12).

Le tableau B.12 montre que les entreprises chinoises, japonaises et thaïlandaises sont celles qui utilisent le plus les préférences, mais les entreprises des six pays ont l'intention de les utiliser davantage dans l'avenir. Le fort taux d'utilisation par les entreprises chinoises peut être attribué au développement affirmé des réseaux de production nécessitant l'acheminement de ressources dans l'ensemble de la région. Au Japon, le taux relativement élevé d'utilisation des préférences peut être attribué aux entreprises manufacturières géantes sur lesquelles reposent les réseaux de production régionaux, ainsi qu'aux nombreux réseaux d'associations industrielles privées et

d'institutions publiques de soutien du commerce qui offrent des services aux entreprises pour les aider à s'adapter aux principes directeurs des ACPr. L'utilisation relativement élevée des préférences par la Thaïlande résulte probablement de l'émergence du pays comme pôle de production régional (automobiles, par exemple), des niveaux élevés d'investissements étrangers directs (IED) orientés vers l'exportation et de l'utilisation des ACPr par le gouvernement comme instrument de politique commerciale.

En Amérique latine, l'enquête de la BID auprès de 345 entreprises montre que 18 pour cent seulement d'entre elles n'utilisent aucun ACPr et que les entreprises utilisent en général plus d'un (Harris et Suominen, 2009). Ces chiffres varient si l'on décompose l'échantillon par pays, par taille des entreprises ou par secteur. Les entreprises les moins enclines à utiliser les ACPr sont les grandes entreprises textiles du Panama (pas d'utilisation des préférences), tandis que les grandes entreprises alimentaires et agricoles du Chili sont celles qui ont le plus tendance à tirer parti des préférences tarifaires accordées dans le cadre des ACPr (3,5 ACPr en moyenne). En outre, parmi celles qui n'utilisent aucun accord,

Tableau B.12: Utilisation par les entreprises des préférences accordées dans le cadre des ACPr (pourcentage des entreprises interrogées)

	Utilise les préférences	Utilise ou compte utiliser les préférences
	%	%
All firms	28.4	53.0
Japon	29.0	47.4
Chine	45.1	77.9
Corée, Rép. De	20.8	54.2
Singapour	17.3	28.0
Thaïlande	24.9	45.7
Philippines	20.0	40.7

Source: Kawai et Wignaraja (2011).

la grande majorité sont panaméennes (57 sur 61 n'utilisent aucune préférence tarifaire), ce qui s'explique facilement par le fait que le Panama n'a aucun ACPr en vigueur avec ses principaux partenaires commerciaux. Au total, 98 pour cent des entreprises interrogées au Chili, au Mexique et en Colombie utilisent les préférences (Harris et Suominen, 2009).

Ces enquêtes mettent en évidence plusieurs facteurs qui influent sur les profils d'utilisation des préférences décrits ci-dessus. Voici un bref aperçu de ces facteurs.

(i) Marges de préférence

L'enquête effectuée par la BAsD en 2007-2008 auprès des entreprises exportatrices d'Asie de l'Est montre que 36 pour cent des entreprises interrogées en République de Corée et 14 pour cent en Chine ont cité comme raison principale de la non-utilisation des droits préférentiels appliqués dans le cadre d'ACPr le fait qu'elles « n'ont obtenu aucune préférence tarifaire substantielle ou n'ont retiré des préférences aucun avantage réel ». Le taux relativement faible d'utilisation des préférences aux Philippines et à Singapour peut être attribué au fait que les exportations de ces pays sont très concentrées sur l'électronique, secteur caractérisé par des droits NPF faibles (Kawai et Wignaraja, 2011).⁶⁹

(ii) Règles d'origine

Dans le contexte des ACPr, des règles d'origine visent à éviter un « détournement d'échanges⁷⁰ » pour soutenir un processus de libéralisation commerciale préférentielle. Cela est particulièrement important dans le contexte des réseaux de production mondiaux qui, à travers le commerce des biens intermédiaires, font participer deux pays ou plus à la production d'un seul produit final. Mais en réalité, les règles d'origine peuvent entraîner une libéralisation beaucoup plus limitée que ne l'impliquent les préférences accordées. En effet, lorsqu'elles sont restrictives et complexes, elles peuvent accroître les coûts de transaction des entreprises au point que l'utilisation des préférences n'est plus rentable (Manchin et Pelkmans-Balaoing, 2007; Tumbarello, 2007). Cela est d'autant plus probable que les marges de préférence sont faibles, comme on l'a vu plus haut. De plus, à mesure

que le nombre d'accords conclus augmente, l'existence de règles d'origine différentes dans de multiples ACPr qui se chevauchent peut imposer aux entreprises une charge supplémentaire. C'est le phénomène dit du « bol de spaghettis » (voir l'encadré B.1 pour un bref exposé).

Sur un échantillon de 221 entreprises, Wignaraja *et al.* (2010b) montrent qu'environ 15 pour cent ont déclaré que les règles d'origine des ACPr de la Thaïlande faisaient obstacle à l'utilisation des préférences accordées dans le cadre de ces accords. En outre, 22 pour cent ont déclaré que les règles d'origine pouvaient constituer un obstacle dans l'avenir. Dans l'enquête auprès de 345 entreprises latino-américaines, 36 pour cent ont déclaré qu'il n'était pas aisé de se conformer aux règles d'origine. La situation varie selon les pays, près de la moitié des entreprises mexicaines ayant déclaré avoir des difficultés pour se conformer, contre 27 pour cent seulement des entreprises colombiennes. Toutefois, lorsqu'on demande directement aux entreprises si les règles d'origine d'un accord les ont empêché d'utiliser les préférences accordées, 10 pour cent répondent par l'affirmative (Harris et Suominen, 2009).

Par ailleurs, des études réalisées à partir des données issues des enquêtes auprès des entreprises ont montré que, par rapport aux petites et moyennes entreprises (PME) et aux entreprises « géantes », les grandes entreprises ont une perception plus négative des règles d'origine (Kawai and Wignaraja, 2009; Wignaraja *et al.*, 2010b). Cela peut s'expliquer de la façon suivante. Au début, lorsqu'une entreprise se met à grandir, elle commence par exporter vers de multiples marchés, de sorte que le respect des règles d'origine devient coûteux. Mais ensuite, lorsqu'elle grandit encore plus, sa pénétration des marchés s'élargit et s'approfondit et elle s'enrichit, ce qui lui permet de prouver plus facilement l'origine de ses produits.

Les résultats des enquêtes menées en Asie de l'Est montrent aussi que les entreprises préfèrent avoir plus de souplesse et pouvoir choisir entre les règles d'origine pour un même produit, pour deux raisons. Premièrement, si elles ne peuvent se conformer à une prescription, l'existence d'autres règles d'origine accroît leurs chances d'utiliser les préférences accordées par les ACPr. Deuxièmement, certaines règles d'origine peuvent être mieux adaptées que d'autres à la technologie, aux méthodes de production et aux stratégies commerciales de tel ou tel secteur (Kawai et Wignaraja, 2011). Sur les 841 entreprises de l'échantillon, 48 pour cent ont dit qu'elles préféreraient avoir la possibilité de choisir entre la règle de la teneur en valeur locale (TVL) et la règle du changement de classification tarifaire (CCT). Vingt-huit pour cent choisissent uniquement la règle CCT et 24 pour cent uniquement la règle TVL (Kawai et Wignaraja, 2011). Il se peut que la première soit préférée à la seconde parce que le calcul de la valeur locale prend du temps et est donc plus coûteux et qu'il exige souvent la divulgation de renseignements confidentiels sur les coûts, les composants et les sources d'approvisionnement.

D'après l'enquête auprès de 841 entreprises des six pays d'Asie de l'Est, Kawai et Wignaraja montrent que 20 pour cent seulement des entreprises interrogées ont déclaré que les règles d'origine multiples augmentaient considérablement leurs coûts. Les entreprises singapouriennes sont celles qui

Encadré B.1 : Les règles d'origine dans les ACPr : coûts de transaction et phénomène du bol de spaghettis

Les règles d'origine ont tendance à accroître les coûts de transaction, car les entreprises doivent modifier leurs méthodes de production (par exemple, acheter plus d'intrants aux partenaires de l'ACPr) par rapport à ce qui était peut-être le choix du moindre coût, et en raison des coûts administratifs liés à l'administration des règles d'origine. Ces derniers coûts sont dus au fait que, pour qu'un produit soit considéré comme originaire, l'entreprise exportatrice doit fournir des pièces justificatives détaillées en vue d'obtenir la certification requise. Les règles d'origine prescrivent précisément la manière dont un produit doit être transformé dans le pays partenaire pour pouvoir être exporté vers un autre partenaire de l'ACPr au taux préférentiel. Mais il n'existe pas de définition unique de ce qu'est la « transformation substantielle » (Estevadeordal, 2000).

Le degré de transformation est généralement spécifié en tant que pourcentage minimal de la valeur du produit final qui a été ajoutée dans le pays d'origine⁷¹, de changement de position tarifaire du produit dans le pays d'origine selon le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises⁷², ou de prescriptions techniques relatives à certaines opérations de production qu'un produit doit subir dans le pays d'origine.⁷³ Les différentes méthodes susmentionnées ont été utilisées de diverses manières, avec des degrés de précision différents dans les différents ACPr.⁷⁴ Par exemple, dans l'Accord latino-américain d'intégration, une règle générale basée sur le changement de classification tarifaire au niveau de la position ou sur une valeur ajoutée régionale d'au moins 50 pour cent de la valeur f.a.b. des exportations est utilisée pour tous les produits. L'ALENA, en revanche, contient une règle générale associée à des règles spécifiques au niveau à six chiffres du SH, qui combine les trois méthodes susmentionnées de diverses manières (Estevadeordal, 2000). Un point important est que la conception des règles d'origine choisies détermine la mesure dans laquelle elles augmenteront les coûts de transaction.

Par ailleurs, dans l'océan actuel des ACPr, il y a souvent peu de cohérence entre les règles d'origine applicables à différents produits, dans différents accords. Ces deux dimensions distinctes mais liées représentent un coût supplémentaire pour les entreprises. Premièrement, si la règle applicable à un produit particulier est spécifiée de manière différente selon les accords signés par un pays, les entreprises doivent pouvoir comprendre les différentes règles, puis adapter leurs réseaux de production pour se conformer à chacune d'elles. Deuxièmement, même dans le cas où la spécification de la règle d'origine applicable à un produit est harmonisée entre les accords, chaque accord réunit un ensemble différent de partenaires. Par conséquent, les matières admises comme « originaires » dans un accord ne le sont pas nécessairement dans un autre. Par exemple, une entreprise marocaine qui souhaite exporter un produit donné devra se conformer à des règles d'origine et à des procédures administratives différentes selon qu'elle exportera vers les États-Unis, l'Europe ou les pays arabes. Ce manque de compatibilité entre les différentes règles d'origine énoncées dans des accords multiples qui se chevauchent, appelé « bol de spaghettis » (Bhagwati, 1995), est de nature à accroître encore les coûts de transaction des entreprises.

avaient la perception la plus négative (38 pour cent), et les entreprises chinoises la moins négative (6,3 pour cent). Les différences de perception des règles d'origine entre les pays asiatiques peuvent être dues aux stratégies nationales en matière d'ACPr, aux structures industrielles et à la qualité du soutien institutionnel. Toutefois, avec l'augmentation du nombre d'ACPr dans la région, le risque d'avoir un effet « bol de spaghettis » pourrait croître dans l'avenir. Hirst et al. (2009) signalent, par exemple, qu'au Japon, où 28 pour cent des entreprises interrogées ont indiqué que l'existence de règles d'origine multiples augmentait les coûts, cette proportion passe à 61 pour cent si l'avenir est pris en compte. En Amérique latine, 30 à 45 pour cent des entreprises interrogées ont dit que les coûts liés au « bol de spaghettis » étaient moyens à très élevés.

Conscientes de ce problème, 41 pour cent environ des entreprises visées par l'enquête de la BASD estiment que l'harmonisation des règles d'origine⁷⁵ permettrait de réduire les coûts liés au « bol de spaghettis », et donc d'accroître l'utilisation des préférences (Kawai et Wignaraja, 2011). Dans l'enquête de la BID, il est reconnu que l'harmonisation des règles d'origine est la mesure qui permettrait le plus de réduire les coûts. Près du quart des entreprises considéraient que cela générerait des économies « élevées » ou « très élevées » (13 pour cent des entreprises au Chili à 46 pour cent au Panama) (Harris et Suominen, 2009).

Qui plus est, les coûts des ACPr liés à l'effet « bol de spaghettis » peuvent rendre plus difficile l'organisation de réseaux de production internationaux par les entreprises. Considérons, par exemple, les sociétés multinationales japonaises, qui sont un moteur essentiel des réseaux de production en Asie de l'Est. Dans une enquête auprès des entreprises réalisée en 2006 par l'Organisation japonaise du commerce extérieur (JETRO), sur les 97 multinationales japonaises qui utilisaient (ou qui comptaient utiliser) les préférences accordées par les ACPr en Asie de l'Est, 30 pour cent environ estimaient que l'existence de règles d'origine multiples entraînait une augmentation des coûts d'exportation, et 33 pour cent pensaient que ce serait le cas à l'avenir (Hirst et al., 2009).

La Thaïlande est au centre des réseaux de production dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique avec cinq grands ACPr en vigueur. Dans une enquête effectuée en 2007 par la BASD auprès de 118 sociétés multinationales et entreprises nationales, 22 pour cent ont déclaré que les règles d'origine multiples figurant dans les ALE de la Thaïlande faisaient un obstacle à l'utilisation des préférences, et 23 pour cent qu'elles pourraient être un obstacle dans l'avenir. Il convient de noter en outre que les règles d'origine multiples étaient davantage considérées comme un problème par les entreprises automobiles, qui utilisent de grandes quantités de pièces et de composants (Wignaraja et al., 2010b).

En somme, c'est à la fois la conception des règles d'origine (« critère de transformation » appliqué et possibilité pour les entreprises de choisir entre différents critères) et leur cohérence (règles d'origine multiples dans des ACPr multiples qui se chevauchent) qui influent sur les coûts de transaction, et donc sur l'utilisation des préférences. Par ailleurs, il est probable que les réseaux de production qui dépendent du commerce international des biens intermédiaires pour la production d'un produit fini soient particulièrement affectés par les règles d'origine strictes et complexes énoncées dans les ACPr. L'enquête de la BASD en Asie de l'Est révèle que 31 pour cent des entreprises interrogées aux Philippines citent les règles d'origine comme le principal obstacle à l'utilisation des préférences accordées par les ACPr (Kawai et Wignaraja, 2011), alors que l'enquête de la BID en Amérique latine montre que 29 pour cent considèrent que les règles d'origine sont « restrictives ».⁷⁶ Ces chiffres donnent à penser que, si la conformité aux règles d'origine est une question importante, les règles d'origine sont loin d'être un obstacle universel.

(iii) Autres facteurs spécifiques aux entreprises

Taille de l'entreprise

Les enquêtes auprès des entreprises réalisées par la BASD et la BID en Asie de l'Est et en Amérique latine, respectivement, ont mis en évidence un effet classique de taille de l'entreprise sur l'utilisation des préférences accordées par les ACPr. Les grandes entreprises ont plus tendance à utiliser les préférences que les PME (Cheong et Cho, 2009; Wignaraja *et al.*, 2010b; Hirastuko *et al.*, 2009; Harris et Suominen, 2009). Kawai et Wignaraja (2011) indiquent, par exemple, que les entreprises japonaises qui utilisent les préférences ont en moyenne 30 104 employés, alors que l'effectif moyen est de 3 542 employés en Chine, 1 098 à Singapour, 591 en Thaïlande et 395 aux Philippines. Par contre, le nombre moyen d'employés des entreprises qui n'utilisent pas les préférences est beaucoup plus faible : 7 020 au Japon, 2 226 en Chine, 291 en Thaïlande, 269 aux Philippines et 142 à Singapour.

Les taux d'utilisation plus élevés parmi les grandes entreprises peuvent être attribués aux facteurs suivants. Premièrement, il est probable que l'utilisation des préférences entraîne des coûts fixes élevés – nécessite de connaître les dispositions des ACPr, d'adapter les plans d'entreprise aux listes tarifaires complexes, d'obtenir des certificats d'origine, etc. – et les grandes entreprises sont mieux à même que les petites de mobiliser les ressources financières et humaines nécessaires (Kawai et Wignaraja, 2011). Deuxièmement, les grandes entreprises peuvent retirer des gains plus élevés des préférences tarifaires, parce qu'elles exportent davantage et font souvent partie de réseaux de production basés sur des entreprises multinationales (Cheong et Cho, 2009).

Expérience de l'entreprise

Les enquêtes auprès des entreprises réalisées par la BASD et la BID en Asie de l'Est et en Amérique latine, respectivement, font apparaître une relation positive entre l'expérience d'une entreprise et la probabilité qu'elle utilise

les préférences accordées par un ACPr. Wignaraja *et al.* (2010a) montrent, par exemple, qu'aux Philippines, la probabilité que les entreprises de l'échantillon établies depuis moins de dix ans utilisent l'Accord de libre-échange de l'ASEAN (AFTA) est d'environ 10 pour cent ou moins, alors qu'elle est de plus de 25 pour cent pour les entreprises en activité depuis plus de 25 ans. Cela tient peut-être à ce que les entreprises plus expérimentées acquièrent avec le temps les capacités de base, les vastes réseaux d'approvisionnement et les capacités administratives nécessaires pour être compétitives sur le marché mondial et pour tirer parti des ACPr.

Propriété étrangère

Les enquêtes auprès des entreprises en Asie de l'Est montrent qu'au Japon et en Thaïlande, les entreprises qui utilisent les préférences ont une participation étrangère beaucoup plus élevée que celles qui ne les utilisent pas. Au Japon, les entreprises utilisatrices ont en moyenne 9,8 fois plus de capitaux étrangers que les entreprises non utilisatrices, tandis qu'en Thaïlande, la proportion est de 1,5 (Kawai et Wignaraja, 2011). Il est probable que l'accès au savoir-faire commercial de la société mère – notamment la capacité d'utiliser les multiples listes tarifaires et les règles d'origine – fait que les filiales étrangères sont mieux placées que les entreprises nationales pour utiliser les préférences.

Manque d'information

Les textes des ACPr sont des documents juridiques complexes qui exigent des compétences juridiques pour bien comprendre leurs implications pour les entreprises. Par conséquent, une bonne connaissance de l'effet des dispositions des ACPr sur les entreprises est sans doute importante pour l'utilisation des préférences. L'enquête de la BASD auprès des entreprises en Asie de l'Est montre que les entreprises utilisatrices du Japon, où le taux d'utilisation des préférences est relativement élevé sont celles qui ont les plus niveaux de connaissance les plus élevés (64 pour cent). Par contre, aux Philippines, où le taux d'utilisation est relativement faible, 7 pour cent seulement des utilisateurs affirment avoir une connaissance approfondie (Kawai et Wignaraja, 2011). En fait, d'après Wignaraja *et al.* (2010a), les entreprises philippines qui « connaissent » les dispositions des ALE ont un taux d'utilisation prévu de l'AFTA de 40 pour cent, contre seulement 11 pour cent pour celles qui les « connaissent » moins bien.

L'enquête de la BASD révèle en outre que 70 pour cent des entreprises interrogées aux Philippines, 45 pour cent en Chine et 34 pour cent en République de Corée considèrent que le « manque d'information sur les conditions des ACPr existants ou sur la façon de les utiliser » est le principal obstacle à l'utilisation des préférences (Kawai et Wignaraja, 2011).

5. Conclusions

Les ACPr existaient bien avant l'avènement du système commercial multilatéral. Déjà en 1860, le Traité Cobden-Chevalier a renforcé les relations commerciales entre la France et la Grande-Bretagne, ce qui a ouvert la voie à la mise en place d'un réseau de traités commerciaux réciproques et inclusifs – qui a peut-être été un premier

prototype du GATT/de l'OMC. Cela montre qu'il n'y a pas de clivage simple entre le « régionalisme » et le « multilatéralisme ». Il n'est donc pas étonnant que la création du GATT et de son successeur l'OMC n'ait pas diminué l'attrait des approches bilatérales et régionales. Les trois vagues de « régionalisme » de l'après-guerre ont toutes été motivées par l'envie, du moins en partie, d'aller « plus loin et plus vite » qu'au niveau multilatéral.

À partir des données de l'OMC, un certain nombre de faits stylisés ont été présentés dans cette section concernant l'évolution de l'activité dans le domaine des ACPr. La prolifération récente de ces accords a consisté en grande partie en accords entre pays en développement, en accords interrégionaux et en accords bilatéraux. Elle a eu lieu aussi bien dans la marge « intensive » que dans la marge « extensive », c'est-à-dire qu'elle implique à la fois des participants traditionnellement actifs comme l'UE, le Chili et le Mexique et des « nouveaux venus » comme le Japon, des autres pays d'Asie et le Moyen-Orient. Bon nombre de ces accords vont au-delà des engagements habituels en matière d'accès aux marchés et couvrent différents domaines « à l'intérieur des frontières » tels que les droits de propriété intellectuelle, les normes de produit, la concurrence et la politique en matière d'investissement. Cette évolution peut s'expliquer par plusieurs facteurs, qui seront examinés de plus près dans le rapport, mais le facteur déterminant est certainement l'émergence des réseaux de production internationaux.

La nécessité de trouver d'autres explications de l'intérêt constant des pays pour les ACPr a été démontrée par les statistiques qui indiquent que la part du commerce préférentiel dans le commerce mondial est étonnamment faible et que les marges de préférence sont peu élevées. Alors que le commerce entre les membres d'ACPr s'accroît avec l'augmentation du nombre d'accords, l'analyse présentée dans cette section montre que, étant donné le nombre considérable de taux NPF nuls dans de nombreux pays et l'exclusion de nombreux produits, 16 pour cent seulement du commerce mondial peut bénéficier de droits préférentiels et moins de 2 pour cent peut bénéficier de marges de préférence supérieures à 10 points de pourcentage (30 pour cent et 4 points de pourcentage, respectivement, si l'on inclut le commerce à l'intérieur de l'UE).

Autrement dit, malgré l'explosion des ACPr au cours des dernières années, 84 pour cent du commerce mondial des marchandises continue de se faire sur une base NPF (70 pour cent si l'on inclut le commerce intra-UE). La marge de préférence globale pondérée par les échanges ne dépasse pas 1 pour cent (2 pour cent si l'on inclut le commerce à l'intérieur de l'UE). Et encore ces chiffres doivent être considérés comme des limites maximales, car l'utilisation des préférences entraîne généralement des coûts liés aux règles d'origine et aux autres prescriptions administratives qui peuvent faire obstacle à l'utilisation effective des préférences.

Des estimations empiriques simples fondées sur les données douanières de l'UE et des États-Unis confirment que les taux d'utilisation sont plus élevés lorsque la marge de préférence et la valeur des échanges sont plus importantes. Cela montre que les coûts fixes influent sur l'utilisation des préférences. Toutefois, l'utilisation des préférences dans l'UE et aux États-Unis est globalement assez élevée, ce qui semble indiquer que les coûts y afférents sont assez modestes et/ou que la démonstration de l'origine peut procurer d'autres avantages. Cependant, les enquêtes auprès des entreprises en Asie de l'Est révèlent que l'utilisation des préférences n'est pas uniformément élevée. Cela donne à penser que les coûts liés à la conception et à la cohérence des règles d'origine, le manque d'information et les autres obstacles à l'utilisation des préférences ne sont pas universels. Au contraire, ils varient probablement selon les pays, les secteurs et les entreprises.

Étant donné les possibilités de bénéficier de préférences commerciales significatives sont limitées, le nombre sans cesse croissant d'ACPr indique que la conclusion de ces accords répond à des objectifs autres que l'habituelle ouverture des marchés. La question de savoir dans quelle mesure la multiplication récente des ACPr est liée à la lenteur des négociations commerciales du Cycle de Doha et à la difficulté de conclure un accord dans un cadre multilatéral est sujette à débat. Force est de constater que les ACPr vont parfois plus loin que les Accords de l'OMC, tant par leur profondeur que par leur portée. Dans la suite du rapport, on tentera d'expliquer plus précisément ce qui incite les pays à rechercher une « intégration profonde » dans le cadre d'ACPr, quels sont les domaines visés et comment ces stratégies fonctionnent dans la pratique.

Notes

- 1 Dans le domaine des relations internationales, le multilatéralisme est généralement défini comme l'action concertée de nombreux pays sur des questions particulières ou générales. Les premiers exemples modernes du multilatéralisme remontent au début du XIX^e siècle en Europe, avec la création du Concert européen après les guerres napoléoniennes, puis à la période de l'entre-deux-guerres, avec la création de la Société des Nations. Plus récemment, les exemples les plus réussis de multilatéralisme sont de l'avis général, le système des Nations unies, les institutions de Bretton Woods et le GATT/l'OMC, qui ont tous leur origine dans la volonté de reconstruire le système international après les ravages de la Seconde Guerre mondiale et les échecs constatés de la Société des Nations.
- 2 Le traité de Methuen, signé en 1703 par l'Angleterre et le Portugal, en est l'un des premiers exemples ; il prévoyait, entre autres que les vins portugais importés en Angleterre seraient soumis à un droit de douane inférieur d'un tiers au droit appliqué aux vins français et que les étoffes de laine anglaises entreraient au Portugal en franchise de droits.
- 3 Les lois anglaises sur la navigation de 1712 en sont un exemple assez typique. Elles visaient expressément à restreindre la circulation de navires étrangers entre l'Angleterre et ses colonies, et aussi à assurer aux industriels anglais des débouchés coloniaux et à accorder un monopole aux fournisseurs de matières premières des colonies (Dickerson, 1951).
- 4 Le fait que la révolution américaine a été déclenchée en partie par le mécontentement suscité dans les colonies par les lois sur la navigation est un autre facteur qui a contribué à l'effondrement du système et au soutien croissant du libre-échange au début du XIX^e siècle.
- 5 Par exemple, les conflits franco-italien (1886-95), franco-suisse (1892-95), germano-russe (1893-94), hispano-germanique (1894-99) et roumano-austro-hongrois (1886-93).
- 6 En économie, l'expression "chacun pour soi" désigne une politique qui vise à procurer des avantages à un pays aux dépens des autres.
- 7 En 1933, la Belgique, le Luxembourg et la Finlande s'étaient également associés au Pacte.
- 8 L'un des principaux artisans de cette réorientation de la politique commerciale des États-Unis vers plus de libéralisation et de coopération a été Cordell Hull, Secrétaire d'État pendant une grande partie de la présidence Roosevelt, qui affirma sans relâche sa conviction que les guerres étaient souvent causées par des rivalités économiques conduites de manière déloyale et que, si les échanges commerciaux pouvaient s'effectuer plus librement, c'est-à-dire avec moins de discriminations et d'obstructions, les jalousies entre pays disparaîtraient et les niveaux de vie s'élèveraient dans tous les pays (Irwin *et al.*, 2008).
- 9 Ces accords régionaux ont échoué en partie parce qu'ils reposaient sur une forme régionale de substitution des importations qui a inévitablement conduit à des conflits liés au détournement d'échanges – chaque membre voulait un marché régional pour ses industries inefficaces mais n'était pas prêt à acheter les produits de remplacement des importations chers ou de mauvaise qualité de ses partenaires ; en outre, les pays membres n'avaient pas la détermination politique de la CEE, dont l'objectif fondamental était au départ de consolider la paix dans la région (Pomfret, 2006).
- 10 Bulgarie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, République slovaque, Roumanie et Slovénie.
- 11 Les membres fondateurs de l'APEC sont l'Australie, le Brunei Darussalam, le Canada, les États-Unis, l'Indonésie, le Japon, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, les Philippines, la République de Corée, Singapour et la Thaïlande.
- 12 En économie, un fait stylisé est la présentation simplifiée d'une observation empirique courante.
- 13 Cette base de données est accessible au public. Pour la consulter, voir le Système d'information sur les accords commerciaux régionaux (SI-ACR) de l'OMC à l'adresse suivante : <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.
- 14 Les tableaux récapitulatifs de la base de données indiquent le nombre total d'accords « effectifs ».
- 15 Par exemple, le site Web [www.Accords bilatéraux.org](http://www.Accordsbilateraux.org) (consulté le 17 janvier 2011), qui veut donner des renseignements sur « tout [ce qui] ne se négocie pas à l'OMC ». La Tuck School of Business de l'Université de Dartmouth possède également une base de données mondiales consultable sur les ACPr, http://www.dartmouth.edu/~tradedb/trade_database.html, consultée le 14 janvier 2011. Parmi les bases de données sur les ACPr ayant une dimension régionale figurent celle de la Banque interaméricaine de développement, <http://www.iadb.org/dataintal/>, consultée le 17 janvier 2011, et celle de la Banque asiatique de développement, <http://aric.adb.org/ftatrends.php> pour l'évolution des ACPr, et <http://aric.adb.org/indicator.php> pour les données commerciales par pays et par groupe de pays, consultées le 17 janvier 2011. Les auteurs d'études empiriques établissent généralement leur propre ensemble de données actualisées sur les ACPr à partir de diverses sources. Voir, par exemple, Hufbauer et Schott (2009), actualisé par Baldwin et Jaimovich (2010).
- 16 Voir aussi Freund et Ornelas (2010), qui constatent la même évolution, mais à partir d'une version élargie de la base de données de l'OMC sur les ACPr notifiés, de sorte que leurs chiffres sont légèrement différents pour ce qui est de l'évolution dans le temps du nombre moyen de partenaires d'ACPr.
- 17 Pour une ventilation des ACPr par groupe de pays (développés et en développement) et par région, voir le tableau B.1 dans la sous-section B.2 b) ci-après.
- 18 Voir le site Web de l'ASEAN : <http://www.aseansec.org/19585.htm>, consulté le 19 novembre 2010.
- 19 Le contenu des ACPr compte aussi, bien entendu : la plupart des accords de la CEI ne portent que sur les marchandises, alors qu'un certain nombre d'accords asiatiques concernent à la fois les marchandises et les services. La question de l'intégration approfondie, notamment en liaison avec la tendance récente à la création de réseaux de production internationaux, est analysée en détail dans la section D ci-après.

- 20 Alors qu'on a assez sûr du nombre d'ACPr en vigueur, surtout s'ils ont été notifiés à l'OMC, les chiffres concernant les accords en cours de négociation ou signés dépendent beaucoup du fait que les parties à ces accords communiquent ou non ces renseignements. Les données dont on dispose sur ces derniers sont donc moins complètes.
- 21 Par ailleurs, l'Accord de partenariat économique stratégique transpacifique représentera une part importante du commerce mondial.
- 22 La déclaration sur l'intégration du COMESA, de la CAE et de la CDAA faite au Sommet tripartite tenu à Kampala (Ouganda) le 22 octobre 2008, dont le but était de former un marché commun africain d'ici à 2028, présage peut-être un renversement de cette tendance. Voir, par exemple, SADC Today, volume 11, n° 3, décembre 2008 : <http://www.sardc.net/editorial/sadctoday/view.asp?vol=720&pubno=v11n3>, consulté le 3 mars 2011.
- 23 Pour un aperçu des raisons stratégiques pour lesquelles les pays choisissent l'intégration au moyen d'accords commerciaux, y compris entre régions, voir Ravenhill (2008 : 2010). Pour d'autres exemples, voir aussi l'encadré 1 de la section C, qui présente des études de cas sur la base de renseignements recueillis dans le cadre des examens des politiques commerciales de l'OMC.
- 24 Freund et Ornelas (2010) montrent que l'écart entre les unions douanières et les ALE pourrait être beaucoup moins grand si l'on calculait, par exemple, le nombre moyen de partenaires commerciaux par Membre de l'OMC. Ils constatent que les participants aux ALE ont actuellement environ neuf partenaires en moyenne, contre six pour les membres des unions douanières. La moyenne relativement élevée de ces dernières tient au fait que l'UE, qui est l'un des plus gros ACPr, est une union douanière.
- 25 L'exclusion de produits est plus courante dans les ACPr notifiés au titre de la Clause d'habilitation, pour lesquels il n'y a pas de disposition analogue. Aux fins de l'analyse, les ACPr qui ne visent qu'un certain nombre de produits ou de secteurs sont appelés « accords de portée partielle » dans la figure B.4.
- 26 La liste des « produits exclus » comprend les produits qui ne bénéficient pas d'un traitement tarifaire préférentiel dans la première année de mise en œuvre de l'ACPr.
- 27 Par exemple, sur la totalité des produits agricoles et alimentaires relevant des 20 915 lignes tarifaires enregistrées dans l'échantillon, 27 pour cent environ sont exclus des concessions tarifaires. En comparaison, seulement 1 pour cent environ des produits manufacturés (majoritairement des produits à forte densité de main-d'œuvre comme les chaussures et les textiles) sont exclus dans les ACPr respectifs. Cette caractéristique sectorielle peut être attribuée au fait que les produits agricoles sont des produits sensibles dans ces pays et sont étroitement liés à l'économie politique interne (Grossman et Helpman, 1995).
- 28 Examinant les engagements pris par 36 Membres de l'OMC pour le mode 1 (fourniture transfrontières) et le mode 3 (présence commerciale), Roy *et al.* (2007) estiment que les engagements pris dans les ACPr ont tendance à aller bien au-delà de ces engagements contractés au titre de l'AGCS.
- 29 Parmi les accords conclus entre grands exportateurs de services – mis à part les accords d'intégration européens – figurent, par exemple, l'ALENA et les accords États-Unis-Australie, Japon-Suisse, Singapour-États-Unis, Chine-Singapour ou Chine-Hong Kong, Chine.
- 30 Les parts indiquées dans la présente sous-section diffèrent quelque peu de celles qui sont indiquées dans le tableau B.8, mais les données ne sont pas strictement comparables. Ici, les parts ne comprennent que les régimes réciproques, alors que dans le tableau B.8, elles comprennent à la fois les régimes réciproques et non réciproques. Par ailleurs, le tableau B.8 est établi sur la base des données communiquées par 20 pays, alors que cette section tient compte de tous les déclarants dans Comtrade. Mais, dans les deux sections, les parts sont du même ordre de grandeur.
- 31 Voir la section B.3. Cette estimation ne concerne que les accords réciproques et exclut le commerce effectué dans le cadre des régimes de préférences non réciproques. Si l'on inclut les préférences non réciproques, la part du commerce (y compris le commerce intra-UE) entre les pays qui ont des relations préférentielles représente près des deux tiers du commerce mondial (voir le tableau 1 de l'Appendice).
- 32 Pour une estimation de la marge de coût moyenne liée au respect des règles d'origine, voir, par exemple, François et Manchin (2007).
- 33 Pour un examen plus approfondi de ces données, voir Carpenter Theresa et Lendle Andreas (2010) "How Preferential is World Trade", CTEI Working Paper n° 2010-32, Centre pour le commerce et l'intégration économique, Institut de Hautes études internationales et du développement, Genève.
- 34 Dans cet échantillon, l'UE et ses 27 membres sont comptés comme un. Tout au long de l'analyse, les chiffres sont donnés à la fois avec et sans le commerce intra-UE.
- 35 Pour certains pays, les données sur le commerce et/ou les tarifs sont celles de l'année 2006, 2007 ou 2009, selon les données disponibles.
- 36 Si quelques droits seulement pour une sous-position du SH sont nuls, le calcul des moyennes au niveau à six chiffres du SH sous-estime la part des importations soumises à un taux NPF nul. De ce fait, la part des importations préférentielles sera surestimée. Par exemple, si l'on utilise les données au niveau de la ligne tarifaire, la part des importations à un taux NPF nul est de 57 pour cent pour l'UE et de 43 pour cent pour les États-Unis (voir le tableau 8 de l'Appendice). Par contre, si l'on utilise la moyenne des droits au niveau à six chiffres du SH, ces parts tombent à 46 pour cent pour l'UE et 37 pour cent pour les États-Unis.
- 37 WITS est un logiciel mis au point par la Banque mondiale en collaboration avec diverses organisations internationales, dont la CNUCED, l'ITC, l'OMC et la Division de statistique de l'ONU. Il donne accès aux principales compilations de données sur le commerce international, les droits de douane et les mesures non tarifaires. Voir <http://wits.worldbank.org/wits>.
- 38 L'analyse n'indique pas si le taux préférentiel est un taux nul ou seulement un taux réduit. Toutefois, les taux préférentiels nuls sont beaucoup plus courants que les taux réduits.
- 39 La marge de préférence (abrégée « MP » dans les tableaux) est la différence entre le droit préférentiel applicable le plus bas et le taux NPF. La marge de préférence pondérée en fonction des échanges peut être calculée simplement comme la réduction du droit divisée par le commerce total, la « réduction du droit » étant la différence entre les droits NPF applicables en l'absence de préférences et les droits applicables si les préférences sont pleinement utilisées. Il se peut que les échanges préférentiels soient légèrement surestimés, car l'analyse suppose que les préférences sont pleinement utilisées, ce qui n'est pas toujours le cas. Par

- contre, le commerce préférentiel effectué dans le cadre de contingents, y compris de contingents préférentiels, n'est pas visé par les données, ce qui entraîne une sous-estimation des échanges préférentiels. Il y a plusieurs autres raisons pour lesquelles les estimations présentées ici ne sont pas toujours exactes. Bien que la marge d'erreur soit sans doute très faible pour les chiffres agrégés, les résultats plus détaillés doivent être interprétés avec précaution, car ils peuvent dépendre fortement, par exemple, de l'équivalent *ad valorem* estimé pour les différents produits.
- 40 Dans de nombreux pays, il existe des droits NPF élevés pour les produits qui sont peu échangés – souvent précisément à cause de ces droits élevés ou d'autres obstacles au commerce.
 - 41 Le terme « mondial » signifie ici que la moyenne est calculée sur la base des 20 pays importateurs considérés en relation avec l'ensemble de leurs partenaires commerciaux.
 - 42 Avec le commerce intra-UE, la moyenne mondiale des droits pondérée en fonction des échanges est réduite de deux points de pourcentage (d'environ 3,5 à 1,5 pour cent).
 - 43 Les chiffres correspondants incluant le commerce intra-UE sont 64 pour cent du commerce mondial avec les pays bénéficiaires de préférences et environ la moitié (30 pour cent du commerce total) qui est préférentielle.
 - 44 Singapour applique un droit NPF nul à tous les produits sauf quelques boissons alcooliques, qui sont habituellement admises en franchise de droits au titre d'ACPr du pays. Voir le tableau 1 de l'Appendice, qui contient des données spécifiques concernant Singapour et d'autres pays.
 - 45 Cette supposition est évidemment irréaliste puisque les flux commerciaux changeraient en l'absence de préférences. Toutefois, en procédant ainsi, on peut faire une estimation hypothétique des « droits économisés » grâce aux accords préférentiels.
 - 46 La marge de préférence pondérée en fonction des échanges donne la marge moyenne par toutes les exportations ou importations et non la marge moyenne pour le commerce préférentiel. Pour calculer cette dernière, il suffit de diviser les droits économisés par le commerce préférentiel. Au niveau mondial (sans le commerce intra-UE), la marge de préférence pondérée en fonction des échanges est de 1,0 pour cent, mais la marge moyenne pour le commerce préférentiel (qui représente 16 pour cent de l'ensemble du commerce) est de 6,0 pour cent.
 - 47 Les données sont basées sur les importations en provenance des partenaires commerciaux (données miroir). Comme l'ensemble de données ne comprend que les importations des 20 pays, les exportations des 30 pays énumérés ne sont pas toutes incluses. Globalement, environ 89 pour cent des exportations sont couvertes. Les différents pays visés sont indiqués dans le tableau 8 de l'Appendice statistique. Tous les indicateurs sont calculés au moyen des données disponibles et ne sont pas ajustés en fonction du degré de couverture des données. Il faut rappeler en outre qu'on s'intéresse ici uniquement à la marge préférentielle pour les différents exportateurs, sans tenir compte des conditions d'accès aux marchés pour les produits concurrents des pays tiers. Cela est fait dans la section D (voir l'encadré D.1), où les marges de préférences « ajustées en fonction de la concurrence » sont calculées comme étant la différence en points de pourcentage entre la moyenne pondérée des taux appliqués au reste du monde et le taux préférentiel appliqué au pays bénéficiaire, les coefficients de pondération étant les parts du commerce sur le marché donneur de préférences.
 - 48 La plupart des exportations de la République bolivarienne du Venezuela ne bénéficient pas de préférences et sont assujetties à des droits NPF faibles. Il s'agit principalement des exportations de pétrole vers les États-Unis, qui sont soumises à un droit spécifique très faible (EAV < 1%).
 - 49 Dans la figure B.12, les régimes non réciproques ont une importance seulement pour le Bangladesh, le Cap-Vert, Haïti, le Lesotho, Madagascar, le Malawi, les Maldives, le Samoa et le Sénégal, le critère étant qu'au moins 40 pour cent des droits économisés sont liés aux préférences non réciproques obtenues. Ces préférences peuvent s'éroder au fil du temps, au gré de l'adhésion des pays destinataires des exportations à un nombre croissant d'ACPr. Voir l'exposé de la section D.1 qui examine les répercussions de l'adhésion de nouveaux concurrents bénéficiant d'un traitement préférentiel sur la marge de préférence d'un exportateur.
 - 50 Il faut noter là encore que les données ne couvrent que les exportations vers les 20 principaux importateurs. Certains pays bénéficient de préférences supplémentaires sur des marchés plus petits de leur région qui ne sont pas inclus dans l'ensemble de données ; leur marge de préférence moyenne pourrait donc être plus élevée.
 - 51 Le commerce entre chaque paire de pays et dans chaque sens est identifié comme appartenant à un régime spécifique. Si les préférences se chevauchent, c'est le régime le plus généreux qui est considéré à cette fin. Toutes les préférences existantes sont cependant incluses dans l'ensemble de données, et l'on suppose que le meilleur taux de droit applicable est utilisé pour chaque produit.
 - 52 Il faut souligner que l'ensemble de données ne couvre que les importations en provenance des quatre principaux membres de l'ASEAN (Indonésie, Malaisie, Singapour et Thaïlande).
 - 53 C'est pour cela que cet indicateur est de 100 pour les droits NPF et de zéro pour le commerce intra-UE. Il faut aussi rappeler que, dans les ACPr, les taux préférentiels sont généralement nuls au lieu d'être simplement des taux réduits.
 - 54 Même si la part du commerce non préférentiel est très faible, un régime préférentiel peut comporter de nombreuses exemptions pour des produits qui sont peu échangés (par exemple, en raison de droits élevés). C'est le cas, par exemple, de l'ALE UE-Suisse, qui exclut de nombreux produits agricoles.
 - 55 Autrement dit, les régimes réciproques représentent 0,9 point de pourcentage de la marge de préférence mondiale pondérée en fonction des échanges de 1 pour cent, alors que les régimes non réciproques n'en représentent que 0,1 point. Les chiffres pour les 20 pays importateurs inclus dans l'ensemble de données apparaissent dans le tableau 11 de l'Appendice statistique. En général, à l'exception du Japon, les préférences réciproques accordées sont beaucoup plus importantes. Dans l'Appendice, outre la part des droits économisés du fait des régimes réciproques (88 pour cent), on indique la part du commerce préférentiel réciproque dans le commerce préférentiel, qui est légèrement inférieure mais quand même élevée, à 77 pour cent.
 - 56 Aux fins de ce calcul, les pays et territoires suivants sont considérés comme des pays développés (« Nord ») : Andorre, Australie, Canada, États-Unis, Gibraltar, îles Féroé, Islande, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande, Suisse (avec le Liechtenstein) et UE et ses membres. Les pays restants sont considérés comme des pays en développement (« Sud ») ou des PMA. La catégorie « Sud » comprend uniquement les pays en développement qui ne sont pas des PMA ; les PMA

- apparaissent séparément. Les pays ACP et les PMA se chevauchent. Les PMA n'apparaissent pas comme importateurs, car aucun des 20 importateurs inclus dans cet ensemble de données n'en fait partie. Le Cap-Vert, qui n'est plus un PMA, a quand même été inclus dans la liste des PMA, car il continue à bénéficier des préférences accordées à ces pays.
- 57 Il en est de même pour le commerce intra-UE. Pour les produits agricoles, les marges pondérées par les échanges sont bien supérieures à 10 pour cent. Les marges sont élevées aussi pour les textiles et les chaussures (9 pour cent) et pour le matériel de transport (8 pour cent). Pour une part assez importante du commerce, les droits ne sont pas disponibles, surtout en raison de l'existence de droits spécifiques. Cela signifie que la marge pondérée par les échanges risque d'être sous-estimée. Les importations dans le cadre de contingents sont prises en compte dans les données.
- 58 Pour une étude plus approfondie, voir Keck et Lendle (2011).
- 59 Pour l'UE, les données désagrégées sur les importations par admissibilité aux préférences et régime d'importation proviennent d'Eurostat. Elles sont appariées avec les données du TARIC sur droits de douane NPF et préférentiels (à la mi-2008). De même, les données désagrégées sur les importations des États-Unis sont fournies par l'USITC et sont appariées avec la liste tarifaire des États-Unis pour 2008 et complétées par d'autres sources, notamment MacMap.
- 60 On considère qu'une importation peut bénéficier d'une préférence particulière si le produit du pays exportateur peut en bénéficier d'après la liste tarifaire. Voir aussi, par exemple, Dean et Wainio (2006). Les exemptions par pays et par produit sont prises en compte.
- 61 Le taux d'utilisation des préférences peuvent être agrégés pour les exportateurs et les produits de différentes manières afin de déterminer les taux d'utilisation moyens. Premièrement, les taux d'utilisation moyens « en fonction de la valeur des importations » sont pondérés par la valeur des importations préférentielles divisée par la valeur des importations admissibles. Deuxièmement, les taux d'utilisation moyens « en fonction du droit d'importation » sont pondérés par les droits économisés pour les importations préférentielles divisés par les droits qui pourraient être économisés pour toutes les importations admissibles. Enfin, la moyenne simple des taux d'utilisation est calculée comme étant la moyenne de tous les taux d'utilisation observés au niveau produit-exportateur. Cette dernière mesure pose quelques problèmes, car les moyennes simples devraient être déterminées uniquement sur la base des transactions individuelles, afin d'obtenir la part effective des importations bénéficiant de préférences, et non sur la base de combinaisons produit-exportateur. Par conséquent, dans le cas présent la moyenne simple est généralement biaisée vers le haut, puisque les préférences ne sont pas utilisées dans de nombreuses petites transactions.
- 62 Lorsque le TUP dans l'UE et aux États-Unis (calculé comme indiqué dans la note de bas de page 47) est utilisé comme variable dépendante, les valeurs vont de 0 à 100 pour cent. L'ensemble de données utilisé contient environ 126 000 observations pour l'UE et environ 38 000 pour les États-Unis. Parmi les observations concernant l'UE, 42 pour cent indiquent une utilisation nulle, et 18 pour cent une utilisation complète. Le résultat est exactement inverse pour les États-Unis, ce qui implique environ 40 pour cent d'observations non censurées globalement. De plus, en l'absence de données au niveau des transactions, les auteurs obtiennent comme un indicateur supplétif (approximatif) de zéro/un pour l'utilisation des préférences en utilisant les flux préférentiels et NPF agrégés au niveau produit-pays. Cette transformation des données porte le nombre d'observations à plus de 175 000 pour l'UE et 53 000 pour les États-Unis. Il faut cependant garder à l'esprit que ces observations sont basées sur l'agrégat d'un nombre inconnu de transactions individuelles. Les effets spécifiques au produit et au régime sont éliminés.
- 63 Les résultats varient peu si l'on supprime les observations aberrantes, c'est-à-dire les observations comportant des marges préférentielles très élevées (> 50 pour cent) ou des flux d'importations très faibles (< 10 000 dollars ou euros), ou les deux. Il existe une série d'études qui aboutissent à des résultats analogues indiquant que les TUP sont généralement assez élevés et varient de façon positive avec le volume des exportations et les marges de préférence. Voir, par exemple, Hakobyan (2011), Dean et Wainio (2006), Manchin (2005), Candau et Sebastien (2005) et Brenton et Ikezuki (2004). Toutefois, la plupart des études existantes portent sur un régime de préférence spécifique. Le principal inconvénient de la définition des taux d'utilisation pour des régimes spécifiques est que cela peut donner l'impression trompeuse que l'utilisation globale du régime est faible, alors qu'elle pourrait être beaucoup plus importante s'il n'existait pas d'autre régime. En revanche, Keck et Lendle (2011) tiennent compte de l'ensemble des régimes préférentiels de l'UE et des États-Unis.
- 64 Les entreprises ayant participé à cette enquête appartenaient principalement aux secteurs de l'électronique (33 pour cent), de l'automobile (21 pour cent) et des textiles et vêtements (17 pour cent). Les autres exportaient des produits chimiques et des produits pharmaceutiques, des métaux et des machines et des aliments transformés.
- 65 Japon, Chine, République de Corée, Philippines, Singapour et Thaïlande.
- 66 Chili, Colombie, Mexique et Panama.
- 67 Voir aussi le tableau B.3.
- 68 Tous les produits des sections 10 et 21 sont soumis à des droits NPF nuls dans l'UE et aux États-Unis et n'apparaissent donc pas dans le tableau.
- 69 Mais cela peut aussi traduire un biais d'autosélection si une forte proportion des entreprises de l'échantillon dans ces pays appartient au secteur de l'électronique.
- 70 Processus par lequel, dans le cadre des ACPr qui ne sont pas des unions douanières – les membres conservant chacun leur tarif extérieur –, les importations d'un produit entrent dans le pays où le droit d'importation est le plus faible, pour être réexportées vers les autres pays membres.
- 71 Définie par rapport au coût ou au prix unitaire.
- 72 Par exemple, dans l'ALE États-Unis-Canada, la production de fromage vieilli à partir de lait frais ne confère pas l'origine (Krishna et Krueger, 1995).
- 73 Par exemple, dans le cas des importations américaines de vêtements dans le cadre de l'ALENA, le traitement préférentiel n'est accordé que si chaque étape de la transformation de la matière première au vêtement fini a été effectuée au sein de l'ALE (Krishna et Krueger, 1995).
- 74 Dans le cas du commerce des services, les dispositions des ACPr visent surtout à établir l'origine des fournisseurs, car la nécessité d'une proximité physique entre producteurs et consommateurs de services implique un lien étroit entre le

service et son fournisseur. Par exemple, les ACPr exigent souvent que les entreprises admises au bénéfice de concessions soient constituées en société selon la loi d'un des pays partenaires et que les particuliers admissibles soient des ressortissants ou des résidents de l'un de ces pays. À défaut, il peut être exigé que les entreprises aient des « activités commerciales substantielles » dans la région, et que les particuliers y aient leur « centre d'intérêt économique » (Fink et Jansen, 2009).

75 Ce processus est dénommé « cumul diagonal » dans la littérature (Estevadeordal et Suominen, 2004 ; Gasiorsek *et al.*, 2009) – voir la section C.

76 Le pourcentage d'entreprises considérant que les règles d'origine sont « restrictives » est plus élevé au Chili et au Mexique, qui ont des ALE avec de grands pays développés (États-Unis et UE, entre autres), qu'en Colombie et au Panama.

C. Causes et effets des ACPr : est-ce toujours une question de préférences ?

De nombreux ouvrages d'économie et de science politique s'intéressent aux causes et aux effets des accords commerciaux préférentiels (ACPr) – et en particulier à la façon dont les mesures à la frontière, comme les droits de douane, influent sur les échanges entre les pays dans le cadre de ces accords et en dehors. Souvent qualifiée d'«analyse classique des accords commerciaux préférentiels», cette littérature est examinée en détail dans les Sections C.1 et C.2. Mais de nombreux accords régionaux récents vont au-delà des mesures à la frontière pour englober des formes plus profondes de règles et d'institutions qui ne peuvent être que partiellement appréhendées par l'analyse classique du commerce préférentiel. Les motivations économiques – et les principales questions – qui sous-tendent les accords d'intégration approfondie sont examinées dans la Section C.3.

Sommaire

1. Motivations des ACPr	94
2. Économie type des ACPr	100
3. Au-delà de l'analyse classique	109
4. Conclusions	114
Appendice technique : Effets systémiques des ACPr	118

Quelques faits saillants et constatations importantes

- Les ACPr portent aujourd'hui sur un plus grand nombre de questions – allant au-delà des droits de douane – et prévoient des mécanismes institutionnels plus structurés.
- Les réseaux de production mondiaux augmentent la demande d'accords profonds car ceux-ci donnent des orientations sur de nombreuses questions réglementaires dont dépend le succès des réseaux.
- Les accords d'intégration profonde peuvent être un complément plutôt qu'un substitut du processus d'intégration mondiale.
- La théorie économique doit aller au-delà de l'analyse classique des ACPr axée sur la création et le détournement d'échanges, qui concerne l'impact des droits préférentiels.

1. Motivations des ACP

Les économistes et les spécialistes de science politique ont identifié plusieurs facteurs expliquant les accords commerciaux préférentiels, qui sont brièvement examinés ci-après.

(a) Neutraliser les politiques commerciales du chacun pour soi

Les économistes ont établi depuis longtemps que la politique commerciale d'un pays peut avoir des effets préjudiciables sur les autres pays, c'est-à-dire que les mesures commerciales protectionnistes peuvent être unilatéralement attractives mais multilatéralement destructrices. Plus précisément, la problématique du chacun pour soi repose sur l'idée que les décisions d'un pays en matière de politique commerciale affectent le bien-être d'un autre pays à travers une externalité internationale (c'est-à-dire un effet transfrontières). La littérature économique a mis en lumière les deux principaux effets de la politique commerciale : l'effet sur les termes de l'échange et l'effet de relocalisation de la production, qui sont examinés plus en détail dans les paragraphes suivants. Quelle que soit la manière dont la politique commerciale d'un pays affecte ses partenaires commerciaux, un accord commercial est un moyen de neutraliser les effets transfrontières négatifs.

La principale logique de l'approche fondée sur les termes de l'échange (approche classique) est que les pays qui jouissent d'une puissance commerciale (c'est-à-dire qui peuvent influencer sur leurs termes de l'échange) ne peuvent pas résister à la tentation d'agir de façon non coopérative. Comme l'a noté Johnson (1953), chaque pays définit sa politique commerciale de façon à améliorer ses termes de l'échange (c'est-à-dire à réduire le coût de ses importations par rapport à celui de ses exportations) et à accroître le revenu national.¹ Toutefois, l'équilibre non coopératif qui en résulte (équilibre de Nash) est inefficace, car les actions unilatérales de chaque pays pour améliorer les termes de l'échange s'annulent mutuellement. Des politiques commerciales plus restrictives de la part de tous les pays ont un effet net minime sur les termes de l'échange et aboutissent à une contraction des échanges qui réduit le bien-être global – situation qualifiée de dilemme du prisonnier lié aux termes de l'échange (Bagwell et Staiger, 1999).

L'effet sur les termes de l'échange peut ne pas être la seule externalité pertinente liée à la politique commerciale. La politique commerciale peut aussi viser à accroître la production intérieure dans un secteur au détriment de la production à l'étranger en modifiant les prix relatifs. C'est ce que l'on appelle l'« effet de relocalisation de la production » (Venables, 1987). Comme dans le dilemme du prisonnier lié aux termes de l'échange², si tous les gouvernements optent pour une politique commerciale visant à accroître la production, aucun ne réussit. En situation d'équilibre, la production ne se relocalise pas d'un pays à l'autre, mais les échanges diminuent en raison du renforcement des mesures commerciales restrictives. Autrement dit, les pays sont confrontés au dilemme du prisonnier lié à la relocalisation de la production.

Ces situations de non-coopération peuvent être évitées si les pays concluent un accord commercial qui les incite à

coopérer au lieu d'agir unilatéralement.³ Il importe alors de se demander si cet accord doit être conclu au niveau régional ou au niveau multilatéral. Des études de Bagwell et Staiger (2003) et de Ossa (2010) montrent qu'un accord commercial multilatéral fondé sur des règles simples et qui autorise les pays à coordonner des réductions tarifaires et à ouvrir réciproquement leurs marchés est la solution optimale pour neutraliser les externalités négatives (termes de l'échange ou relocalisation de la production).

Si un accord commercial multilatéral comme le GATT/l'OMC est en place, il n'y a pas de raisons de conclure un accord commercial préférentiel (ACPr)⁴ – et les Membres de l'OMC seraient peu incités à conclure des ACPr pour résoudre les problèmes de coordination de ce type.⁵ Toutefois, en l'absence de coopération commerciale multilatérale, les pays peuvent chercher à conclure un accord préférentiel pour limiter les effets transfrontières liés à la politique commerciale.

(b) Accroître la crédibilité

Outre le fait qu'ils évitent l'adoption de politiques commerciales du chacun pour soi, les accords préférentiels peuvent aussi servir à empêcher les gouvernements d'adopter une politique d'« auto-appauvrissement ». C'est le cas lorsqu'un gouvernement choisit de se « lier les mains » et s'engage en faveur de l'ouverture commerciale par le biais d'un accord international afin d'empêcher un revirement de politique qui pourrait être commode à court terme mais inefficace à long terme. Autrement dit, le gouvernement sait qu'un accord peut l'aider à prendre des engagements plus crédibles qu'il ne pourrait le faire autrement.

Plus précisément, un gouvernement peut signer un ACPr pour résoudre un problème d'incohérence temporelle.^{6,7} Les différents mécanismes par lesquels une politique commerciale temporellement incohérente peut être cause d'inefficience ont été mis en lumière dans plusieurs études (Staiger et Tabellini, 1987 ; Matsuyama, 1990 ; Amin 2003). Dans ces modèles, le gouvernement souhaite recourir à une politique commerciale discrétionnaire pour accroître le bien-être social (par exemple en réponse à un événement imprévu ou pour protéger temporairement une industrie naissante, etc.). Toutefois, le recours à la politique commerciale peut modifier le comportement des agents économiques car ils peuvent anticiper le changement de politique et y réagir d'une manière qui réduira l'incidence que la politique aura sur eux. Cela signifie que le gouvernement ne pourra pas recourir à une politique commerciale discrétionnaire comme il l'entendait initialement, ce qui aboutira à une politique commerciale socialement inefficace.

Des problèmes de crédibilité analogues apparaissent lorsqu'un gouvernement est soumis à des pressions politiques de la part de groupes d'intérêts nationaux qui réclament une protection (Maggi et Rodriguez-Clare, 1998). L'existence de restrictions à l'importation favorisera les producteurs en concurrence avec les importations et détournera les investissements d'autres activités économiques. Cette distorsion peut avoir un coût élevé à long terme, mais à court terme, les pressions exercées par le secteur en concurrence avec les importations amèneront le gouvernement à imposer des restrictions importantes. Dans ce cas, Maggi et Rodriguez-Clare (1998) citent deux raisons

pour lesquelles un gouvernement peut vouloir conclure un ACPr : premièrement, pour réduire autant que possible les distorsions coûteuses à long terme qu'entraîne la protection d'un secteur politiquement organisé, où le pays n'a pas d'avantage comparatif et a peu de chances d'en avoir un dans l'avenir ; et, deuxièmement, pour éviter un retard coûteux dans le processus d'ajustement du secteur en déclin qui a besoin de la protection de l'État.

Ces résultats théoriques ont une implication normative claire : les gouvernements devraient prendre des engagements contraignants en matière de politique commerciale concernant leur action future. Non seulement un accord commercial facilite la coopération entre les pays, comme on l'a vu plus haut, mais encore il peut avoir précisément cette fonction d'engagement, car il réduit ou élimine le pouvoir discrétionnaire des gouvernements signataires de fixer les droits de douane et il augmente le coût du recours unilatéral au protectionnisme commercial. C'est un moyen de faire respecter les engagements des pays en faveur d'une politique d'ouverture commerciale qui améliore le bien-être.⁸

Il est important de se demander si un ACPr peut accroître la crédibilité plus qu'un accord multilatéral – c'est-à-dire si un Membre de l'OMC choisirait de signer un ACPr pour accroître encore la crédibilité de sa politique vis-à-vis du secteur privé. Il se peut qu'un pays occupe une trop petite place sur les marchés mondiaux pour que les autres pays se préoccupent de ses violations des règles du GATT/de l'OMC, alors qu'un pays ayant un accès préférentiel à son marché a tout intérêt à veiller au maintien de cet accès. Cela peut expliquer pourquoi le gouvernement d'un petit pays qui cherche à se lier les mains au moyen d'un accord commercial – et donc à accroître sa crédibilité auprès de son secteur privé – peut naturellement envisager un ACPr en sus de ses engagements dans le cadre du GATT/de l'OMC.

(c) Autres motivations économiques

Il y a plusieurs autres raisons économiques pour lesquelles les pays décident de conclure des ACPr, dont certaines reflètent celles qui sont décrites ci-dessus et d'autres sont parfois qualifiées de « non traditionnelles » (Fernandez et Portes, 1998). Ces dernières sont brièvement examinées après. Il peut s'agir, entre autres, d'augmenter la taille du marché, d'accroître la prévisibilité des politiques, de donner des signes d'ouverture aux investisseurs et de prendre des engagements plus profonds.

L'augmentation de la taille du marché peut être une raison d'établir un ACPr dans la mesure où celui-ci permet aux entreprises des États signataires de bénéficier d'économies d'échelle et d'obtenir un avantage relatif par rapport aux entreprises concurrentes exclues. En outre, l'accès préférentiel à un marché plus vaste peut permettre à un pays d'attirer davantage les investissements étrangers directs (IED). Ces deux raisons valent en particulier pour les petites économies, ce qui peut expliquer pourquoi ces pays acceptent de faire des concessions sur d'autres questions plus litigieuses, comme les droits de propriété intellectuelle ou les normes environnementales, lorsqu'ils négocient des ACPr avec de grands pays.

En liaison avec les problèmes d'incohérence temporelle évoqués précédemment, un accord commercial peut aussi

être signé pour réduire l'incertitude quant à la politique commerciale future, ce qui permet d'envoyer un signal fort aux investisseurs. Comme les choix politiques peuvent changer d'un gouvernement à l'autre, le gouvernement en place peut signer un ACPr pour verrouiller ses politiques (par exemple, une politique en faveur de l'ouverture commerciale) et pour réduire le risque qu'elles ne soient inversées. En agissant ainsi, le gouvernement règle moins le problème de crédibilité que le problème de prévisibilité des politiques (Fernandez et Portes, 1998).

Un pays qui est réputé protectionniste peut juger particulièrement important de signaler sa volonté d'opter pour une politique plus libérale et plus favorable aux entreprises. Dans ce cas, les dispositions précises d'un ACPr comptent moins que le fait de signaler aux investisseurs que le gouvernement est à l'écoute des milieux d'affaires. Ou bien, un pays peut vouloir conclure un ACPr pour signaler que son économie, ou un secteur particulier, sont compétitifs.

L'analyse économique ignore souvent le simple fait que la politique commerciale est définie dans un contexte politique, et que les gouvernements peuvent avoir des incitations différentes des simples considérations de bien-être. Néanmoins, certaines études économiques récentes ont souligné le rôle des groupes d'intérêts particuliers dans l'élaboration de la politique commerciale.⁹ Pour simplifier, les groupes d'intérêts font pression sur le gouvernement pour influencer ses décisions et le gouvernement fait un arbitrage entre les effets de ses choix de politique commerciale sur le bien-être (en signant ou non un ACPr) et le soutien politique des groupes d'intérêts. Dans ce contexte politique, le choix de signer un accord préférentiel peut être dicté par les intérêts d'un groupe de pression organisé plutôt que par des considérations de bien-être (Grossman et Helpman, 1995).¹⁰

Enfin, la signature d'un ACPr peut être motivée par la nécessité de réaliser une intégration plus profonde allant au-delà des mesures commerciales classiques (mesures à la frontière) comme les droits de douane (Lawrence, 1996). Cette intégration plus profonde peut nécessiter des institutions et des niveaux de coordination des politiques qu'il est plus facile d'établir au niveau régional qu'au niveau multilatéral.¹¹ Cette question sera examinée de plus près dans la Section C.3.

(d) Motivations politiques

La création d'ACPr ne peut pas être bien comprise si l'on ne considère pas le contexte politique dans lequel elle s'inscrit. La science politique fournit d'autres explications des raisons pour lesquelles les États concluent des ACPr, en mettant plus particulièrement l'accent sur le rôle de l'intégration politique, de la politique interne, des formes de gouvernement, des institutions, de la diplomatie ou de l'influence du pouvoir et des idées. Certains des arguments « politiques » les plus importants motivant les ACPr sont brièvement exposés ci-après.

On considère depuis longtemps que les accords commerciaux préférentiels jouent un rôle clé dans l'intégration politique régionale. Le meilleur exemple récent est peut-être la création, dans les années 1950, de la Communauté européenne (CE) qui était à l'époque l'ACPr le plus important du monde, suscitant un vif intérêt parmi les spécialistes de science politique. Initialement, les « fonctionnalistes »,

s'inspirant de la logique de l'intégration, ont souligné l'importance des acteurs étatiques comme moteurs de l'intégration et du processus de transfert de loyauté par les élites nationales à un niveau supranational (Mitrany, 1943; Haas, 1958; Sandholtz et Zysman, 1989).

Leur postulat était que, par effet d'engrenage, l'intégration passerait progressivement de la « basse politique » (intégration commerciale) à la « haute politique » (intégration politique). L'école de pensée « fonctionnaliste » a été contestée ensuite par des spécialistes de science politique qui ont rassemblé des données empiriques mettant en doute l'ampleur de l'effet d'engrenage et aidant à expliquer la stagnation du processus d'intégration européenne. Les défenseurs de la théorie « intergouvernementaliste » ont fait valoir que les préférences nationales étaient plus importantes pour déterminer le rythme et le contenu de l'intégration politique et économique, et se sont demandés s'il y avait eu un véritable transfert du contrôle des États membres aux institutions communautaires (Hoffmann, 1966; Moravcsik, 1998).

Pour expliquer la multiplication des accords commerciaux ailleurs dans le monde, les théoriciens politiques ont commencé par appliquer les modèles d'intégration européenne. Mais ils n'ont pas tardé à en voir les limites. L'intégration commerciale en dehors de l'Europe se faisait selon des modalités différentes et il n'y avait pas d'intégration politique concomitante. D'autres explications stratégiques sont apparues, invoquant notamment le souhait d'avoir plus d'influence dans les négociations internationales par la mise en commun des ressources, par exemple la Communauté des Caraïbes (voir Andriamananjara et Schiff (2001)) ou la volonté de résister à la menace communiste en Asie du Sud-Est en renforçant la coopération entre les gouvernements du même bord, par exemple l'Association des Nations d'Asie du Sud-Est (pour un aperçu général de la question, voir Ravenhill (2008)). Une autre raison stratégique pour conclure des accords commerciaux régionaux a été la volonté de freiner la croissance d'autres arrangements régionaux. Par exemple, beaucoup ont vu dans la Coopération économique Asie-Pacifique une tentative des États-Unis d'envoyer à la Communauté européenne un signal de politique commerciale pour l'avertir de ce qu'il en coûterait de construire une « forteresse Europe ».

Des travaux de recherche ont montré que les démocraties sont plus susceptibles de conclure des ACPPr entre elles (Mansfield *et al.*, 2002). Cela s'explique notamment par le fait que les gouvernements démocratiques utilisent les accords commerciaux pour montrer à leurs mandants nationaux qu'ils mettent en œuvre des politiques avisées. D'autres études examinent comment les gouvernements calculent les coûts et les avantages politiques des ACPPr et comment les électeurs rendent les dirigeants politiques comptables de leurs actes. Les travaux de Mansfield *et al.* (2007) indiquent que la décision d'un pays de conclure des ACPPr est liée au nombre d'acteurs internes susceptibles de s'y opposer (législateurs ou parlementaires). En outre, Mansfield et Milner (2010) montrent que le nombre d'acteurs nationaux capables d'apposer leur veto influe sur les coûts de transaction d'un accord. Plus leur nombre est élevé, moins un accord a de chances d'être ratifié.

Alors que le nombre d'acteurs pouvant faire opposition rend la conclusion d'ACPPr moins probable, le type de régime

(démocratie) a un effet positif sur le taux de ratification. Mansfield et Milner (2010) affirment que les ACPPr peuvent servir d'outil stratégique vis-à-vis des électeurs. En d'autres termes, ils peuvent permettre d'envoyer un signal crédible que les gouvernements peuvent utiliser pour poursuivre les objectifs commerciaux souhaités par la majorité des électeurs plutôt que par des groupes d'intérêts spéciaux. Selon ces auteurs, la progression de la démocratie depuis les années 1980, en particulier dans les pays d'Amérique latine, d'Asie et d'Europe centrale et orientale, peut aider à expliquer la prolifération des ACPPr.

La décision de négocier et de signer des ACPPr peut aussi être influencée par la mesure dans laquelle les pays utilisent la politique commerciale pour accroître la richesse et renforcer les relations. Si les gouvernements ne se font pas confiance, ils peuvent conclure des traités bilatéraux pour limiter ou enrayer la croissance d'autres puissances (par exemple, pour faire contrepoids). Gowa et Mansfield (1993) et Gowa (1994) affirment que l'intégration commerciale stimule les échanges entre deux pays, permet d'allouer plus efficacement les ressources et libère ainsi des ressources pour des usages militaires. La prospérité et la puissance croissantes des pays membres devraient préoccuper les pays exclus de l'accord. Un accord entre deux pays peut ainsi amener d'autres paires de pays à suivre leur exemple afin de conserver leur position relative (Gowa et Mansfield, 1993).

De même, la conception des ACPPr donne une indication sur les rapports de force. Des États plus forts peuvent plus facilement dicter les termes des accords dans un contexte bilatéral ou régional. D'autres considérations liées à la diplomatie et à la politique étrangère peuvent aussi influencer la décision de conclure des ACPPr. Par exemple, certains États utilisent les ACPPr pour récompenser leurs alliés et renforcer leurs principales alliances. Selon cette thèse, les ACPPr jouent un rôle actif dans la formulation de la politique étrangère (White, 2005; Rosen, 2004; Higgott, 2004; Capling, 2008).

Les ACPPr peuvent aussi servir de « mécanismes de diffusion » – soit directement, par la contrainte, soit de manière plus indirecte, par l'apprentissage. Par exemple, un nombre croissant d'études considèrent l'UE comme une « puissance conflictuelle » (Meunier et Nicolaidis, 2006), qui utilise son pouvoir commercial (l'accès au marché unique européen) pour contraindre les puissances les plus faibles, y compris les anciennes colonies, à accepter de nouveaux types d'arrangements commerciaux (Farrell, 2005) (par exemple, les Accords de partenariat européens avec le groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique). Selon d'autres études, la Communauté européenne a servi d'exemple pour l'intégration économique entre les pays d'Amérique latine et d'Afrique dans les années 1960 (Pomfret, 2001), le succès perçu des accords commerciaux amenant les autres pays à adopter des politiques analogues (Krueger, 1997).

Enfin, il peut y avoir une relation directe ou indirecte entre la formation d'ACPPr et le système multilatéral, qui reflète soit l'absence de progrès au niveau multilatéral soit la volonté de renforcer l'influence des États à l'OMC. La paralysie ou la stagnation des négociations multilatérales, par exemple, peut inciter les États à poursuivre la libéralisation commerciale préférentielle, et encourager les exportateurs à faire pression sur leurs gouvernements pour qu'ils concluent des ACPPr (voir, par exemple, les études de cas dans Capling

et Low (2010), dans lesquelles les décideurs constatent à la fois l'«éloignement» et la «lenteur» de l'OMC). Ou bien les États peuvent signer des ACPr pour avoir plus de poids dans les négociations commerciales multilatérales (Mansfield et Reinhardt, 2003). La longueur des négociations du Cycle d'Uruguay et du présent Cycle du développement de Doha peuvent expliquer la prolifération actuelle d'ACPr.

(e) Comment expliquer la multiplication des ACPr ?

L'évolution de la dynamique sous-jacente des relations commerciales dans le monde peut inciter les pays à conclure des ACPr. Baldwin (1995) a établi un modèle d'élargissement de l'intégration économique européenne reposant sur une «théorie des dominos» du régionalisme – selon laquelle la perte potentielle de parts de marché incite les non-membres à adhérer aux ACPr existants, ce qui déclenche un processus d'action et de réaction ou de contagion. Les exportateurs des pays non-membres poussent leurs gouvernements à s'associer aux ACPr existants ou à en créer de nouveaux pour parer aux dommages que pourrait causer la libéralisation commerciale préférentielle (Baldwin et Jaimovich, 2010). Plusieurs études fournissent une confirmation empirique de la théorie des dominos de Baldwin – la formation d'ACPr incite les tiers à participer à un ACPr existant ou à en former de nouveaux (Egger et Larch, 2008; Baldwin et Jaimovich, 2010; Chen et Joshi, 2010). Selon Egger et Larch (2008), ces résultats sont particulièrement utiles pour «prédire» le processus d'intégration régionale en Europe.

Les ouvrages de science politique mettent aussi l'accent sur les mécanismes de causalité qui sous-tendent l'effet domino, en particulier sur la manière dont les décideurs et les groupes d'intérêts réagissent à la discrimination. Pahre (2008) applique l'idée d'une propagation compétitive des accords commerciaux au XIX^e siècle. Mattli (1999) formule cet argument en rapport avec l'élargissement de l'Union européenne tandis que Gruber (2000) le fait dans le contexte de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Dans le même esprit, Dür (2010) explique les ACPr signés par l'UE et par les États-Unis dans les années 1990 et 2000 en termes de compétition pour l'accès aux marchés des pays émergents. Cette littérature empirique ne nie pas l'importance de facteurs autres que le détournement potentiel des échanges pour expliquer la multiplication des ACPr. Par exemple, Manger (2009) fait valoir que la discrimination en matière d'investissement résultant de la création de l'ALENA a contribué à la décision du Japon de conclure un accord commercial avec le Mexique.

La conclusion de cette section souligne l'importance de l'intégration «profonde» – accords allant au-delà de l'octroi de concessions tarifaires préférentielles pour englober des domaines comme l'investissement – dans la formation d'ACPr. Par ailleurs, la Section D évalue l'importance relative de la libéralisation tarifaire et de l'intégration «profonde» pour expliquer la multiplication récente des ACPr.

Dans la littérature, l'influence des ACPr existants sur la formation d'autres ACPr est souvent qualifiée de «régionalisme endogène». Mais ce régionalisme endogène peut aussi être influencé par la libéralisation commerciale au niveau multilatéral. Par exemple, Freund (2000) fait valoir que l'abaissement des droits de douane au niveau multilatéral contribue à la formation d'ACPr et renforce ainsi l'effet

domino. Cela peut s'expliquer par l'effet de la réduction tarifaire sur la concurrence, les bénéfices et les recettes douanières.

L'abaissement des droits de douane renforce la concurrence, ce qui entraîne une augmentation de la production. Lorsque les droits de douane sont élevés au niveau mondial, cet effet sur l'efficacité est important et la réduction tarifaire multilatérale, qui a plus d'effet sur la concurrence que la réduction préférentielle, s'améliore. Mais l'abaissement des droits de douane entraîne aussi une diminution des bénéfices et des recettes fiscales. Lorsque le niveau des droits de douane est globalement faible, l'effet sur l'efficacité est moindre, mais la réduction préférentielle est moins coûteuse – les bénéfices et les recettes fiscales diminuant moins. Les accords préférentiels permettent de fait à leurs membres de reporter une partie du manque à gagner résultant de l'abaissement des droits de douane sur le pays tiers où la production se contracte. Par conséquent, le gain résultant de l'adhésion à un ACPr est supérieur au gain découlant de l'ouverture commerciale lorsque les droits de douane sont faibles; l'inverse se produit lorsque les droits de douane sont élevés.¹² Des données empiriques viennent étayer la prédiction précédente. Par exemple, Fugazza et Robert-Nicoud (2010) montrent que les réductions du droit de douane multilatéral appliqué par les États-Unis à un produit donné dans le cadre du Tokyo Round et du Cycle d'Uruguay sont systématiquement associées à une diminution des droits préférentiels pour ce produit, et à l'inclusion de ce produit dans un plus grand nombre d'ACPr formés après la conclusion du Cycle d'Uruguay.

Enfin, de nouvelles études donnent une explication systématique de la chronologie de la formation et de l'élargissement des ACPr depuis la fin des années 1950 en recourant à une analyse de la durée économétrique. Cela permet d'expliquer le schéma de formation d'ACPr décrit dans la Section B. Par exemple, Bergstrand et al. (2010)¹³ identifient trois relations systématiques entre la «chronologie» des ACPr et différentes caractéristiques économiques. En particulier, les partenaires commerciaux naturels (pays voisins du point de vue géographique), les paires de pays dont le produit intérieur brut (PIB) est plus élevé et les paires de pays dont l'économie est de taille analogue, ont une plus grande probabilité de conclure un ACPr – ou d'élargir un ACPr existant – plus tôt que les pays qui ne présentent pas ces trois caractéristiques.¹⁴ Liu (2010) tire des conclusions analogues.

Bergstrand et al. (2010) décrivent aussi les conditions dans lesquelles les ACPr incitent le plus les non-membres à adhérer aux accords existants ou à en former de nouveaux. Premièrement, plus un membre potentiel est proche d'un ACPr dont un autre pays est déjà membre, plus les deux pays ont des chances de conclure rapidement un ACPr, élargissant ainsi l'ACPr existant. Deuxièmement, plus l'«intensité du régionalisme» à laquelle une paire de pays est exposée est forte, plus il est probable que les deux pays forment ou élargissent rapidement un ACPr. Troisièmement, il existe une relation «en forme de bosse» entre le nombre de membres de l'ACPr le plus proche et la probabilité d'un élargissement plus rapide de cet ACPr. Au début, la probabilité que deux pays élargissent rapidement un ACPr existant augmente avec le nombre de membres de l'ACPr le plus proche – reflétant la demande de participation des membres potentiels. Mais au-delà d'un certain nombre de membres,

cette probabilité diminue car la moindre utilité de l'élargissement pour le membre potentiellement «le moins bien loti»¹⁵ empêche un élargissement à l'infini.¹⁶ Cela est important car le rythme du régionalisme a semblé «beaucoup plus lent» que ne le suggère l'accroissement apparent de la demande de participation de non-membres, suivant la théorie des dominos du régionalisme.¹⁷

Dans l'ensemble, Bergstrand et al. (2010) montrent que les relations indiquées par les six caractéristiques économiques décrites ci-dessus sont suffisantes pour expliquer 62 pour cent des variations pour 10 585 paires de pays et 1 560 activités concernant des ACPr échelonnées sur une période de 57 ans. Par ailleurs, le modèle peut prédire correctement l'année effective de la création ou de l'élargissement de l'ACPr par une paire de pays dans près de 50 pour cent des 1 560 activités. Liu (2010) souligne aussi l'importance de certaines variables politiques pour expliquer la chronologie de la formation d'ACPr. L'auteur montre, par exemple, que les pays caractérisés par un régime politique analogue¹⁸, une absence d'hostilité politique et une histoire coloniale commune sont plus susceptibles de conclure des ACPr.

Sur la base des réponses fournies par les Membres de l'OMC dans le cadre des examens des politiques commerciales effectués par le Secrétariat de l'OMC, l'encadré C.1 analyse brièvement les raisons citées par les Membres pour expliquer pourquoi ils concluent des ACPr.

Les facteurs qui président à la création d'accords commerciaux préférentiels ont été examinés en profondeur dans les sections qui précèdent. Il n'y a toutefois guère été fait mention des accords qui ont été négociés par des pays sans jamais avoir été mis en œuvre. Des discussions ont par exemple été engagées au début des années 90 pour établir une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Cette initiative, qui prévoyait l'établissement d'une zone de libre-échange panaméricaine, a en grande partie été reléguée aux oubliettes. On peut considérer que les raisons de la libéralisation préférentielle du commerce sont que la formation et l'élargissement des ACPr reposent sur la demande, mais cela suppose que l'offre de participation est illimitée. Il faut cependant prendre également en considération les contraintes qui s'exercent sur le plan de l'offre de libéralisation préférentielle. Dans le cas de l'élargissement d'un ACPr déjà existant, par exemple, l'offre de participation de nouveaux membres serait déterminée à la marge par le membre potentiellement le moins bien loti (Bergstrand et al, 2010). En conséquence, les facteurs déterminants de la demande et de l'offre de participation à la libéralisation préférentielle pourraient dans certains cas différer à un point tel que les probabilités de conclure un accord seront très minces. Cette question mérite d'être approfondie.

Encadré C.1 : Études de cas concernant les ACPr

L'OMC examine périodiquement la politique commerciale de ses Membres dans le cadre des examens des politiques commerciales. Le Membre examiné présente un rapport du gouvernement qui est publié en même temps que le rapport établi par le Secrétariat. Ces déclarations officielles présentent le point de vue du gouvernement sur les grandes tendances de la politique commerciale du pays, y compris la négociation et la conclusion d'ACPr. Malgré l'absence de structure bien définie, les rapports du gouvernement donnent parfois des éclaircissements sur les motivations des accords préférentiels.

Cette approche analytique a des limites. Étant donné que chaque Membre décide du contenu du rapport du gouvernement, certains abordent explicitement la question des motivations des ACPr tandis que d'autres évitent d'en parler. En outre, certains gouvernements ont tendance à répéter ce qui a été dit dans les précédents rapports pour expliquer leur politique commerciale sans décrire les motivations spécifiques des nouveaux ACPr. C'est pourquoi cette étude des rapports des gouvernements est essentiellement anecdotique et est loin d'être complète.

L'étude des rapports des gouvernements montre que les ACPr visent principalement à assurer un accès préférentiel aux marchés et à attirer l'investissement, car ce sont les motifs les plus fréquemment cités. Mais divers autres motifs sont également mentionnés, en particulier la volonté d'aborder des questions de politique générale allant au-delà des règles de l'OMC (voir la Section D sur le contenu des ACPr). Il semble aussi que les ACPr sont parfois utilisés comme un moyen de promouvoir des engagements plus profonds dans de nouveaux domaines, dans le but de les incorporer à terme au niveau multilatéral.

Par exemple, dans le rapport du gouvernement, les États-Unis ont dit que les ACPr «pouss[ai]ent le système multilatéral à tenir compte des intérêts et des besoins des Membres et contribu[ai]ent au système de l'OMC par l'introduction d'innovations et le renforcement des disciplines» et qu'«ils p[ouvaie]nt devenir des modèles pour la libéralisation multilatérale future dans de nouveaux domaines, tels que l'agriculture, les services, l'investissement et les normes en matière d'environnement et de travail» (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2008).

De même, le rapport du gouvernement du Mexique reconnaissait que les ACPr «cré[ai]ent des précédents importants dans certains domaines qui pourraient figurer à l'ordre du jour des négociations multilatérales futures» et que le Mexique «continuera[it] à négocier des accords commerciaux régionaux dans la mesure où ils débordent le cadre de la libéralisation multilatérale» (Organisation mondiale du commerce (OMC), 1997).

Des motivations politiques sortant du cadre de la politique commerciale sont aussi exprimées dans les déclarations officielles. Plusieurs rapports de gouvernements déclarent expressément que les ACPPr visent à promouvoir la démocratie et la stabilité politique. Il est dit aussi que la coopération commerciale dans le cadre des ACPPr est un moyen de promouvoir la paix et la sécurité.

Dans l'examen de la politique commerciale des Communautés européennes (CE), les CE mettent un accent particulier sur la dimension de coopération politique de leurs différents accords. Par exemple, dans les négociations entre régions avec les pays de la Communauté andine et les pays d'Amérique centrale, les CE « vis[ai]ent à renforcer la stabilité politique et économique de chaque région » (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2009b).

Parlant de son ACPPr avec les CE, le Chili a affirmé aussi que l'accord « port[ait] non seulement sur des thèmes commerciaux, mais aussi sur des aspects politiques et de coopération. Dans le domaine politique, le but recherché est de promouvoir, de propager et de défendre les valeurs démocratiques » (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2003).

Le lien entre la stabilité politique et la paix est plus évident dans les accords des CE avec des pays voisins. « Les accords Euromed, conclus avec huit pays méditerranéens sont toujours la base sur laquelle les CE s'appuient pour intensifier la coopération bilatérale et régionale à l'appui de la création d'une aire de paix, de stabilité et de prospérité partagée » (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2004).

De même, le rapport du gouvernement des États-Unis fait valoir que l'Accord de libre-échange Amérique centrale–République dominicaine–États-Unis (ALEAC-RD) « soutient la stabilité régionale, la démocratie et le développement économique » contribuant « à transformer une région, qui une décennie auparavant était encore en proie à des conflits internes et frontaliers » (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2006).

Dans plusieurs rapports de gouvernements, la lenteur des négociations multilatérales a été invoquée pour justifier la négociation d'ACPPr.

Le rapport du gouvernement du Chili admet que « les discussions dans le cadre multilatéral ne progressent pas avec la rapidité nécessaire... Une économie de taille relativement modeste comme l'économie chilienne dispose d'une capacité d'influence très limitée pour résoudre ces problèmes. Dans ce contexte, les initiatives bilatérales offrent une voie complémentaire utile qui permet d'obtenir des résultats substantiels dans des délais plus brefs qu'au niveau multilatéral » (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2009a).

L'effet de contagion ou la théorie des dominos, selon laquelle la conclusion d'un ACPPr sert de catalyseur pour la négociation d'autres ACPPr semble être aussi une motivation importante. Les pays sont conscients des effets que les ACPPr ont sur les pays tiers et sur le système multilatéral. Certains pays, comme le Mexique, ont cherché à conclure des ACPPr dans le but exprès d'encourager d'autres partenaires commerciaux à négocier des accords analogues. D'autres pays, comme le Pakistan et le Japon, ont réagi à la prolifération des ACPPr en créant leur propre réseau d'ACPPr (bien qu'ils aient été opposés initialement à la libéralisation préférentielle).

Après avoir conclu son premier grand ACPPr, le Mexique a dit, dans le rapport du gouvernement que l'ALENA « revêt[ait] une grande importance pour le Mexique non seulement parce que le principal partenaire commercial de ce pays y a[vait] adhéré et parce qu'il s'agi[ssai]t de l'instrument le plus complet qu'il ait jamais négocié mais parce qu'il a[vait] suscité l'intérêt d'autres partenaires commerciaux et les a[vait] incités à négocier des accords analogues » (Organisation mondiale du commerce (OMC), 1997). Cette stratégie a fait ses preuves, puisque le Mexique a conclu des ACPPr avec les CE, l'Association européenne de libre-échange et le Japon dans les dix ans qui ont suivi.

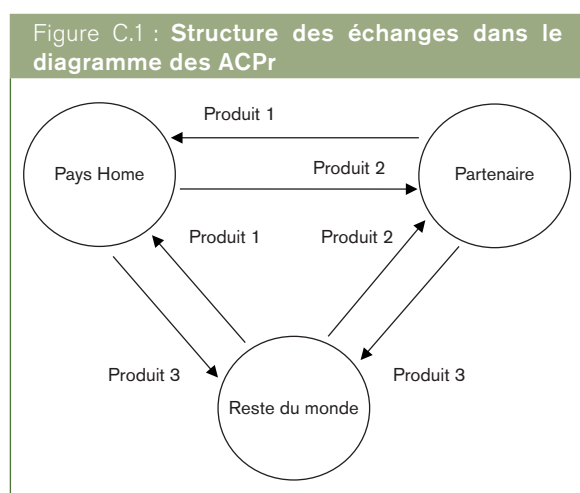
Craignant d'être laissé à l'écart de la libéralisation préférentielle qui a lieu en dehors du cadre multilatéral, un pays comme le Pakistan a dit qu'il était « conscient de la prolifération des accords de commerce préférentiels régionaux et bilatéraux dont bon nombre placent les exportateurs pakistanais dans une situation désavantageuse vis-à-vis de leurs concurrents. Pour remédier à ces effets négatifs, le Pakistan s'est employé activement à conclure des accords au niveau bilatéral ou régional » (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2007).

Dans son rapport de 2000, le Japon a déclaré qu'il restait très préoccupé par le fait que « certains accords commerciaux régionaux [avaient] dressé des obstacles au commerce avec les pays non membres et qu'ils [avaient] effectivement affaibli le système multilatéral libre, non discriminatoire et ouvert constitué dans le cadre de l'OMC ». Il a précisé qu'il n'était « membre d'aucun accord régional préférentiel » mais que, face à la prolifération des ACPPr, « différents secteurs examinaient s'il [était] possible et souhaitable de conclure des accords de libre-échange » (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2000). Deux années plus tard, lors de l'examen de sa politique commerciale, le Japon a indiqué qu'il avait commencé à examiner la possibilité de conclure des ACPPr (Organisation mondiale du commerce (OMC), 2002).

2. Économie type des ACP

(a) Aperçu des effets économiques des ACP

Les principaux effets économiques des accords préférentiels peuvent être illustrés au moyen d'un modèle simple (Baldwin, 2009). Considérons un monde composé de trois pays identiques, appelés ici pays Home, Partenaire et Reste du monde. Chaque pays importe deux produits des deux autres, et exporte un produit vers les deux autres. La structure des échanges de cette économie modèle est illustrée par la figure C.1 ci-dessous. On suppose aussi qu'au départ, les trois pays s'appliquent mutuellement le même droit de douane (non discriminatoire), appelé droit de la nation la plus favorisée (NPF). Dans ce scénario, le prix intérieur est plus élevé que le prix à la frontière applicable aux deux fournisseurs et les importations sont plus faibles que dans le cas d'un commerce ouvert. Il est important de noter cependant que les deux fournisseurs sont également concernés par la réduction des exportations due à l'imposition d'un droit NPF.



Quels sont les effets d'un accord commercial préférentiel ? Pour tenter de répondre à cette question, considérons le cas où le pays Home et son Partenaire établissent une zone de libre-échange (ou une union douanière) de sorte que les producteurs du Partenaire obtiennent l'accès en franchise de droits au marché du pays Home et les producteurs du pays Home obtiennent l'accès en franchise de droits au marché du Partenaire (on trouvera une analyse graphique complète dans l'appendice technique C.1).

Si l'on considère d'abord le marché du produit 1, qui est importé par le pays Home, les effets sur le prix et le volume sont les suivants. Le prix intérieur diminue par rapport à la situation où il y a un seul droit NPF car l'offre du produit augmente dans le pays Home, mais il y a maintenant deux prix à la frontière distincts. Le prix à la frontière pour le Partenaire est plus élevé, car les exportateurs ne sont plus soumis à un droit de douane sur le marché du pays Home, alors que le prix à la frontière pour les exportateurs du Reste du monde est plus bas car ils sont toujours soumis à un droit de douane mais le prix intérieur dans le pays Home est plus faible. En conséquence, les exportations du Partenaire augmentent, tandis que celles du Reste du monde diminuent.

Comme l'ACPr est réciproque, les effets ci-dessus sur le marché du produit 1 se manifestent de manière symétrique pour le produit 2. La seule différence, intuitivement, est que sur ce marché, le pays Home est exportateur, alors que le Partenaire est importateur. Ainsi, sur un tel marché, le pays Home bénéficie d'un prix à la frontière plus élevé et d'exportations accrues vers le Partenaire, tandis que le Reste du monde souffre de la baisse du prix à la frontière et de la réduction de ses exportations du produit 2. Enfin, la formation d'un accord préférentiel n'a pas d'effet sur le marché du produit 3, où le Reste du monde est l'importateur car ce pays est censé maintenir le même droit NPF.¹⁹

Un ACPr a deux types d'effets sur les exportations. Premièrement, les exportateurs des pays membres bénéficient de l'amélioration de l'accès aux marchés liée à la suppression du droit de douane. Deuxièmement, ces exportateurs bénéficient aussi du fait que la discrimination tarifaire réduit les importations en provenance du Reste du monde. Cet effet est parfois appelé « rente préférentielle » car il n'existerait pas si la libéralisation tarifaire s'effectuait de manière non discriminatoire.²⁰

Du côté des importations, l'accord préférentiel a des effets ambigus sur les pays membres. Considérons le marché du produit 1, où le pays Home est l'importateur (les effets sur le Partenaire pour le produit 2 sont analogues). La formation de l'ACPr a des effets qui se compensent sur le volume et sur le prix.²¹ L'accroissement des importations permet au pays Home de tirer profit du remplacement de la production intérieure coûteuse par des importations plus efficaces. Les termes de l'échange (c'est-à-dire le rapport entre le prix des exportations et celui des importations) du pays Home s'améliorent par rapport à ceux du Reste du monde et se détériorent par rapport à ceux du Partenaire. Dans l'ensemble, les membres d'un ACPr peuvent être gagnants ou perdants en fonction du niveau du droit NPF initial et de l'élasticité de la demande et de l'offre (c'est-à-dire de la mesure dans laquelle la demande et l'offre d'un produit sont sensibles à la variation de son prix).

Une dernière considération a trait à l'effet d'un ACPr sur le bien-être des non-membres. Comme on l'a vu plus haut, le Reste du monde souffre de la réduction de ses exportations vers les pays membres de l'ACPr. Le non-membre souffre en outre d'un effet négatif sur les termes de l'échange, car le prix de ses exportations baisse tandis que le prix de ses importations ne change pas. Ainsi, on peut considérer un accord préférentiel comme une externalité négative que les membres imposent aux non-membres.

(b) Création et détournement d'échanges

L'analyse formelle de l'incidence économique des ACP a commencé avec les travaux de Jacob Viner dans les années 1950 (Viner, 1950). Viner s'est demandé si un ACPr améliorerait la situation des pays membres et a conclu que ce n'était pas nécessairement le cas. Bien que son approche ne tienne pas compte de certains des effets examinés précédemment, elle a eu un impact important et durable sur le débat académique et politique relatif aux accords préférentiels.²² Il est donc utile d'examiner la théorie de Viner pour comprendre le débat sur les ACP.

Dans cette théorie, la libéralisation préférentielle a deux effets principaux – la création d'échanges et le détournement

d'échanges – et le solde net entre les deux détermine l'effet d'un ACPr sur le bien-être de ses membres. Comme les droits de douane sur les échanges entre les partenaires diminuent, une partie de la production intérieure est remplacée par les importations en provenance des producteurs plus efficaces des partenaires – ce qui se traduit par la création d'échanges et des gains de bien-être. Mais comme l'ACPr établit une discrimination à l'égard des non-membres, les importations en provenance des partenaires remplacent les importations en provenance des producteurs plus efficaces de pays tiers, de sorte que les pays membres finissent par payer plus cher le même produit. Ce deuxième effet, qui nuit au bien-être des membres, est appelé détournement d'échanges. La question de l'interaction entre la création et le détournement d'échanges a dominé une bonne partie de la littérature ultérieure sur les ACPr et le régionalisme. L'encadré C.2 présente une analyse graphique simple illustrant les effets de création et de détournement d'échanges.

S'appuyant sur l'analyse de Viner concernant les implications incertaines de l'effet des ACPr sur le bien-être, Kemp et Wan

(1976) ont déterminé les conditions qui feraient qu'une union douanière – un ACPr assorti d'une politique extérieure commune – améliorerait nécessairement le bien-être. Ils ont conclu qu'une union douanière augmentera le bien-être si le tarif extérieur est ajusté de façon à ce que les prix mondiaux restent inchangés. Autrement dit, si les droits de douane sont tels que le commerce extérieur n'est pas affecté, le commerce additionnel entre les membres doit créer des échanges de sorte que les tiers ne sont pas touchés. Dans ce cas, l'ACPr apporte une amélioration au sens de Pareto.²³ Ce principe général a été étendu à d'autres formes d'ACPr : les zones de libre-échange (Panagariya et Krishna, 2002) et la libéralisation partielle (Neary, 2011). Kemp et Wan constatent en outre qu'il est possible de garantir à tous les membres d'un ACPr une amélioration de leur situation si les pays peuvent compenser la perte subie par certains membres au moyen de transferts forfaitaires. Même si, dans la réalité, le tarif extérieur n'est pas entièrement ajusté et s'il n'y a pas toujours de transferts forfaitaires, le raisonnement de Kemp-Wan est important du point de vue des politiques car il prouve que les ACPr ne nuisent pas nécessairement au bien-être mondial.²⁴

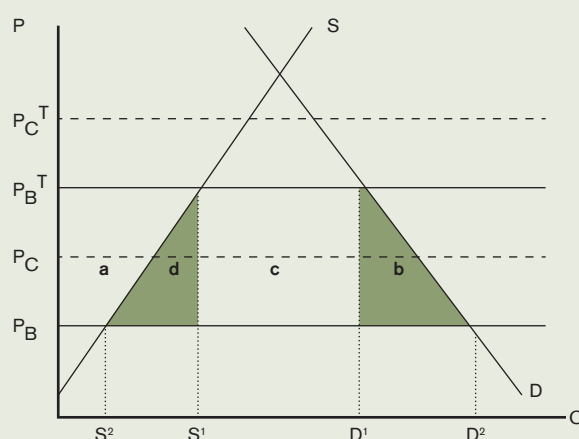
Encadré C.2 : Création et détournement d'échanges

Considérons un monde composé de trois pays, le pays Home, le partenaire 1 et le partenaire 2, qui font le commerce d'un produit homogène. Supposons que le pays Home est un petit pays qui n'a pas d'influence sur les prix internationaux, tandis que les partenaires 1 et 2 sont de grandes économies, de sorte que le pays Home pourrait répondre pleinement à la demande intérieure pour le produit en l'important de l'un des deux pays. Si le pays Home n'a pas d'ACPr et applique le même droit NPF au partenaire 1 et au partenaire 2, toutes ses importations proviendront du pays le plus efficace.

La figure C.2 ci-après montre les courbes d'offre et de demande pour le pays Home. Les prix en régime de libre-échange pour le produit provenant du Partenaire 1 et du Partenaire 2 sont représentés par P_B et P_C , respectivement. On notera que le Partenaire 1 est le producteur le plus efficace car il peut fournir le produit à un prix plus bas que le Partenaire 2. Lorsque le pays Home applique le même droit de douane aux deux pays, les prix intérieurs augmentent de la même façon pour les deux, et sont représentés par P_B^T et P_C^T . Dans ces conditions, le pays Home importerait seulement du Partenaire 1, au prix P_B^T , une quantité du produit représentée par le segment $D^1 - S^1$.

Considérons tout d'abord le cas où le pays Home signe un ACPr avec le Partenaire 1. En pareil cas, les importations en provenance du Partenaire 1 ne sont plus soumises à des droits de douane et le prix intérieur du produit baisse et revient à P_B . À ce prix, le pays Home importera du Partenaire 1 la quantité $D^2 - S^2$. Pour mesurer l'effet net de l'ACPr sur le bien-être national, on doit examiner comment les consommateurs, les producteurs et le gouvernement sont affectés.

