

Les accords commerciaux régionaux

JEAN-MARC SIROËN

À partir des années 1990, les accords commerciaux régionaux se sont multipliés, sont devenus moins régionalisés et ont vu leur contenu s'étendre aux barrières non tarifaires ainsi qu'à des aspects ne relevant pas de la politique commerciale au sens strict. Partant des effets de création et de détournement introduits par Viner (1950), la prise en compte de ces évolutions ainsi que de la question des coûts de transport et celle des règles d'origine rend encore plus incertains les effets économiques de tels accords; empiriquement, il s'avère que ces effets dépendent de la nature et du contenu des accords. De plus, leur multiplication semble traduire un recul du multilatéralisme et/ou une incapacité de l'OMC à organiser un commerce mondial en mutation.

Dans la terminologie de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les « accords commerciaux régionaux » (ACR) sont définis comme des accords commerciaux réciproques conclus entre au moins deux pays ou territoires douaniers. Ils incluent les accords de libre-échange et les unions douanières. Néanmoins, le terme est trompeur car, dans la réalité, ces accords ne sont pas toujours « régionaux » et de moins en moins souvent limités aux politiques commerciales. De plus, ces accords sont « préférentiels » en ce sens qu'ils réservent des avantages commerciaux aux signataires du traité commercial, et peuvent donc être confondus avec les « accords commerciaux préférentiels » qui, dans la terminologie de l'OMC, ne concernent que les accords aux avantages non réciproques : certains pays s'ouvrent au partenaire, d'autres non (encadré 1).

Un des faits majeurs de ces vingt dernières années est la prolifération des ACR : ils sont plus nombreux, représentent une part croissante du commerce mondial et intègrent de nouveaux sujets. Cette prolifération, souvent perçue comme une forme de libéralisation commerciale au service de la globalisation, inquiète non seulement les contempteurs de la mondialisation libérale mais aussi, paradoxalement, les partisans du libre-échange et du

multilatéralisme commercial. En effet, ces accords dérogent au principe fondamental de la nation la plus favorisée (NPF) qui fonde le multilatéralisme en garantissant à tous les pays membres une égalité de traitement [12]. Néanmoins, si la prolifération des traités commerciaux fragilise un multilatéralisme, aujourd'hui incarné par l'OMC, elle répond aussi à l'impasse dans laquelle se trouve le cycle de Doha, ouvert en 2002, et qui échoue à faire avancer l'ouverture des marchés et progresser les règles du commerce international [13].

L'ÉVOLUTION DES ACR

Le graphique 1 révèle une rupture nette au début des années 1990 qui voient l'augmentation spectaculaire du nombre d'accords commerciaux régionaux signés et mis en œuvre. Plusieurs événements peuvent expliquer cette croissance : l'élargissement de l'Union européenne, l'augmentation du nombre de pays (éclatement de l'Union soviétique et de la Yougoslavie), l'ouverture commerciale de certains pays en développement cherchant à sécuriser leurs débouchés, l'extension aux services des accords commerciaux jusque-là limités aux biens. Néanmoins, ces événements ne peuvent expliquer à eux seuls le prolongement de cette tendance dans les années 2000. La prolifération des accords s'explique alors davantage par l'enlèvement des négociations multilatérales ouvertes en 2001 à la conférence de Doha. L'impasse des négociations a en effet incité les pays à négocier de manière bilatérale et à générer un « effet domino » où les pays pénalisés par leur exclusion des accords sont incités à conclure de nouveaux accords [3].

Jusqu'à la fin des années 1990, les ACR associaient des pays appartenant à la même région du monde et qui présentaient une certaine continuité territoriale. La seule exception concernait l'accord États-Unis-Israël de 1985. Pourtant, depuis, la fin des années 1990, les accords interrégionaux, voire intercontinentaux, se sont multipliés. Ainsi, l'Union européenne a ratifié des accords de libre-échange avec notamment l'Afrique du Sud (2000), le Chili (2003), la Colombie et le Pérou (2013), la Corée (2011), le Mexique (2000).

Par ailleurs, les grandes puissances économiques, hors Union européenne, étaient

ENCADRÉ 1. LES DIFFÉRENTS TYPES D'ACCORDS COMMERCIAUX

Les accords commerciaux dérogent au principe NPF (nation la plus favorisée), mais à des conditions précisées par les textes de l'OMC, qui distingue d'une part, les accords commerciaux « réciproques » et, d'autre part, les accords commerciaux non réciproques.

Les accords commerciaux régionaux (ACR) sont des accords commerciaux réciproques, couverts par l'article XXIV du Gatt (Accord général sur les tarifs et le commerce) et l'article V du Gats (Accord général sur le commerce des services). Chaque partenaire doit donc ouvrir son marché aux autres parties prenantes de l'accord. Ils prennent deux formes :

- les accords de libre-échange libéralisent les échanges entre les pays partenaires, mais sans harmonisation de la politique commerciale vis-à-vis des pays tiers. Par exemple, dans l'Aléna (États-Unis, Canada, Mexique), chaque pays conserve son propre régime tarifaire vis-à-vis de la Chine ;
- les unions douanières libéralisent les échanges entre les pays partenaires mais imposent une politique commerciale commune vis-à-vis des partenaires. Ainsi, dans l'Union européenne, les 28 pays membres appliquent le même droit de douane aux importations en provenance de Chine.

Les accords commerciaux préférentiels (ACPr) sont non réciproques. Certains pays – les pays développés – accordent à d'autres pays – les pays en développement – des préférences commerciales sans demander de contreparties. Ils incluent le Système généralisé de préférences (SGP). Toutefois, la non-discrimination doit s'appliquer à l'ensemble des pays en développement : l'Union européenne a été condamnée parce qu'elle favorisait davantage les importations de bananes en provenance d'Afrique que celles en provenance d'Amérique centrale. Néanmoins, le Conseil général de l'OMC peut accorder des dérogations.

Source : auteur.

peu liées entre elles par des traités commerciaux. Tel ne sera peut-être plus le cas demain. L'Union européenne a signé un accord avec le Canada (en cours de ratification) et négocie avec les États-Unis, l'Inde, le Japon, Singapour... Simultanément, les États-Unis négocient un accord de partenariat transpacifique (TPP) avec dix pays dont l'Australie, le Canada, le Chili, le Japon, le Mexique, Singapour (mais sans la Chine). Si ces négociations aboutissaient – ce qui n'est pas acquis –, la part du commerce mondial régi par le principe NPF serait réduite à une portion congrue, ce qui rendrait obsolète le principe fondateur du Gatt et de l'OMC de non-discrimination commerciale entre les pays.

Cette « dé-régionalisation » relative des accords nuance ainsi la vision dominante des années 1990-2000 d'un monde multipolaire qui se fragmenterait en deux ou trois blocs régionaux intégrés et plus ou moins rivaux. La perspective américaine d'un traité de libre-échange de l'Alaska à la Terre de Feu est abandonnée et les perspectives d'élargissement de l'Union européenne à l'est (Turquie, Ukraine, Moldavie...) sont bloquées. De fait, les accords commerciaux régionaux tendent à se mondialiser plus qu'à se régionaliser.

Par ailleurs, les accords sont de moins en moins commerciaux au sens traditionnel et étroit du terme. Les droits de douane étaient l'objet principal des ACR. Depuis les années 1980, leur baisse générale, notamment dans les pays en développement,

aurait dû atténuer l'attrait des accords commerciaux bilatéraux. À quoi bon négocier une baisse réciproque des droits de douane si ceux-ci sont déjà faibles ?