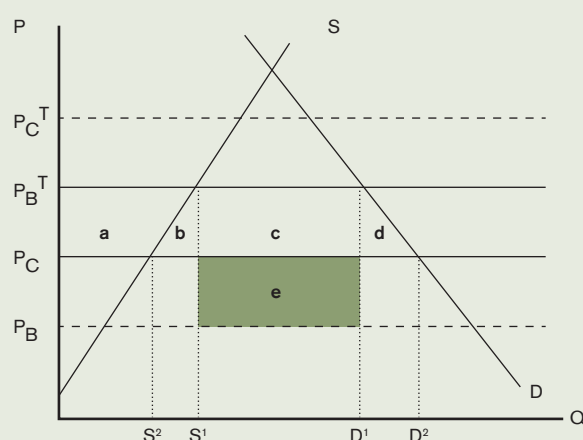
Figure C.2 : ACPr entre Home et le Partenaire 1 – Création d'échanges



Étant donné que dans ce cas, Home a conclu un ACPr avec le producteur le plus efficace, l'accord induit une pure création d'échanges. Les gains en découlant sont mesurés par les triangles foncés : «b», qui représente les gains d'efficacité de la production, et «d», qui représente les gains d'efficacité de la consommation. Les consommateurs de Home tirent profit de l'ACPr, car le prix intérieur du produit baisse, et la consommation augmente. L'excédent du consommateur augmente donc de $a + b + c + d$. L'excédent du producteur diminue de «a». À mesure que le prix du produit baisse sur le marché intérieur en raison de la concurrence du Partenaire 1, certains producteurs nationaux sont obligés de réduire leur production ou de cesser complètement leur activité. De plus, le gouvernement perd toutes les recettes douanières tirées des importations du produit, ce qui correspond à la zone «c» dans la figure C.2. L'effet net global de l'ACPr sur le bien-être national est donc positif, avec un gain de $b + d$.

Considérons maintenant le cas où Home signe un ACPr avec le Partenaire 2. Dans ce cas, le prix des importations en provenance du Partenaire 2 tombe à P_C , qui est inférieur au prix des importations provenant du Partenaire 1. Compte tenu de ce prix moins élevé, Home importe davantage du Partenaire 2 que du Partenaire 1. Comme le montre la figure C.3 ci-après, en accordant un accès préférentiel au producteur le moins efficace, l'ACPr provoque un détournement d'échanges.

Figure C.3: ACPr entre Home et le Partenaire 2 – Détournement d'échanges



Avant de signer un ACPr avec le Partenaire 2, Home appliquait le même droit NPF à tous les producteurs étrangers, et importait du pays le plus efficace, le Partenaire 1, la quantité $D^1 - S^1$ au prix P_B^T . Lorsque Home conclut l'ACPr, le prix des produits importés du Partenaire 2 tombe à P_C , tandis que celui des importations en provenance du Partenaire 1 reste à P_B^T . Par conséquent, Home va importer uniquement du Partenaire 2 la quantité $D^2 - S^2$, au prix P_C . Là encore, pour mesurer l'effet net de cet ACPr sur le bien-être national, on doit analyser ses conséquences pour les consommateurs, les producteurs et le gouvernement.

Après la signature de l'ACPr avec le Partenaire 2, comme dans le premier cas, la situation des consommateurs de Home s'améliore, et l'excédent du consommateur augmente de $a + b + c + d$. Il faut noter que, s'il y a encore une certaine création d'échanges, les gains d'efficacité de la production et de la consommation – triangles b et d – sont plus faibles que dans le scénario précédent. En outre, les producteurs nationaux subissent une diminution de l'excédent du producteur égale à la zone «a», et le gouvernement subit une perte de recettes douanières égale à la zone «c». La principale différence entre les deux cas réside dans la zone foncée «e», qui représente le détournement d'échanges. Cette zone correspond au volume d'échanges que l'ACPr détourne du Partenaire 1, producteur plus efficace, en donnant un accès préférentiel au Partenaire 2. Autrement dit, Home subit une perte d'efficacité et paie un prix plus élevé pour ses importations en n'établissant pas un commerce ouvert avec tous les pays.

Pour calculer le bien-être national, on doit comparer les gains d'efficacité et les pertes d'efficacité. La figure ci-dessus montre clairement que la zone «e» est plus étendue que $b + d$; l'ACPr avec le Partenaire 2 a donc un effet net négatif sur le bien-être de Home. Mais ce n'est pas toujours le cas. Il se peut qu'un ACPr ait un effet de détournement d'échanges mais pas de réduction du bien-être, si les gains liés à la création d'échanges sont supérieurs à la perte due au détournement d'échanges, c'est-à-dire si $e < (b + d)$.

(i) *Les effets des ACP dans le domaine des services*

Jusqu'ici, l'analyse s'est concentrée sur les effets de bien-être de la libéralisation préférentielle du commerce des marchandises. Toutefois, étant donné l'importance croissante des services dans les ACP, il est utile d'analyser les effets de la libéralisation des services sur le bien-être. L'analyse qui précède nous aide-t-elle aussi à comprendre les effets des ACP dans le domaine des services ?

La principale différence entre la libéralisation du commerce des marchandises et celle du commerce des services est que, dans le cas des services, les ACP prévoient non pas des réductions tarifaires mais des modifications de la réglementation intérieure et la suppression des restrictions à la circulation des

investissements étrangers. La protection dans les secteurs de services peut prendre plusieurs formes qui peuvent être regroupées en trois catégories : i) les mesures qui augmentent les coûts variables (« obstacles frictionnels ») ; ii) les mesures qui augmentent les coûts fixes ; et iii) les restrictions quantitatives concernant le nombre de fournisseurs de services étrangers. Les mesures réglementaires sont souvent non discriminatoires, mais il y a des cas où elles le sont, et où les pays prennent des mesures assurant une libéralisation préférentielle *de facto*.

L'encadré C.3 illustre les effets des ACP dans le domaine des services. L'analyse repose sur les travaux de Matoo et Fink (2002). Se concentrant sur la première catégorie de protection, les auteurs examinent les effets sur le commerce et sur le bien-être d'une libéralisation discriminatoire du commerce des services.

Encadré C.3 : Les effets des ACP dans le domaine des services

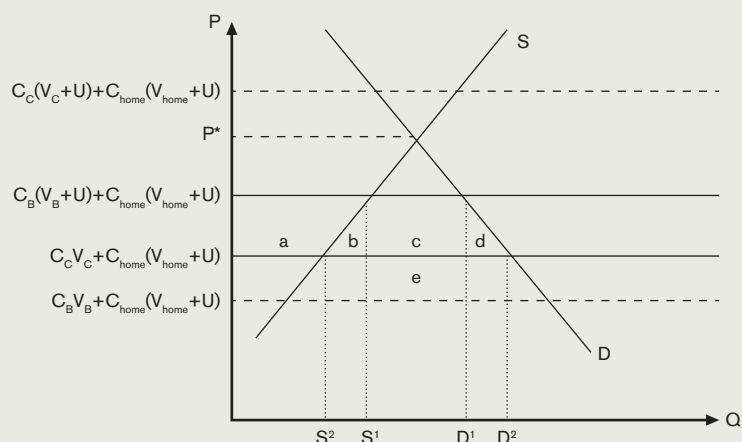
Considérons un modèle à trois pays analogue à celui de l'encadré C.2, mais supposons maintenant que le pays Home peut imposer des obstacles frictionnels (discriminatoires). Pour illustrer cette situation, supposons que la qualité du service repose sur une norme universelle (U), qui est la même dans tous les pays, et sur une norme nationale spécifique (V_i). Si un fournisseur étranger veut fournir un service dans le pays Home, il doit supporter le coût de la mise en conformité avec la norme spécifique de ce pays (C_i), de sorte que le coût variable augmente de $C_i V_i$. Il se peut aussi que Home n'accepte pas l'élément de norme universelle apporté par le fournisseur étranger. Dans ce cas, si le fournisseur étranger veut vendre sur le marché de Home, il doit supporter un coût additionnel correspondant à $C_i(V_i + U)$, car il doit s'adapter à la fois à la norme universelle et à la norme nationale spécifique.

Étant donné ce cadre, l'analyse de la réglementation discriminatoire dans le domaine du commerce des services suit la même logique que dans le domaine du commerce des marchandises. Supposons que Home est une petite économie et qu'il y a deux pays étrangers (Partenaire 1 et Partenaire 2, désignés respectivement par les indices inférieurs B et C) qui sont des exportateurs potentiels de services. Comme dans la section précédente, on suppose que le Partenaire 1 est le producteur plus efficient. On suppose aussi que le prix d'autarcie pour le service visé est P^* et que, avant la reconnaissance, les entreprises étrangères doivent se conformer à la norme universelle dans le pays Home. Au départ, le coût variable pour une entreprise étrangère sur le marché de Home est $C_i(V_i + U) + C_{\text{home}}(V_{\text{home}} + U)$. Lorsque ce coût est supérieur à P^* (pour le Partenaire 1 comme pour le Partenaire 2), il n'y a pas d'échanges. Mais si Home reconnaît la norme de qualité universelle appliquée par le Partenaire 2 comme équivalant à sa propre norme, le Partenaire 2 voit son coût variable diminuer, devenant $C_c(V_c) + C_{\text{home}}(V_{\text{home}} + U)$. Si ce coût est inférieur à P^* , on observe un commerce de services entre le Partenaire 2 (fournisseur) et Home (voir la figure C.4 de l'encadré). Dans ce cas, la reconnaissance (libéralisation) discriminatoire est nécessairement créatrice d'échanges.

Supposons maintenant qu'au départ, lorsque des restrictions commerciales s'appliquent aux deux pays étrangers, $C_B(V_B + U) + C_{\text{home}}(V_{\text{home}} + U) < P^* < C_c(V_c + U) + C_{\text{home}}(V_{\text{home}} + U)$, seul le Partenaire 1 vend ses services au pays Home (voir la figure C.4 de l'encadré). Si Home reconnaît la norme universelle U appliquée par le Partenaire 2 comme équivalant à la norme nationale, il se peut que le seul pays exportateur soit le Partenaire 2 et que les importations soient plus importantes qu'avant. Cela est vrai lorsque $C_c(V_c) + C_{\text{home}}(V_{\text{home}} + U) < C_B(V_B + U) + C_{\text{home}}(V_{\text{home}} + U) < P^*$.

La figure C.4 de l'encadré illustre l'effet de bien-être de la libéralisation discriminatoire sur l'économie de Home : il y a une augmentation de l'excédent du consommateur ($a + b + c + d$), qui est partiellement compensée par la diminution de l'excédent du producteur (a). Il est important ici de comprendre le rôle de la zone $c + e$. Dans le cas classique du commerce des marchandises, la zone $c + e$ correspond à une perte de bien-être pour Home, car elle représente la baisse des recettes douanières du gouvernement. Toutefois, dans le présent contexte, la zone $c + e$ représente le coût additionnel que le Partenaire 1 doit supporter pour fournir des services au pays Home ($C_B U$ multiplié par la valeur pré-reconnaissance des importations). Si ce coût n'a aucun effet sur Home (par exemple, sous la forme d'une rente réglementaire), la zone $c + e$ n'entre pas dans le calcul du bien-être global de Home. En revanche, si une part (s) du coût supporté par le Partenaire 1 constitue une forme de rente réglementaire, l'effet net sur le bien-être de la libéralisation des services dans le pays Home correspond à $b + c + d - s(c + e)$.

Figure C.4 : Effets des ACPr dans le domaine des services



(c) Partenaires naturels, effet d'accumulation et effets de localisation des ACPr

Les effets des ACPr qui sont étudiés dans la littérature économique vont bien au-delà de ceux qui sont examinés ici. Nous présentons ci-après un bref aperçu de trois axes de recherche qui apportent des éclaircissements sur les effets des accords préférentiels sur le bien-être.

Il se peut que les effets d'un accord préférentiel sur le commerce dépendent des caractéristiques économiques des parties à l'accord. En particulier, si un accord commercial a plus de chances d'être signé par des pays qui ont des échanges commerciaux intensifs entre eux, il faut généralement s'attendre à ce que les ACPr aient un effet de création d'échanges. Cette idée est souvent appelée l'hypothèse des « partenaires commerciaux naturels ».

Krugman (1991) montre qu'un accord préférentiel entre partenaires commerciaux « naturels » a probablement un coût moins élevé qu'un accord entre des pays qui commercent peu entre eux. Il modélise un monde dans lequel les pays sont répartis entre plusieurs continents et où les variations des coûts de transport intercontinentaux déterminent l'effet de la formation de blocs commerciaux régionaux sur le bien-être global. Si les coûts de transport intercontinentaux sont élevés au point qu'en l'absence d'ACPr, les échanges ont lieu essentiellement au niveau régional, la formation de blocs commerciaux « naturels » dans une région a pour effet d'accroître le bien-être car les gains découlant de la création d'échanges l'emportent probablement sur le détournement d'échanges.²⁵ La validité de l'hypothèse des « partenaires commerciaux naturels » est examinée plus loin, dans la sous-section sur les données empiriques.

Les effets des ACPr ne se limitent pas nécessairement aux effets classiques du commerce (répartition des ressources dans les pays participants). En particulier, les accords préférentiels peuvent influencer sur le bien-être des pays membres par un effet d'accumulation (économies d'échelle) et par un effet de localisation (Baldwin et Venables, 1995).

Le débat sur la création ou le détournement d'échanges est centré sur les effets statiques des ACPr. Il est cependant raisonnable de penser que les accords préférentiels ont aussi des effets dynamiques (qui varient dans le temps). L'effet d'accumulation a trait à la façon dont un ACPr influe sur la croissance. Cette influence se manifeste par la variation du retour sur investissement dans les pays membres, qui est déterminée par l'évolution du capital matériel et humain (compétences de gestion et compétences techniques) ou par des changements dans la technologie dont disposent les entreprises. En un sens, la redistribution des flux de capitaux après la conclusion d'un ACPr peut être considérée comme une création et un détournement d'investissements. Dans un contexte de mobilité internationale du capital, il se peut que les entrées de capitaux augmentent dans la zone de l'ACPr, au détriment des non-membres. De plus, il existe de nombreuses études sur les effets du commerce sur la croissance à long terme (OMC, 2008). Ces études n'examinent généralement pas les effets des accords commerciaux préférentiels par opposition à l'ouverture commerciale non discriminatoire. Pourtant, certains des mécanismes par lesquels le commerce influe sur la croissance (retombées internationales en termes de savoir, renforcement de la concurrence, etc.) concernent aussi bien les ACPr que la libéralisation commerciale multilatérale.²⁶

L'effet de localisation désigne la façon dont l'intégration d'un pays dans un ACPr peut modifier la répartition de l'activité économique entre les pays membres et induire ainsi une inégalité entre eux. Lorsque les obstacles au commerce diminuent, les entreprises peuvent modifier leurs décisions de localisation. Ces décisions dépendent de l'équilibre entre les coûts de production et les coûts commerciaux qu'elles doivent supporter sur différents marchés. D'une part, l'implantation dans un lieu où l'activité économique est plus concentrée peut être efficiente en présence d'économies d'échelle externes qui augmentent la productivité des entreprises. D'autre part, l'implantation à proximité des consommateurs réduit les coûts commerciaux, notamment lorsqu'il existe des restrictions au commerce. Baldwin et Venables (1995) constatent que, si les coûts commerciaux diminuent, il est moins important d'être à proximité des

consommateurs. Ainsi, pendant un processus de libéralisation commerciale, les entreprises seront attirées vers les régions «centrales» des pays membres d'un ACP. Cet effet d'agglomération peut accentuer les inégalités régionales entre ces pays.

(d) Les effets des ACP: explication empirique

Plusieurs études examinent l'impact des ACP et testent les théories classiques de la création et du détournement d'échanges. Bien qu'elles ne soient pas concluantes, ces études donnent à penser qu'un détournement d'échanges peut se produire dans le cadre de certains accords et dans certains secteurs mais que ce n'est pas un effet dominant des accords préférentiels (Freund et Ornelas, 2010).²⁷

Une branche de la littérature empirique analyse des accords particuliers au moyen de différentes méthodes et aboutit à des conclusions mitigées sur les effets nets des ACP sur le bien-être. Par exemple, une première série d'études examine l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Clausing (2001) trouve des éléments indiquant que cet accord a entraîné une augmentation des importations des États-Unis en provenance du Canada mais n'a pas détourné leurs importations de leurs autres partenaires commerciaux. De même, dans son étude sur l'accord Canada-États-Unis, Trefler (2004) confirme la conclusion selon laquelle l'effet de création d'échanges l'emporte sur l'effet de détournement d'échanges. À l'opposé, une étude portant sur l'ALENA conclut que cet accord a un effet global de détournement d'échanges (Romalis, 2007).²⁸ Romalis se base sur l'évolution des échanges de l'UE pendant la période considérée pour examiner la situation contrefactuelle (ce qui se serait passé en l'absence de l'accord), mais il constate que le coût de l'ALENA en termes de bien-être est faible.

Chang et Winters (2002) évaluent l'effet sur le bien-être du Marché commun du Sud (MERCOSUR) sous un angle différent, en analysant l'effet de l'union douanière (entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay) sur les prix des exportations vers le Brésil. Ils constatent que les prix des exportations de l'Argentine ont augmenté tandis que ceux des pays exclus ont diminué, ce qui donne à penser que l'accord a un effet de détournement d'échanges et qu'il a pénalisé les non-membres. Enfin, Egger (2004) constate que l'adhésion à un bloc commercial régional n'a pas d'effet significatif à court terme sur le volume des échanges, mais qu'elle a un important effet de création d'échanges à long terme. Par hypothèse, la suppression de l'Espace économique européen (EEE) entraînerait une réduction de 4 pour cent du commerce intra-EEE. Si l'on fait une hypothèse analogue dans le cas de l'ALENA, on obtient une réduction de 15 pour cent du volume des échanges.

Une autre branche de la littérature empirique utilise des modèles de gravité pour analyser les effets d'un accord sur le commerce. La principale question est de savoir dans quelle mesure le commerce entre les pays membres d'un ACP augmente plus que ne le laisseraient prévoir les déterminants classiques du commerce bilatéral (revenu, proximité géographique, etc.). Par exemple, Magee (2008) utilise des données de panel pour 133 pays pour la période 1980-1998 et introduit plusieurs effets fixes pour évaluer la situation contrefactuelle, à savoir: qu'advierait-il du commerce s'il

n'y avait pas d'ACP? Il constate que l'impact moyen des ACP sur les flux commerciaux est faible – seulement 3 pour cent – et que, en moyenne, la création d'échanges l'emporte sur le détournement d'échanges. En revanche, une étude antérieure utilisant un modèle de gravité et portant sur 130 pays pour la période 1962-1996 a montré que les ACP avaient entraîné une forte augmentation des échanges entre leurs membres, souvent aux dépens du reste du monde, ce qui dénote un détournement d'échanges (Carrere, 2006).

Enfin, Lee et Shin (2006) se concentrent sur l'Asie de l'Est et constatent que les ACP dans la région ont probablement pour effet de créer des échanges entre les membres sans provoquer des détournements d'échanges aux dépens des non-membres. Baier et Bergstrand (2007) estiment l'impact des ACP sur les flux commerciaux en tenant compte du problème d'«endogénéité»²⁹ – c'est-à-dire la possibilité que les pays concluent des ACP pour des raisons non observables qui peuvent être corrélées au niveau des échanges. Ils concluent que, si l'on tient compte de l'endogénéité d'un ACP, l'impact positif de l'accord sur les flux bilatéraux devient plus robuste statistiquement et est cinq fois plus important que dans les estimations qui font abstraction du problème d'endogénéité.³⁰ Il semble donc, que les pays optent généralement pour des ACP qui améliorent le bien-être lorsqu'il y a des gains à tirer de la libéralisation du commerce bilatéral.

Acharya *et al.* (2011) analysent, pour un certain nombre d'accords commerciaux préférentiels, les effets de création d'échanges à l'intérieur et en dehors des ACP. Ils trouvent des preuves solides de la création d'échanges intra-ACP, montrant que les ACP augmentent la valeur des échanges entre les pays membres (pour 17 des 22 ACP considérés). En revanche, ils ne trouvent aucune preuve d'un effet de détournement d'échanges. À la différence d'autres études dans ce domaine, Acharya *et al.* (2011) examinent aussi la possibilité d'un effet de création d'échanges en dehors des ACP. La plupart des accords examinés entraînent une augmentation des exportations des pays membres vers les pays non membres. En particulier, les auteurs observent des effets positifs très nets dans le cas du MERCOSUR et de la Zone de libre-échange de l'ASEAN, avec une augmentation des exportations hors-ACP de 109 pour cent et 136 pour cent respectivement. Des effets de détournement d'échanges vers l'extérieur ont été observés dans certains cas, notamment pour la Communauté des Caraïbes (CARICOM), l'Accord de libre-échange centre-européen (ALECE), le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) et l'Accord de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Une troisième approche dans la littérature empirique a consisté à vérifier l'hypothèse des «partenaires commerciaux naturels» (Krugman, 1991). En utilisant également un modèle de gravité et en se concentrant sur les Amériques, Frankel *et al.* (1995) cherchent à identifier un effet de détournement d'échanges en examinant si le commerce régional est plus important que ne l'expliqueraient les déterminants naturels du commerce, comme la proximité et la taille des marchés. Ils constatent que de nombreux ACP prévoyant une libéralisation partielle entre pays voisins d'un même continent auraient pour effet d'accroître le bien-être et que cette situation est préférable à une zone de libre-échange continentale unique. Les auteurs estiment donc que la

formation de blocs commerciaux, tels que l'ALENA et le MERCOSUR, entre «partenaires commerciaux naturels» est préférable à la création d'une zone de libre-échange panaméricaine, comme la ZLEA (Zone de libre-échange des Amériques) qui n'a jamais vu le jour. Bhagwati et Panagariya (1996) ont un point de vue opposé, estimant que les critères du volume des échanges et des coûts de transport, testés par Frankel *et al.*, ne sont pas suffisants pour garantir qu'un ACPPr augmentera le bien-être.

Examinant les points soulevés par Bhagwati et Panagariya, Krishna (2003) utilise des données commerciales détaillées des États-Unis pour estimer les effets de bien-être d'ACPPr bilatéraux hypothétiques. Il constate que ni la proximité géographique, ni le volume des échanges ne sont corrélés de manière significative à des gains de bien-être et il en conclut que ce ne sont pas de bons indicateurs pour la formation d'un ACPPr, contrairement à ce que suggère la littérature qui étaye l'hypothèse des «partenaires commerciaux naturels». Baier et Bergstrand (2004) cherchent à déterminer quelles paires de pays bénéficieraient le plus de la mise en place d'un ACPPr et si ces paires de pays sont plus susceptibles de signer un tel accord. Ils construisent un modèle d'équilibre général avec un échantillon de 53 pays, utilisant des données de 1996. En testant plusieurs variables qui prédisent 85 pour cent des ACPPr bilatéraux de leur échantillon³¹, ils obtiennent des résultats qui étayent l'hypothèse des partenaires commerciaux naturels.³²

(e) L'économie politique des ACPPr et des tarifs extérieurs

La Section C.1 explique que les avis de groupes d'intérêts spéciaux peuvent peser lourdement sur les décisions d'un gouvernement, qui peut signer un ACPPr pour servir les intérêts de groupes de pression puissants. Dans ce contexte politique, peut-il arriver que des ACPPr inefficients soient signés (ou que des accords efficaces soient rejetés)? Plus précisément, dans quelles conditions un gouvernement approuvera-t-il un ACPPr ayant des effets de distorsion d'échanges? Deux études qui font autorité analysent ces questions et arrivent à la même conclusion: les ACPPr qui ont des effets de distorsion des échanges ont de plus grandes chances d'être politiquement viables.³³

Les travaux de Grossman et Helpman (1995) posent les fondements de la théorie dite de la «nouvelle économie politique» dans le domaine du commerce. L'idée centrale, qui sous-tend tous les modèles examinés dans cette section, est que l'interaction des gouvernements dans l'arène internationale est un jeu à deux niveaux (Putnam, 1988). Au premier niveau, les préférences d'un gouvernement en matière de politique publique sont déterminées par des considérations de bien-être national et par les groupes politiquement organisés qui représentent différents secteurs d'activité. Au deuxième niveau, le gouvernement négocie un ACPPr en tenant compte des contraintes que lui impose l'environnement politique intérieur. L'issue du jeu est un accord préférentiel politiquement viable.

La conclusion d'un ACPPr suppose naturellement le consentement des deux gouvernements concernés. La question est donc de savoir dans quelles conditions intérieures cette communauté d'objectifs est plus probable. Étant donné que les groupes de pression représentent

généralement les intérêts des producteurs, il est nécessaire de comprendre comment un accord préférentiel affecte les producteurs. Considérons d'abord un ACPPr ayant des effets de distorsion des échanges (par exemple, l'accord entre Home et le Partenaire 2, décrit dans la figure C.3 de l'encadré). Dans ce cas, le prix sur le marché de Home baisse peu, et les exportateurs du Partenaire 2 profitent du prix élevé sur le marché du partenaire. De ce fait, les producteurs nationaux qui sont en concurrence avec les importations sont légèrement pénalisés et s'opposent faiblement à un accord, tandis que les exportateurs du pays partenaire sont très avantagés et soutiennent fermement l'accord. Considérons maintenant le cas d'un ACPPr qui crée des échanges (par exemple, l'accord entre Home et le Partenaire 1, décrit dans la figure C.2 de l'encadré). L'accord entraîne une forte baisse du prix intérieur, et le secteur national en concurrence avec les importations subit des pertes plus importantes, tandis que les exportateurs étrangers sont peu avantagés. Dans ce scénario, l'ACPPr suscite une vive opposition politique intérieure, tandis que le soutien à l'extérieur est négligeable.³⁴

Les travaux de Grossman et Helpman (1995) reposent sur l'hypothèse d'une concurrence parfaite sur les marchés (c'est-à-dire qu'aucun fournisseur n'a suffisamment de pouvoir pour influencer les prix). Il faut donc se demander si les résultats seraient différents dans une situation de concurrence imparfaite. Dans un cadre oligopolistique, où le marché est dominé par un petit nombre de producteurs, Krishna (1998) montre qu'il est encore vrai que les ACPPr ayant des effets de détournement d'échanges sont politiquement viables, tandis que ceux qui créent des échanges ne le sont pas. Intuitivement, on peut dire que le détournement d'échanges augmente les revenus oligopolistiques (rente) des producteurs des pays partenaires et suscite de ce fait une adhésion politique à l'accord. Plus précisément, Krishna (1998) considère que l'augmentation des profits agrégés dans les pays partenaires est une condition politique nécessaire pour conclure un ACPPr. S'il y a un détournement d'échanges aux dépens des pays tiers, il est plus probable que les entreprises des pays parties à l'accord gagneront des parts de marché dans le pays partenaire (au détriment des concurrents des pays tiers) et augmenteront leurs profits.³⁵

En bref, la conclusion qui se dégage de ces travaux est que les conditions nécessaires à la viabilité politique d'un ACPPr peuvent être en contradiction avec celles qui déterminent son opportunité sociale. Mais ces travaux ne considèrent pas le fait que les tarifs extérieurs (tarifs que les membres d'un ACPPr appliquent aux non-membres) peuvent réagir à la mise en place d'un accord préférentiel. Par exemple, Richardson (1993) a été le premier à dire que les pays pouvaient avoir des raisons d'abaisser leurs tarifs extérieurs après avoir conclu un ACPPr. Il est important de souligner que l'élimination de cette hypothèse peut modifier radicalement les implications de ces modèles. Intuitivement, on peut dire, en considérant la figure C.2 de l'encadré, que si Home abaisse le tarif extérieur appliqué au Partenaire 1 après avoir signé un ACPPr avec le Partenaire 2 moins efficace, il est tout à fait possible que l'ACPPr soit encore créateur d'échanges.³⁶

Ornelas (2005a; 2005b) revisite la théorie de Grossman-Helpman et de Krishna, qui concerne les situations dans lesquelles le tarif extérieur peut être modifié après l'entrée en vigueur d'un ACPPr. Plus précisément, ces

travaux tiennent compte du fait que le tarif appliqué aux pays tiers peut être fixé de manière « endogène », c'est-à-dire d'une manière qui permet aux groupes d'intérêts spéciaux d'infléchir la politique à la fois avant et après la signature d'un accord. Ornelas montre que, indépendamment de la structure des marchés (concurrence parfaite ou non), un accord préférentiel qui réduit le bien-être a peu de chances d'être politiquement viable. Mais il montre aussi que les groupes d'intérêts spéciaux peuvent persuader les gouvernements de ne pas signer des accords préférentiels qui auraient pour effet d'améliorer le bien-être social.

Pour présenter convenablement ces constatations, il faut commencer par examiner les déterminants politiques des tarifs extérieurs. Dans le cadre d'un accord préférentiel, la demande politique de protection extérieure est moins forte. Après la mise en place d'un ACPr, le secteur national qui est en concurrence avec les importations perd des parts de marché au profit des producteurs des pays partenaires. Dans ce nouvel environnement, toute augmentation du prix intérieur résultant de l'augmentation du tarif extérieur profite moins aux producteurs nationaux que si un ACPr n'était pas en place. En effet, la protection extérieure assurée par le tarif profite « par osmose » aux partenaires, et ne profite qu'en partie aux producteurs nationaux.³⁷ Autrement dit, les secteurs qui sont en concurrence avec les importations sont plus enclins à demander une protection en l'absence d'ACPr, car ils détiennent une plus grande part du marché intérieur. Cela vaut à la fois pour les producteurs en situation de concurrence parfaite et pour les entreprises oligopolistiques. De plus, le coût du lobbying ne change pas dans le contexte d'un ACPr, car il correspond encore au coût du tarif extérieur pour la société dans son ensemble.

Ce raisonnement a deux conséquences. Premièrement, un ACPr affaiblit l'impact des forces d'économie politique sur les tarifs extérieurs. Comme la demande de protection extérieure diminue dans le contexte d'un ACPr, alors que son coût reste inchangé, le tarif extérieur baissera. Deuxièmement, si les accords préférentiels détruisent la rente protectionniste, le soutien politique des secteurs organisés ne peut pas être une justification solide pour un ACPr. Il s'ensuit que les accords politiquement viables sont nécessairement ceux qui améliorent le bien-être social global.

Dans une certaine mesure, ces travaux récents sur la nouvelle économie politique des accords préférentiels devraient être considérés comme complémentaires. Grossman et Helpman (1995) et Krishna (1998) se concentrent sur la décision de conclure ou non un ACPr, mais ils n'examinent pas l'effet des ACPr sur les tarifs extérieurs, alors que cette question est au centre des travaux d'Ornelas (2005a; 2005b). Si les groupes d'intérêts spéciaux pouvaient influencer à la fois le choix du régime commercial et la formation du tarif, les conclusions d'Ornelas appelleraient des réserves. Dans ce scénario, les accords préférentiels ayant un effet de détournement d'échanges peuvent être politiquement viables. Mais cette issue négative n'est pas aussi probable qu'on pourrait le penser, car en raison de la destruction de la rente politique causée par un ACPr, les gouvernements sont moins portés à conclure des accords qui réduisent le bien-être (Freund et Ornelas, 2010).

Les travaux sur la nouvelle économie politique soulèvent en outre une question connexe, mais distincte. Un certain nombre d'ACPr vont au-delà des arrangements tarifaires et abordent des questions non commerciales telles que les normes du travail, les normes environnementales ou les droits de propriété intellectuelle. Comme cela est expliqué dans la sous-section suivante, plusieurs facteurs justifient cette évolution. Il sera question ici non pas de justification économique de ces accords mais de savoir s'il faut s'attendre à une baisse des tarifs extérieurs lorsqu'un accord préférentiel va au-delà de l'abaissement des droits de douane.

Limão (2007) propose un modèle économique qui permet d'analyser l'importance des questions non commerciales dans les ACPr et leur effet sur l'incitation à abaisser les tarifs extérieurs. En particulier, il avance que, si les accords préférentiels abordent des questions commerciales au lieu de se limiter aux réductions tarifaires, les gouvernements pourraient être plus réticents à abaisser les tarifs extérieurs. En effet, un ACPr peut être important pour un pays précisément parce que les réductions tarifaires encouragent à coopérer sur d'autres questions, non commerciales. Toutefois, dans ce cas, un gouvernement sera sans doute peu enclin à abaisser les droits sur les importations en provenance de pays tiers, car cela réduirait la marge de préférence dont bénéficient les partenaires et affaiblirait ainsi l'accord.³⁸

Au bout du compte, l'effet des ACPr sur les tarifs extérieurs est une question empirique. Toutefois, la littérature semble discordante. Dans une première série d'études, Estevadeordal *et al.* (2008) et Calvo-Pardo *et al.* (2009) constatent que les accords préférentiels des pays d'Amérique latine et des pays de l'ASEAN ont pour effet de réduire les tarifs extérieurs. En particulier, ils constatent que les tarifs extérieurs diminuent plus rapidement dans les secteurs où des préférences ont été accordées et que, contrairement à l'opinion dominante, il y a peu d'éléments indiquant que les préférences entraînent une hausse des tarifs extérieurs. Dans une deuxième série d'études, Limão (2007) et Karacaovali (2008) montrent que l'analyse des ACPr signés par les États-Unis et l'Union européenne révèle le schéma inverse.

Ces observations empiriques contrastées donnent à penser qu'il faut approfondir l'analyse dans ce domaine, mais si on les examine de plus près, on voit qu'elles sont peut-être moins sujettes à controverse. Elles s'expliquent peut-être, en partie, par les différences entre les pays de l'échantillon. Les ACPr entre pays développés et pays en développement, comme ceux de l'Union européenne et des États-Unis avec des pays en développement, sont peut-être plus susceptibles de contenir des dispositions allant au-delà des réductions tarifaires que les accords entre pays en développement. Comme c'est généralement le cas (voir la Section B), il n'est pas surprenant de voir, compte tenu de la théorie, que les ACPr entre pays développés et pays en développement entraînent généralement une augmentation des tarifs extérieurs, tandis que les accords entre pays en développement ont tendance à les réduire.

(f) Règles d'origine et détournement d'échanges

(i) *Les règles d'origine : une cause de détournement d'échanges*

Dans les ACPPr qui ne sont pas des unions douanières, les membres maintiennent leurs propres tarifs extérieurs. Par conséquent, en l'absence de règles, un produit serait importé dans le pays membre où il est soumis au droit le moins élevé, pour être ensuite réexporté vers les autres pays membres. Il faut donc des règles qui permettent de déterminer l'« origine » réelle des produits pour éviter le détournement des marchandises – ou la « déviation des échanges ». Supposons, par exemple, que le droit préférentiel applicable aux exportations du pays A vers le pays B est nul. Lorsque le pays A exporte un produit vers le pays B, ce dernier doit s'assurer que le produit provient réellement du pays A et qu'il n'est pas simplement détourné via le pays A par un pays tiers qui ne bénéficie pas du même degré de préférences dans le pays B. Des données empiriques étayaient cette hypothèse concernant le rôle des règles d'origine³⁹ dans la prévention de la déviation des échanges. Par exemple, Estevadeordal (2000) constate que plus l'écart absolu entre les droits de douane appliqués aux tierces parties par le Mexique et par les États-Unis est important, plus les règles d'origine inscrites dans l'ALENA sont restrictives. Il se peut cependant que les règles d'origine soient utilisées pour protéger certaines industries, ce qui entraîne un détournement ou une suppression d'échanges (Krishna et Krueger, 1995).

Considérons maintenant le scénario suivant. Supposons qu'il existe un réseau de partage de production entre les pays B et C dans lequel le pays B exporte vers le pays A un produit final fabriqué avec des biens intermédiaires provenant du pays C. Supposons en outre que le pays A produit à un coût élevé (par rapport au pays C) des biens intermédiaires utilisés dans la fabrication du produit final qui est exporté du pays B vers le pays A. Initialement, le pays A conclut un ACPPr avec le pays B et un autre avec le pays C. De ce fait, un produit fabriqué dans le pays B aura un accès préférentiel au pays A, tout comme un produit provenant du pays C. Dans le cadre de l'ACPPr, le pays A peut imposer des règles d'origine strictes au pays B, de sorte que le produit final exporté par le pays B vers le pays A ne serait peut-être pas considéré comme originaire du pays B – peut-être parce que la proportion de biens intermédiaires en provenance du pays C est trop élevée. Par conséquent, l'entreprise du pays B peut soit continuer à importer les biens intermédiaires du pays C et ne pas obtenir d'accès préférentiel au pays A, soit renoncer à les importer du pays C et les acheter au pays A afin de respecter les règles d'origine et d'obtenir ainsi un accès préférentiel au pays A pour ses exportations.

En d'autres termes, avec des règles d'origine restrictives, il peut être rentable pour les entreprises du pays B de changer de fournisseur et d'utiliser des biens intermédiaires plus coûteux provenant soit du pays A, soit d'une entreprise locale, ce qui signifie que des règles d'origine restrictives applicables au produit final ont pour effet de détourner ou de supprimer le commerce des biens intermédiaires. Le changement de fournisseur renforce les liens commerciaux entre les pays A et B (centre-périphérie), au détriment du commerce entre les pays B et C (périphérie-périphérie); en d'autres termes, le pays A est avantagé car il utilise les

règles d'origine pour protéger les exportations de certains secteurs (Gasiorek *et al.*, 2009). De plus, en modifiant la source d'approvisionnement en biens intermédiaires, les règles d'origine peuvent augmenter les coûts des entreprises et avoir ainsi un effet dommageable sur le commerce des produits finis. Cette augmentation des coûts renforce l'effet « bol de spaghettis » des ACPPr, analysé dans la Section B. De ce fait, le changement de fournisseur – ou la non-utilisation des préférences en raison des règles d'origine – limite l'effet des ACPPr sur la libéralisation du commerce. En analysant les données sur les importations de plus de 150 pays pendant la période 1981-2001, Estevadeordal et Suominen (2008) constatent que les règles d'origine par produit qui ont un caractère restrictif encouragent le commerce des biens intermédiaires au sein d'un ACPPr (induisant ainsi un détournement d'échanges) et réduisent les flux commerciaux totaux entre les pays partenaires.

Dans une enquête que la Banque interaméricaine de développement (BID) a menée en 2007-2008 auprès de 345 entreprises de quatre pays d'Amérique latine, moins de 10 pour cent des entreprises ont indiqué qu'elles avaient modifié leur chaîne d'approvisionnement pour s'adapter aux règles d'origine (Harris et Suominen, 2009). Cela donne à penser que la plupart des entreprises continuent d'importer de la même source qu'auparavant, même si elles renoncent ainsi à l'accès préférentiel au marché du pays partenaire au sein d'un ACPPr. Toutefois, parmi les entreprises multinationales de l'échantillon, environ 75 pour cent (de 50 pour cent au Panama à près de 90 pour cent en Colombie) ont indiqué que les règles d'origine étaient un facteur important pour déterminer où investir dans des installations de production. En revanche, moins de 30 pour cent ont répondu que l'investissement dans une filiale était fait expressément de manière à satisfaire aux règles d'origine d'un ou plusieurs ACPPr conclu(s) par le pays⁴⁰ (Harris et Suominen, 2009). Ces données recueillies au niveau des entreprises indiquent que les règles d'origine influent considérablement sur les décisions d'investissement des multinationales, qui sont tributaires des flux de biens intermédiaires échangés à travers les réseaux de production. En particulier, les entreprises peuvent remplacer un fournisseur de biens intermédiaires plus efficace d'un pays non membre par un fournisseur moins efficace d'un pays membre (où elles implantent des installations de production), ce qui entraîne un détournement d'échanges.

(ii) *Réduction du détournement d'échanges : la voie à suivre*

Dans le scénario hypothétique décrit ci-dessus, le produit fini originaire de B a un accès préférentiel au pays A, tout comme les biens intermédiaires provenant du pays C. Toutefois, le produit fini du pays B, fabriqué avec des biens intermédiaires provenant du pays C et qui satisfait aux règles conférant le statut originaire aux exportations de B vers C, ne pourrait pas bénéficier d'un accès préférentiel. Les accords bilatéraux centre-périphérie comportant des règles d'origine contraignantes peuvent donc accroître les échanges entre le centre et la périphérie au détriment des échanges entre pays de la périphérie.

Gasiorek *et al.* (2009) ont fait valoir que cette discrimination, qui protège les exportations de certains secteurs du pays A et qui entraîne de ce fait un détournement d'échanges, peut être évitée si le pays B signe un ACPPr avec le pays C et est

ensuite autorisé à ajouter ses propres biens intermédiaires (valeur ajoutée) aux biens intermédiaires du pays C pour déterminer l'origine du produit fini exporté vers le pays A. C'est le principe du « cumul diagonal » des règles d'origine. Dans le cadre d'un tel arrangement, tous les pays participants conviennent bilatéralement que, dans tous les ACPr conclus entre eux, les matières originaires d'un pays peuvent être considérées comme originaires de tous les autres pays. Cela facilite l'importation des biens intermédiaires tout en respectant les règles d'origine.

Le cumul diagonal s'applique aux échanges entre trois partenaires commerciaux ou plus liés normalement par des ACPr comportant des règles d'origine identiques. Il s'appuie sur le principe du « cumul bilatéral » – les matières originaires d'un pays peuvent être considérées comme originaires de l'autre pays partenaire – qui est un élément de tous les ACPr. À cela s'ajoute le principe du « cumul total », qui s'applique lui aussi aux échanges entre trois pays ou plus mais qui offre une plus grande flexibilité que le « cumul diagonal ». En effet, le principe du cumul total permet de répartir la transformation intermédiaire d'une façon ou d'une autre entre toutes les parties à l'ACPr, à condition que la transformation cumulée soit suffisante pour satisfaire à la règle d'origine. Dans le contexte de notre scénario hypothétique, supposons, par exemple, que le bien intermédiaire provenant du pays C ne remplit pas les conditions requises pour être considéré comme originaire de ce pays. Avec le cumul total, le producteur du pays B peut cumuler la part de valeur ajoutée du pays C avec sa propre valeur ajoutée pour la détermination de l'origine.

Le cumul total est rare, mais le cumul diagonal est utilisé dans certains ACPr. L'UE en offre un bon exemple. L'encadré C.4 donne un aperçu de son expérience concernant l'assouplissement des règles d'origine dans le cadre des ACPr.

3. Au-delà de l'analyse classique

Comme on l'a vu dans la Section B et dans la Section D, au cours des 30 dernières années, les accords commerciaux sont allés au-delà des mesures à la frontière, comme les droits de douane, pour englober certains domaines des politiques et réglementations intérieures, tels que les droits de propriété intellectuelle, les normes de produits et les politiques en matière de concurrence et d'investissement. Cette évolution n'est pas sans conséquences; une fois les droits de douane supprimés, les différences entre les politiques réglementaires des pays deviennent plus évidentes, ce qui crée de difficiles problèmes d'harmonisation et de coordination. En outre, l'ouverture commerciale – ainsi que les nouvelles formes de commerce rendues possibles par l'évolution technologique – crée de nouvelles pressions en faveur du rapprochement des pratiques nationales divergentes, et engendre de nouvelles formes d'effets transfrontières sur les politiques publiques (retombées). Ces évolutions entraînent des exigences en matière de gouvernance et de respect du droit qui transcendent les frontières nationales.

Encadré C.4 : Enseignements tirés de l'expérience de l'UE concernant l'assouplissement des règles d'origine

Pour l'UE, la question des règles d'origine multiples a pris de plus en plus d'importance dans les années 1990, à mesure qu'elle concluait des accords avec des pays d'Europe centrale et orientale et du Sud de la Méditerranée. Il est devenu évident que l'enchevêtrement d'accords en résultant empêchait les entreprises de s'approvisionner en biens intermédiaires auprès de la source la moins coûteuse; autrement dit, il y avait un détournement d'échanges (Gasiorek *et al.*, 2009).

Pour remédier à ce problème, le système de cumul paneuropéen a été lancé en 1997. Ce système établit des protocoles identiques pour les règles d'origine par produit et générales de tous les ACPr existants et futurs de l'UE. Cela incluait les arrangements conclus avec l'Association européenne de libre-échange (AELE), qui dataient de 1972 et 1973, ainsi que les arrangements établis dans les années 1990 et plus tard – c'est-à-dire les ACPr avec plusieurs pays d'Europe orientale, les accords euroméditerranéens, les accords de stabilisation et d'association avec la Croatie et l'ERY de Macédoine et les ACPr extrarégionaux avec l'Afrique du Sud, le Mexique et le Chili (Estevadeordal et Suominen, 2004). Le « cumul diagonal » est donc un principe essentiel inscrit dans les règles paneuropéennes. Il a permis aux producteurs d'utiliser des composants originaires de tout pays participant sans perdre le statut préférentiel du produit final.

Des données empiriques montrent que l'harmonisation des règles d'origine par le biais du cumul diagonal dans le cadre du système de cumul paneuropéen influe sur les courants d'échanges depuis 1997. Par exemple, en analysant l'industrie du textile, Augier *et al.* (2004) constatent que les échanges entre pays ne pratiquant pas le cumul pourraient diminuer de 50 à 70 pour cent. De même, à l'aide des données sur les flux commerciaux entre 38 pays pour trois catégories – commerce de toutes les marchandises, commerce de biens intermédiaires et commerce de produits manufacturés, Augier *et al.* (2005) montrent que, entre 1995 et 1999, les échanges entre les pays qui ont adhéré au système paneuropéen de cumul diagonal dépassaient d'environ 43 pour cent leurs échanges avec les autres pays. En outre, ils montrent que l'instauration du système de cumul paneuropéen en 1997 a entraîné une augmentation de 7 et 22 pour cent des échanges entre pays de la périphérie. Cependant, leur méthode repose sur l'utilisation de variables muettes dans un modèle de gravité pour déterminer le rôle du cumul. Il se peut donc que ces variables captent d'autres facteurs.

Par ailleurs, en analysant les données sur les flux commerciaux entre 38 pays, Gasiorek *et al.* (2009) constatent que dans certains secteurs, les échanges entre les pays pratiquant nouvellement le cumul (depuis l'instauration du système de cumul paneuropéen en 1997) augmentent plus que les échanges entre ces pays et les pays tiers.⁴¹

La sous-section suivante examine les nouvelles formes d'accords commerciaux en utilisant le concept d'intégration «profonde» (Lawrence, 1996) et en posant deux questions principales. Premièrement, quels sont les motifs de ces accords? Deuxièmement, qu'est-ce qui détermine la structure des accords approfondis? Les réponses à ces questions sont essentielles pour comprendre les coûts et les avantages économiques de l'intégration profonde.

(a) Le concept d'intégration profonde

Les accords commerciaux qui portent essentiellement sur les mesures à la frontière sont souvent qualifiés de «superficiels». Sur le plan intérieur, ils accordent le traitement national sans discrimination aux marchandises et aux entreprises étrangères (c'est-à-dire le traitement qui est accordé aux entreprises nationales) mais ils ne vont pas jusqu'à infléchir les politiques économiques internes. Par opposition, les accords commerciaux qui contiennent des règles relatives aux mesures prises à l'intérieur des frontières sont qualifiés d'accords «profonds» (Lawrence, 1996). Il n'existe pas de définition convenue de la portée des accords profonds et, d'ailleurs, ce concept est largement utilisé pour désigner tout accord allant au-delà de l'octroi de concessions tarifaires préférentielles. Cependant, les accords d'intégration approfondis comportent au moins deux dimensions distinctes : les marges «extensive» et «intensive».

La première dimension concerne l'élargissement du champ d'application de l'accord pour aller plus loin que l'abaissement des droits de douane (en incluant, par exemple, l'harmonisation des réglementations nationales dans le domaine des services financiers). La plupart des analyses de l'intégration profonde mettent l'accent sur cette dimension. La seconde dimension, la marge intensive d'intégration profonde, se réfère à la «profondeur institutionnelle» de l'accord, c'est-à-dire à la mesure dans laquelle certaines

prérogatives de politique générale sont dévolues à un niveau de gouvernement supranational (par exemple, formation d'une union douanière ou monétaire). Ces deux dimensions sont souvent liées. En d'autres termes, l'extension du champ d'application d'un accord peut nécessiter la création d'institutions communes et de nouveaux mécanismes de partage de souveraineté plus complexes pour administrer l'accord. Le tableau ci-après illustre de manière schématique (mais non exhaustive) les diverses formes d'intégration profonde.⁴²

Comme les accords d'intégration superficielle, les accords approfondis peuvent être conclus entre des économies avancées (Nord-Nord), des économies avancées et en développement (Nord-Sud), ou uniquement des économies en développement (Sud-Sud). De même, la participation aux accords d'intégration profonde peut être large ou étroite, allant des accords régionaux entre plusieurs pays voisins aux accords bilatéraux entre deux partenaires éloignés.⁴³

(b) Pourquoi l'intégration profonde prend-elle de l'ampleur?

L'intégration économique profonde et le commerce sont étroitement liés. Des accords profonds peuvent être nécessaires pour promouvoir le commerce dans certains secteurs ou, plus largement, entre certaines économies. Par exemple, l'harmonisation de certaines réglementations peut être une condition requise dans le domaine du commerce des services, et des règles de concurrence communes peuvent être nécessaires pour profiter d'un avantage comparatif (voir la Section D.2 b)). Inversement, la libéralisation du commerce – et l'évolution de la structure des échanges (par exemple, le développement des réseaux de production) – peut nécessiter l'approfondissement plus rapide de l'intégration politique. En somme, l'intégration

Tableau C.1 : Intégration superficielle et intégration profonde

Niveau d'intégration	Type d'ACPr	Caractéristiques	Exemple
INTÉGRATION SUPERFICIELLE  INTÉGRATION PROFONDE	Accord de libre échange (ALE)	Les Membres libéralisent leur commerce entre eux mais leurs tarifs extérieurs restent indépendants	ALE États Unis/Israël
	ALE+	Un ALE qui harmonise en plus certaines normes au-delà des frontières (par exemple, normes environnementales)	ALENA
	Union douanière	Les Membres libéralisent le commerce à l'intérieur de l'union et adoptent un tarif extérieur commun vis-à-vis du reste du monde	SACU
	Marché commun	Libre circulation de tous les facteurs de production à l'intérieur de l'ACPr, y compris le travail et le capital	UE
	Union monétaire	Adoption d'une monnaie commune et d'une politique monétaire et de change complètement intégrée	Zone euro
	Union budgétaire	Adoption d'une politique budgétaire commune	États Unis

Note : Dans certains cas, le degré d'intégration des ACPr peut varier en fonction du type d'accord..

superficielle et l'intégration profonde peuvent être complémentaires, car la première crée une demande de gouvernance que la seconde permet de satisfaire. Cette relation est mise en évidence dans la littérature économique.

Certains auteurs soutiennent que, pour bien fonctionner, les marchés ont besoin d'institutions autres que celles du marché (institutions politiques, juridiques et sociales) (Casella, 1996; Casella et Feinstein, 2002; Padoa-Schioppa, 2001; Rodrik, 2000). Ces institutions sont, par essence, des biens publics que le marché n'offre pas. D'autres auteurs font valoir que l'ouverture commerciale accroît les effets externes ou contingents des politiques, ce qui rend les décisions unilatérales inefficaces par rapport aux décisions coopératives (Broner et Ventura, 2006; Epifani et Ganica, 2006; Brou et Ruta, 2010; Antràs et Staiger, 2008).

La relation entre l'intégration profonde et le commerce est une relation à double sens – l'une pouvant être la cause et/ou la conséquence de l'autre. Cette relation est aussi une relation dynamique – dans la mesure où elle est susceptible d'évoluer dans le temps. Le reste de cette section portera principalement sur les réseaux de production internationaux qui illustrent la complémentarité du commerce et de la gouvernance, à l'origine de la prolifération actuelle des accords profonds.

(i) *Réseaux de production internationaux et intégration profonde*

Le commerce du XXI^e siècle, tel que l'a défini Baldwin (2010), est un phénomène beaucoup plus complexe que le commerce du début des années 1980.⁴⁴ Cette complexité résulte du rôle accru des réseaux de production internationaux dans l'économie mondiale, qui s'accompagne de la « fragmentation » de la production entre différents pays. De plus en plus, les entreprises multinationales répartissent les étapes de la fabrication de façon à réduire les coûts et à profiter des avantages comparatifs, mais elles dégroupent et externalisent aussi les services, notamment les tâches administratives, ce qui rend les réseaux de production mondiaux encore plus complexes.

Ces nouvelles formes de commerce international obligent à reconsidérer et repenser le commerce préférentiel. La plupart des modèles d'ACPr mentionnés précédemment supposent que les pays échangent des produits finis et que les producteurs cherchent à obtenir une protection pour ces produits. Mais, il se peut aussi que certains secteurs économiques, qui dépendent de plus en plus des intrants intermédiaires importés, demandent une moindre protection pour réduire leurs coûts de production (Yi, 2003). Certaines données empiriques indiquent que, dans les pays où de nombreuses entreprises font partie de réseaux de production, les pressions en faveur d'une libéralisation commerciale unilatérale sont plus fortes.⁴⁵

Pour des raisons analogues, les pays qui font partie de chaînes d'approvisionnement internationales peuvent être plus enclins à conclure des ACPr avec leurs partenaires commerciaux qu'à libéraliser unilatéralement. Si les différents stades de la production se déroulent dans différents pays, l'incidence des obstacles au commerce, tels que les droits de douane et les mesures non tarifaires, sur le coût de la production à un stade donné est proportionnelle au nombre de fois que le produit traverse les frontières d'autres pays. Il

se peut en outre que les pays concluent des ACPr dans le but de préserver ou « verrouiller » leurs relations commerciales, renforçant ainsi leur position comme principal fournisseur d'intrants intermédiaires.

Les conclusions théoriques concernant les effets de la libéralisation commerciale préférentielle sur le bien-être changent aussi en présence de réseaux de production. En fait, le partage international de la production peut atténuer les effets de détournement d'échanges des ACPr.⁴⁶ La possibilité de fragmenter la production des produits finis en plusieurs stades ou en plusieurs composants modifie le calcul des effets de création et de détournement d'échanges et, bien que le résultat soit encore incertain, elle permet aux ACPr qui réduisent le bien-être parce qu'ils portent uniquement sur le commerce de produits finis de devenir des ACPr qui améliorent le bien-être dès lors que leurs membres échangent des pièces et des composants.⁴⁷

Les réseaux de production internationaux ne sont pas nouveaux, mais ils jouent un rôle de plus en plus important dans certaines régions du monde (voir l'encadré C.5); de plus, leur structure et leur composition ont changé avec le temps. Au début, le partage de la production se faisait principalement entre pays riches.⁴⁸ Mais depuis le milieu des années 1980, les réseaux de production entre pays développés et pays en développement ont pris de l'ampleur (voir la Section B.3).

Y a-t-il un lien entre le développement récent des réseaux de production et la demande d'accords plus profonds? La littérature théorique et empirique sur les IED et la délocalisation montre que, bien qu'il soit avantageux de profiter des différences de prix des facteurs et des nouvelles avancées technologiques, la fragmentation internationale de la production entraîne des coûts additionnels – allant des coûts de gestion et de logistique associés au suivi et à la coordination de la production internationale aux coûts d'apprentissage des lois et règlements à respecter pour exercer une activité dans un autre pays. Ces coûts peuvent être particulièrement élevés pour les pays en développement qui font partie de réseaux de production Nord-Sud et qui n'ont pas forcément la législation commerciale élaborée et les règlements relatifs aux produits et au travail que les pays riches utilisent pour consolider leur commerce de biens intermédiaires (Baldwin, 2010).

Dans ce contexte, le développement des réseaux de production – en particulier du partage Nord-Sud de la production – devrait être lié à la multiplication des accords profonds visant à combler un écart de gouvernance entre les pays. Des accords contenant des dispositions relatives au cadre institutionnel, à la politique de la concurrence, à la réglementation des produits et du marché du travail, au développement des infrastructures et à d'autres domaines pourraient sécuriser les activités de partage de la production et les rendre moins vulnérables aux perturbations ou aux restrictions (Yeats, 2001).

C'est ce que l'on peut observer dans le cas d'un accord, comme l'ALENA, qui non seulement accroît l'accès aux marchés en réduisant les droits de douane, mais aussi établit des disciplines qui réduisent les risques – et augmentent la rentabilité – des investissements au Mexique. De même, la récente accession des pays d'Europe orientale à l'Union européenne ainsi que certains accords euroméditerranéens

Encadré C.5 : Déterminants de la régionalisation des réseaux de production

Les éléments classiques de l'avantage comparatif, tels que les variations des conditions de l'offre de main-d'œuvre, les salaires ou la dotation relative en facteurs, aident à expliquer non seulement la prolifération des réseaux de production Nord-Sud mais aussi la régionalisation de ces réseaux. Les études de Athukorala et Menon (2010) concernant l'Asie de l'Est, par exemple, montrent que, alors que les salaires en Chine ; à Hong Kong, Chine ; en République de Corée ; et au Taipei chinois se sont rapidement rapprochés des niveaux des pays développés au cours des dernières années, dans des pays comme la Malaisie, les Philippines, la Thaïlande et le Viet Nam, les salaires restent inférieurs – ou comparables – aux salaires au Mexique et dans des pays de la périphérie de l'Europe.

La distance est aussi un facteur important pour expliquer la régionalisation des réseaux de production. Plusieurs économistes ont fait remarquer que, malgré les progrès technologiques, la distance compte encore et que certains pays souffrent encore de leur éloignement géographique (Venables, 2001).⁴⁹ De plus, il est établi que la distance géographique reste un facteur clé qui détermine les coûts du transport international – en particulier du transport maritime – et les délais de livraison (Evans et Harrigan, 2005). Ces coûts sont particulièrement importants pour les réseaux de production, dans lesquels un produit peut franchir des frontières plusieurs fois aux différents stades de la production.

Les nouveaux modèles géographiques d'agglomération économique au niveau international sont utiles aussi pour expliquer la régionalisation du partage de la production. L'accès aux biens intermédiaires entraîne l'agglomération de la production, les entreprises ayant intérêt à se rapprocher de leurs clients et de leurs fournisseurs.⁵⁰ Si les entreprises sont de plus en plus nombreuses à s'installer dans une région, elles créent une demande de biens et services intermédiaires, ce qui incite les autres entreprises du secteur ou de secteurs connexes à délocaliser dans cette région. De plus, du fait que les réseaux de production se constituent autour de pôles d'activité économique, la distance entre les pôles de production et la périphérie est un facteur.⁵¹

Schatz et Venables (2000) montrent que les investissements importants à l'étranger, qui dépendent beaucoup du commerce des biens intermédiaires, sont réalisés le plus souvent à proximité du pays de l'investisseur (les États-Unis investissent au Mexique, l'UE en Europe centrale et orientale et le Japon en Asie), tendance qui caractérise en grande partie les flux d'IED des pays développés vers les pays en développement.⁵²

Dans le cas de l'Asie de l'Est, Athukorala et Menon (2010) notent que la région a bénéficié de l'avantage du pionnier en accueillant les opérations d'assemblage des entreprises multinationales. Les entreprises déjà établies ont attiré d'autres acteurs clés du marché, ce qui a permis d'améliorer la technologie utilisée par les réseaux de production régionaux et de conférer aux filiales locales de plus grandes responsabilités dans la production mondiale, renforçant ainsi les effets d'agglomération.

pourraient s'expliquer en partie comme une réponse à la demande d'accords d'intégration profonds liée à l'expansion du partage internationale de la production.

Le caractère évolutif des accords commerciaux en Asie de l'Est, où le partage international de la production occupe une place importante et croissante, montre aussi le lien existant entre les réseaux de production et l'intégration profonde (voir la Section D.3 pour une analyse plus détaillée). Dans cette région, le développement du partage de la production s'est fait d'abord par le biais d'une intégration économique de facto.⁵³ Cependant, les accords Nord-Sud plus récents, comme les accords de partenariat économique que le Japon a conclus avec la Malaisie, l'Indonésie, la Thaïlande et le Viet Nam, ou les efforts déployés par l'ASEAN en faveur de disciplines approfondies, montrent clairement que cette région s'oriente vers une intégration plus profonde.

Lawrence (1996) a été le premier à mettre en évidence les implications systémiques des réseaux de production internationaux et de l'intégration profonde. Du fait de l'accroissement de la concurrence internationale résultant de la réduction des obstacles au commerce, la capacité d'opérer à l'étranger et d'implanter des processus de production complexes dans les régions ayant le meilleur rapport coût-efficacité est de plus en plus importante pour la compétitivité des entreprises. Le bon fonctionnement des réseaux de production transfrontières exige l'harmonisation

de certaines politiques nationales entre les différentes juridictions. Cela explique la demande de formes d'intégration profondes.

La littérature sur le commerce n'a généralement pas réussi à modéliser l'interaction entre les réseaux de production internationaux et l'intégration profonde. Les travaux récents d'Antràs et Staiger (2008) sont une exception importante. Ils montrent que l'essor de la délocalisation crée de nouvelles formes d'effets transfrontières sur les politiques publiques, qui vont au-delà des externalités de politique commerciale observées lorsque les biens sont produits en un seul endroit (effet sur les termes de l'échange).⁵⁴ Dans ce contexte, l'objectif des accords commerciaux est plus complexe que ne le suggère la théorie classique car il ne suffit pas de négocier un accès aux marchés pour remédier aux distorsions résultant de politiques unilatérales. Ce modèle signifie, entre autres, que le changement de nature du commerce (passage des produits finis aux biens intermédiaires) est directement responsable de la demande croissante d'accords profonds permettant de faire face aux nouveaux effets transfrontières. Plus précisément, les externalités associées à la délocalisation de la production sont différentes de celles qui sont associées à l'accès aux marchés habituel, et il n'est pas facile d'y remédier au moyen de règles générales comme la non-discrimination et la réciprocité (Bagwell et Staiger, 2003). Si cet argument est valable et si le système du GATT/ de l'OMC ne se prête pas au traitement de ces questions non

liées à l'accès aux marchés, les pays pourraient avoir recours à d'autres instruments disponibles, comme les ACP, pour résoudre leurs problèmes de coordination.

C'est un défi de taille pour le système commercial multilatéral. La récente vague d'accords préférentiels est peut-être (du moins en partie) une réponse institutionnelle aux nouveaux problèmes associés à la délocalisation croissante. D'une part, cela donne à penser que les ACP sont des accords qui améliorent l'efficacité et non des accords qui encouragent «le chacun pour soi».⁵⁵ D'autre part, les ACP peuvent rendre plus difficile pour l'OMC de jouer son rôle habituel, qui est d'assurer l'ouverture réciproque de l'accès aux marchés. Le défi institutionnel pour l'OMC est essentiellement de trouver une approche susceptible de faciliter l'intégration plus profonde que recherchent les pays tout en préservant le principe fondamental de non-discrimination.

(c) Arbitrages liés à l'intégration profonde

À la différence de l'intégration superficielle, l'intégration profonde – quelle qu'en soit la forme – nécessite l'adoption par les pays membres de politiques et de réglementations communes dans un certain nombre de domaines.⁵⁶ Cela soulève une série de questions tout à fait différentes. Quels sont les coûts et les avantages des politiques communes? Quels pays devraient conclure un accord profond? Quelles politiques devraient rester une prérogative nationale, et lesquelles devraient être harmonisées – ou dévolues – à un niveau de gouvernement supranational? Ces questions, qui sont des questions classiques d'économie publique, ont fait l'objet d'une littérature abondante, axée principalement sur le fédéralisme budgétaire et analysée brièvement ci-dessous.⁵⁷

Les économistes ont formulé un principe simple pour comprendre les coûts et les avantages des politiques communes, appelé le Théorème de la décentralisation de Oates (Oates, 1972). Ce théorème pose qu'il y a un arbitrage fondamental entre, d'une part, les avantages des politiques communes, qui dépendent de l'importance des effets de diffusion transfrontières des politiques, et, d'autre part, leur coût, qui dépend des différences de préférences politiques entre les pays membres. Pour chaque pays, le coût de la prise de décisions commune tient à ce que la politique commune s'écarte de la politique nationale préférée (c'est-à-dire qu'il y a une perte de souveraineté nationale) et l'avantage est que les effets de diffusion des politiques sont internalisés.

Ce principe fondamental apporte un éclairage important sur les deux autres questions: quels pays et quelles politiques devraient faire l'objet d'une intégration profonde. À propos de la première question, ce sont les pays qui ont des préférences politiques analogues qui bénéficieraient le plus d'une intégration profonde, car cela limiterait le coût politique de l'intégration. De même, pour une certaine gamme de préférences politiques nationales, les pays qui sont plus interconnectés bénéficieraient aussi davantage d'une intégration profonde. À propos de la deuxième question, les pays devraient prendre des décisions communes dans les domaines caractérisés par des effets transfrontières importants et ils devraient maintenir leurs prérogatives nationales dans les domaines où les effets transfrontières sont limités (et où leurs préférences politiques diffèrent).

Du point de vue empirique, il est intéressant d'examiner si la théorie du fédéralisme budgétaire peut expliquer les

schémas observés dans les accords d'intégration profonds. Premièrement, la théorie indique que les pays qui ont des préférences politiques analogues et des degrés d'interconnexion plus élevés sont ceux qui devraient opter pour une intégration profonde plutôt que pour une intégration superficielle. Il est certes difficile de vérifier directement cette proposition, mais on constate que plusieurs ACP profonds ont été conclus par des pays géographiquement proches (l'UE en est un excellent exemple). S'il existe une corrélation entre les préférences politiques et la situation géographique, c'est là un élément qui confirme indirectement la théorie.

Deuxièmement, la théorie du fédéralisme budgétaire pose que les politiques caractérisées par des effets de diffusion transfrontières importants et des préférences analogues entre différents pays devraient être centralisées, tandis que la fourniture de tous les autres services devrait être décentralisée. Alesina et al. (2005) comparent ce critère à un ensemble d'indicateurs mesurant le rôle de l'UE dans différents domaines de politique. Ils constatent qu'il y a une contradiction partielle entre la dévolution de compétences à l'UE qui en résulte et le Théorème de Oates. En particulier, leurs données indiquent que l'UE intervient dans certains domaines où les effets de diffusion transfrontières sont faibles alors que son action est trop limitée dans d'autres domaines où ces effets sont importants et où les préférences sont analogues entre les pays.⁵⁸

Trois autres questions se posent dans le débat sur l'intégration profonde: les effets des accords profonds sur le bien-être dans les pays membres, les arbitrages inhérents aux accords bilatéraux Nord-Sud profonds et les effets systémiques des accords régionaux profonds.

Comme on l'a vu dans la section précédente, il n'y a pas de définition unique des accords d'intégration profonds, puisque cette notion recouvre généralement tout accord allant au-delà des accords d'intégration superficielle. De ce fait, les coûts et les avantages de l'intégration profonde n'ont pas fait l'objet d'une analyse aussi détaillée que la libéralisation tarifaire préférentielle. Cela n'a rien d'étonnant, et ce pour deux raisons: premièrement, les effets des ALE+ ou des accords d'union douanière+ sont généralement différents de ceux des ALE ou des unions douanières traditionnels. Comme les accords superficiels, les accords profonds réduisent les coûts du commerce et l'on peut donc s'attendre à qu'ils augmentent les échanges entre les membres (la Section D propose une analyse empirique des effets de l'intégration profonde sur le commerce). Toutefois, à la différence des accords superficiels, les accords profonds peuvent fournir, en plus, des biens publics supranationaux que les marchés ou les gouvernements nationaux ne peuvent pas offrir (règles communes, système monétaire stable, etc.). Les effets de ces biens publics sur le bien-être peuvent aller bien au-delà des effets sur le commerce et sont plus difficiles à mesurer.

Du point de vue des pays en développement, une intégration profonde avec des économies avancées peut avoir des avantages et des inconvénients (Birdsall et Lawrence, 1999). L'un des avantages est que les pays en développement peuvent ainsi importer des systèmes réglementaires internationaux qui ont fait leurs preuves et qui représentent les «meilleures pratiques», sans avoir à supporter le coût de leur élaboration. Pour ce qui est des inconvénients, les pays

en développement peuvent être poussés à adopter des règles communes qui ne sont pas adaptées à leur niveau de développement, notamment des normes environnementales et des normes de travail. Ce risque est plus grand lorsque le pouvoir de négociation des pays en développement est faible par rapport à celui de leurs partenaires commerciaux avancés (ou quand des politiques et réglementations sont imposées au lieu d'être élaborées de manière coopérative). Ces normes peuvent être utilisées par les pays avancés pour protéger des intérêts particuliers et pour fermer les marchés aux pays pauvres.

Au moyen d'un modèle d'intégration régionale dans lequel des groupes d'intérêts particuliers peuvent manipuler le processus de prise de décisions, Brou et Ruta (2006) montrent que les pays avancés ont tendance à être plus organisés politiquement et à exercer une plus grande influence sur les politiques communes. S'il est vrai que l'intégration profonde peut quand même être une bonne chose pour les pays en développement, la théorie étaye la crainte que la politique commune se détourne des intérêts du membre moins développé.

Quels sont les effets systémiques d'une intégration profonde ? On débat depuis longtemps, dans la littérature sur le commerce, de la question de savoir si les accords préférentiels renforcent ou affaiblissent le système commercial multilatéral. Cette question est examinée en détail dans la Section E, mais quelques observations préliminaires méritent d'être faites ici. Premièrement, l'intégration profonde peut, dans certains cas, avoir un effet de détournement des échanges. Facchini et Testa (2009) montrent, dans leur travail sur les marchés communs, que les facteurs de production mobiles ont le plus de chances d'être gagnants, tandis que les facteurs non mobiles ont plus de chances d'être perdants par rapport au statu quo (c'est-à-dire sans marché commun). Si aucun transfert de richesse n'est possible entre les pays, un marché commun n'est politiquement viable – c'est-à-dire soutenu par l'électeur médian dans chaque pays membre – que si certains facteurs restent protégés par rapport au reste du monde, une fois le processus d'intégration achevé.

Dans une étude empirique, Chen et Mattoo (2008) constatent que l'harmonisation régionale des normes accroît considérablement le commerce intrarégional dans les secteurs concernés, mais entraîne une diminution des

exportations des pays exclus. Cela signifie que les entreprises des pays exclus souffrent plus du durcissement des normes que des effets d'échelle résultant de l'intégration des marchés. En d'autres termes, l'harmonisation des normes dans le cadre des ACPr peut avoir *de facto* des effets restrictifs.

Une deuxième observation importante est que le processus d'intégration régionale profonde peut être un complément plutôt qu'un substitut du processus d'intégration mondiale. Les accords profonds portent sur des mesures internes qu'il est plus difficile de négocier au niveau mondial, car les pays ont des préférences politiques et des besoins très différents. Les groupements régionaux peuvent offrir des biens publics supranationaux que les gouvernements – et les accords multilatéraux – ne peuvent pas fournir à ce jour (par exemple, redistribution, infrastructures), ce qui leur confère un rôle intermédiaire approprié dans le processus d'intégration, entre le niveau national et le niveau mondial (Padoa-Schioppa, 2001).

4. Conclusions

Dans cette section, nous avons examiné les principales raisons pour lesquelles les pays concluent des ACPr et les conséquences de ces accords pour les membres et les non-membres. Dans le passé, de nombreux travaux analytiques ont été consacrés aux accords commerciaux superficiels, tels que les zones de libre-échange et aux effets de création/de détournement d'échanges des ACPr. Cependant, les accords préférentiels ont évolué avec le temps, et l'abaissement des droits de douane n'est plus le principal objectif des ACPr. Ces accords portent aujourd'hui sur un plus grand nombre de questions – allant au-delà des droits de douane – et prévoient des mécanismes institutionnels plus structurés. Les théories classiques sur les ACPr n'expliquent pas ces évolutions, ni les causes et les conséquences des accords dits « profonds ». En particulier, les théories classiques ne disent rien sur la relation entre le développement des réseaux de production internationaux et la mise en place d'accords politiques approfondis entre les pays. L'analyse qui précède a apporté quelques éclaircissements sur les causes et la structure des accords d'intégration profonds – analyse qui sort largement du cadre de l'économie du commerce – mais à l'évidence, il est nécessaire de poursuivre la recherche dans ce domaine.

Notes

- 1 L'importance dans la pratique de l'effet de la politique commerciale sur les termes de l'échange a été récemment discutée dans la littérature empirique. Broda *et al.* (2008) et Bagwell et Staiger (2011) ont trouvé des éléments qui corroborent l'idée que les gouvernements définissent leur politique de manière à profiter de l'amélioration des termes de l'échange.
- 2 Dans la théorie des jeux, le dilemme du prisonnier désigne une situation dans laquelle il n'y a pas de coopération bénéfique. La théorie suppose que les joueurs (les prisonniers) peuvent coopérer ou ne pas coopérer et que la coopération implique un plus grand bien-être commun que la non-coopération. Toutefois, si les autres choisissent de coopérer, chaque joueur agissant individuellement sera avantagé s'il choisit de ne pas coopérer. Étant donné que tous les joueurs s'efforcent de maximiser leur bien-être individuel, le seul équilibre rationnel implique la situation inférieure de non-coopération.
- 3 Comme cela est bien compris dans la littérature théorique et dans la pratique de la politique commerciale, il ne peut y avoir de coopération entre les pays en l'absence d'accord commercial. En effet, si un pays abaisse unilatéralement ses droits de douane, ses partenaires commerciaux seront quand même incités à maintenir leur niveau de protection. Une « guerre commerciale », en revanche, représente un équilibre stable (équilibre de Nash), car, une fois que des protections élevées sont en place, aucun pays n'a intérêt à réduire unilatéralement ses droits de douane.
- 4 Comme cela est expliqué dans Bagwell et Staiger (1998), les ACPPr peuvent même menacer le fonctionnement du système commercial multilatéral. Voir la Section E pour une analyse de la relation entre les accords préférentiels et les accords multilatéraux.
- 5 La Section C.3 étudie cependant des cas où des accords préférentiels peuvent remédier aux problèmes de coordination au-delà des externalités liées aux termes de l'échange ou à la relocalisation de la production.
- 6 Il y a incohérence temporelle, par exemple, lorsqu'un certain temps s'écoule entre l'adoption d'une décision et sa mise en œuvre, de sorte que, pour une raison quelconque (opposition politique organisée, par exemple) son intention initiale n'est plus réalisable.
- 7 Pour simplifier, on parle de problème d'incohérence temporelle lorsque les préférences du décideur changent dans le temps de sorte que ce qu'il préfère à un moment donné devient incompatible avec ce qu'il préfère à un autre moment.
- 8 En dernière analyse, la question de savoir si un ACPPr peut accroître la crédibilité de la politique commerciale et si les pays sont susceptibles de conclure des accords pour s'engager sur une politique commerciale est une question empirique. Staiger et Tabellini (1999) et Tang et Wei (2008) présentent des éléments indiquant que le GATT/l'OMC ont accru la crédibilité des engagements en matière de politique. Arcand *et al.* (2010) constatent que la probabilité que deux pays signent un ACPPr est plus élevée lorsque l'accord permet d'accroître la crédibilité.
- 9 La principale référence à ce sujet est Grossman et Helpman (1994). Plusieurs études ont décrit le rôle des groupes d'intérêts dans l'orientation de la politique commerciale. Pour un aperçu de cette littérature empirique, voir Gawande et Krishna (2003).
- 10 Ces travaux d'économie politique sont examinés plus en détail dans la Section C.2.
- 11 Levy et Srinivasan (1996) donnent un exemple de ce raisonnement. Certains ACPPr ont une caractéristique que n'a pas le système de l'OMC, à savoir l'accès des agents privés aux mécanismes de règlement des différends. Dans le système multilatéral, les plaignants privés doivent s'en remettre à leur gouvernement pour qu'il agisse en leur nom, même si au bout du compte, ce sont eux qui supportent les coûts et recueillent les avantages du règlement. Un ACPPr comme l'Union européenne permet aux parties privées d'accéder indirectement au règlement des différends par le biais de la Cour européenne de Justice. Levy et Srinivasan (1996) font valoir que cette différence dans la conception des mécanismes de règlement des différends pourrait être une raison de préférer les ACPPr.
- 12 Naturellement, cet argument n'est valable que lorsque les taux NPF sont positifs et non négligeables. Avec des taux NPF nuls, il n'y aurait pas lieu d'utiliser des préférences (comme cela a été expliqué dans la Section B).
- 13 Étude empirique fondée sur un modèle d'équilibre général formel de la demande et de l'offre de participation à un ACPPr.
- 14 Ces relations deviennent statistiquement non significatives lorsque l'on élimine ces effets fixes. Les variables dyadiques comme la distance bilatérale sont invariantes dans le temps et ne sont donc pas démoymennisées suite à la transformation en différences premières.
- 15 La plupart des accords exigent que tous ses membres admettent les nouveaux membres.
- 16 Cette constatation empirique est facilitée par le fait que, contrairement à d'autres modèles, celui de Bergstrand *et al.* (2010) ne suppose pas une offre indéfiniment élastique de participation à un ACPPr.
- 17 Ces trois relations résistent à l'introduction d'effets fixes par paire de pays au moyen d'une transformation en différences premières démoymennisée dans le temps.
- 18 Cela fait référence à une mesure largement utilisée des « caractéristiques du régime politique » des États. Le classement du régime politique indique le degré d'autorité du pouvoir, allant de l'autocratie pleinement institutionnalisée à la démocratie pleinement institutionnalisée. Les États sont classés sur une échelle comportant 21 points, qui va de -10 (monarchie héréditaire) à +10 (démocratie consolidée). Voir <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>.
- 19 En fonction des hypothèses retenues pour les préférences, il serait possible d'avoir aussi des effets sur le marché du produit 3 même si le Reste du monde maintient le même droit non discriminatoire. Mais nous faisons abstraction ici de ces effets additionnels.
- 20 Dans un modèle comportant plus de trois pays, on peut montrer que cette rente dépend du nombre de pays ayant un accès préférentiel au marché du partenaire commercial. En particulier, plus ce nombre augmente, plus la rente préférentielle diminue, situation qualifiée, dans la littérature, d'« érosion des préférences ».
- 21 La sous-section suivante présente une analyse graphique simple dans le cas particulier où le pays importateur est de petite taille et n'a pas d'influence sur le prix mondial.
- 22 Voir Baldwin (2009) pour une analyse critique du régionalisme de Viner et un examen des limites de l'approche graphique classique présentée dans l'encadré C.2.
- 23 En économie néoclassique, une amélioration au sens de Pareto est une action qui améliore le sort d'au moins un individu sans nuire à aucun autre. L'optimum de Pareto décrit une situation dans laquelle aucune nouvelle amélioration du bien-être n'est possible. L'optimum de Pareto est indifférent aux effets de distribution du résultat.
- 24 Dixit et Norman (1980) ont montré que les taxes sur les produits et les subventions dans le cadre d'un ACPPr suffisent pour obtenir le même résultat sans transferts forfaitaires.
- 25 Selon Schiff (1999), le volume des échanges n'est pas nécessairement une mesure objective du caractère « naturel » des partenaires commerciaux, car il est lui-même influencé par les politiques. L'auteur propose de définir les pays comme des « partenaires commerciaux naturels » s'ils ont tendance à importer ce que leurs partenaires exportent.

- 26 Par exemple, Bustos (2011) étudie l'impact du MERCOSUR sur la modernisation technologique des entreprises argentines. Elle montre que l'augmentation des revenus résultant de l'intégration commerciale peut inciter les exportateurs à améliorer la technologie. Une vérification empirique du modèle révèle que les entreprises des secteurs bénéficiant de plus fortes réductions des droits de douane du Brésil augmentent plus rapidement leurs investissements technologiques. De même, il est prouvé que l'ALENA a eu des effets positifs sur la productivité et l'équipement technologique des nouvelles entreprises exportatrices. En particulier, Lileeva et Trefler (2010) constatent qu'au Canada, les entreprises peu productives, que les réductions tarifaires avaient incitées à exporter ont augmenté la productivité de leur main-d'œuvre, se sont montrées plus innovantes et ont adopté des techniques de fabrication avancées.
- 27 On trouvera un résumé des principales observations dans le tableau C.1 de l'Appendice.
- 28 D'autres études analysent les effets de bien-être de l'ALENA au moyen d'un modèle d'équilibre général. Brown (1994); Brown *et al.* (1992); Brown *et al.* (1995); Cox (1994); Cox (1995); Cox et Harris (1992); Sobarzo (1992); Sobarzo (1994); Sobarzo (1995).
- 29 Dans un modèle économétrique, une variable est dite endogène lorsqu'il existe une corrélation entre la variable et le terme d'erreur, qui représente l'écart non expliqué des données-échantillon par rapport à leur « vraie » valeur non observable.
- 30 Dans un article récent, Baier et Bergstrand (2009) démontrent l'effet des ACPr sur le commerce au moyen d'estimations non paramétriques. Lorsque l'adhésion à un ACPr n'est pas aléatoire, comme le montrent Baier et Bergstrand (2004), et qu'il existe des non-linéarités entre les covariables de l'équation de gravité et les variables muettes liées aux ACPr (voir Frankel (1997) et Brada et Mendez (1985)), les estimateurs paramétriques peuvent être biaisés. Dans ce cas, des estimateurs non paramétriques sont nécessaires. Au moyen de cette technique économétrique, les auteurs mettent en évidence des effets sur le commerce qui, par rapport aux estimations antérieures, sont plus plausibles économiquement.
- 31 Il est démontré que la probabilité d'un ACPr dépend : i) de la géographie (pays proches l'un de l'autre et éloignés du reste du monde); ii) du revenu (pays ayant un PIB important et un faible écart de PIB entre eux) et iii) de la dotation en facteurs (pays ayant une dotation relative en facteurs très différente et un plus vaste écart absolu avec un ratio capital-travail très différent de celui du reste du monde).
- 32 Bergstrand *et al.* (2010) obtiennent des résultats analogues en examinant, au moyen d'une analyse de durée, la chronologie de tous les ACPr.
- 33 Il y a d'autres études comme celles de Richardson (1994) et de Panagariya et Findlay (1996).
- 34 Les chances de conclure un accord augmentent si les secteurs politiquement sensibles peuvent en être exclus (Grossman et Helpman, 1995). En effet, les secteurs qui s'attendent à subir des pertes importantes en raison de l'accord et qui font pression pour qu'il soit rejeté peuvent être indifférents s'ils voient que l'accord ne modifiera pas la protection que leur accorde le gouvernement. Autrement dit, l'exclusion de certains secteurs peut être un moyen de désamorcer l'opposition politique et d'améliorer les chances de conclure un accord qui est politiquement viable et qui améliore le bien-être.
- 35 Les travaux de Krishna (1998) ont aussi des implications importantes pour le débat sur le régionalisme et le multilatéralisme, car il en découle que des ACPr politiquement viables peuvent faire obstacle à l'ouverture commerciale multilatérale. On reviendra sur cette question dans la Section E.
- 36 Ce serait le cas si p_B^T , le prix à la frontière pour les producteurs du Partenaire 1 qui vendent sur le marché de Home, était inférieur à p_C^T , le prix auquel les producteurs du Partenaire 2 peuvent vendre sur le marché de Home.
- 37 Ces analyses sont limitées aux cadres multilatéraux non coopératifs (en l'absence d'accord commercial multilatéral comme le GATT/l'OMC). Ornelas (2008) étudie comment la mise en place d'un ACPr influe sur les tarifs extérieurs et sur le bien-être global dans un environnement multilatéral coopératif. Ce modèle montre que la complémentarité des tarifs extérieurs et des tarifs préférentiels, observée dans la littérature citée dans la Section C.2 e) précédemment, se généralise au cas où la coopération multilatérale est importante.
- 38 D'autres travaux font une analyse similaire du rôle des préférences commerciales dans la promotion de la coopération dans d'autres domaines de politique publique; voir Jackson (1997); Perroni et Whalley (2000); et Banque mondiale (2000).
- 39 Sans objet en français.
- 40 Ce résultat est influencé par les multinationales opérant au Chili, dont 53 pour cent ont répondu que les règles d'origine avaient été le facteur décisif. Dans les trois autres pays, moins de 20 pour cent des multinationales ont déclaré que les règles d'origine étaient le facteur déterminant.
- 41 Les auteurs contrôlent d'autres variables qui ont changé entre les périodes antérieure et postérieure à 1997, ainsi que les facteurs non observables spécifiques à chaque paire de pays.
- 42 Notons que le tableau C.1 n'implique pas nécessairement une progression linéaire entre les différents stades d'intégration. Par exemple, une union douanière peut être créée même en l'absence de mesures d'harmonisation de type ALE+ et la formation d'une union monétaire ne signifie pas forcément qu'un marché commun a été établi préalablement.
- 43 Voir la Section B.1 pour des données et une analyse approfondie.
- 44 Faute de données, il n'existe pas d'analyse empirique systématique de la fragmentation internationale de la production. Toutefois, la littérature économique récente met en évidence trois grandes tendances. Premièrement, la délocalisation de la production de marchandises et de services s'est rapidement développée au cours des 20 dernières années. Deuxièmement, bien que l'externalisation internationale de la production de biens intermédiaires soit quantitativement plus importante, la délocalisation des services a progressé à un rythme plus rapide au cours des dernières années. Troisièmement, ces tendances se manifestent dans tous les secteurs et pour tous les types d'intrants (Helpman, 2006).
- 45 Voir Lipson (1982); Cantwell (1994); Cheng *et al.* (2000); Arndt et Kierzkowski (2001); Cheng et Kierzkowski (2001); Ando (2005); et Blanchard (2005).
- 46 Voir Arndt (2004a; et 2004b).
- 47 La réduction des coûts pouvant résulter de la spécialisation intra-produit peut être moins importante si des règles d'origine restrictives, sont appliquées dans une zone de libre-échange.
- 48 Voir Grunwald et Flamm (1985).
- 49 En outre, plusieurs études, comme celle d'Anderson et van Wincoop (2004), ont montré qu'à la suite des récentes vagues de libéralisation, les obstacles non tarifaires au commerce, comme les coûts du transport maritime, jouent un rôle plus important.
- 50 Voir Fujita *et al.* (2001) pour une analyse théorique du phénomène d'agglomération au niveau international.
- 51 Plusieurs études empiriques utilisant des modèles de gravité montrent qu'il existe une relation positive entre la proximité de pôles d'activité économique internationaux et le niveau du revenu par habitant (Hummels, 1995; Leamer, 1997).
- 52 En revanche, l'IED horizontal est toujours déterminé principalement par la taille du marché et ces flux d'investissements ont lieu généralement entre pays développés.
- 53 L'absence d'accord commercial régional profond en Asie a été compensée par d'autres formes de libéralisation comme les traités d'investissement bilatéraux qui, selon la CNUCED, se sont multipliés dans les années 1990, la libéralisation unilatérale et les réformes favorables aux entreprises menées

par les pays émergents pour attirer l'IED. Il est établi aussi que plusieurs pays d'Asie de l'Est ont consacré une part importante de leurs ressources publiques au développement d'infrastructures économiques qui facilitent le partage de la production (Ando et Kimura, 2005 ; et Ando, 2005).

- 54 Dans le modèle d'Antràs et Staiger (2008), les producteurs de produits finis et les fournisseurs d'intrants se trouvent dans des pays différents. Les contrats sont incomplets et les investissements sont spécifiques à la relation contractuelle. Dans ce contexte, les gouvernements sont encouragés à utiliser la politique commerciale, au-delà des effets sur les termes de l'échange, car cela affecte les conditions de la négociation *ex post* entre les fournisseurs étrangers et les producteurs nationaux. Cela est à l'origine du nouvel « effet de diffusion » transfrontière lié à la délocalisation croissante.
- 55 L'expression « chacun pour soi » est employée en économie pour décrire des politiques adoptées par un pays pour obtenir des avantages au détriment d'autres pays.
- 56 On considère ici que les politiques et réglementations communes sont le résultat de la coopération internationale.

Mais il se peut aussi qu'un pays qui a un pouvoir de négociation plus important impose sa politique et son cadre réglementaire à l'autre pays (peut-être en échange de l'accès à son marché ou d'une manière hégémonique). Ce dernier cas est analysé brièvement plus loin.

- 57 Pour un examen de cette littérature, voir Oates (1999). Ruta (2005) et Alesina et Spolaore (2005) proposent une analyse détaillée des ouvrages d'économie politique traitant de l'intégration profonde (formation d'unions internationales).
- 58 Le Théorème de Oates part de l'hypothèse que les gouvernements n'ont pas de motivations politiques et maximisent le bien-être social. De nombreux auteurs ont réexaminé ce principe au moyen de modèles qui tiennent compte des motivations politiques des gouvernements (Alesina et Spolaore, 1997 ; Bolton et Roland, 1997 ; Besley et Coate, 2003 ; Alesina et Spolaore, 2005 ; Alesina *et al.*, 2005 ; Lockwood, 2008 ; Brou et Ruta, 2006). Ces motivations d'économie politique peuvent expliquer la contradiction avec la théorie normative de Oates et la répartition des compétences observée dans l'UE (Ruta, 2010).

Appendice technique: Effets systémiques des ACP

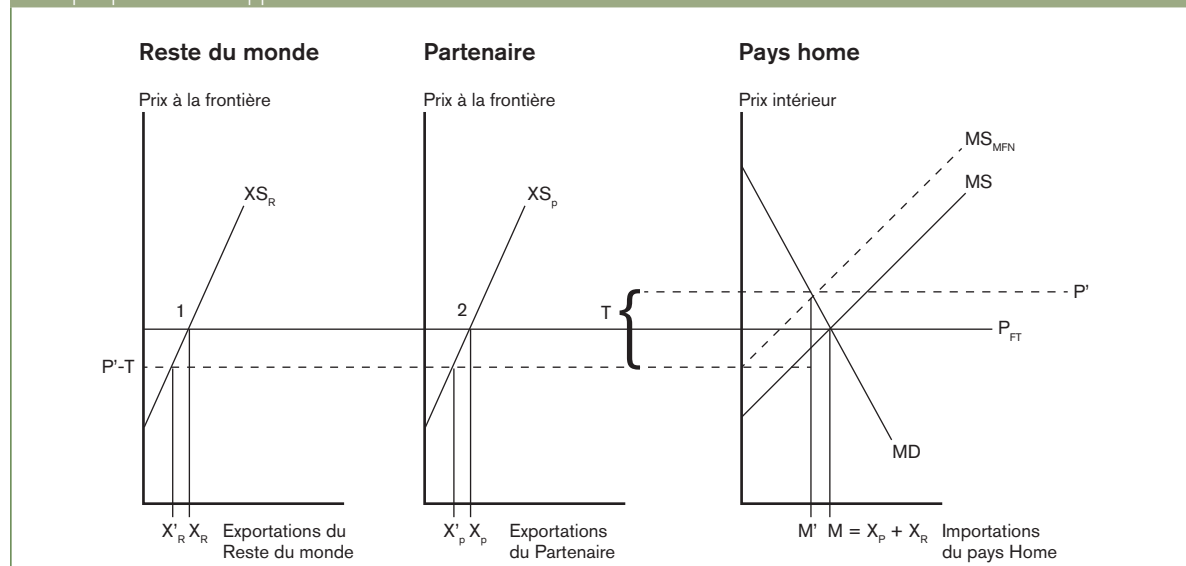
Cet appendice analyse les effets systémiques des ACP, c'est-à-dire leurs conséquences pour les membres et les non-membres. L'approche retenue s'appuie sur une analyse graphique et s'inspire des travaux de Baldwin et Wyplosz (2004).

Supposons qu'au départ, le commerce est ouvert entre tous les pays. Dans ces conditions, le pays Home importe la quantité M au prix P_{FT} défini par l'équilibre entre les courbes de l'offre d'importation (MS) et de la demande d'importation (MD) (voir la figure C.1 de l'appendice). Notons que M est la somme des quantités exportées par le Reste du monde (X_R) et par le pays Partenaire (X_P) donnée par l'intersection de la ligne du prix de libre-échange P_{FT} et de la courbe de l'offre d'exportation de chaque pays, correspondant aux points 1 et 2 du graphique, respectivement.

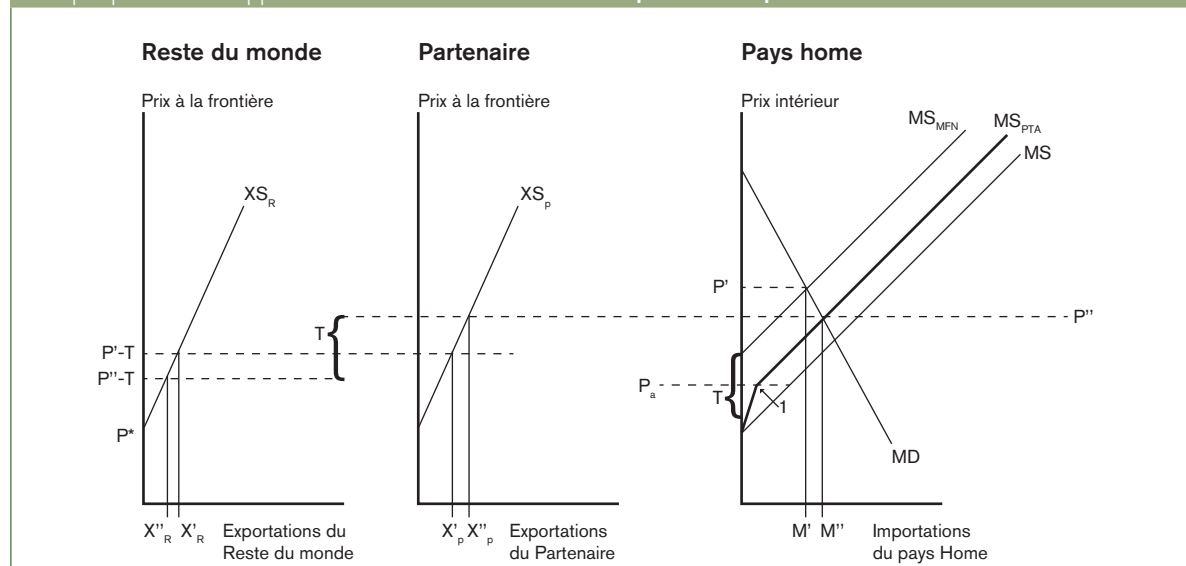
Si le pays Home renonce au libre-échange pour appliquer un droit NPF uniforme à tous les pays, l'imposition de ce droit déplace la courbe de l'offre d'importation vers la gauche jusqu'à MS_{MFN} . Sous l'effet du droit T , le prix intérieur du produit dans le pays Home augmente pour s'établir à P' et la quantité importée est ramenée à M' . En même temps, le nouveau prix à la frontière pour les pays qui exportent vers le pays Home est donné par $P' - T$. À ce prix plus bas, les producteurs du Reste du monde et du Partenaire réduisent l'offre et les exportations sont ramenées à X'_R et X'_P respectivement.

Le pays Home conclut un ACP avec le Partenaire, après quoi l'un des fournisseurs de Home obtient l'accès en franchise de droits alors que le Reste du monde continue à payer le droit T . En conséquence, la nouvelle courbe de l'offre d'importation dans le pays Home, donnée par MS_{PTA} , se situera entre la

Graphique C.1 de l'Appendice : Commerce ouvert et droits NPF



Graphique C.2 de l'appendice : Effets des ACP sur les prix et les quantités



courbe de l'offre initiale en situation de commerce ouvert et la courbe de l'offre NPF (Figure C.2 de l'appendice). MS_{PTA} n'est pas une ligne droite, car il y a un prix de seuil au-dessous duquel seuls les producteurs du Partenaire sont disposés à exporter. Le droit de douane empêche les entreprises du Reste du monde d'exporter tant que le prix intérieur dans le pays Home ne dépasse pas le prix P_a . Cela tient à ce que, quand le prix intérieur de Home est inférieur à P_a , le prix à la frontière des exportations du Reste du monde est inférieur au prix P^* , prix auquel l'offre est nulle. Par conséquent, les entreprises du Partenaire ont un «monopole» de fait de l'accès au marché du pays Home jusqu'à la quantité indiquée par le point 1. Au-dessus de ce point, les entreprises du Reste du monde fourniront des produits au pays Home importateur et MS_{PTA} retrouve sa pente normale.

Au point d'équilibre post-ACPr où MS_{PTA} coupe MD, le pays Home importe la quantité M'' et le nouveau prix intérieur est P'' , qui est inférieur au prix intérieur NPF, P' . L'effet de l'ACPr sur les prix à la frontière est plus complexe. Pour les producteurs du Partenaire, la libéralisation signifie que le prix à la frontière augmente et passe de $P' - T$ à P'' , nouveau prix intérieur de Home. Par contre, pour les producteurs du Reste du monde, le prix à la frontière diminue de $P' - T$ à $P'' - T$. Pour comprendre cet effet, on peut considérer que les entreprises du Reste du monde doivent réduire leur prix à la frontière pour pouvoir entrer sur le marché du pays Home et y être compétitifs (c'est-à-dire pour vendre au prix intérieur P'') après l'application du droit T à leurs exportations. Par suite de cette modification des prix à la frontière, les exportations du pays Partenaire augmentent jusqu'à X''_P alors que celles du Reste du monde diminuent à X''_R .

Le changement dans la composition des importations du pays Home, où les produits du pays Partenaire l'emportent sur celles du Reste du monde, est appelé «détournement d'échanges». En d'autres termes, la libéralisation discriminatoire encourage le pays Home à acheter plus aux fournisseurs qui bénéficient de l'ACPr au détriment des fournisseurs des pays qui en sont exclus. L'ACPr a faussé les signaux de prix de sorte que les consommateurs du pays Home ne se rendent pas compte du fait que les marchandises du pays Partenaire sont peut-être plus chères que celles du Reste du monde. Les consommateurs du Pays importateur

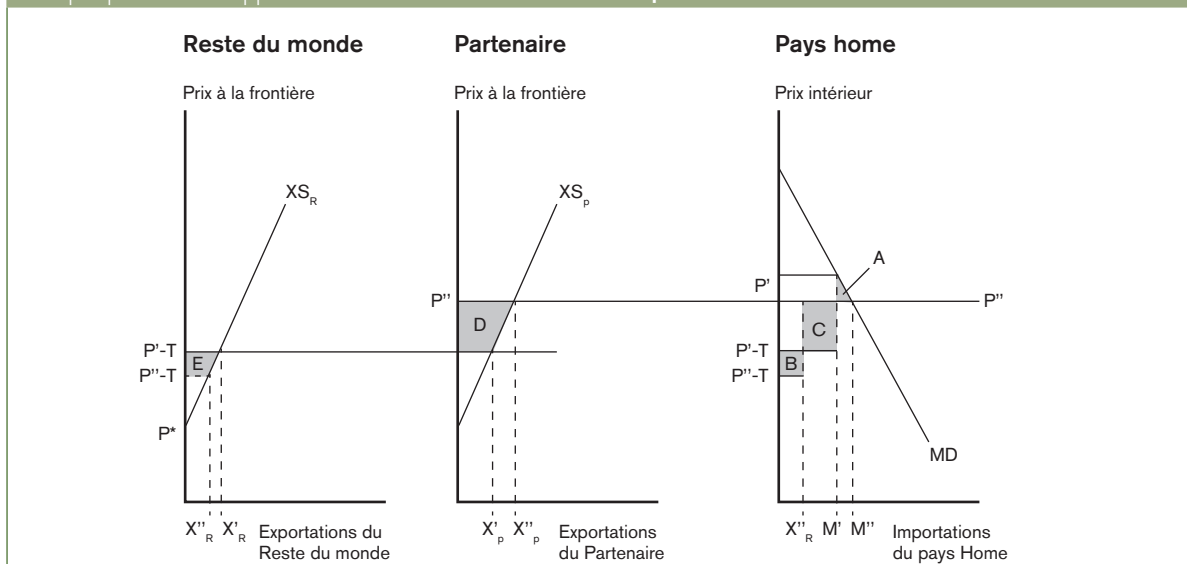
ignorent le prix des marchandises à la frontière et ne connaissent que le prix intérieur P'' , qui est le même pour toutes les importations quelle que soit leur provenance.