En fait, l'objectif initial d'élimination des droits de douane est devenu secondaire. Le cas extrême est représenté par Singapour, aujourd'hui engagée dans treize traités commerciaux alors que les droits de douane qu'elle applique à l'ensemble des pays sont nuls. De même, entre l'Union européenne et les États-Unis, les droits de douane sont déjà tellement faibles que leur possible élimination n'aurait que des effets limités.

L'analyse du contenu des accords montre ainsi qu'au-delà des barrières tarifaires, voire non tarifaires, les traités intègrent de nombreuses autres dispositions, aux objectifs plus ou moins commerciaux (voir **tableau 1 en ligne** : « Nombre d'accords incorporant des "nouveaux" sujets [en nombre et en pourcentage des accords] »), et qui peuvent être regroupées en deux catégories [6] et [10] :

- les dispositions qui approfondissent des thèmes inclus dans les règles et accords de l'OMC (OMC+) et généralement concernés par l'agenda de négociation de Doha (anti-dumping, propriété intellectuelle, aides d'État, barrières techniques, etc.). La négociation bilatérale se substitue alors clairement à la négociation multilatérale ;
- les dispositions qui incluent des obligations situées en dehors du mandat de l'OMC et ne relevant pas toujours de la

politique commerciale. Elles sont parfois qualifiées de OMC-X [10] (concurrence, travail, éducation, rapprochement des règles et des lois, corruption, fiscalité, gouvernance, etc.). Cette fois, il s'agit d'aller au-delà du mandat de l'OMC et du cycle de Doha.

Les accords commerciaux peuvent ainsi conduire à intégrer davantage les marchés, non seulement en supprimant les obstacles aux échanges mais aussi en déléguant certaines prérogatives des gouvernements nationaux à un niveau supranational, par exemple en créant des normes régionales. L'intégration « superficielle » concernerait alors les mesures à la frontière, et l'intégration « profonde » (*deep integration*) étendrait la coopération aux mesures prises « à l'intérieur des frontières » [9].

Dans le cas de la négociation entre les États-Unis et l'Union européenne (Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, ou TTIP en anglais), de très nombreux sujets relèvent ainsi de l'OMC-X et/ou de l'intégration profonde : investissements, compatibilité et convergence des réglementations, concurrence, développement durable, travail.

LES EFFETS ATTENDUS DES ACCORDS COMMERCIAUX

Les prédictions théoriques

Les décideurs publics voient dans les traités commerciaux un instrument de libéralisation des échanges qui devrait donc améliorer le « bien-être » des consommateurs et accroître le commerce, la production et donc l'emploi. La théorie économique nuance pourtant ce point de vue.

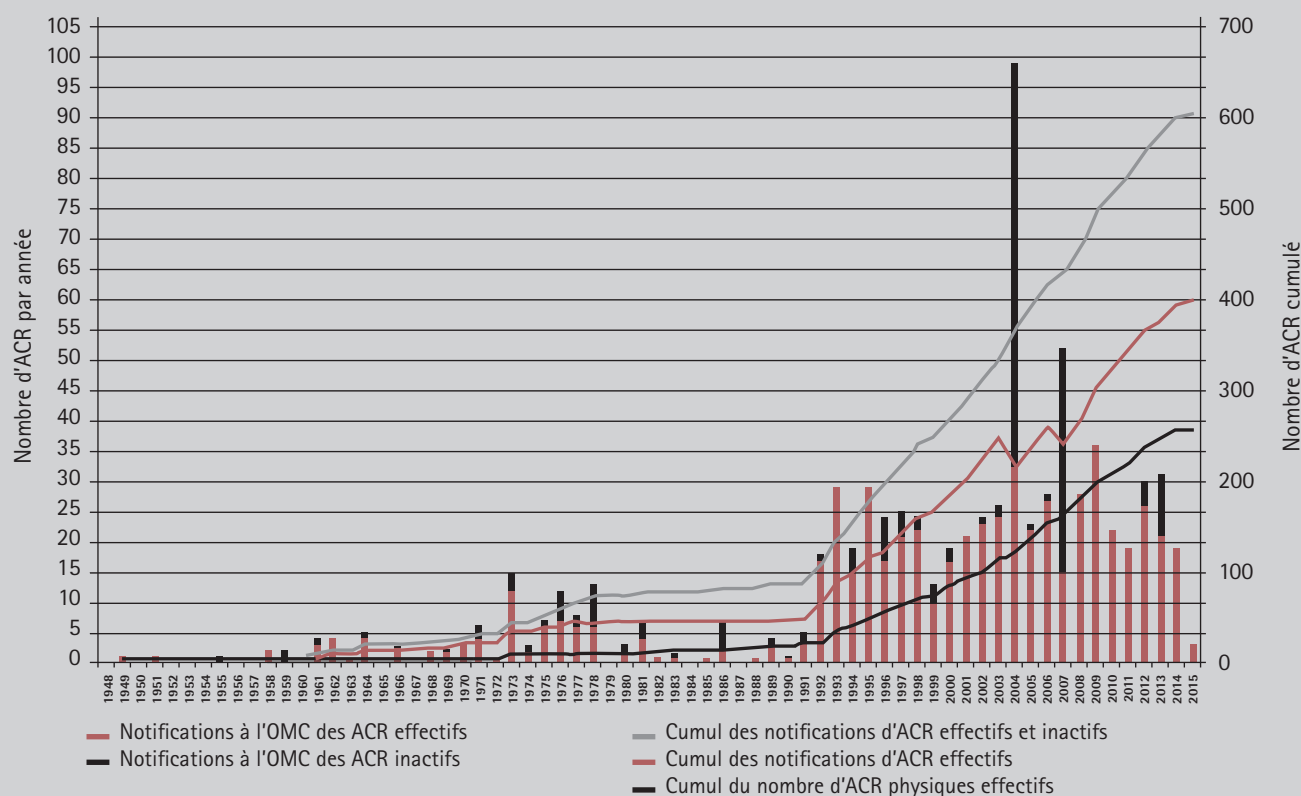
Certes, pour l'économiste canado-américain Jacob Viner (1892-1970), les pays qui adhèrent à un traité commercial doivent accroître leurs échanges mutuels. L'élimination du droit de douane génère ainsi un « effet de création » de commerce qui doit conduire les pays à se spécialiser dans les secteurs où ils bénéficient d'avantages comparatifs et, donc, amener à abaisser le prix des biens importés, augmenter la production, améliorer le bien-être du consommateur et la compétitivité des entreprises importatrices de biens intermédiaires. Mais, simultanément, les traités de libre-échange « détournent » du commerce en

substituant une production régionale aux importations du reste du monde qui pourraient être plus compétitives.

Les traités « bilatéraux », qui ne concernent qu'un nombre limité de pays, créent ainsi une distorsion et sont donc moins efficaces qu'une libéralisation des échanges vis-à-vis de l'ensemble des partenaires. Ils peuvent même se révéler inefficaces si les effets de détournement l'emportent sur les effets de création (encadré 2).

Des auteurs comme Krugman minimisent néanmoins les effets de détournement, puisque les pays qui échangent déjà beaucoup entre eux auraient plus de chance de signer des accords de libre-échange [7]. Dans ce cas, dans ces zones régionales « naturelles », les effets de détournement seraient limités. Ainsi, avant même le traité de Rome, les pays européens échangeaient-ils « naturellement » davantage entre eux qu'avec les autres régions du monde et donc, le commerce « intra-européen » préexistait largement à l'Union européenne. Dans ce cas, le traité commercial détournera assez peu de commerce sauf, parfois, dans certains secteurs comme l'agriculture. Par ailleurs, en

GRAPHIQUE 1. ÉVOLUTION DES ACCORDS COMMERCIAUX RÉGIONAUX DANS LE MONDE, 1948-2015



Note : « physique » signifie qu'on compte pour 1 un accord qui couvre les biens et les services (dans le cas inverse, on comptabilise 1 fois pour les biens, 1 fois pour les services).