Pour mesurer les effets de l'ACPr sur le bien-être, nous devons évaluer son incidence sur les pays exportateurs étrangers (Partenaire et Reste du monde) et sur le pays importateur (Home). Ces effets sont illustrés par la figure C.3 de l'appendice. Il est clair que l'accord commercial a favorisé le pays Partenaire qui bénéficie d'un effet positif sur le prix à la frontière (qui passe de $P' - T$ à P'') et sur le volume des échanges (qui passe de X'_P à X''_P). Les gains du Partenaire sont représentés par la zone grisée D du graphique. L'inverse est vrai pour le Reste du monde qui enregistre des effets équivalents, mais négatifs. L'ACPr se solde par une perte pour le Reste du monde, qui subit à la fois une baisse du prix à la frontière de ses produits, à $P'' - T$ et une diminution du volume de ses exportations, à X''_R . Ces pertes sont représentées par la zone grisée E.

L'ACPr a des effets plus ambigus sur le bien-être de Home, car il a un effet positif sur le volume des échanges, mais ses effets sur les termes de l'échange sont contradictoires du fait de la différenciation (discriminatoire) des prix à la frontière après l'ACPr pour le pays Partenaire et pour le Reste du monde. En faisant baisser le prix intérieur, la libéralisation préférentielle a augmenté les importations de M' à M'' , ce qui a entraîné une augmentation de la consommation, représentée par la zone grisée A. L'effet positif de l'ACPr sur le volume des échanges qui a conduit à un gain d'efficacité dans la consommation peut être considéré comme l'effet de création d'échanges de l'ACPr. En d'autres termes, l'ACPr a créé des échanges en permettant au pays Home d'accroître ses importations de la quantité $M'' - M'$, qui n'existait pas avant l'accord.

Pour ce qui est des effets de l'ACPr sur les prix, le pays Home enregistre une amélioration de ses termes de l'échange par rapport au Reste du monde, car les importations en provenance du Reste du monde sont devenues moins coûteuses. Ainsi, le pays Home importe une quantité X''_R du Reste du monde à un coût inférieur et ce changement du prix à la frontière lui procure un gain (zone grisée B). On peut considérer que la zone B représente un gain d'efficacité dans la production, puisque les producteurs du Reste du monde

Graphique C.3 de l'appendice : Effets de la libéralisation préférentielle sur le bien-être



doivent devenir plus efficaces pour être compétitifs sur le marché du pays Home et faire face à la baisse du prix à la frontière. Par contre, le pays Home enregistre une détérioration de ses termes de l'échange avec le pays Partenaire, car les importations en provenance de ce pays sont devenues plus coûteuses après la conclusion de l'ACPr.

La hausse du prix à la frontière a une incidence sur la quantité $M' - X'_R$ et entraîne pour le pays Home une perte égale à la zone grisée C du graphique. Comme nous avons supposé que le pays Partenaire et le Reste du monde sont identiques et donc qu'il n'y a pas de producteur plus efficace,

nous avons conclu qu'en situation de commerce ouvert, le pays Home importait la même quantité des deux pays (50-50). Mais, après la conclusion de l'ACPr, les importations en provenance du pays Partenaire sont favorisées et représentent une part plus importante des importations de Home. En conséquence, une partie de la zone C représente l'effet de détournement d'échanges de l'ACPr, c'est-à-dire la quantité d'importations qui a été soustraite de la part initiale du Reste du monde sur le marché de Home. Les effets nets de l'ACPr sur le bien-être de Home sont donnés par $(A + B) - C$ et peuvent être positifs ou négatifs.

Tableau C.1 de l'appendice: **Résultats des travaux empiriques sur les effets de création et de détournement d'échanges**

Auteurs	Données et méthodologie	Création d'échanges	Détournement d'échanges
Romalis (2007)	Approche basée sur un modèle EGC examinant les flux commerciaux entre les États Unis, le Canada, le Mexique et le reste du monde pendant la période 1989 1999. L'étude est centrée sur l'ALE États Unis/Canada et sur l'Accord de libre échange nord américain (ALENA)	Les données indiquent des effets de création d'échanges uniquement pour le commerce du Mexique	Les données indiquent des effets de détournement d'échanges dans le cas de l'ALE États Unis/Canada et de l'ALENA
Trefler (2004)	Approche basée sur un modèle EGC examinant les importations canadiennes en provenance des États Unis et du reste du monde pendant la période 1989 1996. L'étude est centrée sur l'ALENA	L'ALENA a augmenté les importations du Canada en provenance des États Unis	L'ALENA a réduit les importations du Canada en provenance du reste du monde
Clausing (2001)	Approche basée sur un modèle EGC examinant les importations des États Unis en provenance du Canada et du reste du monde entre 1989 et 1994. L'étude est centrée sur l'ALE États Unis/Canada	La libéralisation tarifaire dans le cadre de l'ALE États Unis/Canada a entraîné une augmentation des importations des États Unis en provenance du Canada entre 1989 et 1994	Rien n'indique un détournement d'échanges
Soloaga et Winters (2001)	Modèle de gravité analysant les importations bilatérales de 58 pays entre 1980 et 1996. L'étude est centrée sur l'Union européenne (UE), l'Association européenne de libre échange (AELE), l'Association des Nations de l'Asie du Sud Est (ASEAN), le Conseil de coopération du Golfe (CCG), l'ALENA, le Marché commun centraméricain (MCCA),	Tous les ACPr entre pays d'Amérique latine ont un effet positif sur le commerce intra bloc	Effet de détournement d'échanges dans le cas de l'UE et de l'AELE
Baier et Bergstrand (2007)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 96 pays entre 1960 et 2000	L'ACPr accroît le commerce entre deux pays membres d'environ 100% en moyenne au bout de 10 ans	
Frankel <i>et al.</i> (1995)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 63 pays pendant la période 1965 1990. L'étude est centrée sur le Forum économique de l'Asie de l'Est (EAEC), la Coopération économique Asie Pacifique (APEC), la Communauté européenne (CE), l'AELE, l'ALENA, le MERCOSUR et la Communauté andine	L'ACPr stimule le commerce entre les pays membres (à l'exception de l'AELE et de l'ALENA qui n'ont pas d'effet significatif sur les flux commerciaux)	
Lee et Shin (2006)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 175 pays entre 1948 et 1999	L'adhésion à un ACPr augmente le commerce intra bloc de 51,6%	Le commerce des membres de l'ACPr avec des pays non membres augmente de 6,5%
Carrere (2006)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 130 pays entre 1962 et 1996. L'étude est centrée sur l'UE, la Communauté andine, le MCCA, l'ALADI, le MERCOSUR, l'ALENA et l'ASEAN	Il y a un effet de création d'échanges pour 5 des 7 ACPr analysés	L'augmentation du commerce intrarégional s'accompagne d'une diminution des importations en provenance du reste du monde pour 6 des 7 ACPr analysés

Tableau C.1 de l'appendice : Résultats des travaux empiriques sur les effets de création et de détournement d'échanges (suite)

Auteurs	Données et méthodologie	Création d'échanges	Détournement d'échanges
Egger (2004)	Modèle de gravité analysant les exportations bilatérales des pays de l'OCDE entre 1986 et 1997. L'étude est centrée sur l'UE, l'AELE et l'ALENA	Données solides indiquant un effet de création d'échanges	
Magee (2008)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 133 pays entre 1980 et 1998	On estime qu'à long terme, un ACPr entraîne une augmentation de 89% des flux commerciaux	Aucune indication d'un détournement d'échanges
Silva et Tenreiro (2006)	Modèle de gravité analysant les flux d'exportations bilatéraux de 136 pays en 1990	Données solides indiquant un effet de création d'échanges	
Ghosh et Yamarik (2004)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 186 pays pendant la période 1970 1995	La participation à un ACPr augmente le commerce intra bloc de 39%	La participation à un ACPr réduit le commerce en dehors du bloc de 6%
Baier et Bergstrand (2009)	Estimations non paramétriques concernant les flux commerciaux bilatéraux de 96 pays pendant la période 1965 2000	L'effet moyen à long terme des ACPr est une augmentation de 100% des flux commerciaux	
Aitken (1973)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 12 pays pendant la période 1951 1967. L'étude est centrée sur l'AELE et la CEE	Effets positifs des ACPr sur le commerce bilatéral	
Bergstrand (1985)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 15 pays pour les années 1965, 1966, 1975 et 1976. L'étude est centrée sur l'AELE et la CEE	Les ACPr ont eu un effet positif sur le commerce bilatéral	
Acharya et al. (2010)	Modèle de gravité analysant les flux commerciaux bilatéraux de 179 pays pendant la période 1970 2008	Les effets des ACPr sur le commerce entre les membres sont positifs pour 17 des 22 ACPr analysés. Les ACPr augmentent aussi les importations et les exportations des pays membres en provenance et à destination de pays non membres de 20% et 21,5% en moyenne	Un effet de détournement d'échanges intra-ACPr a été constaté pour 3 des 22 ACPr analysés ; 5 des ACPr réduisent les exportations des pays membres à destination des pays non membres

D. Anatomie des accords commerciaux préférentiels

Cette section examine dans quelle mesure les conclusions de la section C au sujet des accords commerciaux préférentiels (ACPr) approfondis et des réseaux de production sont étayées par les données de fait. Celles-ci comprennent un examen du niveau des taux de droits préférentiels et de la portée et du contenu des accords, des données économétriques sur la relation entre les réseaux de production et les ACPr approfondis et l'expérience en matière d'intégration de certains ACPr.

Sommaire

1. Des droits de douane plus bas sont-ils encore importants pour les ACPr ?	124
2. Contenu des ACPr	128
3. Réseaux de production et ACPr profonds	145
4. La coopération régionale en Afrique: enseignements à tirer d'une intégration profonde ?	151
5. Conclusions	153
Tableaux de l'Appendice	157

Quelques faits saillants et constatations importantes

- Les droits NPF sont bas. Ils se situaient à 4 pour cent en moyenne en 2009.
- La plupart des secteurs «sensibles» restent «sensibles» dans les ACPr. Environ 66 pour cent des lignes tarifaires assujetties à des droits NPF supérieurs à 15 points de pourcentage n'ont pas été réduites dans les ACPr.
- Si l'on tient compte de l'accès préférentiel accordé aux autres exportateurs, moins de 13 pour cent du commerce préférentiel bénéficie d'un avantage compétitif dépassant 2 points de pourcentage.
- La conclusion d'ACPr prévoyant une intégration profonde accroît de près de 8 pour cent en moyenne le commerce dans les réseaux de production. En outre, le niveau élevé des échanges dans les réseaux de production rend plus probable la conclusion d'accords profonds.

1. Des droits de douane plus bas sont-ils encore importants pour les ACPr?

Depuis la mise en place de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1948, les droits de douane ont progressivement baissé. Avant le GATT, la moyenne des droits des grands pays commerçants était de l'ordre de 20 à 30 pour cent.¹ Ensuite, les droits de douane appliqués par les Membres ont fortement baissé grâce aux mesures de libéralisation unilatérale, à huit cycles de négociations commerciales multilatérales et à la conclusion de nombreux ACPr. En 2009, la moyenne des droits appliqués pour l'ensemble des produits et des pays était de 4 pour cent seulement.

Le processus de libéralisation NPF (c'est-à-dire la réduction des droits de douane sur une base NPF pour tous les Membres de l'OMC) s'est accéléré à la fin des années 1980 et pendant les années 1990, lorsque les droits appliqués ont été réduits dans de nombreux pays en développement. Les taux appliqués par les pays développés étaient déjà faibles, de l'ordre de 6 pour cent en moyenne à la fin des années 1980. Ils ont ensuite continué à baisser, pour s'établir à environ 3 pour cent en moyenne en 2009. La moyenne des droits appliqués a diminué dans toutes les régions (voir la figure D.1). En Amérique du Sud et centrale, le taux de droit moyen est passé de plus de 30 pour cent au début des années 1990 à moins de 10 pour cent dix ans plus tard. Pendant la même période, les droits en Asie de l'Est sont tombés d'environ 15-20 pour cent à environ 6 pour cent en 2009. De même, en Afrique, les droits NPF appliqués

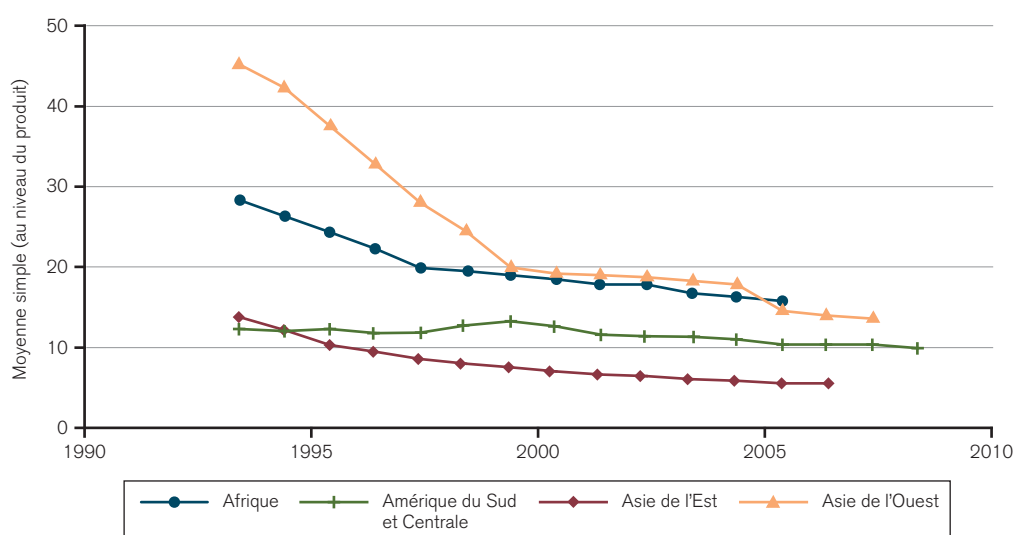
sont passés d'environ 30 pour cent en moyenne à environ 12 pour cent en 2009. La réduction a été plus prononcée en Asie de l'Ouest, où la moyenne des taux NPF appliqués est tombée d'environ 45 pour cent à moins de 15 pour cent.

Les réductions tarifaires ne se sont pas faites au même rythme dans tous les secteurs. Il existe encore des obstacles tarifaires importants dans l'agriculture et dans certains secteurs manufacturiers. La plupart des réductions tarifaires NPF ont cependant concerné les produits manufacturés, notamment les pièces et composants (voir la figure D.2). Cette évolution a accompagné le développement des réseaux de production.

Malgré la variation des taux de droits autour de la moyenne, la faiblesse des taux NPF moyens donne à penser que les possibilités d'échange de l'accès préférentiel aux marchés sont probablement limitées. Les données sur les flux commerciaux tendent à le confirmer. Comme on l'a vu dans la section B, la part du commerce NPF en franchise de droits est estimée à 52 pour cent en 2008 (à l'exclusion du commerce à l'intérieur de l'UE), et plus de 70 pour cent du commerce total se fait à un taux NPF inférieur à 5 pour cent.

Par ailleurs, la conclusion d'ACPr ne peut s'expliquer de manière satisfaisante par le désir de supprimer les crêtes tarifaires (c'est-à-dire les droits relativement plus élevés). La plupart des secteurs «sensibles» où les droits sont plus élevés conservent généralement des droits plus élevés dans le cadre des ACPr. Comme le montre, par exemple, la figure D.3, les lignes tarifaires soumises à un taux NPF supérieur à 15 pour cent restent soumises à des taux relativement élevés dans les

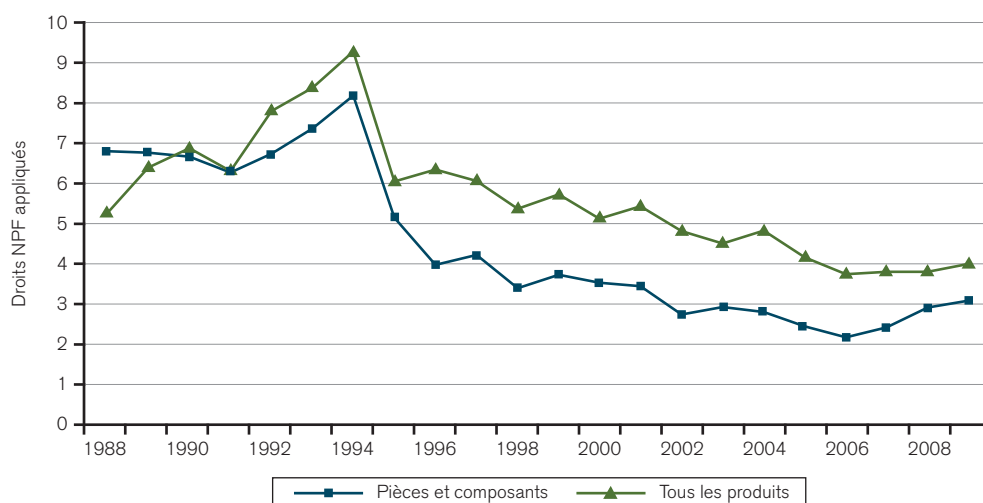
Figure D.1 : Évolution des droits NPF dans les pays en développement par région (en pourcentage)



Note: Afin d'éviter un biais d'échantillonnage, les calculs ont été faits pour un sous échantillon équilibré de pays de chaque région et les données manquantes ont été interpolées. Le sous échantillon est composé de 13 pays d'Asie de l'Est (Australie; Royaume de Bahreïn, Chine; République de Corée; Hong Kong, Chine; Indonésie; Japon; Malaisie; Nouvelle Zélande; Philippines; Singapour; Thaïlande et Taipei chinois); de quatre pays d'Asie de l'Ouest (Bangladesh; Inde; Sri Lanka et Népal); de 12 pays d'Amérique du Sud et centrale (Argentine; État plurinational de Bolivie; Brésil; Chili; Colombie; Cuba; Équateur; Paraguay; Pérou; Trinité et Tobago; Uruguay; et République bolivarienne du Venezuela); et de 11 pays d'Afrique (Burkina Faso; Côte d'Ivoire; Algérie; Ghana; Maroc; Nigéria; Rwanda; Tunisie; Tanzanie; Afrique du Sud; et Zimbabwe). Les données utilisées dans la figure sont les moyennes simples des droits ad valorem dans tous les secteurs.

Source: Calculs fondés sur la base de données Trains, WITS.

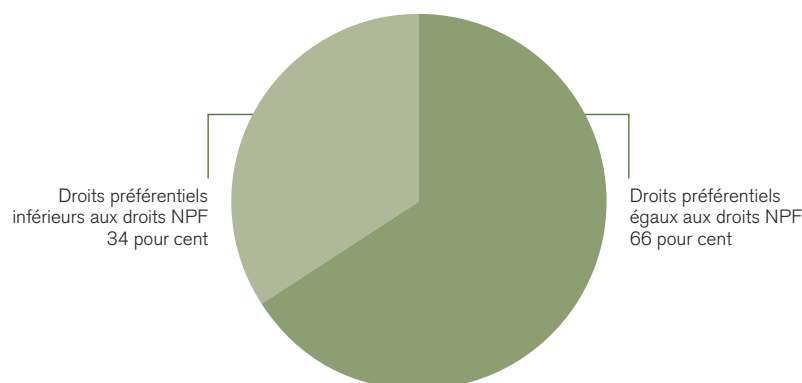
Figure D.2 : Évolution des droits NPF appliqués dans le monde (en pourcentage)



Note: Les données sous-jacentes sont les moyennes des taux ad valorem pondérées en fonction des échanges.

Source: Base de données Trains, WITS.

Figure D.3 : Réductions préférentielles des droits supérieurs à 15 pour cent, 2007



Note: Les «droits préférentiels égaux aux droits NPF» correspondent à la part des lignes tarifaires soumises à un taux NPF supérieur à 15 pour cent au niveau des positions à six chiffres du SH qui n'a pas été réduit dans le cadre d'ACPr. La mention «droits préférentiels inférieurs aux droits NPF» désigne la part des lignes tarifaires qui ont fait l'objet d'une réduction au moins partielle.

Source: Calculs fondés sur la base de données de Fugazza et Nicita (2010), qui porte sur les ACPr de 85 pays, représentant 90 pour cent du commerce mondial.

ACPr. Selon les données de 2007 présentées dans la figure, environ 66 pour cent des droits supérieurs à ce taux n'ont pas été réduits dans le cadre des ACPr. Cela signifie que les taux «préférentiels» ne sont pas plus bas que les taux NPF.

Des travaux récents ont montré que la valeur d'un droit préférentiel particulier doit être mesurée dans le contexte de la politique tarifaire globale du pays importateur.² Ainsi, dans un monde où il existe de nombreux ACPr, l'avantage qu'un droit préférentiel confère à un exportateur donné dépend non seulement du taux de droit, mais aussi des droits auxquels sont soumis les fournisseurs concurrents des autres pays sur le même marché.

Pour expliquer l'avantage effectif conféré par les préférences, Low *et al.* (2009) utilisent la notion de marge de préférence «ajustée en fonction de la concurrence», correspondant à la différence en points de pourcentage

entre le taux de droit moyen pondéré appliqué au reste du monde et le taux préférentiel appliqué au pays bénéficiaire, dans laquelle les coefficients de pondération sont représentés par les parts du commerce sur le marché donneur de préférence (voir l'encadré D.1).

Contrairement à la marge de préférence classique, qui a servi de base à l'analyse de la section B, la marge de préférence ajustée en fonction de la concurrence peut avoir une valeur positive aussi bien que négative. Une valeur négative indique que, sur un marché donné, un pays rencontre des conditions plus mauvaises que ses concurrents.³ La marge de préférence ajustée en fonction de la concurrence montre que les ACPr peuvent résulter du désir d'éviter une discrimination négative plutôt que de bénéficier d'une marge de préférence positive. C'est l'argument qui sous-tend la thèse dite de l'«effet domino» destinée à expliquer la prolifération des ACPr (voir la section C).

Encadré D.1 : Mesure de la valeur des préférences

Habituellement, la valeur d'une marge de préférence pour un pays bénéficiaire est mesurée simplement comme étant la différence en points de pourcentage entre le taux NPF et le taux préférentiel. Soit, exprimé de manière formelle:

$$\text{Marge de préférence classique} = T_{k,i}^{NPF} - T_{k,i}^j$$

où $T_{k,i}^{NPF}$ est le taux NPF appliqué par le pays k au produit i et $T_{k,i}^j$ est le taux préférentiel appliqué au pays j . Par définition, cette marge ne peut être que positive.

L'inconvénient de cette mesure est qu'elle ne permet pas de répondre à la question de savoir si l'avantage présumé conféré par une préférence aide effectivement le bénéficiaire à exporter vers le pays donneur de préférence. Comme il existe dans le monde de nombreux ACP qui se chevauchent, le taux NPF ne constitue pas une base appropriée pour calculer la marge de préférence. Au contraire, la valeur d'une préférence pour un pays dépendra en dernier ressort de l'avantage ou du désavantage qu'il a vis-à-vis des autres pays qui sont en concurrence sur le même marché.

La marge de préférence «ajustée en fonction de la concurrence», proposée par Low *et al.* (2009), remédie à cet inconvénient en mesurant la valeur d'une préférence comme étant la différence en points de pourcentage entre la moyenne pondérée des taux appliqués au reste du monde et le taux préférentiel appliqué au partenaire de l'accord préférentiel, dans laquelle les coefficients de pondération sont représentés par les parts du commerce sur le marché donneur de préférence. Cette mesure est exprimée par la formule suivante:

$$\text{Marge de préférence ajustée en fonction de la concurrence pour le produit } i = T_{k,i}^w - T_{k,i}^j$$

$$\text{où } T_{k,i}^w = \frac{\sum_v X_{vk,i} T_{k,i}^v}{\sum_v X_{vk,i}} \text{ est le droit moyen pondéré par les exportations (} X \text{ dans la formule désigne les exportations}$$

de v vers k) imposé par le pays k à tous les autres pays exportateurs v (sauf le pays j) pour le produit i . De même, la formule prend en compte le droit pondéré imposé par k sur les importations en provenance de tous les autres pays sauf j .

Comme précédemment, $T_{k,i}^j$ est le taux préférentiel appliqué au pays j . Cette marge de préférence ajustée en fonction de la concurrence peut être positive ou négative selon que les exportateurs du produit i du pays j bénéficient de conditions d'accès au marché plus ou moins favorables que les autres partenaires commerciaux du pays k sur le même marché.

Pour mesurer le niveau global de l'avantage ou du désavantage pour un bénéficiaire d'un ACP qui entre sur un autre marché dans la zone préférentielle, Fugazza et Nicita (2010) ont estimé la valeur globale des préférences pour un pays en termes de réactivité de la demande d'importations aux variations de prix (élasticité-prix de la demande d'importations), compte tenu de la part du pays concerné dans le commerce. Selon cette spécification de la valeur de la préférence, que les auteurs appellent «marge de préférence relative» (MPR), les marges de préférence sont pondérées par l'élasticité de la demande d'importations considérée et par la part du pays bénéficiaire de préférence dans les exportations. Ces éléments sont inclus dans le calcul de la marge de préférence parce que celle-ci a plus ou moins de valeur pour le pays exportateur en fonction de l'élasticité de la demande dans le pays importateur et de la capacité d'exportation du pays exportateur. Si la demande d'importation est élastique, une marge de préférence donnée entraîne une augmentation plus forte de la demande d'importations que si la demande d'importation est inélastique. En outre, une préférence a d'autant plus de valeur pour un exportateur que le volume des exportations est élevé.

La formule de la MPR est la suivante :

$$MPR_{jk} = \frac{\sum_i X_{jk,i} \epsilon_{ki} (T_{k,i}^w - T_{k,i}^j)}{\sum_i X_{jk,i} \epsilon_{k,i}}, j \neq k$$

où ϵ est une estimation de l'élasticité-prix de la demande pour un produit importé, les autres variables étant définies comme ci-dessus.

Tableau D.1 : Part des lignes tarifaires et du commerce visés selon le niveau de la marge de préférence ajustée en fonction de la concurrence, 2000 et 2007 (en pourcentage)

Marge de préférence ajustée en fonction de la concurrence	2000		2007	
	Lignes tarifaires visées	Commerce visé	Lignes tarifaires visées	Commerce visé
< -30	0.2	0.0	0.1	0.0
-30; -15	1.1	0.3	0.5	0.1
-15; -5	7.1	3.4	4.6	2.3
-5; -2	9.3	5.8	6.3	3.5
-2; 2	72.4	77.8	79.0	87.3
dont NPF = 0	9.2	18.5	25.3	42.5
2; 5	5.7	7.6	5.6	4.5
5; 15	3.7	4.1	3.1	2.0
15; 30	0.4	0.9	0.6	0.2
> 30	0.1	0.1	0.1	0.0

Source : Calculs fondés sur la base de données de Fugazza et Nicita (2010), couvrant les ACPr de 85 pays qui représentent 90 pour cent du commerce mondial.

Le tableau D.1 montre la distribution des marges de préférence ajustées en fonction de la concurrence au niveau des positions à six chiffres du Système harmonisé (SH) pour les années 2000 et 2007. La distribution est très concentrée, se situant dans une fourchette de -2 à +2 pour cent. En 2007, plus de 87 pour cent des échanges se situaient dans cette fourchette. Sauf peut-être pour les produits dont la demande est très élastique et qui sont particulièrement réactifs aux variations de prix, ces chiffres donnent à penser qu'aujourd'hui, les préférences tarifaires ne sont probablement pas la seule raison, ni même une raison majeure, de la conclusion d'ACPr.

Une limite à l'utilisation de marges de préférence ajustées en fonction de la concurrence pour mesurer la valeur des préférences est qu'elles ne tiennent pas compte du fait que les importations de certains produits peuvent réagir plus que d'autres aux variations de prix. Une réduction du droit de douane sur un produit dont la demande est inélastique (c'est-à-dire peu sensible aux variations de prix) aura un impact moindre sur le volume global des échanges qu'une réduction de même importance pour des produits dont la demande est élastique. Une marge de préférence même faible peut entraîner des variations importantes du volume des échanges lorsque la demande du produit importé est élastique. Dans ces circonstances, même de faibles marges de préférence peuvent amener à conclure des ACPr. Appliquant les élasticités-prix à des produits spécifiques, Fugazza et Nicita (2010) définissent un indice de l'avantage/du désavantage global pour les exportateurs du pays A dans le pays B (voir l'encadré D.1). Cet indice accorde un poids plus faible aux marges de préférence ajustées en fonction de la concurrence qui sont moins sensibles aux variations de prix (produits inélastiques) qu'à celles qui y sont sensibles (produits élastiques).

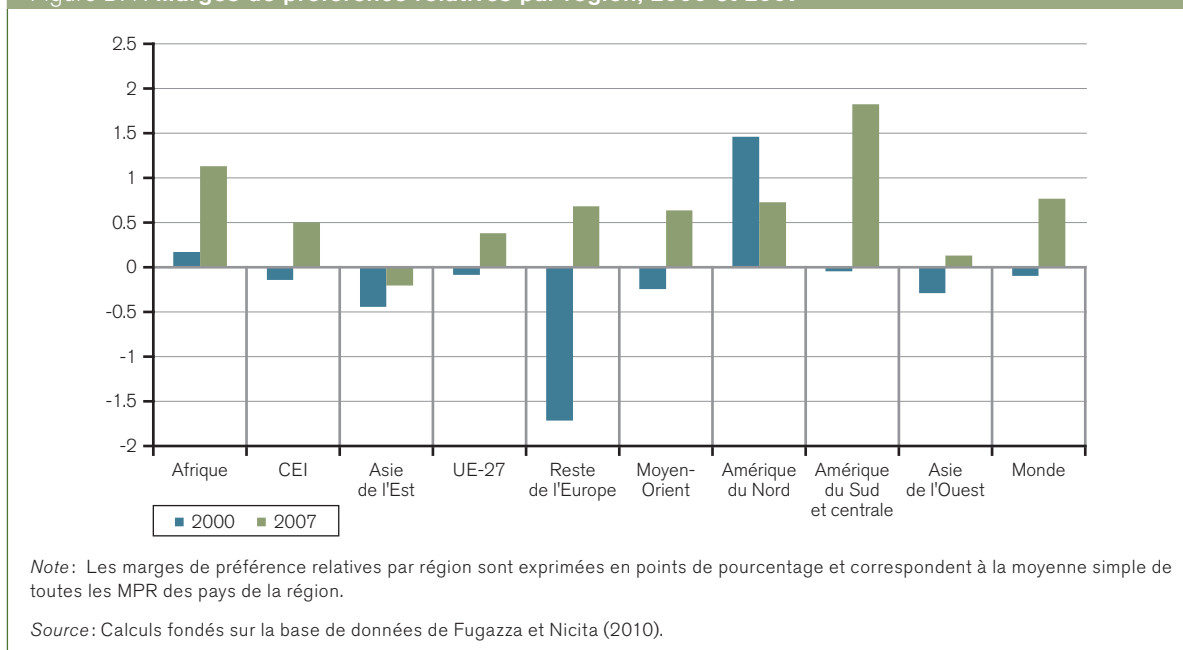
Des données ont été calculées sur la base de cet indice de MPR pour un échantillon de 85 pays représentant 90 pour cent du commerce mondial entre 2000 et 2008. Comme le montre la figure D.4, les MPR se sont améliorées en moyenne dans toutes les régions entre 2000 et 2007, sauf en Amérique du Nord, où l'avantage compétitif initial de la

région a été érodé par la prolifération d'ACPr dans les autres régions. En général, les ACPr ont permis aux pays de compenser ou de réduire la discrimination négative dont ils souffrent par rapport aux partenaires commerciaux hors ACPr. Par exemple, les pays d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale ont nettement amélioré leurs conditions d'accès aux marchés entre 2000 et 2007, principalement grâce aux nombreux ACPr qu'ils ont signés pendant cette période.

La figure D.4 montre qu'en moyenne, les MPR étaient inférieures à 1 pour cent en 2007. L'Afrique et l'Amérique du Sud et centrale avaient des MPR supérieures à cette moyenne. Fugazza et Nicita (2010) ont estimé qu'une variation de 1 pour cent de la MPR aurait un impact de 0,34 pour cent sur le commerce.⁴ Cela signifie qu'une augmentation ou une diminution de 2 pour cent du commerce exigerait une modification de la MPR d'au moins 5 points de pourcentage. El Salvador est le seul pays de l'échantillon couvert par la base de données de Fugazza et Nicita qui remplit ces conditions. Ce constat corrobore notre conclusion selon laquelle il y a peu de possibilités d'obtenir des préférences dans le cadre d'ACPr.

En résumé, la prolifération des ACPr entre 2000 et 2007 a amélioré les conditions d'accès aux marchés pour les pays signataires. Cette amélioration est due pour une large part à la réduction du nombre de cas où les marges de préférence relatives étaient négatives (c'est-à-dire où un pays rencontrait des conditions d'accès aux marchés plus mauvaises que ses concurrents commerciaux). On pourrait donc avancer que les ACPr ont en partie rétabli l'«égalité des chances» pour les pays dont les conditions d'accès étaient plus mauvaises. Qu'il soit ou non ajusté en fonction des droits de douane appliqués aux autres fournisseurs, le niveau global des droits appliqués aux exportateurs est faible, de même que le volume du commerce pour lequel les marges de préférence sont importantes.⁵ La faiblesse des avantages moyens découlant des droits de douane préférentiels peut cependant dissimuler des effets plus importants pour certains produits et certains pays, et il faut en tenir compte dans l'optique de la conclusion plus générale de ce rapport selon laquelle les droits de douane préférentiels ne sont plus

Figure D.4: Marges de préférence relatives par région, 2000 et 2007



une considération majeure dans la conclusion d'ACPr. Nous allons maintenant analyser les autres facteurs en jeu, liés notamment à la fragmentation internationale de la production.

2. Contenu des ACPr

Si les droits de douane ne sont plus aussi importants dans les ACPr, qu'est-ce qui est négocié dans ces accords ? Pour répondre à cette question, nous examinerons en détail le contenu d'un large échantillon d'ACPr. Nous analyserons tout d'abord la portée sectorielle et la force exécutoire de divers ACPr. L'identification des domaines de politique visés et la définition de la force exécutoire sont fondées sur Horn *et al.* (2010). Le résultat de l'analyse montre que les engagements concernant les services, l'investissement, la protection de la propriété intellectuelle, les obstacles techniques au commerce et la politique de la concurrence occupent une place importante dans de nombreux ACPr. Nous analyserons ensuite la nature des engagements pris dans certains domaines clés.

(a) Portée sectorielle et force exécutoire

(i) Méthodologie

Dans leur analyse initiale, Horn, Mavroidis et Sapir (HMS) ont examiné les ACPr conclus par les États-Unis et l'UE avec des pays tiers. Leur approche peut être divisée en trois étapes. Premièrement, ils identifient les principaux domaines visés par les ACPr. Ils considèrent qu'un domaine est visé par un accord quand ce dernier contient une forme d'engagement dans le domaine en question. À cet égard, leur liste des domaines visés est établie sur la base de l'intitulé des articles dans le cas des accords conclus par l'UE et de l'intitulé des chapitres dans le cas des accords conclus par les États-Unis. C'est là une limite de notre utilisation de leur approche, car les ACPr autres que ceux conclus par les

États-Unis et l'UE peuvent viser des domaines de politique importants pour les pays participants à ces ACPr, qui n'apparaissent pas dans les accords des États-Unis et de l'UE.

Les auteurs identifient 52 domaines d'action qu'ils classent en deux groupes. Le premier groupe, qualifié de dispositions OMC+, relève du mandat actuel de l'OMC et fait déjà l'objet d'engagements dans le cadre des Accords de l'OMC. Les dispositions OMC+ confirment les engagements existants et prévoient des obligations additionnelles. Le second groupe, dénommé OMC-X, comprend des obligations qui ne relèvent pas du mandat actuel de l'OMC. Le tableau D.2 indique les 52 domaines de politique recensés par HMS et classés dans la catégorie OMC+ (14 domaines) ou OMC-X (38 domaines).

Dans un deuxième temps, on analyse la force exécutoire des obligations énoncées dans l'ACPr. Il se peut que, dans un domaine visé par l'accord, les dispositions ne soient pas exécutoires en raison d'un libellé juridique flou ou approximatif. L'idée des auteurs semble être que plus le libellé juridique employé pour exprimer un engagement est clair, spécifique et impératif, plus le plaignant dans un différend peut l'invoquer avec succès, et plus il est probable, de ce fait, qu'il sera respecté. Ils ont classé certains termes comme impliquant des obligations exécutoires ou non exécutoires. Les points forts et les limitations de la définition de la « force exécutoire » appliquée par HMS sont analysés plus en détail dans l'encadré D.2.

Dans un troisième temps, on examine la « profondeur » d'une obligation pour certains domaines de politique. Le but est de déterminer si une disposition ayant force exécutoire a des chances de compter dans la pratique. HMS n'ont cependant pas procédé à un examen de fond de la politique. Pour mener à bien cette troisième étape, le présent rapport procède à un examen approfondi, disposition par disposition, de plusieurs domaines.

Tableau D.2 : Domaines OMC+ et OMC-X dans les ACP

DOMAINES OMC+	DOMAINES OMC-X	
ACP produits industriels	Lutte contre la corruption	Santé
ACP produits agricoles	Politique de la concurrence	Droits de l'homme
Administration des douanes	Législation environnementale	Immigration illégale
Taxes à l'exportation	DPI	Drogues illicites
Mesures SPS	Mesures concernant l'investissement	Coopération industrielle
Entreprises commerciales d'État	Réglementation du marché du travail	Société de l'information
Obstacles techniques au commerce	Mouvements de capitaux	Industries extractives
Mesures compensatoires	Protection des consommateurs	Blanchiment d'argent
Antidumping	Protection des données	Sûreté nucléaire
Aide d'État	Agriculture	Dialogue politique
Marchés publics	Rapprochement des législations	Administration publique
MIC	Audiovisuel	Coopération régionale
AGCS	Protection civile	Recherche et technologie
ADPIC	Politique d'innovation	PME
	Coopération culturelle	Questions sociales
	Dialogue sur la politique économique	Statistiques
	Éducation et formation	Fiscalité
	Énergie	Terrorisme
	Aide financière	Visas et asile

Source: Horn *et al.* (2010).

Encadré D.2 : Force exécutoire

Pour classer les dispositions des ACP comme « exécutoires » ou « non exécutoires », Horn *et al.* (2010) considèrent deux variables relatives au règlement des différends: a) la terminologie d'une disposition, et en particulier le fait qu'elle « spécifie au moins une obligation qui est clairement définie et qui est susceptible de lier effectivement les parties », à la différence d'un engagement vague qui « ne pourra probablement pas être invoqué avec succès par un plaignant dans un différend »; et b) le point de savoir si l'accord « dit expressément qu'aucune procédure de règlement des différends n'est prévue pour la disposition en question.

Bien que ces deux variables constituent un point de départ solide, plusieurs autres variables – y compris celles qui se rapportent au règlement des différends – peuvent aussi avoir une incidence sur la « force exécutoire » des obligations découlant des ACP. Toutefois, l'étude de HMS porte uniquement sur le texte des ACP et non sur leurs effets ou leur mise en œuvre.

La question de savoir si la terminologie d'une disposition établit ou non une obligation exécutoire relève de l'interprétation des traités. Une considération importante est donc l'approche de l'interprétation des traités adoptée dans l'ACP. Par exemple, dans le contexte de la procédure de règlement des différends de l'OMC, l'Organe d'appel a insisté à plusieurs reprises sur le principe de l'« efficacité » dans l'interprétation des traités, qui confère à tous les termes des Accords de l'OMC un « sens juridiquement valable ». Il a constaté en plusieurs occasions que le terme « devrait », de la même façon que « doit », peut donner lieu à une obligation juridique.

La tradition de l'interprétation des traités découle de la Convention de Vienne sur le droit des traités (1969). La Convention est un instrument juridique codifié par la Commission du droit international de l'ONU. Elle énonce des règles reconnues comme droit international coutumier. Aux fins de la présente analyse, les règles d'interprétation pertinentes figurent dans les articles 31 à 33 de la Convention. L'article 31 définit quatre éléments qui doivent être combinés dans l'interprétation d'un traité. Un traité doit être interprété: i) de bonne foi; ii) suivant le sens ordinaire à attribuer à ses termes; iii) dans leur contexte; et iv) à la lumière de son objet et de son but.⁶ Les ACP sont considérés comme des traités au regard du droit international et doivent être interprétés conformément aux règles de la Convention.⁷

Le fait d'insister sur l'emploi de termes juridiques dans un ACP est considéré comme une interprétation textuelle ou littérale.⁸ Le libellé d'une disposition révèle son intention et la mesure dans laquelle elle énonce des obligations et des droits juridiques.⁹ En outre, il aide à définir les limites et la portée du droit de l'OMC dans les procédures de règlement des différends. À cet égard, les termes du traité révèlent aussi les domaines qui n'ont pas fait l'objet de négociations dans le cadre de l'OMC.¹⁰ Toutefois, le processus d'exécution s'appuie sur d'autres approches dans le règlement des différends à l'OMC. Outre l'approche textuelle, trois aspects de la force exécutoire d'une disposition sont mentionnés ci-après.

Premièrement, les obligations découlant des Accords de l'OMC peuvent avoir une incidence sur la force exécutoire des obligations énoncées dans les ACPr. HMS considèrent que les dispositions exclues de la procédure de règlement des différends ne sont pas exécutoires. Dans la mesure où une disposition d'un ACPr concerne un domaine qui est aussi visé, directement ou indirectement, par une ou plusieurs obligations énoncées dans les Accords de l'OMC, il reste à savoir si un ACPr peut priver une partie de son droit de recourir au système de règlement des différends de l'OMC. Autrement dit, le fait qu'une procédure de règlement des différends ne soit pas prévue pour cette disposition dans le cadre de l'ACPr n'empêche pas nécessairement une partie de recourir à la procédure de règlement des différends de l'OMC au titre d'obligations correspondantes des Accords de l'OMC. Cette question juridique complexe et non résolue laisse ouverte la question de savoir si et dans quelle mesure les règles en matière de conflit conduisant à l'exécution d'une disposition au titre d'un ACPr peuvent prévaloir sur le système de règlement des différends de l'OMC.¹¹

Deuxièmement, dans la mesure où la notion de force exécutoire est liée à la possibilité d'appliquer des contre-mesures pour faire exécuter des obligations énoncées dans un ACPr, les droits et obligations au titre des Accords de l'OMC qui limitent le recours à des contre-mesures commerciales peuvent aussi avoir un effet sur la force exécutoire de certaines dispositions des ACPr. Une autre question se pose à cet égard, celle de la force exécutoire des dispositions OMC-X. Dans quelle mesure peut-on recourir à des contre-mesures commerciales pour faire respecter les dispositions relatives à des domaines qui ne sont pas visés par l'OMC (Marceau, 2009) ? La portée et les limitations du droit pertinent doivent encore être clarifiées.¹²

Troisièmement, les considérations non juridiques sont un facteur important pour déterminer le caractère exécutoire des obligations énoncées dans les accords commerciaux. Cette approche englobe les facteurs politiques en jeu dans le processus de rédaction juridique, ce qui conduit à l'adoption d'un libellé juridique vague. Mais elle ne tient pas compte des facteurs politiques externes qui pourraient être importants pour faire respecter effectivement une disposition dans la pratique.¹³ Comme le reconnaissent HMS, « il est possible de faire respecter des dispositions non seulement au moyen d'un mécanisme judiciaire formel de règlement des différends, mais aussi par des moyens plus politiques ». Autrement dit, le fait que des obligations particulières puissent être exclues des procédures de règlement des différends ne signifie pas nécessairement que les parties ne peuvent pas chercher à les faire respecter par des moyens politiques ou diplomatiques. Mais l'inverse est également vrai. Le fait que des obligations particulières ne sont pas exclues des procédures de règlement des différends ne signifie pas nécessairement que leur exécution au moyen de procédures de règlement des différends soit toujours une option réaliste et viable.

La grande majorité des dispositions des accords commerciaux régionaux et bilatéraux ne font jamais l'objet de procédures de règlement des différends, même lorsqu'il existe un droit d'invoquer des procédures. En somme, il peut être difficile, en pratique, de faire respecter des dispositions qui ont force exécutoire en théorie, en raison de facteurs politiques, du manque de ressources ou d'autres considérations non juridiques.

L'analyse présentée ici élargit à un total de 96 ACPr l'analyse initiale de HMS, qui portait sur 14 ACPr de l'UE et 14 ACPr des États-Unis. L'UE participe à 33 de ces accords, et les États-Unis à onze. L'échantillon porte sur certains APE conclus récemment par l'UE avec, par exemple, le Cameroun et le CARIFORUM, ainsi que les accords Euromed. Les 42 autres ont été conclus par des blocs commerciaux régionaux et de grandes puissances commerciales comme l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN), la Chine, l'Association européenne de libre-échange (AELE), l'Inde et le Marché commun du Sud (MERCOSUR). Des ACPr d'Afrique (comme le COMESA et la CEDEAO) et du Moyen-Orient (comme le CCG et le PAFTA) sont également compris dans l'analyse. L'échantillon d'ACPr a été choisi principalement sur la base du volume des échanges entre les parties, mais il comprend aussi les ACPr initialement examinés dans l'étude de HMS (voir l'Appendice D.1 pour une liste détaillée des ACPr étudiés).

L'étude de HMS ne porte que sur les ACPr conclus par des Membres de l'OMC, signés par les parties et notifiés, pour la plupart, à l'OMC jusqu'en octobre 2008. Elle examine les accords signés avant et après la création de l'OMC, mais elle exclut ceux dont les parties ne sont pas Membres de l'OMC. Trois accords signés mais non encore ratifiés ont aussi été inclus dans l'étude. HMS limitent en outre les ACPr étudiés à ceux qui ont été conclus au titre de l'article XXIV du GATT ou

de l'article V de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Les accords notifiés au titre de la Clause d'habilitation ne sont pas pris en compte. Tous les ACPr examinés dans l'étude de HMS sont des accords de libre-échange, sauf l'accord UE-Turquie, qui est une union douanière.

L'échantillon examiné dans le présent rapport comprend des accords entre des pays qui ne sont pas tous Membres de l'OMC. Certains accords examinés n'ont pas été notifiés, mais tous sont en vigueur. L'échantillon porte sur la période allant de 1958 à 2010. Il comprend les ACPr notifiés au titre de la Clause d'habilitation ainsi que ceux qui ont été notifiés au titre de l'article XXIV du GATT ou de l'article V de l'AGCS. Quatre-vingt-deux accords sont des accords de libre-échange, 12 des unions douanières et deux des accords de portée partielle.¹⁴ Parmi les accords conclus par les CE, quatre sont des accords d'élargissement.

La plupart des ACPr de l'UE ont été conclus avec des pays voisins, alors que ceux des États-Unis ont une répartition géographique plus large. Parmi les ACPr étudiés, il y a dix accords conclus par le Japon, sept par la Chine, cinq par l'Australie, cinq par la République de Corée et quatre par l'Inde. L'échantillon couvre 18 grands blocs commerciaux. L'analyse faite ici s'écarte légèrement de celle de HMS dans la mesure où certaines des obligations examinées ne font

pas nécessairement l'objet d'un article ou d'un chapitre spécifique. Les dispositions dans les domaines «visas et asile» ou «société de l'information», par exemple, font rarement l'objet d'un article ou d'un chapitre particulier et sont plutôt mentionnées dans le contexte d'autres dispositions. Les taxes à l'exportation sont un autre cas notable où le rapport s'écarte de l'analyse de HMS, considérant les «droits de douane à l'exportation» comme synonymes de taxes à l'exportation. Enfin, il faut noter que l'analyse porte sur la version de l'accord commercial qui a été signée ou notifiée à l'OMC, c'est-à-dire qu'elle ne tient pas compte des modifications apportées ultérieurement, comme l'ajout de nouveaux domaines de coopération ou le renforcement de certaines dispositions.

(ii) *Données empiriques sur le contenu des ACPr par niveau de revenu et domaine de politique et dans le temps*

La figure D.5 montre que le nombre moyen de domaines OMC+ visés par les ACPr a augmenté au fil du temps. Entre 1958 et 2010, la proportion des dispositions exécutoires a été très proche du nombre total de secteurs visés. Comme on l'a dit précédemment, les domaines OMC+ sont ceux qui sont visés par les Accords de l'OMC existants. L'évolution observée indique que l'approfondissement des engagements dans ces domaines, c'est-à-dire le fait d'aller au-delà des engagements pris à l'OMC, reste un ressort essentiel des ACPr récents.

En revanche, l'évolution des dispositions OMC-X est moins claire (voir la figure D.6). Il est vrai que les ACPr entrés en vigueur depuis 2000 visent plus de domaines OMC-X que les accords antérieurs et qu'un plus grand nombre d'entre eux ont force exécutoire. Mais l'écart entre les domaines visés par des dispositions exécutoires et ceux qui ne le sont pas est encore plus important pour les dispositions OMC-X que pour les dispositions OMC+. Horn *et al.* (2010) définissent les dispositions OMC-X comme largement réglementaires par nature. Sur la base de cette interprétation, et malgré la proportion plus faible de domaines faisant l'objet de

dispositions exécutoires, l'augmentation du nombre moyen de dispositions OMC-X dans les ACPr récents témoigne de l'importance grandissante des mesures à l'intérieur des frontières dans les ACPr.

Quels domaines de politique occupent la place la plus importante dans les ACPr? La figure D.7 indique le nombre d'ACPr de l'échantillon contenant des dispositions OMC+. Comme il se doit, les 96 accords contiennent tous des dispositions relatives aux droits de douane sur les produits industriels et sur les produits agricoles. Toutefois, un nombre croissant d'ACPr vont maintenant au-delà des droits sur les marchandises et incluent des dispositions relatives aux obstacles techniques au commerce, aux services, à la propriété intellectuelle et aux mesures concernant les investissements et liées au commerce. La figure D.7 montre aussi que, même si l'on examine séparément chacun des domaines OMC+, il y a peu d'écart entre les secteurs visés et les dispositions exécutoires.

Les principaux domaines visés par les dispositions OMC-X sont la politique de la concurrence, les droits de propriété intellectuelle, l'investissement et les mouvements de capitaux (voir la figure D.8). Ce sont aussi les domaines faisant le plus souvent l'objet de dispositions exécutoires dans les ACPr. Viennent ensuite (dans un tiers environ des accords) la législation environnementale, la réglementation du marché du travail et les mesures en matière de visas et d'asile. Les autres domaines pour lesquels il y a des dispositions exécutoires apparaissent dans moins de dix accords. Par conséquent, alors qu'il semble y avoir eu une forte augmentation des nouveaux domaines de politique dans les ACPr, le tableau qui se dégage de la figure D.8 est plus nuancé. Seuls quelques domaines véritablement importants sont visés, leur importance étant indiquée par le fait que les dispositions ont force exécutoire pour les parties à l'accord.

Pour étudier les différences éventuelles entre les ACPr signés par différentes catégories de pays – c'est-à-dire entre pays développés, entre pays développés et pays en développement et entre pays en développement – on a

Figure D.5: Évolution des dispositions OMC+ visées et exécutoires dans le temps

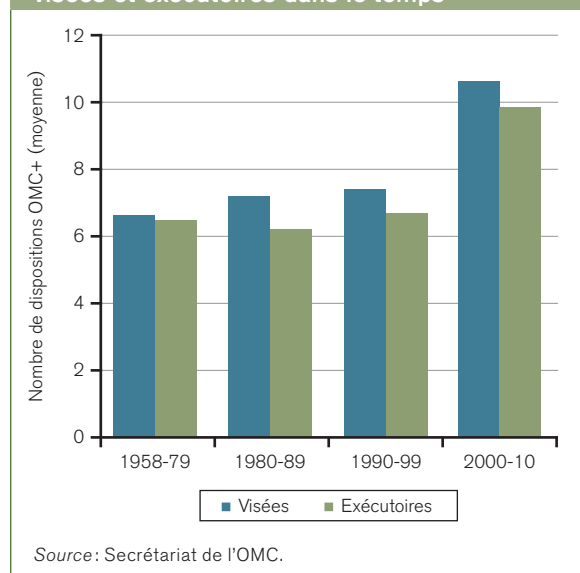


Figure D.6: Évolution des dispositions OMC-X visées et exécutoires dans le temps

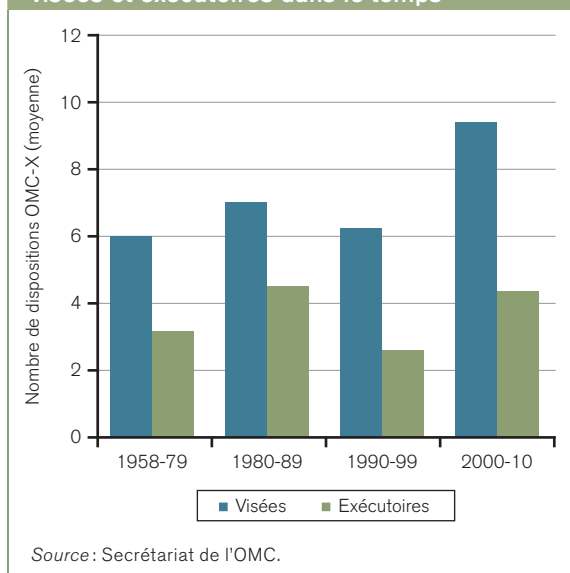
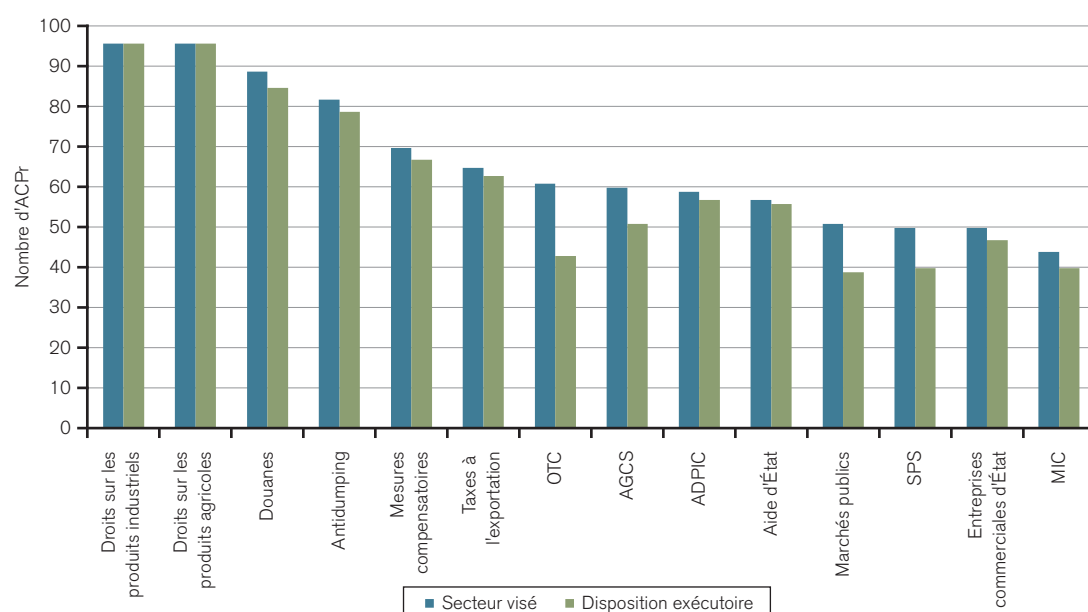
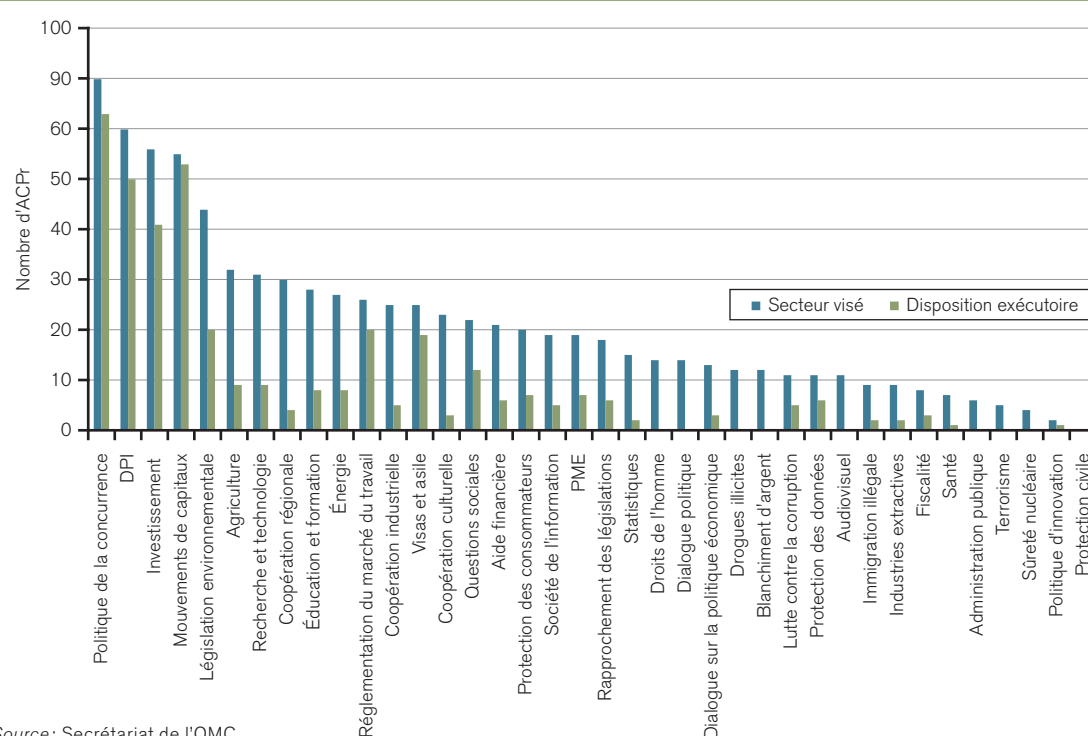


Figure D.7: Nombre d'accords contenant des dispositions OMC+



Source : Secrétariat de l'OMC.

Figure D.8: Nombre d'accords contenant des dispositions OMC-X



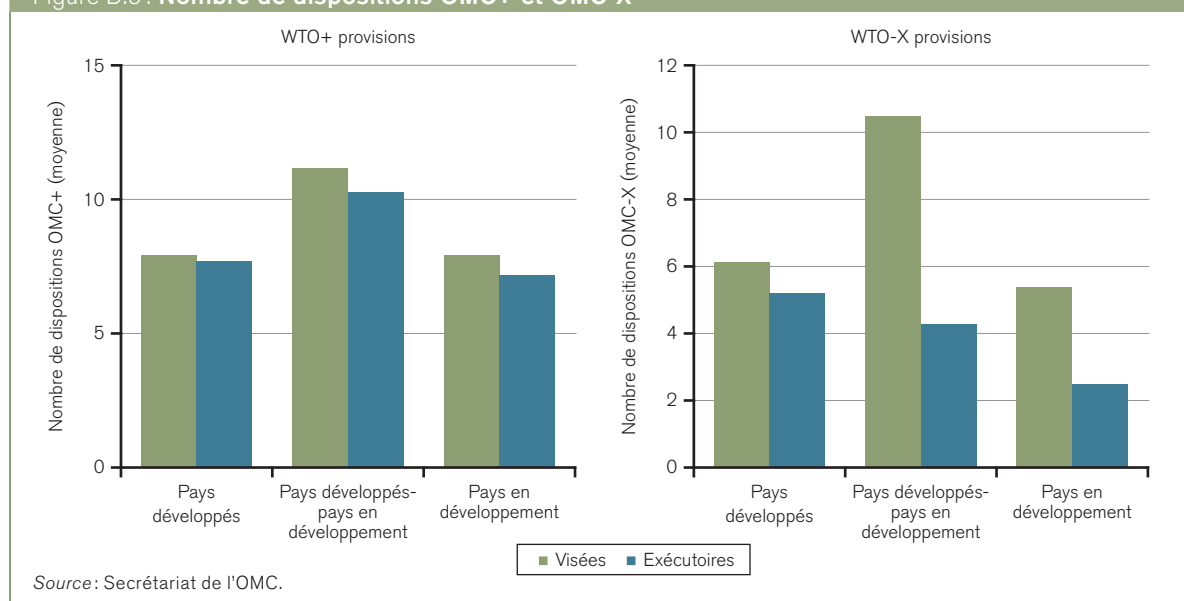
Source : Secrétariat de l'OMC.

comparé le nombre moyen de dispositions dans ces catégories (voir la figure D.9). Les ACPs entre pays développés et pays en développement contiennent en moyenne un nombre plus élevé de dispositions OMC+ exécutoires que les ACPs entre partenaires commerciaux ayant des niveaux de revenu analogues (c'est-à-dire entre pays développés ou entre pays en développement). Comment cela s'explique-t-il? Les obstacles au commerce des marchandises et des services sont généralement plus élevés dans les pays en développement que dans les pays

développés. Il se peut que les pays développés utilisent les ACPs avec les pays en développement pour obtenir des engagements plus profonds que ceux qui sont pris dans le cadre de l'OMC. En échange, les pays en développement peuvent bénéficier d'un accès plus large et plus sûr aux vastes marchés de leurs partenaires préférentiels.

Comme le montre le deuxième graphique de la figure D.9, les ACPs entre pays développés et pays en développement contiennent aussi, en moyenne, un plus grand nombre de

Figure D.9 : Nombre de dispositions OMC+ et OMC-X



dispositions OMC-X que les ACPr entre deux pays développés ou deux pays en développement. Mais, la plupart de ces dispositions ne sont pas exécutoires. Les ACPr entre pays développés ont en moyenne plus de dispositions exécutoires, tandis que les ACPr entre pays en développement comptent le plus petit nombre de dispositions OMC-X exécutoires. Le schéma observé pour les accords entre pays développés et pays en développement dans la partie de la figure D.9 qui concerne les dispositions OMC-X concorde avec l'argument de HMS selon lequel les pays développés cherchent à « exporter » leurs régimes réglementaires dans les pays en développement. Le fait que la plupart de ces dispositions ne sont pas exécutoires indique peut-être que leurs efforts rencontrent un succès limité ou que le processus de convergence réglementaire dans un sens juridiquement contraignant est graduel.

Il peut sembler surprenant, à première vue, que les accords entre pays en développement comportent des dispositions OMC-X. Mais cela se comprend mieux quand on sait que bon nombre de ces ACPr sont conclus entre des pays en développement à revenu élevé ou intermédiaire comme le Chili, la République de Corée et Singapour. Il se peut que ces pays aient autant intérêt que les pays développés à exporter leur régime réglementaire.

Globalement, cette analyse conduit à deux grandes conclusions. Premièrement, lorsque des dispositions OMC+ figurent dans les ACPr, quelle que soit la combinaison de pays développés ou de pays en développement, les accords servent généralement à renforcer les règles et engagements par rapport aux Accords de l'OMC. Le fait qu'il s'agit de domaines de politique déjà visés par les règles de l'OMC a permis de donner plus facilement force exécutoire aux dispositions en question. Deuxièmement, malgré l'apparente explosion de nouvelles questions OMC-X visées par les ACPr, les domaines qui font l'objet d'engagements exécutoires et donc fondamentaux dans ces accords sont relativement peu nombreux et concernent surtout l'investissement, la politique de la concurrence, les droits de propriété intellectuelle et les mouvements de capitaux.

(b) Engagements pris dans les ACPr dans certains domaines de politique publique

(i) Services

Les obligations relatives aux services figurent habituellement dans des ACPr détaillés qui portent non seulement sur le commerce des marchandises, mais aussi, par exemple, sur l'investissement, la propriété intellectuelle, le commerce électronique et la concurrence. Sur les 85 notifications présentées au titre de l'article V de l'AGCS¹⁵, un peu plus du tiers des accords ont une structure proche de celle de l'AGCS, avec un ensemble d'obligations analogue (traitement national, réglementation intérieure, etc.) qui s'appliquent aux quatre modes de fourniture¹⁶, et ils utilisent une « liste positive » de type AGCS pour l'établissement des listes d'engagements en matière de libéralisation.¹⁷ Une approche fondée sur une liste positive signifie que les obligations énoncées dans l'accord ne s'appliquent qu'aux secteurs de services mentionnés dans les listes d'engagements des Membres de l'OMC (sous réserve des réserves inscrites), alors qu'une approche fondée sur une liste négative signifie que les obligations s'appliquent pleinement à tous les secteurs, sous réserve des conditions expressément énoncées.

Près de la moitié des ACPr notifiés portant sur les services ont une structure différente, plus proche de celle de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) que de celle de l'AGCS.¹⁸ Dans ces accords, les engagements sont inscrits selon la méthode de la liste négative, et le commerce des services est visé par différents ensembles d'obligations. Ils contiennent un chapitre sur le commerce transfrontières des services selon le mode 1 (fourniture transfrontières), le mode 2 (consommation à l'étranger) et le mode 4 (mouvement de personnes physiques), un chapitre sur l'investissement concernant tous les secteurs, y compris les services, et des chapitres distincts sur les télécommunications, les services financiers et l'admission temporaire des gens d'affaires.¹⁹

Au fil du temps, plusieurs accords ont innové en termes de structure, combinant des éléments des modèles initiaux de l'ALENA et de l'AGCS.²⁰ Un certain nombre d'ACPr relatifs aux services, utilisant une liste positive ou une liste négative, comportent en outre certaines dispositions sectorielles figurant dans des annexes des chapitres correspondants. On trouve ainsi des dispositions concernant les services professionnels dans divers ACPr et des dispositions relatives aux services de livraison exprès dans les accords des États-Unis et aux services maritimes dans l'accord entre l'UE et le Forum des Caraïbes (CARIFORUM).

Hormis les innovations concernant la structure des accords et les modalités d'ouverture des marchés, la plupart des ACPr portant sur les services ont un point commun entre eux et avec l'AGCS, à savoir un ensemble de disciplines de base relatives au commerce des services. Ces disciplines concernent les obligations en matière de traitement national, d'accès aux marchés et de réglementation intérieure, les exceptions, les définitions et la portée. Dans le domaine des «règles», où des négociations sont prévues dans l'AGCS, à savoir les sauvegardes, les subventions et les marchés publics, les ACPr ne vont généralement pas plus loin. Il en va de même, dans la plupart des accords, pour la réglementation intérieure et les questions de transparence. Il y a cependant des exceptions importantes, puisque certains pays sont allés au-delà des dispositions de l'AGCS. Par exemple, l'ACPr Suisse-Japon prévoit un critère de nécessité pour la réglementation intérieure et les accords conclus par les États-Unis renferment des dispositions additionnelles sur la transparence spécifiques aux services.²¹

Plus d'accès aux marchés que dans l'AGCS ?

Outre les différences en termes de structure et de règles dans les dispositions des ACPr relatives aux services, une question essentielle est de savoir quelle est l'ampleur des engagements en matière d'ouverture des marchés – c'est-à-dire quel est le niveau d'accès garanti pour les services et les fournisseurs de services étrangers (obligations en matière d'accès aux marchés et de traitement national). Des études montrent que, globalement, les engagements énoncés dans les ACPr concernant les services vont au-delà des engagements actuellement en vigueur dans le cadre de l'AGCS.²² Certaines études montrent aussi qu'ils vont au-delà des offres au titre de l'AGCS présentées jusqu'ici dans le cadre du PDD.²³ Les engagements AGCS+ figurant dans les ACPr prennent la forme de nouvelles consolidations dans des secteurs de services ne faisant pas l'objet d'engagements dans le cadre de l'AGCS et de consolidations améliorées dans des secteurs déjà visés par des engagements au titre de l'AGCS.

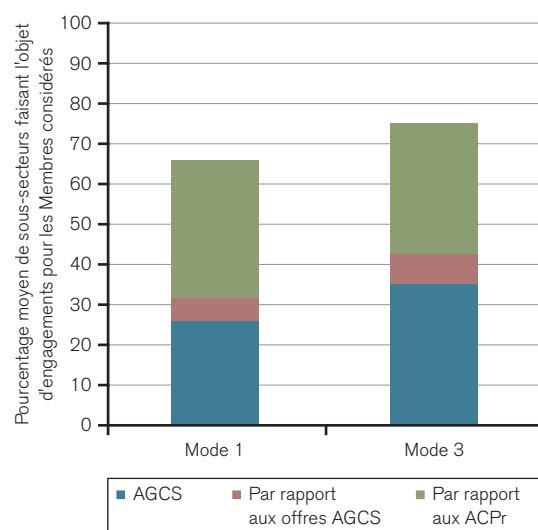
La valeur des engagements pris dans les ACPr dans le domaine des services repose en grande partie sur le fait qu'ils garantissent un niveau de traitement minimum – souvent meilleur que celui qui est garanti au titre de l'AGCS. Cela est important pour le mode 3 (présence commerciale), qui implique de gros investissements à l'étranger, et pour le mode 1 (fourniture transfrontières), où l'absence actuelle de restrictions dans différents secteurs pourrait ne pas durer dans la mesure où les progrès technologiques entraînent une augmentation du commerce et des pressions concurrentielles via ce mode.²⁴ C'est important aussi pour le mode 4 (mouvement des personnes physiques), car les mesures concernant l'admission temporaire peuvent être rapidement retirées.

On ne s'attend pas à ce que les engagements inscrits dans les ACPr entraînent de nombreux cas de «libéralisation réelle» – c'est-à-dire la suppression des restrictions appliquées. Toutefois, bien que cela ne ressorte pas clairement des ACPr, les faits montrent que, dans certains cas, ils ont conduit directement à la suppression de certaines restrictions appliquées, par exemple à l'élimination du monopole dans le secteur de l'assurance au Costa Rica et à l'ouverture de ce secteur aux succursales étrangères en Australie, au Chili et en République dominicaine.²⁵

La figure D.10²⁶ illustre les différences entre les engagements relatifs aux services pris dans le cadre de l'OMC et dans les ACPr en indiquant la proportion de sous-secteurs de services visés par des engagements en matière d'accès aux marchés/de traitement national. Sur la base de données relatives à un grand nombre d'ACPr, il montre que les Membres participant à des ACPr ont, en moyenne, pris des engagements pour une proportion plus élevée de sous-secteurs que dans le cadre de l'AGCS, ou même que dans leurs offres actuelles au titre de l'AGCS dans le cadre du PDD. Cette tendance est claire pour les modes 1 et 3, qui représentent plus de 80 pour cent de la valeur du commerce mondial des services. Le niveau de couverture sectorielle dans le cadre des ACPr est, en moyenne, analogue pour les pays en développement et pour les pays développés de l'échantillon. La différence par rapport à l'AGCS est cependant plus marquée pour les pays en développement, dont les engagements s'appliquent généralement à un nombre plus limité de sous-secteurs au niveau multilatéral.

La figure D.11 présente un tableau plus complet des engagements AGCS+ pris dans le cadre des ACPr en indiquant la proportion de sous-secteurs dans lesquels les engagements pris par les Membres de l'OMC au titre d'ACPr vont au-delà des engagements et des offres au titre de

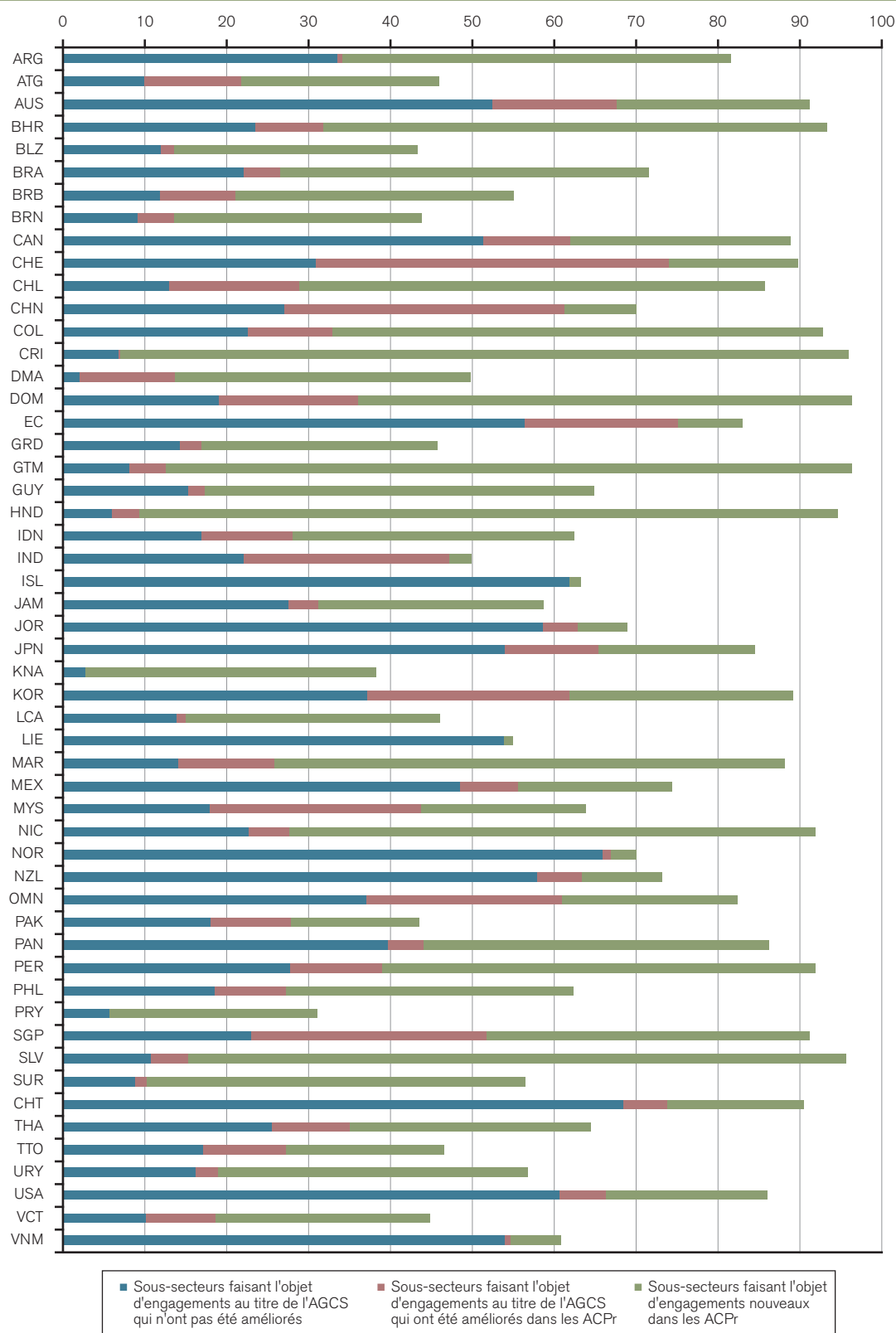
Figure D.10: Secteurs visés dans le cadre des ACPr par rapport aux engagements pris dans le cadre de l'AGCS et aux offres faites dans le cadre du PDD (en pourcentage)



Note: Voir le tableau D.3 de l'Appendice pour la liste des ACPr considérés.

Source: Mise à jour de Roy *et al.* (2008), sur la base d'un ensemble de données élargi.

Figure D.11: Proportion des sous-secteurs des services faisant l'objet d'engagements nouveaux ou améliorés dans les ACPr par rapport à l'AGCS (par Membre) (en pourcentage)



Note: Le sigle AGCS désigne ici les engagements pris au titre de l'AGCS et les offres présentées dans le cadre du PDD. Bleu foncé: sous-secteurs faisant l'objet d'engagements au titre de l'AGCS. Bleu clair: sous-secteurs faisant l'objet d'engagements au titre de l'AGCS mais consolidés à un niveau plus élevé dans le cadre d'ACPr. Hachuré: sous-secteurs faisant l'objet d'engagements au titre d'ACPr mais pas au titre de l'AGCS. Sur la base du «meilleur» engagement de chaque Membre parmi tous les ACPr auxquels il est partie. Concerne les modes 1 et 3. Voir l'encadré A-1. La légende des acronymes pour les membres est fournie dans le Tableau D.2 de l'appendice.

Source: Mise à jour de Roy *et al.* (2007) sur la base d'un ensemble de données élargi.

l'AGCS. Elle tient compte non seulement des cas où il y a de nouvelles consolidations dans des sous-secteurs ne faisant pas l'objet d'engagements dans le cadre de l'AGCS, mais aussi des cas où l'accès est consolidé à des niveaux plus élevés dans les ACPPr pour les sous-secteurs faisant déjà l'objet d'engagements dans le cadre de l'AGCS et des offres au titre du PDD. Il est question des ACPPr dans le cadre desquels les Membres concernés ont effectué le plus haut niveau de consolidation – ce n'est pas une moyenne des consolidations effectuées dans tous les ACPPr ou contenant des engagements pour les services. Ces données soulignent l'ampleur des engagements AGCS+ inscrits dans les ACPPr, qu'il s'agisse de pays en développement ou de pays développés.

La tendance générale à prendre des engagements AGCS+ importants observée dans de nombreux ACPPr est marquée par de fortes variations selon les parties. Dans certains cas, les améliorations sont spectaculaires par rapport aux engagements pris ou offerts dans le cadre de l'OMC, en particulier dans le cas de plusieurs pays en développement d'Amérique latine. D'autres pays, comme ceux de l'ASEAN (sauf Singapour), ont pris des engagements AGCS+ plus limités. En outre, bon nombre des Membres qui ont pris des engagements AGCS+ plus importants ont présenté des offres relativement limitées dans les négociations sur les services dans le cadre du PDD.

Le niveau des engagements pris par les parties à des ACPPr dans le domaine des services varie aussi beaucoup selon les accords. Par exemple, les engagements pris par Singapour sont très différents dans les accords qu'elle a conclus avec les États-Unis, avec le Japon ou avec les pays de l'ASEAN. On observe également de fortes variations dans les engagements pris par l'Australie, le Chili et la République de Corée au titre d'ACPPr. En revanche, les engagements des États-Unis ne varient pas beaucoup, sauf dans le cas de l'accord avec la Jordanie, qui était fondé sur l'AGCS (voir la figure D.1 de l'Appendice).

Il n'y a pas de raison simple ou unique expliquant pourquoi les engagements pris dans le cadre des ACPPr diffèrent selon les accords et les pays, ni pourquoi ils sont généralement de plus vaste portée que les engagements dans le cadre de l'AGCS. On a invoqué des facteurs comme la réciprocité (pour les services, mais aussi dans d'autres domaines) et la taille et l'importance économiques respectives des parties concernées.²⁷ Par exemple, les États-Unis obtiennent toujours de leurs partenaires commerciaux des engagements concernant les modes 1 et 3 qui sont meilleurs que ceux que ces pays prennent dans le cadre d'ACPPr avec d'autres pays. Comme le montre la figure D.1 de l'Appendice, c'est le cas des engagements pris par l'Australie, le Chili, la République de Corée et Singapour.

Les modalités de libéralisation utilisées dans les ACPPr jouent également un rôle, la méthode de la liste négative²⁸ aboutissant généralement à des engagements plus importants que la méthode de la liste positive. Cela peut être dû, bien sûr, au fait que les gouvernements qui sont prêts à prendre plus d'engagements se sentent plus à l'aise avec la méthode de la liste négative.²⁹ Bien qu'elle n'ait pas été étudiée dans le contexte des ACPPr portant sur les services, la nature du régime politique peut aussi influencer sur le niveau des engagements AGCS+ qu'un pays est prêt à contracter dans un contexte préférentiel.³⁰

La figure D.12 représente les engagements pris dans le cadre de l'AGCS et des ACPPr par secteur pour les modes 1 et 3. Globalement, les engagements concernant les services au niveau sectoriel sont plus nombreux dans le cadre des ACPPr que dans le cadre de l'AGCS. Les secteurs qui soulèvent plus de difficultés au niveau multilatéral (par exemple, audiovisuel, éducation) font aussi l'objet de moins d'engagements AGCS+ que des secteurs comme les télécommunications ou les services financiers. Néanmoins, les engagements concernant les télécommunications dans le cadre des ACPPr vont bien au-delà des engagements pris dans le cadre de l'AGCS. Cela ressort aussi de l'analyse qualitative des engagements pris dans le cadres des ACPPr pour différents secteurs.³¹ Toutefois, dans les secteurs sensibles pour les grands partenaires commerciaux (comme le transport maritime pour les États-Unis ou les services audiovisuels pour l'Union européenne), il n'y a pratiquement pas eu d'améliorations dans le cadre des ACPPr.

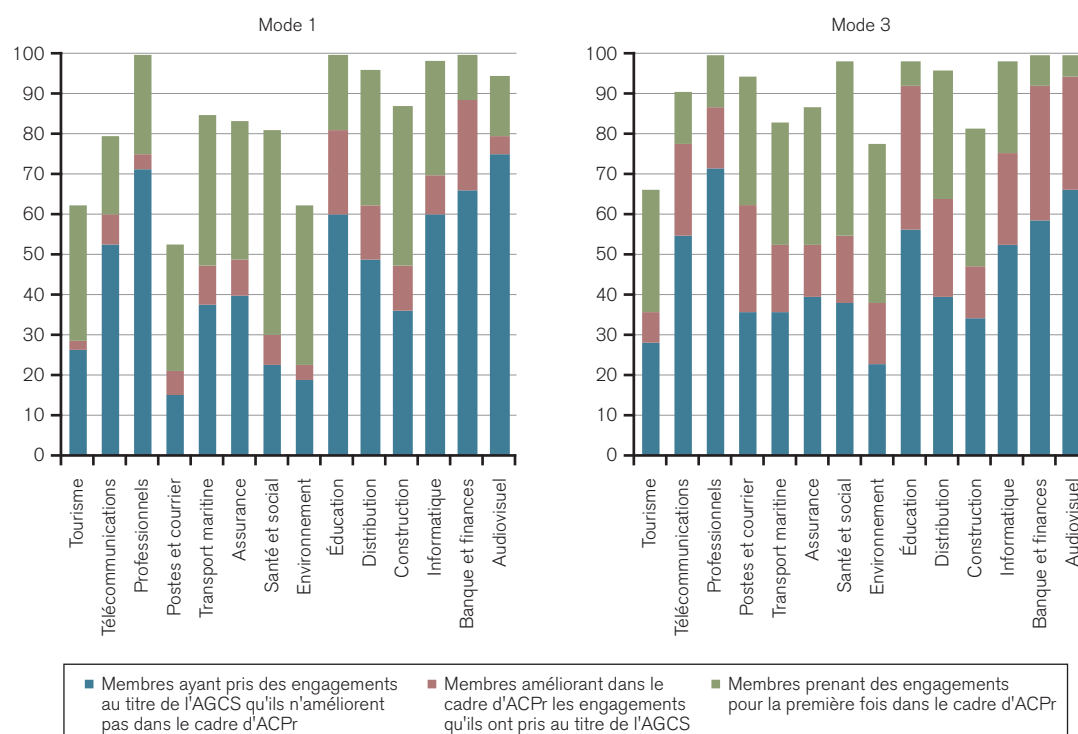
Pour ce qui est des différences en fonction du niveau de développement des parties, les engagements AGCS+ des pays développés sont généralement plus limités dans les ACPPr, en raison du niveau plus élevé des engagements pris par ces pays dans le cadre de l'AGCS. Pour les pays développés, les engagements AGCS+ consistent essentiellement en niveaux de consolidations plus élevés pour les secteurs déjà visés au titre de l'AGCS. Les engagements AGCS+ des pays en développement concernent tous les secteurs, avec des avancées particulièrement importantes dans des domaines tels que les services fournis aux entreprises, les services environnementaux, la distribution, l'éducation et les services postaux et de courrier. Dans l'ensemble, les ACPPr ont réduit l'écart entre les niveaux d'engagement des pays développés et des pays en développement.

Les engagements AGCS+ sont plus importants pour la fourniture transfrontières (mode 1) et la présence commerciale (mode 3) que pour le mouvement des personnes physiques (mode 4). Les engagements concernant le mode 4 sont essentiellement définis de manière transversale tant dans l'AGCS que dans les ACPPr. Dans l'ensemble, les ACPPr représentent des améliorations notables par rapport à l'AGCS, quoique dans une mesure moindre pour des catégories de personnes physiques aussi importantes que les « professionnels indépendants » ou les « fournisseurs de services contractuels ».³²

L'échelle des engagements AGCS+ varie considérablement d'un Membre à l'autre. Selon Stephenson et Delourme (2010), l'Australie, le Canada, le Japon et l'UE ont pris des engagements AGCS+ importants dans certains ACPPr récents.³³ En revanche, la plupart des ACPPr des États-Unis relatifs aux services, y compris tous ceux notifiés à l'OMC après 2003, ne vont pas au-delà de l'AGCS en ce qui concerne le mode 4. Il en va de même pour plusieurs engagements pris par des pays en développement dans le cadre d'ACPPr. Toutefois, la portée sectorielle plus vaste de la plupart des ACPPr signifie que les engagements horizontaux de type AGCS pour le mode 4 sont au moins étendus à de nombreux secteurs qui auparavant ne faisaient pas l'objet d'engagements.³⁴

Les accords d'investissement bilatéraux traitent aussi de questions concernant le mode 3. Bien que la plupart de ces accords se limitent aux droits des investisseurs après

Figure D.12: Engagements AGCS+ dans le cadre des ACPr, par secteur, pour les modes 1 et 3 (en pourcentage)



Note: Le sigle AGCS désigne ici les engagements pris au titre de l'AGCS et les offres présentées dans le cadre du PDD. Sur la base du « meilleur » engagement de chaque membre parmi tous les ACPr auxquels il est partie.

Source: Mise à jour de Roy et al. (2007), sur la base d'un ensemble de données élargi.

établissement, certains comportent aussi des engagements relatifs aux investissements dans les secteurs de services pour la phase d'établissement.³⁵ C'est notamment le cas des accords d'investissement bilatéraux conclus par les États-Unis.

Enfin, les ACPr contiennent parfois des engagements AGCS moins, c'est-à-dire des engagements inférieurs à ce qui a été consolidé dans le cadre de l'AGCS, soit parce qu'ils excluent des secteurs (par exemple, les services financiers dans certains ACPr), soit parce qu'ils mentionnent des limitations qui n'étaient pas prévues dans les engagements pris au titre de l'AGCS.³⁶

(ii) Investissement

La littérature sur le commerce et l'investissement – voir, par exemple, Helpman (1984), Markusen (1984), Brainard (1993), Brainard (1997) et Markusen (1998) – permet de savoir quelles dispositions seront nécessaires dans les accords commerciaux, et en particulier dans les chapitres sur l'investissement, pour faciliter les réseaux de production internationaux. Un enseignement important qui s'en dégage est que les entreprises multinationales tirent un avantage compétitif sur les marchés internationaux des ressources qui leur sont propres – le capital humain (experts en gestion ou experts techniques) et la propriété intellectuelle (brevets ou modèles). Par conséquent, les dispositions des ACPr qui confèrent une large protection à ces ressources

encourageront les IED et le partage de la production. Ces dispositions prévoient, par exemple, une protection contre l'expropriation ou l'indemnisation des investisseurs en cas d'expropriation.

Un autre élément essentiel des ACPr motivés par le partage de la production consiste à faciliter la circulation du personnel des entreprises. Une disposition donnant le droit d'invoquer le mécanisme de règlement des différends prévu par l'ACPr peut aussi renforcer la confiance des investisseurs. Enfin, la réduction des obstacles à l'investissement permettra à un plus grand nombre d'entreprises d'implanter des unités de production à l'étranger.

En quoi consistent généralement les dispositions des ACPr relatives à l'investissement ?

Plusieurs études ont analysé les dispositions des ACPr relatives à l'investissement – voir, par exemple, Dee *et al.* (2006), Dee (2008), Houde *et al.* (2007), Kotschwar (2009) et Berger *et al.* (2010). Aux fins du présent rapport, c'est l'étude de Kotschwar qui sera utilisée. Elle repose sur un examen des chapitres ou des dispositions de 52 ACPr concernant l'investissement. L'échantillon d'ACPr comprend 22 accords de libre-échange entre des pays des Amériques. Deux accords datent des années 1980, 13 des années 1990 et 33 de 2000 et au-delà. Dix-sept accords ont été conclus par des pays des Amériques avec des pays extérieurs à la région, dont huit avec des pays asiatiques, six avec des pays du Moyen-Orient et trois avec des

partenaires européens. Huit accords ont été conclus entre des pays asiatiques, deux entre des pays ou groupes de pays européens (accords de transition), un entre l'Europe et l'Afrique, un entre l'Europe et l'Asie, un entre l'Europe et le Moyen-Orient et un entre des pays africains. Plus de 30 éléments spécifiques des chapitres de ces accords consacrés à l'investissement ont été examinés dans l'étude de Kotschwar (2009).

Une lacune de l'approche adoptée ici pour examiner les dispositions des ACPPr relatives à l'investissement est peut-être que ces accords ne sont pas la seule façon de contracter des engagements internationaux en matière d'investissement. Au cours des 20 dernières années, il y a eu une explosion d'accords d'investissement bilatéraux (AIB). La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) estime que leur nombre a été multiplié par plus de six dans les années 1990, passant de 385 en 1989 à environ 2 750 à la fin de 2009.³⁷ Si l'investissement et le commerce sont réglementés par des traités distincts, c'est notamment parce que les disciplines qui les régissent ont des «objectifs différents mais complémentaires» (DiMascio et Pauwelyn, 2008). Les accords commerciaux visent à accroître les possibilités commerciales, et les accords d'investissement visent à protéger et promouvoir l'investissement étranger.

Bien que les ACPPr contiennent de plus en plus des règles relatives à l'investissement, les accords d'investissement bilatéraux sont de loin beaucoup plus nombreux. Ainsi, d'après la base de données de la CNUCED sur les AIB, 82 AIB ont été signés en 2009, soit plus que le nombre d'ACPPr contenant des dispositions relatives à l'investissement notifiés à l'OMC la même année.³⁸ Il est évident que les AIB ont été un moyen important de garantir la protection des investisseurs (Adlung et Molinuevo, 2008). Baldwin (2010) considère l'explosion des AIB dans les années 1990 comme un moyen important par lequel les marchés émergents ont pu attirer des emplois et des entreprises délocalisés dans le secteur manufacturier. On peut donc dire que les AIB et les chapitres des ACPPr consacrés à l'investissement jouent un rôle très semblable dans l'expansion des réseaux de production internationaux.

Dans son étude, Kotschwar identifie plusieurs éléments clés des dispositions des ACPPr relatives à l'investissement, parmi lesquels la portée, la non-discrimination, les normes de traitement, la protection des investisseurs, le mouvement temporaire et la nationalité du personnel d'encadrement et le règlement des différends. Chacun d'eux est étudié brièvement ci-après.

Portée

La portée des chapitres sur l'investissement dépend de la manière dont l'investissement est défini et des disciplines énoncées dans le chapitre. L'investissement peut être défini d'une manière large, fondée sur les actifs (englobant l'IED et les investissements de portefeuille), ou d'une manière plus étroite basée sur l'entreprise (comprenant l'établissement ou l'acquisition d'une entreprise commerciale). Les disciplines relatives à l'investissement peuvent être réparties entre les chapitres de l'accord consacrés à l'investissement et aux services. Leurs interactions sont donc plus fréquentes, et sont régies soit par le chapitre sur l'investissement, soit par celui sur les services (Houde *et al.*, 2007). Ou bien, les disciplines relatives à l'investissement figurent uniquement

dans le chapitre sur l'investissement, et l'interaction avec le chapitre sur les services est limitée.³⁹

Principe de non-discrimination

Un mécanisme essentiel pour créer des possibilités d'investissement dans le cadre d'un ACPPr est l'application du principe de non-discrimination aux investisseurs étrangers. L'ampleur des possibilités créées dépend de la portée de la définition de l'investissement donnée dans l'accord (c'est-à-dire de l'éventail des actifs auxquels s'applique la non-discrimination), de la question de savoir si le principe s'applique pendant toute la durée de vie de l'investissement (avant et après établissement) et du nombre de réserves. Les réserves peuvent être formulées de deux façons : dans une liste négative ou dans une liste positive, comme on l'a expliqué précédemment. En général, la méthode de la liste négative peut générer de plus grandes possibilités d'investissement.

Normes de traitement

Outre la non-discrimination, les dispositions en matière d'investissement énoncent des normes concernant le traitement des investisseurs étrangers, parmi lesquelles le traitement juste et équitable en vertu du droit international et la liberté de transfert à l'étranger.

Protection des investisseurs

La plupart des chapitres sur l'investissement contiennent des dispositions stipulant que les investisseurs sont protégés ou seront indemnisés en cas de nationalisation ou d'expropriation par le pays qui accueille les investissements.

Personnel de direction et d'encadrement

La plupart des ACPPr contiennent des dispositions concernant l'admission temporaire des dirigeants et du personnel clé des investisseurs étrangers. Certains autorisent le recrutement de personnel de direction indépendamment de la nationalité, tandis que d'autres stipulent que l'investisseur étranger ne peut pas spécifier la nationalité de la majorité des membres du conseil d'administration.

Règlement des différends

Dans de nombreux ACPPr, les chapitres sur l'investissement contiennent maintenant des dispositions relatives au règlement des différends, mais les procédures de règlement varient. Certains ACPPr prévoient le règlement des différends par la concertation et la négociation ; d'autres prévoient seulement le règlement des différends entre États. Toutefois, certains ACPPr comme l'ALENA permettent désormais le règlement des différends entre investisseurs et États. Un investisseur qui est ressortissant d'une partie à un ACPPr peut soumettre à l'arbitrage international une plainte contre une autre partie (État) s'il estime qu'elle a violé les obligations lui incombant au titre des dispositions de l'ACPPr relatives à l'investissement.

L'échantillon d'ACPPr choisi par Kotschwar est utilisé pour analyser plus en détail les éléments des accords qui peuvent être considérés comme essentiels pour les réseaux de production. La figure D.13 montre qu'une grande partie des accords de l'échantillon (entre 60 et 70 pour cent) ont adopté la méthode de la liste négative pour les engagements en matière d'investissement. Le traitement NPF et le traitement

national sont aussi généralement garantis aux investisseurs étrangers qui souhaitent établir une présence, ou acquérir ou revendre des biens. La protection des investisseurs est garantie par la plupart des accords, et les investisseurs privés se voient souvent accorder le droit de recourir au règlement des différends. En général, les dispositions de ces ACPPr relatives à l'investissement semblent assez ouvertes, mais l'étude de Kotschwar ne cherche pas à vérifier dans quelle mesure elles influent réellement sur les flux d'IED. On dispose cependant de données économétriques qui montrent que les flux d'IED sont influencés par ces dispositions. Voir Dee *et al.* (2006), Dee (2008) et Berger *et al.* (2010).

Évolution dans le temps

Les accords figurant dans l'échantillon de Kotschwar couvrent la période allant du début des années 1980 aux alentours de 2009. Si l'on prend le nombre total de dispositions figurant dans

le chapitre sur l'investissement comme indicateur de l'ouverture en matière d'investissement, les accords plus récents semblent être plus ouverts que les accords antérieurs (voir la figure D.14).⁴⁰ La tendance est la même si l'on prend un ensemble plus restreint de dispositions, par exemple uniquement celles qui concernent le traitement NPF et le traitement national.

Y a-t-il des familles de dispositions relatives à l'investissement ?

Kotschwar constate que les ACPPr peuvent être classés, en gros, dans deux catégories : la catégorie des accords de type ALENA, qui comprend les accords entre pays des Amériques et, de plus en plus, entre pays de la région Asie-Pacifique, et la catégorie des accords de type européen. Elle qualifie de « complets » tous les ACPPr de l'échantillon conclus par les trois membres de l'ALENA (Canada, États-Unis et Mexique) avec leurs partenaires des Amériques, car ils contiennent les quatre

Figure D.13 : Proportion d'ACPPr contenant certaines dispositions dans le chapitre sur l'investissement (en pourcentage)

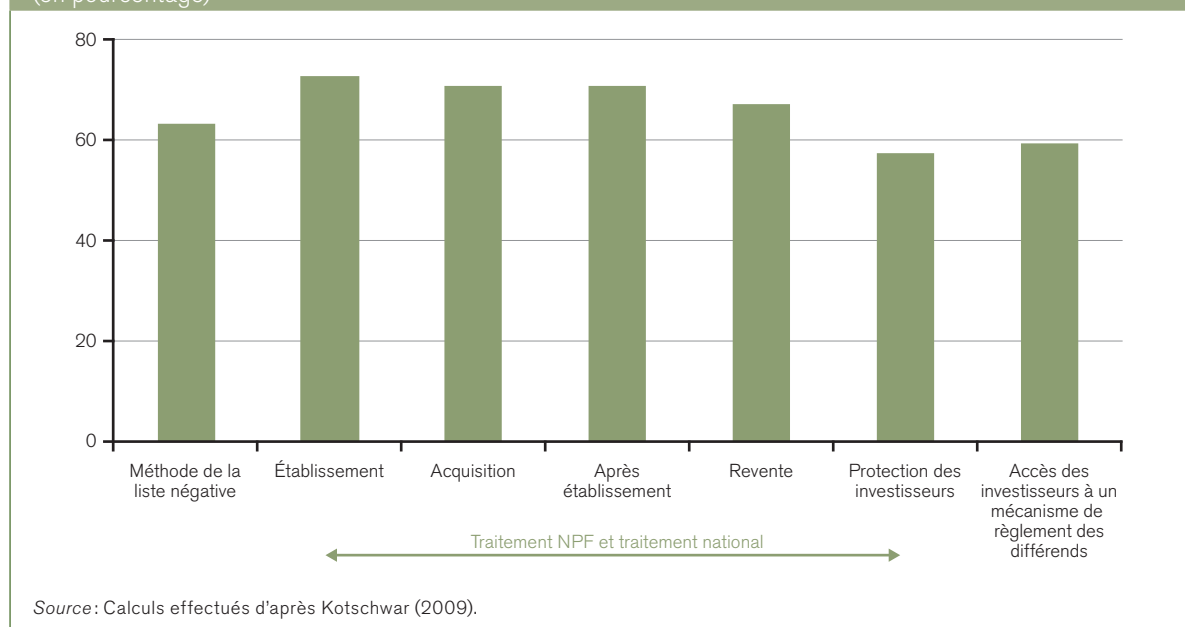
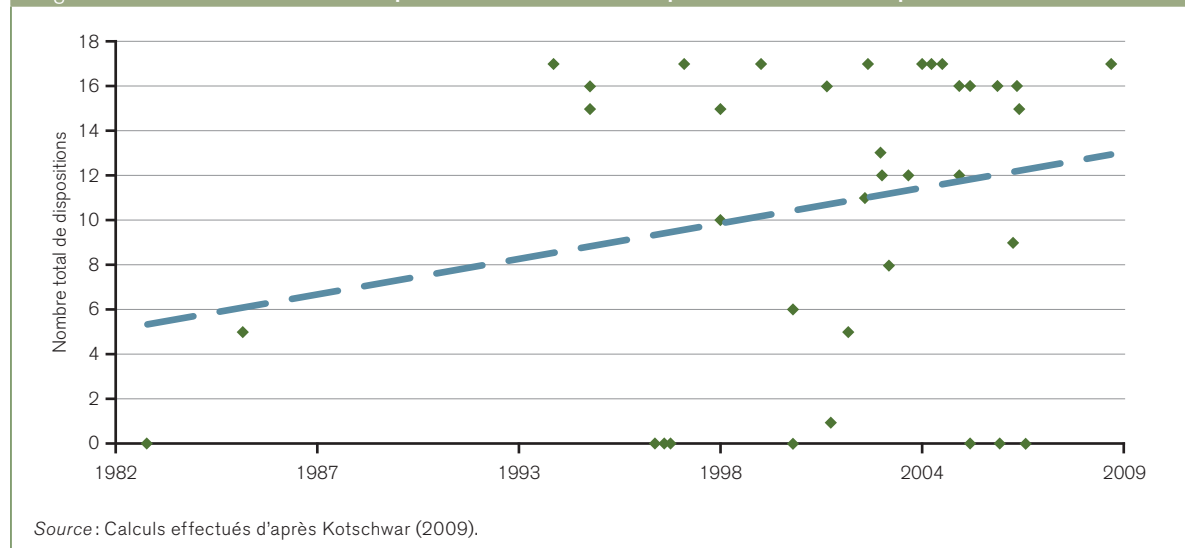


Figure D.14 : Évolution dans le temps du nombre total de dispositions dans le chapitre sur l'investissement



modalités qui déterminent les conditions d'investissement: établissement, acquisition, opérations après établissement et revente. Ils contiennent également des dispositions concernant le traitement NPF, le traitement national et le règlement des différends. Au moins 80 pour cent de ces accords traitent aussi de la transparence, prévoient une protection contre le refus d'accorder des avantages et la restriction des transferts et des limitations minimales en matière de nationalité pour les directeurs et les membres du conseil d'administration, n'imposent pas d'obligations de résultats et prévoient des garanties contre l'expropriation.

Les États-Unis ont conçu des ACPPr particulièrement détaillés. En Asie, Kotschwar constate que les accords conclus par Singapour et l'Australie sont plus complets que d'autres, dont la portée est limitée. Elle note que les accords interrégionaux ont une portée moindre, comme l'atteste la portée limitée des disciplines contenues dans les accords UE-Mexique et UE-Chili, ainsi que dans l'Accord de libre-échange (ALE) Chili-Chine, dans l'Accord P-4 (Australie, Brunéi Darussalam, Chili et Singapour) et dans l'ALE États-Unis-Jordanie.

Kotschwar observe que les accords entre pays développés ont tendance à aller plus loin que les dispositions convenues au niveau multilatéral. C'est notamment le cas lorsqu'ils comportent un chapitre distinct sur l'investissement qui ne se limite pas aux services, vise toutes les phases de l'investissement, repose sur une liste négative et n'impose pas de limitations concernant la nationalité des directeurs et des membres du conseil d'administration ou en imposent peu. Pour ce qui est des obligations de résultats, il y a un clivage géographique. Les accords conclus par les États-Unis (sauf celui avec Israël) limitent les obligations de résultats, à la différence des accords conclus par Singapour (sauf ceux avec les États-Unis et avec le Japon).

On observe un clivage similaire dans les prescriptions en matière de transparence. Les accords conclus entre pays des Amériques ajoutent généralement aux dispositions de l'AGCS des obligations en matière d'observations préalables et de publication et établissent des points d'information nationaux. Ce n'est généralement pas le cas des accords entre pays asiatiques. Les accords de l'Australie (avec les États-Unis et avec Singapour) comportent une clause de type AGCS concernant le refus d'accorder des avantages. Parmi les accords conclus par des pays asiatiques, quelques-uns seulement prévoient un traitement plus rigoureux que dans l'AGCS. Il s'agit d'accords conclus avec des pays des Amériques (Chili-Corée, Mexique-Japon, États-Unis-Corée et États-Unis-Singapour). Les accords conclus avec l'Australie ou Israël ne prévoient pas de mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, à l'exception de l'accord Singapour-Australie – tous les accords conclus par Singapour comprennent cet élément.

S'agissant des accords entre pays développés et pays en développement, ceux des Amériques contiennent tous un chapitre distinct sur l'investissement ou incorporent un AIB. Ce n'est généralement pas le cas des accords entre l'UE et des pays en développement. Les ACPPr entre pays en développement varient considérablement en termes de contenu et d'approche. Les accords signés par le Chili et le Mexique avec d'autres pays en développement ressemblent beaucoup plus aux accords avec des pays développés que les accords conclus entre pays en développement, comme le MERCOSUR. Ces derniers ont tendance à ouvrir les marchés de façon plus graduelle.

(iii) *Obstacles techniques au commerce*

Dans un monde où les obstacles tarifaires tombent progressivement, les obstacles non tarifaires au commerce prennent plus d'importance. Comme cela a été dit précédemment, de nombreux ACPPr contiennent des règles relatives aux obstacles techniques au commerce (OTC), et un nombre croissant d'entre eux contiennent des dispositions OTC.

Les données mentionnées ici concernant les dispositions des ACPPr relatives aux OTC sont tirées d'une étude de Piermartini et Budetta (2009) portant sur 70 ACPPr qui diffèrent en termes de caractéristiques géographiques, de niveau de développement et d'importance du commerce intrarégional. Sur ce nombre, 58 contiennent des dispositions OTC. L'étude utilise un modèle qui classe ces dispositions en fonction de la méthode d'intégration choisie pour les normes, les règlements techniques et les procédures d'évaluation de la conformité (harmonisation ou reconnaissance mutuelle), l'amélioration de la transparence, les institutions ou les mécanismes qui administrent l'accord et règlent les différends, et la possibilité d'une coopération entre les partenaires régionaux sur les questions relatives aux normes en plus des objectifs commerciaux et de l'assistance technique. Comme ces données s'appuient principalement⁴¹ sur le texte juridique des accords, elles ne permettent pas de savoir dans quelle mesure les dispositions sont effectivement mises en œuvre.

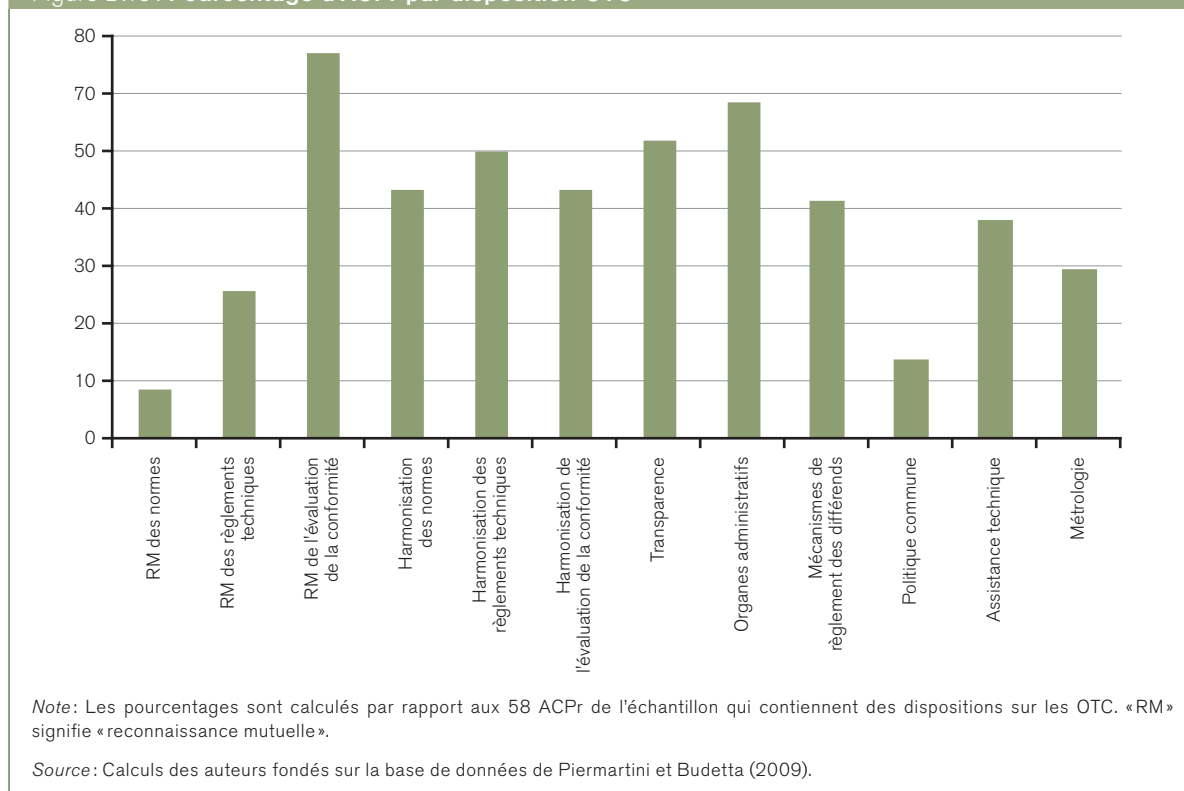
Sur quoi portent les dispositions des ACPPr relatives aux OTC ?

Les dispositions les plus courantes (figurant dans plus de 50 pour cent des 58 ACPPr étudiés par Piermartini et Budetta qui contiennent des dispositions OTC) concernent la reconnaissance mutuelle de l'évaluation de la conformité, l'harmonisation des règlements techniques, la transparence et l'établissement d'un mécanisme institutionnel (comité, organe ou réseau) chargé des questions relatives aux normes (voir la figure D.15). Plus de 40 pour cent des 58 ACPPr de l'échantillon contiennent des dispositions concernant l'harmonisation des normes, des procédures d'évaluation de la conformité et des procédures de règlement des différends. Et moins de 30 à 40 pour cent des accords contiennent des dispositions relatives à la reconnaissance mutuelle (RM) des règlements et des normes, aux politiques communes, à l'assistance technique et à la métrologie.

La reconnaissance mutuelle signifie que les pays se mettent d'accord pour reconnaître comme équivalents leurs règlements, normes ou procédures d'évaluation de la conformité respectifs, de manière à faciliter l'exportation des marchandises vers les marchés de leurs partenaires. Comme la reconnaissance mutuelle, l'harmonisation des règlements et des normes est un pas vers un commerce plus ouvert. La reconnaissance mutuelle et l'harmonisation favorisent la transparence et l'ouverture commerciale en réduisant le coût pour les exportateurs du suivi de l'évolution des politiques du pays de destination. Ces arrangements facilitent également l'accès des exportateurs aux renseignements sur les préférences des consommateurs dans les pays partenaires.⁴²

L'avantage de l'harmonisation par rapport à la reconnaissance mutuelle du point de vue des effets sur le commerce est que les produits fabriqués dans différents pays sont plus

Figure D.15 : Pourcentage d'ACPr par disposition OTC



semblables (plus homogènes) et donc plus facilement interchangeables pour les producteurs et les consommateurs, ce qui peut faciliter le commerce en renforçant la confiance des consommateurs dans la qualité des produits importés. En améliorant la compatibilité entre les produits importés et les produits nationaux, l'harmonisation permet aux consommateurs de mieux faire correspondre les produits. Elle peut en outre stimuler la concurrence, réduire les prix et accroître les échanges. Toutefois, elle implique des négociations plus ardues et a un coût réglementaire plus élevé que la reconnaissance mutuelle.

Enfin, le renforcement de la coopération sur le cadre institutionnel du régime de normes constitue un pas vers une plus grande ouverture commerciale, car elle est de nature à favoriser l'application effective des mesures. En général, l'écart entre le droit et la pratique dépend des institutions et des procédures administratives.

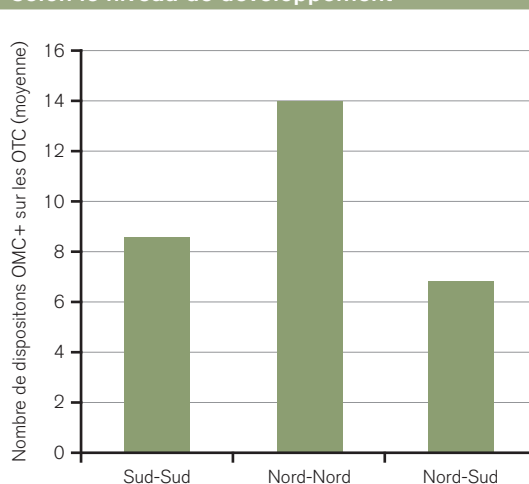
Qui intègre le plus les dispositions OTC ?

Les accords entre des pays similaires en termes de niveau de développement, de technologie, d'exigences environnementales et de préférences peuvent assurer une intégration plus étroite des OTC que les accords entre des pays plus différents. En effet, les pays qui se ressemblent ont tendance à avoir des objectifs similaires, et donc des types de normes similaires. En outre, les pays qui ont un niveau de développement plus élevés sont plus enclins à se fier à leurs évaluations de la conformité et à leurs normes respectives que ceux dont le niveau de développement est moins élevé.

Pour comprendre le niveau global d'intégration des OTC, on a classé les ACPr en fonction des dispositions qui vont au-delà des engagements pris dans le cadre de l'OMC (intégration

OMC+). La figure D.16 montre le niveau moyen d'intégration OMC+ dans les ACPr classés en fonction du niveau de développement et du degré de similitude des pays membres. Conformément à la prévision selon laquelle une intégration plus étroite est probable dans les ACPr entre pays ayant un niveau de développement similaire et des revenus plus élevés, les accords entre pays développés (le Nord) ont en général le plus haut degré d'intégration des OTC. Les ACPr

Figure D.16 : Degré moyen d'intégration des OTC selon le niveau de développement



Note: Le «Nord» comprend l'UE, les pays de l'AELE, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Canada, les États-Unis et le Japon. Les accords ne comprenant pas de dispositions relatives aux OTC sont pris en considération.

Source: Calculs des auteurs fondés sur la base de données de Piermartini et Budetta (2009).

entre pays en développement (le Sud) se classent mieux que les accords entre un pays développé et un pays en développement, ce qui confirme que l'intégration est plus probable entre pays similaires.

Existe-t-il des familles d'ACPr du point de vue de l'intégration des OTC ?

Le tableau D.3 indique le degré d'intégration des OTC par région. Les dispositions les plus courantes (c'est-à-dire celles qui apparaissent dans plus de 60 pour cent des cas) sont marquées en vert, et les dispositions les moins courantes (apparaissant dans moins de 40 pour cent des cas) sont marquées en bleu. Les autres (apparaissant dans 40 à 60 pour cent des cas) sont marquées en rouge. Alors que la reconnaissance mutuelle de l'évaluation de la conformité est courante, on observe des différences importantes pour les autres mesures prévues dans les ACPr.

Il y a une différence majeure entre les accords de type UE et les accords de type Amérique du Nord quant au choix entre l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle comme moyen d'intégrer les OTC. Les ACPr conclus par l'UE privilégient généralement l'harmonisation, tandis que ceux de l'Amérique du Nord ont tendance à préférer la reconnaissance mutuelle. En outre, les dispositions OTC des ACPr en Amérique du Nord, en Asie de l'Est et en Amérique du Sud et centrale sont essentiellement axées sur la transparence et la mise en place d'organes institutionnels, tandis que dans les accords de l'UE et de l'Afrique, ces questions sont à peine abordées.

Les ACPr qui harmonisent les normes sont souvent caractérisés par une configuration «en étoile», avec au centre un partenaire important dont les normes sont appliquées par les pays représentant les branches de l'étoile. Cette tendance peut avoir pour effet de faire des normes un obstacle au commerce et à l'intégration entre les grands groupements régionaux.⁴³

(iv) Politique de la concurrence

L'existence de monopoles, d'ententes ou d'autres formes de pratiques anticoncurrentielles privées peut compromettre les avantages découlant de la réforme du commerce, de l'investissement et des services. Ces caractéristiques du marché empêchent les entreprises multinationales de tirer pleinement parti des différences de coûts entre les pays en fragmentant la production. L'adoption d'une politique de la concurrence est, à bien des égards, un complément naturel de la réduction des obstacles au commerce, à l'investissement et à la fourniture de services. Alors que cette dernière réduit ou supprime les distorsions dues aux politiques, la politique de la concurrence limite ou empêche l'abus de position dominante. Comme l'ont fait observer de nombreux commentateurs, la Charte de La Havane instituant une Organisation internationale du commerce (1948), qui n'est jamais entrée en vigueur, contenait des dispositions relatives aux pratiques commerciales restrictives qui témoignent du fait que les négociateurs reconnaissaient le lien entre l'ouverture commerciale et le droit de la concurrence.

L'analyse ci-après des règles de la concurrence énoncées dans les ACPr repose sur les travaux récents de Silva (2004), Brusik *et al.* (2005), Anderson et Evenett (2006), Solano et Sennekamp (2006), Teh (2009) et Dawar et Holmes (2010). De nombreuses études sur les règles de la concurrence dans les ACPr ne portent que sur les chapitres des ACPr relatifs à la politique de la concurrence. Or, comme l'ont souligné Anderson et Evenett (2006), des dispositions relatives à la concurrence apparaissent également dans d'autres parties des accords. De l'avis des auteurs, ces dispositions sectorielles peuvent avoir des effets plus favorables à la concurrence que le chapitre sur la politique de la concurrence, à supposer que l'accord en ait un. Les auteurs attirent aussi l'attention sur ce qu'ils appellent les «principes horizontaux» dans les dispositions des ACPr relatives à la non-discrimination, à l'équité procédurale et à la transparence.

Tableau D.3 : Intégration des OTC selon les régions (en pourcentage du nombre d'ACPr par disposition et par région)

Dispositions	UE	Amérique du Nord	Asie de l'Est	Amérique du Sud et centrale	Afrique
RM des normes	13	7	8	6	0
RM des règlements techniques	13	40	31	41	0
RM de l'évaluation de la conformité	67	73	69	76	70
Harmonisation des normes	80	20	31	47	60
Harmonisation des règlements techniques	73	27	54	59	50
Harmonisation de l'évaluation de la conformité	80	20	31	47	60
Transparence	20	67	62	65	20
Organe administratif	20	67	62	76	40
Organe de règlement des différends	20	33	46	47	20
Politique commune	7	0	15	6	20
Assistance technique	40	40	23	65	40
Métrologie	47	13	8	47	60

Note : «RM» signifie «reconnaissance mutuelle».

Source : Calculs fondés sur la base de données de Piermartini et Budetta (2009).

La transparence suppose la publication des lois visant à encourager la concurrence loyale et à lutter contre les pratiques anticoncurrentielles. L'équité procédurale exige que les procédures administratives soient cohérentes, impartiales et raisonnables et qu'il soit possible de demander l'examen ou de faire appel de toute décision administrative. Anderson et Evenett (2006) affirment que ces principes horizontaux ont une incidence sur le droit et la politique de la concurrence.

Confirmant l'hypothèse d'Anderson et Evenett (2006), l'étude de Teh (2009) montre que de nombreux ACPPr contiennent des disciplines relatives à la concurrence dans les chapitres sur l'investissement, les services (télécommunications, transport maritime et services financiers), les marchés publics et la propriété intellectuelle. Établie sur la base de son échantillon de 74 ACPPr, la figure D.17 montre la proportion d'ACPPr contenant des éléments relatifs à la concurrence dans d'autres chapitres. Plus du quart des ACPPr renferment des dispositions visant à empêcher les grands fournisseurs de services de télécommunication d'avoir des pratiques anticoncurrentielles. Environ un cinquième des ACPPr ont un chapitre sur la propriété intellectuelle qui vise à empêcher les abus ou les comportements anticoncurrentiels de la part des titulaires de DPI.

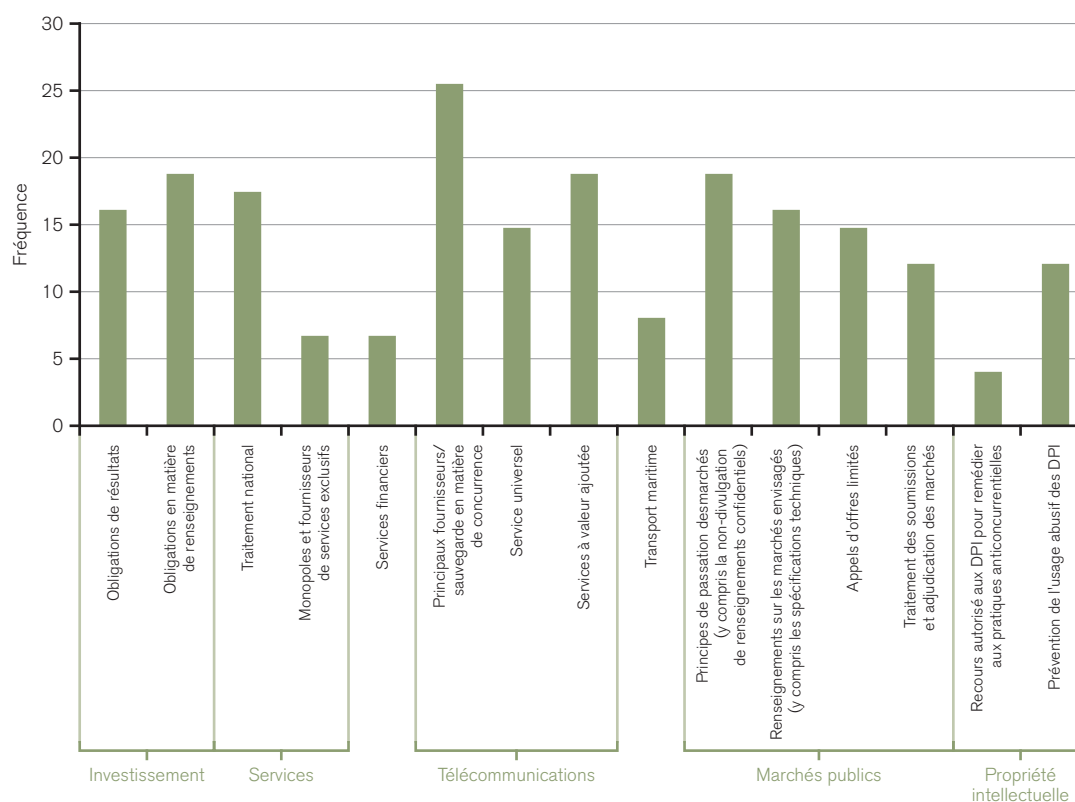
Comme cela a été dit ici, les services d'infrastructure, les investissements et la protection de la propriété intellectuelle sont probablement des éléments essentiels pour la mise en place de réseaux de production qui fonctionnent bien. L'application de règles de la concurrence dans ces domaines vient compléter la réduction des obstacles au commerce et des autres obstacles réglementaires.

Les principales obligations énoncées dans les chapitres des ACPPr relatifs à la politique de la concurrence concernent l'adoption ou l'application d'une loi sur la concurrence et le renforcement de la coopération entre les autorités de la concurrence des partenaires. Plusieurs types de comportements considérés comme anticoncurrentiels ou comme susceptibles de nuire à la concurrence sont expressément mentionnés dans les accords. Il s'agit notamment des actions concertées, de l'abus de position dominante et des aides d'État. Les monopoles, les entreprises d'État et les entreprises bénéficiant de droits spéciaux ou exclusifs sont également mentionnés.

En général, le chapitre sur la politique de la concurrence prescrit le renforcement de la coopération entre les autorités nationales de la concurrence, bien qu'en général, la portée de cette coopération soit limitée à l'échange de renseignements, à la notification et à la consultation. Quelques ACPPr confèrent cependant un rôle important aux organismes régionaux qui sont chargés de la surveillance et des enquêtes et de l'adoption de mesures contre les pratiques anticoncurrentielles.

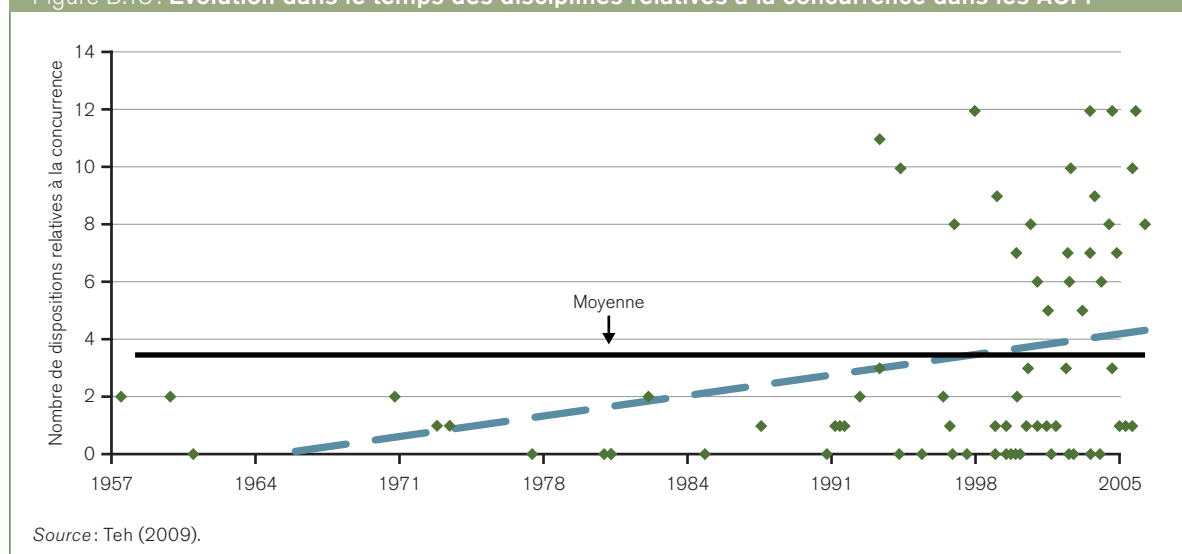
L'analyse des effets des chapitres des accords consacrés à la politique de la concurrence, par opposition aux dispositions sectorielles relatives à la concurrence et aux principes horizontaux, est compliquée par le fait que de nombreux ACPPr les excluent en totalité ou en partie des dispositions relatives au règlement des différends. Sur les 55 ACPPr ayant des dispositions relatives à la politique de la concurrence dans l'échantillon de 74 étudié par Teh (2009), 14 excluent la totalité de ces dispositions du règlement des différends, et deux les excluent en partie. Ces exclusions semblent indiquer

Figure D.17 : Dispositions des ACPPr relatives à la concurrence par secteur



Source: Teh (2009).

Figure D.18 : Évolution dans le temps des disciplines relatives à la concurrence dans les ACPr



que les chapitres sur la politique de la concurrence ne fonctionnent pour l'essentiel que sur la base de l'«effort maximal».⁴⁴ Elles soulignent aussi l'importance des principes horizontaux et des dispositions sectorielles sur la concurrence en dehors des chapitres des ACPr considérés relatifs à la politique de la concurrence.

Évolution dans le temps

La figure D.18 montre que l'engagement de promouvoir la concurrence dans le cadre des ACPr s'est renforcé au fil du temps. L'analyse qui est faite ici est limitée aux dispositions sectorielles et horizontales relatives à la concurrence car de nombreux ACPr excluent totalement ou partiellement les dispositions sur la politique de la concurrence du règlement des différends. L'axe vertical de la figure D.19 indique la fréquence des dispositions sectorielles et horizontales de chaque ACPr de l'échantillon tandis que l'axe horizontal indique la date à laquelle les ACPr sont entrés en vigueur. L'engagement renforcé de promouvoir la concurrence est représenté par la ligne rouge ascendante pour tout l'échantillon de 74 ACPr entrés en vigueur entre 1958 et 2006.

Existe-t-il des familles d'ACPr du point de vue de la politique de la concurrence ?

La question de savoir s'il existe des types distincts de dispositions relatives à la concurrence dans les accords conclus par des pays particuliers est pertinente au vu de l'affirmation de Horn *et al.* (2010) selon laquelle les partenaires centraux ont parfois tendance à exporter leur régime réglementaire vers les autres membres de l'ACPr. Solano et Sennekamp (2006) soutiennent que l'on peut discerner des tendances distinctes dans les dispositions des accords de type UE et ALENA relatives à la concurrence. Comme leur étude ne porte que sur les chapitres des accords consacrés à la politique de la concurrence, la question est de savoir si cela se confirme lorsque l'on examine plus largement les dispositions des ACPr relatives à la concurrence.

L'analyse faite ici donne à penser que le constat de Solano et Sennekamp reste valable même si l'on inclut les dispositions sectorielles et horizontales. On peut observer quatre

différences majeures dans le traitement de la politique de la concurrence dans les ACPr auxquels participent l'UE et les États-Unis. Premièrement, les principes horizontaux sont plus importants dans les ACPr centrés sur les États-Unis. Deuxièmement, les disciplines en matière de concurrence sont assez fréquentes dans les chapitres sectoriels de ces accords, notamment dans les domaines des télécommunications, des marchés publics et de l'investissement. Troisièmement, par rapport aux accords de l'UE, il y a moins de chances de trouver un chapitre spécifique sur la politique de la concurrence dans les ACPr en l'Amérique du Nord. Presque tous les ACPr conclus par l'UE contiennent un chapitre sur la politique de la concurrence. Enfin, les ACPr centrés sur les États-Unis excluent les chapitres sur la politique de la concurrence du règlement des différends.

Il est difficile de déterminer la portée pratique de ces différences. Dans l'analyse des dispositions des ACPr relatives aux OTC, l'une des explications données à l'existence observée de familles d'ACPr a été expliquée par le fait que le partenaire central dans les ACPr en étoile exporte son régime réglementaire vers les autres partenaires. Une interprétation possible en est donc que les deux puissances commerciales ont intérêt à exporter différents éléments de leur réglementation en matière de concurrence vers leurs partenaires d'ACPr.

Les règles de la concurrence sont-elles préférentielles ?

Contrairement aux dispositions classiques en matière d'accès aux marchés, les règles de la concurrence énoncées dans les ACPr contiennent de nombreux éléments caractérisés par la non-discrimination (voir, par exemple, Teh (2009), et Dawar et Holmes (2010)). Les disciplines en matière de concurrence sont généralement appliquées par le biais de la réglementation intérieure.⁴⁵ Il n'est pas impossible que cette réglementation soit conçue de manière à favoriser les entreprises des pays partenaires, mais cela peut être coûteux et devient de plus en plus difficile à mesurer qu'augmente le nombre d'ACPr auxquels un pays participe. La transparence, et notamment l'obligation de publier les lois encourageant la concurrence, permet de fournir des renseignements qui sont à la disposition des membres des ACPr et des non-membres.

Les chapitres sur la politique de la concurrence prescrivent généralement l'application d'une loi sur la concurrence et l'établissement d'une autorité de la concurrence. Dans la mesure où l'application de cette loi dans un pays réduit la puissance de marché des entreprises nationales en place, toutes les entreprises étrangères qui opèrent sur ce marché ont à y gagner, qu'elles soient originaires ou non d'une partie à l'ACPr. Les obligations en matière de politique de la concurrence offrent aussi aux nouveaux arrivants étrangers (originaires de membres ou de non-membres) la possibilité de rivaliser avec les entreprises nationales en place.

Enfin, les dispositions relatives à la concurrence peuvent avoir des conséquences (retombées) positives, surtout si elles figurent dans des accords régionaux plutôt que bilatéraux (Dawar et Holmes, 2010). La création d'une autorité régionale de la concurrence peut entraîner des économies d'échelle. Même si aucune autorité centralisée n'est établie, le partage de renseignements et la coopération entre les autorités d'exécution peuvent avoir des retombées positives. Il peut aussi y avoir des effets de démonstration dans d'autres juridictions lorsque l'autorité de la concurrence d'un membre de l'ACPr intente une action contre un autre pour comportement anticoncurrentiel. L'existence de normes et de pratiques communes en matière de concurrence dans le cadre d'un ACPr peut empêcher un arbitrage réglementaire qui amènerait les entreprises à s'établir dans la juridiction d'un membre de l'ACPr ayant une politique de la concurrence relativement souple.

3. Réseaux de production et ACPr profonds

Dans cette section du rapport, nous examinons le rôle des réseaux de production internationaux dans la promotion des ACPr «approfondis» allant au-delà de la réduction des droits de douane. Les résultats économétriques montrent qu'il y a une corrélation entre l'augmentation du commerce des pièces et composants et le caractère plus profond des accords nouvellement signés. L'analyse montre en outre que plus un accord est profond, plus l'augmentation du commerce entre ses membres est marquée. Pour compléter cette analyse, nous examinerons deux cas concrets dans deux régions différentes : l'ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est) et le Costa Rica. Ces cas donnent des indications intéressantes sur le lien entre les réseaux de production et le processus de création d'un ACPr.⁴⁶ L'objectif est de rassembler des données sur l'augmentation du commerce des pièces et composants, ainsi que sur les flux entrants d'investissements étrangers directs pendant la période précédant la conclusion de l'accord commercial.

(a) Intégration profonde et réseaux de production : analyse empirique

La littérature théorique sur les ACPr examinée dans la section C.2 donne à penser que la relation entre l'intégration profonde et le commerce est à double sens. D'une part, les ACPr peuvent stimuler la création de réseaux de production en facilitant les échanges entre les membres potentiels d'une chaîne d'approvisionnement. D'autre part, les pays déjà impliqués dans la fragmentation internationale de la production sont désireux de conclure des accords commerciaux préférentiels avec leurs partenaires pour consolider leurs relations commerciales en tant que

fournisseurs de biens et de services intermédiaires. De plus, lorsque les réseaux de production sont établis entre des pays dont les lois et réglementations commerciales divergent considérablement, les ACPr approfondis sont un moyen d'aplanir ces divergences et de développer davantage le partage de la production. Dans cette section, nous allons vérifier empiriquement les deux sens de la relation de causalité.

L'incidence des ACPr sur le commerce a été abondamment étudiée.⁴⁷ La principale conclusion de ces études est que les ACPr stimulent le commerce entre les parties. Toutefois, la littérature sur les effets d'une intégration profonde est limitée. Cela tient principalement à ce qu'il est difficile de définir et de mesurer la profondeur des accords (voir la section C.2). Dans la présente section, nous allons tenter d'examiner les effets d'une intégration profonde sur le commerce, en mettant l'accent sur les réseaux de production pour le sous-ensemble d'accords analysé dans la section D.2.⁴⁸

La profondeur d'un accord sera définie en termes de portée et sera mesurée au moyen de deux séries d'indices. La première série est construite sur la base du nombre de dispositions OMC+ et OMC-X juridiquement contraignantes figurant dans chaque accord. Plus le nombre de dispositions juridiquement contraignantes est élevé, plus l'accord est profond. L'inconvénient de ces indices est qu'ils donnent le même poids à chacun des domaines visés par un ACPr, ce qui fait supposer que l'incidence potentielle de chaque disposition sur les réseaux de production est de la même ampleur.

Pour régler ce problème, une autre méthode – appelée méthode factorielle d'analyse en composantes principales⁴⁹ – sera aussi utilisée pour produire un indice rendant compte de la profondeur d'un accord. Cette méthode n'a pas de fondements théoriques mais elle peut servir de point de départ à des recherches plus poussées sur la façon de quantifier une intégration profonde.

Deux autres indices permettant de rendre compte de la profondeur d'un accord dans des domaines comme la politique de la concurrence et les OTC sont aussi pris en considération. Ils sont également calculés en fonction de la portée des dispositions, un indice plus élevé représentant une plus grande profondeur dans le domaine considéré.⁵⁰ Ces dispositions particulières sont choisies pour deux raisons. Premièrement, certains auteurs⁵¹ ont tenté d'analyser en détail et de cartographier les dispositions. Deuxièmement, comme on l'a vu dans la section D.2, des domaines comme la politique de la concurrence et les OTC sont importants en termes de partage de la production. L'intégration des OTC facilite la fragmentation internationale de la production en abaissant le coût des essais et de la certification des produits. La politique de la concurrence permet aux entreprises multinationales de profiter pleinement des différences de coûts entre les pays lorsque la production est fragmentée.

Une équation de gravité augmentée⁵² est calculée pour 200 pays sur la base de données pour la période allant de 1980 à 2007, afin d'analyser l'effet de l'intégration profonde sur les réseaux de production. Cette méthode a été largement utilisée par les économistes pour analyser empiriquement les déterminants des flux commerciaux, et en particulier pour

estimer l'effet de l'ouverture commerciale préférentielle sur les échanges. L'estimation des effets des ACP sur le commerce bilatéral des pièces et composants au moyen d'une équation de gravité peut cependant soulever un problème d'endogénéité.⁵³ Pour en tenir compte, on utilise la méthode de Baier et Bergstrand (2007).⁵⁴

En raison du manque de données, il est assez difficile d'évaluer la fragmentation internationale de la production. C'est pourquoi la littérature empirique s'appuie souvent sur des mesures indirectes pour les réseaux de production. Différentes méthodes ont été employées pour quantifier l'ampleur et la structure du commerce de produits manufacturés directement imputables aux réseaux de production.⁵⁵ Nous suivons Yeats (1998) et Hummels *et al.* (2001) et utilisons le commerce des pièces et composants comme indicateur indirect du partage mondial de la production.⁵⁶

Les résultats préliminaires montrent que, comme on le pensait, la conclusion d'un ACP accroît le partage de la production entre les pays. Plus précisément, les accords commerciaux préférentiels entraînent une augmentation de 35 pour cent du commerce des pièces et composants entre les pays parties (voir la colonne 1) du tableau D.4 de l'Appendice). De plus, les pays qui signent des accords approfondis échangent davantage que ceux qui signent des accords superficiels. En d'autres termes, l'ajout d'une disposition dans un accord entraîne une augmentation des échanges de près de 2 points de pourcentage en moyenne (voir les colonnes 2), 3) et 4) du tableau D.4 de l'Appendice). L'interprétation de l'ampleur de l'intégration profonde mesurée par une analyse en composantes principales est moins intuitive, car il n'est pas facile de comprendre ce que signifie une augmentation d'une unité d'un indice de ce genre. Toutefois, les résultats montrent qu'en moyenne, la signature d'un accord approfondi entraîne une augmentation des échanges dans les réseaux de production entre pays membres de près de 2 points de pourcentage (voir la colonne 5) du tableau D.4 de l'Appendice).

Les données préliminaires montrent aussi que les accords plus profonds dans des domaines comme les OTC et la politique de la concurrence ont une incidence positive et considérable sur les réseaux de production (voir les deux dernières colonnes du tableau D.4 de l'Appendice). L'ajout d'une disposition relative à la politique de la concurrence ou aux OTC entraînera une augmentation du commerce de 1 et 3 points de pourcentage respectivement. Les résultats confirment que l'intégration des OTC par la reconnaissance mutuelle, l'harmonisation des normes et la transparence réduit les coûts de la fragmentation de la production. En outre, l'adoption d'une loi sur la concurrence et le renforcement de la coopération entre les parties à un ACP rendent le partage de la production plus rentable pour les entreprises des pays concernés.

Étant donné que les indices relatifs à l'intégration des OTC et à la politique de la concurrence sont fondés sur des échantillons de pays différents, il n'est pas possible de comparer le niveau de ces coefficients pour déterminer quel domaine de politique est le plus important pour les réseaux de production.

Jusqu'ici, nous avons examiné si les accords profonds augmentent le commerce des pièces et composants. La deuxième question posée au début de cette sous-section

était de savoir si cette augmentation rend plus probable la signature d'accords plus profonds. Pour répondre à cette question, nous suivons la littérature sur les déterminants des accords commerciaux préférentiels⁵⁷ et nous calculons une équation dans laquelle la profondeur d'un accord est la variable dépendante à expliquer et la part du commerce des pièces et composants dans le commerce total est une variable explicative.⁵⁸

Les résultats (voir le tableau D.5 de l'Appendice) montrent que l'augmentation du commerce des pièces et composants par rapport au commerce total a une incidence positive sur la profondeur d'un accord. Cet effet reste significatif même si l'on tient compte des autres déterminants des ACP, tels que la similitude économique des pays et la différence de dotation relative en facteurs.

(b) ASEAN : de la régionalisation au régionalisme

Dans la section B du rapport, il a été fait référence à la forte augmentation et à la concentration régionale du commerce des pièces et composants en Asie de l'Est au cours des dernières années. Cette tendance concorde avec les conclusions de Ando et Kimura (2005) et de Kimura *et al.* (2007) pour une catégorie de produits plus large qu'ils nomment « industries mécaniques ».⁵⁹ Les auteurs établissent un lien entre la part importante de ces produits dans le commerce des pays d'Asie de l'Est et le développement de réseaux de production internationaux dans la région.

Les réseaux de production internationaux ne sont évidemment pas propres à l'Asie de l'Est. Il y en a aussi en Amérique du Nord (associant des entreprises américaines et des *maquiladoras* mexicaines) et en Europe (associant, par exemple, des constructeurs automobiles allemands et des filiales hongroises et tchèques). Mais il y a au moins trois facteurs qui font la particularité des réseaux de l'Asie de l'Est (Ando et Kimura, 2005). Premièrement, les activités manufacturières et le commerce international des pays sont plus interdépendants. Deuxièmement, les réseaux font intervenir un grand nombre de pays ayant des niveaux de revenu différents. Troisièmement, les réseaux impliquent à la fois des relations intra-entreprises et des relations de concurrence.

L'ASEAN a été créée en 1967 principalement pour remédier aux tensions territoriales croissantes entre certains de ses membres (les signataires originels étaient l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande) et aux retombées éventuelles du conflit en Indochine. En conséquence, la coopération économique n'a pas été une priorité jusqu'en 1977, année où un ACP de portée partielle a été conclu. Mais cet accord n'a eu qu'un effet limité en raison des longues listes d'exclusions et des faibles marges de préférence (Cuyvers et Puppavesa, 1996). Ce n'est qu'à partir de 1992 que la coopération économique formelle a réellement progressé, les membres ayant décidé, cette année-là, de créer une zone de libre-échange. L'objectif initial était de réduire les droits de douane entre les pays membres en les ramenant dans une fourchette de zéro à 5 pour cent en 15 ans, horizon ensuite fixé à dix ans.

Pendant les 25 années qui se sont écoulées entre la création de l'Association et la décision formelle d'établir une zone de

libre-échange, il y a eu une réorientation de la politique économique, qui est passée du traditionnel remplacement des importations à la promotion des exportations et à l'ouverture à l'IED. Les exportations totales de marchandises des cinq membres originels sont passées de 8,9 milliards de dollars EU en 1967 à 357 milliards de dollars EU en 1992 (voir le tableau D.4). Les exportations de pièces et composants, en particulier, ont pris de plus en plus d'importance, passant d'environ 2 pour cent des exportations totales dans l'année où l'Association a été créée à 17 pour cent au moment de la signature de l'accord de libre-échange.

La place plus importante des pièces et composants dans les échanges intrarégionaux est aussi révélatrice. En 1967, les pièces et composants représentaient moins de 2 pour cent des échanges intrarégionaux et en 1992, ils en représentaient presque 18 pour cent (voir la figure D.19).

Dans leur description des réseaux de production en Asie de l'Est, Ando et Kimura indiquent que les entreprises japonaises ont joué un rôle important dans le développement de ces réseaux. Ils notent qu'en 2000, jusqu'à 80 pour cent des entreprises japonaises opérant à l'étranger avaient au moins une filiale en Asie de l'Est, et que 54 pour cent des filiales étrangères d'entreprises japonaises se trouvaient en Asie de l'Est (Ando et Kimura, 2005).

Des données complémentaires fournies par l'Organisation japonaise du commerce extérieur (JETRO) montrent les flux importants d'IED japonais vers les cinq membres originels de l'ASEAN. Entre 1967 et 1992, les IED du Japon dans ces cinq pays ont représenté en moyenne environ 15 pour cent du total de ses investissements à l'étranger et 30 pour cent du total de ses investissements directs dans les pays en développement.⁶⁰ Si l'on tient compte de toutes les sources d'IED, les flux annuels vers les cinq pays de l'ASEAN ont considérablement augmenté pendant cette période, passant de moins de 1 milliard de dollars EU en 1970 à près de 13 milliards de dollars EU en 1992. Ces flux représentaient une part importante de l'IED total à destination des pays en développement, qui était, en moyenne, de plus d'un cinquième dans les années 1970 et de plus d'un sixième dans les années 1980 (voir la figure D.20).

La régionalisation accrue du commerce des pièces et composants n'aurait pas été possible sans l'ouverture de l'ASEAN au commerce et à l'investissement étranger, mais celle-ci n'aurait peut-être pas suffi pour que se développent des réseaux de production. Les réseaux de production ont besoin de coûts commerciaux peu élevés. Ils ont également besoin de prévisibilité dans la politique économique. Bien que les pays de l'ASEAN aient abaissé leurs droits de douane, les coûts commerciaux pouvaient encore poser un problème en raison de l'insuffisance des services d'infrastructure (comme le transport ou les télécommunications) ou de la pesanteur des formalités administratives.

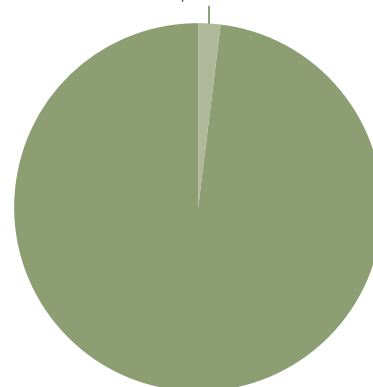
À mesure qu'ils se développent, les réseaux de production renforcent l'intégration économique. Les différences entre les cadres juridiques et les institutions économiques des pays dans des domaines comme les normes de produits et de services, la protection des droits de propriété intellectuelle, la protection des investissements et l'accès aux mécanismes de règlement des différends deviennent problématiques car elles

peuvent constituer un obstacle au partage de la production. Pour maintenir la dynamique des réseaux de production, les pays ont dû se tourner de plus en plus vers des politiques allant au-delà de la réduction des droits de douane.

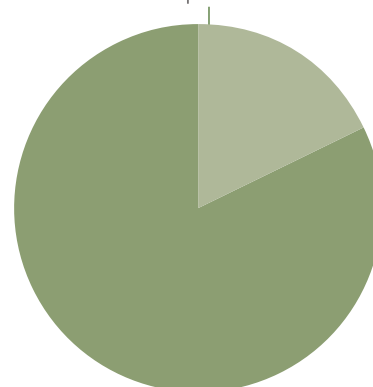
Deux études récentes de Pomfret et Sourdin (2009 et 2010) corroborent cette vision du rôle joué par la zone de libre-

Figure D.19: Part des pièces et composants dans le commerce intrarégional

1967 Exportations intra-ASEAN de pièces et composants
2 pour cent



1992 Exportations intra-ASEAN de pièces et composants
18 pour cent



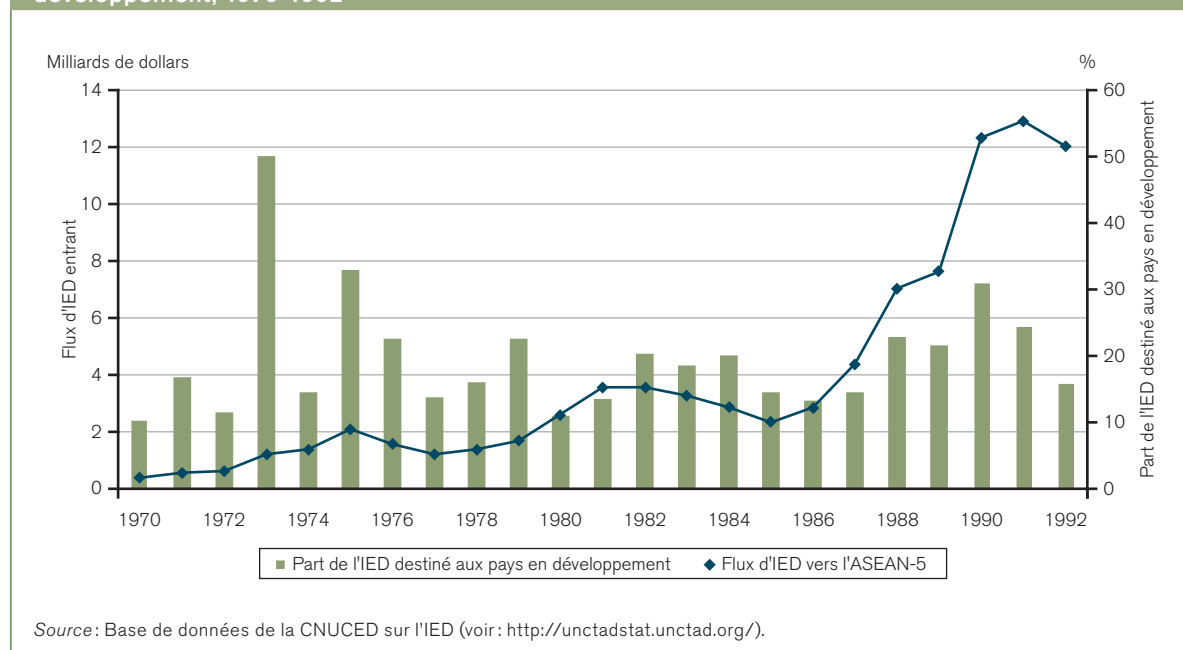
Source: Calculs effectués à partir de la base de données Comtrade de l'ONU.

Tableau D.4: Exportations de l'ASEAN-5, 1967-1992 (en millions de dollars)

Année	Exportations de pièces et composants	Exportations totales	Part (en pourcentage)
1967	154,9	8 867,0	1,7
1970	235,1	12 213,7	1,9
1980	3 905,2	135 657,5	2,9
1990	38 562,2	276 095,8	14,0
1992	60 637,9	356 829,4	17,0

Source: Calculs fondés sur la base de données Comtrade de l'ONU.

Figure D.20: Flux d'IED à destination de l'ASEAN-5 et en pourcentage de l'IED destiné aux pays en développement, 1970-1992



échange de l'ASEAN. Les auteurs avancent que les pays de l'ASEAN ont utilisé leur ACPr comme un moyen de faciliter les échanges de manière concertée, et que l'élément moteur de ces politiques a été l'émergence de réseaux de production internationaux et le désir des gouvernements des pays de l'ASEAN d'accroître l'efficacité de ces arrangements. La réduction des coûts commerciaux grâce à l'amélioration de l'administration douanière et à d'autres mesures de facilitation est bénéfique pour le commerce en général et les gains en découlant profitent aussi bien aux membres qu'aux non-membres. On peut donc se baser sur les coûts commerciaux entre les membres de l'ASEAN et les pays qui ne sont pas parties à l'ACP (comme l'Australie) pour mesurer l'incidence des mesures de facilitation des échanges prises par l'ASEAN.

Pomfret et Sourdin constatent que la moyenne simple des coûts commerciaux *ad valorem* associés aux exportations des dix pays de l'ASEAN vers l'Australie est tombée de 10,3 pour cent en 1990 à 3,9 pour cent en 2007 et que cette baisse a été beaucoup plus prononcée que celle de la moyenne mondiale. On obtient des résultats analogues en utilisant les données d'autres pays, comme les États-Unis ou le Brésil. Les auteurs notent que la réduction observée des coûts commerciaux par rapport à la moyenne mondiale est intervenue surtout avant 2002, alors que l'ASEAN mettait en place sa zone de libre-échange et que l'application de mesures de facilitation des échanges progressait peu au niveau mondial.

L'élargissement de l'ASEAN est un autre élément important qui a pu jouer un rôle dans la mise en place de règles et d'institutions régionales. Dans les années 1990, l'ASEAN a accueilli quatre nouveaux membres, le Cambodge, la RDP lao, le Myanmar et le Viet Nam.⁶¹ Les économies de ces nouveaux membres étaient différentes de celles des anciens tant en termes de niveau de développement que d'orientation du marché. La RDP lao et le Viet Nam étaient des pays

socialistes et le Cambodge sortait à peine d'une longue guerre civile. À l'exception du Myanmar, aucun n'était Membre du GATT/de l'OMC à ce moment-là.

La création de la zone de libre-échange de l'ASEAN, en 1992, n'a été que le début du processus d'établissement de l'ACP. Elle a été suivie par des accords sur les services et sur la propriété intellectuelle en 1995, par un accord d'investissement et un mécanisme de règlement des différends en 1996, et par un accord-cadre sur la reconnaissance mutuelle des normes en 1998. En somme, le processus de l'ACP de l'ASEAN a commencé par la régionalisation du commerce et de la production et a abouti à la mise en place de règles et d'institutions régionales formelles pour superviser une économie régionale intégrée et prospère.

L'accent mis dans cette analyse sur les réseaux de production et l'ASEAN ne doit pas laisser penser que le régionalisme en Asie du Sud-Est concerne uniquement le commerce. Comme cela a été dit plus haut, l'Association était destinée en partie à gérer les différends territoriaux entre certains de ses membres fondateurs et à contenir les éventuelles retombées de la guerre d'Indochine. Au regard de ces objectifs, elle a dépassé les attentes les plus optimistes. La région n'a pratiquement connu aucun conflit majeur depuis la fin de la guerre d'Indochine. L'Association a joué un rôle essentiel dans la gestion des rivalités entre grandes puissances en Asie de l'Est. Elle a sans aucun doute facilité l'intégration du Cambodge, de la RDP lao et du Viet Nam dans la communauté internationale. Le Cambodge et le Viet Nam sont maintenant Membres de l'OMC et comptent parmi les économies en développement les plus dynamiques. La RDP lao est en voie d'accéder à l'OMC. Comme dans le cas d'autres modèles réussis de coopération régionale, la création de biens publics régionaux a aussi généré des avantages mondiaux.

(c) Costa Rica

Les réseaux de production sont souvent associés à la région Asie-Pacifique et à l'Europe de l'Est. Cependant, les pays d'autres régions peuvent aussi participer à des réseaux de production internationaux, où ils jouent aussi un rôle dans le processus d'établissement d'ACPr.

Monge-Ariño (2011) donne une description détaillée de la politique commerciale du Costa Rica au cours des dernières décennies. Le pays a réussi à participer activement aux négociations commerciales multilatérales à l'OMC tout en négociant plusieurs accords commerciaux préférentiels. Son ouverture commerciale a commencé au milieu des années 1980 avec la réduction unilatérale des droits d'importation et elle s'est poursuivie avec l'accession au GATT en 1990. Elle a été amplifiée par le Cycle d'Uruguay (achevé en 1994) et par les ACPr négociés avec le Mexique, le Chili, la République dominicaine, le Canada, la Communauté des Caraïbes (CARICOM), le Panama, les États-Unis, la Chine, Singapour et l'UE (voir le tableau D.5). En outre, la négociation d'un ACPr avec le Pérou a débuté en 2010, un ACPr avec la Corée du Sud devrait commencer à être négocié en 2011. Tout en poursuivant sa politique d'ouverture commerciale, le Costa Rica s'est efforcé d'attirer les IED, en particulier dans la fabrication de produits de haute technologie et dans les services.

Ces politiques ont profondément modifié la structure des exportations du Costa Rica, entraînant une forte augmentation de la part des produits manufacturés et des services dans les exportations totales et une réduction de la dépendance de l'économie à l'égard des exportations de produits traditionnels, comme le café et les bananes (Echandi, 2006). Le Costa Rica a aussi accru sa participation aux réseaux de production internationaux en 2009, 43 pour

cent de ses exportations totales de marchandises étaient directement liés à cinq grands chaînes d'approvisionnement : les produits électroniques, les appareils médicaux, les produits automobiles, les produits de l'industrie aéronautique et spatiale et les appareils cinématographiques/audiovisuels (Monge-Ariño, 2011).

La participation du Costa Rica aux réseaux de production internationaux a connu un tournant lorsque Intel a décidé, en 1996, d'établir dans le pays une usine d'assemblage et d'essai de semi-conducteurs de 300 millions de dollars EU (Banque mondiale, 2006). La gamme des biens et des services produits au Costa Rica et exportés dans le cadre de ces réseaux est assez variée pour une économie de la taille de celle du Costa Rica, allant des pièces d'ordinateur au matériel médical en passant par les pièces d'automobiles et d'avions et des services tels que la conception de turbines d'avion et du premier moteur à propulsion plasmique pour navettes spatiales.

La moyenne générale de la teneur en éléments locaux des exportations associées aux réseaux de production était de 36 pour cent en 2009, avec une fourchette de 72 pour cent pour l'aéronautique/l'espace à 22 pour cent pour l'électronique (Monge-Ariño, 2011). La contribution conjointe de la main-d'œuvre et du capital à la teneur en éléments locaux des exportations était de 40 pour cent en 2009, tandis que les services et les produits fournis localement représentaient presque un sixième et un dixième, respectivement. La contribution du capital est plus importante dans le secteur de l'électronique, tandis que celle de la main-d'œuvre et des services locaux est plus importante dans le secteur de l'aéronautique et de l'espace.

Le lien entre les réseaux de production et les ACPr semble évident dans les accords que le Costa Rica a conclus avec les États-Unis (Accord de libre-échange entre les États-Unis,

Tableau D.5 : Accords commerciaux préférentiels du Costa Rica

ACPr	Partenaires actuels	Date d'entrée en vigueur
MCCA	El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	23 septembre 1963
Costa Rica-Mexique	Mexique	1 ^{er} janvier 1995
Costa Rica-Chili	Chili	15 février 2002
Costa Rica-République dominicaine	République dominicaine	7 mars 2002
Costa Rica-Canada	Canada	1 ^{er} novembre 2002
Costa Rica-CARICOM	Trinité-et-Tobago	15 novembre 2005
	Guyana	30 avril 2006
	Barbade	1 ^{er} août 2006
Costa Rica-Panama	Panama	24 novembre 2008
ALEAC-RD-EU	États-Unis, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, République dominicaine	1 ^{er} janvier 2009*
Costa Rica-Chine	Chine	**
Costa Rica-Singapour	Singapour	**
Accord d'association Amérique centrale-UE	UE-27	***

* Il s'agit de la date à laquelle l'accord est entré en vigueur pour le Costa Rica.

** Les négociations ont été achevées au début de 2010 et le résultat a été soumis au pouvoir législatif pour approbation ; l'entrée en vigueur est prévue en 2011.

*** Les négociations ont été achevées au début de 2010 ; l'examen juridique devrait être terminé au début de 2011.

Source : Monge-Ariño (2011).

la République dominicaine et l'Amérique centrale) et avec la Chine.⁶² La part des pièces et composants dans le commerce total avec ces deux pays, qui est un indicateur habituel du partage de la production, a augmenté rapidement entre 1995 et 2008. Le commerce bilatéral total avec les États-Unis a augmenté d'environ 11 pour cent par an, mais, comme le montre le tableau D.6, le commerce des pièces et composants a augmenté presque deux fois plus.

Parallèlement à la bonne tenue du commerce entre les deux pays, les flux d'IED des États-Unis ont été multipliés par plus de 18 entre 1982 et 2008, passant de 142 millions de dollars EU à 2,6 milliards de dollars EU (voir la figure D.21). En conséquence, la part du Costa Rica dans les IED des États-Unis en Amérique centrale⁶³ est passée de moins de 3 pour cent en 1982 à environ 20 pour cent en 2008.

En ce qui concerne les relations du Costa Rica avec la Chine, les échanges bilatéraux ont augmenté en moyenne de près de 30 pour cent par an entre 1995 et 2008, tandis que le commerce des pièces et composants a augmenté plus de deux fois plus vite (voir le tableau D.7). Globalement, le commerce des pièces et composants représente aujourd'hui la moitié environ du commerce du Costa Rica avec la Chine.

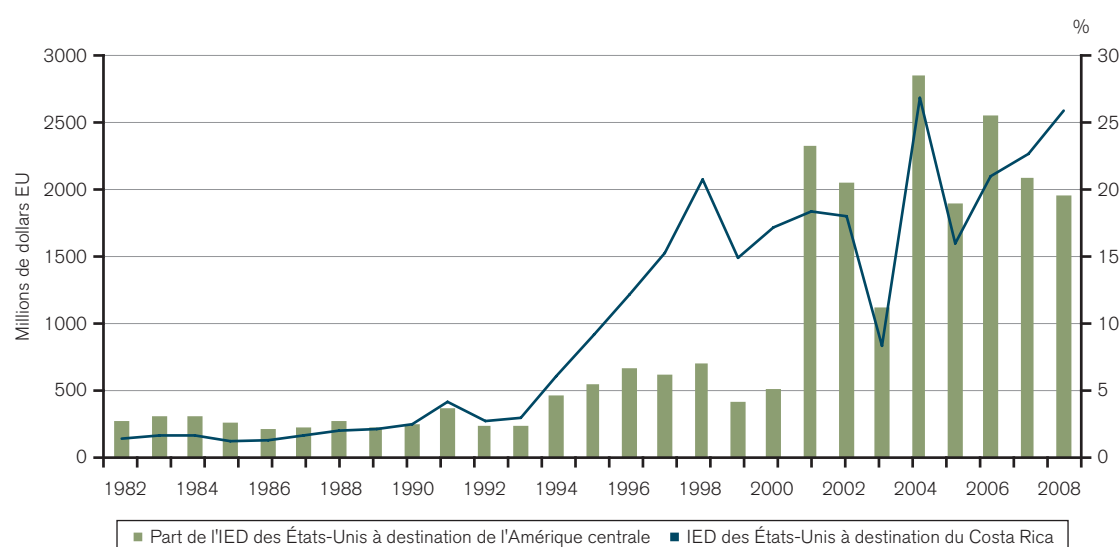
Ces faits concordent avec l'explication selon laquelle la participation du Costa Rica aux réseaux de production internationaux a été un déterminant important des accords commerciaux que le pays a conclus avec les États-Unis et la Chine.

Tableau D.6: Commerce bilatéral du Costa Rica avec les États-Unis, 1995-2008 (en millions de dollars)

Articles	1995	2008	Croissance annuelle moyenne (en pourcentage)
Pièces et composants	209,3	2 600,6	21,4
Toutes les marchandises	2 537,6	9 571,4	10,8
Part des pièces et composants (%)	8,2	27,2	

Source: Base de données Comtrade de l'ONU.

Figure D.21: Part du Costa Rica dans les flux d'IED des États-Unis à destination de l'Amérique centrale, 1982-2008



Source: Département du commerce des États-Unis, Direction de l'analyse économique.

Tableau D.7: Commerce bilatéral du Costa Rica avec la Chine, 1995-2008 (en millions de dollars)

Articles	1995	2008	Croissance annuelle moyenne (en pourcentage)
Pièces et composants	1.1	694.2	64.2
Toutes les marchandises	50.1	1,478.4	29.7
Part des pièces et composants (%)	2.2	47.0	

Source: UN Comtrade.

4. La coopération régionale en Afrique : enseignements à tirer d'une intégration profonde ? ⁶⁴

Les ACP ne sont pas tous motivés par les réseaux de production internationaux et la tendance à une intégration profonde. La coopération régionale en Afrique en est une bonne illustration. Il y a cependant quelques enseignements utiles à tirer d'une intégration profonde qui peuvent accroître les avantages découlant du processus d'intégration en Afrique. L'analyse qui va suivre se rapporte surtout à l'expérience de l'Afrique subsaharienne. Il importe donc de ne pas perdre de vue les efforts entrepris par les pays d'Afrique du Nord pour s'intégrer entre eux ou avec le reste du continent. Les efforts d'intégration en Afrique du Nord comprennent l'Accord d'Agadir (dont la Jordanie, pays du Moyen-Orient, fait aussi partie) et l'Union du Maghreb arabe (UMA), qui a été créée en tant qu'élément constitutif nord-africain de la Communauté économique africaine, prévue pour l'ensemble du continent.

La configuration géopolitique de l'Afrique a été déterminée en grande partie par les forces politiques du colonialisme. Les frontières des pays africains ont été tracées de manière à délimiter les colonies des puissances européennes, et non des États-nations. Il en est résulté un continent fragmenté, avec de petits marchés, de petites économies et un grand nombre de pays sans littoral, ce qui limite considérablement les possibilités de développement. La fragmentation est associée à l'absence d'économies d'échelle dans la production et la distribution de biens et de services, et à l'impact de l'échelle sur le coût des biens publics. Dans les premières années de l'indépendance, l'attention s'est concentrée principalement sur la nécessité de surmonter les problèmes d'échelle et de fragmentation. L'unification économique et politique du continent a été admise comme une réponse rationnelle pour créer un espace économique plus vaste propice à l'industrialisation et au développement économique.

C'était l'époque de la planification économique. Les dirigeants africains pensaient que la planification serait plus facile au niveau régional, puis continental. Cette approche reposait sur la conviction que le développement passait par l'industrialisation et la diversification de la production pour réduire la dépendance à l'égard des produits de base. Les liens entre l'industrialisation et intégration régionale étaient évidents. Un marché plus vaste et protégé permettrait d'assurer une industrialisation viable pour remplacer certaines importations. C'était à l'époque une stratégie largement acceptée pour les pays en développement. L'objectif était d'établir un large éventail d'industries dans différents secteurs. L'unification économique était considérée comme une solution au dilemme du développement de l'Afrique et l'unification politique était nécessaire pour que l'intégration économique fonctionne. L'expérience récente a montré que de nombreux accords d'intégration africains sont aussi motivés par des considérations politiques. Mais, même dans ces cas, l'intégration régionale est un arrangement politique qui doit avoir une justification économique.

L'objectif d'intégration économique régionale et la volonté d'assurer le développement par l'industrialisation ont été importants pendant les premières décennies d'indépendance,

et ont motivé l'adoption du Plan d'action de Lagos (PAL). Le PAL était une initiative de l'Organisation de l'Unité africaine (OAU), adopté par les chefs d'État en avril 1980, avec le soutien actif de la Commission économique pour l'Afrique de l'ONU (CEA).

Le PAL mettait l'accent sur la contribution escomptée de l'industrialisation et les années 1980 sont devenues la «décennie du développement industriel en Afrique». Le cadre proposé pour l'industrialisation consistait en la division du continent en zones d'intégration régionale censées constituer à terme une économie africaine unifiée, la Communauté économique africaine. À cette fin, la CEA a soutenu trois accords d'intégration régionale: i) la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), établie en 1975, avant le PAL; ii) la zone d'échanges préférentiels (ZEP) englobant l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe, qui était le précurseur du Marché commun d'Afrique orientale et australe (COMESA); et iii) la Communauté économique des États d'Afrique centrale (CEEAC). L'Union du Maghreb arabe, établie en 1989, est venue compléter la couverture du continent.

L'Afrique du Sud en plein apartheid était encore exclue à l'époque du plan d'intégration africaine. La Conférence pour la coordination du développement de l'Afrique australe (SADCC) a été établie en 1980, avec le soutien de l'Union européenne, dans le but précis de réduire la dépendance économique vis-à-vis de l'Afrique du Sud. La SADCC n'était pas un accord d'intégration des marchés, mais avait un mandat de développement plus large, axé sur la coopération régionale pour assurer l'indépendance des États du front vis-à-vis de l'Afrique du Sud.⁶⁵ Dans cette optique, la SADCC a donné la priorité à des projets sectoriels transfrontaliers, tels que des couloirs de développement régional et le Réseau d'interconnexion d'Afrique australe.

En prévision de la transition démocratique en Afrique du Sud, la SADCC a été remplacée en 1992 par la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA). L'Afrique du Sud est devenue membre de la CDAA en 1994, participant ainsi au plan d'intégration continentale. Contrairement à la SADCC, la CDAA a adopté un programme explicite d'intégration des marchés et c'est un bon exemple de modèle linéaire d'intégration progressive en Afrique. Le Traité instituant la CDAA (et ensuite le Protocole commercial de la CDAA) ne prévoit pas de plan d'intégration détaillé mais des détails ont été donnés dans le Plan de développement stratégique indicatif régional adopté en 2003. Ce plan prévoit l'établissement d'une zone de libre-échange en 2008, d'une union douanière en 2010, d'un marché commun en 2015 et d'une union monétaire en 2016 et d'une monnaie unique en 2018.⁶⁶ Cette approche a aussi été adoptée par la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), établie en 1999⁶⁷ et par la CEDEAO en Afrique de l'Ouest. Les progrès de la CEDEAO vers l'établissement d'une zone de libre-échange sont très lents et l'union douanière reste à faire.

La feuille de route de la CDAA et le plan d'intégration de la CAE reflètent la tendance générale en Afrique à opter pour un modèle linéaire d'intégration régionale progressive, caractérisée par des objectifs ambitieux. Parmi les 14 communautés économiques régionales qui existaient en 2001, neuf ont pour objectif déclaré de créer une véritable union économique, une vise à devenir un marché commun (COMESA), une est une union douanière établie (l'Union

douanière d'Afrique australe) qui ne prévoit pas d'aller plus loin, et les trois autres ont pour but le libre-échange intrarégional ou la coopération régionale. Ces communautés ont toutes pour objectif de transformer le paysage économique africain et d'établir «un bloc de nations uni et fort» sur une période d'un peu plus de 30 ans.

Une étape importante de ce processus est le renforcement des éléments constitutifs des communautés économiques régionales. Cela implique un processus évolutif qui permettra de passer des zones de libre-échange et des unions douanières à un marché commun couvrant tout le continent (Commission économique pour l'Afrique, 2004). Les États membres du COMESA, de la CDAA et de la CAE se sont récemment engagés à établir une zone de libre-échange tripartite regroupant les 26 États parties à ces accords. L'établissement de cette zone est considéré comme un pas important pour régler le problème de la participation croisée à plusieurs accords, qui est un trait distinctif des accords d'intégration régionale africains.⁶⁸

L'intégration régionale africaine est axée principalement sur la réduction des obstacles au commerce des marchandises. Le commerce des services devient un élément du modèle d'intégration régionale lorsque l'étape du marché commun est atteinte, mais à ce jour, les services n'ont pas reçu une grande attention dans les accords d'intégration africains formels. Cela est vrai aussi pour les pays africains qui ont essayé de conclure des accords commerciaux préférentiels avec des partenaires extérieurs. L'inclusion des services (ainsi que d'autres questions internes telles que l'investissement, la politique de la concurrence et les marchés publics) a prêté à controverse.

Les initiatives d'intégration régionale en Afrique ont donné des résultats limités, ce qui a amené à s'interroger sur l'approche adoptée pour remédier aux facteurs qui entravent le commerce régional. Les obstacles au commerce qui augmentent les coûts de transaction peuvent être considérés comme des mesures à la frontière ou comme des mesures internes. Les accords de libre-échange régionaux en Afrique mettent l'accent sur les mesures à la frontière, surtout sur les droits de douane. Il est vrai que les droits de douane constituent un obstacle majeur, mais ce n'est peut-être pas le plus important.

De nombreuses données empiriques semblent indiquer que les procédures à la frontière longues et inefficaces peuvent constituer des obstacles au commerce intrarégional encore plus importants que les droits de douane. Les multiples passages de frontières nécessaires pour acheminer les marchandises vers les pays sans littoral augmentent considérablement les coûts de transaction dans les échanges intrarégionaux. Outre les obstacles à la frontière, beaucoup d'autres contraintes augmentent les coûts de transaction. La géographie est un facteur important. En raison du nombre limité des voies navigables intérieures, qui permettent un transport peu coûteux, les coûts logistiques du commerce des marchandises sont élevés. Ce problème est aggravé par le faible développement des systèmes de transport, caractérisés par la faible densité par habitant des infrastructures ferroviaires et routières qui ont été conçues, à l'époque coloniale, pour le transport des produits primaires jusqu'aux ports. De ce fait, les liaisons routières, aériennes et ferroviaires transnationales sont elles aussi peu développées (McCord *et al.*, 2005).

Les coûts de transport en Afrique restent parmi les plus élevés au monde. Par exemple, l'expédition d'une voiture du Japon à Abidjan coûte 1 500 dollars EU, alors que le transport de la même voiture d'Addis Abeba à Abidjan coûterait 5 000 dollars EU (Commission économique pour l'Afrique, 2004). Des facteurs infrastructurels et réglementaires entrent en jeu. Globalement, le coût élevé et le manque de fiabilité des services de transport obligent les entreprises à avoir des stocks importants, ce qui exclut l'adoption d'un système «juste à temps» pour la gestion de la production (Collier, 2000).

Du fait du manque de qualifications et de capitaux pour établir et exploiter des systèmes de communication modernes, et de l'exiguïté de la clientèle d'affaires qui ne permet pas l'existence de publications spécialisées financièrement viables, l'accès aux informations commerciales nécessaires pour prendre des décisions en connaissance de cause est un autre problème important.⁶⁹ Les services de téléphonie fixe sont limités et peu fiables et les tarifs d'appel sont élevés, en particulier pour les appels internationaux. Dans la plupart des pays africains, la fourniture de services de téléphonie fixe reste le domaine exclusif de monopoles publics. Pour conclure des contrats commerciaux, il faut avoir des renseignements sur les prix comparatifs et il faut disposer d'un accès fiable, rapide et peu coûteux aux renseignements sur les marchés. L'information est la clé de l'efficacité et la difficulté d'obtenir des renseignements à un coût raisonnable augmente les coûts de transaction. S'il est vrai que ces obstacles entravent aussi le commerce avec le reste du monde, leur incidence sur le commerce intrarégional est particulièrement importante.

Les obstacles décrits ci-dessus sont très présents du côté de la demande dans le commerce intrarégional. Mais on peut penser qu'ils ont un effet beaucoup moins important que la faible capacité d'offre des pays africains. On peut même dire que le véritable problème pour ces pays, c'est moins l'accès aux marchés (contraintes à la frontière), que la capacité de produire de manière compétitive des produits pouvant faire l'objet d'échanges.

Il est nécessaire d'élargir l'accès aux marchés en réduisant les coûts de transaction du commerce, mais cela ne garantira pas la croissance économique et le développement. L'élargissement de l'accès aux marchés sans la capacité de produire des biens et des services pour profiter de ces possibilités ne permettra pas une croissance économique plus forte. Une capacité d'offre effective dépend de l'application de politiques macro et microéconomiques appropriées, d'une bonne gouvernance, et de l'existence de capacités institutionnelles développées, d'une infrastructure adéquate et d'un environnement commercial sain permettant d'attirer les investissements.

Les contraintes du côté de l'offre qui font obstacle à une production efficace pourraient être surmontées en partie au moyen d'un programme d'intégration régionale profonde. Il n'y a pas de recette toute faite pour assurer effectivement une intégration régionale profonde. Parmi les facteurs importants pour l'Afrique figurent l'intégration des marchés des services, la facilitation des échanges, l'amélioration des renseignements sur les marchés, des mécanismes de règlement des différends, de recettes publiques moins dépendantes des taxes sur le commerce, le financement des infrastructures transfrontalières et le financement moins tributaires des taxes commerciales, le financement

d'infrastructures transfrontalières et le financement des institutions régionales (Lamy, 2010). Les partenaires de développement et les institutions internationales pourraient contribuer à ce processus en reconnaissant que la formation de groupements régionaux est utile pour la planification et la fourniture de l'aide au développement. L'OMC, quant à elle, régionalise peu à peu ses examens des politiques commerciales et encourage désormais la régionalisation de l'Aide pour le commerce, qui vise à aider les pays en développement à développer les compétences et l'infrastructure liées au commerce nécessaires pour mettre en œuvre des accords commerciaux et en tirer profit, et pour accroître leur commerce.

5. Conclusions

Sans écarter les autres explications des ACPPr, la littérature sur cette question met surtout l'accent sur les droits de douane préférentiels. En conséquence, l'analyse économique des effets des ACPPr s'est concentrée en grande partie sur les incidences, en termes de création et de détournement d'échanges d'un accès discriminatoire aux différents marchés.

L'analyse présentée dans cette section montre que les ACPPr ne visent pas seulement à réduire les droits de douane. Il est amplement démontré que les engagements souscrits dans le cadre de ces accords couvrent beaucoup d'autres domaines de politique et deviennent de plus en plus profonds. Pour ce qui est des droits de douane, la prolifération des ACPPr a érodé les marges de préférence au fil du temps. Si les considérations tarifaires entrent en ligne de compte dans la négociation d'ACPPr, les pays concernés sont peut-être plus soucieux d'éviter toute discrimination négative que d'obtenir des droits de douane préférentiels. En outre, il est établi – au moyen de données statistiques et d'études de cas – que les réseaux de production jouent un rôle dans la mise en place d'ACPPr.

Deux conclusions importantes se dégagent de cette analyse. Premièrement, les recherches doivent porter davantage sur les raisons de l'établissement d'ACPPr allant au-delà de la réduction des droits de douane. Deuxièmement, il faut poursuivre la réflexion sur les implications, pour le système commercial multilatéral, d'une intégration plus profonde dans le cadre des ACPPr. Cette question et d'autres questions en rapport avec la cohérence entre les ACPPr et le système commercial multilatéral font l'objet de la section suivante du rapport.

Notes

- 1 Voir Organisation mondiale du commerce (OMC) (2007).
- 2 Partant d'un modèle théorique d'échanges intrasectoriels, Anderson et van Wincoop (2003) ont calculé une équation de gravité de forme réduite pour le commerce bilatéral entre deux pays, dans laquelle le commerce dépend du produit intérieur brut (PIB) de chaque pays et de leurs coûts commerciaux *relatifs*. Ils montrent en particulier que, dans une équation de gravité ayant un fondement théorique, le commerce entre deux pays A et B, où A est l'importateur et B l'exportateur, dépend non seulement de leurs coûts commerciaux bilatéraux, mais aussi du niveau global des obstacles aux exportations du pays B dans le reste du monde et du niveau global de restriction des importations que le pays A impose au reste du monde.
- 3 Une approche similaire a été utilisée par Hoekman et Nicita (2008) et Carrère *et al.* (2008).
- 4 Cette estimation est basée sur un modèle de gravité standard augmenté de l'indice MPR.
- 5 Il faut rappeler que plus de 70 pour cent du commerce se fait à un taux NPF inférieur à 5 pour cent et que moins de 15 pour cent des échanges font l'objet de marges de préférence relatives supérieures à 2 pour cent en valeur absolue.
- 6 Voir Kuijper (2010).
- 7 Voir Hsu (2006).
- 8 Voir Kuijper (2010).
- 9 Voir Hsu (2006).
- 10 Voir van Damme (2006).
- 11 Voir Kwak et Marceau (2006) et Hillman (2009).
- 12 Voir Kwak et Marceau (2006).
- 13 Voir Horn *et al.* (2010).
- 14 ASEAN-Chine et MERCOSUR-Inde.
- 15 Chiffre du 1^{er} mars 2011, correspondant aux notifications d'accords actuellement en vigueur.
- 16 Dans le cadre de l'AGCS, les quatre modes de fourniture de services sont le commerce transfrontières (mode 1), la consommation à l'étranger (mode 2), la présence commerciale (mode 3) et le mouvement temporaire des personnes physiques (mode 4).
- 17 Parmi les accords qui reprennent l'approche de l'AGCS, on peut citer le MERCOSUR et l'AFAS (Accord-cadre de l'ASEAN sur les services).
- 18 Le reste des accords notifiés au titre de l'article V de l'AGCS sont des accords qu'il est difficile de classer dans les catégories de type AGCS ou liste négative, car ils visent à assurer une intégration régionale approfondie, comme les accords entre l'UE et les pays candidats à l'UE.
- 19 La plupart des ACPs conclus par les États-Unis, y compris tous ceux qui ont été notifiés après 2003, ne comportent pas de chapitre distinct sur l'admission temporaire des gens d'affaires.
- 20 Par exemple, plusieurs accords récents utilisent la méthode de la liste négative pour les obligations en matière d'accès aux marchés, sur le modèle de l'article XVI de l'AGCS, qui s'appliquent à tous les modes de fourniture. L'ALENA ne prévoit pas d'obligation contraignante comme l'article XVI de l'AGCS, alors que dans les accords de type AGCS, les obligations s'appliquent sur la base d'une liste positive. Voir Roy *et al.* (2007a).
- 21 Voir Mattoo et Sauvé (2010).
- 22 Pour les Membres originels de l'OMC, il s'agit des engagements pris pendant la période 1995-1997.
- 23 Voir Roy *et al.* (2007a et 2008), Marchetti et Roy (2008b), Fink et Molinuevo (2008a et 2008b) et Miroudot *et al.* (2010).
- 24 Voir à ce sujet Mattoo et Wunsch-Vincent (2004).
- 25 Voir Roy *et al.* (2007b).
- 26 Les figures de cette section s'appuient sur une extension de l'ensemble de données utilisé dans Roy *et al.* (2007a), Roy *et al.* (2008) et Marchetti et Roy (2008b). Elles concernent 68 ACPs auxquels participent 53 Membres de l'OMC (l'UE-15 comptant pour un). La liste des ACPs et des Membres de l'OMC figure dans le tableau D.2 de l'Appendice. Elle comprend les ACPs notifiés au titre de l'article V de l'AGCS entre 2000 et 2010 et quelques ACPs qui ont été signés mais ne sont pas encore entrés en vigueur et n'ont pas encore été notifiés. Pour chacune des parties à chaque ACP, les engagements pris en matière d'accès au marché et de traitement national dans chaque sous-secteur de service ont été comparés à ceux qui ont été pris dans le cadre de l'AGCS et à ceux qui ont été proposés dans l'offre la plus récente présentée au titre de l'AGCS dans le cadre du PDD. Les données portent sur le mode 1 (fourniture transfrontières) et le mode 3 (présence commerciale) et sur les engagements AGCS+. Pour des renseignements complémentaires sur les données, voir http://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/dataset_f/dataset_f.htm.
- 27 Voir Marchetti et Roy (2008b).
- 28 Comme on l'a vu précédemment, une liste négative indique les secteurs ou les modes auxquels les engagements ne s'appliquent pas, alors qu'une liste positive fait l'inverse.
- 29 Voir Fink et Molinuevo (2008b) et Roy *et al.* (2007a).
- 30 À propos de l'incidence du type de régime sur les ACPs, voir, entre autres, Mansfield *et al.* (2008). Roy (2010) examine l'incidence de la démocratie sur les niveaux d'engagements dans le cadre de l'AGCS.
- 31 Voir, par exemple, Chaudhuri et Karmakar pour différents services aux entreprises, Zhang pour les services postaux et de courrier, Marchetti pour les services financiers, Roy pour les services audiovisuels et de distribution, ou Tuthill pour les services de télécommunication dans Marchetti et Roy (2008a). Les engagements concernant, entre autres, les services d'éducation et les services professionnels sont également examinés dans Roy *et al.* (2008).
- 32 Voir Carzaniga (2008).
- 33 Voir Stephenson et Delourme (2010). Voir aussi Sauvé et Ward (2009) au sujet des engagements de l'UE concernant le mode 4 dans son ACP avec le CARIFORUM.
- 34 Voir Miroudot *et al.* (2010) et Fink et Molinuevo (2008b).
- 35 Voir Adlung et Molinuevo (2008) et Berger *et al.* (2010).
- 36 Voir Adlung et Morrison (2010).
- 37 Voir CNUCED (2010).
- 38 Voir http://www.unctadxi.org/templates/Page_____1007.aspx.

- 39 Houde *et al.* (2007) parle, dans le premier cas, d'accords « inspirés de l'AGCS », et dans le second, d'accords « de type ALENA ».
- 40 Au lieu de considérer le nombre total de dispositions, on peut attribuer une « note » aux diverses dispositions figurant dans le chapitre sur l'investissement en fonction du degré d'ouverture des engagements. Voir, par exemple, Dee *et al.* (2006).
- 41 Des renseignements complémentaires ont été recueillis sur l'existence d'accords de reconnaissance mutuelle.
- 42 Voir Rauch et Trindade (2002) pour une analyse de l'importance des coûts d'information pour le commerce.
- 43 Voir Collins et Rodrik (2000).
- 44 L'application extraterritoriale de la politique de la concurrence peut poser des problèmes de souveraineté. Les États peuvent préférer s'engager dans ce domaine par la discussion et la négociation politique. Ces exclusions du règlement des différends peuvent s'expliquer aussi par le fait que les dispositions relatives à la concurrence sont nouvelles pour certains membres des ACP, en particulier pour les pays en développement. Même s'ils sont disposés à accepter de telles dispositions (par exemple, application d'une loi sur la concurrence, établissement d'une autorité de la concurrence ou action contre les trusts et l'abus de position dominante), ces pays se demandent peut-être s'ils réussiront à mettre en œuvre pleinement ces engagements et dans quels délais.
- 45 Voir l'analyse faite dans la section C, qui montre pourquoi, dans certaines conditions, il n'y a pas d'effets de détournement des échanges lorsque les obstacles réglementaires sont supprimés dans les ACP.
- 46 Voir Ravenhill (2009) et Ravenhill (2010) qui met en doute cette interprétation de l'intégration en Asie de l'Est. L'auteur affirme que les accords commerciaux conclus en Asie de l'Est sont motivés principalement par la recherche d'avantages diplomatiques ou stratégiques.
- 47 Voir des études telles que Baier et Bergstrand (2007), Silva et Tenreyro (2006), Soloaga et Winters (2001), Ghosh et Yamarik (2004), Aitken (1973), Bertstrand, (1985), Frankel (1997) et Frankel *et al.* (1995).
- 48 Cette analyse s'appuie sur Orefice et Rocha (2011) (à paraître).
- 49 L'analyse en composantes principales est une procédure mathématique qui consiste à transformer orthogonalement un nombre de variables potentiellement corrélées – dans notre cas, les différentes dispositions d'un accord – en un nombre de variables non corrélées appelées composantes principales. La transformation est définie de telle manière que la première composante principale représente le niveau de variabilité le plus élevé des données. Chaque composante suivante a, elle-même, le niveau de variance le plus élevé possible, sachant qu'elle doit être orthogonale (c'est-à-dire non corrélée) aux composantes qui la précèdent.
- 50 La section D.2 donne des précisions sur la façon dont l'indice relatif aux OTC est construit. L'indice relatif à la politique de la concurrence correspond à la somme non pondérée de trois éléments distincts. Le premier élément concerne les objectifs généraux d'un accord. Sa valeur est de 1 quand les objectifs favorisent une concurrence loyale entre les parties ou établissent une coopération entre elles dans le domaine considéré, et elle est de zéro dans tous les autres cas. Le deuxième élément correspond au décompte total des dispositions relatives à la concurrence figurant à la fois dans le chapitre sur la politique de la concurrence et dans les autres sections d'un accord, comme celles qui traitent de l'investissement et des services. Le troisième élément compte le nombre de principes horizontaux, comme la transparence, la non-discrimination et l'équité procédurale, qui sont énoncés dans l'accord.
- 51 Voir Teh (2009) et Piermartini et Budetta (2009).
- 52 Les équations de gravité sont dérivées de modèles qui cherchent à expliquer ou prédire la relation entre une variable (dépendante) donnée (dans ce cas, le commerce bilatéral des pièces et composants) et un ensemble d'autres variables (indépendantes ou explicatives) dont les valeurs peuvent être estimées (dans ce cas, les éléments d'une intégration profonde).
- 53 Il y a endogénéité lorsqu'une variable explicative dans une équation est corrélée au terme d'erreur de l'équation et que le terme d'erreur est une déviation inexpliquée des données d'échantillon par rapport à leur valeur « réelle » inobservable. Des études comme celle de Baier et Bergstrand (2007) montrent que les variables omises et, dans une moindre mesure, la simultanéité sont les deux principales sources du biais d'endogénéité causé par les ACP. Le problème des variables omises se pose pour les ACP car le terme d'erreur peut conserver l'effet de certaines variables de politique inobservables spécifiques aux pays qui affectent à la fois le commerce et la probabilité de conclure un ACP. Si, par exemple, la conclusion d'un ACP induit une réforme de la réglementation intérieure restrictive pour le commerce, la probabilité de conclure un ALE est plus élevée (puisque les gains escomptés sont plus grands), et l'omission de la variable de la réglementation intérieure infléchira le coefficient de l'ACP vers le bas. Un problème de simultanéité peut se poser, par exemple, si les gouvernements de deux pays dont les échanges dépassent leur niveau « naturel » sont incités à conclure un ACP, car la probabilité d'un détournement des échanges est moindre. Dans ce cas, les coefficients de l'ACP sont infléchis vers le haut.
- 54 Plus précisément, on calcule une régression de gravité à effets fixes :

$$\ln(x_{ijt}) = \alpha_{ij} + \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \beta_1 (ACP_{ijt} * PROFONDEUR_{ijt}) + \varepsilon_{ijt}$$
où x_{ijt} représente les importations de pièces et composants du pays i dans le pays j au moment t ; α_{ij} sont les effets fixes qui tiennent compte des variables spécifiques à la paire de pays, comme la distance ou le fait que les pays ont une frontière commune ou une langue commune; α_{it} et α_{jt} sont les effets fixes spécifiques à un moment donné pour le déclarant et son partenaire et ils tiennent compte de facteurs tels que la taille du pays ou sa résistance au commerce multilatérale. β_1 est le coefficient de notre intérêt qui rend compte de l'effet de l'intégration profonde sur le commerce. Enfin, ε_{ijt} est le terme d'erreur.
- 55 Pour une description des avantages et inconvénients des différentes mesures de la fragmentation internationale de la production, voir l'encadré 14 et Organisation mondiale du commerce (OMC) 2008.
- 56 Pour une classification des marchandises appartenant à la catégorie des pièces et composants, voir la section B.3.
- 57 Voir, par exemple, Baier et Bergstrand (2004) et Bergstrand *et al.* (2010).
- 58 Plus précisément, nous faisons une régression de l'équation suivante : $PROFONDEUR_{ijt} = \alpha + \beta_1 (PC\_shr)_{ijt} + \beta_2 X_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$ où PC_shr_{ijt} est la part moyenne du commerce des biens intermédiaires dans le commerce total entre les pays i et j entre 1980 et l'année précédant la signature de l'accord, et

- X est un vecteur de variables de contrôle pour les déterminants économiques des ACPs tels que i) la taille de l'économie des pays concernés (représentée par la somme des logarithmes du PIB réel des deux pays, GDPSUM); ii) la similitude économique des deux pays (représentée par le logarithme du produit de la part du pays i dans le PIB réel des deux pays par la part du pays j); iii) la différence de dotation relative en facteurs (représentée par la valeur absolue de la différence logarithmique entre le PIB par habitant des pays, GDPDIF); iv) ses valeurs au carré (SQGDIF); v) la distance; et vi) l'éloignement.
- 59 Cette catégorie comprend les industries qui produisent des machines d'application générale, des machines électriques, du matériel de transport et du matériel de précision.
- 60 Aux fins de ce calcul, les pays en développement sont définis comme étant tous les pays moins l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Canada, les États-Unis, les membres de l'Accord européen de libre-échange (AELE) et les CE-9 (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Irlande, Danemark, Belgique, Luxembourg et Pays-Bas).
- 61 Le Viet Nam est devenu membre en 1995, la RDP lao et le Myanmar en 1998, et le Cambodge en 1999.
- 62 Bien entendu, on ne peut pas exclure que d'autres considérations soient également entrées en ligne de compte. Griswold et Ikenson (2004), par exemple, ont dit que l'ALE entre l'Amérique centrale, la République dominicaine et les États-Unis contribue à d'importants objectifs de politique étrangère des États-Unis dans une région qui a connu de graves troubles civils au cours des dernières années.
- 63 L'Amérique centrale comprend le Belize, le Costa Rica, El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama.
- 64 Cette analyse s'appuie sur Hartzenberg (2011).
- 65 Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swaziland, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe.
- 66 L'accord de libre-échange adopté en 2008 n'a pas encore été pleinement mis en œuvre et, à une réunion d'un groupe de travail ministériel en mars 2010, il a été décidé de différer l'établissement de l'union douanière, sans engagement sur une échéance précise.
- 67 La CAE a été créée en 1999 par la signature du traité de la Communauté par les présidents du Kenya, de la Tanzanie et de l'Ouganda. Le Burundi et le Rwanda ont ensuite adhéré à la CAE. Un protocole préparant la voie à une union douanière a été signé en mars 2004 et un protocole sur un marché commun en juin 2010. La CAE actuelle est une résurgence d'une entité créée après l'indépendance, aussi appelée Communauté de l'Afrique de l'Est, et instituée par le Traité de coopération de l'Afrique de l'Est signé en 1967. La première CAE a disparu en 1977.
- 68 Un sommet tripartite des chefs d'État et de gouvernement des pays du COMESA, de la CDAA et de la CAE s'est tenu à Kampala (Ouganda) le 22 octobre 2008. Il a approuvé l'établissement rapide d'une zone de libre-échange englobant les États parties aux trois accords. L'intégration des trois communautés régionales est considérée comme une étape importante dans la construction de la Communauté économique africaine envisagée dans le Traité d'Abuja.
- 69 Collier et Venables (2008) font observer que les grandes entreprises peuvent être mieux informées que les petites en raison de l'existence d'économies d'échelle dans les médias commerciaux. Ils indiquent qu'en Afrique, seule « l'Afrique du Sud offre un marché à peu près viable pour les revues spécialisées ».