Source : OMC, *Accords commerciaux régionaux, Faits et chiffres*, www.wto.org (traduction de l'auteur)

se fournissant davantage auprès de pays plus proches, les coûts du détournement doivent être défalqués des coûts de transport économisés du fait de cette proximité, coûts de transport qui ne sont pas pris en compte dans l'analyse de Viner. Certes, du fait de l'Union européenne, la France importera moins de viande de mouton de Nouvelle-Zélande mais, en même temps, elle économisera des coûts de transport et laissera moins d'empreinte carbone en se fournissant davantage en Europe [7].

Toutefois, la dé-régionalisation relative des échanges précédemment évoquée remet en cause cette dernière approche plutôt optimiste de traités commerciaux qui sont, de fait, de moins en moins régionaux, et concernent des partenaires qui ne sont pas toujours « naturels ».

En même temps, la prolifération des règles d'origine favorise l'effet de diversion. Dans le cas d'un traité de libre-échange, où les pays conservent le choix des droits de douane appliqués à l'extérieur de la zone, il peut être tentant pour un pays comme la Chine, situé en dehors de la zone, de faire entrer ses marchandises dans le pays qui pratique le droit le plus bas (États-Unis) et de les réexporter ensuite, libres de droits, vers le pays de destination (Mexique). Mais dans les faits, les traités de libre-échange imposent des règles d'origine qui permettent de déterminer si les exportations américaines sont « suffisamment » américaines pour entrer au Mexique libres de droit, le plus souvent en imposant une part minimale de la valeur ajoutée produite dans la zone (cf. *Écoflash* n° 298). Ces règles sont néanmoins souvent considérées comme protectionnistes et sources de distorsions car, pour respecter les règles d'origine, les entreprises préfèrent se fournir en biens intermédiaires et composants à l'intérieur de la zone, même s'ils sont moins compétitifs, plutôt que de les importer de pays extérieurs à la zone. L'effet protectionniste des traités commerciaux tend alors à se renforcer pour deux raisons. D'une part, ces traités contredisent la tendance à la plus grande fragmentation de la chaîne de valeur, qui conduit à accroître la part des biens intermédiaires dans l'échange international. D'autre part, la prolifération d'accords avec, pour chaque traité, ses propres règles d'origine, tend à renforcer cet effet négatif sur le commerce. Ainsi, l'Union européenne a certes un accord de

ENCADRÉ 2. EFFETS DE CRÉATION ET DE DÉTOURNEMENT ISSUS D'UN ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE : UN EXEMPLE

Nous nous intéressons aux échanges commerciaux entre trois pays produisant du riz. Le coût de production de la tonne de riz est le plus bas en C. Malgré un droit de douane de 10 %, A l'importe au prix de 400 et le prix intérieur s'établit à 440 (400 + 40). À l'inverse, ce tarif est protecteur pour B qui ne l'importe pas. Mais si, du fait d'un traité de libre-échange, le riz de B peut maintenant entrer librement dans A, ce pays change de fournisseur et abandonne le fournisseur le plus compétitif, C, car le tarif lui impose un prix plus élevé (440) que celui de B (430) sur le marché de A. Il y a donc création de commerce entre A et B mais... destruction entre A et C. Le consommateur de A est certes gagnant car il économise 10. Mais l'État perd ses recettes douanières qui étaient de 40 par tonne. Ces effets sont résumés dans le tableau ci-dessous.

	Pays A	Pays B	Pays C
Prix sur le marché intérieur	450	430	400
Droit de douane	10 %	10 %	-
Prix intérieur sans accord de libre-échange	440	430	400
Prix intérieur après accord de libre-échange entre A et B	430	430	400
Gain pour le consommateur	+10	-	-
Perte pour l'État	-40	-	-

Le traité de libre-échange implique donc une perte de bien-être (gain des consommateurs + perte de l'État = -30) : il est inefficace pour le pays A.

Source : auteur.

libre-échange avec le Mexique, mais avec des règles d'origine différentes et qui ne se superposent pas aux règles de l'Aléna ; les composants européens transformés au Mexique, puis exportés aux États-Unis, ne seront pas considérés comme mexicains par les États-Unis. Les règles d'origine, tout comme le protectionnisme, incitent alors les firmes à investir dans la zone plutôt qu'à exporter des biens intermédiaires. Cette distorsion s'ajoute aux coûts de transaction impliqués par la complexité du « bol de spaghettis » (Bhagwati) : les produits intermédiaires se déplacent dans les différentes zones commerciales afin de minimiser les droits, ce qui se visualise par des lignes (spaghettis) enchevêtrées dans un bol [4].

Cette critique des traités commerciaux rejoint un argument traditionnel des opposants libéraux qui voient dans les zones commerciales de type Union européenne ou Aléna des forteresses isolées du commerce mondial. Ces blocs pourraient même utiliser leur poids dans le commerce mondial pour manipuler les termes de l'échange en leur faveur. Ce comportement est néanmoins assez difficile à illustrer par des faits réels. Le cas de l'agriculture n'est pas probant car des pays peu intégrés dans les accords commerciaux, comme le Japon, la Corée, la Suisse ou la Norvège, sont davantage protégés que l'Union européenne.

Une des principales limites des analyses théoriques traditionnelles est qu'elles

cantonnent le plus souvent l'analyse à la baisse réciproque des droits de douane avec, pour les unions douanières, la mise en place d'un tarif commun. Dans ce cas, les effets à attendre pour Singapour, qui pratique un droit nul pour la quasi-totalité de ses importations, seraient neutres. Certes, l'élimination des mesures non tarifaires, l'harmonisation des normes ou la facilitation des échanges entre pays signataires d'un accord peuvent être considérées comme des droits de douane déguisés à l'égard des pays tiers et ramenés, grâce à des calculs plus ou moins savants, à des équivalents tarifaires. Mais les effets de la mise en place de dispositions relatives, par exemple, à la concurrence, à l'investissement ou au travail, sont plus difficiles à anticiper et à évaluer. Certaines de ces mesures ne se prêtent pas à la discrimination reprochée aux ACR. Un pays qui, à l'occasion d'un traité commercial, s'engage à mieux respecter le droit du travail ou modifie ses règles relatives à la propriété intellectuelle, aura du mal à appliquer ces mesures à la production destinée aux pays partenaires et en exclure les pays tiers.

Au-delà de la théorie, que nous disent les études empiriques ?

En 2001, Clausing (cité par [8]) affirmait que « les travaux empiriques n'avaient pu parvenir à des conclusions fermes, y compris sur la question la plus basique posée

par les traités commerciaux préférentiels : la création de commerce l'emporte-t-elle sur son détournement ? »

Deux grandes familles de méthodes sont utilisées. Elles se complètent plus qu'elles ne se substituent.

La première se situe *ex ante* et vise à simuler les effets d'un traité commercial à partir d'un modèle d'équilibre général calculable. C'est généralement ce type de modèle qui est privilégié dans les études d'impact visant à éclairer les décideurs sur les effets des traités qu'ils s'approprient à négocier. Les résultats sont toutefois très sensibles aux paramètres et aux hypothèses. Les choix des modélisateurs ne sont alors pas nécessairement indépendants des résultats qu'ils souhaitent trouver.