Tableaux de l'Appendice

Tableau D.1 de l'Appendice : Liste d'ACPr et résultats du classement de HMS

Accord commercial préférentiel	Date d'entrée en vigueur	Membres	Nombre de dispositions			
			OMC+	OMC-X	OMC+ Force exécutoire	OMC-X Force exécutoire
AELE-Corée	1 ^{er} septembre 2006	Développés-en développement	13	4	13	4
AELE-Israël	1 ^{er} janvier 1993	Développés-en développement	9	4	8	2
ALEAC-RD-États-Unis	1 ^{er} mars 2006	Développé-en développement	13	6	13	6
ALEEC	1 ^{er} mai 2007	Développés-en développement	13	3	13	3
ALENA	1 ^{er} janvier 1994	Développés-en développement	14	8	14	7
ASEAN, zone de libre-échange	28 janvier 1992	En développement	2	0	2	0
ASEAN-Australie-Nouvelle-Zélande	1 ^{er} janvier 2010	Développés-en développement	11	8	11	5
ASEAN-Corée, Rép. de	1 ^{er} janvier 2010	En développement	12	11	11	8
ASEAN-Inde	1 ^{er} janvier 2010	En développement	9	0	8	0
Australie-Nouvelle-Zélande	1 ^{er} janvier 1983	Développés	8	2	6	1
Australie-Singapour	28 juillet 2003	Développé-en développement	13	8	12	7
Australie-Thaïlande	1 ^{er} janvier 2005	Développé-en développement	14	8	13	5
Canada-AELE	1 ^{er} juillet 2009	Développés	11	2	10	1
Canada-Pérou	1 ^{er} août 2009	Développé-en développement	13	7	11	5
CCG	1 ^{er} janvier 2003	En développement	5	8	4	4
CDA	1 ^{er} septembre 2000	En développement	11	1	10	0
CEDEAO	24 juillet 1993	En développement	7	13	5	3
CEI	30 décembre 1994	En développement	9	0	9	0
Chili-Australie	6 mars 2009	Développé-en développement	13	9	13	6
Chili-Chine	1 ^{er} octobre 2006	En développement	11	20	8	12
Chili-Corée, Rép. de	1 ^{er} avril 2004	En développement	14	7	13	6
Chili-Japon	3 septembre 2007	Développé-en développement	14	6	14	3
Chine-ASEAN	1 ^{er} janvier 2005	En développement	6	1	4	0
Chine-Hong Kong, Chine	1 ^{er} janvier 2004	En développement	5	3	5	0
Chine-Nouvelle-Zélande	10 octobre 2008	Développé-en développement	13	8	13	8
Chine-Pakistan	1 ^{er} juillet 2007	En développement	9	2	9	2
Chine-Pérou	1 ^{er} mars 2010	En développement	12	13	12	2
Chine-Singapour	1 ^{er} janvier 2009	En développement	10	6	10	4
COMESA	8 décembre 1994	En développement	10	19	7	4
Communauté andine	25 mai 1988	En développement	4	11	3	3
Corée, République de-Inde	1 ^{er} janvier 2010	En développement	14	11	13	4
Corée, République de-Singapour	2 mars 2006	En développement	12	9	12	4
EAEC	8 octobre 1997	En développement	6	8	6	8
Élargissement des CE (12)	1 ^{er} janvier 1986	Développés	6	15	6	14
Élargissement des CE (15)	1 ^{er} janvier 1995	Développés	6	6	6	5

Tableau D.1 de l'Appendice : Liste d'ACPr et résultats du classement de HMS (suite)

Accord commercial préférentiel	Date d'entrée en vigueur	Membres	Nombre de dispositions			
			OMC+	OMC X	OMC+ Force exécutoire	OMC X Force exécutoire
Élargissement des CE (25)	1 ^{er} mai 2004	Développés	8	16	8	16
Élargissement des CE (27)	1 ^{er} janvier 2007	Développés	9	11	9	11
États-Unis-Australie	1 ^{er} janvier 2005	Développés	14	8	14	6
États-Unis-Bahreïn	1 ^{er} août 2006	Développé-en développement	12	4	12	4
États-Unis-Chili	1 ^{er} janvier 2004	Développé-en développement	14	6	14	6
États-Unis-Israël	19 août 1985	Développé-en développement	11	0	10	0
États-Unis-Jordanie	17 décembre 2001	Développé-en développement	6	5	5	4
États-Unis-Maroc	1 ^{er} janvier 2006	Développé-en développement	14	6	13	6
États-Unis-Oman	1 ^{er} février 2009	Développé-en développement	13	6	13	6
États-Unis-Pérou	1 ^{er} février 2009	Développé-en développement	14	7	14	7
États-Unis-Singapour	1 ^{er} janvier 2004	Développé-en développement	12	7	11	6
Fédération de Russie-Ukraine	21 février 1994	En développement	4	1	4	0
Inde-Singapour	1 ^{er} août 2005	En développement	11	7	11	5
Japon-ASEAN	1 ^{er} décembre 2008	Développé-en développement	9	10	9	10
Japon-Indonésie	1 ^{er} juillet 2008	Développé-en développement	9	8	9	4
Japon-Malaisie	13 juillet 2006	Développé-en développement	10	6	10	5
Japon-Mexique	1 ^{er} avril 2005	Développé-en développement	12	9	12	9
Japon-Philippines	11 décembre 2008	Développé-en développement	11	8	9	5
Japon-Singapour	30 novembre 2002	Développé-en développement	12	7	11	3
Japon-Suisse	1 ^{er} septembre 2009	Développés	12	8	12	7
Japon-Thaïlande	1 ^{er} novembre 2007	Développé-en développement	9	9	9	4
Japon-Viet Nam	1 ^{er} octobre 2009	Développé-en développement	12	5	12	4
MERCOSUR	29 novembre 1991	En développement	9	3	9	3
MERCOSUR-Inde	1 ^{er} juin 2009	En développement	7	0	7	0
PAFTA	1 ^{er} janvier 1998	En développement	2	0	2	0
SACU	15 juillet 2004	En développement	7	4	4	0
Traité de Rome	1 ^{er} janvier 1958	Développés	10	12	10	9
Turquie-AELE	1 ^{er} avril 1992	Développés-en développement	11	2	10	2
UE-Afrique du Sud	1 ^{er} janvier 2000	Développés-en développement	10	26	8	2
UE-Albanie	1 ^{er} décembre 2006	Développés-en développement	11	31	10	8
UE-Algérie	1 ^{er} septembre 2005	Développés-en développement	9	27	8	5
UE-Autorité palestinienne	1 ^{er} juillet 1997	Développés-en développement	11	20	8	3
UE-Bosnie-Herzégovine	1 ^{er} juillet 2008	Développés-en développement	9	2	9	2
UE-Cameroun	1 ^{er} octobre 2009	Développés-en développement	11	5	7	2
UE-CARIFORUM	1 ^{er} novembre 2008	Développés-en développement	13	14	13	7
UE-Chili	1 ^{er} février 2003	Développés-en développement	13	27	13	4
UE-Côte d'Ivoire	1 ^{er} janvier 2009	Développés-en développement	8	4	6	0

Tableau D.1 de l'Appendice : Liste d'ACPr et résultats du classement de HMS (suite)

Accord commercial préférentiel	Date d'entrée en vigueur	Membres	Nombre de dispositions			
			OMC+	OMC X	OMC+ Force exécutoire	OMC X Force exécutoire
UE-Croatie	1 ^{er} mars 2002	Développés-en développement	12	29	10	4
UE-Égypte	1 ^{er} juin 2004	Développés-en développement	10	25	9	3
UE-ERY Macédoine	1 ^{er} juin 2001	Développés-en développement	12	29	10	5
UE-Îles Féroé	1 ^{er} janvier 1997	Développés	5	2	5	1
UE-Islande	1 ^{er} avril 1973	Développés	6	1	6	1
UE-Israël	1 ^{er} juin 2000	Développés-en développement	13	19	10	4
UE-Jordanie	1 ^{er} mai 2002	Développés-en développement	13	20	9	5
UE-Liban	1 ^{er} mars 2003	Développés-en développement	8	3	8	2
UE-Maroc	1 ^{er} mars 2000	Développés-en développement	10	18	9	4
UE-Mexique	1 ^{er} juillet 2000	Développés-en développement	11	27	9	4
UE-Monténégro	1 ^{er} janvier 2008	Développés-en développement	11	2	10	2
UE-Norvège	1 ^{er} juillet 1973	Développés	6	1	6	1
UE-Saint-Marin	1 ^{er} avril 2002	Développés	4	3	4	1
UE-Serbie	1 ^{er} février 2010	Développés-en développement	9	3	9	2
UE-Suisse Liechtenstein	1 ^{er} janvier 1973	Développés	6	1	6	1
UE-Syrie	1 ^{er} juillet 1977	Développés-en développement	4	4	4	1
UE-Territoires d'outre-mer	1 ^{er} janvier 1971	Développés-en développement	8	17	7	6
UE-Tunisie	1 ^{er} mars 1998	Développés-en développement	11	20	9	4
UE-Turquie	1 ^{er} janvier 1996	Développés-en développement	10	4	9	3
Ukraine-Bélarus	11 novembre 2006	En développement	6	1	6	1
Ukraine-Kazakhstan	19 octobre 1998	En développement	4	1	4	1
Ukraine-Turkménistan	4 novembre 1995	En développement	4	1	4	1
ZLEAS	1 ^{er} janvier 2006	En développement	4	0	2	0
Zone économique commune	20 mai 2004	En développement	12	5	12	2

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau D.2 de l'Appendice : **Sigles et Membres**

Sigle	Membre	Sigle	Membre
ARG	Argentine	KNA	Saint Kitts et Nevis
ATG	Antigua et Barbuda	KOR	Rép. de Corée
AUS	Australie	LCA	Sainte Lucie
BHR	Bahreïn	LIE	Liechtenstein
BLZ	Belize	MAC	Macao, Chine
BRA	Brésil	MAR	Maroc
BRB	Barbade	MEX	Mexique
BRN	Brunéi Darussalam	MYS	Malaisie
CAN	Canada	NIC	Nicaragua
CHE	Suisse	NOR	Norvège
CHL	Chili	NZL	Nouvelle Zélande
CHN	Chine	OMN	Oman
COL	Colombie	PAK	Pakistan
CRI	Costa Rica	PAN	Panama
DMA	Dominique	PER	Pérou
DOM	République dominicaine	PHL	Philippines
EC	Union européenne	PRY	Paraguay
GRD	Grenade	SGP	Singapour
GTM	Guatemala	SLV	El Salvador
GUY	Guyana	SUR	Suriname
HKG	Hong Kong, Chine	CHT	Taipei chinois
HND	Honduras	THA	Thaïlande
IDN	Indonésie	TTO	Trinité et Tobago
IND	Inde	URY	Uruguay
ISL	Islande	USA	États Unis
JAM	Jamaïque	VCT	Saint Vincent et les Grenadines
JOR	Jordanie	VNM	Viet Nam
JPN	Japon		

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau D.3 de l'Appendice : Liste des accords sur les services figurant dans la base de données utilisée pour le présent rapport

Corée (Rép.)-Inde	Japon-Thaïlande	AELE-Chili
ASEAN-Corée (Rép.)	Chili-Japon	Corée (Rép.)-Chili
ASEAN-Australie- Nouvelle-Zélande	Chili-Chine	Union européenne-Chili
Honduras-El Salvador- Taipei chinois	Inde-Singapour	Chili-El Salvador
Pérou-Chine	Panama-Singapour	Chine-Macao, Chine
Japon-Viet Nam	États-Unis-Bahreïn	Chine-Hong Kong, Chine
Japon-Suisse	AELE-Corée (Rép.)	États-Unis-Singapour
Chili-Colombie	Costa Rica-Mexique	États-Unis-Chili
Canada-Pérou	Japon-Malaisie	Singapour-Australie
Panama-Taipei chinois	Mexique-Honduras	AELE-Singapour
Nicaragua-Taipei chinois	Jordanie-Singapour	Japon-Singapour
Chine-Nouvelle-Zélande	Mexique-Guatemala	Chili-Costa Rica
Australie-Chili	Mexique-El Salvador	États-Unis-Jordanie
Chine-Singapour	Rép. dominicaine-Amérique centrale-États-Unis	Nouvelle-Zélande-Singapour
États-Unis-Pérou	Corée (Rép.)-Singapour	AELE-Mexique
États-Unis-Oman	États-Unis-Maroc	Chili-Mexique
Japon-Philippines	Thaïlande-Nouvelle-Zélande	Union européenne-Mexique
Union européenne-CARIFORUM	Mexique-Nicaragua	États-Unis-Corée (Rép.)
Brunei Darussalam-Japon	ASEAN-Chine	Mercosur (6 ^{ème} cycle négocié)
Japon-Indonésie	Japon-Mexique	ASEAN (7 ^{ème} plan)
Panama-Chili	Panama-El Salvador	États-Unis-Colombie
Pakistan-Malaisie	Thaïlande-Australie	États-Unis-Panama
Pakistan-Chine	États-Unis-Australie	

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau D.4 de l'Appendice: **Effets d'une intégration profonde sur les réseaux de production**

Variable dépendante	Commerce de pièces et composants (logarithme)						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ACPrij	0,299*** (0,020)						
ACPrij* Nombre de dispositions		0,0165*** (0,001)					
ACPrij* Nombre de dispositions OMC-X			0,0265*** (0,002)				
ACPrij* Nombre de dispositions OMC+				0,0310*** (0,002)			
ACPrij* Indice «analyse en composantes principales»					0,0773*** (0,007)		
ACPrij* Indice «OTC»						0,0138*** (0,001)	
ACPrij* Indice «politique de la concurrence»							0,0308*** (0,002)
Effets fixes par paires de pays	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Effets fixes par pays à un moment donné	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Observations	60 473	60 473	60 473	60 473	60 473	27 524	32 733
Racine carrée	0,328	0,328	0,327	0,327	0,327	0,434	0,414
Nombre de paires de pays	3 485	3 485	3 485	3 485	3 485	1 386	1 657

Note: Les erreurs types sont indiquées entre parenthèses *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC.

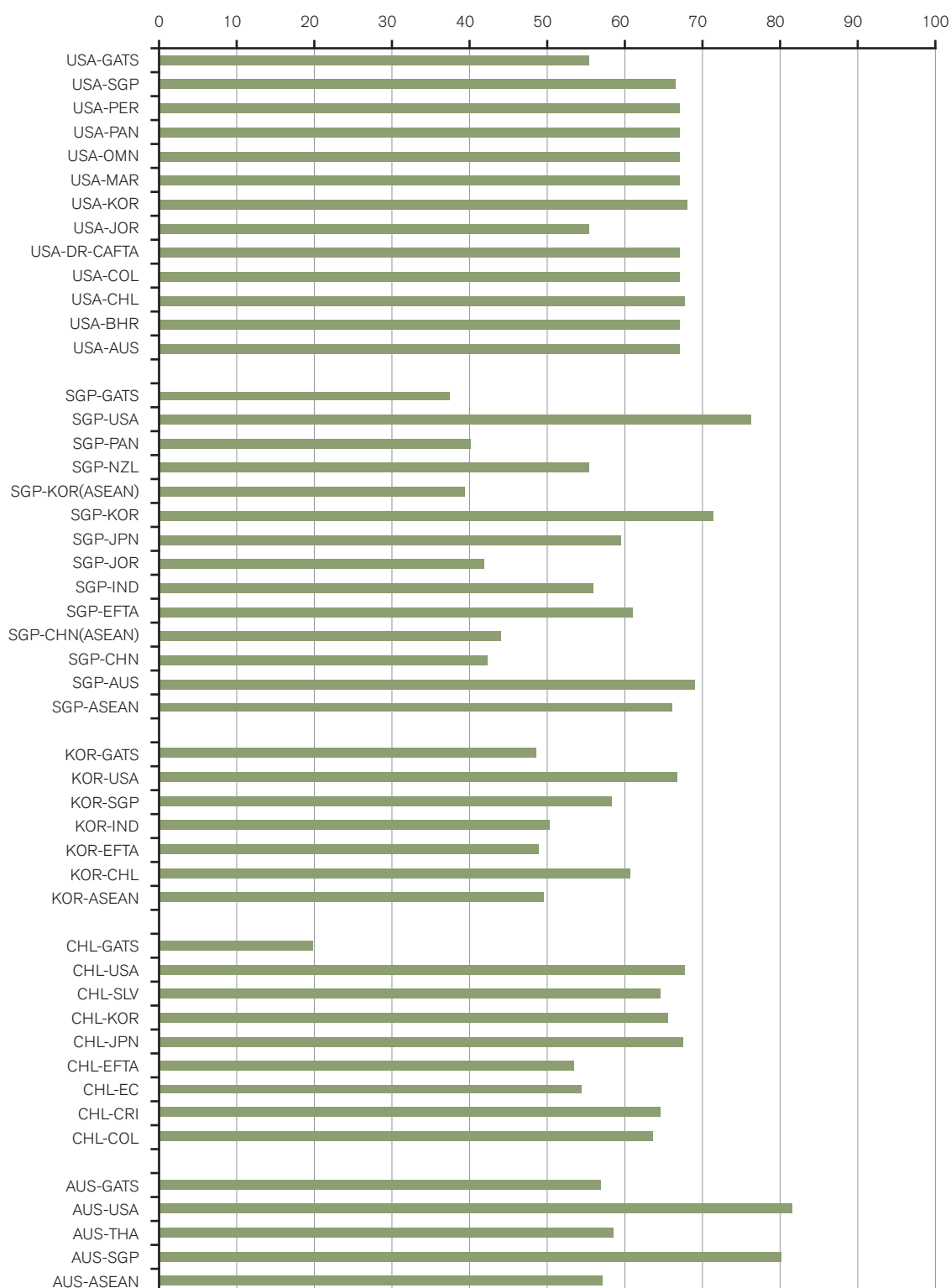
Tableau D.5 de l'Appendice: **Effets du commerce des pièces et composants sur l'intégration profonde**

Dependent variable	Nombre de dispositions	Nombre de dispositions OMC-X	Nombre de dispositions OMC+	Indice «Analyse en composantes principales»
Commerce des pièces et composants dans le commerce total (ln)	0,0880*** (0,028)	0,0107 (0,024)	0,0630*** (0,017)	0,0234*** (0,006)
Effets fixes dans les pays	oui	oui	oui	oui
Observations	2 572	2 572	2 572	2 572
Racine carrée	0,962	0,955	0,917	0,927

Note: Les erreurs types sont indiquées entre parenthèses ***p<0.01, **p<0.05, *p<0.1. la distance et l'éloignement. D'autres variables de contrôle figurant dans la régression: GDPSUM, GDPSIM, GDPDIF, SQGDPDIF

Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC.

Graphique D.1 de l'Appendice : Différences des niveaux d'engagement prévus dans divers ACPr : Australie, Chili, République de Corée, États-Unis et Singapour



Note: Cette figure est fondée sur un indice qui reflète les améliorations des engagements « partiels » d'un accord à l'autre. La mention « GATS » indique les engagements et offres au titre de l'AGCS. Des notes de 0, 0,5 et 1 sont attribuées aux sous-secteurs pour lesquels les engagements concernant les modes 1 et 3 sont, respectivement, inexistant, partiels et complets. Les améliorations des engagements partiels sont également indiquées par une note située entre 0,5 et 1. Cette figure met en évidence les différences entre les engagements pris par un membre au titre de différents ACPr, mais ne constitue pas le meilleur moyen de comparer des engagements AGCS+ pris par différents membres. L'indice est ramené à une échelle de 0 à 100, un résultat de 100 représentant des engagements complets pour tous les sous-secteurs et tous les modes pertinents. La légende des sigles attribués aux Membres se trouve dans le tableau D.2 de l'Appendice.

Source: Données mises à jour de Marchetti et Roy (2008).

E. Le système commercial multilatéral et les accords commerciaux préférentiels

Les analystes se demandent toujours comment les accords commerciaux préférentiels (ACPr) influent sur le système commercial multilatéral. L'essor du régionalisme compromet-il la coopération commerciale multilatérale ? Faut-il considérer ces approches différentes comme complémentaires ou comme concurrentes ? Existe-t-il des synergies ou des conflits inévitables ? Ces questions sont examinées dans cette dernière section du rapport, à la lumière de l'analyse faite précédemment.

Sommaire

1. Effets systémiques de la libéralisation tarifaire préférentielle	166
2. Les ACPr profonds et le système commercial multilatéral	168
3. Le régionalisme et l'OMC : perspective historique	182
4. Relation entre les ACPr et l'OMC	187

Quelques faits saillants et constatations importantes

- L'intégration profonde est souvent de nature non discriminatoire.
- Les réseaux de production mondiaux peuvent amener à inclure dans les ACPr des mesures tarifaires et non tarifaires qui sont plus conformes aux principes du système commercial multilatéral.
- De nombreux différends entre des parties à des ACPr sont portés devant le système de règlement des différends de l'OMC. En moyenne, environ 30 pour cent de ces différends opposent des Membres qui sont parties au même ACPr.
- Il pourrait être nécessaire d'adopter à l'OMC une approche de la prise de décisions fondée sur la masse critique, du moins à court terme, pour promouvoir un programme qui assure une plus grande cohérence entre les ACPr et le système commercial multilatéral.

1. Effets systémiques de la libéralisation tarifaire préférentielle

À la fin des années 1980 et au début des années 1990, une série d'événements ont conduit les analystes à s'intéresser aux effets systémiques de l'intégration régionale (Baldwin, 2009).¹ Le régionalisme s'est développé en Amérique du Nord, où l'ACPr entre le Canada et les États-Unis a ouvert la voie à la négociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Il a aussi été ravivé en Europe par l'initiative du Marché unique européen et par la désintégration de l'Union soviétique. À l'époque, les perspectives d'une conclusion rapide et complète du Cycle d'Uruguay étaient très incertaines.

L'existence possible d'un lien de causalité entre l'essor du régionalisme et la difficulté de conclure les négociations multilatérales ne pouvait être ignorée. C'est pourquoi le débat sur le régionalisme a pris une dimension systémique. Cette section donne un aperçu de la littérature sur le sujet, en s'appuyant sur plusieurs études publiées récemment: Baldwin (2009), Freund et Ornelas (2010) et Winters (2011).

Ces études s'intéressent en gros à la relation entre libéralisation tarifaire discriminatoire et non discriminatoire. L'approche classique consiste à examiner si les réductions tarifaires préférentielles entraînent une réduction ou une augmentation du droit de la nation la plus favorisée (droit NPF) que les Membres de l'OMC appliquent sur une base non discriminatoire. Comme nous l'avons vu dans la section C, les données disponibles à ce jour ne permettent pas de tirer des conclusions. Certaines études traitent cependant de l'effet de la libéralisation tarifaire préférentielle sur la libéralisation tarifaire non discriminatoire².

En raison du manque de données adéquates, les études empiriques probantes sont rares. La littérature est donc essentiellement théorique et ses prédictions ne sont souvent étayées que par des éléments anecdotiques.

(a) Les ACPr favorisent-ils ou entravent-ils les réductions tarifaires multilatérales ?

On a identifié plusieurs mécanismes par lesquels les ACPr peuvent favoriser ou entraver l'ouverture commerciale multilatérale.

Comme nous l'avons vu dans la section C, le théorème de Kemp-Wan est une référence théorique qui montre que les ACPr n'ont pas nécessairement des effets négatifs sur les réductions tarifaires multilatérales. À partir d'une situation où tous les pays ont des droits NPF, les pays peuvent toujours augmenter leur prospérité collective en formant un bloc commercial. L'élargissement progressif du bloc augmentera le bien-être de ses membres, et le bien-être maximum sera atteint lorsque tous les pays feront partie du bloc (Kemp et Wan, 1976). Ce résultat théorique repose sur deux hypothèses fortes. Premièrement, les membres de l'ACPr doivent fixer leurs tarifs extérieurs à un niveau qui bloque leurs échanges avec le reste du monde. Deuxièmement, des transferts forfaitaires entre les membres leur assurent de retirer à tous des avantages de l'ACPr.³

La crainte de l'érosion des préférences est un aspect important de la relation entre la libéralisation préférentielle et tarifaire multilatérale.⁴ Dans un monde où tous les pays auraient intérêt à ce que le commerce soit plus ouvert, mais où les pays qui craignent l'érosion de leurs préférences s'y opposent, le régionalisme peut contribuer à l'ouverture commerciale globale. Baldwin (2009) illustre cet argument par un exemple dans lequel le pays Home signe des ACPr distincts avec le Partenaire 1 et le Partenaire 2, formant ainsi un système en étoile. Ce système place Home dans une position avantageuse car il combine l'ouverture commerciale du côté des importations et des droits préférentiels du côté des exportations. Il est vraisemblable que Home, qui est au centre du système, s'opposera à des négociations à l'OMC visant à ouvrir davantage le commerce par crainte de l'érosion de ses préférences. Malgré cela, Home et ses deux partenaires peuvent parvenir à une ouverture commerciale globale, non par le biais des négociations multilatérales, mais au moyen d'un ACPr entre les deux partenaires périphériques. Comme le montre Baldwin, les deux partenaires préféreront toujours une ouverture commerciale globale au système en étoile.

La crainte de l'érosion des préférences peut toutefois constituer une puissante force de résistance aux réductions tarifaires multilatérales. La littérature économique montre que deux pays ou plus peuvent conclure un ACPr qui augmente leur bien-être au détriment des pays tiers. L'ACPr fera obstacle à l'ouverture commerciale multilatérale parce que ses membres s'opposeront à sa suppression, précisément pour éviter l'érosion des préférences. Cela est vrai non seulement si les membres de l'ACPr augmentent leurs tarifs NPF extérieurs, mais aussi si les tarifs extérieurs sont gelés. Baldwin (2009) donne un exemple dans lequel, si le tarif initial est suffisamment bas, les avantages du maintien d'un ACPr qui réduit le bien-être des pays tiers sont supérieurs aux avantages courants de l'ouverture commerciale globale.⁵

Les pays en développement bénéficiant d'un accès préférentiel sans réciprocité aux marchés des pays développés sont particulièrement préoccupés par l'érosion des préférences, notamment si la diminution des avantages liés aux droits préférentiels n'est pas compensée par les gains d'accès aux marchés découlant des réductions tarifaires pour les marchandises qui ne font pas l'objet de préférences.⁶

Des facteurs d'économie politique peuvent aussi influencer sur le rythme auquel des droits préférentiels sont appliqués aux pays non membres sur une base NPF. Si les ACPr sont créateurs d'échanges, ils augmenteront la taille des secteurs d'exportation et réduiront celle des secteurs en concurrence avec les importations. Si le pouvoir politique est proportionnel à la taille du secteur, l'ACPr augmentera le soutien à l'ouverture commerciale.⁷ En particulier, il peut être politiquement optimal pour un gouvernement d'abaisser les droits NPF à des niveaux qui n'auraient pas été souhaitables en l'absence d'ACPr.⁸

Dans le même ordre d'idées, si les salariés sont mal informés des effets que l'ouverture commerciale aura sur eux, ils s'opposeront, dans un premier temps, à l'ouverture commerciale globale mais accepteront un ACPr, qui est une

forme intermédiaire de réduction des obstacles au commerce (Frankel et al., 1995). L'ACPr leur permettra de savoir comment ils seront affectés par l'ouverture commerciale globale et rendra une approche NPF politiquement faisable.

Les modèles d'économie politique examinés dans la section C (Grossman et Helpman, 1995 ; Krishna, 1998), apportent cependant quelques éclaircissements sur les raisons pour lesquelles les ACPr peuvent entraver les réductions tarifaires multilatérales. D'après ces modèles, les groupes d'intérêts peuvent préférer les ACPr qui détournent les échanges, c'est-à-dire qui procurent une protection accrue.⁹ Dans le modèle de Krishna, l'importance du détournement d'échanges détermine le degré d'opposition politique à un accord multilatéral qui recevrait un soutien en l'absence de l'ACPr. Intuitivement, on peut dire que, s'il n'y a pas ou presque pas de détournement d'échanges, les entreprises de chaque pays membre obtiennent des parts de marché (et des bénéfices) plus importantes dans l'autre pays membre mais perdent des bénéfices sur le marché intérieur, l'effet global sur les bénéfices nets étant faible. Toutefois, si l'ACPr permet aux entreprises du bloc d'évincer celles des pays exclus sur le marché des membres, il accroît à coup sûr les bénéfices de toutes les entreprises au détriment des pays tiers (Freund et Ornelas, 2010).¹⁰

Levy (1997) parvient aussi, dans un modèle avec électeur médian, au résultat selon lequel des groupes d'intérêts particuliers peuvent s'opposer à l'ouverture commerciale multilatérale qui recevrait un soutien en l'absence d'ACPr. Il montre qu'un ACPr bilatéral peut procurer aux principaux agents d'un pays des avantages disproportionnés qui ne les inciteront pas à soutenir un accord multilatéral, lequel sera donc bloqué. Cela pourrait être le cas, par exemple, si la dotation en facteur des deux pays est comparable, de sorte que les échanges dans le cadre de l'ACPr sont en grande partie des échanges intra-industriels, avec peu d'effets redistributifs. Une ouverture multilatérale modifierait les prix des facteurs, ce qui ferait des gagnants et des perdants et n'apporterait que des avantages modestes du fait d'une diversité ou d'une spécialisation accrues sur la base de l'avantage comparatif. Dans ce cas, l'électeur médian s'opposerait à l'ouverture commerciale multilatérale, à laquelle l'ACPr ferait obstacle.

Les ACPr sont parfois conclus pour des raisons autres qu'économiques, comme l'entente et la réconciliation entre d'anciens ennemis (la France et l'Allemagne, par exemple), ou entre des pays ayant eu des liens coloniaux (Schiff et Winters, 1998). Comme nous l'avons vu à la section C, certains auteurs ont fait valoir que ces objectifs non économiques pouvaient amener les pays membres à s'opposer à toute nouvelle ouverture multilatérale du commerce. Selon un modèle de Limão (2007), les ACPr permettent aux pays partenaires de coopérer sur les questions non commerciales en utilisant les droits préférentiels comme monnaie d'échange. La perspective de perdre cette possibilité par une ouverture commerciale multilatérale peut rendre les pays moins favorables à une approche globale.¹¹

Les ACPr peuvent aussi augmenter les coûts d'ajustement liés à l'ouverture commerciale multilatérale lorsque les entreprises doivent réaliser des investissements

irrécupérables dans certains secteurs pour pouvoir produire. Comme le montre McLaren (2002), dans ce cas, les gains ex post procurés par des réductions multilatérales peuvent être réduits par rapport aux gains découlant de l'ouverture commerciale préférentielle, lesquels apparaissent en situation d'équilibre. La raison est la suivante : si les entreprises s'attendent à une ouverture commerciale globale, elles investissent dans les secteurs où elles ont un avantage comparatif, de sorte que chaque pays devient très spécialisé. Dans ce cas, les gains ex ante de l'ouverture commerciale multilatérale se concrétisent, et l'ouverture a des chances de se produire. Si, toutefois, les entreprises s'attendent à la signature d'un ACPr, elles investiront dans les produits pour lesquels les pays exclus ont un avantage comparatif parce que le tarif extérieur rendra ces produits coûteux. Pour des raisons similaires, les entreprises des pays exclus investiront dans les produits pour lesquels les membres de l'ACPr ont un avantage comparatif. À mesure que les pays de l'ACPr se spécialiseront les uns par rapport aux autres et deviendront moins spécialisés par rapport aux pays tiers, les gains de l'ouverture commerciale globale diminueront. McLaren (2002) explique que le régionalisme en résultant est « insidieux » parce que c'est un résultat inférieur pour tous les participants, et qu'il apparaît seulement parce qu'il suscite des investissements à fonds perdus qui réduisent la valeur de l'ouverture commerciale multilatérale.

Enfin, l'opposition à une plus grande ouverture tarifaire multilatérale des membres d'un ACPr pourrait venir des pays exclus. Le raisonnement est le suivant : si les membres de l'ACPr réduisent leurs tarifs extérieurs pour des raisons d'économie politique après avoir signé un accord, cela peut entraîner une pure création d'échanges. Comme le dit Ornelas (2005b), les non-membres tirent avantage de ces ACPr en obtenant un plus large accès aux marchés des pays membres sans avoir à réduire leurs droits, comme l'exigerait un accord multilatéral. Les non-membres peuvent donc s'opposer à l'ouverture commerciale multilatérale qu'ils soutiendraient en l'absence de l'ACPr.¹²

L'examen de la littérature laisse donc penser que l'effet du régionalisme sur les perspectives d'ouverture commerciale multilatérale dépend de plusieurs facteurs. Les résultats sont fonction des gains qu'un ACPr procurera aux membres et aux non-membres, des pertes qu'ils subiraient en cas d'ouverture commerciale multilatérale, de l'importance des considérations d'économie politique dans l'élaboration des politiques et de l'ampleur de l'effet de verrouillage d'un accord commercial préférentiel. Les résultats dépendent, en outre, du caractère ouvert ou non du régionalisme (Yi, 1996) ; des différences de dotation en facteurs ou de coûts (Saggi et Yildiz, 2009) ; des règles du système commercial multilatéral (Bagwell et Staiger, 1999 ; Saggi et Yildiz, 2009) ; et des contraintes formelles en matière d'exécution (Bagwell et Staiger, 1997a : 1997b).

(b) Données empiriques sur les effets systémiques du régionalisme

Lorsque la théorie n'est pas concluante, on se tourne tout naturellement vers les données empiriques. Un premier courant de la littérature examine si les droits NPF et les droits préférentiels sont complémentaires ou substituables.¹³ Comme nous l'avons vu dans la section C,

les résultats sont différents pour les pays en développement et pour les pays développés. Si, dans le premier groupe de pays, les accords commerciaux préférentiels semblent faire baisser les tarifs extérieurs, ils semblent les augmenter dans le second. La plupart des études ne font pas de distinction entre les droits NPF négociés au niveau multilatéral et les réductions tarifaires unilatérales.¹⁴ Les exceptions notables sont les travaux de Limão (2006) et de Karacaovali et Limão (2008), qui examinent expressément l'effet de l'ouverture commerciale préférentielle sur l'ouverture commerciale multilatérale dans le cadre du Cycle d'Uruguay, respectivement aux États-Unis et dans l'Union européenne.¹⁵

Un deuxième courant de la littérature examine la corrélation entre la formation d'ACPr et le multilatéralisme. Un exemple souvent cité de régionalisme contribuant à l'ouverture commerciale multilatérale est celui des États-Unis qui, après avoir préconisé le multilatéralisme pendant de nombreuses années, se sont convertis au régionalisme dans les années 1990, relançant ainsi les négociations du Cycle d'Uruguay (Bergsten et Schott, 1997).¹⁶ Mansfield et Reinhardt (2003) observent que c'est lors de négociations multilatérales que sont conclus le plus d'ACPr. Ils considèrent que ce résultat est la preuve que le multilatéralisme peut encourager la conclusion d'ACPr comme un moyen d'avoir un pouvoir de négociation dans le système multilatéral (en faisant pression sur les pays tiers pour qu'ils ouvrent leurs marchés ou en échappant aux « passagers clandestins »).

Le problème général que pose le fait d'établir un lien entre les ACPr et les cycles de négociations commerciales multilatérales est problématique car ces cycles sont rares. De plus, dans les cycles multilatéraux, les pays négocient une ouverture commerciale plus ou moins ambitieuse, au lieu d'opter pour une ouverture complète et pour pas d'ouverture multilatérale. C'est pourquoi il est impossible de vérifier directement si les ACPr rendent moins probable la conclusion d'accords commerciaux multilatéraux (OMC, 2007).

Certaines données empiriques étayent aussi bien l'idée que les ACPr facilitent l'ouverture commerciale multilatérale et l'idée qu'ils l'entravent.¹⁷ D'une part, certaines données indiquent que les ACPr renforcent l'incitation des pays exclus à agir au niveau multilatéral pour éviter un détournement d'échanges. Il a été dit notamment que les trois derniers cycles de négociations commerciales multilatérales ont coïncidé avec des initiatives importantes en faveur de l'intégration régionale, ce qui est parfois considéré comme une preuve de la relation constructive entre ces deux processus. Par ailleurs, le coût du chevauchement des ACPr incite à rationaliser le système, comme dans le cas du système de cumul paneuropéen, ou à recourir au système multilatéral, comme dans le cas de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information.¹⁸

Par ailleurs, il a été dit que la crainte de l'érosion des préférences contribuait à la paralysie des négociations multilatérales et se traduisait effectivement par une moindre ouverture commerciale multilatérale (voir, par exemple, Curtis et Vastine, 1971). On constate en outre que la participation à des négociations régionales peut bloquer

le processus d'ouverture commerciale multilatérale en détournant les ressources des négociations multilatérales (OMC, 2007).

2. Les ACPr profonds et le système commercial multilatéral

La littérature sur les effets systémiques des droits préférentiels est abondante mais, jusqu'à présent, il n'y a guère eu d'études sur les effets systémiques des autres mesures d'intégration « profonde ». Les résultats dont on dispose indiquent que, dans certains domaines d'intégration profonde comme les obstacles techniques au commerce (OTC), la réglementation multilatérale n'est peut-être pas économiquement optimale ni politiquement faisable. Comme l'intégration profonde est souvent de nature NPF, il se peut qu'une réglementation de ce type soit moins nécessaire. En fait, la littérature a mis en évidence un certain nombre de mécanismes par lesquels l'intégration profonde contribue « automatiquement » à une plus grande ouverture, ou du moins n'a pas d'effets statiques négatifs sur le système commercial multilatéral.

(a) L'intégration profonde est souvent non discriminatoire par nature

De par leur nature même, certaines dispositions prévoyant une intégration profonde sont appliquées *de facto* aux pays tiers parce qu'elles sont inscrites dans des cadres réglementaires plus vastes qui s'appliquent à tous. Cela est illustré, par exemple, par l'ouverture du commerce des services. Les obstacles au commerce des services sont généralement des mesures réglementaires prises à l'intérieur des frontières. Même si, dans certains cas, ces obstacles peuvent être appliqués de manière différenciée en fonction du pays d'origine des fournisseurs (comme les restrictions concernant le mouvement des personnes, la participation étrangère ou les investissements étrangers directs), on s'attend généralement à ce qu'une mesure supprimée ou assouplie dans le cadre d'un ACPr soit appliquée *de facto* aux tierces parties. C'est aussi la meilleure solution du point de vue économique, et cela peut limiter les distorsions résultant des ACPr relatifs aux services.¹⁹

Les faits indiquent que, dans certains cas, les parties à un ACPr bénéficient d'un traitement préférentiel, mais il est difficile d'analyser cela avec précision faute de données détaillées sur le traitement appliqué par les pays aux services et aux fournisseurs de leurs partenaires commerciaux. La difficulté est accentuée par le fait que l'analyse du traitement non discriminatoire dans le domaine des services devrait tenir compte non seulement du traitement prévu par les lois et règlements, mais aussi du traitement *de facto* – par exemple, quels fournisseurs reçoivent une licence d'exploitation, le nombre de licences étant parfois limité. En outre, compte tenu de l'importance de l'avantage du pionnier pour les fournisseurs dans un certain nombre de secteurs de services²⁰, il est important de savoir si tous les fournisseurs de différentes origines auront droit à un traitement non préférentiel à partir du moment où intervient l'ouverture commerciale. Il se peut que ce soit le cas la plupart du temps, mais on manque de données à ce sujet.

Le fait que les engagements concernant les services dans le cadre des ACPr peuvent être non discriminatoires permet aussi de penser que les obstacles techniques ou économiques à l'élargissement multilatéral de ces engagements dans le cadre du Cycle de Doha seraient limités. Il faut espérer que les engagements préférentiels pris par plusieurs Membres de l'OMC seront repris dans leurs offres conditionnelles et donneront une impulsion aux négociations de Doha sur les services. Ce n'est pas le cas avec les offres qui sont actuellement sur la table, dont la plupart ont été présentées en 2005, ce qui donne à penser que d'autres facteurs sont en jeu, soit dans les négociations de Doha, soit à l'intérieur des pays. Un de ces facteurs est peut-être que, vu la multiplication des accords commerciaux préférentiels au cours des dernières années, certains pays souhaitent conserver un moyen de pression dans la négociation d'ACPr, dans lesquelles des engagements allant au-delà de l'Accord général sur le commerce des services (engagements AGCS+) sont échangés entre les parties (par exemple, contre un accès préférentiel pour les marchandises), même si, au final, le résultat global est moins important économiquement que ce que pourrait donner le Cycle de Doha, y compris pour ces parties à des ACPr.

Un autre facteur à prendre en considération est que pour les services, les règles d'origine n'ont pas le même potentiel de distorsion que pour les marchandises. Dans les ACPr sur les services, les règles d'origine sont généralement libérales, dans l'esprit de l'article V:6) de l'AGCS²¹, à quelques exceptions près²², ce qui réduit l'effet «bol de spaghettis» (voir la section C).

Pour le mode 1 (fourniture transfrontières), les ACPr sont généralement axés sur la présence du fournisseur sur le territoire plutôt que sur sa nationalité ou sur l'origine du service, et le caractère originaire est accordé aux services fournis par des entités implantées dans un pays membre de l'ACPr. Pour le mode 2 (consommation à l'étranger), la nationalité du fournisseur n'est pas importante non plus; ce qui compte, c'est le territoire sur lequel le service est fourni et consommé. Pour le mode 3 (présence commerciale), les règles d'origine accordent généralement le caractère originaire aux entreprises ayant des «opérations commerciales substantielles» dans la région de l'ACPr, indépendamment de la nationalité des entrepreneurs. En d'autres termes, la seule exigence est l'établissement d'une présence juridique avec un certain niveau d'activité commerciale dans l'un des pays membres de l'ACPr.²³

Dans d'autres domaines, comme les accords de reconnaissance mutuels (ARM) concernant les essais, les règles d'origine sont absentes. Si deux pays (les États-Unis et Singapour, par exemple) signent un accord aux termes duquel les États-Unis acceptent les produits testés dans les laboratoires de Singapour, quelle que soit leur origine, Singapour peut devenir un pôle régional spécialisé dans les essais et l'évaluation de la conformité. Les pays voisins y enverront leurs produits pour les faire certifier avant de les exporter vers les États-Unis. L'absence de règles d'origine entraîne automatiquement la multilatéralisation de l'ARM bilatéral sur les essais, ce qui réduit l'effet «bol de spaghettis» (Baldwin *et al.*, 1999).

Les dispositions des ACPr relatives à la politique de la concurrence sont aussi essentiellement non discriminatoires (Teh, 2009; Dawar et Holmes, 2010). Les disciplines en matière de concurrence s'appliquent généralement par le biais de la réglementation intérieure. S'il n'est pas impossible d'adapter la réglementation de manière à favoriser les entreprises originaires des pays partenaires dans le cadre d'un ACPr, cela peut être coûteux et c'est encore plus difficile si le pays est signataire de nombreux ACPr. Les règles de transparence, et, en particulier, l'obligation de publier les lois qui favorisent la concurrence amènent à fournir des renseignements qui sont mis (simultanément) à la disposition des membres de l'ACPr et des non-membres.

Les obligations de fond énoncées dans les chapitres des ACPr relatifs à la politique de la concurrence portent généralement sur l'application d'une loi sur la concurrence ou la création d'une autorité chargée de la concurrence. Dans la mesure où l'application d'une loi sur la concurrence dans un pays réduit la puissance commerciale des entreprises en place, les entreprises étrangères, qu'elles soient d'un pays membre de l'ACPr ou non, voient leurs perspectives s'améliorer. Le respect des obligations en matière de concurrence donne aussi la possibilité aux entreprises étrangères (de pays membres ou non membres) qui veulent entrer sur le marché de concurrencer les entreprises nationales.

Les dispositions relatives à la concurrence ont aussi des effets positifs, surtout si elles sont inscrites dans des accords régionaux (Dawar et Holmes, 2010). La création d'une autorité régionale chargée de la concurrence peut procurer des économies d'échelle. Même en l'absence d'autorité centralisée, l'échange d'information et la coopération entre les autorités nationales peuvent être avantageux. Le fait que l'autorité de la concurrence d'un pays membre de l'ACPr sanctionne un comportement anticoncurrentiel peut avoir un effet de démonstration pour les autres pays. En fin de compte, l'élaboration de normes et de pratiques communes en matière de concurrence au sein de l'ACPr empêchera l'arbitrage réglementaire, par lequel les entreprises s'implantent dans le pays membre où la politique de la concurrence est la plus souple.

Enfin, les ACPr peuvent faire directement référence aux règles de l'OMC. Selon Lesser (2007), la majorité des dispositions relatives aux obstacles techniques au commerce (OTC) figurant dans les ACPr conclus après 1995 réaffirment les droits et obligations des parties au titre de l'Accord OTC de l'OMC et font référence à ses objectifs.

En outre, la plupart des obligations de transparence énoncées dans les ACPr ressemblent à celles qui figurent dans l'Accord OTC. Enfin, les dispositions qui exigent que les parties fournissent une explication lorsqu'elles ne reconnaissent pas les mesures ou les mécanismes liés aux normes sur lesquels repose la coopération entre les parties (assistance technique, normalisation commune...) peuvent en fait soutenir et améliorer la mise en œuvre de l'Accord OTC, consolidant ainsi le système commercial multilatéral.

Encadré E.1 : Les dispositions des accords internationaux relatives à l'investissement peuvent-elles être discriminatoires à l'égard des tiers ?

L'ouverture progressive de l'investissement étranger direct (IED) est un processus à plusieurs niveaux, combinant une ouverture NPF autonome, des engagements pris dans le contexte d'accords d'investissement bilatéraux (plus de 2 700 à ce jour)²⁴ et, depuis peu, des engagements pris dans le cadre d'ACPr. Malgré la progression des dispositions relatives à l'investissement dans les ACPr, l'investissement reste régi essentiellement par les accords d'investissement bilatéraux.

Les dispositions des ACPr relatives à l'investissement visent généralement à encourager les flux d'investissement entre les pays membres. Certaines visent clairement à protéger les investisseurs, sans accroître les obstacles à l'investissement des pays tiers (Baccini et Dür, 2010). Les chapitres des ACPr relatifs à l'investissement énoncent en général des normes de traitement absolues qui assurent aux investisseurs un minimum de protection. Bien souvent, ils reflètent l'état de la législation nationale sur l'IED et les engagements pris dans de précédents accords d'investissement bilatéraux. Les dispositions relatives à la protection des investissements sont soit incluses directement dans le texte de l'accord, comme dans le cas des accords signés par les États-Unis, soit mentionnées indirectement, les accords disposant alors que les investisseurs doivent être traités conformément au droit international coutumier (Kotschwar, 2009).

On a noté cependant que la conclusion d'un ACPr peut être source de discrimination à l'égard des investisseurs des pays tiers qui sont désavantagés par rapport aux investisseurs des pays membres. Cela peut se produire de deux façons, directement ou indirectement (Baccini et Dür, 2010). Premièrement, la discrimination peut résulter directement de l'inclusion de dispositions ouvrant certains secteurs à l'investissement sur une base exclusivement préférentielle. Tous les ACPr contiennent des normes de traitement relatives, à savoir le traitement NPF et le traitement national.²⁵ La plupart des ACPr récents, notamment ceux des États-Unis ou des pays asiatiques, prévoient généralement le traitement NPF et le traitement national dans toutes les phases de l'investissement (avant et après l'établissement).²⁶ Les normes de traitement relatives peuvent conférer un avantage compétitif aux investisseurs des pays membres par rapport à ceux des pays tiers, en particulier dans le secteur des services. L'ACPr entre l'Australie et les États-Unis, par exemple, assouplit les prescriptions concernant l'examen par le gouvernement des IED des entreprises américaines en Australie (Baccini et Dür, 2010).

Deuxièmement, la discrimination en matière d'investissement peut résulter indirectement de la réduction discriminatoire des droits de douane. Supposons que des entreprises des pays A et B réalisent des investissements de prospection dans le pays C. Elles achètent des intrants dans leur pays et les importent dans le pays C au tarif NPF τ_c . Un ACPr entre A et C, qui supprime les droits de douane sur les produits intermédiaires provenant du pays A, établit une discrimination à l'égard des investisseurs du pays B, qui sont désavantagés. Il y a cependant très peu de données empiriques sur l'incidence réelle de cette discrimination.

L'ampleur de la discrimination potentielle en matière d'investissement dépend aussi des règles d'origine incluses dans l'ACPr. Des règles d'origine libérales dans le secteur des services, par exemple, réduisent les aspects discriminatoires des dispositions relatives à l'investissement pour les fournisseurs de services. Mais, la rigueur des règles d'origine en matière d'investissement varie considérablement selon les ACPr (Baccini et Dür, 2010). De plus, il faut tenir compte de la relation entre les dispositions des ACPr et celles des accords d'investissement bilatéraux.

Ces accords visent généralement à protéger les investissements déjà établis dans le pays d'accueil (DiMascio et Pauwelyn, 2008) en garantissant un dédommagement en cas d'expropriation et le rapatriement des bénéfices. Dans les premiers accords signés, ce qui importait pour les gouvernements des pays d'accueil c'était de pouvoir faire une distinction entre les investissements nationaux et les investissements étrangers, plutôt qu'entre les investisseurs étrangers. Néanmoins, le pays d'accueil pouvait vouloir exercer un contrôle sélectif sur l'admission et les conditions d'admission des investisseurs étrangers dans le cadre de sa politique de promotion des investissements nationaux. Par exemple, il pouvait vouloir n'offrir des incitations qu'à certains investisseurs étrangers, sur une base discriminatoire. Malgré l'amélioration des normes de traitement absolues dans les accords d'investissement bilatéraux récents, la plupart ne couvrent toujours pas le préétablissement ou l'entrée des investissements, le traitement national et/ou le traitement NPF n'étant accordés qu'après l'entrée des investissements dans le pays. Pour cette raison, et aussi parce que ces accords ne traitent pas des réductions tarifaires, Baccini et Dür (2010) font valoir qu'il est très peu probable qu'ils réduisent la discrimination en matière d'investissement pouvant résulter des ACPr.

Il convient de noter que la discrimination en matière d'investissement n'entraîne pas nécessairement une réduction des flux d'IED entre les pays exclus et les pays membres. La discrimination tarifaire peut amener les investisseurs à contourner les droits de douane en établissant une installation de production dans un pays membre, par le biais de l'IED, afin d'éviter un droit de douane. Les études qui montrent que les ACPr peuvent attirer l'IED des pays tiers, comme celle de Velde et Bezemer (2006), ne fournissent donc aucun élément indiquant que les ACPr ne sont pas source de discrimination en matière d'investissement.

(b) Les ACPPr contiennent plusieurs mécanismes favorables à une libéralisation plus poussée

Premièrement, les ACPPr contiennent parfois des clauses NPF pour les pays tiers. Ces clauses prévoient l'extension aux partenaires de l'ACPPr des préférences ou des concessions que les pays membres ont accordées dans le passé ou pourraient accorder dans l'avenir à des pays tiers.²⁷ Dans le cas des services et des marchés publics, par exemple, des dispositions de ce genre visent à faire en sorte que les partenaires bénéficient des engagements futurs plus avantageux qui seraient pris envers des pays tiers partenaires (Fink et Molinuevo, 2008). Les dispositions de nombreux ACPPr relatives aux marchés publics exigent des garanties NPF des pays tiers pour éviter que des ACPPr conclus ultérieurement aillent à l'encontre des marchés préférentiels (Baldwin *et al.*, 2009).²⁸

Deuxièmement, les ACPPr ont tendance à reproduire les mêmes règles d'ouverture commerciale car ils sont souvent établis sur la base de modèles. La disposition relative à la concurrence dans les télécommunications, inspirée de l'ALENA en est un exemple. Selon Baldwin *et al.* (2009), le grand nombre de pays qui ont repris cette disposition dans des ACPPr porte à croire qu'elle devient peu à peu une norme. Ces auteurs avancent aussi que l'harmonisation avec un régime réglementaire unique comportant un ensemble commun de règles que les gouvernements appliquent aux entreprises privées dans de nombreux pays a tendance à favoriser la concurrence et le commerce et cela ne peut pas être considéré comme un régime préférentiel.

Les dispositions de l'ALENA relatives à l'investissement, en particulier les obligations de résultat, en sont un autre exemple. Ces dispositions se sont répandues en Amérique latine et ailleurs. Quinze pays ont décidé de ne jamais imposer d'obligations de résultat aux investisseurs étrangers de quelque pays qu'ils soient. Trente six autres se sont engagés à ne pas le faire, mais seulement à l'égard des investisseurs du Canada et des États-Unis (Baldwin *et al.*, 2009).

Dans le même ordre d'idées, Anderson *et al.* (2010, page 73) affirment que «les dispositions des ACPPr relatives aux marchés publics ont rendu possible l'augmentation importante du nombre de parties à l'Accord sur les marchés publics (AMP), lorsque les pays décident d'y adhérer».

Troisièmement, les dispositions d'intégration profonde pourraient aussi avoir un effet dominos (Baldwin, 1993) allant dans le sens d'une extension progressive de l'accès préférentiel aux marchés. Prenons l'exemple de l'AMP. Après l'élargissement de l'UE de 15 à 25 membres, les parties à l'AMP non membres de l'UE ont commencé à rencontrer une plus forte concurrence dans le domaine des marchés publics dans les 15 États déjà membres (de la part des dix nouveaux venus) et dans les dix nouveaux membres (de la part des 15 anciens membres). Face à cette forme de détournement d'échanges, les parties à l'AMP non membres de l'UE ont fait pression sur les nouveaux membres de l'UE pour qu'ils accèdent à l'AMP.²⁹ On observe un effet dominos analogue dans tous les cas où des pays exclus d'un ACPPr sont amenés à adopter des dispositions semblables à celles qu'ont

adoptées les pays membres de l'ACPPr pour éviter un détournement d'échanges. L'application, par les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE), de règles de concurrence calquées sur celles des pays de l'UE peut être considérée comme un moyen de faire en sorte que les entreprises des pays de l'AELE ne soient pas désavantagées par rapport à celles de l'Union européenne (Baldwin *et al.*, 2009).

(c) Les effets du partage mondial de la production

La fragmentation internationale de la production peut modifier les forces d'économie politique dans un sens favorable à l'adoption de mesures tarifaires et non tarifaires moins discriminatoires et plus compatibles avec les principes du système commercial multilatéral. Le raisonnement sous-jacent peut être illustré par l'exemple du système de cumul paneuropéen de l'origine (Baldwin *et al.*, 2009).

Dès les années 1990, les entreprises des pays de l'UE ont commencé à délocaliser les stades de production nécessitant une main-d'œuvre abondante dans les pays voisins à bas salaires. En même temps, l'Union européenne a conclu des accords bilatéraux avec plusieurs pays d'Europe centrale et orientale et du sud de la Méditerranée. Ces accords contenaient des règles d'origine non harmonisées, ce qui a produit un «enchevêtrement des règles» qui empêchait les entreprises de se procurer des biens intermédiaires auprès des fournisseurs les moins chers (Gasiorek *et al.*, 2009).

En outre, la réduction des activités de production dans l'Union européenne, également due à la concurrence de pays émergents d'Asie tels que la Chine, a entraîné une diminution du nombre et de l'influence politique des producteurs européens de biens intermédiaires qui bénéficiaient de l'effet protectionniste de l'enchevêtrement de règles. Les forces d'économie politique sont alors devenues favorables à l'harmonisation des règles d'origine dans le cadre des ACPPr pour éviter le coût lié à la multiplicité des prescriptions administratives, et pour permettre le cumul diagonal (grâce auquel les producteurs de produits finis de l'UE peuvent s'approvisionner en intrants dans un plus grand nombre de pays sans craindre de perdre le statut de produit originaire). C'est ce qu'a permis l'adoption du système de cumul paneuropéen en 1997.³⁰

La fragmentation internationale de la production peut aussi encourager l'intégration profonde et l'extension multilatérale des dispositions profondes. Les obstacles techniques au commerce (OTC), l'ouverture des marchés de services et la présence de mesures contingentes dans les engagements commerciaux en donnent des exemples (Baldwin *et al.*, 2009). Dans le cas des obstacles techniques au commerce, le morcellement de la production peut expliquer en partie l'adoption de normes internationales, du moins pour les pièces et les composants, dans les secteurs caractérisés par un approvisionnement mondial (électronique, par exemple). En ce qui concerne l'ouverture des marchés de services, la délocalisation peut inciter les pays à appliquer des normes internationales pour améliorer la compétitivité de leurs exportateurs et rendre leurs marchés de services plus attractifs pour les investisseurs étrangers.

Encadré E.2 : Comment rendre les règles d'origine plus compatibles avec le système commercial multilatéral

Il a été dit, dans ce rapport, que les règles d'origine peuvent renforcer l'effet « bol de spaghettis » des ACP. Face à cet effet indésirable, divers commentateurs ont plaidé pour une réforme des règles d'origine qui les rendraient plus transparentes et plus compatibles avec les principes du système commercial multilatéral (voir, par exemple, Cadot et de Melo, 2007).³¹ Dans cet encadré, nous examinons le système de « plafonnement et de convergence » proposé par Estevadeordal et al. (2009a) et soutenu par Baldwin et Thornton (2008), fondé sur les deux concepts de « multilatéralisation » et de « convergence ».

La « multilatéralisation » des règles d'origine signifie l'établissement de règles multilatérales limitant le caractère restrictif et la complexité des règles d'origine dans les ACP (Estevadeordal et al., 2009a). Selon les auteurs, de telles règles permettraient de faire en sorte « qu'au moins les méthodes de production admises dans un secteur donné restent assez semblables sur tous les marchés d'exportation ». L'idéal, selon eux, serait que la multilatéralisation aille de pair avec la « convergence », c'est-à-dire l'unification des multiples ACP qui se chevauchent en une seule zone de cumul avec un nouvel ensemble unique de règles d'origine, comme dans le système de cumul paneuropéen.

Le système proposé de « plafonnement et de convergence » améliorerait la transparence (un des principes fondamentaux du système commercial multilatéral). Il pourrait aussi être soumis aux disciplines de l'OMC. Estevadeordal et al. (2009a) suggèrent que les règles d'origine non préférentielles négociées actuellement à l'OMC pourraient être le point de référence mondial pour comparer le caractère restrictif global des règles d'origine d'un ACP donné. Le dispositif serait analogue à la prescription de l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qui plafonne le tarif extérieur d'une union douanière à la moyenne des droits appliqués avant par les membres (Baldwin et Thornton, 2008). Cela donne une autre bonne raison de conclure les négociations de longue haleine sur les règles d'origine non préférentielles à l'OMC.

Le couplage de la convergence et du plafonnement est justifié par le fait que l'élargissement des zones de cumul accroît les échanges, en particulier entre les pays qui sont actuellement à la périphérie du système en étoile (voir la section C). Toutefois, le caractère restrictif observé des règles d'origine est corrélé positivement à la taille de la zone de cumul, mesurée par le PIB combiné des membres (Estevadeordal et al., 2009b). Des zones de cumul plus larges pourraient donc impliquer à terme des règles d'origine très restrictives qui serviraient à isoler la production dans chaque zone et augmenteraient ainsi le détournement d'échanges tout en réduisant l'efficacité globale. Le détournement d'échanges justifie, pour les pays tiers, la participation de l'OMC aux efforts de multilatéralisation visant à limiter le caractère globalement restrictif des règles d'origine dans une zone de cumul donnée.

Enfin, le morcellement de la production peut inciter à établir de nouvelles règles multilatérales concernant les mesures contingentes telles que les mesures de sauvegarde, les mesures antidumping et les mesures compensatoires dans les engagements commerciaux. Lorsque les entreprises externalisent, elles préfèrent les mesures qui dissuadent d'imposer des mesures contingentes dans le plus grand nombre possible de relations commerciales bilatérales, plutôt que dans une relation particulière. C'est pourquoi les producteurs sont favorables à l'adoption d'un ensemble de règles communes ou semblables concernant l'application de mesures contingentes (Baldwin et al., 2009).

(d) Relation entre les systèmes de règlement des différends de l'OMC et des ACP

Comme on l'a vu dans la section D, la plupart des ACP prévoient un mécanisme de règlement des différends. Porges (2010) étudie ces mécanismes qu'elle classe en trois catégories : i) les mécanismes diplomatiques ou politiques (Association latino-américaine d'intégration – ALADI); ii) les tribunaux permanents (Union européenne, Communauté andine); et iii) les procédures de groupes spéciaux (ALENA et autres ALE signés par les États-Unis, ALE de l'UE avec le Chili, la République de Corée et le Mexique, mécanisme

renforcé de règlement des différends de l'Association des Nations d'Asie du Sud-Est, Marché commun du Sud – MERCOSUR). L'étude montre que le renvoi à un groupe spécial est le modèle dominant de mécanisme de règlement des différends dans le cadre des ACP. Ramirez Robles (2006) utilise un classement légèrement différent qui distingue : i) les mécanismes diplomatiques; ii) les mécanismes quasi juridictionnels; et iii) les mécanismes hybrides (ayant des caractéristiques des deux autres modèles).

La relation entre les mécanismes de règlement des différends de l'OMC et des ACP a reçu une attention considérable dans la littérature sur le commerce, et certains commentateurs ont évoqué les risques que peut comporter la coexistence à différents niveaux (multilatéral, régional et bilatéral) de mécanismes de règlement des différends dont les compétences peuvent se chevaucher. Dans cette sous-section, nous décrirons d'abord les chevauchements possibles entre les systèmes de règlement des différends de l'OMC et des ACP. Puis nous examinerons les préoccupations qui ont été exprimées à ce sujet et les recommandations qui ont été faites pour réduire les risques de conflit. Nous passerons ensuite en revue les quelques affaires portées devant l'OMC dans lesquelles la question de la relation entre le système de règlement des différends de

l'OMC et celui d'un ACPr a été soulevée. Enfin, nous présenterons des données sur l'utilisation du système de règlement des différends de l'OMC par les Membres qui sont parties à un ACPr.

(i) *Chevauchement des compétences*

L'article 23:1 du Mémoire d'accord sur le règlement des différends de l'OMC dispose que «(l)orsque des Membres chercheront à obtenir réparation en cas de violation d'obligations ou d'annulation ou de réduction d'avantages résultant des accords visés, ou d'entrave à la réalisation d'un objectif desdits accords, ils auront recours et se conformeront aux règles et procédures du présent mémorandum d'accord». L'Organe d'appel a expliqué que «l'article 23:1 énonce l'obligation fondamentale pour les Membres de l'OMC de recourir aux règles et procédures du Mémoire d'accord lorsqu'ils cherchent à obtenir réparation en cas de violation des accords visés» et «dispose que le système de règlement des différends de l'OMC constitue le cadre exclusif de règlement de ces différends». ³² (Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis/Canada – Maintien de la suspension d'obligations*, paragraphe 371).

Le recours au système de règlement des différends de l'OMC est possible lorsqu'un Membre considère qu'un avantage résultant pour lui directement ou indirectement des Accords de l'OMC est compromis par des mesures prises par un autre Membre. Ainsi, en principe, un Membre de l'OMC ne peut pas recourir au système de règlement des différends de l'OMC pour une violation alléguée d'une obligation découlant d'un ACPr. ³³ Le risque de chevauchement apparaît lorsqu'une question relève à la fois de l'OMC et de l'ACPr. Porges (2010) fait observer que «presque tous les ACPr ont des éléments communs avec l'Accord sur l'OMC, puisque dans les deux cas, le traitement national est exigé et les restrictions quantitatives du commerce sont interdites. En fait, de nombreux ACPr incorporent simplement par référence les dispositions des articles III et XI du GATT».

Les ACPr réglementent de manière différente la relation entre leur propre système de règlement des différends et celui de l'OMC. Porges (2010) distingue quatre approches. La plus fréquente est celle de la «bifurcation», qui permet à la partie qui engage la procédure de choisir entre le cadre multilatéral et le cadre régional. Mais une fois que la procédure est engagée devant une instance, il n'est plus possible de choisir l'autre option, que ce soit le mécanisme de l'ACPr ou le mécanisme multilatéral (voir, par exemple, l'ALENA et l'accord entre la Colombie et l'UE). L'ALENA contient une disposition (article 2005(4)) qui permet au défendeur de demander qu'un différend relatif à l'environnement soit examiné au niveau régional, même si la partie plaignante a choisi, au départ, le mécanisme multilatéral. Cet article fait actuellement l'objet d'un différend entre les États-Unis et le Mexique (qui sera examiné plus loin). Une troisième approche, beaucoup moins utilisée dans les ACPr, consiste à faire du mécanisme de l'ACPr la seule instance compétente pour examiner les questions relevant de l'accord. Les ACPr entre l'UE et le Mexique et entre l'UE et le Chili ont adopté l'approche inverse, exigeant que les différends portant sur une violation d'une obligation découlant de l'ACPr qui est en substance équivalente à une obligation au regard de l'OMC soient portés devant l'OMC (Porges 2010).

De nombreux facteurs influent sur la décision d'un pays de saisir une instance plutôt qu'une autre lorsqu'il a le choix. Horlick et Piérola (2007) examinent les facteurs qui peuvent être pertinents, tels que: le type de mesure contestée, le droit applicable, les questions de représentativité, la durée des procédures, les mesures correctives possibles et la possibilité que d'autres pays participent à la procédure en tant que tierces parties. Selon ces auteurs, «le prudent processus de décision conduisant au choix de l'instance appropriée veut que tous ces facteurs soient soupesés et mis en balance en fonction des besoins et des objectifs ultimes du plaignant».

(ii) *Préoccupations concernant la coexistence du système de règlement des différends de l'OMC et des mécanismes de règlement des différends des ACPr*

Les préoccupations exprimées au sujet de la coexistence du système de règlement des différends de l'OMC et des nombreux mécanismes de règlement des différends des ACPr tournent autour de deux séries de questions. La première découle de l'idée que la prolifération des mécanismes de règlement des différends des ACPr pourrait affaiblir le système de règlement des différends de l'OMC en tant que bien public. Les tenants de cette opinion estiment que le système de règlement des différends de l'OMC a des externalités positives pour les Membres qui ne sont pas parties à un différend.

Draho (2005), par exemple, note que l'interprétation des Accords de l'OMC confère une plus grande certitude aux règles de l'OMC. Il note aussi que lorsqu'un Membre défendeur met une mesure contraire aux règles en conformité avec ses obligations, tous les Membres en profitent en vertu du principe NPF. C'est pourquoi l'auteur propose que, lorsqu'un différend porte sur une question relevant à la fois de l'OMC et de l'ACPr, il soit porté devant l'OMC. Davey et Sapir (2009) ont, eux, une approche différente et proposent que l'OMC demande que ses Membres qui ne sont pas parties à un ACPr soient autorisés à participer en tant que tierces parties au règlement des différends dans le cadre des ACPr.

La seconde série de questions a trait à l'idée qu'un différend peut être soumis à la fois au mécanisme de règlement des différends de l'OMC et à celui d'un ACPr. Cette possibilité fait craindre un manque d'efficacité dû au fait de juger deux fois des affaires semblables et, surtout, un manque d'équité vis-à-vis de la partie défenderesse qui devrait se défendre devant deux instances (voir Kwak et Marceau, 2006). On peut craindre aussi une situation extrême dans laquelle les instances de l'OMC et de l'ACPr rendraient parallèlement ou successivement des décisions contradictoires. Pour réduire ce risque il faut inscrire dans les ACPr des clauses juridictionnelles plus strictes afin d'empêcher qu'un différend soit soumis aux deux instances à la fois ou qu'un différend portant sur une question relevant d'un ACPr soit porté devant l'OMC (Marceau et Wyatt, 2010). On peut toutefois se demander dans quelle mesure ces clauses s'imposeraient aux organes de règlement des différends de l'OMC.

À l'autre extrême, il y a le risque de voir la juridiction de l'OMC progressivement exclue. Il semble, pour le moment, que peu d'ACPr excluent totalement le recours au mécanisme de règlement des différends de l'OMC, le choix de l'instance étant généralement laissé à la partie plaignante. Les données examinées ci-après montrent qu'un nombre important de différends entre Membres de l'OMC qui sont parties à un ACPr sont toujours soumis au système de règlement des différends de l'OMC. Certains pourraient aussi demander de modifier le Mémoire d'accord sur le règlement des différends de l'OMC pour réglementer la relation avec les mécanismes de règlement des différends des ACPr. Mais cette approche n'a pas été retenue par les Membres de l'OMC dans les négociations menées actuellement pour améliorer le Mémoire d'accord.

La littérature théorique examine d'autres dispositifs plus complexes susceptibles de réduire le risque de conflit et de promouvoir une plus grande cohérence entre le système multilatéral de règlement des différends et les mécanismes des ACPr. Il a été question, par exemple, d'exiger que les procédures de règlement des différends d'un ACPr soient épuisées avant qu'une procédure puisse être engagée devant l'OMC (voir Kwak et Marceau, 2006). Il a été suggéré aussi de créer un dispositif permettant le renvoi préliminaire par le mécanisme de règlement des ACPr devant l'OMC des affaires qui concernent l'interprétation des dispositions des Accords de l'OMC (Kuijper, 2010).

Les commentateurs se réfèrent aussi à plusieurs principes du droit international auxquels il pourrait être fait appel pour éviter ou résoudre les conflits de compétences.³⁴ Le principe de la chose jugée (*res judicata*) ou de la finalité signifie qu'une question tranchée par une instance juridictionnelle compétente ne peut pas faire l'objet d'une nouvelle procédure. Le principe de litige pendant (*lis alibi pendens*), quant à lui, fait référence aux procédures parallèles et veut qu'un différend en instance devant une juridiction ne peut pas être porté devant une autre juridiction. Toutefois, pour que ces principes s'appliquent, il doit exister un «lien indissociable» entre les procédures, ce qui signifie généralement, qu'il doit y avoir identité des parties et des questions (Shany, 2005). Par conséquent, l'application de ces principes peut être évitée dans certaines circonstances.³⁵

Selon le principe de courtoisie, ou *forum non conveniens*, une instance juridictionnelle peut ne pas vouloir se saisir d'une affaire si elle estime qu'il serait plus approprié qu'un autre tribunal s'en saisisse. Il y a un vif débat sur l'applicabilité de ces principes pour régler un éventuel conflit de compétence entre le système de règlement des différends de l'OMC et le mécanisme de règlement des différends d'un ACPr (voir Kwak et Marceau, 2006). Les Membres de l'OMC peuvent recourir, de plein droit, au système de règlement des différends de l'OMC; ils n'ont pas besoin de demander une autorisation pour engager une procédure en vertu des règles actuelles. C'est pourquoi certains considèrent que l'application de ces principes ne serait possible qu'avec une modification des règles.

Comme nous le verrons plus loin, la question de la relation entre le système de règlement des différends de l'OMC et

les mécanismes de règlement des différends des ACPr n'a été soulevée que dans quelques affaires portées devant l'OMC. Jusqu'à présent, le risque de conflit ne s'est pas réalisé comme certains le craignaient.³⁶ Cela ne veut pas dire qu'il n'est pas important de réfléchir aux questions que pose la coexistence du système de règlement multilatéral et des mécanismes de règlement des ACPr.

(iii) Questions relatives au règlement des différends dans le cadre des ACPr soulevées dans des différends portés devant l'OMC

Comme nous l'avons vu précédemment, il a été question de la relation entre le mécanisme de règlement des différends de l'OMC et des ACPr dans quelques différends soumis à l'OMC. Dans l'affaire *Argentine – Viande de volaille*, l'Argentine a fait valoir que le Brésil était empêché par le principe de «l'estoppel» d'engager une procédure devant l'OMC parce qu'il avait déjà contesté les mesures antidumping dans le cadre du MERCOSUR. Le Groupe spécial a rejeté cet argument, disant qu'il «n'y [avait] dans le dossier aucun élément de preuve indiquant que le Brésil [avait] fait un exposé exprès selon lequel il n'engagerait pas une procédure de règlement des différends à l'OMC au sujet de mesures précédemment contestées dans le cadre du MERCOSUR». De plus, le groupe spécial a fait la constatation suivante :

«En particulier, le fait que le Brésil a choisi de ne pas exercer ses droits en matière de règlement des différends à l'OMC à l'issue de procédures de règlement des différends engagées précédemment dans le cadre du MERCOSUR ne signifie pas, selon nous, que le Brésil a implicitement renoncé à ses droits au titre du *Mémoire d'accord*. Cela tient spécialement au fait que le Protocole de Brasilia, au titre duquel les affaires avaient été précédemment soumises par le Brésil dans le cadre du MERCOSUR, n'impose aucune restriction quant au droit du Brésil d'engager ultérieurement une procédure de règlement des différends à l'OMC au sujet de la même mesure. Nous notons que le Brésil a signé le Protocole d'Olivos en février 2002. L'article premier du Protocole d'Olivos dispose qu'une fois qu'une partie a décidé de déposer un recours devant l'instance de règlement des différends du MERCOSUR ou celle de l'OMC, cette partie ne peut pas déposer ultérieurement un recours concernant le même objet devant l'autre instance. Le Protocole d'Olivos, toutefois, ne modifie pas notre évaluation, étant donné qu'il n'est pas encore entré en vigueur et qu'en tout état de cause, il ne s'applique pas pour ce qui est des différends déjà réglés conformément au Protocole de Brasilia établi dans le cadre du MERCOSUR. En effet, le fait que les parties au MERCOSUR ont ressenti la nécessité d'introduire le Protocole d'Olivos nous donne à penser qu'elles ont reconnu que (en l'absence d'un tel protocole) une procédure de règlement

des différends dans le cadre du MERCOSUR pouvait être suivie d'une procédure de règlement des différends à l'OMC au sujet de la même mesure.» (rapport du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.38)

L'Argentine a fait valoir à titre subsidiaire que si le Brésil était en droit d'engager la procédure à l'OMC, «alors le Groupe spécial [était] lié par la décision antérieure du MERCOSUR concernant la mesure en cause en l'espèce», puisque «la décision antérieure du MERCOSUR [faisait] partie du cadre normatif qui [devait] être appliqué par le Groupe spécial conformément à l'article 31.3 c) de la *Convention de Vienne*». Cet argument a aussi été rejeté par le Groupe spécial, qui s'en est expliqué de la façon suivante :

«Au lieu de s'intéresser à l'interprétation des Accords de l'OMC, l'Argentine fait en réalité valoir que la décision antérieure du Tribunal du MERCOSUR nous oblige à nous prononcer d'une façon particulière. En d'autres termes, l'Argentine voudrait nous faire appliquer les dispositions pertinentes de l'OMC d'une façon particulière et non nous les faire interpréter d'une façon particulière. Toutefois, il n'y a rien dans l'article 3:2 du Mémoire d'accord, ni dans aucune autre disposition, qui laisse entendre que nous sommes tenus de nous prononcer d'une façon particulière ou d'appliquer les dispositions pertinentes de l'OMC d'une façon particulière. Nous notons que nous ne sommes même pas tenus de suivre les décisions figurant dans les rapports de groupes spéciaux de l'OMC qui ont été adoptés, aussi nous ne voyons pas du tout pourquoi nous devrions être liés par les décisions rendues par des organes de règlement des différends qui ne relèvent pas de l'OMC.» (rapport du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.41)

Le rapport du Groupe spécial dans cette affaire n'a pas fait l'objet d'un appel.

La question s'est aussi posée dans l'affaire *Mexique – Taxes sur les boissons sans alcool*, dans laquelle les États-Unis contestaient certaines mesures fiscales et prescriptions en matière de comptabilité appliquées par le Mexique aux boissons sans alcool et autres boissons contenant des édulcorants autres que le sucre de canne. Le Mexique a fait valoir que le différend soumis à l'OMC était «indissociablement lié à un différend plus large concernant l'accès du sucre mexicain au marché des États-Unis en vertu de l'ALENA». Il a demandé au Groupe spécial de décliner l'exercice de sa compétence dans ce différend. Selon le Mexique, les groupes spéciaux de l'OMC ont «certains pouvoirs juridictionnels implicites», et ces pouvoirs incluent «le pouvoir de s'abstenir d'exercer sa compétence sur le fond dans des circonstances où «les éléments essentiels ou prédominants d'un différend résultent de règles du droit international au titre desquelles il n'est pas possible de donner un effet juridictionnel à des allégations dans le cadre de l'OMC, telles que les dispositions de l'ALENA» ou bien «lorsque l'une des parties au différend refuse de porter la question devant l'instance appropriée»».

L'Organe d'appel a confirmé la constatation du Groupe spécial selon laquelle, en vertu du Mémoire d'accord sur le règlement des différends, il n'avait pas le pouvoir discrétionnaire de décliner l'exercice de sa compétence dans cette affaire. Mais, avant d'arriver à cette conclusion, l'Organe d'appel a noté que le Mexique n'avait pas fait valoir que l'objet et les positions respectives des parties étaient identiques dans les différends portés devant l'ALENA et devant l'OMC, et que le Mexique n'avait pas déterminé le fondement juridique qui lui permettrait de soulever, dans une procédure de règlement des différends relevant de l'OMC, les allégations relatives à l'accès au marché qu'il faisait valoir dans le cadre de l'ALENA. D'autre part, personne ne contestait qu'aucun groupe spécial de l'ALENA n'avait jusque-là tranché le «différend plus large» auquel le Mexique faisait allusion, et le Mexique avait expressément reconnu que la «clause d'exclusion» de l'article 2005(6) de l'ALENA n'avait pas été appliquée. Ainsi, l'Organe d'appel «[n'exprimait] aucune opinion sur le point de savoir s'il existerait un obstacle juridique à l'exercice de la compétence d'un groupe spécial en présence d'éléments tels que ceux qui [étaient] exposés ci-dessus» (rapport de l'Organe d'appel *Mexique – Taxes sur les boissons sans alcool*, paragraphes 44 à 57)

Une autre affaire examinée dans la littérature est le différend entre le Canada et les États-Unis sur l'imposition sur ces derniers de droits antidumping et de droits compensateurs sur les importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. Différents aspects de ce différend ont été portés à la fois devant l'OMC et devant l'ALENA. À un moment donné, un groupe spécial de l'ALENA a estimé que la détermination de l'existence d'un dommage établie par l'autorité des États-Unis chargée de l'enquête laissait à désirer, alors que le groupe spécial de l'OMC l'a confirmée. Ce conflit a finalement été réglé quand la décision du groupe spécial de l'OMC a été infirmée par l'Organe d'appel (Hillman, 2009).³⁷

La question de la relation entre les mécanismes de règlement des différends de l'ALENA et de l'OMC a refait surface dans un différend plus récent opposant le Mexique et les États-Unis. En 2009, le Mexique a demandé qu'un groupe spécial de l'OMC examine la compatibilité de certaines prescriptions concernant l'étiquetage «*dolphin safe*» des produits du thon aux États-Unis (WT/DS381/4). En réponse, les États-Unis ont invoqué l'article 2005(4) de l'ALENA qui exige, selon eux, que dans certains différends, si la partie défenderesse en fait la demande, l'ALENA soit le seul cadre possible pour le règlement du différend, à l'exclusion de tout autre. Les États-Unis ont engagé une procédure au titre de l'ALENA, contestant la décision du Mexique de ne pas renvoyer le différend de l'OMC à l'ALENA, comme ils le demandaient (Représentant des États-Unis pour les questions commerciales internationales – USTR, 2010). Les deux procédures suivent actuellement leur cours.

(iv) *Différends entre Membres de l'OMC parties à des ACPr*

Dans cette section, on examinera les données relatives aux différends entre Membres de l'OMC qui sont parties à un ACPr. Les chiffres concernant le nombre de différends correspondent aux demandes de consultations, qui sont la première étape de la procédure de règlement des différends

à l'OMC. Ils portent sur la participation de ces Membres en tant que plaignants ou défendeurs, mais non en tant que tierces parties. En outre, seule la procédure de règlement des différends de l'OMC est prise en considération et on ne cherche pas à savoir si ces différends auraient pu être examinés dans le cadre du mécanisme de règlement de l'ACPr. Une analyse plus complète aurait certes exigé l'examen de ce point, mais les données fournissent quand même des indications utiles.

Elles montrent, premièrement, que les Membres de l'OMC parties à des ACPr continuent de recourir fréquemment au système de règlement des différends de l'OMC pour résoudre leurs différends commerciaux (la méthode employée dans les tableaux E.1 à E.3 et dans la figure E.1 est expliquée dans l'encadré E.3).

Comme l'indique le tableau E.1, 82 des 443 différends soumis à l'OMC jusqu'en 2010 opposaient des Membres (plaignants et défendeurs) qui étaient parties à l'époque à un ACPr. Les différends entre parties à des ACPr représentent 19 pour cent du nombre total de différends. La proportion est plus élevée lorsque le plaignant est un pays en développement (28 pour cent) que lorsqu'il s'agit d'un pays développé (13 pour cent). Cela s'explique probablement par le fait que les États-Unis, l'Union européenne, le Japon et la Chine n'ont pas conclu d'ACPr entre eux et qu'ils ont été parties à de nombreux différends.

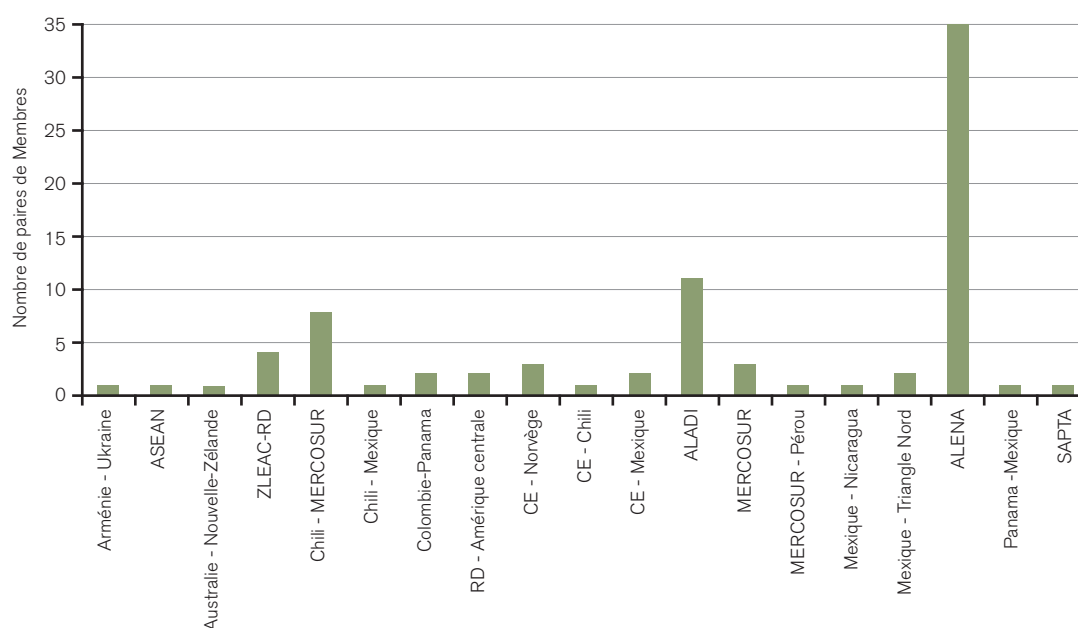
La plupart des différends entre parties des ACPr portés devant l'OMC l'ont été par des parties à l'ALENA, mais aussi, comme l'indique la figure E.1, par des Membres de l'OMC parties à d'autres ACPr.

Tableau E.1 : Fréquence des demandes de consultations, selon le niveau de développement et l'existence d'ACPr en vigueur entre les parties, 1995-2010 (Nombre total de paires de Membres/paires ayant un ACPr en vigueur)

		PLAIGNANT			
		Pays développés	Pays en développement	PMA	TOTAL
DÉFENDEUR	Pays développés	154 / 24	115 / 10	0 / 0	269 / 34
	Pays en développement	102 / 8	71 / 39	1 / 1	174 / 48
	PMA	0 / 0	0 / 0	0 / 0	0 / 0
	TOTAL	256 / 32	186 / 49	1 / 1	443 / 82

Source : Secrétariat de l'OMC d'après la base de données de la Division des affaires juridiques et la base de données sur les ACPr. Le tableau tient compte des 419 demandes de consultations présentées dans les documents de la série WT/DS au 31 décembre 2010, qui correspondent à un total de 443 paires de Membres (plaignant défendeur). Voir l'encadré E.3.

Figure E.1 : ACPr en vigueur au moment de la demande de consultations, 1995-2010



Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau E.2 : Demandes de consultations, par année et selon la procédure qui a suivi, 1995-2010

Année de la demande de consultations	Demande de consultations				Établissement d'un groupe spécial			
	Nombre total de demandes de consultations	Nombre total de paires de Membres	Paires liées par un ACP		Nombre total de groupes spéciaux établis	Nombre total de paires de Membres	Paires liées par un ACP	
			Nombre	Part (%)			Nombre	Part (%)
1995	22	25	1	4.0	12	12	0	0.0
1996	42	50	3	6.0	19	24	1	4.2
1997	47	47	2	4.3	20	20	1	5.0
1998	43	43	3	7.0	15	15	1	6.7
1999	31	35	4	11.4	17	17	1	5.9
2000	30	30	7	23.3	11	11	3	27.3
2001	27	36	12	33.3	11	20	7	35.0
2002	34	34	7	20.6	23	23	5	21.7
2003	28	28	9	32.1	16	16	4	25.0
2004	20	20	5	25.0	9	9	1	11.1
2005	12	12	6	50.0	5	5	1	20.0
2006	18	18	6	33.3	13	13	4	30.8
2007	15	15	5	33.3	7	7	4	57.1
2008	17	17	4	23.5	10	10	4	40.0
2009 ¹	16	16	2	12.5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
2010 ¹	17	17	6	37.5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
TOTAL	419	443	82	18.5	188	202	37	18.3

Note : Pour chaque ligne présentée, les chiffres correspondent à l'année dans laquelle la demande de consultations a été présentée (c'est-à-dire qu'ils se rapportent toujours au même groupe de demandes de consultations faites cette année là et non au nombre de groupes spéciaux établis dans une année particulière).

¹ Les chiffres correspondant au nombre de groupes spéciaux établis pendant la période 2009-2010, n'ont pas été pris en compte car ils ne sont pas comparables (en raison des procédures en cours).

Source : Secrétariat de l'OMC d'après la base de données de la Division des affaires juridiques et la base de données sur les ACP. Voir l'encadré E.3.

Comme l'indique le tableau E.2, la proportion de différends entre Membres de l'OMC parties à des ACP n'a cessé d'augmenter depuis 1995 pour atteindre un pic de 50 pour cent en 2005. Elle s'est ensuite établie à environ 30 pour cent, mais elle était bien inférieure en 2009. L'augmentation continue de la proportion de différends entre parties à des ACP peut s'expliquer en partie par la négociation de nouveaux ACP, mais elle est sans doute due davantage à la diversification des parties qui recourent au système de règlement des différends de l'OMC. Un aspect intéressant qui ressort du tableau E.2 est que la proportion de différends entre parties à des ACP allant jusqu'au stade du groupe spécial (45 pour cent) est très proche de la moyenne générale, ce qui indique qu'un différend entre parties à un ACP a autant de chances d'être réglé au stade des consultations qu'un différend entre des pays non parties à un ACP.

Le tableau E.3 compare le nombre de fois où un accord de l'OMC a fait l'objet d'un différend entre parties à un ACP et le nombre de fois où il a été invoqué dans l'ensemble des différends. Pour certains accords, la différence est importante, mais il est souvent difficile d'en tirer des conclusions en raison du petit nombre de différends relatifs à certains accords. Les accords les plus fréquemment invoqués dans les différends entre parties à des ACP sont le GATT de 1994, l'Accord antidumping, l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC), l'Accord sur les sauvegardes et l'Accord sur l'agriculture. Il est intéressant de noter que les différends concernant les subventions et les sauvegardes représentent une part plus importante des différends entre parties à un ACP (intra-ACP) que de l'ensemble des différends, tandis que les différends intra-ACP concernant le GATT de 1994 en représentent une part plus faible.

Tableau E.3 : Accords de l'OMC invoqués dans les demandes de consultations, 1995-2010

Accord de l'OMC	Nombre de références aux Accords ¹		Dans les demandes où la paire de Membres a un ACPr en vigueur		
	Nombre	Part (pourcentage)	Nombre	Part du nombre de références dans les différends entre parties à un ACPr (pourcentage)	Part du nombre total de références (pourcentage)
<i>GATT de 1994 (ajusté)²</i>	227	31.0	31	23.7	13.7
SMC	86	11.7	16	12.2	18.6
Antidumping	84	11.5	27	20.6	32.1
Agriculture	66	9.0	12	9.2	18.2
OTC	41	5.6	7	5.3	17.1
Sauvegardes	38	5.2	15	11.5	39.5
SPS	37	5.0	6	4.6	16.2
Licences d'importation	34	4.6	4	3.1	11.8
ADPIC	29	4.0	1	0.8	3.4
MIC	27	3.7	1	0.8	3.7
AGCS	22	3.0	3	2.3	13.6
ATV	16	2.2	1	0.8	6.3
Évaluation en douane	15	2.0	5	3.8	33.3
Règles d'origine	7	1.0	2	1.5	28.6
Marchés publics	4	0.5	0	0.0	0.0
TOTAL	733	100	131	100	17.9

¹ Les références au Mémoire d'accord sur le règlement des différends et à l'Accord de Marrakech instituant l'OMC n'ont pas été prises en compte.

² Voir l'encadré E.3 pour une description de la méthode d'ajustement.

Source : Secrétariat de l'OMC.

Porges (2010) avance plusieurs raisons pour expliquer le fait que les parties à un ACPr continuent à utiliser le système de règlement des différends de l'OMC : le « caractère familier des institutions » de l'OMC et le fait que ses procédures de règlement des différends ne peuvent pas être bloquées ; la possibilité de suspendre les droits NPF et d'autres obligations au regard de l'OMC (en particulier lorsque la marge de préférences de l'ACPr est faible) ; la neutralité des membres des groupes spéciaux ; le champ plus vaste de l'OMC ; la possibilité de former des alliances ; la possibilité de bénéficier de l'assistance du Centre consultatif sur la législation de l'OMC ; le processus de surveillance multilatéral ; le cadre institutionnalisé pour l'adoption de contre-mesures et le fait que le coût du règlement des différends à l'OMC est inclus dans la contribution annuelle des Membres, tandis que, dans la plupart des ACPr, les parties doivent rétribuer les membres des groupes spéciaux ou payer les frais de procédure.

(e) *Mise en garde : mécanismes générant des effets systémiques négatifs*

Certaines dispositions profondes des ACPr de nouvelle génération peuvent comporter des aspects discriminatoires, créant une tension avec le système commercial multilatéral. C'est surtout le cas des mesures contingentes (antidumping et sauvegardes).

(i) *Aspects discriminatoires des règles antidumping des ACPr*

Il ressort d'études récentes que le risque de détournement d'échanges peut aller au-delà des droits de douane. Prusa et Teh (2010) décèlent, dans le domaine de l'antidumping, ce qu'ils appellent une protection analogue à l'effet de création/ de détournement d'échanges des ACPr. Les dispositions

Encadré E.3 : Méthodologie

A Sources des données

Les tableaux et graphiques de cette section sont établis sur la base d'une série de données spécialisées élaborée d'après la base de données de la Division des affaires juridiques de l'OMC et la base de données de l'Unité des accords commerciaux régionaux. Cette série couvre au total 419 demandes de consultations présentées au 31 décembre 2010 dans les documents WT/DS.

B « Paires » de Membres (plaignant-défendeur)

Sept demandes de consultations émanaient de plus d'un plaignant (DS16, DS27, DS35, DS58, DS158, DS217 et DS234), de sorte qu'il n'a pas été possible de déterminer si un ACPr était en vigueur entre les Parties sans fausser les chiffres. C'est pourquoi les 419 demandes de consultations enregistrées au 31 décembre 2010 ont été ramenées à 443 paires de plaignants/défendeurs. Les chiffres relatifs à l'existence d'un ACPr au moment du dépôt de la demande de consultations ont été établis sur cette base.

C Ajustement des références au GATT de 1994

Santana et Jackson (2011) ont souligné que, comme les plaignants ont tendance à citer un grand nombre d'accords et de dispositions dans leurs demandes de consultations au titre du Mémoire d'accord sur le règlement des différends, le calcul de la fréquence des dispositions citées a tendance à surestimer l'importance du GATT de 1994. Cela tient principalement à ce que les références à certains articles du GATT ont un caractère subsidiaire lorsqu'elles coïncident avec des références à d'autres accords "spécialisés" ou même à d'autres articles du GATT. Par exemple, dans une affaire antidumping classique, le plaignant affirmera en règle générale que le défendeur a violé les dispositions de l'Accord antidumping et de l'article VI du GATT et que le droit antidumping imposé est incompatible avec le droit consolidé (article II:1 b) du GATT) et avec la clause NPF (article premier du GATT).

Malgré l'invocation des quatre articles, le GATT joue normalement un rôle secondaire dans ces différends. De même, une demande de consultations citant les articles II et XIX du GATT porte presque à coup sûr sur des mesures de sauvegarde et non sur des consolidations tarifaires. Pour réduire autant que possible l'incidence de ces références secondaires et suivant le principe de la *lex specialis*, Santana et Jackson ont proposé une méthode qui ne tient pas compte des références à certains articles du GATT de 1994 lorsqu'ils sont cités en même temps que d'autres dispositions. Les ajustements sont les suivants :

1. L'article premier est exclu lorsqu'il est fait référence dans le même différend à l'Accord antidumping, à l'Accord sur les sauvegardes, à l'Accord SMC (pour les droits compensateurs), à l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) ou à l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) ou lorsqu'il est fait référence à l'article VI du GATT (droits compensateurs ou antidumping).
2. L'article II est exclu lorsqu'il est fait référence dans le même différend à l'Accord antidumping, à l'Accord sur l'évaluation en douane, à l'Accord sur les sauvegardes ou à l'Accord SMC (pour les droits compensateurs) ou à des mesures de rétorsion au titre de l'article 22 du Mémoire d'accord sur le règlement des différends. Il est également exclu lorsqu'il est fait référence à l'article VI (droits compensateurs ou antidumping) ou à l'article XIX (sauvegardes) du GATT.
3. L'article III est exclu lorsqu'il est fait référence dans le même différend à l'Accord SPS ou à l'Accord OTC.
4. L'article VI est exclu lorsqu'il est fait référence dans le même différend aux Accords antidumping ou SMC (droits compensateurs).
5. L'article XI est exclu lorsqu'il est fait référence dans le même différend à l'Accord sur les sauvegardes, aux Accords SPS ou OTC ainsi qu'aux articles XII et XIX du GATT.
6. L'article XVI est exclu lorsqu'il est fait référence dans le même différend à l'Accord SMC (subventions) ou aux articles 3 et 6 à 11 de l'Accord sur l'agriculture.
7. L'article XIX est exclu lorsqu'il est fait référence dans le même différend à l'Accord sur les sauvegardes.

Sur la base d'une série de données ajustées, un accord est considéré comme "cité" lorsqu'une ou plusieurs de ses dispositions sont mentionnées dans une demande de consultations.

antidumping des ACPPr ont pour effet d'éviter à leurs membres d'être visés par des actions antidumping («réduction de protection»), tandis que les pays non membres sont exposés à un examen antidumping encore plus poussé («détournement de protection»).

L'idée que les ACPPr peuvent avoir un tel effet de distorsion n'est pas nouvelle. Dans une série d'études, Bhagwati (1992 : 1993) et Bhagwati et Panagariya (1996) formulent l'hypothèse qu'en raison de leur caractère «élastique» et sélectif, les dispositions antidumping peuvent accroître le risque de détournement de protection lié aux ACPPr. Selon eux, les mesures contingentes sont déterminées par le volume des importations. La cible des requêtes antidumping dépend entièrement de la branche de production nationale.

Si les dispositions antidumping rendent plus difficile de sanctionner les membres d'un ACPPr, la branche de production nationale ciblera tout simplement d'autres sources. On pourrait ainsi voir une augmentation de la protection antidumping contre les non-membres alors qu'en fait le dommage causé à la branche de production nationale est imputable essentiellement aux importations en provenance des autres parties à l'ACPPr.³⁸ Les travaux de Prusa et Teh (2010) apportent la première confirmation empirique de cette hypothèse.³⁹ Leurs conclusions sont particulièrement pertinentes compte tenu de l'importance de l'antidumping dans la politique commerciale. Les droits antidumping sont depuis longtemps la mesure contingente la plus utilisée et leur importance s'est accrue au cours des deux dernières décennies. Le nombre de pays ayant recours à des mesures antidumping a quintuplé et le nombre d'enquêtes antidumping ouvertes chaque année a plus que doublé (Prusa, 2005).

La figure E.2 montre qu'il y a une différence sensible dans les activités antidumping des pays avant et après leur

Tableau E.4 : Nombre d'enquêtes antidumping ouvertes en fonction de l'appartenance à un ACPPr

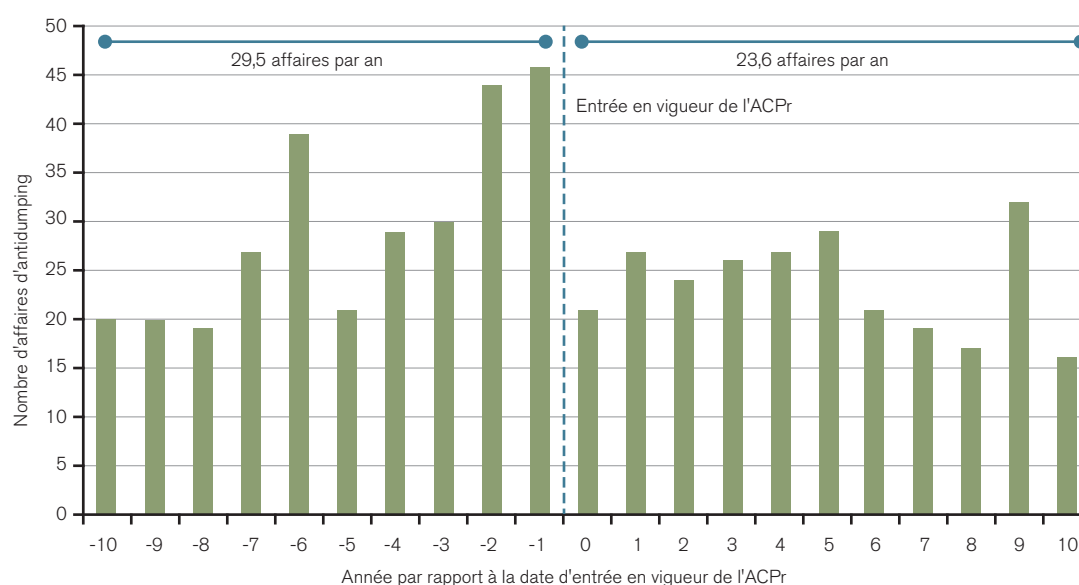
	Pays visés	
	Non parties à l'ACPPr	Parties à l'ACPPr
Avant l'ACPPr	506	370
	58%	42%
Après l'ACPPr	3'554	375
	90%	10%

Source : Prusa et Teh (2010).

adhésion à un ACPPr. Si l'on mesure le temps par rapport à l'année d'entrée en vigueur d'un ACPPr, l'année zéro est l'année où l'ACPPr a été établi, l'année $t-1$ désignant l'année précédente et l'année $t+1$ l'année suivante, etc. On note que, pendant les années précédant l'établissement de l'ACPPr, l'activité antidumping des futurs pays membres augmente. Le nombre d'enquêtes antidumping ouvertes dans l'année où l'ACPPr est établi ($t=0$) chute sensiblement et reste très inférieur, les années suivantes, à ce qu'il était avant sa mise en œuvre. En moyenne, au cours des dix années qui précèdent l'établissement de l'ACPPr, il y avait 29,5 affaires antidumping par an contre seulement 23,6 dans les dix années qui ont suivi.

On peut montrer d'une autre manière comment l'appartenance à un ACPPr modifie l'activité antidumping. Le tableau E.4 indique le nombre d'enquêtes antidumping ouvertes selon que les pays i) sont membres d'un ACPPr ou ii) n'en sont pas membres, une distinction étant faite entre les années précédant et les années suivant l'établissement de l'ACPPr. Comme on le voit, environ 58 pour cent des affaires antidumping ont été engagées à l'encontre de pays

Figure E.2 : Ouverture d'enquêtes antidumping intra-ACPPr



Source : Prusa et Teh (2010).

non membres avant l'entrée en vigueur de l'ACPr mais 90 pour cent après celle-ci. Là encore, les chiffres indiquent clairement que les ACPr modifient le schéma de protection.

Ces résultats sont parlants, mais sont-ils statistiquement significatifs (non dus au hasard) ? En outre, les ACPr peuvent contenir d'autres dispositions qui pourraient expliquer le schéma des données antidumping. Souvent les ACPr libéralisent l'investissement, ce qui augmente les flux d'IED entre les partenaires. La diminution de l'activité antidumping entre membres d'un ACPr peut donc être due au fait que les importations proviennent de filiales multinationales. Il se peut aussi que les résultats dépendent entièrement des principaux utilisateurs de mesures antidumping (Union européenne et États-Unis) ou des principaux pays visés (Chine).

L'analyse économétrique (méthode appelée régression de différence en la différence) révèle que les schémas observés ne sont pas dus simplement au hasard.⁴⁰ Les auteurs constatent en outre que les ACPr peuvent entraîner une diminution de pas moins de 60 pour cent du nombre de différends antidumping entre leurs membres. Ce résultat n'est pas imputable exclusivement aux ACPr qui ont aboli les mesures antidumping (éliminant pratiquement toute activité antidumping entre leurs membres). En ne considérant que les ACPr qui ont adopté des règles antidumping spécifiques, ils constatent une réduction de 33 à 55 pour cent de l'activité antidumping intra-ACPr. Ils n'observent aucun changement significatif de l'activité antidumping dans le cas des ACPr qui ne comportent pas de règles antidumping spécifiques.

Leurs estimations économétriques indiquent aussi que les ACPr entraînent une augmentation de 10 à 30 pour cent du nombre d'actions antidumping à l'encontre des non-membres. Considérant ensemble les effets de réduction et de détournement de la protection, les auteurs constatent que la réduction de l'activité intra-ACPr est largement compensée par l'augmentation de l'activité à l'encontre de l'ensemble beaucoup plus vaste des non-membres. Ils estiment que, globalement, l'augmentation du nombre d'actions antidumping due aux ACPr peut atteindre 10 pour cent.

Ces résultats semblent être extrêmement stables. Même si l'on exclut de l'analyse l'UE, l'ALENA et la Chine, ils restent pratiquement inchangés. Pour tenir compte des effets éventuels d'autres dispositions des ACPr, les auteurs ont inclus les flux d'IED et une mesure de la libéralisation de l'investissement dans le cadre de chaque ACPr, en se fondant sur les travaux de Dee *et al.* (2006) et Dee (2008). Ils constatent que, bien que les dispositions des ACPr relatives à l'investissement réduisent la fréquence des différends antidumping, les règles antidumping constituent toujours une explication indépendante importante de la diminution du nombre d'affaires antidumping intra-ACPr.

(ii) Aspects discriminatoires des règles des ACPr en matière de sauvegardes

Deux types de mesures de sauvegarde sont généralement prévues dans les ACPr : les mesures « bilatérales » et les mesures « globales ».⁴¹ Les mesures de sauvegarde bilatérales sont censées ne s'appliquer qu'au commerce

des autres membres de l'ACPr. Elles donnent aux membres un moyen de protection temporaire lorsque, du fait des engagements pris dans l'accord, l'accroissement des importations en provenance des autres membres cause un dommage grave à la branche de production nationale. Les mesures de sauvegarde globales, quant à elles, sont prises au titre de l'article XIX du GATT (Mesures d'urgence concernant l'importation de produits particuliers) et de l'Accord sur les sauvegardes. Les règles multilatérales veulent que toute mesure de sauvegarde doit être appliquée de manière non discriminatoire. Généralement, les dispositions des ACPr relatives aux mesures de sauvegarde globales précisent les conditions dans lesquelles les partenaires peuvent être exclus de l'application des mesures de sauvegarde multilatérales prises par un membre.

La plupart des ACPr précisent que leurs dispositions en matière de sauvegardes sont conformes aux droits et obligations des parties au titre des accords multilatéraux ou ne les affectent pas, mais beaucoup excluent de l'application des mesures de sauvegarde globales les importations en provenance des partenaires.⁴²

Ces importations peuvent être exclues si elles ne représentent pas une part substantielle des importations totales et si elles ne contribuent pas au dommage grave causé à la branche de production nationale ou à la menace d'un dommage grave.⁴³

L'Accord sur les sauvegardes exige que les mesures de sauvegarde soient appliquées à toutes les importations quelle qu'en soit la provenance (non-discrimination). De ce fait, la non-application d'une mesure de sauvegarde aux parties à un ACPr peut être source de conflit entre les règles régionales et les règles multilatérales. Ce point a été abordé dans un certain nombre de différends portés devant l'OMC (*Argentine – Chaussures*, *États-Unis – Gluten de froment*, *États-Unis – Tubes et tuyaux de canalisation* et *États-Unis – Acier*). Dans ces affaires, les autorités chargées d'enquêter avaient tenu compte des importations de toutes provenances pour déterminer que les produits étaient importés en quantités tellement accrues qu'ils causaient un dommage grave à la branche de production nationale. Mais, au lieu d'appliquer la mesure de sauvegarde à toutes les importations quelle qu'en soit la provenance, le pays invoquant la mesure avait exclu ses partenaires au sein d'un ACPr.⁴⁴ Dans les quatre affaires, l'Organe d'appel a donné tort au Membre de l'OMC qui avait inclus ses partenaires membres d'un ACPr dans l'enquête en matière de sauvegardes mais les avait exclus de l'application de la mesure de sauvegarde.

Le « parallélisme » est le concept clé qui sous-tend toutes ces affaires.⁴⁵ En bref, le parallélisme interdit toute différenciation dans l'application de mesures de sauvegarde.⁴⁶ Dans le cas des ACPr, le parallélisme signifie que, lorsqu'un Membre de l'OMC a tenu compte des importations de toutes provenances dans une enquête en matière de sauvegardes, il ne peut pas ensuite, sans analyse complémentaire, exclure de l'application de la mesure de sauvegarde qui en résulte les importations en provenance de ses partenaires au sein d'un ACPr. Pour qu'il puisse le faire, il faudrait que l'autorité chargée de l'enquête établisse expressément que seules les importations en

provenance des pays qui ne sont pas parties à l'ACPr causent ou menacent de causer un dommage grave à la branche de production nationale. Elle devrait aussi, dans son analyse du lien de causalité, s'assurer que les effets des importations en provenance des pays partenaires ne sont pas imputés aux importations visées par la mesure de sauvegarde.

L'élaboration par l'Organe d'appel du principe de parallélisme dans ces quatre affaires a clarifié un point, mais la jurisprudence de l'OMC n'indique pas de manière définitive dans quelle mesure l'article XXIV du GATT peut être invoqué par un Membre de l'OMC pour exclure ses partenaires au sein d'un ACPr de l'application d'une mesure de sauvegarde.⁴⁷ Les dispositions qui excluent les membres d'un ACPr de l'application de mesures de sauvegarde globales font craindre une discrimination accrue à l'encontre des non-membres et un détournement d'échanges. Les groupes spéciaux de l'OMC se sont certes prononcés contre l'exclusion des partenaires au sein d'un ACPr de l'application des mesures de sauvegarde si les importations en provenance de ces partenaires ont été prises en compte dans l'enquête, mais ils semblent l'avoir fait pour une raison très restreinte: l'absence de parallélisme dans l'application des mesures de sauvegarde. À ce jour, l'Organe d'appel n'a pas statué sur la question de savoir si une telle exclusion pouvait être justifiée au regard de l'article XXIV du GATT. Il est concevable que, dans des circonstances différentes, la non-application de mesures de sauvegarde aux partenaires au sein d'un ACPr soit admissible.

(iii) Autres mécanismes

Le caractère non discriminatoire des dispositions profondes peut en principe avoir des effets systémiques négatifs et peut provoquer des résistances à la poursuite de la libéralisation multilatérale de la part des forces économiques et des pays tiers. Si la libéralisation préférentielle n'est pas discriminatoire, les forces économiques peuvent s'y opposer car l'accroissement des parts de marché (et des bénéfices) sur le marché de l'autre membre peut être contrebalancé par la perte de bénéfices sur le marché intérieur vis-à-vis des entreprises des partenaires et des non-membres.⁴⁸

Deuxièmement, le caractère non discriminatoire des dispositions profondes peut dissuader les pays en développement d'engager des négociations multilatérales avec les pays développés pour échanger des engagements réglementaires profonds contre un accès aux marchés pour leurs marchandises (Chauffour et Maur, 2011). Cela tient à ce qu'il se produit inévitablement une érosion des tarifs préférentiels avec le temps, alors que les engagements réglementaires sont à la fois permanents et NPF et ne peuvent donc pas servir de monnaie d'échange à long terme et envers différents pays.

Troisièmement, il a été dit que l'effet de verrouillage de l'harmonisation réglementaire dans le cadre d'un ACPr peut avoir des effets systémiques négatifs (OMC, 2007). Des ACPr concurrents comportant des structures et des normes réglementaires incompatibles peuvent constituer une entrave pour leurs membres. Cela peut être une menace pour le système commercial multilatéral pour deux raisons. La première est que cela va à l'encontre des principes de

transparence et de prévisibilité des régimes réglementaires. La seconde est que cela peut entraver la poursuite de la libéralisation multilatérale. Une étude récente (Piermartini et Budetta, 2009) constate qu'il existe des « familles » distinctes d'ACPr ayant des règles différentes concernant les obstacles techniques au commerce. Cette étude montre qu'un certain nombre d'accords régionaux, dont l'UE est le centre, comportent des dispositions visant à harmoniser les normes des partenaires satellites avec celles de l'UE. Dans la mesure où l'alignement sur les normes européennes nécessite des investissements, ces dispositions peuvent empêcher les pays de s'écarter de l'accord régional, rendant la libéralisation multilatérale plus coûteuse.

Enfin, il a été dit précédemment que les clauses NPF à l'égard des pays tiers peuvent réduire le caractère discriminatoire des accords préférentiels. Or, de nombreux ACPr ne contiennent pas de clauses NPF pour les pays tiers (par exemple, l'accord entre la Chine et l'ASEAN). Dans ce cas, les dispositions de l'accord établissent une discrimination effective à l'égard des pays tiers et il y a un risque de traitement discriminatoire entre les parties à différents ACPr signés par un même pays (Houde *et al.*, 2007). Dans leurs chapitres sur les services et l'investissement, d'autres ACPr prévoient des exceptions sectorielles à l'extension automatique du traitement NPF aux pays tiers. Les secteurs exclus ne bénéficient donc pas automatiquement du traitement amélioré offerts par les accords futurs. Cependant, comme l'indiquent Houde *et al.*, très peu de secteurs sont concernés.

En outre, comme l'indiquent Adlung et Morrison (2010), un certain nombre d'accords excluent de l'obligation NPF envers les pays tiers certains types d'interventions qui peuvent avoir des effets de distorsion très prononcés (par exemple, toutes les subventions sont exclues de l'Accord de libre-échange entre l'Australie et les États-Unis). Les accords de partenariat économique que l'UE a conclus avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) contiennent des clauses NPF qui stipulent que si un pays ACP conclut ensuite un ACPr avec une grande puissance commerciale autre que l'UE, telle que les États-Unis ou le Brésil, l'UE bénéficiera automatiquement des avantages concédés dans cet ACPr. Comme l'indique Pauwelyn (2009), l'inclusion de cette clause dans les accords de partenariat économique récents est controversée. Elle pourrait en fait avoir un effet dissuasif sur les pays tiers considérés comme des « grandes puissances commerciales », qui étaient intéressés par la conclusion d'un ACPr avec des pays ACP.

3. Le régionalisme et l'OMC : perspective historique

Le principe NPF est au cœur du système commercial multilatéral. Mais, dès le début, les pays Membres ont eu une certaine latitude pour s'accorder mutuellement un traitement préférentiel dans le cadre de zones de libre-échange ou d'unions douanières. Comme l'a dit un commentateur, « le véritable objectif du GATT était de contrôler et limiter la discrimination, non de l'éliminer » Hudec (1990). Les règles applicables aux zones de libre-échange et aux unions douanières en vertu de l'article XXIV du GATT ont été incorporées presque sans changement dans celles de l'OMC

et les nombreuses questions d'interprétation que soulève cet article continuent de faire l'objet de débats intenses.⁴⁹ De nombreux observateurs souhaitent toujours que les règles soient clarifiées et renforcées, mais les efforts récents ont été axés sur l'amélioration de la transparence.

(a) Les origines du GATT

Les arrangements commerciaux préférentiels étaient l'une des principales préoccupations de certains des pays qui ont participé aux négociations en vue de l'établissement d'une organisation internationale du commerce (OIC), qui ont finalement été à l'origine du GATT. En particulier, certains pays voyaient dans ces négociations l'occasion de démanteler certains arrangements préférentiels existants, tels que les préférences entre les territoires du Commonwealth britannique, mais les Britanniques ne semblaient disposer à le faire que s'ils obtenaient un accès effectif à d'autres marchés, en particulier celui des États-Unis (Hudec, 1990). En fait, selon plusieurs commentateurs, c'était un objectif important des États-Unis, qui avaient proposé de n'autoriser les préférences qu'entre les territoires faisant partie d'une union douanière et qui avaient ensuite accepté des arrangements provisoires qui allaient conduire à une union douanière. Un groupe de pays en développement, comprenant la Syrie et plusieurs pays latino-américains, ont tenté d'étendre cette exception aux zones de libre-échange.

Le libellé adopté à la Conférence de La Havane de 1947-1948, qui a été plus tard repris dans le GATT, autorisait les zones de libre-échange et les unions douanières, ainsi que les arrangements provisoires conduisant à leur formation. Plusieurs raisons ont été avancées pour expliquer le fait que les préférences dans le cadre des zones de libre-échange ont finalement été acceptées, en particulier par les États-Unis qui s'y opposaient au départ.

Dans une étude historique récente, Chase (2006) résume les raisons citées habituellement pour expliquer l'acceptation des zones de libre-échange dans le cadre du GATT : nécessité de trouver un compromis pour parvenir à un accord (Viner, 1950) ; volonté de décourager le renforcement des préférences du Commonwealth (Odell et Eichengreen, 1998) ; volonté d'encourager l'intégration européenne (Bhagwati, 1991), (Odell et Eichengreen, 1998) ; ou pressions exercées par certains pays en développement (Haight, 1972), (Mathis, 2002), (OMC, 1995). Chase (2006) rejette ces explications et, se fondant sur l'étude des archives, laisse entendre que les États-Unis et le Canada négociaient secrètement un accord de libre-échange bilatéral et que les États-Unis ont modifié leur position sur les zones de libre-échange en vue de cette éventualité. Selon Chase (2006), les États-Unis n'ont pas eu à faire une nouvelle proposition, car ils ont vu une occasion à saisir dans la proposition du Liban et de la Syrie visant à autoriser les zones de libre-échange.

L'article XXIV du GATT reconnaît « qu'il est désirable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, une intégration plus étroite », mais il souligne que « l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange doit avoir pour objet de faciliter le commerce entre les territoires constitutifs

et non d'opposer des obstacles au commerce d'autres parties contractantes avec ces territoires ». L'article XXIV:5 stipule que les dispositions du GATT « 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 ».

Aux fins de l'article XXIV, on entend par union douanière « la substitution d'un seul territoire douanier à deux ou plusieurs territoires douaniers, lorsque cette substitution a pour conséquence i) que les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions apportées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les territoires constitutifs de l'union, ou tout au moins pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires de ces territoires et ii) que ... les droits de douane et les autres réglementations appliqués par chacun des membres de l'union au commerce avec les territoires qui ne sont pas compris dans celle-ci sont identiques en substance ». On entend par zone de libre-échange « un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions apportées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange ».

L'article XXIV énonce d'autres conditions auxquelles doivent satisfaire les unions douanières et les zones de libre-échange. D'une manière générale, dans les deux cas, les droits de douane ne doivent pas être plus élevés ni les autres réglementations plus rigoureuses qu'avant leur établissement. Dans le cas des unions douanières, les droits de douane ne doivent pas avoir une « incidence générale » plus élevée que les droits et réglementations commerciales en vigueur auparavant dans les territoires constitutifs. Les accords provisoires en vue de l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange doivent comprendre un « plan et un programme » pour l'établissement, « dans un délai raisonnable », de l'union douanière ou de la zone de libre-échange. L'article XXIV énonce aussi certaines obligations de notification. En outre, il contient des dispositions concernant le trafic frontalier (article XXIV:3) et le respect des obligations découlant du GATT par les gouvernements et administrations régionaux et locaux (article XXIV:12). L'article premier du GATT prévoit par ailleurs des exceptions spécifiques pour les préférences en vigueur entre certains pays voisins (par exemple, Liban et Syrie, Belgique-Luxembourg-Pays-Bas).

(b) Évolutions à l'époque du GATT

La création de la Communauté économique européenne (CEE) et ses accords d'association ont été le principal sujet des discussions relatives à l'article XXIV pendant les premières années du GATT. D'après les commentateurs, il y a eu des débats intenses entre les parties contractantes du

GATT sur la compatibilité de la CEE avec les prescriptions de l'article XXIV. La question de la compatibilité du Traité de Rome avec l'article XXIV n'a pas été résolue par les parties contractantes. Comme le souligne Ladreit de Lacharrière (1987), elles considéraient, en 1958, qu'«il serait plus utile de porter l'attention sur les problèmes spécifiques et pratiques en laissant de côté pour l'instant ... les débats sur la compatibilité du Traité de Rome» avec le GATT.⁵⁰

Finalement, les parties contractantes ont décidé de résoudre certaines des questions tarifaires liées à la création de la CEE dans le cadre du Cycle Dillon (Hoda, 2001). Les accords d'association de la CEE avec d'autres pays ont également fait l'objet de débats intenses. Les préoccupations avaient trait à l'absence d'engagement clair en faveur d'une libéralisation complète ou d'une adhésion pleine et entière. La création de l'AELE a également suscité des discussions, notamment parce qu'elle excluait l'agriculture et la pêche (Hudec, 1990). Un autre accord notifié à l'époque, l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE), réunissant plusieurs pays d'Amérique latine, a suscité des préoccupations du fait du caractère ambitieux de son programme de libéralisation et de son objectif de promotion des industries naissantes⁵¹ (Hudec, 1990).

Il n'y avait pas alors d'organe permanent du GATT chargé d'examiner les accords notifiés au titre de l'article XXIV. Ces accords étaient examinés par différents groupes de travail. Les parties contractantes n'adoptaient pas de rapport définitif concernant ces accords. La plupart des commentateurs conviennent que, malgré les nombreuses questions soulevées par certaines parties contractantes au sujet des ACPPr notifiés, il s'est développé en fait une politique de tolérance à l'égard de ces accords. Jackson (1969) note qu'en général, la pratique du GATT a été caractérisée par «une grande tolérance à l'égard de nombreux accords régionaux». Il reconnaît cependant que «les discussions juridiques sur les critères de l'article XXIV et les consultations ont peut-être permis aux parties qui n'étaient pas membres de ces accords régionaux de les influencer d'une manière qui a réduit leur impact négatif sur le commerce des non-membres».

L'adoption de la Décision concernant le traitement différencié et plus favorable, la réciprocité et la participation plus complète des pays en voie de développement, généralement appelée «Clause d'habilitation», a été un autre événement important à l'époque du GATT. Non seulement cette clause sert de base à l'octroi de préférences tarifaires unilatérales aux pays en développement, mais encore elle prévoit une exemption de l'obligation NPF énoncée à l'article premier du GATT pour les «arrangements régionaux ou mondiaux conclus entre parties contractantes peu développées en vue de la réduction ou de l'élimination de droits de douane sur une base mutuelle et, conformément aux critères ou aux conditions qui pourraient être prescrits par les PARTIES CONTRACTANTES, en vue de la réduction ou de l'élimination, sur une base mutuelle, de mesures non tarifaires, frappant des produits que ces parties contractantes importent en provenance les uns des autres».

Au total, 124 accords ont été notifiés au GATT entre 1948 et 1994. Sur ce nombre, 38 seulement étaient encore en vigueur en 1995 lorsque l'OMC a été créée. Comme l'explique un rapport du Secrétariat de l'OMC, cela reflète

«dans la plupart des cas l'évolution des accords eux-mêmes, qui ont été remplacés par des accords plus modernes entre les mêmes signataires (poussant la plupart du temps l'intégration plus loin) ou qui ont été incorporés dans des groupements plus larges» (Crawford et Fiorentino, 2005).

Le traitement discriminatoire dans le cadre des ACPPr est devenu au fil des années un sujet de préoccupation de plus en plus important. En 1983, le Directeur général du GATT a établi un groupe indépendant composé de sept personnes éminentes et chargé d'étudier les problèmes auxquels était confronté le système commercial international et de faire rapport à ce sujet. Le groupe a publié son rapport en mars 1985. Généralement appelé «Rapport Leutwiler», ce document arrivait notamment à la conclusion que «les règles autorisant les unions douanières et les zones de libre-échange [avaient] été faussées et utilisées abusivement» et que «pour éviter une nouvelle érosion du système commercial multilatéral, il fallait les clarifier et les renforcer».

Le rapport indiquait que, si la Communauté européenne et l'AELE remplissaient les conditions énoncées à l'article XXIV, ce n'était pas le cas de «nombreux accords présentés au titre de ces règles, y compris certains accords entre la Communauté et ses associés». Il soulignait que «les exceptions et les ambiguïtés qui ont été admises [avaient] gravement affaibli les règles commerciales et rend[aien]t très difficile le règlement des différends justiciables de l'article XXIV». En conséquence, le rapport proposait que «les règles du GATT concernant les unions douanières et les zones de libre-échange [soient] réexaminées, redéfinies de manière à obvier à toute ambiguïté et plus strictement appliquées, afin que seuls puissent s'en prévaloir les pays qui s'en serviraient vraiment pour instaurer entre eux l'intégralité du libre-échange» (Leutwiler, 1985).

(c) Les ACPPr dans le Cycle d'Uruguay

Pendant le Cycle d'Uruguay, un groupe de pays (Australie, Inde, Japon, Nouvelle-Zélande et République de Corée) s'est prononcé en faveur du renforcement des disciplines de l'article XXIV. Le Japon, en particulier, a proposé, entre autres, d'améliorer les consultations avant et après la conclusion de tels accords, en fixant un délai ferme pour les «accords provisoires», pour faire en sorte que les Membres s'acheminent véritablement vers un commerce ouvert, en définissant clairement «l'incidence générale» des droits de douane et des autres réglementations et en limitant le crédit auquel pouvait prétendre une nouvelle union douanière si l'incidence générale des droits et réglementations était effectivement plus faible qu'avant. L'Inde, quant à elle, a proposé de réexaminer la disposition exigeant que les droits de douane et les autres réglementations restrictives soient éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux» entre les parties à un ACPPr (Croome, 1995).

Dans une autre série de propositions, le Japon a demandé que les procédures d'examen des ACPPr, soient améliorées, suggérant d'établir des procédures spéciales, distinctes des procédures de règlement des différends du GATT, pour évaluer les dommages que les accords préférentiels causaient au commerce des pays non membres et envisager une compensation. Certains des pays qui étaient opposés à

cette proposition ont suggéré que la surveillance des ACPr soit assurée dans le cadre du nouveau Mécanisme d'examen des politiques commerciales (Croome, 1995).

L'obligation énoncée à l'article XXIV:12 concernant les États fédéraux a également été discutée pendant le Cycle d'Uruguay en rapport avec les ACPr. Cette question a été soulevée initialement par l'Inde, puis elle a été reprise par la Communauté européenne, qui a proposé de renforcer l'article XXIV:12 en affirmant que les Membres du GATT étaient pleinement responsables des mesures prises par leurs gouvernements ou administrations régionaux ou locaux (Croome, 1995).

En fin de compte, la discussion s'est cristallisée autour de l'idée de négocier un mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV, qui mettrait l'accent sur le calcul du niveau des droits de douane avant et après l'établissement d'une union douanière, réaffirmerait l'obligation de compensation, énoncerait des prescriptions concernant les accords provisoires, limiterait à dix ans la «période de transition raisonnable» sauf autorisation différente, et reconnaîtrait que les questions soulevées au titre de l'article XXIV pourraient faire l'objet d'une procédure de règlement des différends.

Malgré l'opposition initiale de la Communauté européenne (qui voulait plus de crédit dans les négociations sur la compensation des réductions tarifaires consenties par ses membres et qui n'était pas satisfaite du libellé de l'article XXIV:12), de l'Inde (qui considérait que le texte était excessivement faible) et de la Yougoslavie (qui critiquait le texte de l'article XXIV:12), le Mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV a été adopté et fait partie des accords du Cycle d'Uruguay (Croome, 1995).

L'inclusion dans l'AGCS d'une disposition sur les accords préférentiels relatifs au commerce des services a été un autre fait important pendant le Cycle d'Uruguay.⁵²

(d) Évolution à l'OMC

(i) *Comité des accords commerciaux régionaux*

Le Comité des accords commerciaux régionaux (CACR) de l'OMC a été établi par le Conseil général en 1996 (WT/L/127). Il était prévu initialement que le Comité serait chargé de l'examen des accords commerciaux régionaux (ACR) notifiés à l'OMC et reprendrait ainsi les fonctions des différents groupes de travail du GATT. Malgré la création du CACR, l'examen des ACR n'a pas avancé. Entre 1996 et 2001, le Comité n'a adopté aucun rapport d'examen, en raison notamment de désaccords persistants au sujet des ambiguïtés inhérentes à l'article XXIV du GATT, de l'insuffisance des renseignements fournis par les parties aux ACR et du fait que la compatibilité devait être déterminée par tous les Membres de l'OMC, y compris ceux dont les ACR étaient examinés.

En décembre 2006, les Membres de l'OMC ont adopté à titre provisoire un nouveau mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux (WT/L/671).⁵³ Ce nouveau

mécanisme prévoit l'«annonce préalable» par les Membres de leur participation à des négociations visant à conclure un ACR, exige qu'ils notifient sans délai tout ACR nouvellement conclu et fixe un calendrier pour l'examen des nouveaux accords par les Membres de l'OMC.⁵⁴ Il prévoit que l'examen des accords commerciaux régionaux notifiés doit être achevé dans l'année qui suit la date de notification. À cette fin, les parties sont tenues de communiquer au Secrétariat de l'OMC certaines données, telles que les concessions tarifaires, les droits NPF, les règles d'origine et les statistiques des importations.

Sur la base de ces renseignements, du texte de l'accord et de renseignements provenant d'autres sources, le Secrétariat de l'OMC établit une présentation factuelle pour aider les Membres dans l'examen de chaque ACR notifié. Les Membres de l'OMC sont en train d'examiner le Mécanisme pour la transparence en vue de le rendre permanent. Le Mécanisme met l'accent sur la «considération des ACR» et non sur leur «examen», ce qui peut être interprété par certains comme la reconnaissance tacite par les Membres que leurs intérêts seraient mieux servis s'ils donnaient la priorité à l'amélioration de la transparence.

Dans le cadre du Cycle de Doha, les Membres de l'OMC ont aussi engagé des négociations visant «à clarifier et à améliorer les disciplines et procédures prévues par les dispositions existantes de l'OMC qui s'appliquent aux accords commerciaux régionaux». Les négociations doivent tenir «compte des aspects des accords commerciaux régionaux relatifs au développement»; elles se déroulent dans le cadre du Groupe de négociation sur les règles.⁵⁵

Le Comité des accords commerciaux régionaux a indiqué qu'au 1^{er} novembre 2010, 479 ACR avaient été notifiés au GATT/à l'OMC (les notifications concernant les marchandises et les services étant comptées séparément), dont 288 étaient toujours en vigueur.⁵⁶ Ces chiffres correspondent à 375 accords «physiques», dont 197 étaient en vigueur (117 pour les marchandises, un pour les services et 79 pour les marchandises et les services). Sur les 288 notifications, 174 avaient été présentées au titre de l'article XXIV du GATT, 31 au titre de la Clause d'habilitation et 83 au titre de l'article V de l'AGCS. Au total, 92 ACR ont été examinés dans le cadre du Mécanisme pour la transparence depuis son adoption en décembre 2006.⁵⁷

(ii) *Règlement des différends*

Malgré les préoccupations exprimées par de nombreux observateurs quant à la compatibilité de nombreux ACR notifiés avec l'article XXIV du GATT, les questions relatives aux ACR n'ont pas occupé une place importante dans le règlement des différends à l'OMC. La principale question soulevée était celle de savoir si la compatibilité d'un ACR avec l'article XXIV pouvait être examinée dans le cadre du mécanisme de règlement des différends de l'OMC. Dans l'affaire *Turquie – Textiles*, l'Organe d'appel a estimé que les groupes spéciaux étaient habilités à examiner si un ACR remplit les conditions de l'article XXIV. Il incombe au Membre défendeur d'établir que l'accord régional satisfait aux prescriptions de l'article XXIV s'il invoque l'accord pour justifier une mesure discriminatoire.

La possibilité de recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour contester des accords commerciaux régionaux a suscité des réactions diverses de la part des commentateurs. Roessler (2000) a expliqué que l'examen de la compatibilité des ACR aurait dû être réservé exclusivement aux organes politiques de l'OMC et en particulier au Comité des accords commerciaux régionaux. Par contre, Davey (2011) a suggéré que le système de règlement des différends de l'OMC pouvait être utilisé pour clarifier les disciplines de l'article XXIV. À ce jour, les Membres de l'OMC ont hésité à utiliser le système de règlement des différends pour faire respecter les obligations énoncées à l'article XXIV du GATT et à l'article V de l'AGCS.

Des questions concernant la relation entre le système de règlement des différends de l'OMC et celui des ACPs ont été examinées dans le cadre de quelques différends soumis à l'OMC. Ces différends sont évoqués dans la sous-section E.2. Nous parlerons ici des quelques différends dans lesquels l'article XXIV a été expressément cité.

Comme on l'a dit précédemment, c'est dans l'affaire *Turquie – Textiles* qu'il a été question le plus directement des prescriptions de l'article XXIV. Dans cette affaire, l'Organe d'appel a examiné les prescriptions applicables aux unions douanières au titre du paragraphe 5 de l'article XXIV et a expliqué qu'une partie qui invoque cette disposition pour justifier une mesure par ailleurs incompatible avec l'OMC doit établir que deux conditions sont remplies. Elle doit démontrer premièrement que «la mesure en cause est adoptée au moment de l'établissement d'une union douanière qui satisfait pleinement aux prescriptions des paragraphes 8 a) et 5 a) de l'article XXIV» et, deuxièmement, «qu'il serait fait obstacle à l'établissement de ladite union douanière si elle n'était pas autorisée à adopter la mesure en cause». (rapport de l'Organe d'appel, *Turquie – Textiles*, paragraphe 58)

L'article XXIV a également été invoqué dans le cadre de plusieurs affaires portant sur des mesures de sauvegarde, où la question était de savoir si un Membre de l'OMC peut exclure de l'application d'une mesure de sauvegarde l'un de ses partenaires au sein d'un ACPs contrairement à ce que prévoit l'article 2.2 de l'Accord sur les sauvegardes. Ces affaires ont été évoquées dans la section E.2.

Une mesure prise en application d'un ACPs a été examinée dans un différend dans lequel le Brésil a invoqué les exceptions générales prévues à l'article XX du GATT pour justifier l'interdiction d'importer des pneumatiques rechapés et usagés pour des raisons de santé publique. En vertu d'une décision d'un tribunal du MERCOSUR, cette interdiction n'a pas été appliquée aux importations de pneumatiques remoulés en provenance des pays membres du MERCOSUR.

Le Groupe spécial a constaté que «l'exception concernant les pneumatiques remoulés originaires du MERCOSUR ne semble donc pas être motivée par des raisons fantaisistes ou imprévisibles» et que «dans la mesure où l'existence d'une certaine discrimination favorisant d'autres membres d'une union douanière fait en soi partie du fonctionnement de cette union, la possibilité qu'une telle discrimination puisse se produire entre les membres du MERCOSUR et les autres

Membres de l'OMC par suite de la mise en œuvre de l'Accord instituant le MERCOSUR n'est pas, selon nous, *a priori* déraisonnable».

Il a cependant souligné que «le fait que nous prenons dûment en considération l'existence des engagements contractés par le Brésil dans le cadre du MERCOSUR dans notre évaluation ne signifie pas que l'exemption doit nécessairement être justifiée. Il nous faut plutôt examiner maintenant la manière dont l'interdiction d'importer est appliquée, compte tenu de l'existence d'une exemption pour les membres du MERCOSUR, afin de déterminer si la discrimination découlant de l'exemption concernant le MERCOSUR est arbitraire ou injustifiable». Ayant constaté que «le volume des importations de pneumatiques rechapés effectuées en vertu de l'exemption n'était pas important», le Groupe spécial a conclu que «la capacité de la mesure de remplir son objectif ne semble pas avoir été notablement compromise par les importations en provenance d'autres sources, même en présence d'une exemption concernant les importations du MERCOSUR».

Le Groupe spécial a conclu en conséquence que «le fonctionnement de l'exemption concernant le MERCOSUR n'avait pas fait que la mesure était appliquée de façon à constituer une discrimination arbitraire ou injustifiable». Se fondant sur son analyse du volume des importations, il a également conclu que l'exemption concernant le MERCOSUR n'avait pas pour effet de faire de l'interdiction d'importer une restriction déguisée au commerce international (rapport du Groupe spécial, *Brésil – Pneumatiques rechapés*, paragraphes 7.272 à 7.289 et 7.354 et 7.355).

L'Organe d'appel a réfuté la constatation du Groupe spécial, estimant que la décision rendue par le tribunal arbitral du MERCOSUR n'était pas une justification acceptable de la discrimination, parce qu'elle n'avait aucun rapport avec la protection de la santé publique qui était l'objectif légitime de l'interdiction d'importer au sens de l'article XX b), «voire [allait] à l'encontre de cet objectif, même dans une très faible mesure». L'Organe d'appel a estimé «que l'exemption concernant le MERCOSUR a fait que l'interdiction d'importer était appliquée de façon à constituer une discrimination arbitraire ou injustifiable».

En outre, l'Organe d'appel a contesté l'examen des volumes d'importations effectué par le Groupe spécial. Selon l'Organe d'appel, pour analyser si une discrimination est «injustifiable», il faut généralement procéder à une analyse portant essentiellement sur la cause ou la raison d'être de la discrimination, et ne dépendant pas de «l'impact quantitatif de cette discrimination sur la réalisation de l'objectif de la mesure considérée». Pour la même raison, il a infirmé la constatation du Groupe spécial selon laquelle l'interdiction d'importer n'était pas appliquée de façon à constituer une restriction déguisée au commerce international (rapport de l'Organe d'appel, *Brésil – Pneus rechapés*, paragraphes 228 et 229).

L'Organe d'appel a souligné que «devant le tribunal arbitral établi dans le cadre du MERCOSUR, le Brésil aurait pu chercher à justifier l'interdiction d'importer contestée pour des motifs de protection de la santé des personnes et des

animaux ou de préservation des végétaux au titre de l'article 50 d) du Traité de Montevideo». Le Brésil a cependant décidé de ne pas le faire. L'Organe d'appel a noté que «l'article 50 d) du Traité de Montevideo, tout comme le fait que le Brésil aurait pu invoquer ce moyen de défense dans la procédure arbitrale du MERCOSUR, montrent, à notre avis, que la discrimination associée à l'exemption concernant le MERCOSUR ne résulte pas nécessairement d'un conflit entre les dispositions dans le cadre du MERCOSUR et le GATT de 1994». (rapport de l'Organe d'appel, *Brésil – Pneus rechapés*, paragraphe 234)

4. Relation entre les ACP et l'OMC

(a) Cohérence de la gouvernance du commerce international

La recherche de cohérence entre régionalisme et multilatéralisme n'a rien de nouveau. Au début du système commercial multilatéral, la pensée économique mettait l'accent sur les effets de bien-être des ACP. Comme cela est expliqué dans la section C, la principale conclusion était que ces effets étaient ambigus pour leurs membres et généralement négatifs pour les tierces parties. Comme les ACP portaient essentiellement sur les réductions tarifaires, l'ouverture multilatérale des marchés qui réduit la discrimination, même si elle n'implique pas un commerce totalement ouvert, était considérée comme supérieure à une ouverture préférentielle.⁵⁸ Dans ce contexte, assurer la cohérence signifiait que l'on acceptait que les ACP et le système multilatéral soient complémentaires tout en imposant des disciplines visant à limiter les éventuels effets négatifs des ACP.

Comme on l'a dit plus haut, dans les années 1990, l'essor du régionalisme a ramené au premier plan la question de la cohérence. De nombreux analystes ont réexaminé la relation entre les deux approches, en mettant cette fois l'accent sur les effets systémiques de l'intégration régionale. Ils ont montré que les ACP pouvaient être des pierres angulaires ou des pierres d'achoppement sur la voie de l'ouverture multilatérale des marchés. Mais ces ouvrages ne donnaient guère d'indications sur la façon d'améliorer la cohérence.

Qu'ils considèrent que le système commercial multilatéral et les ACP sont complémentaires ou qu'ils pensent que le multilatéralisme est tout simplement supérieur à l'approche régionale, les observateurs conviennent généralement «qu'il reste tout à fait justifié de chercher des moyens de renforcer la capacité de l'OMC d'influencer et discipliner les ACP ou du moins d'en atténuer les aspects qui ont le plus d'effets d'exclusion et de distorsion» (Low, 2008).⁵⁹ Dans la section 3, on a montré comment, depuis sa création, le système multilatéral a fait une place aux ACP. Les Membres du GATT/de l'OMC ont généralement adopté une approche conciliante. Les efforts faits pour améliorer la cohérence ont porté principalement sur les faiblesses des disciplines multilatérales et sur la manière d'y remédier. Cette section résume ce débat et examine brièvement les principales propositions. Il semble que la faisabilité est la principale question et que l'économie politique est la clé.

L'évolution récente de l'activité dans le domaine des ACP pourrait bien modifier le point de vue sur la cohérence. Comme on l'a vu dans la section B, la conclusion d'ACP s'est sensiblement accélérée depuis 1990. En 1995, le nombre d'ACP avait plus que doublé et, en 2010, il avait plus que quadruplé, si bien qu'actuellement, il y a près de 300 ACP en vigueur. Comme on l'a dit plus haut, les nouveaux ACP – ou du moins certains d'entre eux – sont qualitativement différents des anciens. L'activité récente a consisté en partie à consolider et rationaliser les accords bilatéraux, mais on observe aussi une tendance, dans le monde entier, à la conclusion de nouveaux accords bilatéraux. Depuis 1995, l'activité transcende de plus en plus les frontières régionales. Le champ d'application des ACP en termes de domaines et de produits s'est aussi élargi et approfondi avec le temps.

Cela a amené certains observateurs à penser que le régionalisme est entré dans une «ère nouvelle», dans laquelle le cadre analytique ancien n'est plus valable et la recherche de la cohérence ne passe plus simplement par l'imposition de disciplines multilatérales contre la discrimination. Ainsi, Baldwin (2010) considère que les ACP récents fournissent le cadre nécessaire pour étayer le «dégrouper de la production» qui caractérise une part croissante du commerce mondial. À son avis, le régionalisme du XXI^e siècle vise plus à réduire les obstacles au commerce et les coûts de transaction et à éliminer les obstacles internes à l'entrée qu'à accorder des préférences tarifaires. Étant donné que les accords préférentiels portant sur les mesures prises à l'intérieur des frontières n'entraînent généralement pas de détournement des échanges, on ne peut pas analyser leurs implications systémiques en utilisant le cadre traditionnel de la pierre d'achoppement ou de la pierre angulaire (voir la section C).

L'économie politique des ACP plus récents va aussi bien au-delà des tarifs préférentiels. Premièrement, selon Baldwin (2010), seuls quelques pays peuvent jouer un rôle de premier plan dans ces accords. On peut considérer que les ACP motivés par le partage de la production, en particulier entre pays développés et pays en développement, consistent en un échange d'usines pour réduire les obstacles internes et donner aux entreprises qui délocalisent l'assurance que leurs investissements et leurs droits de propriété intellectuelle seront en sécurité. De l'avis de Baldwin, peu de pays possèdent le genre d'usines pouvant être échangées contre une réforme profonde des mesures prises à l'intérieur des frontières.

Deuxièmement, la négociation à l'OMC d'une réforme de ces mesures peut ne pas encourager directement les flux d'investissements entrants. Troisièmement, la nature des mesures à l'intérieur des frontières rend difficile la multilatéralisation des ACP. Par exemple, le principe de subsidiarité (voir plus loin) peut s'appliquer dans la mesure où, dans certains domaines, il est plus facile d'imposer des disciplines au niveau régional ou bilatéral. Ces considérations ont amené Baldwin (2010) à conclure qu'il «est possible et même probable que les nouvelles disciplines constituent un système de gouvernance indépendant sans lien ou presque avec les règles de Marrakech». S'il en est ainsi, le problème de cohérence posé par les tendances récentes des accords régionaux peut être très différent de celui qui découle des

réductions tarifaires discriminatoires. Il se peut que de nouvelles règles commerciales internationales soient négociées et convenues en dehors de l'OMC, dans un cadre où les asymétries de pouvoir sont plus marquées et en l'absence des principes fondamentaux de non-discrimination et de réciprocité.⁶⁰

La question est donc de savoir si et comment ce nouveau problème doit être abordé. Des recherches supplémentaires seront nécessaires pour mieux comprendre les effets systémiques d'une intégration profonde. Il pourrait être nécessaire d'examiner de plus près les effets des asymétries de pouvoir et les options possibles pour les atténuer. Par ailleurs, comme on l'a déjà dit, le principe de subsidiarité pourrait être appliqué pour déterminer si les mesures convenues au niveau bilatéral ou régional doivent être soumises à des disciplines multilatérales.^{61,62} En vertu de ce principe, «les mesures nécessaires pour atteindre des objectifs convenus doivent être prises au niveau du gouvernement le plus bas capable de traiter efficacement le problème considéré» (Sauvé et Beviglia-Zampetti, 2000). Du fait que les pays ont des goûts, des cultures, des ressources ou des institutions différents, leurs choix sociaux diffèrent. Dans le même temps, les critères d'efficacité indiquent que les régimes réglementaires devraient s'appliquer à des ensembles aussi vastes que possible.

Étant donné cet arbitrage, le principe de subsidiarité veut que la détermination des régimes réglementaires soit aussi décentralisée que possible, sauf si une mesure prise dans une juridiction a un impact (des retombées) dans d'autres juridictions, entraînant des effets externes transfrontières (externalités) ou la création d'économies d'échelle ou de biens publics, auquel cas ces juridictions doivent également être consultées. En d'autres termes, «s'il n'y a pas de retombées importantes, il n'y a pas de raison, en termes d'efficacité, d'imposer un seul ensemble de normes dans différents domaines réglementaires» (Rollo et Winters, 2000).

La coopération internationale en matière de réglementation est justifiée par le fait qu'il peut être coûteux de se conformer à des normes différentes. Il existe probablement, dans la réglementation, des économies d'échelle (entre pays) et des économies de champ (entre questions). Il peut cependant y avoir des conflits d'intérêts entre les pays dont la réglementation est souple et ceux qui ont une réglementation stricte, ce qui rend la coordination multilatérale plus difficile et peut-être parfois indésirable. Si ces facteurs sont suffisamment importants, la reconnaissance mutuelle et l'harmonisation des normes de produits et des essais peuvent être plus efficaces au niveau bilatéral et plurilatéral (entre pays relativement similaires) qu'au niveau multilatéral. On peut certes craindre que des normes communes ou reconnues mutuellement et une évaluation conjointe de la conformité dans le cadre des ACPr aient des effets négatifs sur les pays tiers, mais les faits montrent que le programme de marché unique de l'UE a accru au moins autant l'accès au marché des entreprises des pays tiers (Mayer et Zignago, 2005).⁶³

Enfin, le fait que les ACPr dans lesquels les tarifs préférentiels occupent encore une place importante n'ont pas disparu signifie qu'il faut s'attaquer simultanément aux

problèmes de cohérence nouveaux et anciens. Il ressort de la section D que parmi les nouveaux ACPr, quelques-uns seulement excluent totalement ou presque la question des tarifs préférentiels et beaucoup prévoient encore des préférences tarifaires. La sous-section suivante présente un bref résumé du débat sur les disciplines multilatérales existantes. Cet aperçu est suivi d'une analyse de certaines des principales options qui s'offrent pour améliorer la cohérence.

(b) Les disciplines multilatérales en matière d'ACPr

Comme on l'a vu dans la section 3, le système multilatéral a établi trois dispositions essentielles concernant le régionalisme. La première est l'article XXIV du GATT, qui permet de déroger au principe NPF pour les unions douanières et les zones de libre-échange. Le Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV du GATT, adopté lors du Cycle d'Uruguay, vise à clarifier les critères et les procédures d'évaluation des accords nouveaux ou élargis et à en améliorer la transparence. La deuxième disposition est la «Clause d'habilitation», qui assouplit certaines des dispositions du GATT relatives aux ACPr pour les pays en développement au nom du «traitement spécial et différencié» en faveur de ces pays. La troisième disposition est l'article V de l'AGCS, qui énonce les règles applicables aux ACPr dans le domaine des services. Comme on l'a vu plus haut, les Membres de l'OMC ont aussi adopté récemment, à titre provisoire, un mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux.

Au fil des années, un certain nombre de préoccupations ont été exprimées au sujet de l'efficacité de la surveillance multilatérale des accords régionaux (Davey, 2011), (Low, 2008). Premièrement, il a été dit que certaines des dispositions de l'article XXIV du GATT défient toute interprétation juridique incontestée et, d'une manière plus générale, comportent des lacunes.⁶⁴ Le débat a été centré sur l'interprétation :

- des alinéas a) et b) du paragraphe 5 de l'article XXIV, où il est dit que «les droits et les réglementations commerciales» imposés aux pays tiers ne seront pas, dans leur ensemble, d'une incidence générale plus élevée ou ne seront pas plus rigoureux que les droits et réglementations en vigueur avant la conclusion d'un ACPr⁶⁵ ;
- des alinéas a) et b) du paragraphe 8 de l'article XXIV, où il est dit que les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives doivent être éliminés pour «l'essentiel des échanges commerciaux» entre les territoires constitutifs, et de l'alinéa a) du paragraphe 1 de l'article V de l'AGCS, où il est dit qu'un ACPr doit couvrir «un nombre substantiel de secteurs» ;
- du paragraphe 3 du Mémoire d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV du GATT, où il est dit que le «délai raisonnable» pour l'établissement d'un ACPr ne devrait dépasser dix ans que dans des cas exceptionnels.

Deuxièmement, plusieurs lacunes ont été identifiées dans le cadre juridique et institutionnel du GATT/de l'OMC. En

particulier, l'absence de disciplines concernant les règles d'origine dans les accords de libre-échange est devenue un problème avec la multiplication de ces accords et l'enchevêtrement d'accords qui en résulte (qualifié de « bol de spaghettis »). De même, rien n'indique comment les contingents tarifaires agricoles doivent être traités dans les accords préférentiels, ni si leurs membres sont autorisés à exclure leurs partenaires de l'application de mesures contingentes visant le commerce de pays tiers, ou s'ils peuvent appliquer ou non des mesures de sauvegarde dans leurs échanges mutuels. La question est aussi savoir si les dispositions relatives au traitement spécial et différencié pour les ACPr entre pays en développement doivent être élargies au-delà de celles de la Clause d'habilitation.⁶⁶

Troisièmement, il se peut que la législation du GATT/de l'OMC ait influencé les négociations d'ACPr, mais dans la pratique, elle n'a jamais été utilisée pour imposer des disciplines aux accords commerciaux réciproques discriminatoires (Davey, 2011), (Low, 2008). Les gouvernements n'ont presque jamais déterminé, dans le cadre des procédures établies, si un ACPr donné est conforme aux règles multilatérales. Les prescriptions procédurales, comme celles qui concernent les notifications, n'ont été observées au mieux que partiellement et les constatations faites dans le cadre du règlement des différends n'ont pas permis de remédier aux faiblesses des disciplines.

Pour certains observateurs, il est révélateur que le Mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux soit le seul résultat des négociations du Cycle de Doha qui ait pu voir le jour indépendamment des résultats dans tous les autres domaines du Cycle.⁶⁷ Cela semble indiquer que les Membres de l'OMC sont conscients de la nécessité de mieux comprendre la nature des ACR et qu'ils continuent de privilégier une approche prudente (Low, 2008). D'autres vont encore plus loin et considèrent que le Mécanisme pour la transparence remplace avantageusement l'« ancien » mécanisme d'examen (Mavroidis, 2010). Étant donné que le détournement d'échanges a été réduit par les réductions tarifaires multilatérales, que les ACPr semblent améliorer le bien-être et qu'ils abordent un certain nombre de questions qui ne sont pas traitées par l'OMC, on considère que les règles existantes ont une pertinence limitée. Mavroidis (2010) estime que le Mécanisme pour la transparence devrait devenir *de jure* le nouveau cadre pour l'examen des ACPr au sein du système commercial multilatéral.⁶⁸

(c) Possibilités d'améliorer la cohérence

On a examiné dans le rapport, l'idée qu'il pourrait être justifié de maintenir des régimes distincts pour la coopération régionale et pour la coopération multilatérale. Ce serait le cas lorsque certains types de coopération sont mieux gérés au niveau régional qu'au niveau multilatéral. De plus, il y a des questions qui ne peuvent pas être traitées de manière adéquate au niveau régional. Entre les deux, se pose la question de la cohérence. Il s'agit pour l'essentiel de déterminer ce que peut apporter une plus grande cohérence entre les ACPr et entre ceux-ci et le système commercial multilatéral.

On a proposé différentes approches pour améliorer la cohérence entre les ACPr et le système commercial

multilatéral (Davey, 2011), (Low, 2008), (Rapport Sutherland, 2004), (Commission Warwick, 2007), (OMC, 2003). Ces propositions sont examinées ici sous quatre rubriques : i) accélération de l'ouverture multilatérale du commerce, ii) la correction des lacunes du cadre juridique de l'OMC, iii) l'adoption d'une approche plus souple en complément du cadre juridique existant et iv) la multilatéralisation du régionalisme. Ces approches ne s'excluent pas mutuellement. Elles visent toutes à renforcer la compatibilité et la cohérence, c'est-à-dire à faire en sorte que les ACPr contribuent à la coopération et à l'ouverture commerciales d'une manière fondamentalement non discriminatoire. Elles diffèrent essentiellement par ce qu'elles considèrent comme une stratégie politiquement applicable pour atteindre cet objectif.

L'abaissement des droits NPF réduirait la discrimination et réduirait ainsi les effets négatifs des ACPr. Le Rapport Sutherland a recommandé, par exemple, que les pays développés Membres de l'OMC consolident tous leurs droits de douane à zéro dans leurs listes d'engagements à une date ultérieure à convenir. La réduction à zéro de tous les droits des pays développés sur les produits industriels ne semble pas impossible à réaliser dans un avenir assez proche, mais les négociations du Cycle de Doha montrent que cela ne peut pas se faire sans une certaine réciprocité de la part des pays émergents. L'élimination de tous les droits sur les produits agricoles, quant à elle, ne semble pas possible politiquement dans le contexte actuel. Par ailleurs, la consolidation de tous les droits à zéro pourrait régler la question du détournement d'échanges induit par les droits de douane, mais elle n'éliminerait pas tous les effets potentiellement négatifs de mesures d'intégration plus profondes.

Pour ce qui est de corriger les lacunes du cadre juridique de l'OMC, il est prévu, dans le Cycle de Doha, de mener des négociations visant « à clarifier et à améliorer les disciplines et procédures prévues par les dispositions existantes de l'OMC qui s'appliquent aux accords commerciaux régionaux ». Les négociations ont été menées dans deux directions. D'une part, les Membres ont examiné les questions de procédure relatives à la transparence des ACPr. D'autre part, ils ont tenté d'identifier les questions à négocier, y compris les questions de fond, telles que les questions systémiques et juridiques.⁶⁹ Comme on l'a déjà dit, les négociations sur les questions de procédure ont abouti à l'adoption, à titre provisoire, d'un nouveau mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux (WT/L/671). Les négociations sur les questions de fond ont amené certains Membres à présenter des propositions visant essentiellement à clarifier les dispositions de l'article XXIV du GATT. Ces propositions contribuent utilement au débat, mais elles ne semblent pas avoir abouti à un quelconque consensus sur les réformes possibles des règles.⁷⁰

Cela n'est pas vraiment surprenant, étant donné que les discussions antérieures n'ont guère permis de progresser sur les questions de fond.⁷¹ Cette absence de progrès peut s'expliquer par le fait que les Membres qui ont adhéré à des ACPr dans le passé hésitent peut-être à approuver des clarifications des règles qui pourraient laisser entendre que les ACPr auxquels ils sont parties ne sont pas conformes à l'article XXIV (Davey, 2011). Étant donné que les efforts

visant à clarifier des notions telles que «l'essentiel des échanges», «les autres réglementations commerciales restrictives», etc., n'ont eu jusqu'ici qu'un succès limité, il semble peu probable que la seconde option mentionnée plus haut (clarification et renforcement des règles existantes) soit viable.

En outre, les Membres de l'OMC se sont montrés peu enclins à utiliser le système de règlement des différends de l'OMC pour clarifier les règles existantes et il semble improbable qu'ils changent d'attitude dans un proche avenir. Cela ne signifie pas que des règles révisées et améliorées ne feront pas un jour partie de réels progrès vers une plus grande cohérence, mais ce n'est apparemment pas un point de départ prometteur. Dans ce contexte, l'analyse économique peut aider à renforcer les dispositions existantes. Elle montre, par exemple, que la condition énoncée à l'article XXIV du GATT, selon laquelle la protection applicable aux pays tiers ne doit pas augmenter avec l'établissement ou l'élargissement d'un ACPr, ne protégera pas nécessairement ces derniers d'une perte de bien-être.⁷²

La troisième option mentionnée plus haut consisterait à adopter une approche fondée sur un «droit souple» pour compléter le droit «impératif» et le mécanisme de règlement des différends. Il n'y a pas d'accord, dans la littérature, sur la définition du «droit souple», mais les juristes semblent souvent définir le droit impératif comme un droit contraignant et le droit souple comme un droit non contraignant (Shaffer et Pollack, 2010). On pourrait citer comme exemple de droit souple le Code de pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes, annexé à l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce. L'application de ce code est facultative pour les Membres de l'OMC et il n'est pas prévu de recours au mécanisme de règlement des différends pour le faire respecter. On peut citer aussi comme exemple le code de bonnes pratiques de l'APEC pour les accords de libre-échange et les accords commerciaux régionaux.⁷³ L'approche fondée sur un droit souple permettrait aux Membres de l'OMC de mieux comprendre leurs priorités et leurs intérêts respectifs dans le but d'avancer à terme vers une interprétation juridique de dispositions particulières qui garantiraient la cohérence.

L'approche fondée sur un droit souple n'est pas sans risque. Comme le soulignent Shaffer et Pollack (2010), le droit souple et le droit impératif peuvent devenir antagonistes si les conditions sous-jacentes d'une coopération ne sont pas réunies. Low (2008) fait valoir qu'une perception commune des objectifs et de la nature du passage à un droit impératif augmenterait les chances de voir le droit souple contribuer à la reconstruction du droit impératif. C'est pourquoi il propose une approche en trois étapes. La première consisterait à accroître la transparence et l'échange d'informations dans le cadre du nouveau Mécanisme pour la transparence. Cet échange de vues renforcé ouvrirait la voie à l'élaboration progressive dans un deuxième temps, d'un droit souple sous la forme d'un code de bonnes pratiques. Enfin, la troisième et dernière étape consisterait à engager des négociations pour améliorer les dispositions du droit impératif une fois que les gouvernements sont à l'aise avec le droit souple.

La quatrième proposition est la multilatéralisation du régionalisme (Baldwin, 2006; Baldwin et Thornton, 2008).

Baldwin (2009) définit le processus de multilatéralisation comme l'extension non discriminatoire à d'autres parties des arrangements préférentiels existants ou la fusion des différents ACPr. L'idée est que, du fait du partage de la production mondiale, les forces économiques à l'origine de la prolifération des ACPr et de la création de ce que l'on a appelé le «bol de spaghettis» se sont affaiblies et sont progressivement remplacées par de nouvelles forces favorables à la multilatéralisation des préférences. Cela se traduit par diverses initiatives de multilatéralisation tant au niveau régional que multilatéral.

Parmi les initiatives régionales visant à réduire l'enchevêtrement d'ACPr, on peut citer le code de bonnes pratiques de l'APEC pour les ACPr ou le Système de cumul paneuropéen, qui a réduit les distorsions de la production économique internationale dans la zone par l'harmonisation des règles d'origine et le cumul diagonal. Comme exemple de multilatéralisation au niveau multilatéral, on peut citer l'Accord sur les technologies de l'information, qui a établi un mécanisme pour l'élimination des droits NPF sur les produits des technologies de l'information et qui a ainsi rendu inopérantes les règles d'origine et les règles de cumul.

Des études récentes ont mis en évidence le coût potentiel de l'enchevêtrement d'ACPr et de la complexité des règles d'origine actuelles dans un monde où les chaînes de production sont géographiquement fragmentées (Baldwin *et al.*, 2009). L'OMC peut avoir un rôle à jouer dans la réduction de ces coûts de transaction en servant de cadre pour la coordination/la normalisation/l'harmonisation des règles d'origine préférentielles.⁷⁴ Un autre moyen d'assurer une plus grande cohérence, évoqué précédemment, consiste à identifier les «meilleures pratiques» suivies dans les ACPr.⁷⁵ Comme on l'a dit dans la section D, le débat se poursuit sur la question de savoir si les mesures d'intégration profonde dans le cadre des ACPr peuvent avoir un effet «bol de spaghettis», comme les préférences tarifaires. Baldwin *et al.* (2009) ont cherché à déterminer, dans six domaines différents, si les ACPr ont créé un «bol de spaghettis» et de quelle façon leurs dispositions ont été ou pourraient être multilatéralisées.

Une dernière remarque sur la multilatéralisation des ACPr concerne les procédures de prise de décisions. Plusieurs auteurs (Lawrence, 2006), (VanGrassstek et Sauv  , 2006), (Cottier, 2009), (Elsig, 2009), (Low, 2011) ont examiné la possibilité d'élaborer une approche multilatérale d'une règle du consensus modifiée, souvent appelée prise de décisions fondée sur la masse critique. L'approche proposée par Low (2011) est très semblable à l'approche dite du «code», qui est apparue dans les Accords du Tokyo Round concernant les mesures non tarifaires et qui a ensuite été remplacée par l'«engagement unique» (selon lequel rien n'est convenu tant que tout n'est pas convenu), lors de la création de l'OMC en 1995. L'approche fondée sur la masse critique a refait surface après le Cycle d'Uruguay avec les accords sur les services de télécommunication de base, sur les services financiers et sur les produits des technologies de l'information.

L'adoption d'une approche fondée sur la masse critique permettrait de «multilatéraliser» les règles commerciales sans impliquer l'ensemble des Membres de l'OMC, proposition qui peut paraître attrayante lorsqu'il est justifié

d'avoir une approche réglementaire du commerce largement partagée mais pas nécessairement mondiale. On peut dire qu'il existe une masse critique lorsqu'un ensemble suffisamment important de Membres accepte de coopérer sous les auspices de l'OMC. Une caractéristique importante de cette approche est que les accords n'entraînent aucune discrimination à l'égard des pays non signataires.

Des sauvegardes convenablement choisies sur le plan des institutions et des procédures permettraient de protéger le système contre le risque de fragmentation et de dilution de la base multilatérale de la coopération commerciale. Pour définir la masse critique, une méthode simple mais efficace pourrait être, par exemple, de la laisser se définir elle-même. Il y aurait une masse critique quand ceux qui sont disposés à aller de l'avant avec un accord considèrent que le soutien et l'engagement des Membres est suffisant. Ceux qui resteraient en dehors seraient alors considérés comme trop

peu nombreux pour affaiblir l'accord et il n'y aurait aucune raison de ne pas appliquer la règle NPF à tous les non-signataires pour l'ensemble des avantages.

Une autre question importante est de savoir si et quand il serait nécessaire de prendre des décisions par consensus dans le cas d'initiatives fondées sur la masse critique. En l'absence de participation multilatérale sur la base du consensus, on risque de voir une partie des Membres élaborer des règles qui leur profitent, au détriment des Membres qui ne font pas partie de la masse critique. Pour éviter cela, il est proposé que les accords fondés sur la masse critique soient approuvés par consensus avant d'entrer en vigueur. Cela permettrait non seulement d'éviter de nuire aux intérêts des Membres n'appartenant pas à la masse critique, mais aussi de maintenir les accords fondés sur la masse critique dans le cadre du système multilatéral.

Notes

- 1 Aux fins du présent rapport, les « effets systémiques » s'entendent des effets statiques et dynamiques des ACPr sur le système commercial multilatéral. Les effets statiques sont, par exemple, l'existence éventuelle de règles conflictuelles, concernant notamment les mesures commerciales correctives. Les effets dynamiques sont, entre autres, l'impact des ACPr sur la probabilité que les pays engagent de nouvelles négociations multilatérales.
- 2 Certains travaux théoriques et empiriques examinent la question inverse, qui est de savoir si le multilatéralisme encourage la prolifération des ACPr. Ethier (1998) et Freund (2000) construisent des modèles théoriques dans lesquels la formation d'ACPr est une réponse endogène au système commercial multilatéral. À partir de données sur les réductions tarifaires multilatérales et l'octroi de l'accès en franchise de droits consentis par les États-Unis au niveau des lignes tarifaires, Fugazza et Robert-Nicoud (2010) trouvent des éléments empiriques étayant la thèse selon laquelle l'ouverture NPF ouvre la voie à une ouverture préférentielle.
- 3 Cette argumentation pose des problèmes pratiques. Premièrement, il n'est peut-être pas réaliste de supposer l'existence de transferts forfaitaires internationaux, et, en leur absence, il se peut que certains membres du bloc s'opposent, à un moment donné, à un nouvel élargissement. Deuxièmement, rien n'oblige les membres de l'ACPr à fixer leurs tarifs extérieurs de la manière supposée par Kemp et Wan, et ils peuvent même avoir des raisons de les fixer autrement (voir la section C.1).
- 4 Par « érosion des préférences », on entend la diminution de la marge de préférences dont bénéficient certains exportateurs sur les marchés étrangers par suite d'un traitement commercial préférentiel. Cela peut se produire lorsque les partenaires suppriment les préférences, augmentent le nombre de bénéficiaires des préférences ou abaissent leurs droits NPF sans abaisser proportionnellement leurs droits préférentiels (Alexandraki et Lankes, 2004).
- 5 Les pays exclus sont pénalisés par l'ACPr parce que le prix à la frontière pour leurs exportateurs baisse. Du point de vue des pays membres, les avantages du libre-échange global sont un meilleur accès aux marchés des pays tiers et une libéralisation accrue de leurs marchés d'importation. Toutefois, ces avantages sont faibles si les tarifs initiaux sont bas, de sorte que les pays membres de l'ACPr ne seront guère incités à opter pour des réductions tarifaires multilatérales.
- 6 Cependant, Amiti et Romalis (2007) font valoir que, pour de nombreux pays en développement, l'accès préférentiel effectif est moins généreux qu'il n'y paraît en raison du nombre limité de produits visés ou de la complexité des règles d'origine. Par conséquent, l'abaissement des droits de douane au niveau multilatéral (Cycle de Doha), et plus particulièrement des tarifs agricoles, est susceptible d'entraîner une augmentation nette de l'accès aux marchés pour bon nombre de ces pays.
- 7 C'est ce que l'on appelle l'effet « rouleau compresseur » (Baldwin et Robert-Nicoud, 2008).
- 8 On notera que cet effet pourrait être inversé si l'ACPr augmentait la protection du secteur national en concurrence avec les importations. Dans ce cas, l'ACPr irait à l'encontre du multilatéralisme, comme nous le verrons plus loin.
- 9 Une protection accrue est obtenue lorsque les producteurs du membre qui a un tarif (extérieur) faible peuvent exporter toute leur production vers le membre qui a un tarif élevé sans affecter les prix dans ce pays. Dans ce cas, les producteurs du second pays ne sont pas pénalisés et ceux du premier bénéficient d'une rente de protection plus importante (Freund et Ornelas, 2010).
- 10 Comme on l'a vu dans la section C, Ornelas (2005b; 2005a) nuance l'argument dans les modèles dans lesquels le tarif extérieur est endogène. La possibilité de conclure des ACPr qui détournent les échanges est plus limitée, mais ne peut être exclue.
- 11 Schiff et Winters (1998) estiment cependant que les ACPr fondés sur de tels facteurs ont des chances d'être provisoires, car les préférences commerciales optimales ont tendance à s'amenuiser avec le temps. Dans leur modèle, la politique commerciale extérieure de l'ACPr devient de plus en plus ouverte au fil du temps.
- 12 On notera que ce résultat est indépendant de l'existence de motifs d'économie politique dans les pays exclus. Si, toutefois, les gouvernements des pays non membres accordent une importance disproportionnée aux bénéfices des producteurs, il y a encore plus de chances qu'ils soient opposés à l'ouverture commerciale globale.
- 13 Étant donné qu'il n'est pas possible de connaître le degré de libéralisation multilatérale sur lequel un pays membre d'un ACPr se serait engagé en l'absence de cet accord, ces études empiriques doivent s'appuyer sur les différences entre les scénarios de libéralisation dans le temps, entre pays ou entre secteurs, ce qui rend plus difficile la mise en évidence de l'effet de causalité de l'ACPr.
- 14 Selon la Banque mondiale (2005), les réductions tarifaires unilatérales ont représenté les deux tiers de la réduction de 21 points de pourcentage des droits pondérés moyens de tous les pays en développement entre 1983 et 2003. Les réductions tarifaires associées aux engagements multilatéraux pris dans le Cycle d'Uruguay représentaient environ 25 pour cent et les accords régionaux en ont représenté environ 10 pour cent.
- 15 Les deux études montrent que la libéralisation dans le cadre du Cycle d'Uruguay a été moindre pour les produits bénéficiant de préférences.
- 16 Cette interprétation est très critiquée par un certain nombre d'analystes (Baldwin, 2009). D'après Baldwin (2009), c'est le changement de position du Canada et du Mexique qui a déclenché l'essor du régionalisme en Amérique du Nord.
- 17 Ce paragraphe et le suivant s'appuient sur OMC (2007).
- 18 Comme cela est expliqué plus loin, le système de cumul paneuropéen a été établi parce que le commerce des produits industriels était quasiment exempté de droits en Europe, mais était soumis à des règles d'origine et de cumul complexes. Le commerce des produits des technologies de l'information était lui aussi pratiquement exempté de droits, mais les multiples arrangements préférentiels nuisaient à l'efficacité, ce qui a poussé les gouvernements à simplifier ces arrangements – d'où l'adoption de l'ATI.
- 19 Cet argument ne concerne pas seulement la libéralisation des services. Il s'applique aussi, par exemple, aux mesures de réduction ou d'élimination des obstacles techniques au commerce (OTC) par l'harmonisation ou la reconnaissance mutuelle des réglementations. Des données empiriques laissent penser que le marché unique de l'UE (fondé en grande partie sur une réglementation non discriminatoire) a élargi l'accès au moins autant pour les entreprises des pays tiers que pour celles des États membres de l'UE (Mayer et Zignago, 2005).
- 20 L'avantage du pionnier est l'avantage durable dont bénéficie le fournisseur qui arrive le premier sur le marché, même si d'autres fournisseurs peuvent y entrer par la suite. Voir Mattoo et Fink (2004) et Manger (2008).
- 21 L'article V:6) de l'AGCS prescrit l'établissement de règles d'origine libérales pour les ACPr auxquels participent des pays développés. Il dispose ce qui suit : « *Un fournisseur de services de tout autre Membre qui est une personne morale constituée conformément à la législation d'une partie [...] aura droit au traitement accordé en vertu dudit accord, à condition qu'il effectue des opérations commerciales substantielles sur le territoire des parties audit accord.* » L'article V:3 b) dispose que les ACPr auxquels participent seulement des pays en développement peuvent limiter les préférences commerciales aux fournisseurs de services « détenus ou contrôlés par des personnes physiques des parties ». Pourtant, la plupart des

- ACPr entre pays en développement n'ont pas tiré parti de cette option. Parmi les raisons pour lesquelles les pays ont décidé d'inclure des règles d'origine libérales dans l'AGCS et de ne pas faire usage de la clause de traitement spécial et différencié mentionnée ci-dessus, Fink et Jansen (2009) mentionnent: i) le fait que les fournisseurs de services établis sur le territoire d'une partie sont considérés comme faisant partie de l'économie intérieure; ii) le fait que, en présence d'économies en réseau, il est plus efficace pour les fournisseurs de services de desservir simultanément plusieurs marchés, ce qui est facilité par des règles d'origine souples; iii) le fait que la participation à des réseaux de production mondiaux incite à abandonner les normes de services particulières pour accroître la compétitivité des exportateurs et attirer les IED.
- 22 Par exemple, les accords de rapprochement économique entre la Chine et Hong Kong Chine, et entre la Chine et Macao Chine, suivent de très près le libellé de l'article V:6) de l'AGCS. Toutefois, Emch (2006) fait valoir que la nécessité de se conformer simultanément à six prescriptions (nature et portée de l'activité; années d'exercice; paiement des taxes; locaux professionnels; emploi de personnel; exclusion des services intra-groupe) pour satisfaire au critère des «opérations commerciales substantielles» peut signifier, *de facto*, que l'accès n'est accordé qu'à quelques fournisseurs de services, de manière sélective.
 - 23 Il convient de noter que l'article V:6) de l'AGCS ne reconnaît que les intérêts des personnes morales, et non des personnes physiques des pays tiers qui fournissent des services suivant le mode 4 sur le territoire de l'un des pays membres de l'ACPr. Par exemple, un ressortissant japonais diplômé d'une université française et ayant une licence pour exercer en France n'aurait pas droit, s'il voulait travailler en Allemagne, au traitement accordé aux ressortissants de l'UE.
 - 24 Selon la CNUCED (2009), 2 676 accords d'investissement bilatéraux étaient en place à la fin de 2008, 82 ont été signés en 2009 et six dans les cinq premiers mois de 2010 (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, 2010).
 - 25 Dans le contexte de l'investissement, le traitement NPF signifie que tous les investisseurs des pays membres de l'ACPr reçoivent le traitement le plus favorable accordé à tout autre investisseur étranger. Le traitement national signifie que les investisseurs des pays membres de l'ACPr sont traités de la même manière que les investisseurs nationaux.
 - 26 Les accords basés sur l'ALENA accordent le plus avantageux du traitement NPF ou du traitement national. Voir Kotschwar (2009), et l'analyse des dispositions relatives à l'investissement dans la section D.
 - 27 Les accords bilatéraux qui se sont multipliés en Europe au milieu du XIXe siècle jusqu'à la Première Guerre mondiale comportaient de telles clauses de non-discrimination inconditionnelle. Cela a abouti à une libéralisation non discriminatoire multilatérale *de facto* (Lampe, 2009).
 - 28 Il y a cependant un certain nombre de réserves qui limitent le rôle de ces clauses NPF comme facteur de multilatéralisation automatique. Ces réserves sont examinées plus loin dans la section E.2 e).
 - 29 Voir Baldwin *et al.* (2009) pour plus de détails.
 - 30 Les effets sur le commerce du système de cumul paneuropéen sont examinés dans l'encadré C.4 de la section C. Voir l'encadré E.2 pour une analyse des effets de la «multilatéralisation» des règles d'origine sur le système commercial multilatéral.
 - 31 La solution radicale serait d'éliminer les droits NPF sur les produits industriels, ce qui rendrait les règles d'origine inutiles. Mais c'est à l'évidence une mesure politiquement inacceptable.
 - 32 L'article 23:2 du Mémoire d'accord «prohibe certaines actions unilatérales de la part d'un Membre de l'OMC». Plus précisément, en vertu de cet article, «un Membre ne peut pas unilatéralement: i) déterminer qu'il y a eu violation, que des avantages ont été annulés ou compromis, ou que la réalisation d'un objectif des accords visés a été entravée; ii) déterminer la durée du délai raisonnable pour la mise en œuvre; ou iii) décider de suspendre des concessions et en déterminer le niveau». (Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis/Canada – Maintien de la suspension d'obligations*, paragraphe 371).
 - 33 Voir la décision du GATT *États-Unis – Marges de préférence*, *IBDD II/11*.
 - 34 Pour un examen détaillé de la compétence des organes de règlement des différends internationaux et des doctrines en question, voir Shany (2005).
 - 35 C'est le cas, par exemple, lorsque la partie plaignante devant une instance est un gouvernement tandis que la partie plaignante devant l'autre instance est une personne privée.
 - 36 Pour le point de vue opposé, voir Kuijper (2010).
 - 37 Il faut préciser que ce n'est pas l'existence de décisions contradictoires qui a amené l'Organe d'appel à infirmer la conclusion du Groupe spécial de l'OMC.
 - 38 On notera cependant que les effets sur le bien-être de cette discrimination accrue ne sont pas clairs, car il peut y avoir simultanément création d'échanges dans le cadre de l'ACPr et détournement d'échanges au détriment des sources d'importations moins chères des pays non membres.
 - 39 Teh *et al.* (2009) et Prusa et Teh (2010) ont recensé les dispositions antidumping d'environ 80 ACPr couvrant près de la moitié des exportations mondiales. Le recours aux mesures antidumping étant régi par l'Accord antidumping de l'OMC, ils estiment que, si les règles des ACPr ont un effet, elles serviront à rendre plus difficile l'application de droits antidumping aux membres des ACPr. Cela peut prendre diverses formes. Certains ACPr relèvent le seuil requis pour appliquer des droits antidumping ou, si un tel droit est appliqué, ils le ramènent à un niveau inférieur à la marge de dumping ou ils en raccourcissent la durée d'application. D'autres ACPr confient à des organismes régionaux la conduite des enquêtes et/ou l'examen des déterminations finales des autorités nationales.
 - 40 Pour expliquer la méthode, imaginons que l'on observe l'activité antidumping à l'encontre de deux groupes de pays (membres et non membres d'un ACPr) pour deux périodes distinctes (avant et après l'établissement de l'ACPr). Les pays membres de l'ACPr font l'objet de quelques règles antidumping supplémentaires qui peuvent affecter l'activité antidumping après l'établissement de l'ACPr, mais pas avant. Les pays non membres ne font pas l'objet de telles règles dans aucune des deux périodes. De ce fait, toute différence observée dans l'activité antidumping entre les deux groupes de pays peut être imputée aux règles antidumping.
 - 41 L'analyse suit ici de près Prusa et Teh (2010).
 - 42 Les ACPr qui excluent les parties de l'application des mesures globales sont les suivants: Australie-Thaïlande, Australie-États-Unis, Canada-Chili, Canada-Israël, UE-Chili, Groupe des Trois, Mexique-Chili, Mexique-Israël, Mexique-Nicaragua, Mexique-Triangle Nord, Mexique-Uruguay, ALENA, États-Unis-ZLEAC-RD, États-Unis-Jordanie et États-Unis-Singapour.
 - 43 La plupart des ACPr précisent ce que signifient les expressions «part substantielle des importations totales» et «contribuent de manière importante au dommage grave». Dans certains ACPr, l'expression «ne représentent pas une part substantielle des importations totales» signifie que le partenaire n'a pas figuré parmi les cinq principaux fournisseurs au cours des trois dernières années. L'expression «ne contribuent pas de manière importante au dommage grave ou à la menace de dommage grave» signifie que le taux de croissance des importations en provenance du partenaire est sensiblement inférieur au taux de croissance des importations totales de toutes provenances.
 - 44 Dans l'affaire *Argentine – Chaussures*, l'Argentine a inclus les importations en provenance du MERCOSUR dans l'analyse des facteurs contribuant au dommage causé à sa branche de production nationale, mais elle a exclu les pays du MERCOSUR de l'application de la mesure de sauvegarde. Dans l'affaire *États-Unis – Gluten de froment*, les États-Unis ont exclu le

- Canada de l'application de la mesure de sauvegarde, bien qu'ils aient tenu compte des importations de gluten en provenance de ce pays dans leur enquête. Dans l'affaire *États-Unis – Tubes et tuyaux de canalisation*, les États-Unis ont exclu de l'application de la mesure de sauvegarde les importations en provenance de leurs partenaires de l'ALENA, mais en ont tenu compte dans l'analyse des facteurs contribuant au dommage. Et dans l'affaire *États-Unis – Acier*, ils ont inclus toutes les sources d'importations dans leur analyse de l'accroissement des importations, du dommage grave et du lien de causalité, mais ils ont exclu leurs partenaires de l'ALENA, Israël et la Jordanie de l'application de la mesure de sauvegarde.
- 45 Bien que le terme parallélisme ne figure pas dans le texte de l'Accord sur les sauvegardes, l'Organe d'appel a considéré que cette exigence découlait du libellé des deux premiers paragraphes de l'article 2 de l'Accord sur les sauvegardes. Voir le rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier*, paragraphe 439.
- 46 Pour une critique de l'application de ce principe par l'Organe d'appel, voir Pauwelyn (2004).
- 47 Ce point a été abordé dans l'affaire *États-Unis – Tubes et tuyaux de canalisation* (entre les États-Unis et la République de Corée). Dans cette affaire, les États-Unis ont fait valoir que l'article XXIV du GATT leur permettait de ne pas appliquer la mesure de sauvegarde à leurs partenaires de l'ALENA. Le Groupe spécial a admis l'argument des États-Unis selon lequel la non-application de la mesure de sauvegarde à leurs partenaires faisait partie de l'élimination des réglementations commerciales restrictives pour « l'essentiel des échanges commerciaux » entre les membres d'une zone de libre-échange, prescrite par l'article XXIV du GATT. La République de Corée a ensuite fait appel de la décision du Groupe spécial. L'Organe d'appel a déclaré que la décision du Groupe spécial concernant l'article XXIV était discutable et n'avait pas d'effet juridique. La question de savoir si l'article XXIV du GATT de 1994 permet d'exempter de l'application d'une mesure de sauvegarde les importations en provenance d'un pays partenaires au sein d'un ACPPr n'est pertinente que dans deux cas. Premièrement, dans le cas où les importations en provenance des membres d'un ACPPr n'ont pas été prises en compte dans l'enquête en matière de sauvegardes. Et deuxièmement, dans le cas où les importations en provenance des membres d'un ACPPr ont été prises en compte dans l'enquête, mais il a été expressément établi que les importations en provenance de sources extérieures à la zone de libre-échange justifiaient à elles seules l'application d'une mesure de sauvegarde. Comme aucune de ces deux conditions n'étaient remplies dans l'affaire *États-Unis – Tubes et tuyaux de canalisation*, la question n'était pas pertinente. L'Organe d'appel a pris soin cependant de souligner que, en prenant cette décision il ne statuait pas sur la question de savoir si l'article XXIV du GATT de 1994 permet d'exempter d'une mesure de sauvegarde les importations en provenance d'un membre d'une zone de libre-échange. Cette décision laisse donc entièrement ouverte la question d'un recours à l'article XXIV du GATT.
- 48 Toutefois, Baldwin *et al.* (2009), font valoir que le dégroupage de la production peut réduire l'opposition politique aux dispositions profondes non discriminatoires. Voir la section E.2 e).
- 49 Deux modifications mineures ont été apportées à l'article XXIV du GATT en 1955-1957. L'expression « territoires constitutifs » a été remplacée par « parties » et le mot « inclus » par « prévu » (Jackson, 1969).
- 50 Certaines mesures liées à la constitution de la CEE ou à son élargissement ont été contestées dans le cadre du système de règlement des différends du GATT. (Voir, par exemple, l'action des États-Unis au titre de l'article XXIII (guerre du poulet) et les préférences de la CEE concernant les agrumes (et les accords d'association)). En même temps, comme le souligne Hudec (1990), la création de la CEE a signifié que les différends entre ses membres ne seraient plus soumis au GATT. Hudec note aussi que, pendant un certain temps, la CEE a hésité à soulever des différends contre d'autres parties contractantes, craignant que cela les incite à contester ses mesures.
- 51 Hudec (1971) estime que l'article XXIV n'a sans doute pas été rédigé en pensant aux pays en développement. Selon lui, bien que le GATT reconnaisse le droit d'ériger des obstacles au commerce aux fins du développement industriel, c'est-à-dire pour promouvoir les industries naissantes, les dispositions de l'article XXIV peuvent limiter cette possibilité puisqu'elles demandent l'élimination des obstacles internes et le maintien du *statu quo ante* pour les obstacles externes.
- 52 Pour l'historique de cette disposition, voir *Questions systémiques en rapport avec l'expression « l'essentiel des échanges commerciaux »*, Note d'information du Secrétariat (Révision), WT/REG/W/21/Rev.1, 5 février 1998. L'Accord sur les ADPIC ne comporte par contre aucune disposition relative aux accords commerciaux préférentiels.
- 53 Le 14 décembre 2010, le Conseil général a adopté une Décision relative à un mécanisme pour la transparence des arrangements commerciaux préférentiels (WT/L/806), qui a été rédigée conformément au mandat qu'il avait donné en 2006 au Comité du commerce et du développement. Ce mécanisme couvre : les ACPPr relevant du paragraphe 2 de la Clause d'habilitation, à l'exception des accords commerciaux régionaux visés au paragraphe 2 c) ; les ACPPr prenant la forme d'un traitement préférentiel accordé par un Membre aux produits des pays les moins avancés et tout autre traitement préférentiel non réciproque autorisé dans le cadre de l'Accord sur l'OMC. Le paragraphe 2 c) de la Clause d'habilitation fait référence aux « arrangements régionaux ou mondiaux conclus entre parties contractantes peu développées en vue de la réduction ou de l'élimination de droits de douane sur une base mutuelle et, conformément aux critères ou aux conditions qui pourraient être prescrits par les PARTIES CONTRACTANTES, en vue de la réduction ou de l'élimination, sur une base mutuelle, de mesures non tarifaires, frappant des produits que ces parties contractantes importent en provenance les unes des autres ».
- 54 Les accords notifiés au titre de l'article XXIV du GATT et de l'article V de l'AGCS sont examinés par le CACR tandis que les accords notifiés au titre de la Clause d'habilitation sont examinés par le Comité du commerce et du développement.
- 55 À la demande du Groupe de négociation sur les règles, le Secrétariat de l'OMC a établi un inventaire des questions relatives aux ACPPr soulevées jusqu'en 2002 dans le cadre des travaux du Comité des accords commerciaux régionaux et des débats d'autres organes de l'OMC (voir *Inventaire des questions relatives aux accords commerciaux régionaux*, Note d'information du Secrétariat, TN/RL/W/8/Rev.1, 1^{er} août 2002).
- 56 Ces chiffres correspondent aux notifications de nouveaux ACR et d'accessions à des ACR existants.
- 57 Quatre-vingt-huit ACR ont été examinés par le Comité des accords commerciaux régionaux et quatre par le Comité du commerce et du développement.
- 58 On considère aussi que le multilatéralisme est supérieur au régionalisme parce que les grands pays peuvent se comporter de manière plus hégémonique lorsqu'ils négocient bilatéralement avec des pays plus petits.
- 59 Voir aussi Davey (2011).
- 60 Brown et Stern (2011) ont un raisonnement analogue.
- 61 La théorie classique des accords commerciaux met l'accent sur les effets sur les termes de l'échange. D'après la théorie des termes de l'échange, la motivation d'un pays pour adhérer à des accords commerciaux dépend de l'influence qu'il peut exercer sur le prix de ses importations à travers sa politique commerciale. Si deux grands pays participent à un accord commercial pour échapper au dilemme du prisonnier, cet accord devra être multilatéral plutôt que préférentiel. Cela tient à ce que, s'ils n'étaient le bénéfice de leur accord bilatéral à un pays tiers par une forme de traitement NPF, l'un ou l'autre pourrait pratiquer un « opportunisme bilatéral » en concluant un accord avec un pays tiers qui exclut l'autre grand pays partenaire (OMC, 2007).
- 62 La section C présente le théorème de la décentralisation de Oates, qui constitue le fondement économique du principe de subsidiarité.

- 63 Voir l'analyse des engagements relatifs aux OTC dans les ACP dans Baldwin *et al.* (2009).
- 64 Voir Davey (2011), de même que la synthèse du débat figurant dans le *Rapport sur le commerce mondial* de l'OMC (2007) et Marceau et Reiman (2001).
- 65 La définition de l'expression « autres réglementations commerciales » et la prescription selon laquelle les ACR ne doivent pas avoir pour effet d'opposer des obstacles plus élevés aux pays tiers ont fait l'objet d'intenses débats.
- 66 Les questions de procédure concernant à l'administration des dispositions de la Clause d'habilitation relatives aux ACP ont été examinées dans le cadre du Mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux.
- 67 On notera qu'en décembre 2010, le Conseil général de l'OMC a adopté un Mécanisme pour la transparence des arrangements commerciaux préférentiels (document WT/L/806), qui en étend aux préférences non réciproques l'application du Mécanisme pour la transparence des ACR.
- 68 Evenett (2009) souligne que, dans la décision du Conseil général de l'OMC établissant le Mécanisme pour la transparence provisoire (WT/L/671), il est question, en anglais, de « consideration » et non de « examining » ou « evaluation », ce qui semble indiquer, selon lui, que l'ensemble des Membres de l'OMC ne souhaitent pas que ce nouveau mécanisme soit réellement efficace.
- 69 On notera que certaines questions, comme celles qui ont trait à la cohérence interne des dispositions de l'OMC s'appliquant aux ACP, sont à la fois des questions de procédure et de fond ou des questions juridiques.
- 70 Voir Davey (2011). Il semble que ces questions n'ont pas reçu beaucoup d'attention au cours des dernières années, mais une nouvelle proposition a été présentée et les discussions ont repris. Il reste à voir si elles porteront sur le fond.
- 71 Voir le résumé des discussions établi par le Secrétariat de l'OMC (TN/RL/W/8/Rev.1).
- 72 Pour une analyse économique plus détaillée des propositions, voir le *Rapport sur le commerce mondial 2007* (OMC, 2007).
- 73 Voir Marceau (2007).
- 74 Pour la multilatéralisation des règles d'origine, voir aussi l'encadré E.2.
- 75 La notion de « meilleures pratiques » a aussi été définie comme une règle permettant la convergence vers un critère multilatéral. Pour une approche possible, voir Plummer (2006).

F. Conclusions

L'une des principales conclusions du rapport est que les approches régionales et multilatérales de la coopération commerciale ne sont pas nécessairement incompatibles mais ne peuvent pas non plus être considérées simplement comme des substituts (c'est-à-dire des arrangements ayant les mêmes objectifs ou répondant aux mêmes besoins). Depuis la fin de la Seconde guerre mondiale l'instauration d'un ordre commercial mondial de plus en plus ouvert et inclusif a reçu un large soutien et cette tendance croissante à l'ouverture s'est manifestée à travers des approches unilatérales, bilatérales, régionales et multilatérales.

Il n'est peut-être pas surprenant de constater que la création du système commercial multilatéral n'a pas diminué l'attrait des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Après tout, les accords bilatéraux sont bien antérieurs au système commercial multilatéral. L'intérêt pour les accords commerciaux préférentiels (ACPr) s'est accru au cours des dernières décennies. Cette tendance a été observée non seulement parmi les participants traditionnels aux ACPr mais aussi parmi les nouveaux acteurs naguère peu enclins à conclure des accords commerciaux préférentiels. La récente vague d'accords régionaux est remarquable par le simple nombre d'ACPr conclus, par leur extension géographique et l'éventail des pays développés et en développement qui y participent et par leur couverture sectorielle.

Nombre de ces accords vont au-delà des engagements tarifaires et portent sur de nombreux domaines des politiques à l'intérieur des frontières ou des politiques réglementaires. Les ACPr prévoient de plus en plus une intégration profonde plutôt que superficielle. Cet intérêt pour une intégration plus profonde s'explique par de nombreux facteurs qui expliquent peut-être aussi pourquoi il a souvent trouvé son expression dans les ACPr. Les liens entre les pays dans les domaines du commerce et de l'investissement se sont resserrés au point que les règles multilatérales actuelles ne vont pas assez loin pour gérer les imbrications qui en résultent. La réduction progressive des obstacles tarifaires a poussé les pays à aligner leurs politiques non tarifaire divergentes.

Les pays géographiquement proches sont plus susceptibles d'être affectés par leurs mesures de politique commerciale respectives, d'où la nécessité de règles adaptées au contexte régional. Les petits pays en développement souhaitent peut-être importer les meilleures pratiques et un cadre institutionnel qui a fait ses preuves. Les grands pays développés veulent peut-être, quant à eux, exporter leurs régimes réglementaires par le biais des ACPr. Les pays peuvent utiliser la coopération commerciale dans le cadre d'un agenda politique plus vaste fondé sur des intérêts partagés et allant au-delà des considérations purement économiques.

Le rapport voit dans l'existence de réseaux de production internationaux une des principales causes de l'intégration profonde. Il ne s'agit pas de minimiser l'importance possible des autres causes, souvent plus complexes, qui ne peuvent pas faire l'objet d'une analyse précise en l'absence de données adéquates. Le fonctionnement des réseaux de production internationaux repose sur la fragmentation des différentes étapes de la production entre différents pays ayant chacun un avantage au niveau des coûts qui contribue au succès de l'ensemble. Dans un monde où les droits de douane sont déjà bas, les réseaux ne peuvent fonctionner que si les pays participant ont l'infrastructure, le cadre institutionnel et les règlements d'habilitation nécessaires.

L'accès aux marchés peut encore être une raison de conclure des ACPr. Même si les droits préférentiels sont très bas, d'autres mesures à la frontière peuvent être utilisées à des fins de protection. Tout en reconnaissant cela, le rapport fournit des éléments étayant l'hypothèse selon laquelle les ACPr profonds répondent en grande partie aux exigences des réseaux de production internationaux. Cette analyse s'appuie sur le niveau des taux de droits préférentiels sur la portée et le contenu des accords eux-mêmes, sur des estimations économétriques et sur des études de cas concernant des ACPr particuliers.

Les faibles marges de préférence sont la preuve que les droits de douane ne sont plus la principale motivation des ACPr. Les marges de préférence (c'est-à-dire la différence entre le droit préférentiel et le droit de la nation la plus favorisée (NPF) appliqué aux autres partenaires commerciaux), mesurées de manière à tenir compte de la présence d'autres fournisseurs préférentiels, ne dépassent pas 2 pour cent en valeur absolue pour plus de 87 pour cent du commerce total des marchandises. Cela n'est pas surprenant vu que les droits NPF ont été fortement réduits dans le monde entier. Mais dans les secteurs où les droits NPF sont supérieurs à la moyenne, les ACPr n'ont généralement pas permis de les réduire davantage.

Par ailleurs, la prolifération des ACPr semble indiquer que les avantages découlant de la participation à ces accords ne sont pas nécessairement importants étant donné que d'autres fournisseurs bénéficient d'un accès préférentiel. Il s'ensuit que la valeur des échanges bénéficiant d'un traitement préférentiel ne représente pas plus de 16 pour cent du commerce mondial des marchandises si on exclut du total le commerce intra-UE et 30 pour cent si on l'inclut. Ce chiffre est un maximum car il ne tient pas compte de la mesure dans laquelle les règles d'origine et d'autres prescriptions administratives entravent l'utilisation des droits préférentiels.

Outre les domaines de politique déjà visés par les Accords de l'OMC, de nombreux ACPr conclus récemment contiennent des engagements dans des domaines comme la politique de la concurrence, l'investissement et le mouvement des capitaux. La plupart des engagements pris dans ces secteurs sont substantiels et ont force exécutoire. Cela est vrai pour les domaines – principalement les services, l'investissement, les obstacles techniques au commerce et la politique de la concurrence – qui sont essentiels pour les réseaux de production. Le rapport fournit de nouvelles données économétriques qui montrent que ces dispositions augmentent le degré de mise en réseau de la production entre les pays partenaires. Par ailleurs, un examen plus approfondi de l'expérience d'intégration dans le cadre de certains ACPr en Asie et en Amérique latine met en évidence le rôle des réseaux de production internationaux dans l'établissement de ces accords.

La multiplication des ACPr profonds et la place plus importante des engagements non tarifaires influent considérablement sur la manière d'évaluer le rôle des ACPr et leur interaction avec le système commercial multilatéral. L'analyse classique de Viner (1950) sur les effets de création et de détournement d'échanges des droits préférentiels met l'accent sur les effets discriminatoires des ACPr sur l'accès aux marchés. Toutefois, comme les droits préférentiels ne sont pas le principal objectif des ACPr aujourd'hui, ce cadre est moins utile pour identifier les causes et les conséquences des accords profonds. Dans le même ordre d'idées, l'image de la pierre angulaire et de la pierre d'achoppement ne rend pas bien compte de la relation entre les ACPr et le système commercial multilatéral. Les spécialistes du commerce devront concevoir un meilleur cadre analytique pour mieux expliquer l'évolution des ACPr profonds.

Le simple nombre d'ACPr et la tendance continue à en établir de nouveaux donne à penser qu'ils sont là pour durer. Ils répondent à diverses motivations économiques et politiques. Les gouvernements devront trouver un moyen cohérent d'élaborer la politique commerciale aux niveaux régional et multilatéral. Cela signifie que les ACPr et le système

commercial multilatéral peuvent se compléter et qu'il faut en même temps faire en sorte que les disciplines multilatérales réduisent au minimum les effets négatifs éventuels des ACPr. Si les ACPr sont axés sur les droits de douane, une politique commerciale cohérente suppose des disciplines qui permettent de réduire le détournement d'échanges. En revanche, s'ils sont axés sur la réduction des coûts commerciaux et la suppression des obstacles réglementaires, il faut autre chose pour assurer la cohérence entre les ACPr et le système commercial multilatéral. Le rapport recense un certain nombre d'idées avancées pour promouvoir une politique commerciale cohérente dans un monde caractérisé par des ACPr profonds. L'une d'elles est la subsidiarité, qui veut que certains domaines de politique soient traités de préférence au niveau régional ou bilatéral tandis que d'autres doivent l'être au niveau multilatéral.

Parmi les autres idées avancées, on peut citer l'accélération de l'ouverture commerciale multilatérale, le traitement des lacunes dans les Accords de l'OMC, les initiatives visant à compléter le cadre juridique actuel (c'est-à-dire l'approche du «droit non contraignant») et la multilatéralisation du régionalisme (c'est-à-dire l'élargissement à d'autres parties, de manière non discriminatoire, des accords préférentiels existants). La faisabilité politique des différentes options est une contrainte qu'il faut garder à l'esprit. Comme l'indique clairement le rapport, les parties contractantes du GATT et les Membres de l'OMC se sont montrés tolérants à l'égard des ACPr et ont été très conciliants sur cette question. Cela permet de penser qu'il sera plus facile de promouvoir certaines options que d'autres.

Pour conclure, nous présentons une liste non exhaustive de questions possibles que les Membres de l'OMC jugeront peut-être approprié d'examiner lorsqu'ils se pencheront sur le problème du renforcement de la cohérence entre les ACPr et l'OMC.

- Si, dans certains domaines de politique, les règles doivent être élaborées au niveau multilatéral tandis que dans d'autres, elles doivent l'être au niveau régional, quels sont les critères de délimitation de ces domaines ?
- De nombreux engagements non tarifaires dans les ACPr ont un caractère largement non discriminatoire, du moins dans leur intention, et ne constituent pas une menace pour le système commercial multilatéral. Toutefois, y a-t-il d'autres risques (comme celui d'un verrouillage réglementaire) associés à ces domaines de politique, qui ne sont pas apparents mais qui méritent une attention ?
- Les différentes catégories d'ACPr profonds qui ont été identifiées dans le rapport sont-elles compatibles ? Ou bien s'agit-il de systèmes concurrents qui rendent plus difficile d'assurer une cohérence entre les ACPr et le système commercial multilatéral ?
- Étant donné le grand nombre d'ACPr entre des pays développés et des pays en développement (accords Nord-Sud), en quoi les différences de pouvoir entre ces partenaires influent-elles sur la conception et le contenu des ACPr ? L'OMC a-t-elle un rôle à jouer dans l'examen de l'effet de ces différences ?
- La coexistence de différents systèmes de règlement des différends sera-t-elle source de conflits entre les ACPr et l'OMC ? Dans quelle mesure les conflits éventuels pourront-ils être réglés au niveau des ACPr ou dans le cadre de l'OMC ?

Il n'est pas facile de répondre à ces diverses questions mais plus vite les Membres de l'OMC engageront une réflexion sur ces questions, plus grandes seront les chances d'assurer une cohérence entre les ACPr et l'OMC.

Appendice statistique

Tableau 1 de l'Appendice: **Exportations et importations de marchandises dans le cadre d'accords commerciaux préférentiels plurilatéraux, 2008** (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde		ACP		Hors-ACP		Part ACP dans le commerce total		Part hors-ACP dans le commerce total		Part ACP dans toutes les marchandises		Part hors-ACP dans toutes les marchandises	
	Valeur (milliards de \$)		Valeur (milliards de \$)		Valeur (milliards de \$)		Pourcentage		Pourcentage		Pourcentage		Pourcentage	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Communauté andine (CAN)														
Tous les produits	94.3	93.3	7.0	7.8	87.3	85.5	7	8	93	92	100	100	100	100
Produits manufacturés	17.8	69.5	3.6	3.9	14.2	65.6	20	6	80	94	52	50	16	77
Parties et accessoires	2.2	10.2	0.4	0.4	1.9	9.7	18	4	82	96	6	6	2	11
Zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA)														
Tous les produits	966.1	929.4	244.3	222.3	721.7	707.1	25	24	75	76	100	100	100	100
Produits manufacturés	603.4	598.1	152.0	125.0	451.4	473.1	25	21	75	79	62	56	63	67
Parties et accessoires	247.2	254.3	68.4	57.8	178.8	196.5	28	23	72	77	28	26	25	28
Accord commercial Asie-Pacifique (APTA)														
Tous les produits	2'042.7	1'897.2	234.6	353.9	1'808.1	1'543.2	11	19	89	81	100	100	100	100
Produits manufacturés	1'815.0	1'112.6	192.4	294.3	1'622.6	818.3	11	26	89	74	82	83	90	53
Parties et accessoires	426.8	408.2	66.8	121.4	360.0	286.8	16	30	84	70	28	34	20	19
Marché commun et communauté des Caraïbes (CARICOM)														
Tous les produits	25.5	28.5	4.2	3.5	21.3	25.0	16	12	84	88	100	100	100	100
Produits manufacturés	5.8	14.2	0.6	0.5	5.2	13.7	10	4	90	96	15	14	25	55
Parties et accessoires	0.2	1.7	0.0	0.0	0.2	1.7	12	1	88	99	1	0	1	7
Marché commun centraméricain (MCCA)														
Tous les produits	24.6	44.3	5.8	4.7	18.7	39.6	24	11	76	89	100	100	100	100
Produits manufacturés	14.0	29.2	3.7	2.8	10.3	26.4	27	10	73	90	64	60	55	67
Parties et accessoires	3.4	6.8	0.4	0.3	3.0	6.5	12	4	88	96	7	6	16	16
Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA)														
Tous les produits	56.7	114.6	5.8	5.2	50.8	109.4	10	5	90	95	100	100	100	100
Produits manufacturés	16.3	70.5	2.9	2.4	13.5	68.1	18	3	82	97	49	46	26	62
Parties et accessoires	1.2	13.1	0.2	0.5	1.0	12.6	17	4	83	96	4	9	2	12
Communauté d'États indépendants (CEI)														
Tous les produits	692.5	456.1	123.1	123.3	569.4	332.8	18	27	82	73	100	100	100	100
Produits manufacturés	155.5	322.7	52.9	48.4	102.6	274.3	34	15	66	85	43	39	18	82
Parties et accessoires	14.1	45.9	7.8	7.2	6.3	38.7	55	16	45	84	6	6	1	12
Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)^a														
Tous les produits	70.6	57.5	5.8	5.2	64.7	52.2	8	9	92	91	100	100	100	100
Produits manufacturés	3.7	37.9	1.4	1.3	2.3	36.6	38	3	62	97	24	25	4	70
Parties et accessoires	0.2	5.2	0.1	0.6	0.2	4.6	32	11	68	89	1	11	0	9
Union européenne (27)														
Tous les produits	5'806.4	6'082.8	3'873.9	3'655.2	1'932.5	2'427.7	67	60	33	40	100	100	100	100
Produits manufacturés	4'416.4	4'064.2	2'852.0	2'661.3	1'564.4	1'402.9	65	65	35	35	74	73	81	58
Parties et accessoires	984.6	927.4	620.4	608.3	364.2	319.1	63	66	37	34	16	17	19	13
Organisation de coopération économique (OCE)														
Tous les produits	273.4	296.4	17.9	19.4	255.5	276.9	7	7	93	93	100	100	100	100
Produits manufacturés	129.6	173.9	9.0	4.5	120.7	169.4	7	3	93	97	50	23	47	61
Parties et accessoires	21.2	34.3	1.2	0.8	20.0	33.5	6	2	94	98	7	4	8	12
Association européenne de libre-échange (AELE)														
Tous les produits	373.8	278.7	2.9	2.5	370.9	276.2	1	1	99	99	100	100	100	100
Produits manufacturés	208.9	218.6	1.4	1.4	207.5	217.1	1	1	99	99	49	58	56	79
Parties et accessoires	34.5	33.0	0.4	0.4	34.1	32.6	1	1	99	99	12	17	9	12

Tableau 1 de l'Appendice : **Exportations et importations de marchandises dans le cadre d'accords commerciaux préférentiels plurilatéraux, 2008** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

	Monde		ACP		Hors-ACP		Part ACP dans le commerce total		Part hors-ACP dans le commerce total		Part ACP dans toutes les marchandises		Part hors-ACP dans toutes les marchandises	
	Valeur (milliards de \$)		Valeur (milliards de \$)		Valeur (milliards de \$)		Pourcentage		Pourcentage		Pourcentage		Pourcentage	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Système global de préférences commerciales (SGPC)^b														
Tous les produits	1'437.4	1'486.2	271.5	330.6	1'166.0	1'155.7	19	22	81	78	100	100	100	100
Produits manufacturés	645.6	958.4	142.0	162.5	503.6	796.0	22	17	78	83	52	49	43	69
Parties et accessoires	146.0	266.8	28.1	32.0	117.9	234.8	19	12	81	88	10	10	10	20
Conseil de coopération du Golfe (CCG)														
Tous les produits	703.6	366.3	16.7	25.8	686.9	340.5	2	7	98	93	100	100	100	100
Produits manufacturés	73.3	220.6	10.6	16.2	62.7	204.5	14	7	86	93	63	63	9	60
Parties et accessoires	8.9	36.8	0.8	1.3	8.1	35.5	9	4	91	96	5	5	1	10
Association latinoaméricaine d'intégration (ALADI)														
Tous les produits	813.9	760.0	131.7	138.2	682.2	621.9	16	18	84	82	100	100	100	100
Produits manufacturés	351.4	561.6	79.4	81.9	272.0	479.6	23	15	77	85	60	59	40	77
Parties et accessoires	75.3	156.4	13.1	13.5	62.1	142.9	17	9	83	91	10	10	9	23
Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)														
Tous les produits	2'046.9	2'882.2	1'012.6	952.8	1'034.3	1'929.4	49	33	51	67	100	100	100	100
Produits manufacturés	1'400.0	1'957.4	667.5	607.0	732.5	1'350.4	48	31	52	69	66	64	71	70
Parties et accessoires	394.3	442.1	182.6	158.8	211.8	283.4	46	36	54	64	18	17	20	15
Zone panarabe de libre-échange (PAFTA)														
Tous les produits	892.0	607.1	51.0	68.7	840.9	538.5	6	11	94	89	100	100	100	100
Produits manufacturés	123.9	364.7	30.2	32.0	93.7	332.7	24	9	76	91	59	47	11	62
Parties et accessoires	15.9	65.4	4.1	3.4	11.7	62.0	26	5	74	95	8	5	1	12
Accord de libre-échange de l'Asie du Sud (SAFTA)														
Tous les produits	211.0	373.6	11.9	7.6	199.1	366.0	6	2	94	98	100	100	100	100
Produits manufacturés	133.5	168.2	5.6	3.9	128.0	164.3	4	2	96	98	47	51	64	45
Parties et accessoires	23.9	29.8	2.0	0.7	21.9	29.1	8	2	92	98	17	10	11	8
Marché commun du Sud (MERCOSUR)														
Tous les produits	278.4	248.8	48.7	44.9	229.7	203.9	17	18	83	82	100	100	100	100
Produits manufacturés	109.9	181.6	32.9	29.8	77.1	151.8	30	16	70	84	67	66	34	74
Parties et accessoires	19.7	49.6	6.9	6.1	12.8	43.5	35	12	65	88	14	14	6	21
Mémo : MERCOSUR plus la République bolivarienne du Venezuela														
Tous les produits	361.8	296.2	50.5	50.7	311.3	245.5	14	17	86	83	100	100	100	100
Produits manufacturés	113.4	219.1	32.9	33.4	80.5	185.7	29	15	71	85	65	66	26	76
Parties et accessoires	19.9	56.5	6.9	6.6	13.0	49.9	35	12	65	88	14	13	4	20
Accord de coopération commerciale et économique pour la région du Pacifique Sud (SPARTECA)^a														
Tous les produits	167.1	189.3	16.0	15.7	151.1	173.6	10	8	90	92	100	100	100	100
Produits manufacturés	34.0	141.9	9.3	7.4	24.7	134.5	27	5	73	95	58	47	16	77
Parties et accessoires	6.5	22.8	1.6	1.0	4.9	21.8	24	4	76	96	10	6	3	13
Accord de coopération commerciale et économique pour la région du Pacifique Sud (SPARTECA)^a														
Tous les produits	435.2	416.1	3.8	3.3	431.4	412.7	1	1	99	99	100	100	100	100
Produits manufacturés	252.8	262.0	1.9	0.8	251.0	261.1	1	0	99	100	49	25	58	63
Parties et accessoires	136.2	116.0	0.7	0.2	135.5	115.8	1	0	99	100	20	6	31	28

^aLes chiffres sont ceux de 2007 pour des raisons de disponibilité des données.

^bY compris MERCOSUR.

Source : Pays déclarants disponibles dans la base de données Comtrade de l'ONU.

Tableau 2.A de l'Appendice : **Exportations de marchandises des pays de l'ASEAN, 1992-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				Zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009
Cambodge												
Produits agricoles	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.0	0.1	0.1	87	66	84	51
Combustibles et produits miniers	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	97	-	97	-
Produits manufacturés	0.1	1.3	4.1	4.1	0.0	0.1	0.0	0.0	7	5	1	1
Produits de l'industrie automobile	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	76	29	29	59
Matériel de bureau et de télécommunication	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7	-	49	10
Total marchandises	0.3	1.4	4.4	4.2	0.2	0.1	0.4	0.5	67	9	9	12
Indonésie												
Produits agricoles	5.0	7.8	32.9	25.3	1.0	1.1	4.8	4.2	19	14	15	17
Combustibles et produits miniers	12.7	18.7	50.6	43.5	0.5	2.0	9.0	8.8	4	11	18	20
Produits manufacturés	16.1	35.2	52.7	46.8	2.9	7.5	13.0	11.2	18	21	25	24
Produits de l'industrie automobile	0.0	0.4	2.8	1.9	0.0	0.2	1.2	0.9	34	42	42	50
Matériel de bureau et de télécommunication	0.8	7.3	5.8	6.1	0.2	2.6	2.3	1.9	28	35	39	30
Total marchandises	34.0	62.1	137.0	116.5	4.6	10.9	27.2	24.6	13	18	20	21
Malaisie												
Produits agricoles	1.8	2.0	4.0	3.2	0.1	0.2	0.6	0.4	3	9	14	13
Combustibles et produits miniers	0.8	1.1	4.2	2.2	0.0	0.3	1.2	0.6	4	25	30	27
Produits manufacturés	4.0	34.8	40.5	32.8	0.3	5.5	5.3	4.8	6	16	13	15
Produits de l'industrie automobile	0.1	0.6	2.2	1.5	0.0	0.2	0.7	0.5	25	28	30	32
Matériel de bureau et de télécommunication	1.2	25.1	25.7	20.1	0.1	4.7	3.4	3.3	7	19	13	16
Total marchandises	9.8	38.1	49.1	38.4	0.6	6.0	7.1	5.8	6	16	14	15
Singapour												
Produits agricoles	4.7	3.7	7.2	6.3	0.9	1.3	2.7	2.5	18	36	37	41
Combustibles et produits miniers	9.3	11.7	67.1	44.4	3.1	4.4	28.8	18.6	34	38	43	42
Produits manufacturés	48.6	117.7	236.9	198.1	10.1	31.4	74.4	58.3	21	27	31	29
Produits de l'industrie automobile	0.5	0.7	3.4	2.9	0.2	0.3	1.3	1.1	45	41	37	38
Matériel de bureau et de télécommunication	25.7	73.8	121.0	96.6	3.0	15.9	28.8	21.8	12	22	24	23
Total marchandises	63.5	137.8	338.2	269.8	14.3	37.7	108.5	81.6	22	27	32	30
Thaïlande												
Produits agricoles	9.9	12.2	31.7	28.0	0.9	1.8	5.9	4.9	9	14	19	17
Combustibles et produits miniers	0.5	3.0	13.6	9.4	0.2	1.4	6.3	4.7	30	45	46	50
Produits manufacturés	21.7	51.7	127.2	109.4	3.3	9.8	27.3	22.9	15	19	21	21
Produits de l'industrie automobile	0.1	2.4	16.2	11.7	0.0	0.4	4.4	3.5	22	15	27	30
Matériel de bureau et de télécommunication	5.7	18.7	32.5	29.4	1.6	4.0	4.6	4.1	29	21	14	14
Total marchandises	32.5	68.8	175.9	152.5	4.5	13.3	39.7	32.5	14	19	23	21

Tableau 2.A de l'Appendice : **Exportations de marchandises des pays de l'ASEAN, 1992-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

	Monde (en milliards de dollars)				Zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009
Viet Nam												
Produits agricoles	1.0	4.0	14.6	10.7	0.3	0.5	2.2	1.9	26	13	15	18
Combustibles et produits miniers	0.9	3.9	13.2	9.2	0.1	1.2	3.1	2.9	9	30	24	32
Produits manufacturés	0.6	6.2	34.1	36.9	0.0	0.6	3.2	2.5	4	9	9	7
Produits de l'industrie automobile	0.0	0.0	0.5	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	14	25	9	11
Matériel de bureau et de télécommunication	0.0	0.7	3.3	4.6	0.0	0.1	0.7	0.6	2	12	20	13
Total marchandises	2.6	14.5	62.7	57.1	0.4	2.2	8.6	7.4	15	15	14	13
TOTAL ASEAN^a												
Produits agricoles	31.2	37.8	118.1	94.4	5.1	6.6	20.5	17.9	16	17	17	19
Combustibles et produits miniers	30.1	48.9	188.5	134.3	6.2	12.3	61.4	44.1	21	25	33	33
Produits manufacturés	117.3	325.8	603.3	537.4	24.5	75.8	151.2	127.5	21	23	25	24
Produits de l'industrie automobile	0.9	4.4	26.2	19.2	0.3	1.0	8.0	6.4	34	24	30	33
Matériel de bureau et de télécommunication	46.8	177.9	236.1	214.2	8.6	40.9	49.4	43.2	18	23	21	20
Total marchandises	183.3	420.9	966.1	795.8	36.6	96.4	242.7	192.9	20	23	25	24

^aSauf le Brunéi Darussalam et le Myanmar, faute de données.

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 2.B de l'Appendice : **Importations de marchandises des pays de l'ASEAN, 1992-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				Zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009
Cambodge												
Produits agricoles	0.1	0.2	0.4	0.4	0.1	0.1	0.3	0.3	92	73	84	83
Combustibles et produits miniers	0.0	0.2	0.9	0.4	0.0	0.2	0.9	0.4	93	98	97	93
Produits manufacturés	0.4	1.0	3.1	3.2	0.1	0.3	1.3	1.1	38	33	43	34
Produits de l'industrie automobile	0.1	0.0	0.2	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	16	35	43	33
Matériel de bureau et de télécommunication	0.0	0.0	0.2	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	70	43	38	31
Total marchandises	0.4	1.9	6.5	6.2	0.2	1.0	3.8	3.2	48	52	58	51
Indonésie												
Produits agricoles	3.3	5.7	13.3	11.4	0.5	0.8	1.9	1.5	15	13	14	14
Combustibles et produits miniers	3.2	7.3	35.9	22.2	0.9	2.5	19.1	10.2	29	35	53	46
Produits manufacturés	20.7	20.5	80.0	63.2	1.2	3.5	20.0	16.0	6	17	25	25
Produits de l'industrie automobile	1.0	1.9	6.5	3.7	0.0	0.2	2.4	1.3	1	13	38	34
Matériel de bureau et de télécommunication	1.2	0.7	11.5	8.4	0.1	0.2	3.2	2.0	11	28	27	24
Total marchandises	27.3	33.5	129.2	96.8	2.6	6.8	41.0	27.7	10	20	32	29
Malaisie												
Produits agricoles	3.0	4.6	13.4	12.3	0.8	1.3	5.7	4.9	27	29	42	40
Combustibles et produits miniers	3.0	6.4	25.1	15.6	1.5	2.8	10.5	7.2	52	43	42	46
Produits manufacturés	8.6	28.8	39.0	30.8	0.6	4.5	8.7	7.2	7	16	22	23
Produits de l'industrie automobile	0.6	1.0	1.7	1.7	0.0	0.1	0.9	0.9	1	11	51	54
Matériel de bureau et de télécommunication	1.4	15.1	20.2	15.1	0.1	2.2	4.3	3.0	7	15	21	20
Total marchandises	15.5	37.0	60.4	45.9	1.4	5.9	15.3	11.7	9	16	25	25
Singapour												
Produits agricoles	5.4	4.9	10.0	8.8	2.2	1.7	4.0	3.5	40	35	40	40
Combustibles et produits miniers	10.8	18.3	94.0	64.6	1.7	2.7	19.7	14.1	16	15	21	22
Produits manufacturés	55.0	109.8	204.8	162.4	10.2	28.8	45.7	36.6	19	26	22	23
Produits de l'industrie automobile	1.5	2.4	5.0	3.6	0.0	0.1	0.6	0.4	3	4	12	12
Matériel de bureau et de télécommunication	17.2	54.1	87.3	67.5	5.6	20.1	26.7	21.1	32	37	31	31
Total marchandises	72.2	134.5	319.8	245.8	14.1	33.3	74.8	59.0	20	25	23	24
Thaïlande												
Produits agricoles	4.2	4.5	11.7	9.4	0.9	0.7	2.0	1.6	21	16	17	18
Combustibles et produits miniers	4.5	9.4	46.3	30.3	1.8	1.8	9.2	7.9	40	19	20	26
Produits manufacturés	30.7	47.0	114.4	90.1	2.7	8.2	20.8	17.1	9	17	18	19
Produits de l'industrie automobile	2.5	2.1	6.0	4.9	0.0	0.2	1.0	0.7	1	7	16	15
Matériel de bureau et de télécommunication	4.8	14.1	22.3	20.3	1.2	4.0	6.1	5.5	26	28	28	27
Total marchandises	40.7	61.9	178.6	133.8	5.6	11.0	32.2	26.8	14	18	18	20

Tableau 2.B de l'Appendice : **Importations de marchandises des pays de l'ASEAN, 1992-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

	Monde (en milliards de dollars)				Zone de libre-échange de l'ASEAN (AFTA) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009
Viet Nam												
Produits agricoles	0.2	1.3	7.9	9.3	0.0	0.5	2.2	2.1	21	38	28	22
Combustibles et produits miniers	0.2	2.5	15.5	9.2	0.1	1.3	6.9	3.6	60	54	44	40
Produits manufacturés	2.1	11.4	54.2	50.5	0.4	2.5	10.5	9.7	17	22	19	19
Produits de l'industrie automobile	0.2	0.3	2.4	3.3	0.0	0.0	0.4	0.4	6	9	18	13
Matériel de bureau et de télécommunication	0.3	1.0	5.6	6.0	0.0	0.4	1.4	1.4	7	36	26	23
Total marchandises	2.5	15.6	80.7	69.9	0.5	4.4	19.8	15.6	21	28	25	22
TOTAL ASEAN^a												
Produits agricoles	17.9	24.3	63.6	57.1	4.6	5.6	18.7	15.9	16	17	17	19
Combustibles et produits miniers	24.5	49.1	231.9	151.5	6.6	12.2	70.1	46.0	21	25	33	33
Produits manufacturés	150.4	286.6	597.6	493.1	21.0	62.9	125.7	106.1	21	23	25	24
Produits de l'industrie automobile	7.1	9.5	25.8	21.4	0.1	0.7	6.9	5.2	34	24	30	33
Matériel de bureau et de télécommunication	33.5	117.5	181.5	153.8	9.2	35.1	46.9	39.3	18	23	21	20
Total marchandises	198.4	365.9	931.5	722.0	32.8	82.1	224.6	175.1	20	23	25	24

^aSauf le Brunéi Darussalam et le Myanmar, faute de données.

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 3.A de l'Appendice : **Exportations de marchandises des pays de la CEI, 2000-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				Communauté d'États indépendants (CEI) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Arménie												
Produits agricoles	0.0	0.2	0.2	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	86	84	86	80
Combustibles et produits miniers	0.1	0.3	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	14	4	2	1
Produits manufacturés	0.2	0.6	0.6	0.3	0.0	0.2	0.1	0.1	15	25	24	28
Total marchandises	0.3	1.1	1.1	0.7	0.1	0.3	0.3	0.2	23	29	31	26
Azerbaïdjan												
Produits agricoles	0.1	0.5	0.6	0.5	0.0	0.5	0.5	0.5	37	85	94	83
Combustibles et produits miniers	1.5	5.1	46.6	13.7	0.1	0.4	0.6	0.7	9	7	1	5
Produits manufacturés	0.1	0.4	0.6	0.4	0.1	0.2	0.5	0.3	61	63	71	76
Total marchandises	1.7	6.1	47.8	14.7	0.2	1.1	1.6	1.5	13	18	3	10
Bélarus												
Produits agricoles	0.8	2.2	2.6	2.6	0.6	1.7	2.2	2.1	74	75	85	82
Combustibles et produits miniers	1.5	8.7	12.5	8.1	0.5	0.6	1.6	1.2	32	7	13	15
Produits manufacturés	4.8	12.9	17.2	10.1	3.3	8.5	10.1	5.6	69	66	59	56
Total marchandises	7.3	24.3	32.9	21.3	4.4	11.2	14.4	9.3	60	46	44	44
Géorgie												
Produits agricoles	0.1	0.3	0.3	0.3	0.1	0.2	0.2	0.2	62	54	66	51
Combustibles et produits miniers	0.1	0.3	0.3	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	10	5	6	3
Produits manufacturés	0.1	0.5	0.8	0.4	0.1	0.3	0.3	0.1	53	50	44	22
Total marchandises	0.3	1.2	1.5	1.6	0.1	0.5	0.5	0.3	40	37	36	18
Kazakhstan												
Produits agricoles	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	60	66	70	68
Combustibles et produits miniers	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	73	37	68	85
Produits manufacturés	0.1	0.4	0.4	0.2	0.1	0.3	0.3	0.2	69	85	88	85
Total marchandises	0.5	1.1	1.6	1.2	0.2	0.6	0.8	0.5	41	50	48	42
République de Moldova												
Produits agricoles	0.3	0.5	0.6	0.6	0.2	0.3	0.3	0.3	74	53	55	55
Combustibles et produits miniers	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	23	42	51	7
Produits manufacturés	0.2	0.7	0.9	0.7	0.1	0.2	0.2	0.2	33	33	28	25
Total marchandises	0.5	1.3	1.6	1.3	0.3	0.6	0.6	0.5	58	41	39	39
Fédération de Russie												
Produits agricoles	4.5	18.3	18.1	15.9	0.5	3.7	4.6	3.7	11	20	25	23
Combustibles et produits miniers	61.6	245.2	332.9	206.0	1.9	12.0	18.1	8.4	3	5	5	4
Produits manufacturés	24.4	60.3	78.6	49.3	3.5	17.7	21.0	12.8	14	29	27	26
Total marchandises	103.1	352.3	468.0	301.8	13.8	51.1	69.9	46.9	13	15	15	16

Tableau 3.A de l'Appendice : **Exportations de marchandises des pays de la CEI, 2000-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

	Monde (en milliards de dollars)				Communauté d'États indépendants (CEI) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Ukraine												
Produits agricoles	1.6	6.8	11.3	9.9	0.8	2.7	3.7	2.7	48	39	33	27
Combustibles et produits miniers	2.9	5.8	8.7	4.9	0.6	1.4	2.4	1.5	21	24	28	30
Produits manufacturés	9.8	36.2	46.6	24.6	3.1	14.3	17.6	9.6	32	39	38	39
Total marchandises	14.6	49.3	67.0	39.7	4.5	18.6	23.8	13.9	31	38	36	35
TOTAL CEI^a												
Produits agricoles	8.6	31.4	37.1	31.9	2.8	10.5	13.3	10.6	32	33	36	33
Combustibles et produits miniers	76.6	304.4	459.1	268.9	6.2	19.3	29.8	16.3	8	6	6	6
Produits manufacturés	41.3	118.4	155.5	91.8	10.5	43.8	52.9	30.4	25	37	34	33
Total marchandises	140.2	484.5	692.5	425.4	27.6	91.9	123.1	79.9	20	19	18	19

^aSauf le Tadjikistan et le Turkménistan, faute de données.

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 3.B de l'Appendice : **Importations de marchandises des pays de la CEI, 2000-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				Communauté d'États indépendants (CEI) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Arménie												
Produits agricoles	0.2	0.6	0.8	0.6	0.0	0.3	0.4	0.3	9	54	46	51
Combustibles et produits miniers	0.2	0.6	0.7	0.6	0.1	0.4	0.4	0.4	55	64	54	65
Produits manufacturés	0.4	1.8	2.4	1.9	0.0	0.4	0.5	0.3	9	22	21	19
Total marchandises	0.8	3.1	4.1	3.2	0.2	1.1	1.3	1.1	19	35	31	34
Azerbaïdjan												
Produits agricoles	0.2	1.0	1.2	1.0	0.1	0.6	0.8	0.6	55	62	64	57
Combustibles et produits miniers	0.1	0.3	0.3	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	34	46	32	44
Produits manufacturés	0.8	4.4	5.6	4.8	0.2	1.1	1.5	1.2	25	26	26	24
Total marchandises	1.2	5.7	7.2	6.1	0.4	1.9	2.3	1.9	32	33	33	31
Bélarus												
Produits agricoles	1.2	2.5	3.4	2.6	0.6	1.3	1.7	1.2	51	54	49	46
Combustibles et produits miniers	2.9	11.1	15.4	12.1	2.8	10.9	15.2	11.9	98	98	98	99
Produits manufacturés	4.1	13.9	19.2	12.9	2.4	6.3	8.6	4.8	59	45	45	37
Total marchandises	8.6	28.7	39.5	28.6	6.0	19.0	26.1	18.2	70	66	66	64
Géorgie												
Produits agricoles	0.2	0.8	1.0	0.9	0.0	0.5	0.5	0.5	18	55	55	53
Combustibles et produits miniers	0.1	1.0	1.2	0.8	0.1	0.7	0.8	0.4	86	72	68	52
Produits manufacturés	0.4	3.1	3.8	2.3	0.1	0.6	0.6	0.3	19	18	17	14
Total marchandises	0.7	5.2	6.1	4.2	0.2	1.7	2.0	1.2	32	33	33	29
Kazakhstan												
Produits agricoles	0.1	0.4	0.6	0.5	0.0	0.3	0.5	0.4	51	76	79	75
Combustibles et produits miniers	0.1	0.8	0.3	0.1	0.1	0.8	0.3	0.1	97	98	96	96
Produits manufacturés	0.3	1.2	1.8	1.5	0.1	0.4	0.5	0.4	37	35	27	29
Total marchandises	0.6	2.4	4.1	3.0	0.3	1.5	2.2	1.7	54	63	54	56
République de Moldova												
Produits agricoles	0.1	0.5	0.7	0.5	0.0	0.3	0.3	0.3	14	51	50	50
Combustibles et produits miniers	0.3	0.8	1.1	0.7	0.2	0.6	0.8	0.5	65	68	68	67
Produits manufacturés	0.4	2.4	3.0	2.0	0.1	0.5	0.6	0.4	19	22	20	19
Total marchandises	0.8	3.7	4.9	3.3	0.3	1.3	1.7	1.1	34	36	35	35
Fédération de Russie												
Produits agricoles	7.6	26.9	34.3	29.1	2.1	3.1	3.9	3.0	27	12	11	10
Combustibles et produits miniers	3.5	7.5	10.9	6.0	2.1	4.2	6.3	3.6	58	57	58	60
Produits manufacturés	18.9	154.2	208.3	122.0	3.3	13.1	15.5	8.1	17	9	7	7
Total marchandises	33.9	199.7	267.1	170.8	11.6	29.8	36.6	21.8	34	15	14	13

Tableau 3.B de l'Appendice : **Importations de marchandises des pays de la CEI, 2000-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

	Monde (en milliards de dollars)				Communauté d'États indépendants (CEI) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Ukraine												
Produits agricoles	1.1	4.6	7.0	5.3	0.3	1.1	1.3	0.9	24	24	19	18
Combustibles et produits miniers	6.7	18.1	26.4	16.0	6.0	15.6	21.2	14.1	88	86	80	88
Produits manufacturés	5.7	37.4	50.6	23.7	1.8	8.7	10.9	4.7	31	23	22	20
Total marchandises	14.0	60.6	85.4	45.4	8.0	25.6	33.6	19.8	58	42	39	44
TOTAL CEI^a												
Total produits agricoles	11.5	39.8	52.1	43.2	3.6	9.2	11.3	8.8	31	23	22	20
Total combustibles et produits miniers	15.0	44.3	62.4	39.7	12.3	37.1	50.6	33.9	82	84	81	86
Total produits manufacturés	36.5	244.3	322.7	193.8	10.6	40.3	48.4	27.9	29	16	15	14
Total général des marchandises	67.9	341.8	456.1	293.0	30.8	96.5	123.3	78.9	45	28	27	27

^aSauf le Tadjikistan et le Turkménistan, faute de données.

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 4.A de l'Appendice : **Exportations de marchandises des pays de l'Union européenne (15), 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				Union européenne (15) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Allemagne												
Produits agricoles	23.5	27.8	81.7	72.1	17.5	19.1	54.7	48.1	74	69	67	67
Combustibles et produits miniers	15.1	21.3	82.8	50.8	10.7	11.6	44.5	27.4	71	54	54	54
Produits manufacturés	354.4	459.4	1'201.0	917.5	224.4	243.5	581.1	454.2	63	53	48	50
Total marchandises	398.4	549.6	1'466.1	1'127.8	255.1	311.1	761.5	584.8	64	57	52	52
Autriche												
Produits agricoles	3.2	4.5	14.2	11.9	2.1	3.3	8.8	7.3	66	72	62	62
Combustibles et produits miniers	1.8	2.4	11.6	8.6	1.4	1.6	4.8	3.6	80	65	42	43
Produits manufacturés	36.8	50.5	139.5	105.4	24.8	30.6	72.8	55.5	68	61	52	53
Total marchandises	41.9	63.7	172.2	131.4	28.4	38.8	93.8	72.1	68	61	54	55
Belgique^a												
Produits agricoles	13.1	19.4	47.1	40.5	11.4	16.5	38.6	33.5	87	85	82	83
Combustibles et produits miniers	9.1	13.3	59.6	36.1	7.0	10.0	46.1	26.5	77	76	77	73
Produits manufacturés	91.2	144.1	358.6	284.0	71.2	105.0	254.7	199.6	78	73	71	70
Total marchandises	118.3	184.8	477.2	370.0	92.9	136.9	346.8	265.5	79	74	73	72
Danemark												
Produits agricoles	10.6	10.9	22.6	19.8	7.4	6.9	13.4	11.9	70	63	59	60
Combustibles et produits miniers	1.6	3.9	13.1	8.4	1.4	3.4	11.1	6.8	87	87	84	80
Produits manufacturés	20.9	31.5	73.2	59.6	13.6	19.1	39.7	31.6	65	61	54	53
Total marchandises	34.8	49.1	115.7	92.5	22.6	29.8	67.5	52.1	65	61	58	56
Espagne												
Produits agricoles	9.4	16.9	42.9	38.0	7.0	13.1	32.4	29.0	75	78	76	76
Combustibles et produits miniers	4.0	6.7	26.2	16.4	2.2	3.2	10.6	6.2	55	48	40	38
Produits manufacturés	41.4	87.8	203.5	162.2	30.3	62.0	132.9	106.1	73	71	65	65
Total marchandises	55.6	113.3	279.2	223.1	39.8	78.9	177.2	142.6	72	70	63	64
Finlande												
Produits agricoles	3.2	3.6	6.4	4.1	2.1	2.3	3.1	1.9	65	62	49	45
Combustibles et produits miniers	1.3	3.0	10.8	6.2	1.1	2.1	6.2	3.5	83	69	57	56
Produits manufacturés	22.0	38.5	78.5	48.4	13.0	20.1	34.1	21.6	59	52	43	45
Total marchandises	26.6	45.5	96.9	62.9	16.2	24.5	45.6	29.7	61	54	47	47
France												
Produits agricoles	37.1	35.6	73.7	61.6	27.3	25.3	51.3	42.7	74	71	70	69
Combustibles et produits miniers	10.8	13.9	45.6	25.5	7.8	9.6	31.1	16.7	73	69	68	65
Produits manufacturés	161.3	238.9	460.3	364.4	101.8	145.0	254.9	197.7	63	61	55	54
Total marchandises	210.0	295.3	594.5	464.1	137.5	184.3	346.7	264.6	65	62	58	57
Grèce												
Produits agricoles	2.6	2.7	5.9	5.6	1.8	1.4	3.0	2.9	71	53	51	51
Combustibles et produits miniers	1.2	2.4	5.2	3.4	0.7	0.7	2.0	1.3	57	27	38	37
Produits manufacturés	4.3	5.4	13.7	10.7	3.0	2.4	5.1	3.9	70	44	37	37
Total marchandises	8.1	10.8	25.5	20.1	5.5	4.8	10.5	8.2	68	44	41	41

Tableau 4.A de l'Appendice : **Exportations de marchandises des pays de l'Union européenne (15), 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

	Monde (en milliards de dollars)				Union européenne (15) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Irlande												
Produits agricoles	5.7	6.7	12.9	10.7	4.4	4.8	9.8	8.4	77	72	76	78
Combustibles et produits miniers	0.6	0.9	2.6	1.8	0.5	0.6	2.2	1.3	83	69	83	71
Produits manufacturés	16.4	65.5	107.5	99.9	13.0	39.5	61.9	56.9	79	60	58	57
Total marchandises	23.8	76.3	127.1	116.9	18.6	47.0	76.4	68.8	78	62	60	59
Italie												
Produits agricoles	11.9	16.3	40.0	35.3	8.3	10.6	24.5	21.9	70	65	61	62
Combustibles et produits miniers	6.3	8.2	35.6	21.4	3.4	3.9	15.1	9.1	54	47	43	42
Produits manufacturés	148.1	212.0	449.3	333.9	92.9	117.2	218.3	158.7	63	55	49	48
Total marchandises	168.6	239.9	541.8	405.2	105.8	131.9	264.1	195.4	63	55	49	48
Luxembourg												
Produits agricoles	-	0.6	1.2	1.2	-	0.6	1.2	1.2	-	98	98	98
Combustibles et produits miniers	-	0.4	1.2	0.8	-	0.3	1.0	0.6	-	76	85	83
Produits manufacturés	-	6.5	14.5	10.6	-	5.4	11.6	8.1	-	83	80	76
Total marchandises	-	7.9	17.7	12.8	-	6.5	14.2	10.1	-	83	80	79
Pays-Bas												
Produits agricoles	31.9	32.9	84.5	75.8	26.4	25.1	63.0	56.2	83	76	75	74
Combustibles et produits miniers	16.5	21.8	71.3	43.8	14.1	19.2	48.3	26.2	86	88	68	60
Produits manufacturés	77.8	124.9	301.1	242.3	58.7	83.1	201.0	160.8	75	66	67	66
Total marchandises	131.5	213.4	545.9	431.5	99.3	164.7	386.0	299.2	76	77	71	69
Portugal												
Produits agricoles	2.2	2.5	6.4	5.9	1.7	1.9	4.5	4.2	77	77	71	71
Combustibles et produits miniers	1.1	1.1	5.1	3.3	0.6	0.7	2.9	1.6	60	61	57	48
Produits manufacturés	13.1	20.6	39.9	30.8	10.9	16.9	28.5	22.6	83	82	72	73
Total marchandises	16.4	24.3	55.9	43.4	13.2	19.5	37.0	30.5	81	80	66	70
Suède												
Produits agricoles	5.4	6.3	14.1	11.8	3.9	4.3	8.9	7.4	72	68	63	62
Combustibles et produits miniers	3.7	4.9	20.9	12.9	2.8	3.4	14.2	8.4	75	70	68	65
Produits manufacturés	47.3	71.1	137.4	98.9	28.6	37.3	70.1	49.3	61	53	51	50
Total marchandises	57.3	86.9	183.9	131.1	35.8	48.6	98.9	69.2	63	56	54	53
Royaume-Uni												
Produits agricoles	15.0	16.5	29.0	25.3	8.9	9.7	18.0	15.8	60	59	62	62
Combustibles et produits miniers	19.8	30.4	81.5	50.1	13.3	19.0	51.3	31.7	67	63	63	63
Produits manufacturés	146.7	218.0	321.2	253.1	80.4	124.0	161.3	123.2	55	57	50	49
Total marchandises	185.5	282.9	457.7	351.2	103.3	160.5	242.6	180.8	56	57	53	51
TOTAL UE (15)												
Produits agricoles	174.7	203.3	482.6	419.7	130.3	144.9	335.4	292.3	75	71	69	70
Combustibles et produits miniers	92.9	134.6	473.2	289.4	67.1	89.3	291.3	170.8	72	66	62	59
Produits manufacturés	1'181.7	1'774.7	3'899.1	3'021.7	766.6	1'051.1	2'127.8	1'649.8	65	59	55	55
Total marchandises	1'476.8	2'243.8	5'157.3	3'983.9	974.0	1'387.9	2'968.7	2'273.8	66	62	58	57

^aLa Belgique désigne la Belgique et le Luxembourg en 1990.

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 4.B de l'Appendice : **Importations de marchandises des pays de l'Union européenne (15), 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				Union européenne (15) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACP dans le commerce total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Allemagne												
Produits agricoles	45.5	41.7	97.0	85.6	28.9	25.1	57.0	50.9	63	60	59	59
Combustibles et produits miniers	43.8	60.9	220.3	137.4	19.2	19.7	63.6	38.4	44	32	29	28
Produits manufacturés	245.0	337.5	777.2	628.5	153.1	156.4	348.1	274.0	62	46	45	44
Total marchandises	342.5	500.8	1'204.2	938.4	205.1	259.6	565.6	433.6	60	52	47	46
Autriche												
Produits agricoles	4.2	5.5	15.4	13.5	2.4	3.8	10.4	9.2	56	70	68	68
Combustibles et produits miniers	5.0	5.6	29.4	19.1	1.8	2.6	11.6	8.1	35	46	39	42
Produits manufacturés	40.7	55.6	127.0	100.4	31.3	38.2	83.4	65.2	77	69	66	65
Total marchandises	50.0	68.4	175.0	136.4	35.6	45.1	107.5	84.1	71	66	61	62
Belgique^a												
Produits agricoles	14.7	18.1	44.0	37.5	11.6	12.7	30.7	26.3	78	70	70	70
Combustibles et produits miniers	16.2	21.2	91.2	52.4	8.3	15.2	65.1	36.4	51	72	71	69
Produits manufacturés	81.7	130.3	329.2	257.6	65.5	88.3	218.6	174.3	80	68	66	68
Total marchandises	120.1	171.3	470.7	351.8	92.3	117.3	317.1	238.8	77	68	67	68
Danemark												
Produits agricoles	4.8	6.2	15.3	12.6	2.7	3.9	10.2	8.6	56	62	67	68
Combustibles et produits miniers	2.9	3.3	10.3	6.5	1.4	1.5	4.3	3.0	49	47	42	46
Produits manufacturés	23.1	33.8	81.5	60.9	16.8	24.9	55.8	39.9	73	74	68	66
Total marchandises	31.6	44.5	109.8	82.0	21.3	30.7	71.0	51.9	68	69	65	63
Espagne												
Produits agricoles	12.3	17.0	43.9	35.7	6.1	9.2	23.6	20.4	50	54	54	57
Combustibles et produits miniers	13.5	23.4	97.6	56.1	3.0	4.9	18.0	9.7	23	21	18	17
Produits manufacturés	61.6	111.4	275.2	194.4	45.8	81.7	175.4	123.1	74	73	64	63
Total marchandises	87.7	152.9	418.7	287.5	55.2	96.5	218.2	153.9	63	63	52	54
Finlande												
Produits agricoles	1.9	2.6	7.8	5.7	0.9	1.5	3.9	3.3	48	58	50	58
Combustibles et produits miniers	4.4	5.9	23.0	12.2	1.2	1.6	4.4	2.3	28	27	19	19
Produits manufacturés	20.5	24.6	58.8	38.9	14.1	14.6	32.6	21.9	69	59	55	56
Total marchandises	27.0	33.9	92.2	60.8	16.3	17.6	43.2	29.5	60	52	47	48
France												
Produits agricoles	28.9	29.7	64.6	57.2	17.9	19.8	43.3	39.2	62	67	67	69
Combustibles et produits miniers	31.3	39.0	138.6	83.5	10.2	12.1	44.6	29.1	33	31	32	35
Produits manufacturés	172.1	234.6	490.8	399.1	118.7	148.4	297.2	228.9	69	63	61	57
Total marchandises	233.2	303.8	695.0	540.5	147.0	180.8	385.8	297.8	63	60	56	55
Grèce												
Produits agricoles	3.7	3.8	10.5	9.2	2.7	2.8	7.0	6.2	72	75	66	68
Combustibles et produits miniers	2.1	4.8	21.1	11.5	0.4	0.3	1.3	0.7	18	7	6	6
Produits manufacturés	13.9	20.7	57.5	46.4	10.4	13.3	35.2	27.1	75	64	61	58
Total marchandises	19.8	29.5	89.3	67.2	13.4	16.6	43.6	34.1	68	56	49	51

Tableau 4.B de l'Appendice : **Importations de marchandises des pays de l'Union européenne (15), 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

	Monde (en milliards de dollars)				Union européenne (15) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Irlande												
Produits agricoles	2.6	3.7	9.1	7.9	1.9	2.8	7.6	6.3	74	77	83	80
Combustibles et produits miniers	1.8	2.7	11.1	7.0	1.4	1.7	8.6	5.0	75	64	77	72
Produits manufacturés	15.7	41.4	59.1	42.8	10.7	22.1	33.2	21.7	68	53	56	51
Total marchandises	20.7	50.6	85.0	62.6	14.4	27.7	52.2	35.3	69	55	61	56
Italie												
Produits agricoles	31.3	29.8	59.1	50.0	21.0	19.4	36.6	31.2	67	65	62	62
Combustibles et produits miniers	27.3	33.5	106.6	86.8	6.3	7.0	15.2	13.1	23	21	14	15
Produits manufacturés	113.1	161.9	347.6	263.6	82.6	107.0	203.2	153.3	73	66	58	58
Total marchandises	180.1	238.1	561.0	412.3	111.4	133.6	263.0	204.3	62	56	47	50
Luxembourg												
Produits agricoles	-	1.2	2.6	2.5	-	1.1	2.6	2.4	-	93	96	95
Combustibles et produits miniers	-	1.3	5.0	3.3	-	1.2	4.9	2.5	-	98	98	75
Produits manufacturés	-	7.6	16.2	12.5	-	6.2	14.2	11.3	-	81	87	90
Total marchandises	-	10.6	25.4	18.6	-	8.8	22.0	16.5	-	83	87	88
Pays-Bas												
Produits agricoles	19.0	20.6	55.8	47.3	11.9	11.3	29.7	24.9	63	55	53	53
Combustibles et produits miniers	17.1	25.1	90.9	58.9	5.7	8.0	32.5	21.6	33	32	36	37
Produits manufacturés	89.0	128.8	282.8	220.3	66.8	66.0	143.8	108.2	75	51	51	49
Total marchandises	126.0	198.9	494.9	382.2	84.7	109.3	253.3	193.8	67	55	51	51
Portugal												
Produits agricoles	3.9	5.5	12.0	9.9	1.8	3.6	8.4	7.4	46	66	70	75
Combustibles et produits miniers	3.3	5.1	17.9	10.6	0.9	2.0	5.8	3.4	28	40	32	32
Produits manufacturés	18.1	29.1	55.2	43.2	15.5	24.1	45.9	36.3	86	83	83	84
Total marchandises	25.4	39.9	90.1	70.0	18.3	30.0	60.7	51.5	72	75	67	74
Suède												
Produits agricoles	4.4	5.7	15.7	13.5	2.4	3.6	9.7	8.2	54	62	62	61
Combustibles et produits miniers	6.8	8.8	30.3	17.6	2.9	4.1	13.3	7.2	42	47	44	41
Produits manufacturés	42.8	54.0	117.0	83.5	29.1	36.0	76.8	53.0	68	67	66	63
Total marchandises	54.5	72.8	169.0	119.9	34.6	47.8	104.9	73.1	64	66	62	61
Royaume-Uni												
Produits agricoles	29.6	32.0	67.3	57.5	18.4	19.7	43.3	37.2	62	61	64	65
Combustibles et produits miniers	22.6	23.9	104.2	64.1	6.9	6.3	26.2	14.8	31	26	25	23
Produits manufacturés	169.5	264.3	432.6	334.3	100.8	140.7	232.4	176.5	59	53	54	53
Total marchandises	224.8	339.4	634.4	482.9	126.5	171.8	308.9	233.8	56	51	49	48
TOTAL UE (15)												
Produits agricoles	206.8	223.0	520.2	445.8	130.4	140.3	324.2	281.9	63	63	62	63
Combustibles et produits miniers	198.2	264.2	997.7	627.0	69.6	88.4	319.2	195.3	35	33	32	31
Produits manufacturés	1'106.7	1'635.5	3'507.7	2'726.4	761.4	967.9	1'995.8	1'514.7	69	59	57	56
Total marchandises	1'543.2	2'255.4	5'314.8	4'013.2	976.3	1'293.1	2'817.0	2'132.0	63	57	53	53

^aLa Belgique désigne la Belgique et le Luxembourg en 1990.

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 5.A de l'Appendice : **Exportations de marchandises des pays du MERCOSUR, 1990-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				MERCOSUR (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Argentine												
Produits agricoles	11.3	12.0	37.5	28.2	2.8	2.5	4.4	3.4	25	21	12	12
Combustibles et produits miniers	2.5	5.4	8.8	7.8	1.0	1.9	2.4	2.1	40	36	28	27
Produits manufacturés	7.1	8.5	21.6	17.8	3.4	4.2	10.7	9.4	47	49	50	53
Total marchandises	21.0	26.3	70.0	55.7	7.2	8.6	17.6	14.9	34	33	25	27
Brésil												
Produits agricoles	15.7	15.5	61.4	57.7	0.9	0.9	3.4	2.5	6	6	6	4
Combustibles et produits miniers	5.2	6.5	44.0	32.7	0.4	0.5	2.6	2.4	7	7	6	7
Produits manufacturés	24.6	31.7	86.4	58.1	5.3	7.1	20.9	14.6	22	22	24	25
Total marchandises	46.5	55.1	197.9	153.0	6.6	8.5	26.9	19.4	14	15	14	13
Paraguay												
Produits agricoles	0.7	0.7	4.0	2.8	0.5	0.5	2.1	1.4	63	67	53	51
Combustibles et produits miniers	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	96	66	76	65
Produits manufacturés	0.2	0.2	0.4	0.3	0.1	0.1	0.3	0.2	48	54	62	65
Total marchandises	0.9	0.9	4.5	3.2	0.5	0.6	2.4	1.7	60	65	54	52
Uruguay												
Produits agricoles	1.2	1.3	4.1	4.0	0.5	0.4	0.8	0.9	40	34	20	22
Combustibles et produits miniers	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	87	92	43	40
Produits manufacturés	0.8	1.0	1.5	1.3	0.5	0.6	0.9	0.8	58	59	61	64
Total marchandises	2.1	2.3	5.9	5.4	1.0	1.0	1.8	1.7	48	45	31	32
TOTAL MERCOSUR												
Produits agricoles	29.0	29.4	107.0	92.6	4.7	4.3	10.7	8.1	16	15	10	9
Combustibles et produits miniers	7.7	12.0	53.1	40.6	1.4	2.4	5.1	4.5	18	20	10	11
Produits manufacturés	32.7	41.3	109.9	77.5	9.2	12.0	32.9	25.0	28	29	30	32
Total marchandises	70.5	84.6	278.4	217.2	15.3	18.7	48.7	37.7	22	22	17	17
Mémo : République bolivarienne du Venezuela												
Produits agricoles	0.6	0.5	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	3	3	1	0
Combustibles et produits miniers	15.8	27.7	79.8	54.9	1.6	1.2	1.7	0.0	10	4	2	0
Produits manufacturés	2.6	2.7	3.4	1.6	0.1	0.1	0.1	0.1	3	4	2	6
Total marchandises	19.1	30.9	83.5	56.6	1.7	1.3	1.8	0.1	9	4	2	0
Mémo : MERCOSUR y compris la République bolivarienne du Venezuela												
Produits agricoles	29.6	29.9	107.2	92.7	4.7	4.3	10.7	8.1	16	14	10	9
Combustibles et produits miniers	23.6	39.6	132.8	95.5	3.1	3.6	6.9	4.5	13	9	5	5
Produits manufacturés	35.3	44.0	113.4	79.1	9.3	12.1	32.9	25.1	26	27	29	32
Total marchandises	89.6	115.6	361.8	273.8	17.1	20.0	50.5	37.8	19	17	14	14

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 5.B de l'Appendice : **Importations de marchandises des pays du MERCOSUR, 1990-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				MERCOSUR (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Argentine												
Produits agricoles	1.5	1.6	3.2	2.0	0.5	0.7	2.1	0.9	35	40	66	48
Combustibles et produits miniers	1.4	1.6	6.3	3.4	0.4	0.7	2.0	1.1	31	44	32	33
Produits manufacturés	17.2	21.9	47.6	34.6	3.7	5.9	16.2	10.8	21	27	34	31
Total marchandises	20.1	25.3	57.5	40.3	4.6	7.2	20.4	12.9	23	29	35	32
Brésil												
Produits agricoles	7.2	4.8	9.7	8.2	3.4	2.7	4.3	3.9	47	57	45	48
Combustibles et produits miniers	8.3	10.0	41.8	22.5	1.6	2.8	2.5	1.9	20	28	6	9
Produits manufacturés	38.2	41.0	121.7	96.9	3.1	3.7	8.8	8.1	8	9	7	8
Total marchandises	53.7	55.9	173.2	127.6	8.2	9.2	15.7	13.9	15	17	9	11
Paraguay												
Produits agricoles	0.6	0.4	0.6	0.6	0.3	0.3	0.5	0.5	58	75	79	78
Combustibles et produits miniers	0.2	0.4	1.5	1.1	0.2	0.3	1.1	0.9	86	79	74	88
Produits manufacturés	2.3	1.5	6.9	5.3	0.7	0.6	2.6	1.8	30	40	38	34
Total marchandises	3.1	2.3	9.0	6.9	1.2	1.2	4.2	3.2	39	53	47	46
Uruguay												
Produits agricoles	0.4	0.5	0.9	0.8	0.3	0.3	0.6	0.6	64	67	68	70
Combustibles et produits miniers	0.3	0.6	2.9	1.7	0.2	0.3	1.8	1.3	56	54	63	75
Produits manufacturés	2.1	2.4	5.3	4.3	0.9	1.0	2.2	1.8	42	43	41	41
Total marchandises	2.9	3.5	9.1	6.9	1.3	1.7	4.6	3.7	47	48	50	53
TOTAL MERCOSUR												
Produits agricoles	9.7	7.3	14.5	11.6	4.5	4.0	7.6	5.9	46	55	53	51
Combustibles et produits miniers	10.3	12.5	52.4	28.7	2.5	4.1	7.5	5.3	24	33	14	18
Produits manufacturés	59.8	66.8	181.6	141.0	8.4	11.3	29.8	22.4	14	17	16	16
Total marchandises	79.9	86.9	248.8	181.8	15.4	19.3	44.9	33.6	19	22	18	18
Mémo : République bolivarienne du Venezuela												
Produits agricoles	2.0	2.0	8.3	6.6	0.4	0.2	2.1	1.8	18	13	25	27
Combustibles et produits miniers	0.5	0.8	1.3	2.0	0.0	0.0	0.1	0.1	3	2	8	3
Produits manufacturés	8.2	11.8	37.5	29.6	0.4	0.8	3.6	2.7	5	6	10	9
Total marchandises	10.8	14.6	47.5	38.7	0.8	1.0	5.8	4.6	7	7	12	12
Mémo : MERCOSUR y compris la République bolivarienne du Venezuela												
Produits agricoles	11.8	9.3	22.8	18.3	4.9	4.2	9.7	7.7	42	46	42	42
Combustibles et produits miniers	10.8	13.3	53.7	30.7	2.5	4.1	7.6	5.3	23	31	14	17
Produits manufacturés	68.1	78.6	219.1	170.7	8.8	12.0	33.4	25.2	13	15	15	15
Total marchandises	90.6	101.4	296.2	220.5	16.2	20.4	50.7	38.3	18	20	17	17

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 6.A de l'Appendice: **Exportations de marchandises des pays de l'ALENA, 1990-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACP dans le commerce total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Canada												
Produits agricoles	22.3	34.8	54.1	43.7	11.0	22.4	30.3	23.4	49	64	56	54
Combustibles et produits miniers	23.4	48.3	161.5	93.0	16.3	43.6	136.9	77.7	69	90	85	84
Produits manufacturés	73.3	175.6	214.4	157.2	63.1	159.5	173.3	124.8	86	91	81	79
Total marchandises	126.9	277.1	455.7	315.4	95.7	243.0	359.3	240.7	75	88	79	76
Mexique												
Produits agricoles	3.5	9.0	17.1	16.6	3.1	7.3	13.2	13.2	88	81	77	79
Combustibles et produits miniers	11.4	18.3	57.8	36.2	6.8	14.3	46.5	29.6	60	78	80	82
Produits manufacturés	11.4	138.8	212.3	171.6	8.9	128.5	178.3	146.5	78	93	84	85
Total marchandises	26.3	166.3	291.3	229.7	18.7	150.2	240.9	193.7	71	90	83	84
États-Unis												
Produits agricoles	59.4	71.4	140.2	119.7	9.7	19.1	39.5	34.7	16	27	28	29
Combustibles et produits miniers	24.0	27.8	126.0	88.1	6.3	13.2	41.7	25.7	26	48	33	29
Produits manufacturés	290.5	646.4	973.4	724.9	89.9	245.7	315.9	254.5	31	38	32	35
Total marchandises	392.9	780.3	1'299.9	1'056.7	111.3	288.1	412.4	333.7	28	37	32	32
TOTAL ALENA												
Produits agricoles	85.2	115.2	211.4	180.0	23.7	48.8	82.9	71.3	28	42	39	40
Combustibles et produits miniers	58.8	94.4	345.3	217.4	29.4	71.1	225.0	133.1	50	75	65	61
Produits manufacturés	375.2	960.9	1'400.0	1'053.7	161.8	533.7	667.5	525.7	43	56	48	50
Total marchandises	546.1	1'223.7	2'046.9	1'601.8	225.8	681.3	1'012.6	768.1	41	56	49	48

Source: Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 6.A de l'Appendice : **Exportations de marchandises des pays de l'ALENA, 1990-2009**
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Monde (en milliards de dollars)				Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) (en milliards de dollars)				Part du commerce intra-ACPr dans le commerce total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Canada												
Produits agricoles	9.0	15.3	30.3	28.4	5.6	10.2	19.1	18.2	62	67	63	64
Combustibles et produits miniers	10.9	18.6	63.4	38.3	4.6	7.0	25.1	14.5	42	37	40	38
Produits manufacturés	92.9	200.7	301.4	242.4	64.1	142.3	181.9	142.4	69	71	60	59
Total marchandises	116.5	240.1	408.7	321.1	76.7	162.6	234.4	181.7	66	68	57	57
Mexique												
Produits agricoles	5.4	11.0	25.9	20.2	3.7	9.0	20.9	16.2	68	82	81	80
Combustibles et produits miniers	2.0	8.8	38.3	21.1	1.7	6.5	23.5	14.4	83	74	61	68
Produits manufacturés	18.9	149.7	239.3	188.4	12.7	114.1	115.7	88.1	67	76	48	47
Total marchandises	29.6	179.4	308.6	234.4	20.2	131.7	161.2	120.1	68	73	52	51
États-Unis												
Produits agricoles	40.0	69.1	115.9	100.7	14.2	28.2	41.1	35.1	36	41	35	35
Combustibles et produits miniers	84.5	167.6	558.3	311.4	22.5	54.9	179.1	104.7	27	33	32	34
Produits manufacturés	375.7	968.2	1'416.7	1'121.5	81.2	263.8	309.5	241.8	22	27	22	22
Total marchandises	517.5	1'258.1	2'164.8	1'601.9	124.5	370.1	557.1	405.9	24	29	26	25
TOTAL ALENA												
Produits agricoles	54.3	95.4	172.1	149.4	23.5	47.4	81.1	69.4	43	50	47	46
Combustibles et produits miniers	97.4	194.9	660.0	370.8	28.8	68.4	227.7	133.6	30	35	34	36
Produits manufacturés	487.5	1'318.6	1'957.4	1'552.3	158.0	520.3	607.0	472.3	32	39	31	30
Total marchandises	663.6	1'677.6	2'882.2	2'157.4	221.4	664.5	952.8	707.7	33	40	33	33

Source : Base de données Comtrade de l'ONU et estimations du Secrétariat.

Tableau 7 de l'Appendice : **Exportations mondiales de marchandises par produit et par région, 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage)

Destination	Monde					Intra-régional									
	Valeur					Valeur					Part des exportations mondiales				
Origine	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
Monde															
Produits agricoles	488.3	545.3	854.0	3'521.7	2'262.9	193.3	257.9	368.9	1'432.9	939.9	40	47	43	41	42
Combustibles et produits miniers	2'391.2	3'718.8	4'702.3	10'468.2	8'354.7	1'340.7	2'170.5	2'765.0	5'999.4	4'816.6	56	58	59	57	58
Produits manufacturés	105.8	154.9	143.4	590.0	326.3	69.8	106.0	95.3	357.1	200.2	66	68	66	61	61
• Fer et acier	296.1	485.5	585.2	1'676.1	1'447.1	179.5	303.3	359.4	1'025.6	882.3	61	63	61	61	61
• Produits chimiques	298.6	604.7	968.7	1'572.0	1'322.8	131.6	301.1	532.1	891.3	767.7	44	50	55	57	58
• Matériel de bureau et de télécommunication	...	...	372.1	550.9	462.8	...	...	194.4	286.1	238.9	...	...	52	52	52
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information	...	...	288.2	602.4	506.4	...	...	163.1	326.6	282.7	...	...	57	54	56
Matériel de télécommunication	...	...	308.4	418.8	353.6	...	...	174.7	278.7	246.1	...	...	57	67	70
Circuits intégrés et composants électroniques	319.0	459.2	577.8	1'245.8	846.7	207.5	309.3	402.5	780.7	562.6	65	67	70	63	67
• Produits de l'industrie automobile	...	...	837.4	1'956.7	1'506.7	...	...	484.3	1'081.5	816.9	...	...	58	55	54
• Machines électriques, non électriques et génératrices	104.4	152.3	157.4	253.4	211.1	70.0	104.7	103.7	145.0	121.0	67	69	66	58	58
• Textiles	108.1	158.4	197.6	364.9	315.6	50.8	77.9	95.0	163.8	143.2	47	50	48	45	45
• Vêtements	...	...	118.1	309.6	270.9	...	...	57.0	162.2	141.2	...	...	48	52	52
• Instruments scientifiques et de contrôle	3'395.4	5'017.7	6'277.2	15'763.3	12'177.6	1'792.8	2'855.2	3'542.4	8'389.5	6'593.1	53	57	56	53	54
Total marchandises	3,395.4	5,017.7	6,277.2	15,763.3	12,177.6	1,792.8	2,855.2	3,542.4	8,389.5	6,593.1	53	57	56	53	54
Amérique du Nord															
Produits agricoles	85.2	119.7	115.3	211.2	178.8	23.8	36.8	49.1	83.1	70.5	28	31	43	39	39
Combustibles et produits miniers	58.8	65.6	94.3	345.5	217.5	29.4	39.1	71.2	225.3	133.3	50	60	75	65	61
Produits manufacturés	375.2	631.5	963.2	1'389.3	1'129.8	162.0	303.2	535.0	669.8	534.9	43	48	56	48	47
• Fer et acier	6.3	11.4	11.3	35.5	21.0	4.1	7.0	8.9	23.8	13.6	66	62	79	67	65
• Produits chimiques	47.9	76.8	102.7	228.9	197.8	13.9	25.5	40.1	80.0	67.3	29	33	39	35	34
• Matériel de bureau et de télécommunication	57.9	121.2	208.1	208.0	173.7	16.0	41.9	92.2	96.4	87.1	28	35	44	46	50
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information	...	...	74.9	61.6	53.3	...	...	29.3	28.0	26.2	...	...	38	46	49
Matériel de télécommunication	...	...	63.9	91.1	78.7	...	...	41.0	57.3	50.7	...	...	64	63	64
Circuits intégrés et composants électroniques	...	...	69.3	55.4	41.7	...	...	21.9	11.1	10.2	...	...	32	20	24
• Produits de l'industrie automobile	65.4	110.7	158.5	209.3	143.1	55.0	89.5	140.4	151.3	108.1	84	81	89	72	76
• Machines électriques, non électriques et génératrices	...	...	190.6	273.9	220.8	...	...	99.4	129.7	103.5	...	...	52	47	47
• Textiles	6.1	10.0	15.7	16.5	13.2	2.4	5.0	10.8	9.2	7.6	39	50	69	56	57

Tableau 7 de l'Appendice : **Exportations mondiales de marchandises par produit et par région, 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

Destination		Monde					Intra-régional									
		Valeur					Valeur					Part des exportations mondiales				
Origine		1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
•Vêtements		3.0	10.4	19.3	10.6	9.4	1.0	5.6	13.5	8.1	7.0	33	53	70	76	75
•Instruments scientifiques et de contrôle		...	...	38.7	62.2	56.4	...	...	12.8	20.5	18.7	...	...	33	33	33
Total marchandises		547.7	856.5	1'225.0	2'035.2	1'602.4	226.1	394.8	682.8	1'013.4	768.7	41	46	56	50	48
Amérique du Sud et centrale																
Produits agricoles		36.2	51.4	52.8	156.3	139.7	3.9	9.5	9.8	27.3	22.6	11	18	19	18	16
Combustibles et produits miniers		37.5	42.1	67.7	258.3	178.3	5.4	10.5	15.9	60.2	41.2	14	25	24	23	23
Produits manufacturés		44.3	50.9	73.0	172.9	125.6	7.5	20.2	24.7	73.4	55.6	17	40	34	42	44
•Fer et acier		5.5	6.3	6.5	22.0	12.4	0.8	1.5	1.5	6.1	3.8	15	23	23	28	31
•Produits chimiques		5.1	9.2	11.5	37.1	28.7	1.9	4.5	6.1	16.9	13.8	37	49	53	46	48
•Matériel de bureau et de télécommunication		4.7	1.0	4.3	6.0	4.9	0.1	0.3	1.2	2.7	1.9	2	29	28	45	38
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information		...	...	2.3	1.6	1.5	...	...	0.3	0.3	0.3	...	...	14	20	21
Matériel de télécommunication		...	...	1.7	3.1	2.3	...	...	0.8	2.3	1.5	...	...	48	73	65
Circuits intégrés et composants électroniques		...	...	0.3	1.2	1.1	...	...	0.0	0.0	0.1	...	...	11	4	6
•Produits de l'industrie automobile		2.9	5.2	7.7	23.1	15.1	0.7	3.8	4.4	15.1	11.1	25	73	57	66	73
•Machines électriques, non électriques et génératrices		...	...	6.7	20.8	15.3	...	...	2.6	9.5	7.0	...	...	39	45	46
•Textiles		1.9	2.2	2.1	4.0	3.2	0.4	1.2	1.3	2.9	2.4	20	55	61	72	75
•Vêtements		3.4	5.6	11.7	12.7	9.9	0.4	0.6	0.6	2.1	1.2	12	10	5	17	13
•Instruments scientifiques et de contrôle		...	...	1.1	2.3	2.2	...	...	0.2	0.6	0.5	...	...	18	25	24
Total marchandises		120.3	149.0	197.8	603.4	458.9	17.3	40.3	50.6	161.4	120.0	14	27	26	27	26
Europe																
Produits agricoles		194.3	264.9	244.4	603.2	528.3	154.1	207.3	193.1	486.0	425.7	79	78	79	81	81
Combustibles et produits miniers		124.6	144.1	204.3	767.4	482.6	100.4	117.8	163.3	611.7	380.2	81	82	80	80	79
Produits manufacturés		1,328.7	1,842.0	2,125.5	4,946.1	3,879.2	954.9	1,307.2	1,532.8	3,532.4	2,748.1	72	71	72	71	71
•Fer et acier		68.2	85.0	71.2	265.6	146.7	51.3	65.6	57.0	203.5	106.4	75	77	80	77	73
•Produits chimiques		197.1	297.9	341.4	972.9	860.9	141.7	215.4	241.6	704.3	605.6	72	72	71	72	70
•Matériel de bureau et de télécommunication		96.9	169.3	287.6	421.3	334.9	74.6	124.3	214.9	319.1	260.5	77	73	75	76	78
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information		...	...	115.2	160.3	131.2	...	...	94.2	131.6	107.4	...	...	82	82	82
Matériel de télécommunication		...	...	112.9	191.8	154.5	...	...	82.5	144.0	121.0	...	...	73	75	78
Circuits intégrés et composants électroniques		...	...	59.5	69.2	49.2	...	...	38.2	43.5	32.1	...	...	64	63	65

Tableau 7 de l'Appendice : **Exportations mondiales de marchandises par produit et par région, 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

Destination	Monde					Intra-régional									
	Valeur					Valeur					Part des exportations mondiales				
Origine	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
•Produits de l'industrie automobile	176.7	243.0	290.1	682.7	470.5	138.7	189.0	232.0	523.4	369.3	79	78	80	77	79
•Machines électriques, non électriques et génératrices	...	...	401.6	1018.7	763.4	...	...	258.7	618.1	442.1	...	...	64	61	58
•Textiles	56.7	70.3	62.3	92.9	71.8	45.6	55.0	48.2	69.8	53.8	80	78	77	75	75
•Vêtements	48.8	62.7	64.5	132.4	112.2	40.5	51.1	53.4	109.9	95.0	83	82	83	83	85
•Instruments scientifiques et de contrôle	...	...	49.9	124.0	105.7	...	...	30.5	73.5	61.7	...	...	61	59	58
Total marchandises	1,685.8	2,328.4	2,634.0	6,469.1	5,016.0	1,223.4	1,692.7	1,928.1	4,711.3	3,619.5	73	73	73	73	72
Communauté d'États indépendants (CEI)*															
Produits agricoles	6.0	16.5	12.9	46.6	39.2	-	5.8	3.9	15.4	13.1	-	35	30	33	33
Combustibles et produits miniers	32.9	53.0	84.6	465.8	284.0	-	13.9	10.1	55.7	32.1	-	26	12	12	11
Produits manufacturés	17.1	45.0	43.8	172.7	108.8	-	18.4	15.2	64.3	40.5	-	41	35	37	37
•Fer et acier	2.7	13.3	14.3	66.4	36.4	-	3.3	2.7	15.3	8.7	-	25	19	23	24
•Produits chimiques	3.6	10.4	9.7	39.7	26.9	-	3.2	2.3	8.3	6.4	-	31	23	21	24
•Matériel de bureau et de télécommunication	0.4	0.9	0.6	1.9	1.6	-	0.6	0.3	0.5	0.4	-	61	44	24	27
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information	...	...	0.1	0.3	0.3	-	...	0.1	0.1	0.1	-	...	66	36	29
Matériel de télécommunication	...	...	0.3	1.3	1.0	-	...	0.1	0.2	0.2	-	...	42	19	23
Circuits intégrés et composants électroniques	...	...	0.2	0.3	0.3	-	...	0.0	0.1	0.1	-	...	31	35	37
•Produits de l'industrie automobile	1.7	2.5	2.2	8.1	3.5	-	1.8	1.7	6.9	2.6	-	70	79	85	73
•Machines électriques, non électriques et génératrices	...	...	5.2	19.8	14.3	-	...	3.3	13.6	9.0	-	...	63	69	63
•Textiles	0.4	1.7	1.3	2.3	1.8	-	0.9	0.7	1.1	0.9	-	51	50	49	47
•Vêtements	1.3	1.3	1.3	2.0	1.5	-	0.3	0.2	0.6	0.5	-	22	15	30	36
•Instruments scientifiques et de contrôle	...	...	0.5	1.6	1.3	-	...	0.3	0.7	0.6	-	...	53	45	42
Total marchandises	58.1	118.4	145.7	702.8	451.6	-	38.2	29.3	136.9	86.9	-	32	20	20	19
Afrique															
Produits agricoles	16.6	22.0	18.5	42.1	39.1	2.0	2.4	3.2	8.4	8.2	12	11	18	20	21
Combustibles et produits miniers	56.2	49.8	87.4	393.7	245.7	1.8	2.9	4.5	21.8	14.5	3	6	5	6	6
Produits manufacturés	21.1	30.9	35.8	98.2	73.8	2.4	5.6	5.6	21.2	18.6	12	18	16	22	25
•Fer et acier	2.4	3.6	3.3	11.8	6.7	0.3	0.8	0.4	2.0	1.6	15	21	12	17	24
•Produits chimiques	3.4	5.0	5.1	20.9	14.2	0.5	1.2	1.5	5.4	4.5	14	23	29	26	32
•Matériel de bureau et de télécommunication	0.3	0.7	1.0	2.7	2.4	0.0	0.1	0.2	0.5	0.5	11	15	20	20	23

* En raison du manque de données pour 1990, les chiffres de la colonne 1990 pour la CEI se rapportent à 1995.

Tableau 7 de l'Appendice : **Exportations mondiales de marchandises par produit et par région, 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

Destination		Monde					Intra-régional									
		Valeur					Valeur					Part des exportations mondiales				
Origine		1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information		...	...	0.1	0.5	0.5	...	...	0.1	0.2	0.3	...	...	51	49	55
Matériel de télécommunication		...	...	0.4	1.3	1.1	...	...	0.1	0.3	0.2	...	...	36	23	22
Circuits intégrés et composants électroniques		...	...	0.5	0.9	0.8	...	...	0.0	0.0	0.0	...	...	2	3	4
• Produits de l'industrie automobile		0.5	0.9	1.7	7.6	5.3	0.2	0.4	0.4	1.8	1.5	33	48	24	24	27
• Machines électriques, non électriques et génératrices		...	...	3.3	13.1	10.4	...	...	0.8	3.3	3.0	...	...	23	25	29
• Textiles		1.5	1.6	1.4	2.4	2.2	0.2	0.4	0.3	0.6	0.6	17	22	21	26	26
• Vêtements		3.5	6.1	7.1	11.0	9.5	0.1	0.2	0.2	0.5	0.4	2	3	2	4	4
• Instruments scientifiques et de contrôle		...	...	0.3	0.8	0.8	...	...	0.1	0.3	0.2	...	...	19	37	31
Total marchandises		106.0	111.9	148.6	557.4	383.9	6.2	11.0	13.7	55.0	44.9	6	10	9	10	12
Moyen-Orient																
Produits agricoles		4.4	6.4	6.1	18.8	18.2	1.1	2.4	2.9	9.9	10.5	26	38	48	53	58
Combustibles et produits miniers		112.5	108.5	195.4	751.3	469.1	3.9	4.1	3.8	25.6	20.1	3	4	2	3	4
Produits manufacturés		20.2	34.2	64.7	235.5	188.0	3.6	4.9	16.2	85.6	74.9	18	14	25	36	40
• Fer et acier		0.2	1.0	1.1	6.5	4.9	0.1	0.5	0.6	4.7	3.6	40	48	59	73	75
• Produits chimiques		5.2	10.0	13.8	54.6	43.3	0.6	1.3	2.0	7.6	8.1	11	13	14	14	19
• Matériel de bureau et de télécommunication		1.1	2.7	9.3	22.8	19.8	0.1	0.1	1.5	10.6	8.3	8	3	16	47	42
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information		...	...	1.8	7.1	5.1	...	...	0.5	3.6	3.2	...	...	30	51	62
Matériel de télécommunication		...	...	5.8	14.1	10.7	...	...	0.9	6.6	4.9	...	...	16	46	45
Circuits intégrés et composants électroniques		...	...	1.8	1.5	4.0	...	...	0.0	0.4	0.2	...	...	1	28	6
• Produits de l'industrie automobile		0.4	1.0	3.2	25.8	18.4	0.2	0.4	1.6	13.3	10.9	53	41	51	52	59
• Machines électriques, non électriques et génératrices		...	...	7.1	28.4	22.0	...	...	2.6	16.1	11.8	...	...	37	57	53
• Textiles		1.0	1.6	5.6	11.2	7.7	0.1	0.2	3.1	6.5	4.5	6	11	56	58	58
• Vêtements		1.0	1.9	2.5	6.9	5.5	0.1	0.1	0.5	2.8	2.6	7	6	18	41	49
• Instruments scientifiques et de contrôle		...	...	1.1	3.1	2.3	...	...	0.1	0.7	0.4	...	...	7	24	18
Total marchandises		138.4	150.4	268.0	1'023.1	689.7	8.6	11.6	23.3	124.8	106.8	6	8	9	12	16
Asie																
Produits agricoles		72.0	108.5	101.2	261.9	225.5	40.9	70.6	61.6	144.0	129.1	57	65	61	55	57
Combustibles et produits miniers		65.9	82.1	120.2	539.7	385.6	52.4	69.6	100.1	432.7	318.4	80	85	83	80	83
Produits manufacturés		584.6	1'084.3	1'396.3	3'453.5	2'849.5	210.3	510.9	635.5	1'552.7	1'344.0	36	47	46	45	47
• Fer et acier		20.7	34.2	35.8	182.1	98.1	13.2	27.4	24.3	101.7	62.4	64	80	68	56	64

Tableau 7 de l'Appendice : **Exportations mondiales de marchandises par produit et par région, 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

Destination	Monde					Intra-régional									
	Valeur					Valeur					Part des exportations mondiales				
Origine	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
•Produits chimiques	33.7	76.1	100.9	321.9	275.3	20.9	52.3	65.7	203.1	176.5	62	69	65	63	64
•Matériel de bureau et de télécommunication	137.2	309.0	457.8	909.4	785.6	40.9	133.8	221.9	461.6	409.0	30	43	49	51	52
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information	...	...	177.7	319.5	270.9	...	...	69.9	122.2	101.5	...	...	39	38	38
Matériel de télécommunication	...	...	103.4	299.8	258.2	...	...	37.6	115.9	104.1	...	...	36	39	40
Circuits intégrés et composants électroniques	...	...	176.7	290.2	256.5	...	...	114.5	223.5	203.4	...	...	65	77	79
•Produits de l'industrie automobile	71.4	95.8	114.5	289.2	190.8	12.7	24.4	21.9	68.8	59.2	18	25	19	24	31
•Machines électriques, non électriques et génératrices	...	...	222.8	582.0	460.4	...	...	116.9	291.4	240.5	...	...	52	50	52
•Textiles	36.8	64.8	69.0	124.0	111.1	21.3	42.1	39.3	54.8	51.3	58	65	57	44	46
•Vêtements	47.1	70.4	91.1	189.2	167.8	8.8	20.1	26.8	39.8	36.4	19	29	29	21	22
•Instruments scientifiques et de contrôle	...	...	26.6	115.6	102.3	...	...	13.2	65.8	59.1	...	...	50	57	58
Total marchandises	739.0	1'303.1	1'658.1	4'372.4	3'575.2	311.1	666.6	814.7	2'186.8	1'846.4	42	51	49	50	52
Asie en développement															
Produits agricoles	51.1	80.9	73.2	209.8	178.7	16.1	30.8	25.8	83.5	73.9	31	38	35	40	41
Combustibles et produits miniers	45.1	55.3	85.8	387.3	269.9	17.2	28.0	44.8	221.1	163.9	38	51	52	57	61
Produits manufacturés	300.4	644.4	927.6	2'721.3	2'311.6	75.4	222.3	314.3	919.8	816.6	25	35	34	34	35
•Fer et acier	7.3	15.2	20.1	136.0	66.0	2.8	8.7	9.8	53.0	31.2	38	58	49	39	47
•Produits chimiques	16.6	42.8	62.1	244.1	206.2	8.7	26.6	35.4	123.0	108.3	53	62	57	50	53
•Matériel de bureau et de télécommunication	69.3	200.3	347.7	803.6	704.8	16.2	65.6	129.8	329.0	294.3	23	33	37	41	42
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information	...	...	141.6	293.7	251.5	...	...	38.6	85.3	70.5	...	...	27	29	28
Matériel de télécommunication	...	...	72.1	264.6	233.5	...	...	19.6	78.4	69.3	...	...	27	30	30
Circuits intégrés et composants électroniques	...	...	134.1	245.3	219.8	...	...	71.6	165.3	154.4	...	...	53	67	70
•Produits de l'industrie automobile	4.5	14.1	24.1	113.2	84.9	0.9	3.2	3.6	21.3	19.5	20	23	15	19	23
•Machines électriques, non électriques et génératrices	...	...	112.6	408.8	338.7	...	...	46.2	144.8	126.8	...	...	41	35	37
•Textiles	30.7	57.1	61.5	116.0	104.6	14.6	31.5	28.5	40.6	38.2	48	55	46	35	37
•Vêtements	46.4	69.5	90.2	188.2	166.9	1.6	4.4	9.7	14.0	11.5	3	6	11	8	7
•Instruments scientifiques et de contrôle	...	...	10.9	91.9	82.1	...	...	3.4	47.1	43.0	...	...	32	51	52
Total marchandises	402.3	793.2	1'101.7	3'372.5	2'815.3	109.9	286.6	389.5	1'241.5	1'071.1	27	36	35	37	38

Tableau 7 de l'Appendice : **Exportations mondiales de marchandises par produit et par région, 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

Destination		Monde					Intra-régional									
		Valeur					Valeur					Part des exportations mondiales				
Origine		1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
Asie en développement à l'exclusion de la Chine																
Produits agricoles		41.1	66.0	56.8	167.5	137.8	10.7	20.5	16.7	53.6	45.4	26	31	29	32	33
Combustibles et produits miniers		38.7	46.7	73.3	332.1	235.6	14.4	20.8	31.7	156.9	113.1	37	44	43	47	48
Produits manufacturés		256.0	519.1	707.7	1'389.9	1'186.9	54.3	165.1	205.6	407.8	362.7	21	32	29	29	31
• Fer et acier		6.0	10.9	15.7	65.0	42.4	1.7	4.9	4.7	23.2	16.1	28	45	30	36	38
• Produits chimiques		12.8	34.2	50.0	164.8	144.2	5.6	16.9	20.0	54.7	46.3	44	49	40	33	32
• Matériel de bureau et de télécommunication		66.5	186.0	304.2	421.3	358.3	14.3	59.8	101.4	152.5	136.2	22	32	33	36	38
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information		...	...	122.9	116.9	94.2	...	...	29.4	33.2	27.7	...	...	24	28	29
Matériel de télécommunication		...	...	52.6	102.6	84.7	...	...	12.7	23.8	18.9	...	...	24	23	22
Circuits intégrés et composants électroniques		...	...	128.7	201.8	179.4	...	...	59.3	95.6	89.6	...	...	46	47	50
• Produits de l'industrie automobile		4.0	13.4	22.5	84.5	65.0	0.6	2.8	3.0	14.2	12.4	14	21	13	17	19
• Machines électriques, non électriques et génératrices		...	...	83.1	193.3	158.8	...	...	29.6	60.5	51.5	...	...	36	31	32
• Textiles		23.5	43.2	45.4	50.7	44.7	8.9	18.1	14.9	15.0	14.0	38	42	33	30	31
• Vêtements		36.5	44.4	54.1	67.8	59.7	0.9	2.2	1.9	2.6	2.4	3	5	4	4	4
• Instruments scientifiques et de contrôle		...	...	8.3	56.3	50.7	...	...	2.1	6.2	5.9	...	...	25	11	12
Total marchandises		340.2	644.4	852.5	1'941.8	1'613.7	80.3	211.4	258.0	631.5	534.7	24	33	30	33	33
Économies développées																
Produits agricoles		290.3	394.1	373.3	833.0	722.5	224.2	293.0	285.6	615.0	533.1	77	74	77	74	74
Combustibles et produits miniers		186.4	217.4	312.5	1'190.2	768.7	157.1	175.5	260.6	916.4	557.7	84	81	83	77	73
Produits manufacturés		1'943.7	2'793.6	3'390.6	6'727.8	5'280.1	1'495.0	1'993.3	2'532.0	4'765.0	3'702.7	77	71	75	71	70
• Fer et acier		83.4	106.6	94.1	320.8	186.7	60.9	74.4	70.6	226.5	120.2	73	70	75	71	64
• Produits chimiques		256.0	396.2	475.7	1'259.8	1'110.9	191.9	288.9	361.5	950.1	833.6	75	73	76	75	75
• Matériel de bureau et de télécommunication		220.6	385.9	570.5	675.7	536.8	166.8	263.1	387.6	432.7	343.4	76	68	68	64	64
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information		...	...	214.4	236.9	192.9	...	...	170.0	177.7	142.1	...	...	79	75	74
Matériel de télécommunication		...	...	187.8	271.4	218.2	...	...	138.2	187.6	152.9	...	...	74	69	70
Circuits intégrés et composants électroniques		...	...	168.4	167.5	125.7	...	...	79.3	67.4	48.5	...	...	47	40	39
• Produits de l'industrie automobile		301.5	416.7	506.7	1'003.6	670.8	263.3	343.4	435.8	764.2	519.8	87	82	86	76	78

Tableau 7 de l'Appendice : **Exportations mondiales de marchandises par produit et par région, 1990-2009** (en milliards de dollars et en pourcentage) (suite)

Destination	Monde					Intra-régional									
	Valeur					Valeur					Part des exportations mondiales				
Origine	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
•Machines électriques, non électriques et génératrices	...	...	668.9	1'402.7	1'056.6	...	...	454.6	867.8	626.0	...	...	68	62	59
•Textiles	67.4	84.2	79.1	105.7	81.9	52.9	59.8	56.7	73.3	56.2	79	71	72	69	69
•Vêtements	50.9	65.5	68.5	123.1	104.5	45.4	53.0	55.8	104.0	89.5	89	81	82	85	86
•Instruments scientifiques et de contrôle	...	...	100.9	201.2	174.3	...	...	71.4	135.6	115.8	...	...	71	67	66
Total marchandises	2'496.6	3'536.2	4'212.4	9'044.7	7'019.4	1'914.9	2'554.9	3'168.0	6'469.9	4'938.5	77	72	75	72	70
Économies en développement															
Produits agricoles	111.8	167.8	165.1	460.5	407.1	34.1	65.5	65.6	231.7	210.3	31	39	40	50	52
Combustibles et produits miniers	262.7	266.2	456.9	1'865.7	1'210.1	65.8	95.9	183.4	908.0	625.4	25	36	40	49	52
Produits manufacturés	397.4	822.0	1'268.0	3'567.6	2'965.8	117.6	317.2	467.7	1'633.8	1'404.1	30	39	37	46	47
•Fer et acier	16.0	28.6	35.0	202.7	103.2	7.6	16.1	17.5	119.3	71.9	48	56	50	59	70
•Produits chimiques	32.1	71.0	99.8	376.6	309.3	16.3	43.9	62.1	231.6	198.6	51	62	62	62	64
•Matériel de bureau et de télécommunication	76.2	216.3	397.6	894.4	784.4	19.0	74.7	148.0	403.2	358.3	25	35	37	45	46
Machines de bureau et de traitement électronique de l'information	...	...	157.6	313.7	269.6	...	...	43.8	105.6	89.6	...	...	28	34	33
Matériel de télécommunication	...	...	100.2	329.8	287.2	...	...	29.0	126.5	108.5	...	...	29	38	38
Circuits intégrés et composants électroniques	...	...	139.8	251.0	227.6	...	...	75.1	171.0	160.1	...	...	54	68	70
•Produits de l'industrie automobile	12.6	35.4	69.0	234.0	172.3	2.9	12.6	17.9	103.6	80.7	23	36	26	44	47
•Machines électriques, non électriques et génératrices	...	...	163.3	534.3	435.8	...	...	65.5	254.3	216.9	...	...	40	48	50
•Textiles	35.4	63.8	77.0	145.4	127.3	19.3	41.8	46.7	84.3	74.5	55	66	61	58	59
•Vêtements	54.4	85.8	127.8	239.8	209.6	4.2	9.2	17.7	41.6	35.3	8	11	14	17	17
•Instruments scientifiques et de contrôle	...	...	16.8	106.8	95.3	...	...	4.8	59.4	54.2	...	...	29	56	57
Total marchandises	793.4	1'284.0	1'919.1	6'015.9	4'706.7	220.1	487.3	725.7	2'828.2	2'286.5	28	38	38	47	49

Source: Matrice du commerce mondial de marchandises établie à partir des Statistiques du commerce international 2010 de l'OMC et complétée à l'aide de tableaux antérieurs et d'estimations du Secrétariat avant 2000.

Tableau 8 de l'Appendice : Commerce préférentiel par importateur, marge préférentielle et taux NPF

Importa- teur	Part des importations en provenance des pays qui bénéficient de préférences (en pourcentage du commerce total)	Part du commerce en fonction de la marge préférentielle (MP) et du taux NPF (en pourcentage du commerce total)															Com- merce total (en mil- liards de dollars)	Marge préféren- tielle pondérée par les échanges (en points de pourcen- tage)	
		Importations préférentielles						Importations non préférentielles						NPF nul		n.d.			
		Total	PM above 20%	PM 10.1% to 20%	PM 5.1% to 10%	PM 2.6% to 5%	PM 0.1% to 2.5%	Total	MFN above 20%	MFN 10.1% to 20%	MFN 5.1% to 10%	MFN 2.6% to 5%	MFN 0.1% to 2.5%	Total	with pref.	no pref.			
TOTAL avec commerce intra-UE	64.0	29.6	1.5	2.5	7.5	8.4	9.8	21.7	0.6	2.2	5.4	7.3	6.2	47.3	27.9	19.4	1.4	13'552	2.1
TOTAL sans commerce intra-UE	50.0	16.3	0.5	1.3	3.9	4.0	6.5	30.2	0.8	3.0	7.5	10.2	8.7	52.3	25.3	27.0	1.2	9'745	1.0
Intra-UE	100.0	63.7	3.9	5.5	16.7	19.6	18.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	34.4	34.4	0.0	1.8	3'807	4.9
Extra-UE	69.8	16.9	0.3	2.2	3.0		5.3	26.1	0.6	2.6	4.4	6.9	11.5	56.5	41.9	14.6	0.5	2'287	0.9
États-Unis	48.1	23.1	0.7	0.7	1.9	3.9	15.9	33.7	0.5	2.5	4.5	6.1	20.1	42.8	16.5	26.3	0.4	2'098	0.7
Chine	28.4	5.8	0.1	0.2	1.6	1.0	2.8	41.7	0.5	2.4	19.2	14.0	5.6	48.4	15.4	32.9	4.2	1'034	0.3
Japon	50.0	6.0	0.0	0.1	0.6	3.6	1.7	12.5	1.0	1.9	4.3	4.8	0.5	80.4	38.5	41.9	1.1	748	0.2
Corée, Rép. de	36.7	9.5	0.0	0.1	1.1	2.4	5.9	59.2	1.9	1.2	20.6	32.4	3.1	30.2	13.7	16.4	1.2	434	0.3
Canada	80.3	35.4	0.1	1.6	25.9	4.7	3.0	9.1	0.1	2.3	5.5	0.5	0.7	55.4	42.1	13.3	0.1	371	2.2
Hong Kong, Chine	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	369	0.0
Mexique	75.8	48.2	5.9	9.9	31.2	0.7	0.5	10.3	1.1	3.3	5.9	0.0	0.0	38.1	22.7	15.4	3.4	303	9.3
Singapour	62.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	62.6	37.4	0.0	243	0.1
Taipei chinois	2.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	26.0	1.0	1.5	4.3	12.5	6.7	73.9	2.1	71.9	0.0	232	0.0
Inde	41.1	5.0	0.1	0.0	0.9	1.0	3.0	79.9	1.2	0.3	35.3	41.1	2.0	10.2	4.4	5.8	4.9	215	0.2
Fédération de Russie	38.8	14.1	0.6	3.3	2.3	5.9	2.1	71.2	0.9	20.2	15.5	28.4	6.2	13.3	4.9	8.4	1.4	188	1.3
Australie	64.3	13.5	0.0	0.1	1.2	9.8	2.4	33.8	0.0	2.2	7.3	24.2	0.0	52.5	36.7	15.8	0.3	187	0.6
Turquie	86.3	39.7	0.3	1.5	10.7	20.1	7.1	21.6	3.1	1.2	6.0	8.6	2.6	36.9	31.2	5.7	1.8	186	1.9
Suisse	89.4	53.9	1.3	3.5	8.7	9.8	30.6	7.7	0.6	0.3	0.9	0.7	5.2	38.2	33.4	4.8	0.2	182	2.2
Brésil	16.0	12.3	2.9	4.1	3.8	0.4	1.0	50.4	2.0	35.2	6.6	1.2	5.4	36.9	3.5	33.4	0.5	172	2.0
Émirats arabes unis	5.9	5.1	0.0	0.0	0.0	5.1	0.0	72.2	0.1	0.0	0.0	70.7	1.4	22.5	0.8	21.6	0.2	153	0.2
Malaisie	38.4	4.5	0.8	1.6	0.8	1.0	0.1	10.2	4.2	1.6	0.8	3.6	0.0	78.0	28.8	49.1	7.4	143	0.7
Thaïlande	18.6	7.2	0.8	0.7	1.3	2.3	2.0	53.6	3.9	4.5	14.3	15.6	15.3	39.2	8.8	30.4	0.0	126	0.6
Indonésie	47.9	24.3	0.9	0.6	2.8	4.0	16.0	33.3	1.1	2.7	4.5	16.0	9.0	37.7	12.9	24.9	4.6	74	0.9

Source : TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), Base de données Comtrade de l'ONU, USITC, TARIC.

Tableau 9 de l'Appendice: Commerce préférentiel par importateur, droits de douane et marge préférentielle moyenne

Importateur	Commerce et droits de douane (en milliards de dollars)				Indicateurs (en pourcentage)			
	Importa- tions totales	Droits NPF	Droits préférentiels	Droits "économi- sés"	Droits préféren- tiels/ droits NPF	Droits NPF/ importa- tions	Droits préféren- tiels/ importa- tions	Marge préférentielle pondérée par les échanges (en points de pourcentage)
TOTAL avec commerce intra-UE	13,552	491.8	210.8	281.0	42.9	3.6	1.6	2.1
TOTAL avec commerce extra-UE	9,745	306.4	210.8	95.7	68.8	3.1	2.2	1.0
Intra-UE	3'807	185.4	0.0	185.4	0.0	4.9	0.0	4.9
Extra-UE	2'287	57.2	36.3	20.9	63.4	2.5	1.6	0.9
États-Unis	2'098	42.7	27.8	14.9	65.1	2.0	1.3	0.7
Chine	1'034	32.4	29.8	2.6	92.0	3.1	2.9	0.3
Japon	748	11.2	9.4	1.7	84.3	1.5	1.3	0.2
Corée, Rép. de	434	32.0	30.9	1.2	96.4	7.4	7.1	0.3
Canada	371	11.5	3.5	8.0	30.7	3.1	1.0	2.2
Hong Kong, Chine	369	0.0	0.0	0.0	...	0.0	0.0	0.0
Mexique	303	33.5	5.2	28.3	15.6	11.1	1.7	9.3
Singapour	243	0.5	0.1	0.3	30.3	0.2	0.1	0.1
Taipei chinois	232	3.7	3.7	0.0	99.9	1.6	1.6	0.0
Inde	215	13.6	13.3	0.3	97.4	6.3	6.2	0.2
Fédération de Russie	188	14.8	12.4	2.4	83.9	7.9	6.6	1.3
Australie	187	5.8	4.6	1.2	79.1	3.1	2.5	0.6
Turquie	186	7.6	4.1	3.5	53.5	4.1	2.2	1.9
Suisse	182	5.6	1.5	4.1	26.5	3.1	0.8	2.2
Brésil	172	15.1	11.7	3.4	77.7	8.8	6.8	2.0
Émirats arabes unis	153	5.9	5.5	0.4	93.5	3.9	3.6	0.2
Malaisie	143	4.2	3.2	1.0	77.0	2.9	2.3	0.7
Thaïlande	126	6.5	5.8	0.8	88.3	5.2	4.6	0.6
Indonésie	74	2.7	2.0	0.7	73.8	3.6	2.7	0.9

Source: TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), Base de données Comtrade de l'ONU, USITC, TARIC.

Tableau 10 de l'Appendice : Commerce préférentiel par exportateur, 30 principaux exportateurs

Exportateur	Part des exportations à destination des pays donneurs de préférences (en pourcentage du commerce total)	Part du commerce en fonction de la marge préférentielle (MP) et du taux NPF (en pourcentage du commerce total)																Commerce total (en milliards de dollars)	Marge préférentielle pondérée par les échanges (en points de pourcentage)	Couverture (part des exportations totales couvertes par l'ensemble de données, en pourcentage)	
		Preferential exports							Exportations non préférentielles						NPF nul						n.d.
		Total	MP > à 20%	MP 10,1% à 20%	MP 5,1% à 10%	MP 2,6% à 5%	MP 0,1% à 2,5%	Total	MP > à 20%	MP 10,1% à 20%	MP 5,1% à 10%	MP 2,6% à 5%	MP 0,1% à 2,5%	Total	Avec préf.	Sans préf.					
TOTAL	50.0	16.3	0.5	1.3	3.9	4.0	6.5	30.2	0.8	3.0	7.5	10.2	8.7	52.3	25.3	27.0	1.2	9'744.5	1.0	89	
Chine	54.6	5.5	0.0	0.1	0.5	2.4	2.4	38.4	0.6	8.5	9.9	13.2	6.1	55.4	25.6	29.7	0.7	1'406.0	0.2	90	
Extra-UE	20.7	13.1	0.4	1.1	3.7	3.2	4.8	42.1	0.7	4.9	12.8	13.3	10.4	43.1	6.9	36.1	1.7	1'231.9	0.8	92	
États-Unis	39.0	21.7	1.2	2.5	15.8	1.8	0.4	30.2	0.9	2.1	7.4	9.0	10.8	46.5	16.8	29.7	1.6	1'011.0	2.8	86	
Japon	4.8	0.5	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	57.7	1.2	2.7	20.8	16.4	16.5	39.6	3.6	36.0	2.3	703.9	0.1	91	
Canada	80.1	45.7	1.1	0.6	5.3	5.7	33.0	7.5	0.3	0.5	2.0	1.9	2.8	46.4	34.1	12.4	0.3	419.0	1.4	96	
Corée, Rép. de	43.6	7.7	0.0	0.0	0.1	0.5	7.2	39.5	0.7	2.2	10.0	14.6	11.9	51.0	17.5	33.5	1.8	358.6	0.1	90	
Fédération de Russie	81.2	5.7	0.0	0.0	0.1	3.4	2.2	16.5	0.9	0.1	3.1	4.0	8.4	77.6	65.4	12.2	0.2	325.3	0.2	80	
Taipei chinois	1.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	39.7	0.5	2.7	13.5	16.2	6.7	58.3	0.5	57.8	1.9	284.3	0.0	93	
Arabie saoudite, Royaume de	33.7	4.3	0.0	0.0	0.0	3.6	0.6	41.1	0.0	0.0	2.0	17.9	21.2	54.5	29.4	25.1	0.1	273.1	0.2	88	
Mexique	97.8	63.9	3.6	2.2	7.4	17.5	33.2	1.8	0.1	0.1	0.6	0.9	0.1	34.0	32.4	1.6	0.3	263.1	3.0	94	
Malaisie	73.9	14.0	0.2	0.4	2.1	5.0	6.3	14.1	0.3	0.9	4.1	7.0	1.9	70.2	49.3	20.9	1.6	211.3	0.6	93	
Suisse	67.0	34.1	0.4	1.1	5.1	9.8	17.8	14.9	0.1	1.5	8.1	4.0	1.3	48.9	31.8	17.2	2.0	191.7	1.2	90	
Australie	9.4	2.9	0.0	0.0	0.1	0.3	2.4	21.1	3.0	0.8	4.2	9.1	4.0	75.4	5.9	69.5	0.6	167.3	0.1	90	
Singapour	63.9	18.9	0.3	0.8	5.1	5.7	6.9	13.3	0.3	0.4	2.1	3.3	7.2	66.4	39.1	27.3	1.4	161.8	0.9	86	
Thaïlande	88.5	26.8	0.8	1.0	5.1	12.9	7.1	15.1	1.8	2.7	3.9	4.1	2.6	54.1	46.5	7.6	4.0	152.9	1.5	87	
Inde	76.8	25.9	0.0	0.1	2.5	11.1	12.2	24.7	0.8	3.2	5.9	12.6	2.2	48.3	35.8	12.5	1.1	151.6	0.8	81	
Brésil	74.8	15.3	1.2	1.3	1.8	6.5	4.5	26.4	2.0	2.4	4.1	8.3	9.6	56.9	40.6	16.2	1.4	150.5	1.2	73	
Norvège	85.0	18.1	0.1	0.7	7.4	5.2	4.7	8.7	0.2	0.5	2.3	1.5	4.3	72.9	64.9	8.0	0.3	140.0	0.8	97	
Indonésie	90.7	20.6	0.6	0.7	3.0	8.4	7.8	15.6	1.2	3.1	3.7	5.8	1.9	61.3	54.8	6.6	2.4	139.1	1.0	92	
Émirats arabes unis	9.5	3.8	0.0	0.0	0.1	2.3	1.4	27.9	0.1	0.1	4.3	22.5	0.9	68.0	4.8	63.3	0.3	115.7	0.1	81	
Turquie	84.8	64.8	0.4	20.5	17.7	15.3	10.9	16.9	0.3	2.5	2.3	10.8	1.0	17.6	13.3	4.3	0.8	91.6	5.0	81	
Iran, Rép. islamique d'	69.3	2.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.7	22.6	0.1	0.0	1.4	19.4	1.8	75.4	48.1	27.3	0.1	91.5	0.1	91	
Nigéria	88.5	48.4	0.0	0.0	0.1	0.3	48.1	9.0	0.0	0.0	0.1	8.8	0.0	42.0	30.7	11.3	0.6	80.9	0.1	93	
Afrique du Sud	70.4	21.5	0.1	0.2	3.1	7.8	10.2	15.1	0.2	0.8	4.8	7.0	2.3	62.4	46.0	16.4	1.0	76.5	0.8	80	
Venezuela, République bolivarienne du	88.2	2.9	0.0	0.1	0.9	1.4	0.6	71.5	0.0	0.0	1.1	1.2	69.2	25.5	16.8	8.7	0.0	74.1	0.1	90	
Koweït	11.6	5.6	0.0	0.0	0.0	5.5	0.1	39.1	0.1	0.0	1.5	25.4	12.2	55.2	6.0	49.2	0.1	72.0	0.3	90	
Philippines	84.9	11.6	0.9	0.3	1.7	5.5	3.3	7.6	0.9	2.2	1.1	2.5	0.9	78.9	64.7	14.2	1.9	69.3	0.7	97	
Algérie	93.7	4.1	0.0	0.0	0.6	1.3	2.2	31.8	0.0	0.0	1.0	1.9	28.8	61.6	55.3	6.2	2.5	66.0	0.1	97	
Chili	95.4	27.3	0.5	2.5	8.5	4.6	11.3	7.0	0.4	1.3	0.3	0.6	4.5	63.5	59.5	4.0	2.2	62.3	1.7	90	
Qatar	11.8	2.0	0.0	0.0	0.0	1.5	0.5	28.9	0.0	0.0	1.0	27.3	0.5	69.1	6.4	62.7	0.0	60.4	0.1	95	

Source : TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), Base de données Comtrade de l'ONU, USITC, TARIC.

Tableau 11 de l'Appendice : Parts du commerce préférentiel et réductions de droits résultant de régimes de préférences réciproques, par importateur

Importateur	Importations préférentielles dans le cadre de régimes réciproques/ importations préférentielles totales (en pourcentage)	Réduction de droits dans le cadre de régimes réciproques/réduction de droits globale (en pourcentage)
Total	77.1	87.7
Extra-UE	59.5	68.1
États-Unis	74.0	87.2
Chine	99.5	99.2
Japon	27.4	25.4
Corée, Rép. de	99.1	98.6
Canada	86.8	91.6
Mexique	100.0	100.0
Singapour	100.0	100.0
Taipei chinois	70.2	87.7
Inde	94.3	97.7
Fédération de Russie	100.0	100.0
Australie	80.1	92.1
Turquie	75.5	80.4
Suisse	91.8	90.5
Brésil	100.0	100.0
Émirats arabes unis	100.0	100.0
Malaisie	100.0	100.0
Thaïlande	100.0	100.0
Indonésie	100.0	100.0

Source: TradeMap de l'ITC, WITS (TRAINS), Base de données Comtrade de l'ONU, USITC, TARIC.

Bibliographie

- Accominotti, O. et Flandreau, M. (2008), «Bilateral treaties and the most-favoured nation clause: the myth of trade liberalization in the nineteenth century», *World Politics* 60(2), pages 147 à 188.
- Acharya, R., Crawford, J. A., Maliszewska, M. et Renard, C. (2010), «Landscape», dans Chauffour, J. P. et Maur, J. C. (éds), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Adlung, R. et Molinuevo, M. (2008), «Bilateralism in services trade: is there fire behind the (BIT) smoke?», *Journal of International Economic Law* 11(2), pages 365 à 409.
- Adlung, R. et Morrison, P. (2010), «Less than the GATS: 'negative preferences' in regional services agreements», *Journal of International Economic Law* 13(4), pages 1103 à 1143.
- Aggarwal, V. K. et Koo, M. G. (2005), «The Evolution and Implications of Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific», dans Aggarwal, V. et Urata, S. (éds), *Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific*, [13], Routledge, New York.
- Aitken, N. D. (1973), «The effect of the EEC and EFTA on European trade: a temporal cross-section analysis», *The American Economic Review* 63(5), pages 881 à 892.
- Alesina, A., Angeloni, I. et Schuknecht, L. (2005), «What does the European do?», *Public Choice* 123(3), pages 275 à 319.
- Alesina, A. et Spolaore, E. (1997), «On the number and size of nations», *The Quarterly Journal of Economics* 112(4), pages 1027 à 1056.
- Alesina, A. et Spolaore, E. (2005), «War, peace, and the size of countries», *Journal of Public Economics* 89(7), pages 1333 à 1354.
- Alexandraki, K. et Lankes, H. P. (2004), «The impact of preference erosion on middle-income developing countries», IMF Working Paper, n° WP/04/169, Fonds monétaire international, Washington (D.C.).
- Amin, M. (2003), *Time Inconsistency of Trade Policy and Multilateralism*, Columbia University, New York.
- Amiti, M. et Romalis, J. (2007), «Will the Doha Round lead to preference erosion?», IMF Staff Papers 54(2).
- Anderson, J. E. et van Wincoop, E. (2003), «Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle», *American Economic Review* 93(1), pages 170 à 192.
- Anderson, J. E. et van Wincoop, E. (2004), «Trade costs», *Journal of Economic Literature* 42(3), pages 691 à 751.
- Anderson, K. et Blackhurst, R. (1993), *Regional Integration and the Global Trading System*, St. Martin's Press, New York.
- Anderson, R. D. et Evenett, S. (2006), «Incorporating competition elements in regional trade agreements: characterization and empirical analysis», Working Paper. Disponible sur: <http://www.evenett.com/research/workingpapers/CompPrinInRTAs.pdf>. Consulté le 27 mai 2011.
- Anderson, R. D., Müller, A. C., Osei-Lah, K., Pardo de Leon, J. et Pelletier, P. (2010), «Government procurement provisions in regional trade agreements: a stepping stone to GPA accession?», dans Arrowsmith, S. et Anderson, R. D. (éds), *The WTO Regime on Government Procurement*, [20], Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 561 à 656.
- Ando, M. (2005), «Fragmentation and vertical intra-industry trade in East Asia», paper presented on Claremont Regional Integration Workshop with Particular Reference to Asia. Disponible sur: <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6W5T...cfee1a6be8d384b764d2>. Consulté le 31 mars 2011.
- Ando, M. et Kimura, F. (2005), «The formation of international production and distribution networks in East Asia», dans Ito, T. et Rose, A. (éds), *International trade in East Asia, NBER-East Asia Seminar on Economics, Volume 14*, University of Chicago Press, Chicago, pages 177 à 216.
- Andriamananjara, S. et Shiff, M. (2001), «Regional cooperation among microstates», *Review of International Economics* 9(1), pages 42 à 51.
- Antràs, P. et Staiger, R. (2008), «Offshoring and the role of trade agreements», NBER Working Papers, n° 14285, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).
- Arcand, J. L., Olarreaga, M. et Zoratto, L. (2010), «Weak governments and trade agreements», WTO Geneva Trade and Development Workshop, Genève. Disponible sur: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop10_e/spring10_f.htm. Consulté le 31 mars 2011.
- Arndt, S. (2004a), «Global production networks and regional integration», dans Plummer, M. (éd.), *Empirical Methods in International Trade*, Edward Elgar, Cheltenham, pages 129 à 144.
- Arndt, S. (2004b), «Trade diversion and production sharing», Claremont College Working Paper series 2004-01, Claremont McKenna College.
- Arndt, S. et Kierzkowski, H. (2001), *Fragmentation: New integration and the global trading system*, St. Martin's Press, New York.
- Athukorala, P. C. et Menon, J. (2010), «Global Production Sharing, Trade Patterns, and Determinants of Trade Flows in East Asia», Working Paper series on regional economic integration, n° 41, Banque asiatique de développement (BAD), Manille.
- Augier, P., Gasiorek, M. et Tong, C. L. (2005), «The impact of rules of origin on trade flows», *Economic Policy* 20(43), pages 567 à 624.
- Augier, P., Gasiorek, M. et Tong, L. C. (2004), «Rules of origin and the EU-Med partnership: the case of Textiles», *The World Economy* 27(9), pages 1449 à 1473.
- Baccini, L. et Dür, A. (2010), «Investment discrimination and the proliferation of preferential trade agreements», Paper prepared for the 2010 conference of the International Political Economy Society, 12 et 13 novembre 2010. Disponible sur: [http://graduateinstitute.ch/webdav/site/ctei/shared/CTEI/events/EU%20bilaterals/Baccini_Dur\(2010\).pdf](http://graduateinstitute.ch/webdav/site/ctei/shared/CTEI/events/EU%20bilaterals/Baccini_Dur(2010).pdf). Consulté le 2 mai 2011.
- Bagwell, K. et Staiger, R. W. (1997a), «Multilateral tariff cooperation during the formation of customs unions», *Journal of International Economics* 42(1-2), pages 91 à 123.
- Bagwell, K. et Staiger, R. W. (1997b), «Multilateral tariff cooperation during the formation of free trade areas», *International Economic Review* 38(2), pages 291 à 319.
- Bagwell, K. et Staiger, R. W. (1998), «Will preferential agreements undermine the multilateral trading system?», *Economic Journal* 108(449), pages 1162 à 1182.
- Bagwell, K. et Staiger, R. W. (1999a), «An economic theory of GATT», *American Economic Review* 89(1), pages 215 à 248.

- Bagwell, K. et Staiger, R. W. (1999b), « Regionalism and multilateral tariff cooperation », dans Piggott, J. et Woodland, A. (éds), *International Trade Policy and the Pacific Rim*, St Martin's Press, New York, pages 157 à 185.
- Bagwell, K. et Staiger, R. W. (2002), *The Economics of the World Trading System*, MIT Press Books, Cambridge (Massachusetts).
- Bagwell, K. et Staiger, R. (2011), « What do trade negotiators negotiate about? Empirical evidence from the World Trade Organization », *American Economic Review*, à paraître.
- Baier, S. L. et Bergstrand, J. H. (2004), « Economic determinants of free trade agreements », *Journal of International Economics* 64(1), pages 29 à 63.
- Baier, S. L. et Bergstrand, J. H. (2007), « Do free trade agreements actually increase members' international trade? », *Journal of International Economics* 71(1), pages 72 à 95.
- Baier, S. L. et Bergstrand, J. H. (2009), « Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows using matching econometrics », *Journal of International Economics* 77(1), pages 63 à 76.
- Bairock, P. (1989), « European trade policy 1815-1914 », dans Mathias, P. et Pollard, S. (éds), *Cambridge Economic History of Europe, vol VIII : The Industrial Economies : The Development of Economic and Social Policies*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 1 à 160.
- Baldwin, R. (1993), « A domino theory of regionalism », NBER Working Paper Series, n° 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).
- Baldwin, R. (1995), « A domino theory of regionalism », dans Baldwin, R. E., Haarapanta, P. et Kiander, J. (éds), *Expanding Membership of the EU*, Cambridge Books, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 25 à 48.
- Baldwin, R. (2006), « Multilateralising regionalism : spaghetti bowls as building blocks on the path to global free trade », *The World Economy* 29(11), pages 1451 à 1518.
- Baldwin, R. (2009), « Big-think regionalism : a critical survey », dans Estevadeordal, A., Suominen, K. et Teh, R. (éds), *Regional Rules in the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 17 à 95.
- Baldwin, R. (2010), « 21st century regionalism : filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules », Working Paper, n° 2010-31, Institut de hautes études internationales et du développement, Genève.
- Baldwin, R., Evenett, S. et Low, P. (2009), « Beyond tariffs : multilateralizing non-tariff RTA commitments », dans Baldwin, R. et Low, P. (éds), *Multilateralizing Regionalism : Challenges for the Global Trading System*, [3], Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 79 à 141.
- Baldwin, R. et Jaimovich, D. (2010), « Are free trade agreements contagious? », NBER Working Papers, n° 16084, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).
- Baldwin, R. et Robert-Nicoud, F. (2008), « A simple model of the Juggernaut effect of trade liberalization », CEP Discussion Paper, n° 845, London School of Economics, Londres.
- Baldwin, R. et Thornton, P. (2008), *Multilateralising Regionalism. Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism*, CEPR, Londres.
- Baldwin, R. et Venables, A. J. (1995), « Regional economic integration », dans Grossman, G. M. et Rogoff, K. (éds), *Handbook of International Economics*, Elsevier, Amsterdam, pages 1597 à 1644.
- Baldwin, R. et Wyplosz, C. (2004), *The Economics of European Integration*, McGraw Hill, Londres.
- Banque mondiale (2000), *Regional Integration Agreements*, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Banque mondiale (2005a), *Global Economic Prospects 2005 : Trade, Regionalism and Development*, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Banque mondiale (2005b), *Global Economic Prospects : Regional Trade and Preferential Trading Agreements*, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Banque mondiale (2006), « The Impact of Intel in Costa Rica, Investing in Development », Banque mondiale, Washington, (D.C.).
- Berger, A., Busse, M., Nunnenkamp, P. et Roy, M. (2010), « Do trade and investment agreements lead to more FDI? Accounting for key provisions inside the black box », Working Paper, n° ERSD-2010-13, Organisation mondiale du commerce (OMC), Genève.
- Bergsten, C. F. et Schott, J. J. (1997), « A preliminary evaluation of NAFTA », Peterson Institute for International Economics, Washington (D.C.). Disponible sur : <http://www.iie.com/publications/testimony/testimony.cfm?ResearchID=288>. Consulté le 2 mai 2011.
- Bergstrand, J. H. (1985), « The gravity equation in international trade : some microeconomic foundations and empirical evidence », *The Review of Economics and Statistics* 67(3), pages 474 à 481.
- Bergstrand, J. H., Egger, P. et Larch, M. (2010), « Economic determinants of the timing of preferential trade agreement formations and enlargements », University of Notre Dame Working Paper, Notre Dame.
- Besley, T. et Coate, S. (2003), « Centralized versus decentralized provision of local public goods : a political economy approach », *Journal of Public Economics* 87(12), pages 2611 à 2637.
- Bhagwati, J. (1991), *The World Trading System at Risk*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts).
- Bhagwati, J. (1992), « Regionalism vs. multilateralism », *The World Economy* 15(5), pages 535 à 556.
- Bhagwati, J. (1993), « Regionalism and multilateralism : An overview », dans de Melo, J. et Panagariya, A. (éds), *New Dimensions in Regional Integration*, [2], Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 22 à 50.
- Bhagwati, J. (1995), « U.S. trade policy : the infatuation with free trade areas », dans Bhagwati, J. et Krueger, A.O. (éds), *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, The AEI Press, Washington (D.C.), pages 1 à 18.
- Bhagwati, J. (2008), *Termites in the Trading System : How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, Oxford.
- Bhagwati, J. et Panagariya, A. (1996), *The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington (D.C.).
- Birdsall, N. et Lawrence, R. Z. (1999), « Deep integration and trade agreements : good for developing countries? », dans Kaul, I., Grunberg, I. et Stern, M. (éds), *Global Public Goods : International Cooperation in the 21st century*, Oxford University Press, New York, Oxford, pages 128 à 151.
- Blanchard, E. (2005), « Foreign direct investment, endogenous tariffs, and preferential trade agreements », SSRN Working Paper, n° 691469. Disponible sur : <http://ssrn.com/abstract=691469>. Consulté le 4 avril 2011.
- Bolton, P. et Roland, G. (1997), « The breakup of nations : a political economy analysis », *The Quarterly Journal of Economics* 112(4), pages 1057 à 1090.

- Brada, J. et Mendez, J. (1985), « Economic integration among developed, developing, and centrally planned economies : a comparative analysis », *Review of Economics and Statistics* 67(4), pages 549 à 556.
- Brainard, S. L. (1993), « A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration », NBER Working Paper Series, n° 4269, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).
- Brainard, S. L. (1997), « An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade », *American Economic Review* 87(4), pages 520 à 544.
- Braun, H. J. (1990), *The German Economy in the Twentieth Century: the German Reich and the Federal Republic*, Routledge, New York et Londres.
- Brenton, P. et Ikezuki, T. (2004), *The initial and potential impact of preferential access to the U.S. market under the African Growth and Opportunity Act*, Policy Research Working Paper Series, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Broda, C., Limao, N. et Weinstein, D. N. (2008), « Optimal tariffs and market power : the evidence », *American Economic Review* 98(5), pages 2032 à 2065.
- Broner, F. et Ventura, J. (2006), « Globalization and risk sharing », polycopié, CREI et Universitat Pompeu Fabra.
- Brou, D. et Ruta, M. (2006), « Special interests and the gains from political integration », *Economics and Politics* 18(2), pages 191 à 218.
- Brou, D. et Ruta, M. (2010), « Economic integration, political integration, or both? », *Journal of the European Economic Association*, à paraître.
- Brown, A. (2003), *Reluctant partners. A history of multilateral trade cooperation, 1850-2000*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Brown, A. et Stern, R. (2011), « Free Trade Agreements and Governance of the Global Trading System », GSPP11-003, Goldman School of Public Policy, UC Berkeley.
- Brown, D. K. (1994), « Properties of computable general equilibrium trade models with monopolistic competition and foreign direct investment », dans Francois, J. et Shiells, C.R. (éds), *Modelling Trade Policy: Applied General Equilibrium Assessments of North American Free Trade*, Cambridge University Press, New York, pages 124 à 150.
- Brown, D. K., Deardorff, A. et Stern, M. (1995), « Estimates of a North American free trade agreement », dans Kehoe, P. J. et Kehoe, T. J. (éds), *Modelling North American Economic Integration*, Kluwer Academic Publishers, Boston, pages 59 à 74.
- Brown, D. K., Deardorff, A. et Stern, R. (1992), « A North American free trade agreement: analytical issues and a computational assessment », *The World Economy* 15, pages 11 à 30.
- Brusik, P., Alvarez, A. M. et Cernat, L. (2005) *Competition Provisions in Regional Trade Agreements: How to Assure Development Gains*, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, New York et Genève.
- Bustos, P. (2011), « Trade liberalization, exports and technology upgrading : evidence on the impact of MERCOSUR on Argentinean firms », *American Economic Review* 101, pages 304 à 340.
- Cadot, O. et de Melo, J. (2007), « Why OECD Countries Should Reform Rules of Origin », *World Bank Research Observer* 23(1), pages 77 à 105.
- Calvo-Pardo, H., Freund, C. et Ornelas, E. (2009), « The ASEAN free trade agreement : impact on trade flows and external trade barriers », dans Barro, R. et Lee, J. (éds), *Cost and Benefits of Regional Economic Integration*, Oxford University Press, Oxford.
- Candau, F. et Sebastien, J. (2005), « What are EU trade preferences worth for Sub-Saharan Africa and Other Developing Countries? », CEPII Working Paper, n° 2005-19, Centre d'études prospectives et d'informations internationales, Paris.
- Cantwell, J. (1994), « The relationship between international trade and international production », dans Greenaway, D. et Winters, L.A. (éds), *Surveys in International Trade*, Basil Blackwell, Oxford, pages 303 à 322.
- Capling, A. (2008), « Preferential trade agreements as instruments of foreign policy : an Australia-Japan FTA and its implications for the Asia Pacific region », *The Pacific Review* 21(1), pages 27 à 44.
- Capling, A. et Low, P. (2010), *Governments. Non-State Actors and Trade-Policy Making*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Carpenter, T. (2009), « A historical perspective on regionalism », dans Baldwin, R. et Low, P. (éds), *Multilateralizing Regionalism*, Cambridge University Press, New York.
- Carpenter, T. y Lendle, A. (2010), « How preferential is world trade? », Genève: Geneva Graduate Institute Centre for Trade and Economic Integration, CTEI Working Paper N° 2010-32.
- Carrere, C. (2006), « Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model », *European Economic Review* 50(2), pages 223 à 247.
- Carrère, C., de Melo, J. et Tumurchudur, B. (2008), « Disentangling market access effects for ASEAN members under an ASEAN-EU FTA », CEPR Discussion Papers n° 6762.
- Carzaniga, A. (2008), « A warmer welcome? Access for natural persons under PTAs », dans Marchetti, J. et Roy, M. (éds), *Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiation*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 475 à 502.
- Casella, A. (1996), « On market integration and the development of institutions. The case of international commercial arbitration », *European Economic Review* 40(1), pages 155 à 186.
- Casella, C. et Feinstein, J. S. (2002), « Public goods in trade on the formation of markets and jurisdictions », *International Economic Review* 43(2), pages 437 à 462.
- Chang, W. et Winters, L. A. (2002), « How regional blocs affect excluded countries : the price effects of MERCOSUR », *American Economic Review* 92(4), pages 889 à 904.
- Chase, K. (2006), « Multilateralism compromised : the mysterious origins of GATT Article XXIV », *World Trade Review* 5(1), pages 1 à 30.
- Chauffour, J. P. et Maur, J. C. (2011), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Chen, M. X. et Joshi, S. (2010), « Third-country effects in the evolution of free trade networks », *Journal of International Economics* 82(2), pages 238 à 248.
- Chen, M. X. et Mattoo, A. (2008), « Regionalism in standards : good or bad for trade? », *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie* 41(3), pages 838 à 863.
- Cheng, W. L. et Kierzkowski, H. (2001), *Global production and trade in East Asia*, Kluwer Academic Publishers, Boston.

- Cheng, W. L., Liu, M. C. et Yang, K. (2000), « A ricardian model with endogenous comparative advantage and endogenous trade policy regimes », *The Economic Society of Australia* 76, pages 172 à 182.
- Cheong, I. et Cho, J. (2009), « The Impact of Free Trade Agreements (FTAs) on Business in the Republic of Korea », Working Paper Series, n° 156, Asian Development Bank Institute (Banque asiatique de développement), Tokyo.
- Clausing, K. A. (2001), « Trade creation and trade diversion in the Canada - United States Free Trade Agreement », *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie* 34(3), pages 677 à 696.
- Collier, P. (2000), « Africa's comparative advantage », dans Jalilian, H., Tribe, M. et Weiss, J. (éds), *Industrial Development and Policy in Africa - Issues of De-Industrialisation and Development Strategy*, Edward Elgar, Cheltenham (Royaume-Uni), pages 11 à 21.
- Collier, P. et Venables, A. (2008), « Trade and economic performance : Does Africa's fragmentation matter? », Annual Bank Conference on Development Economics, Le Cap (Afrique du Sud), 9-11 juin. Disponible sur : <http://siteresources.worldbank.org/INTABCDSEUAFR2008/Resources/TonyVenables.pdf>. Consulté le 27 Mai 2011.
- Collins, S. et Rodrik, D. (2000), *Regulatory Protectionism, Developing Nations and a Two-Tier World Trading System*, The Brookings Institute, Washington (D.C.).
- Commission économique pour l'Afrique (2004), *Assessing Regional Integration in Africa*, Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba.
- Commission Warwick (2007), *The Multilateral Trade Regime : Which Way Forward?*, The University of Warwick, Coventry.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2010), *Rapport sur l'investissement dans le monde 2010*, Nations Unies, New York et Genève.
- Cottier, T. (2009), « A two-tier approach to WTO decision-making », Pôle de recherche national « Trade Regulation », Working Paper, n° 2009/06, Fonds national suisse de la recherche scientifique. Disponible sur : http://phase1.nccr-trade.org/images/stories/publications/IP2/upload.Institutional%20reform%20WTO%20ed_1_0209.pdf. Page consultée le 2 mai 2011.
- Cox, D. J. (1994), « Some applied general equilibrium estimates of the impact of a North American free trade agreement on Canada », dans Francois, J. et Shiells, C.R. (éds), *Modelling Trade Policy : Applied General Equilibrium Assessments of North American Free Trade*, Cambridge University Press, New York, pages 100 à 123.
- Cox, D. J. (1995), « An applied general equilibrium analysis of NAFTA's impact on Canada », dans Kehoe, P. J. et Kehoe, T. J. (éds), *Modelling North American Economic Integration*, Kluwer Academic Publishers, Boston, pages 75 à 90.
- Cox, D. J. et Harris, R. G. (1992), « North American free trade and its implications for Canada : results from CGE model of North American trade », *The World Economy* 15, pages 31 à 44.
- Crawford, J. A. et Fiorentino, R. V. (2005), « The changing landscape of regional trade agreements », Discussion Paper, n° 8, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Croome, J. (1995), *Reshaping the World Trading System : A History of the Uruguay Round*, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Curtis, T. B. et Vastine, J. R. (1971), *The Kennedy Round and the Future of American Trade*, Praeger Publishers, New York.
- Cuyvers, L. et Puppaves, W. (1996), « From ASEAN to AFTA », Discussion paper n° 6, Center for ASEAN Studies (CAS), Anvers.
- Damuri, Y. R. (2009), « How preferential are preferential trade agreements? Analysis of product exclusions in PTAs », Pôle de recherche national « Trade Regulation », Working Paper, n° 2009/30, Fonds national suisse de la recherche scientifique.
- Dash, K. C. (1996), « The Political Economy of Regional Cooperation in South Asia », *Pacific Affairs* 69(2), pages 185 à 209.
- Davey, W. J. (2011), « A model article XXIV : are there realistic possibilities to improve it? », dans Bagwell, K. et Mavroidis, P.C. (éds), *Preferential Trade Agreements*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).
- Davey, W. J. et Sapir, A. (2009), « The soft drinks case : the WTO and regional agreements », *World Trade Review* 8(1), pages 5 à 23.
- Dawar, K. et Holmes, P. (2010), « Competition policy », dans Chauffour, J. P. et Maur, J.C. (éds), *Preferential Trade Agreement Policies for Development : A Handbook*, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- De la Rocha, M. (2003), « The Cotonou Agreement and its implications for the regional trade agenda in Eastern and South Africa », Policy Research Working Paper, n° 3090, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- de Melo, J. et Panagariya, A. (1993), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).
- Dean, J. N. et Wainio, J. (2006), « Quantifying the value of U.S. tariff preferences for developing countries », Policy Research Working Paper, n° 3977, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Dee, P. (2008), « Multinational corporations and Pacific regionalism », dans Palacios, J. (éd.), *Multinational Corporations and the Emerging Network Economy in Asia and the Pacific*, Routledge, Londres et New York, pages 232 à 266.
- Dee, P., Ochiai, R. et Okamoto, J. (2006), « Measuring the economic effects of the investment provisions of preferential trade agreements », Document établi pour la réunion d'experts sur le thème : « Les règles régionales dans le système commercial mondial », Programme de recherche conjoint BID-OMC, 26 et 27 juillet 2006, Banque interaméricaine de développement, Washington (D.C.).
- Dent, C. M. (2006), *New Free Trade Agreements in the Asia-Pacific*, Palgrave Macmillan, New York.
- Dickerson, O. M. (1951), *The Navigation Acts and the American Revolution*, University of Pennsylvania Press, Philadelphie.
- DiMascio, N. et Pauwelyn, J. (2008), « Nondiscrimination in trade and investment treaties : worlds apart or two sides of the same coin? », *American Journal of International Law* 102(1), pages 48 à 89.
- Dixit, A. et Norman, V. (1980), « Gains from trade without lump-sum compensation », *Journal of International Economics* 21(1), pages 111 à 122.
- Draho, P. (2005), « The bilateral web of trade dispute settlement », document destiné à l'atelier intitulé : « WTO Dispute Settlement and Developing Countries : Use, Implications, Strategies, Reforms », University of Wisconsin-Madison, 20 et 21 mai 2005. Disponible sur : www.twinside.org.sg. Page consultée le 2 mai 2011.
- Dür, A. (2010), *Protection for Exporters : Discrimination and Liberalization in Transatlantic Trade Relations, 1930-2010*, Cornell University Press, Ithaca.

- Echandi, R. (2006), « The DR-CAFTA-US FTA negotiations in financial services: the Experience of Costa Rica », Background Paper for LCR Study, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Egger, P. (2004), « Estimating regional trading bloc effects with panel data », *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 140(1), pages 151 à 166.
- Egger, P. et Larch, M. (2008), « Interdependent preferential trade agreement memberships: an empirical analysis », *Journal of International Economics* 76, pages 384 à 399.
- Elsig, M. (2009), « WTO decision-making: can we get a little help from the secretariat and the critical mass? », dans Steger, D. (éd.), *Redesigning the World Trade Organization for the Twenty-First Century*, Wilfrid Laurier University Press, Ottawa.
- Emch, A. (2006), « Services regionalism in the WTO: China's trade agreements with Hong Kong and Macao in the light of Article V(6) GATS », *Legal Issues of Economic Integration* 33(4), pages 351 à 378.
- Epifani, P. et Ganica, G. (2006), « On globalization and the growth of governments », polycopié, CREI et Universitat Pompeu Fabra.
- Estevadeordal, A. (2000), *Negotiating preferential market access: the case of the North American Free Trade Agreement*. *Journal of World Trade* 34(1), pages 141 à 166.
- Estevadeordal, A., Freund, C. et Ornelas, E. (2008), « Does regionalism affect trade liberalization towards non-members? », *The Quarterly Journal of Economics* 123(4), pages 1531 à 1575.
- Estevadeordal, A., Harris, J. et Suominen, K. (2009a), « Multilateralising preferential rules of origin around the world », Washington (D.C.), IDB Working Paper Series, n° IDB-WP-137, Banque interaméricaine de développement.
- Estevadeordal, A., Suominen, K., Harris, J. et Shearer, M. (2009b) *Bridging Regional Trade Agreements in the Americas*, Banque interaméricaine de développement, New York.
- Estevadeordal, A. et Suominen, K. (2004), « Rules of origin: a world map and trade effects », dans Cadot, O., Estevadeordal, A., Suwa-Eisenmann, A. et Verdier, T. (éds), *The Origin of Goods: A Conceptual and Empirical Assessment of Rules of Origin in PTAs*, BIAD et CEPR, Washington (D.C.).
- Estevadeordal, A. et Suominen, K. (2008), « What are the Trade Effects of Rules of Origin », dans Estevadeordal, A. et Suominen, K. (éds), *Gatekeepers of Global Commerce: Rules of Origin and International Economic Integration*, Banque interaméricaine de développement, Washington (D.C.), pages 161 à 219.
- Ethier, W. (1998), « The new regionalism », *The Economic Journal* 108(3), pages 1149 à 1161.
- Evans, C. et Harrigan, J. (2005), « Distance, time, and specialization: learn retailing in general equilibrium », *American Economic Review* 95(1), pages 292 à 313.
- Evenett, S. (2009), « Aid for Trade and the 'Missing Middle' of the World Trade Organization », *Global Governance* 15, pages 359 à 374.
- Facchini, G. et Testa, C. (2009), « Who is against a common market? », *Journal of the European Economic Association* 7(5), pages 1068 à 1100.
- Farrell, M. (2005), « Triumph of realism over idealism? Cooperation between the European Union and Africa », *Journal of European Integration* 27(3), pages 263 à 283.
- Fernandez, R. et Portes, J. (1998), « Returns to regionalism: an analysis of nontraditional gains from regional trade agreements », *World Bank Economic Review* 12(2), pages 197 à 220.
- Fink, C. et Jansen, M. (2009), « Services provisions in regional trade agreements: stumbling blocks or building blocks for multilateral liberalization? », dans Baldwin, R. et Low, P. (éds), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, [6], Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 221 à 261.
- Fink, C. et Molinuevo, M. (2008a), « East Asian free trade agreements in services: key architectural elements », *Journal of International Economic Law* 11(2), pages 263 à 311.
- Fink, C. et Molinuevo, M. (2008b), « East Asian preferential trade agreements in services: liberalization content and WTO rules », *World Trade Review* 7(4), pages 641 à 673.
- Fiorentino, R. V., Touquebœuf, C. et Verdeja, L. (2007), « The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update », Discussion Paper, n° 12, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Francois, J. et Manchin, M. (2007), « Institutions, Infrastructure, and Trade », Discussion Paper, n° 20070401, Institute for International and Development Economics, Rotterdam.
- Frankel, J. A. (1997), « Regional trading blocs in the world trading system », ISBN n° 0-88132-202-4, Peterson Institute for International Economics, Washington (D.C.).
- Frankel, J. A., Stein, E. et Wei, S.-J. (1995), « Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural and the super-natural », *Journal of Development Economics* 47(1), pages 61 à 95.
- Freund, C. (2000), « Multilateralism and the endogenous formation of preferential trade agreements », *Journal of International Economics* 52, pages 359 à 376.
- Freund, C. et Ornelas, E. (2010), « Regional trade agreements », *Annual Review of Economics* 2, pages 136 à 167.
- Fugazza, M. et Nicita, A. (2010), « The value of preferential market access », European Trade Study Group (ESTG), Twelfth Annual Conference, Lausanne. Disponible sur : http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop10_e/nicita_e.pdf. Consulté le 27 mai 2011.
- Fugazza, M. et Robert-Nicoud, F. (2010), « The 'emulator effect' of the Uruguay Round on US regionalism », Discussion Paper, n° 7703, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Fujita, M., Krugman, P. et Venables, A. J. (2001), *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, MIT Press Books, Cambridge (Massachusetts).
- Gasiorek, M., Augier, P. et Lai-Tong, C. (2009), « Multilateralising regionalism: lessons from the EU experience in relaxing rules of origin », dans Baldwin, R. et Low, P. (éds), *Multilateralizing regionalism: Challenges for the Global Trading System*, [4] Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 146 à 181.
- Gawande, K. et Krishna, P. (2003), « The political economy of trade policy: empirical approaches », dans Choi, E. K. et Harrigan, J. (éds), *Handbook of International Trade*, Basil Blackwell, New York, pages 213 à 250.
- Ghosh, S. et Yamarik, S. (2004), « Does trade creation measure up? A reexamination of the effects of regional trading arrangements », *Economics Letters* 82(2), pages 213 à 219.
- Gowa, J. (1994), *Allies, adversaries, international trade*, Princeton University Press, Princeton.
- Gowa, J. et Mansfield, E. (1993), « Power politics and international trade », *American Political Science Review* 87(2), pages 408 à 420.

- Griswold, D. et Ikenson, D. (2004), « The case for CAFTA : consolidating Central America's freedom revolution », Trade Briefing Paper, n° 21, The Cato Institute, Washington (D.C.).
- Grossman, G. M. et Helpman, E. (1994), « Protection for sale », *American Economic Review* 84(4), pages 833 à 850.
- Grossman, G. M. et Helpman, E. (1995), « The politics of free-trade agreements », *American Economic Review* 85(4), pages 667-690.
- Gruber, L. (2000), *Ruling the world : Power politics and the rise of supranatural institutions*, Princeton University Press, Princeton.
- Grunwald, J. et Flamm, K. (1985), *The Global Factory : Foreign Assembly in International Trade*, Brookings Institution, Washington (D.C.).
- Haas, E. (1958), *The uniting of Europe*, Stanford University Press, Stanford.
- Haight, F. A. (1972), « Customs unions and free-trade areas under GATT : a reappraisal », *Journal of World Trade Law* 6(4), pages 391 à 404.
- Hakobyan, S. (2011), « Accounting for underutilization of trade preference programs : U.S. generalized system of preference », polycopié.
- Harris, J. et Suominen, K. (2009), « Business Costs of the Spaghetti Bowl in Latin America : Report on the Survey of Private Sector Use of PTAs in Chile, Colombia, Mexico and Panama », polycopié.
- Hartzenberg, T. (2011), « Regional integration in Africa », polycopié.
- Helpman, E. (1984), « A simple theory of trade with multinational corporations », *Journal of Political Economy* 92(3), pages 451 à 471.
- Helpman, E. (2006), « Trade, FDI, and the organization of Firms », *Journal of Economic Literature* 44(3), pages 589-630.
- Higgott, R. (2004), « After neoliberal globalization : the 'securitization of US foreign economic policy in East Asia' », *Critical Asian Studies* 36(3), pages 425 à 444.
- Hillman, J. (2009), « Conflicts between dispute settlement mechanisms in regional trade agreements and the WTO - what should the WTO do? », *Cornell International Law Journal* 42(2), pages 193 à 208.
- Hirastuko, K., Sato, H. et Isono, I. (2009), « Impacts of Free Trade Agreements on Business Activity in Asia : The Case of Japan », Working Paper Series, n° 143, Asian Development Bank Institute (Banque asiatique de développement), Tokyo.
- Hoda, A. (2001), *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO - Procedures and Practices*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).
- Hoekman, B. et Nicita, A. (2008), « Trade policy, trade costs, and developing country trade », Policy Research Working Paper, n° 4797, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Hoffmann, S. (1966), « Obstinate or obsolete? The fate of the nation state and the case of Western Europe », *Daedalus* 95(3), pages 862 à 915.
- Horlick, G. et Piérola, F. (2007), « WTO dispute settlement and dispute settlement in the « north-south » agreements of the Americas : considerations for choice of forum », *Journal of World Trade* 41(5), pages 885 à 908.
- Horn, H., Mavroidis, P. C. et Sapir, A. (2010), « Beyond the WTO? an anatomy of EU and US preferential trade agreements », *The World Economy* 33(11), pages 1565 à 1588.
- Houde, M. F., Kolse-Patil, A. et Miroudot, S. (2007), « Les interactions entre le chapitre sur l'investissement et le chapitre sur les services dans une sélection d'accords commerciaux régionaux », Document de travail de l'OCDE sur la politique des échanges, n° 55, Paris, OCDE.
- Hsu, L. (2006), « Applicability of WTO law in regional trade agreements : identifying the links », dans Bartels, L. et Ortino, F. (éds), *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford University Press, Oxford, pages 525 à 552.
- Hudec, R. E. (1971), « GATT or GABB? The future design of the General Agreement on Tariffs and Trade », *The Yale Law Journal* 80(7), pages 1299 à 1386.
- Hudec, R. E. (1990), *The GATT Legal System and World Trade Diplomacy*, Butterworth Legal Publishers, Salem (New Hampshire).
- Hufbauer, G. et Schott, J. (2009), « Fitting Asia-Pacific agreements into the WTO system », dans Baldwin, R. et Low, P. (éds), *Multilateralising Regionalism : Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 554 à 635.
- Hummels, D. (1995), « Global income patterns : does geography play a role? », Chapter 2 of PhD Thesis, University of Michigan.
- Hummels, D., Ishii, J. et Yi, K. M. (2001), « The nature and growth of vertical specialization in international trade », *Journal of International Economic Law* 54(1), pages 75 à 96.
- Hwang, K. D. (2007), « The Historical Evolution of SADC (C) and Regionalism in Southern Africa », *International Area Review* 10(1).
- Irwin, D. A., Mavroidis, P. C. et Sykes, A. O. (2008), *The Genesis of the GATT*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).
- Jackson, J. (1969), *World Trade and the Law of GATT (A Legal Analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade)*, The Bobbs-Merrill Co. Inc., New York.
- Jackson, J. (1997), *The World Trading System : Law and Policy of International Economic Relations*, Blackwell, Cambridge.
- Johnson, H. (1953), « Optimum tariffs and retaliation », *Review of Economic Studies* 21(2), pages 142 à 153.
- Jones, R., Kierzkowski, H. et Lurong, C. (2005), « What does evidence tell us about fragmentation and outsourcing? », Paper presented at the UNU-WIDER Jubilee Conference « Thinking Ahead : The Future of Development Economics », Genève, 17-18 juin 2005.
- Karacaovali, B. et Limão, N. (2008), « The clash of liberalization : Preferential vs. multilateral trade liberalization in the European Union », *Journal of International Economics* 74, pages 299 à 327.
- Katada, S. N. et Solis, M. (2008), *Cross Regional Trade Agreements*, Springer-Verlag, Berlin.
- Kawai, M. et Wignaraja, G. (2009), « The Asian 'noodle bowl' : is it serious for business? », Working Paper, n° 1936, ecosocialsciences.com.
- Kawai, M. et Wignaraja, G. (2011), *Asia's Free Trade Agreements : How is Business Responding?*, Edward Elgar, Cheltenham (Royaume-Uni).
- Keck, A. et Lendle, A. (2011), « Determinants of preference utilization in the EU and US », polycopié.
- Kemp, M. C. et Wan, H. Jr. (1976), « An elementary proposition concerning the formation of customs unions », *Journal of International Economics* 6(1), pages 95 à 97.

- Kimura, F., Takahashi, Y. et Hayakawa, K. (2007), « Fragmentation and parts and components trade: comparison between East Asia and Europe », *The North American Journal of Economics and Finance* 18(1), pages 23 à 40.
- Kotschwar, B. (2009), « Mapping investment provisions in regional trade agreements: towards an international investment regime? », dans Estevadeordal, A., Suominen, K. et Teh, R. (éds), *Regional Rules in the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 365 à 417.
- Krishna, K. et Krueger, A. (1995), « Implementing free trade agreements: rules of origin and hidden protection », dans Deardorff, A., Levinsohn, J. et Stern, R. (éds), *New Directions in Trade Theory*, University of Michigan Press, Ann Arbor, pages 149 à 179.
- Krishna, P. (1998), « Regionalism and multilateralism: a political economy approach », *The Quarterly Journal of Economics* 113(1), pages 227 à 250.
- Krishna, P. (2003), « Are regional trading partners « natural »? », *Journal of Political Economy* 111(1), pages 202 à 231.
- Krueger, A. (1997), « Trade policy and economic development: how we learn », *American Economic Review* 87(1), pages 1 à 22.
- Krugman, P. (1991), « The move to free trade zones », article présenté à un symposium parrainé par la Federal Reserve Bank of Kansas City, Policy Implications of Trade and Currency Zones. Disponible sur : <http://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/1991/S91krugm.pdf>. Consulté le 31 mars 2011.
- Kuijper, P. J. (2010), « Conflicting rules and clashing courts: the case of multilateral environmental agreements, free trade agreements and the WTO », Issue Paper, n° 10, Centre international pour le commerce et le développement durable, Genève.
- Kwak, K. et Marceau, G. (2006), « Overlaps and conflicts of jurisdiction between the World Trade Organization and regional trade agreements », dans Bartels, L. et Ortino, F. (éds), *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford University Press, Oxford, pages 465 à 524.
- Ladreit de Lacharrière, G. (1987), « The legal framework for international trade », dans Dunkel, A. (éd.), *Trade Policies for a Better Future: The 'Leutwiler Report', the GATT and the Uruguay Round*, Martinus Nijhoff Publishers, Dordrecht.
- Lampe, M. (2009), « Effects of Bilateralism and the MFN Clause on International Trade: Evidence for the Cobden-Chevalier Network, 1860-1875 », *The Journal of Economic History* 69(04), pages 1012 à 1040.
- Lamy, P. (2010), « Intégrations régionales en Afrique: ambitions et vicissitudes », Allocution à la conférence organisée par l'Institut Aspen France à Annecy le 28 août 2010. Disponible sur : http://www.notre-europe.eu/uploads/tx_publication/PolicyPaper_43_Lamy_02.pdf. Consulté le 27 mai 2011.
- Lawrence, R. Z. (1996), *Regionalism, multilateralism and deeper integration*, Brookings Institution, Washington (D.C.).
- Lawrence, R. Z. (2006), « Rulemaking amidst growing diversity: a club-of-clubs approach to WTO reform and new issue selection », *Journal of International Economic Law* 9(4), pages 823 à 835.
- Leamer, E. (1997), « Access to western markets and eastern effort », dans Zecchini, S. (éd.), *Lessons from the Economic Transition, Central and Eastern Europe in the 1990s*, Kluwer Academic, Dordrecht, pages 503 à 526.
- Lee, J. W. et Shin, K. (2006), « Does regionalism lead to more global trade integration in East Asia? », *The North American Journal of Economics and Finance* 17, pages 283 à 301.
- Lesser, C. (2007), « Les approches bilatérales et régionales adoptées pour réduire les obstacles techniques au commerce convergent-elles vers le système commercial multilatéral? », Document de travail de l'OCDE sur la politique des échanges, n° 58, Paris, OCDE.
- Lester, S. et Mercurio, B. (2009), *Bilateral and Regional Trade Agreements: Case Studies*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).
- Leutwiler, F. et al. (1985), « Trade policies for a better future: the Leutwiler Report », dans Dunkel, A. (éd.), *Trade Policies for a Better Future: The 'Leutwiler Report', the GATT and the Uruguay Round*, Martinus Nijhoff Publishers, Dordrecht.
- Levy, P. I. (1997), « A political-economic analysis of free-trade agreements », *American Economic Review* 87(4), pages 506 à 519.
- Levy, P. I. et Srinivasan, T. N. (1996), « Regionalism and the (dis) advantage of dispute-settlement access », *American Economic Review* 86(2), pages 93 à 98.
- Lileeva, A. et Trefler, D. (2010), « Improved access to foreign markets raises plant-level productivity... for some plants », *The Quarterly Journal of Economics* 125(3), pages 1051 à 1099.
- Limão, N. (2006), « Preferential Trade Agreements as Stumbling Blocks for Multilateral Trade Liberalization: Evidence for the United States », *The American Economic Review* 96(3), pages 896 à 914.
- Limao, N. (2007), « Are preferential trade agreements with non-trade objectives a stumbling block for multilateral liberalization? », *Review of Economic Studies* 74(3), pages 821 à 855.
- Lipson, C. (1982), « The transformation of trade: the sources and effects of regime change », *International Organization* 36, pages 417 à 455.
- Liu, X. (2010), « Testing Conflicting Political Economy Theories: Full-fledged versus Partial Scope Regional Trade Agreements », *Southern Economic Journal* 77(1), pages 78 à 103.
- Lockwood, B. (2008), « Voting, lobbying and the decentralization theorem », *Economics and Politics* 20(3), pages 416 à 431.
- Low, P. (2008), « Regionalism: challenges for the WTO », Paper presented at the Asian Development Bank Institute/Graduate Institute on Multilateralizing Asian Regionalism, Tokyo, 18 et 19 septembre. Disponible sur : <http://www.adbi.org/conf-seminar-papers/2008/10/07/2729.low.regionalism.wto.challenges/>. Consulté le 2 mai 2011.
- Low, P. (2011), « WTO Decision-Making for the Future », WTO Working Paper, n° 2011-05, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Low, P., Piermartini, R. et Riehting, J. (2009), « Multilateral solutions to the erosion of nonreciprocal preferences in nonagricultural market access », dans Hoekman, B., Martin, W. et Primo Braga, C.A. (éds), *Trade Preference Erosion: Measurement and Policy Response*, Palgrave Macmillan, Banque mondiale, Washington (D.C.), pages 219 à 267.
- Magee, C. (2008), « New measures of trade creation and trade diversion », *Journal of International Economics* 75(2), pages 340 à 362.
- Maggi, G. et Rodriguez-Clare, A. (1998), « The value of trade agreements in the presence of political pressures », *The Journal of Political Economy* 106(3), pages 574 à 601.
- Manchin, M. (2005), « Preference utilization and tariff reduction in European Union imports from african, caribbean, and pacific countries », Policy Research Working Paper, n° 3688, Banque mondiale, Washington (D.C.).

- Manchin, M. et Pelkmans-Balaoing, A. O. (2007), « Clothes without an emperor: analysis of the preferential Tariffs in ASEAN », Development Working Paper, n° 3688, Centro Studi Luca d'Agliano, Université de Milan, Milan.
- Manger, M. (2008), « International Investment Agreements and Services Markets: locking in market failure? », *World Development* 36(11), pages 2456 à 2469.
- Manger, M. (2009), *Investing in Protection: the Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).
- Mansfield, E., Milner, H. et Pevehouse, J. C. (2007), « Vetoing co-operation: the impact of veto players on preferential trading arrangements », *British Journal of Political Science* 37(3), pages 403 à 432.
- Mansfield, E., Milner, H. et Rosendorff, P. (2002), « Why democracies cooperate more: electoral control and international trade agreements », *International Organization* 56(3), pages 477 à 513.
- Mansfield, E. et Reinhardt, E. (2003), « Multilateral determinants of regionalism: the effects of GATT/WTO on the formation of preferential trading arrangements », *International Organization* 57(4), pages 829 à 862.
- Mansfield, E. D. et Milner, H. (2010), « Regime type, veto points, and preferential trade agreements », *Stanford Journal of International Law* 46(2), pages 219 à 242.
- Mansfield, E. D., Milner, H. V. et Pevehouse, J. C. (2008), « Democracy, veto players and the depth of regional integration », *The World Economy* 31(1), pages 67 à 96.
- Mansfield, E. D., Pevehouse, J. C. et Bearce, D. H. (2000), « Preferential Trading Arrangements and Military Disputes », *Security Studies* 9, pages 92 à 118.
- Marceau, G. (2007), « The adoption of the 'Best Practices' for regional and free trade agreements in APEC: a road towards more WTO-consistent regional trade agreements? », dans Taniguchi, Y., Yanovich, A. et Bohanes, J. (éds), *The WTO in the Twenty-First Century*, [22], Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 409 à 422.
- Marceau, G. (2009), « News from Geneva on PTAs and WTO-plus, WTO-more, and WTO-minus », Annual ASIL Conference, Washington (D.C.), <http://www.jstor.org/stable/10.5305/procanmeetasil.103.1.0124>. Consulté le 29 mars 2011.
- Marceau, G. et Reiman, C. (2001), « When are regional trade agreements compatible with the WTO? », *Legal Issues of Economic Integration* 28(3), page 297.
- Marceau, G. et Wyatt, J. (2010), « Dispute Settlement Regimes Intermingled: Regional Trade Agreements and the WTO », *Journal of International Dispute Settlement* 1(1), pages 67 à 95.
- Marchetti, J. et Roy, M. (2008a), *Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).
- Marchetti, J. et Roy, M. (2008b), « Services liberalization in the WTO and in PTAs », dans Marchetti, J. et Roy, M. (éds), *Opening Markets for Trade in Services; Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 61 à 112.
- Markusen, J. R. (1984), « Multinational, multi-plant economies, and the gains from trade », *Journal of International Economics* 16(3-4), pages 205 à 226.
- Markusen, J. R. (1998), « Multinational firms, location and trade », *The World Economy* 21(6), pages 733 à 756.
- Mathis, J. H. (2002), *Regional Trade Agreements in the GATT/ WTO: Article XXIV and the International Trade Requirement*, TMC Aser Instituut, La Haye.
- Matsuyama, K. (1990), « Perfect equilibria in a trade liberalization game », *American Economic Review* 80(3), pages 480 à 492.
- Mattli, W. (1999), *The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mattoo, A. et Fink, C. (2002), « Regional agreements and trade in services », Policy Research Working Paper, n° 2852, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Mattoo, A. et Fink, C. (2004), « Regional agreements and trade in services: policy issues », *Journal of Economic Integration* 19(4), pages 742 à 779.
- Mattoo, A. et Sauvé, P. (2010), « The preferential liberalization of services trade », Pôle de recherche national « Trade Regulation », Working Paper, n° 2010/13, Fonds national suisse de la recherche scientifique. Disponible sur : http://www.wti.org/fileadmin/user_upload/nccr-trade.ch/wp2/2.5/SauveNCCR%20Working%20Paper%202010%2013.pdf. Consulté le 27 mai 2011.
- Mattoo, A. et Wunsch-Vincent, S. (2004), « Pre-empting protectionism in services: the GATS and outsourcing », *Journal of International Economic Law* 7(4), pages 765 à 800.
- Mavroidis, P. C. (2010), « WTO and PTAs: a preference for multilateralism? », *Journal of World Trade* 44(5), pages 1145 à 1154.
- Mayer, T. et Zignago, S. (2005), « Market access in global and regional trade », CEPII Working Paper, n° 2005-02, Centre d'études prospectives et d'informations internationales, Paris.
- McCord, G., Sachs, J. D. et Wing, T. W. (2005), « Understanding African poverty: beyond the Washington Consensus to the Millennium Development Goals approach », *Africa in the World Economy - The National, Regional and International Challenges*, FONDAD, La Haye.
- McLaren, J. (2002), « A theory of insidious regionalism », *The Quarterly Journal of Economics* 117(2), pages 571 à 608.
- Meunier, S. et Nicolaidis, K. (2006), « The European Union as a conflicted trade power », *Journal of European Public Policy* 13(6), pages 906 à 925.
- Miroudot, S., Sauvage, P. et Sudreau, M. (2010), « Multilateralising regionalism: how preferential are services commitments in regional trade agreements? », Trade Policy Working Papers, n° 106, OCDE, Paris.
- Mitrany, D. (1943), *A working peace system*, RIIA, Londres.
- Monge-Ariño, F. (2011), « Costa Rica: trade opening, FDI attraction and global production sharing », Working Paper, n° ERSD-2011-09, Organisation mondiale du commerce (OMC), Genève.
- Moravcsik, A. (1998), *The Choice for the Europe: social purpose and state power from Messina to Maastricht*, Cornell University Press, Ithaca.
- Oates, W. (1972), *Fiscal federalism*, Harcourt Brace, New York.
- Oates, W. (1999), « An essay on fiscal federalism », *Journal of Economic Literature* 31(3), pages 1120 à 1149.
- Odell, J. et Eichengreen, B. (1998), « The United States, the ITO, and the WTO: exit options, agent slack, and presidential leadership », dans Krueger, A. O. (éd.), *The WTO as an International Organization*, [6], University of Chicago Press, Chicago.

Orefice, G. et Rocha, N. (2011), « Deep integration and production networks : an empirical analysis », polycopié.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (1995), *Le régionalisme et le système commercial mondial*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (1997), *Examen des politiques commerciales - Mexique, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2000), *Examen des politiques commerciales - Japon, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2002), *Examen des politiques commerciales - Japon, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2003a), *Examen des politiques commerciales - Chili, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2003b), *Rapport sur le commerce mondial 2003 : Commerce et développement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2004), *Examen des politiques commerciales - Communautés européennes, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2006), *Examen des politiques commerciales - États-Unis, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2007a), *Examen des politiques commerciales - Pakistan, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2007b), *Rapport sur le commerce mondial 2007 - Soixante ans de coopération commerciale multilatérale : qu'avons-nous appris?*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2008a), *Examen des politiques commerciales - États-Unis, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2008b), *Rapport sur le commerce mondial 2008 - Le commerce à l'heure de la mondialisation*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2009a), *Examen des politiques commerciales - Chili, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2009b), *Examen des politiques commerciales - Communautés européennes, Rapport du gouvernement*, OMC, Genève.

Organisation mondiale du commerce (OMC) (2010) *Statistiques du commerce international*, OMC, Genève.

Ornelas, E. (2005a), « Endogenous free trade agreements and the multilateral trading system », *Journal of International Economics* 67(2), pages 471 à 497.

Ornelas, E. (2005b), « Rent destruction and the political viability of free trade agreements », *The Quarterly Journal of Economics* 120(4), pages 1475 à 1506.

Ornelas, E. (2005c), « Trade creating free trade areas and the undermining of multilateralism », *European Economic Review* 49, pages 1717 à 1735.

Ornelas, E. (2008), « Feasible multilateralism and the effects of regionalism », *Journal of International Economics* 74, pages 202 à 224.

Ossa, R. (2010), « A 'new trade' theory of GATT/WTO negotiation », NBER Working Papers, n° 16388, National Bureau of Economic Research.

Padoa-Schioppa, T. (2001), *Europa, forza gentile*, Il Mulino, Collana « Contemporanea ».

Pahre, R. (2008), *Politics and Trade Cooperation in the Nineteenth Century: the 'Agreeable Customs' of 1815-1914*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).

Panagariya, A. et Findlay, R. (1996), « A political-economy analysis of free trade areas and customs unions », dans Feenstra, R., Grossman, G.M. et Irwin, D. (éds), *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts), pages 265 à 288.

Pauwelyn, J. (2004), « The puzzle of WTO safeguards and regional trade agreements », *Journal of International Economic Law* 7(1), pages 109 à 142.

Pauwelyn, J. (2009), « Multilateralizing regionalism : what about an MFN clause in preferential trade agreements? », Proceedings of the 103rd Annual Meeting, ASIL, 25-28 mars 2009, Washington (D.C.).

Perroni, C. et Whalley, J. (2000), « The new regionalism : trade liberalization or insurance? », *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie* 33(1), pages 1 à 24.

Piermartini, R. et Budetta, M. (2009), « A mapping of regional rules on technical barriers to trade », dans Estevadeordal, A., Suominen, K. et Teh, R. (éds), *Regional Rules in the Global Trading System*, [5], Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 250 à 315.

Plummer, M. (2006), « Toward win-win regionalism in Asia : issues and challenges in forming efficient trade agreements », Working Paper Series on Regional Economic Integration, n° 5, Banque asiatique de développement.

Pomfret, R. (2001), *The Economics of Regional Trading Arrangements*, Oxford University Press, Oxford.

Pomfret, R. (2006), « Regional Trade Agreements », dans Fratianni, M. et Rugman, A. (éds), *Regional Economic Integration*, Elsevier.

Pomfret, R. et Sourdin, P. (2009), « Have Asian trade agreements reduced trade costs? », *Journal of Asian Economics* 20(3), pages 255 à 268.

Pomfret, R. et Sourdin, P. (2010), « Trade facilitation and the measurement of trade costs », *Journal of International Commerce, Economics and Policy* 1(1), pages 145 à 163.

Porges, A. (2010), « Dispute settlement in preferential trade agreements and its use - a survey of the field », dans Maur, J. C. et Chauffour, J. P. (éds), *Preferential Trade Agreement Policies for Development : A Handbook*, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Prusa, T. J. (2005), « Antidumping : a growing problem in international trade », *The World Economy* 28(5), pages 683 à 700.

Prusa, T. J. et Teh, R. (2010), « Protection reduction and diversion : PTAs and the incidence of antidumping disputes », NBER Working Paper Series, n° 16276, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).

Putnam, R. (1988), « Diplomacy and domestic politics : the logic of two-level games », *International Organization* 42(3), pages 427 à 460.

Ramirez Robles, E. (2006), « Political & Quasi-Adjudicative dispute settlement models in European free trade agreements. Is the quasi-adjudicative a trend or it is just an other model? », WTO Staff Working Paper, n° ERSD-2006-09, Organisation mondiale du commerce, Genève.

- Rapport Sutherland (2004), *L'avenir de l'OMC : Relever les défis institutionnels du nouveau Millénaire*, OMC, Genève.
- Rauch, J. E. et Trindade, V. (2002), « Ethnic chinese networks in international trade », *The Review of Economics and Statistics* 84(1), pages 116 à 130.
- Ravenhill, J. (2008), « Regionalism », dans Ravenhill, J. (éd.), *Global political economy*, [6] Oxford University Press, Oxford, pages 172 à 210.
- Ravenhill, J. (2009), « East Asian regionalism : much ado about nothing? », *Review of International Studies* 35(Special Issue S1), pages 215 à 235.
- Ravenhill, J. (2010), « The 'new East Asian regionalism' : a political domino effect », *Review of International Political Economy* 17(2), pages 178 à 208.
- Richardson, M. (1993), « Endogenous protection and trade diversion », *Journal of International Economics* 34, pages 309 à 324.
- Richardson, M. (1994), « Why a free trade area? the tariff also rises », *Economics and Politics* 6(1), pages 79 à 96.
- Rodrik, D. (2000), « How far will international economic integration go? », *Journal of Economic Perspectives* 14(1), pages 177 à 186.
- Roessler, F. (2000), « The institutional balance between the judicial and political organs of the WTO », dans Bronckers, M. et Quick, R. (éds), *New Directions in International Economic Law - Essays in Honour of John H. Jackson*, Kluwer International Law, La Haye, pages 200 à 338.
- Rollo, J. et Winters, L. A. (2000), « Subsidiarity and governance challenges for the WTO : environmental and labour standards », *The World Economy* 23(4), pages 561 à 576.
- Romalís, J. (2007), « NAFTA's and CUSFTA's impact on international trade », *The Review of Economics and Statistics* 89(3), pages 416 à 435.
- Rosen, H. (2004), « Free trade agreements as foreign policy tools : the US-Israel and the US-Jordan FTAs », dans Schott, J. (éd.), *Free Trade Agreements : US Strategies and Priorities*, Institute for International Economics, Washington, pages 51 à 78.
- Roy, M. (2010), « Endowments, power, and democracy : political economy of multilateral commitments on trade in services », Working Paper, n° ERSD-2010-11, Organisation mondiale du commerce (OMC), Genève.
- Roy, M., Marchetti, J. et Lim, A. H. (2007), « Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements : how much further than the GATS? », *World Trade Review* 6(02) (juillet), pages 155 à 192.
- Roy, M., Marchetti, J. et Lim, A. H. (2008), « The race towards preferential trade agreements in services : how much market access is really achieved? », dans Panizzon, M., Pohl, N. et Sauvé, P. (éds), *GATS and the Regulation of International Trade in Services*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 77 à 110.
- Ruta, M. (2005), « Economic theories of political (dis) integration », *Journal of Economic Surveys* 19(1), pages 1 à 21.
- Ruta, M. (2010), « Lobbying and (de)centralization », *Public Choice* 144(1), pages 275 à 291.
- Saggi, K. et Yildiz, H. M. (2009), « Bilateralism, pure multilateralism and the quest for global free trade », Working Paper, Southern Methodist University, Dallas. Disponible sur : <http://www.isid.ac.in/~planning/ConferenceDec07/Papers/KamalSaggi.pdf>. Consulté le 2 mai 2011.
- Sandholtz, W. et Zysman, J. (1989), « 1992 : recasting the European bargain », *World Politics* 42(4), pages 95 à 128.
- Sauvé, P. et Beviglia-Zampetti, A. (2000), « Subsidiarity perspectives on the new trade agenda », *Journal of International Economic Law* 3(1), pages 83 à 114.
- Sauvé, P. et Ward, N. (2009), « The EC CARIFORUM economic partnership agreement : assessing the outcome on services and investment », European Centre for International Political Economy (ECIPE) Working Paper Series, Bruxelles.
- Schatz, H. J. et Venables, A. J. (2000), « The geography of international investment », Policy Research Working Paper, n° 2338, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Schiff, M. (1999), « Will the real « natural trading partner » please stand up? », Policy Research Working Paper, n° 2161, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Schiff, M. et Winters, L. A. (1998), « Regional integration as diplomacy », *World Bank Economic Review* 12(2), pages 271 à 295.
- Shafaeddin, M. (1998), « How did developed countries industrialize? The history of trade and industrial policy : the cases of Great Britain and the USA », Discussion Paper, n° 139, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Genève.
- Shaffer, G. et Pollack, M. (2010), « Hard vs. soft law : alternatives, complements and antagonists in international governance », *Minnesota Law Review* 94(3), pages 706 à 799.
- Shany, Y. (2005), *The Competing Jurisdictions of International Courts and Tribunals*, Oxford University Press, Oxford.
- Silva, J. M. C. S. et Tenreiro, S. (2006), « The Log of Gravity », *The Review of Economics and Statistics* 88(4), pages 641 à 658.
- Silva, V. (2004) *Cooperation on Competition Policy in Latin American and Caribbean Bilateral Trade Agreements*, Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Santiago (Chili).
- Sobarzo, H. (1992), « A general equilibrium analysis of the gains from trade for the Mexican economy of a North American free trade agreement », *The World Economy* 15, pages 83 à 100.
- Sobarzo, H. (1994), « The gains from trade for the Mexican Economy of a North American free trade agreement - An applied general equilibrium assessment », dans Francois, J. et Shiells, C.R. (éds), *Modelling General Equilibrium Assessments of North American Free Trade*, Cambridge University Press, New York.
- Sobarzo, H. (1995), « A general equilibrium analysis of the gains from NAFTA for the Mexican economy », dans Kehoe, P. J. et Kehoe, T. J. (éds), *Modelling North American Economic Integration*, Cambridge University Press, New York.
- Solano, O. et Sennekamp, A. (2006), « Competition provisions in regional trade agreements », Trade Policy Working Paper, n° 31, OCDE, Paris.
- Soloaga, I. et Winters, L. A. (2001), « Regionalism in the nineties : what effect on trade? », *The North American Journal of Economics and Finance* 12(1), pages 1 à 29.
- Staiger, R. W. et Tabellini, G. (1987), « Discretionary trade policy and excessive protection », *American Economic Review* 77(5), pages 823 à 837.
- Staiger, R. W. et Tabellini, G. (1999), « Do GATT rules help governments make domestic commitments? », *Economics and Politics* 11(2), pages 109 à 144.

- Stephenson, S. et Delorme, T. (2010), « Labour mobility, trade and political economy models », Paper presented at the Conference on « The Political Economy of Liberalizing Trade in Services », Hebrew University, Jérusalem.
- Tang, M. K. et Wei, S. J. (2008), « The value of making commitments externally: evidence from WTO accessions », NBER Working Papers, n° 14582, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts).
- Te Velde, D. et Bezemer, D. (2006), « Regional integration and foreign direct investment in developing countries », *Transnational Corporations* 15(2), pages 41 à 70.
- Teh, R. (2009), « Competition provisions in regional trade agreements », dans Estevadeordal, A., Suominen, K. et Teh, R. (éds), *Regional Rules in the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 418 à 491.
- Teh, R., Prusa, T. J. et Budetta, M. (2009), « Trade remedy provisions in regional trade agreements », dans Estevadeordal, A., Suominen, K. et Teh, R. (éds), *Regional Rules in the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni), pages 166 à 249.
- Trebilcock M. J. et Howse R. (1995), *The Regulation of International Trade*, Routledge, Londres.
- Trefler, D. (2004), « The long and short of the Canada-U.S. free trade agreement », *American Economic Review* 94(4), pages 870 à 895.
- Tumbarello, P. (2007), « Are regional trade agreements in Asia stumbling or building blocs? Some implications for the Mekong-3 countries », IMF Working Paper n° WP/07/53, Fonds monétaire international, Washington (D.C.).
- United States Trade Representative (USTR) (2010), *Press Release: United States Requests Dispute Settlement Panel in Tuna Dolphin NAFTA Choice of Forum Dispute*, Washington (D.C.).
- Van Damme, I. (2006), « What role is there for regional international law in the interpretation of WTO agreements? », dans Bartels, L. et Ortino, F. (éds), *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford University Press, Oxford, pages 553 à 567.
- VanGrasstek, C. et Sauvé, P. (2006), « The consistency of WTO rules: the single undertaking be squared with variable geometry? », *Journal of International Economic Law* 9(4), pages 837 à 864.
- Venables, A. J. (1987), « Trade and trade policy with differentiated products: a Chamberlinian-Ricardian model », *Economic Journal* 97(387), pages 700 à 717.
- Venables, A. J. (2001), « Geography and international inequalities: the impact of new technologies », *Journal of Industry, Competition and Trade* 1(2), pages 135 à 159.
- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York.
- Whalley, J. (2008), « Recent regional agreements: why so many, why so much variance in form, why coming so fast, and where are they headed? », *The World Economy* 31(4), pages 517 à 532.
- White, G. W. (2005), « Free trade as a strategic instrument in the war on terror? The 2004 US-Maroccan free trade agreement », *Middle East Journal* 59(4), pages 597 à 616.
- Wignaraja, G., Lazaro, D. et De Guzman, G. (2010a), « FTAs and Philippine business: evidence from transport, food and electronics firms », Working Paper Series, n° 185, Asian Development Bank Institute (Banque asiatique de développement), Tokyo.
- Wignaraja, G., Olindo, R., Pupphavesa, W., Panpiemras, J. et Ongkittikul, S. (2010b), « How do FTAs affect exporting firms in Thailand? », Trade Working Papers, n° 2010.4, East Asian Bureau of Economic Research.
- William, G. (2000), « Greater East Asia Co-Prosperity Sphere », Disponible sur : <http://wgordon.web.wesleyan.edu/papers/coprosp.htm>. Consulté le 8 avril 2011.
- Winters, L. A. (1993), « Expanding EC membership and association accords: recent experience and future prospects », dans Anderson, K. et Blackhurst, R. ( ds), *Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf, Herefordshire.
- Winters, L. A. (2011), « Preferential trading agreements: friend or foe? », dans Bagwell, K. et Mavroidis, P.C. ( ds), *Preferential Trade Agreements*, [1], Cambridge University Press, Cambridge (Royaume-Uni).
- Yeats, A. J. (1998), « Just how big is global production sharing? », Policy Research Working Paper, n° 1871, Banque mondiale, Washington (D.C.).
- Yeats, A. (2001), « Just how big is global production sharing », dans Kierzkowski, H. et Arndt, S. ( ds), *Fragmentation: New production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, Oxford, pages 108 à 143.
- Yi, K. M. (2003), « Can vertical specialization explain the growth of world trade? », *Journal of Political Economy* 111(1), pages 52 à 102.
- Yi, S. S. (1996), « Endogenous formation of customs unions under imperfect competition: open regionalism is good », *Journal of International Economics* 41(1-2), pages 153 à 177.

Notes techniques

Composition des régions et autres groupements économiques				
Régions				
Amérique du Nord				
Bermudes	Canada*	États-Unis d'Amérique*	Mexique*	
Autres territoires de la région non dénommés ailleurs (n.d.a.)				
Amérique du Sud, Amérique centrale et Caraïbes				
Antigua-et-Barbuda*	Brésil*	Équateur*	Nicaragua*	Saint-Vincent-et-les Grenadines*
Antilles néerlandaises	Chili*	Grenade*	Panama*	Sainte-Lucie*
Argentine*	Colombie*	Guatemala*	Paraguay*	Suriname*
Bahamas**	Costa Rica*	Guyana*	Pérou*	Trinité-et-Tobago*
Barbade*	Cuba*	Haïti*	Rép. bolivarienne du Venezuela*	Uruguay*
Belize*	Dominique*	Honduras*	République dominicaine*	
Bolivia*, État Plurinational de	El Salvador*	Jamaïque*	Saint-Kitts-et-Nevis*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Europe				
Allemagne*	Danemark*	Irlande*	Monténégro**	Royaume-Uni*
Andorre**	ERY Macédoine*	Islande*	Norvège*	Serbie**
Autriche*	Espagne*	Italie*	Pays-Bas*	Slovénie*
Belgique*	Estonie*	Lettonie*	Pologne*	Suède*
Bosnie-Herzégovine**	Finlande*	Liechtenstein*	Portugal*	Suisse*
Bulgarie*	France*	Lituanie*	République slovaque*	Turquie*
Croatie*	Grèce*	Luxembourg*	République tchèque*	
Chypre*	Hongrie*	Malte*	Roumanie*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Communauté d'États indépendants (CEI) ^a				
Arménie*	Fédération de Russie**	Moldova*	Tadjikistan**	
Azerbaïdjan**	Géorgie*	Ouzbékistan**	Turkménistan	
Bélarus**	Kazakhstan**	République kirghize*	Ukraine*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Afrique				
Afrique du Sud*	Congo, Rép. dém. du*	Guinée équatoriale**	Mozambique*	Somalie
Algérie**	Côte d'Ivoire*	Jamahiriya arabe libyenne**	Namibie*	Soudan**
Angola*	Djibouti*	Kenya*	Niger*	Swaziland*
Bénin*	Égypte*	Lesotho*	Nigéria*	Tanzanie*
Botswana*	Érythrée	Libéria**	Ouganda*	Tchad*
Burkina Faso*	Éthiopie**	Madagascar*	République centrafricaine*	Togo*
Burundi*	Gabon*	Malawi*	Rwanda*	Tunisie*
Cameroun*	Gambie*	Mali*	Sao Tomé-et-Principe**	Zambie*
Cap-Vert*	Ghana*	Maroc*	Sénégal*	Zimbabwe*
Comores**	Guinée*	Maurice*	Seychelles**	
Congo*	Guinée-Bissau*	Mauritanie*	Sierra Leone*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Moyen-Orient				
Arabie saoudite*	Iran, Rép. islamique d**	Jordanie*	Oman*	Yémen**
Bahreïn*	Irak**	Koweït*	Qatar*	
Émirats arabes unis*	Israël*	Liban**	République arabe syrienne**	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Asie				
Afghanistan**	Fidji*	Malaisie*	Papouasie-Nouvelle-Guinée*	Timor-Leste
Australie*	Hong Kong, Chine*	Maldives*	Philippines*	Tonga*
Bangladesh*	Îles Salomon*	Mongolie*	Rép. dém. populaire lao**	Tuvalu
Bhoutan**	Inde*	Myanmar*	Samoa**	Vanuatu**

* Membres de l'OMC

** Gouvernements observateurs

^a La Géorgie n'est pas membre de la Communauté d'États indépendants mais elle est classée dans ce groupe pour des raisons de géographie et de similarité des structures économiques.

Composition des régions et autres groupements économiques				
Régions				
Brunéi Darussalam*	Indonésie*	Népal*	Singapour*	Viet Nam*
Cambodge*	Japon*	Nouvelle-Zélande*	Sri Lanka*	
Chine*	Kiribati	Pakistan*	Taipei chinois*	
Corée, République de*	Macao, Chine*	Palau	Thaïlande*	
Autres territoires de la région n.d.a.				
Autres groupements				
ACP (pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique)				
Afrique du Sud	Djibouti	Îles Salomon	Nigéria	Sierra Leone
Angola	Dominique	Jamaïque	Niue	Somalie
Antigua-et-Barbuda	Érythrée	Kenya	Ouganda	Soudan
Bahamas	Éthiopie	Kiribati	Palau	Suriname
Barbade	Fidji	Lesotho	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Swaziland
Belize	Gabon	Libéria	République centrafricaine	Tchad
Bénin	Gambie	Madagascar	République dominicaine	Timor-Leste
Botswana	Ghana	Malawi	République-Unie de Tanzanie	Togo
Burkina Faso	Grenade	Mali	Rwanda	Tonga
Burundi	Guinée	Mauritanie	Sainte-Lucie	Trinité-et-Tobago
Cameroun	Guinée-Bissau	Maurice	Saint-Kitts-et-Nevis	Tuvalu
Comores	Guinée équatoriale	Micronésie	Saint-Vincent-et-les Grenadines	Vanuatu
Congo	Guyana	Mozambique	Samoa	Zambie
Congo, Rép. dém. du	Haiti	Namibie	Sao Tomé-et-Principe	Zimbabwe
Côte d'Ivoire	Îles Cook	Nauru	Sénégal	
Cuba	Îles Marshall	Niger	Seychelles	
Afrique				
Afrique du Nord				
Algérie	Égypte	Jamahiriya arabe libyenne	Maroc	Tunisie
Afrique subsaharienne				
Afrique occidentale				
Bénin	Gambie	Guinée-Bissau	Mauritanie	Sénégal
Burkina Faso	Ghana	Libéria	Niger	Sierra Leone
Cap-Vert	Guinée	Mali	Nigéria	Togo
Côte d'Ivoire				
Afrique centrale				
Burundi	Congo	Gabon	République centrafricaine	Sao Tomé-et-Principe
Cameroun	Congo, Rép. dém. du	Guinée équatoriale	Rwanda	Tchad
Afrique orientale				
Comores	Éthiopie	Maurice	Seychelles	Soudan
Djibouti	Kenya	Ouganda	Somalie	Tanzanie
Érythrée	Madagascar			
Afrique australe				
Afrique du Sud	Botswana	Malawi	Namibie	Zambie
Angola	Lesotho	Mozambique	Swaziland	Zimbabwe
Territoires d'Afrique non dénommés ailleurs				
Asie				
Asie de l'Est (Océanie comprise):				
Australie	Hong Kong, Chine	Malaisie	Rép. dém. populaire lao	Tuvalu
Brunéi Darussalam	Îles Salomon	Mongolie	Samoa	Vanuatu
Cambodge	Indonésie	Myanmar	Singapour	Viet Nam
Chine	Japon	Nouvelle-Zélande	Taipei chinois	
Corée, République de	Kiribati	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Thaïlande	
Fidji	Macao, Chine	Philippines	Tonga	
Asie de l'Ouest:				
Afghanistan	Bhoutan	Maldives	Pakistan	Sri Lanka
Bangladesh	Inde	Népal		
Autres territoires d'Asie et du Pacifique non dénommés ailleurs				

Composition des régions et autres groupements économiques				
Autres groupements				
PMA (pays les moins avancés)				
Afghanistan	Érythrée	Libéria	Ouganda	Sierra Leone
Angola	Éthiopie	Madagascar	République centrafricaine	Somalie
Bangladesh	Gambie	Malawi	Rép. dém. du Congo	Tchad
Bénin	Guinée	Maldives	Rép. dém. populaire lao	Timor-Leste
Bhoutan	Guinée-Bissau	Mali	République-Unie de Tanzanie	Togo
Burkina Faso	Guinée équatoriale	Mauritanie	Rwanda	Tuvalu
Burundi	Haïti	Mozambique	Samoa	Vanuatu
Cambodge	Îles Salomon	Myanmar	Sao Tomé-et-Principe	Yémen
Comores	Kiribati	Népal	Soudan	Zambie
Djibouti	Lesotho	Niger	Sénégal	
Six pays ou territoires commerçants de l'Asie de l'Est				
Corée, République de	Malaisie	Singapour	Taipei chinois	Thaïlande
Hong Kong, Chine				
Accords d'intégration régionale				
Communauté andine (CAN)				
Bolivie, État Plurinational de	Colombie	Équateur	Pérou	
ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est)/AFTA (Zone de libre-échange de l'ASEAN)				
Brunéi Darussalam	Indonésie	Myanmar	Rép. dém. populaire lao	Thaïlande
Cambodge	Malaisie	Philippines	Singapour	Viet Nam
MCCA (Marché commun centraméricain)				
Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
CARICOM (Communauté et Marché commun des Caraïbes)				
Antigua-et-Barbuda	Belize	Guyana	Montserrat	Saint-Vincent-et-les Grenadines
Bahamas	Dominique	Haïti	Sainte-Lucie	Suriname
Barbade	Grenade	Jamaïque	Saint-Kitts-et-Nevis	Trinité-et-Tobago
CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale)				
Cameroun	Gabon	Guinée équatoriale	République centrafricaine	Tchad
Congo				
COMESA (Marché commun d'Afrique orientale et australe)				
Burundi	Érythrée	Madagascar	Rwanda	Swaziland
Comores	Éthiopie	Malawi	Rép. dém. du Congo	Zambie
Djibouti	Jamahiriya arabe libyenne	Maurice	Seychelles	Zimbabwe
Égypte	Kenya	Ouganda	Soudan	
CEEAC (Communauté économique des États d'Afrique centrale)				
Angola	Congo	Guinée équatoriale	Sao Tomé-et-Principe	
Burundi	Congo, Rép. dém. du	République centrafricaine	Tchad	
Cameroun	Gabon	Rwanda		
CEDEAO (Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest)				
Bénin	Côte d'Ivoire	Guinée	Mali	Sénégal
Burkina Faso	Gambie	Guinée-Bissau	Niger	Sierra Leone
Cap-Vert	Ghana	Libéria	Nigéria	Togo
AELE (Association européenne de libre-échange)				
Islande	Liechtenstein	Norvège	Suisse	
Union européenne (27)				
Allemagne	Espagne	Irlande	Pays-Bas	Roumanie
Autriche	Estonie	Italie	Pologne	Royaume-Uni
Belgique	Finlande	Lettonie	Portugal	Suède
Bulgarie	France	Lituanie	République slovaque	
Chypre	Grèce	Luxembourg	République tchèque	
Danemark	Hongrie	Malte	Slovénie	

Composition des régions et autres groupements économiques				
Accords d'intégration régionale				
CCG (Conseil de coopération du Golfe)				
Arabie saoudite	Émirats arabes unis	Koweït	Oman	Qatar
Bahreïn				
MERCOSUR (Marché commun du Sud)				
Argentine	Brésil	Paraguay	Uruguay	
ALENA (Accord de libre-échange nord-américain)				
Canada	États-Unis	Mexique		
ACPSA (Arrangement commercial préférentiel sud-asiatique)				
Bangladesh	Inde	Népal	Pakistan	Sri Lanka
Bhoutan	Maldives			
CDA (Communauté de développement de l'Afrique australe)				
Afrique du Sud	Congo, Rép. dém. du	Malawi	Namibie	Zambie
Angola	Lesotho	Maurice	République-Unie de Tanzanie	Zimbabwe
Botswana	Madagascar	Mozambique	Swaziland	
UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine)				
Bénin	Côte d'Ivoire	Mali	Sénégal	
Burkina Faso	Guinée-Bissau	Niger	Togo	

Les Membres de l'OMC sont souvent désignés sous le nom de «pays», bien que certains ne soient pas des pays au sens habituel du terme mais, officiellement, des «territoires douaniers». La définition des groupements géographiques ou autres, dans le présent rapport, n'implique de la part du Secrétariat aucune prise de position quant au statut d'un pays ou territoire, au tracé de ses frontières ou aux droits et obligations des Membres de l'OMC dans le cadre des Accords de l'OMC. Les couleurs, tracés de frontières, dénominations et classifications figurant dans les cartes n'impliquent, de la part de l'OMC, aucun jugement quant au statut juridique ou autre d'un territoire, ni la reconnaissance ou l'acceptation d'un tracé de frontières.

Dans le présent rapport, l'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et les Caraïbes sont désignées sous le nom d'«Amérique du Sud et Amérique centrale»; la République bolivarienne du Venezuela, la région administrative spéciale de Hong Kong, Chine, la République de Corée et le Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu sont désignés sous les noms de «Rép. bolivarienne du Venezuela»; «Hong Kong, Chine»; «Corée, Rép. de»; et «Taïpei chinois», respectivement.

Abréviations et symboles

ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ACPr	Accord commercial préférentiel
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AFAS	Accord-cadre de l'ASEAN sur les services
AFTA	Zone de libre-échange de l'ASEAN
AGCS	Accord général sur le commerce des services
AGOA	Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique
AIB	Accord d'investissement bilatéral
AIE	Accord d'intégration économique
ALADI	Association latino-américaine d'intégration
ALALE	Association latino-américaine de libre-échange
ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
APE	Accord de partenariat économique
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
APTA	Accord commercial Asie-Pacifique
ASACR	Association d'Asie du Sud pour la coopération régionale
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
ATI	Accord sur les technologies de l'information
BAsD	Banque asiatique de développement
BID	Banque interaméricaine de développement
CACR	Comité des accords commerciaux régionaux
CAE	Communauté de l'Afrique de l'Est
CAFTA	Zone de libre-échange d'Amérique centrale
CAN	Communauté andine
CARICOM	Communauté et marché commun des Caraïbes
CBTPA	Loi sur le partenariat commercial avec le Bassin des Caraïbes
CBERA	Loi relative au redressement économique du Bassin des Caraïbes
CCG	Conseil de coopération du Golfe
CCT	Changement de classification tarifaire
CDAA	Communauté de développement de l'Afrique australe
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEDEAO	Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest
CEE	Communauté économique européenne
CEEAC	Communauté économique des États d'Afrique centrale
CEFTA	Accord de libre-échange centre-européen
CEI	Communauté d'États indépendants
CER	Accord de rapprochement économique
CGCE	Classification par grandes catégories économiques
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMECON	Conseil d'assistance économique mutuelle
COMESA	Marché commun d'Afrique orientale et australe
CTCI	Classification type pour le commerce international
DPI	Droits de propriété intellectuelle
DR-CAFTA	Accord de libre-échange République dominicaine-Amérique centrale
EAV	Équivalent ad valorem
EEE	Espace économique européen
ECO	Organisation de coopération économique
EGC	Équilibre général calculable
f.a.b.	Franco à bord
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IED	Investissement étranger direct
ITC	Centre du commerce international
JETRO	Organisation japonaise du commerce extérieur
MCCA	Marché commun centraméricain
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MIC	Mesures concernant les investissements et liées au commerce
MP	Marge de préférence
MPR	Marge de préférence relative
NPF	Nation la plus favorisée
OIC	Organisation internationale du commerce
OTC	Obstacles techniques au commerce
OUA	Organisation de l'unité africaine
PAFTA	Zone panarabe de libre-échange

PAL	Plan d'action de Lagos
PDD	Programme de Doha pour le développement
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
RTAA	Loi sur les accords commerciaux réciproques
SACU	Union douanière d'Afrique australe
SAFTA	Zone de libre-échange de l'Asie du Sud
SGP	Système généralisé de préférences
SH	Système harmonisé
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TVL	Teneur en valeur locale
UE	Union européenne
UMA	Union du Maghreb arabe
WITS	World Integrated Trade Solution
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

Les symboles suivants sont utilisés dans la présente publication :

...	Non disponible
0	Le chiffre est zéro ou arrondi à zéro
-	Sans objet
US\$	Dollar EU
€	Euro
£	Livre sterling

Liste des figures, tableaux, encadrés et cartes

I Le commerce mondial en 2010

Figures

Figure 1	Croissance en volume du commerce mondial des marchandises et du PIB, 2000-2010	20
Figure 2	Volume des exportations mondiales de marchandises, 1990-2010	21
Figure 3	Ratio des exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux au PIB, 1980-2010	25
Figure 4	Exportations mondiales de produits manufacturés, par produit, 2007-2010	27
Figure 5	Taux de change nominaux du dollar, janvier 2000-février 2011	29

Tableaux

Tableau 1	PIB et commerce des marchandises par région, 2007-2010	22
Tableau 2	Prix des exportations de certains produits primaires, 2000-2010	23
Tableau 3	Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux, 2005-2010	24
Tableau 4	Exportations de produits de l'industrie automobile des principales régions exportatrices, 2008-2010	27

Appendice – Figure

Figure 1 de l'appendice	Exportations et importations mensuelles de marchandises pour certaines économies, janvier 2006-janvier 2011	37
-------------------------	---	----

Appendice – Tableaux

Tableau 1 de l'appendice	Commerce mondial des marchandises par région et pour certaines économies, 2010	31
Tableau 2 de l'appendice	Exportations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays, 2010	32
Tableau 3 de l'appendice	Commerce des marchandises : principaux exportateurs et importateurs en 2010	33
Tableau 4 de l'appendice	Commerce des marchandises : principaux exportateurs et importateurs en 2010 (non compris les échanges intra-UE (27))	34
Tableau 5 de l'appendice	Commerce mondial des services commerciaux : principaux exportateurs et importateurs en 2010	35
Tableau 6 de l'appendice	Principaux exportateurs et importateurs de services commerciaux en 2010 (y compris les échanges intra-UE (27))	36

II L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence

B Contexte historique et tendances actuelles

Figures

Figure B.1	Nombre cumulé d'ACPr en vigueur, 1950-2010, notifiés et non notifiés, par groupe de pays	55
Figure B.1a	Nombre moyen d'ACPr en vigueur par pays, 1950-2010, notifiés et non notifiés, par groupe de pays	55
Figure B.1b	Nombre moyen de participants à des ACPr par Membre de l'OMC, 1950-2010, ACPr notifiés	56
Figure B.2	Nombre cumulé d'ACPr intrarégionaux et interrégionaux en vigueur, 1950-2010, notifiés et non notifiés	58
Figure B.3	Nombre cumulé d'ACPr bilatéraux et de types d'ACPr plurilatéraux en vigueur, 1950-2010, notifiés et non notifiés	60
Figure B.4	Types d'ACPr en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés	62
Figure B.5	Nombre cumulé d'ACPr, 1950-2010, notifiés et non notifiés, en fonction du champ d'application	62
Figure B.6	Part du commerce intra-ACPr dans les exportations mondiales de marchandises, 1990-2008	64
Figure B.7	Parts de certains ACPr dans les exportations mondiales totales entre membres d'ACPr, 2008	68
Figure B.8	Parts du commerce intrarégional dans le commerce mondial par secteur manufacturier, 1990-2009	71

Figure B.9	Part du commerce intrarégional dans les importations totales par région, 1965-2005	72
Figure B.10	Commerce préférentiel par importateur, 2008, parts en fonction de la marge de préférence et des taux NPF	74
Figure B.11	Commerce préférentiel par exportateur (30 principaux exportateurs), 2008, parts en fonction des marges de préférence et des taux NPF	75
Figure B.12	Commerce préférentiel par exportateur (25 exportateurs ayant la plus forte marge préférentielle pondérée par les échanges), 2008, marges de préférence	76
Figure B.13	Taux d'utilisation des préférences (TUP) dans le cadre des régimes préférentiels des États-Unis (classés par exportations admissibles), 2008	80
Figure B.14	Taux d'utilisation des préférences (TUP) dans le cadre des régimes préférentiels de l'UE (classés par exportations admissibles), 2008	81

Tableaux

Tableau B.1	Nombre total et nombre moyen d'ACPr en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par région, type d'accord régional et groupe de pays	57
Tableau B.2	«Réseau» d'ACPr en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par région	59
Tableau B.3	ACPr intrarégionaux et interrégionaux en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par région et par période	59
Tableau B.4	Nombre cumulé d'ACPr bilatéraux et de types d'ACPr plurilatéraux en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par groupe de pays et type d'accord régional	61
Tableau B.5	Nombre d'ACPr portant sur les marchandises et les services en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par groupe de pays, niveau de participation et type d'accord régional	63
Tableau B.6	Commerce mondial des marchandises entre membres des ACPr, 1990	65
Tableau B.7	Commerce mondial des marchandises entre membres des ACPr, 2008	66
Tableau B.8	Commerce préférentiel par accord/type de régime, 2008, pour certains régimes	77
Tableau B.9	Commerce préférentiel par groupe de pays, 2008	78
Tableau B.10	Commerce préférentiel par groupe de produits, 2008	79
Tableau B.11	Taux d'utilisation des préférences (TUP) par groupe de produits, 2008	82
Tableau B.12	Utilisation par les entreprises des préférences accordées dans le cadre des ACPr	83

Encadré

Encadré B.1	Les règles d'origine dans les ACPr: coûts de transaction et phénomène du bol de spaghettis	84
-------------	--	----

Cartes

Carte B.1	Participation aux ACPr en vigueur en 2010, notifiés et non notifiés, par pays	58
Carte B.2	Exportations intrarégionales et extrarégionales de marchandises des régions de l'OMC, 1990-2009	69

C Causes et effets des ACPr: est-ce toujours une question de préférences ?

Figures

Figure C.1	Structure des échanges dans le diagramme des ACPr	100
Figure C.2	ACPr entre Home et le Partenaire 1 – Création d'échanges	101
Figure C.3	ACPr entre Home et le Partenaire 2 – Détournement d'échanges	102
Figure C.4	Effets des ACPr dans le domaine des services	104

Tableau

Tableau C.1	Intégration superficielle et intégration profonde	110
-------------	---	-----

Encadrés

Encadré C.1	Études de cas concernant les ACPr	98
Encadré C.2	Création et détournement d'échanges	101
Encadré C.3	Les effets des ACPr dans le domaine des services	103
Encadré C.4	Enseignements tirés de l'expérience de l'UE concernant l'assouplissement des règles d'origine	109
Encadré C.5	Déterminants de la régionalisation des réseaux de production	112

Graphiques de l'appendice

Graphique C.1 de l'appendice	Libre-échange et droits NPF	118
Graphique C.2 de l'appendice	Effets des ACPPr sur les prix et les quantités	118
Graphique C.3 de l'appendice	Effets de la libéralisation préférentielle sur le bien-être	119

Tableau de l'appendice

Tableau C.1 de l'appendice	Résultats des travaux empiriques sur les effets de création et de détournement d'échanges	120
----------------------------	---	-----

D Anatomie des accords commerciaux préférentiels**Figures**

Figure D.1	Évolution des droits NPF dans les pays en développement par région	124
Figure D.2	Évolution des droits NPF appliqués dans le monde	125
Figure D.3	Réductions préférentielles des droits supérieurs à 15 pour cent, 2007	125
Figure D.4	Marges de préférence relatives par région, 2000 et 2007	128
Figure D.5	Évolution des dispositions OMC+ visées et exécutoires dans le temps	131
Figure D.6	Évolution des dispositions OMC-X visées et exécutoires dans le temps	131
Figure D.7	Nombre d'accords contenant des dispositions OMC+	132
Figure D.8	Nombre d'accords contenant des dispositions OMC-X	132
Figure D.9	Nombre de dispositions OMC+ et OMC-X	133
Figure D.10	Secteurs visés dans le cadre des ACPPr par rapport aux engagements pris dans le cadre de l'AGCS et aux offres faites dans le cadre du PDD	134
Figure D.11	Proportion des sous-secteurs des services faisant l'objet d'engagements nouveaux ou améliorés dans les ACPPr par rapport à l'AGCS (par Membre)	135
Figure D.12	Engagements AGCS+ dans le cadre des ACPPr, pour les modes 1 et 3	137
Figure D.13	Proportion d'ACPPr contenant certaines dispositions dans le chapitre sur l'investissement	139
Figure D.14	Évolution dans le temps du nombre total de dispositions dans le chapitre sur l'investissement	139
Figure D.15	Pourcentage d'ACPPr par disposition OTC	141
Figure D.16	Degré moyen d'intégration des OTC selon le niveau de développement	141
Figure D.17	Dispositions des ACPPr relatives à la concurrence par secteur	143
Figure D.18	Évolution dans le temps des disciplines relatives à la concurrence dans les ACPPr	144
Figure D.19	Part des pièces et composants dans le commerce intrarégional	147
Figure D.20	Flux d'IED à destination de l'ASEAN-5 et en pourcentage de l'IED destiné aux pays en développement, 1970-1992	148
Figure D.21	Part du Costa Rica dans les flux d'IED des États-Unis à destination de l'Amérique centrale, 1982-2008	150

Tableaux

Tableau D.1	Part des lignes tarifaires et du commerce visés selon le niveau de la marge de préférence ajustée en fonction de la concurrence, 2000 et 2007	127
Tableau D.2	Domaines OMC+ et OMC-X dans les ACPPr	129
Tableau D.3	Intégration des OTC selon les régions (en pourcentage du nombre d'ACPPr par disposition et par région)	142
Tableau D.4	Exportations de l'ASEAN-5, 1967-1992	147
Tableau D.5	Accords commerciaux préférentiels du Costa Rica	149
Tableau D.6	Commerce bilatéral du Costa Rica avec les États-Unis, 1995-2008	150
Tableau D.7	Commerce bilatéral du Costa Rica avec la Chine, 1995-2008	150

Encadrés

Encadré D.1	Mesure de la valeur des préférences	126
Encadré D.2	Force exécutoire	129

Graphique de l'appendice

Figure D.1 de l'appendice	Différences des niveaux d'engagement prévus dans divers ACPr: Australie, Chili, République de Corée, États-Unis et Singapour	163
---------------------------	--	-----

Tableaux de l'appendice

Tableau D.1 de l'appendice	Liste d'ACPr et résultats du classement de HMS	157
Tableau D.2 de l'appendice	Sigles et Membres	160
Tableau D.3 de l'appendice	Liste des accords sur les services figurant dans la base de données utilisée pour le présent rapport	161
Tableau D.4 de l'appendice	Effets d'une intégration profonde sur les réseaux de production	162
Tableau D.5 de l'appendice	Effets du commerce des pièces et composants sur l'intégration profonde	162

E Le système commercial préférentiel et les ACPr

Figures

Figure E.1	ACPr en vigueur au moment de la demande de consultations, 1995-2010	176
Figure E.2	Ouverture d'enquêtes antidumping intra-ACPr	180

Tableaux

Tableau E.1	Fréquence des demandes de consultations, selon le niveau de développement et l'existence d'ACPr en vigueur entre les parties, 1995-2010	176
Tableau E.2	Demandes de consultations, par année et selon la procédure qui a suivi, 1995-2010	177
Tableau E.3	Accords de l'OMC invoqués dans les demandes de consultations, 1995-2010	178
Tableau E.4	Nombres d'enquêtes antidumping ouvertes en fonction de l'appartenance à un ACPr	180

Encadrés

Encadré E.1	Les dispositions des accords internationaux relatives à l'investissement peuvent-elles être discriminatoires à l'égard des tiers ?	170
Encadré E.2	Comment rendre les règles d'origine plus compatibles avec le système commercial multilatéral	172
Encadré E.3	Méthodologie	179

Appendice statistique

Tableau 1 de l'appendice	Exportations et importations de marchandises dans le cadre des accords commerciaux préférentiels plurilatéraux, 2008	199
Tableau 2.A de l'appendice	Exportations de marchandises des pays de l'ASEAN, 1992-2009	201
Tableau 2.B de l'appendice	Importations de marchandises des pays de l'ASEAN, 1992-2009	203
Tableau 3.A de l'appendice	Exportations de marchandises des pays de la CEI, 2000-2009	205
Tableau 3.B de l'appendice	Importations de marchandises des pays de la CEI, 2000-2009	207
Tableau 4.A de l'appendice	Exportations de marchandises des pays de l'Union européenne (15), 1990-2009	209
Tableau 4.B de l'appendice	Importations de marchandises des pays de l'Union européenne (15), 1990-2009	211
Tableau 5.A de l'appendice	Exportations de marchandises des pays du MERCOSUR, 1990-2009	213
Tableau 5.B de l'appendice	Importations de marchandises des pays du MERCOSUR, 1990-2009	214
Tableau 6.A de l'appendice	Exportations de marchandises des pays de l'ALENA, 1990-2009	215
Tableau 6.B de l'appendice	Importations de marchandises des pays de l'ALENA, 1990-2009	216
Tableau 7 de l'appendice	Exportations mondiales de marchandises par produit et par région, 1990-2009	217
Tableau 8 de l'appendice	Commerce préférentiel par importateur, marge préférentielle et taux NPF	224
Tableau 9 de l'appendice	Commerce préférentiel par importateur, droits de douane et marge préférentielle moyenne	225
Tableau 10 de l'appendice	Commerce préférentiel par exportateur, 30 principaux exportateurs	226
Tableau 11 de l'appendice	Parts du commerce préférentiel et réductions de droits résultant de régimes de préférences réciproques, par importateur	227

Membres de l'OMC

(À la fin de mai 2011)

Afrique du Sud	Hongrie	Sierra Leone
Albanie	Îles Salomon	Singapour
Allemagne	Inde	Slovénie
Angola	Indonésie	Sri Lanka
Antigua-et-Barbuda	Irlande	Suède
Arabie saoudite, Royaume d'	Islande	Suisse
Argentine	Israël	Suriname
Arménie	Italie	Swaziland
Australie	Jamaïque	Taipei chinois
Autriche	Japon	Tanzanie
Bahreïn, Royaume de	Jordanie	Tchad
Bangladesh	Kenya	Thaïlande
Barbade	Koweït	Togo
Belgique	Lesotho	Tonga
Belize	Lettonie	Trinité-et-Tobago
Bénin	Liechtenstein	Tunisie
Bolivie, État plurinational de	Lituanie	Turquie
Botswana	Luxembourg	Ukraine
Brésil	Macao, Chine	Union européenne
Brunéi Darussalam	Madagascar	Uruguay
Bulgarie	Malaisie	Venezuela, République bolivarienne du
Burkina Faso	Malawi	Viet Nam
Burundi	Maldives	Zambie
Cambodge	Mali	Zimbabwe
Cameroun	Malte	
Canada	Maroc	
Cap-Vert	Maurice	
Chili	Mauritanie	
Chine	Mexique	
Chypre	Moldova	
Colombie	Mongolie	
Congo	Mozambique	
Corée, République de	Myanmar	
Costa Rica	Namibie	
Côte d'Ivoire	Népal	
Croatie	Nicaragua	
Cuba	Niger	
Danemark	Nigéria	
Djibouti	Norvège	
Dominique	Nouvelle-Zélande	
Égypte	Oman	
El Salvador	Ouganda	
Émirats arabes unis	Pakistan	
Équateur	Panama	
Espagne	Papouasie-Nouvelle-Guinée	
Estonie	Paraguay	
États-Unis d'Amérique	Pays-Bas	
Ex-République yougoslave de Macédoine (ERYM)	Pérou	
Fidji	Philippines	
Finlande	Pologne	
France	Portugal	
Gabon	Qatar	
Gambie	République centrafricaine	
Géorgie	République démocratique du Congo	
Ghana	République dominicaine	
Grèce	République kirghize	
Grenade	République slovaque	
Guatemala	République tchèque	
Guinée	Roumanie	
Guinée Bissau	Royaume-Uni	
Guyana	Rwanda	
Haïti	Sainte-Lucie	
Honduras	Saint-Kitts-et-Nevis	
Hong Kong, Chine	Saint-Vincent-et-les Grenadines	
	Sénégal	

Précédents rapports sur le commerce mondial

Le commerce des ressources naturelles

2010



Le rapport sur le commerce mondial 2010 traite du commerce des ressources naturelles, comme les combustibles, les produits de la sylviculture, les produits miniers et les ressources halieutiques. Il examine les caractéristiques du commerce des ressources naturelles, les choix qui s'offrent aux gouvernements et la manière dont la coopération internationale, notamment dans le cadre de l'OMC, peut contribuer à la bonne gestion du commerce dans ce secteur.

Les engagements en matière de politique commerciale et les mesures contingentes

2009



Le rapport 2009 examine les différentes mesures contingentes prévues dans les accords commerciaux et leur rôle. L'un des principaux objectifs du rapport est de déterminer si les dispositions de l'OMC établissent un équilibre entre la flexibilité dont doivent disposer les gouvernements pour faire face à des difficultés économiques et la définition adéquate des mesures pour éviter leur utilisation à des fins protectionnistes.

Le commerce à l'heure de la mondialisation

2008



Le rapport 2008 rappelle ce que nous savons des gains tirés du commerce international et des défis liés à une intégration plus poussée. Il examine ce qui constitue la mondialisation, ce qui en est le moteur, les avantages qu'elle apporte, les défis qu'elle pose et le rôle du commerce dans un monde de plus en plus interdépendant.

Soixante ans de coopération commerciale multilatérale: qu'avons nous appris ?

2007



Le 1^{er} janvier 2008, le système commercial multilatéral a eu 60 ans. Le rapport sur le commerce mondial 2007 marque cet anniversaire en présentant une analyse approfondie de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui lui a succédé – leurs origines, leurs réalisations, les défis passés et ce que l'avenir réserve.

Analyse des liens entre les subventions, le commerce et l'OMC

2006



Le rapport sur le commerce mondial 2006 examine comment les subventions sont définies, ce que la théorie économique peut nous dire d'elles, pourquoi les gouvernements y ont recours, quels secteurs en sont les principaux bénéficiaires et quel est le rôle de l'Accord de l'OMC dans la réglementation des subventions dans le contexte du commerce international. On trouvera aussi dans ce rapport de brefs commentaires analytiques sur certaines questions commerciales d'actualité.

Le commerce, les normes et l'OMC

2005



Le rapport sur le commerce mondial 2005 vise à mettre en lumière les fonctions et les effets des normes, en s'intéressant plus particulièrement à l'économie des normes dans le commerce international, au cadre institutionnel de l'élaboration des normes et de l'évaluation de la conformité et au rôle des Accords de l'OMC comme moyen de concilier les utilisations légitimes des normes par les gouvernements avec un système commercial ouvert et non discriminatoire.

La cohérence

2004



Le rapport sur le commerce mondial 2004 examine la notion de cohérence dans l'analyse des politiques interdépendantes: interaction de la politique commerciale et de la politique macro économique, rôle de l'infrastructure dans le commerce et le développement économique, structures du marché intérieur, gouvernance et institutions, et rôle de la coopération internationale dans la promotion de la cohérence des politiques.

Le commerce et le développement

2003



Le rapport sur le commerce mondial 2003 est centré sur le développement. Il explique l'origine du problème et propose un cadre pour analyser la question de la relation entre commerce et développement, apportant ainsi une contribution à un débat plus éclairé.

Ce rapport est également disponible
en anglais et en espagnol.

Pour l'achat, prière de contacter :
Publications de l'OMC
Organisation mondiale du commerce
154, rue de Lausanne
CH-1211 Genève 21
Téléphone : +41 (0)22 739 53 08
Télécopie : +41 (0)22 739 54 58
Courriel : publications@wto.org
Librairie en ligne :
<http://onlinebookshop.wto.org>

ISBN 978-92-870-3765-7

Imprimé en Suisse

Conception de la couverture : triptik et Services Concept

Conception du Rapport : Services Concept

© Organisation mondiale du commerce 2011

Crédits pour les images (couverture) :

Couverture en haut à gauche – Brian Jackson – iStockphoto

Couverture à gauche au centre – Hande Guleryuz Yuce – iStockphoto

Couverture en bas à gauche – geopaul – iStockphoto

Couverture en bas au centre – Christian Lagereek – iStockphoto

Couverture en bas à droite – René Mansi – iStockphoto

Image de couverture en haut à droite – Helen Swain

Rapport sur le commerce mondial

L'augmentation constante du nombre d'accords commerciaux préférentiels (ACPr) est un trait dominant de la politique commerciale internationale. Le Rapport sur le commerce mondial 2011 décrit l'évolution historique des ACPr et le paysage actuel des accords. Il examine les raisons pour lesquelles les ACPr sont établis, leurs effets économiques et leur teneur. Enfin, il analyse l'interaction entre les ACPr et le système commercial multilatéral.

L'ouverture commerciale à tous les niveaux – multilatéral, régional et unilatéral – a limité la possibilité d'offrir des préférences tarifaires dans le cadre des ACPr. De ce fait, seule une petite partie du commerce mondial des marchandises bénéficie de préférences et les droits préférentiels jouent un rôle de moins en moins important dans les ACPr.

Le rapport montre que de plus en plus d'ACPr vont au-delà des droits préférentiels et abordent de nombreuses questions non tarifaires, de nature réglementaire.

Les réseaux de production mondiaux peuvent favoriser l'émergence de ces ACPr «profonds» car une bonne gouvernance dans de nombreux domaines réglementaires est beaucoup plus importante pour ces réseaux que de nouvelles réductions des droits de douane, déjà faibles. Des données économétriques et des études de cas confirment l'existence d'un lien entre les réseaux de production et les ACPr profonds.

Pour finir, le rapport examine le défi que les ACPr profonds représentent pour le système commercial multilatéral et propose plusieurs options pour accroître la cohérence entre ces accords et le système commercial.