La seconde famille de méthodes s'appuie sur un modèle économétrique qui vise d'abord à constater *ex post* les effets des traités commerciaux puis, le cas échéant, proposer une analyse « contre-factuelle » (que se serait-il passé sans ces traités ?) ou fournir des paramètres aux modèles d'équilibre général calculable. Le modèle économétrique le plus couramment utilisé est le modèle de gravité : par analogie avec la loi de la gravité de Newton qui détermine la force entre deux corps (exportations) par leurs masses (PIB) et la distance (coût de transaction) qui les sépare, ce modèle teste directement l'effet d'un traité commercial (dit variable d'intérêt) sur le commerce entre deux pays, en tenant compte d'autres variables déterminantes (dites variables de contrôle) comme les PIB des deux pays, la distance qui les sépare, l'existence de frontières communes ou le passé colonial. Ces modèles sont aujourd'hui mieux fondés théoriquement et techniquement que dans

les années 1990 et ils permettent d'éviter certains biais. Néanmoins, les résultats restent sensibles au choix des pays de l'échantillon, aux variables introduites et aux méthodes d'estimation.

Les études empiriques récentes, qui tentent de répondre au scepticisme exprimé par certains auteurs, donnent quelques résultats relativement robustes :

- les traités commerciaux contribuent généralement à augmenter le commerce à l'intérieur de la zone avant et après la mise en place de l'accord [8] ;
- les effets sur le commerce sont plus importants pour les traités qui sont régionaux et qui réunissent des pays proches et grands [8] ;
- ces effets varient avec la nature du commerce : les unions douanières (comme l'Union européenne) plus que les accords de libre-échange (Aléna, Asean) et, eux-mêmes, davantage que les accords de préférence [1], [2], [8] et [14] ;
- les effets varient également avec le contenu des accords. Ceux qui incluent un plus grand nombre de sujets ou qui vont dans le sens d'une « intégration profonde » ont plus d'effets favorables sur le commerce bilatéral [5], [10] et [11].

Ainsi, les effets des ACR sont très contrastés et, au-delà même des caractéristiques propres à chaque pays et à chaque zone, ils dépendent de la nature et du contenu des accords.

BILATÉRALISME VS MULTILATÉRALISME

Un des principes fondamentaux de l'OMC est celui de la « nation la plus favo-

risée » (NPF) qui implique que chaque pays doit appliquer à tous les pays membres le régime commercial le plus favorable. Les traités commerciaux « bilatéraux » sont une exception au principe « multilatéral » de non-discrimination de l'OMC. Les articles XXIV du Gatt et V du Gats permettent néanmoins, sous certaines conditions, d'y déroger dans le cas d'accords de libre-échange ou d'unions douanières.

Les ACR posent alors deux questions au moins. La première est relative à leur efficacité économique, la seconde à l'avenir même du système international.

La théorie économique basique insiste sur le fait que la libéralisation « bilatérale » des échanges sera toujours moins favorable que la libéralisation « multilatérale » fondée sur le principe de la nation la plus favorisée. Le relatif optimisme passé à l'égard du bilatéralisme était lié au caractère régional de la quasi-totalité des traités et donc, à leur nombre limité. Ils répondaient certes à des objectifs économiques, mais aussi à des options de politique étrangère comme le soutien à la paix ou aux valeurs démocratiques. Aujourd'hui, la dé-régionalisation (relative) des accords et leur prolifération pourraient tendre à grossir les effets de détournement. Cette analyse doit pourtant être nuancée :

- la théorie se fonde essentiellement sur les effets de la baisse des droits de douane, dont l'élimination tend à devenir un sujet secondaire. Les effets de détournement associés à d'autres dispositions ont été peu étudiés ;
- certains sujets, comme les barrières non tarifaires, peuvent certes conduire à discriminer les pays tiers, mais la « deep

BULLETIN D'ABONNEMENT

Oui, je m'abonne à Écoflash (10 n°/an) au prix de 32 € • Bulletin à retourner accompagné de votre règlement à Réseau Canopé - Agence comptable-abonnements
Téléport 1 - 1, av. du Futuroscope CS 80158 - 86961 Futuroscope Cedex - Relations abonnés : 03 44 62 43 98 • Télécopie : 03 44 58 44 12 • Email : abonnement@reseau-canope.fr

ÉCOFLASH	PRIX		QUANTITÉ	TOTAL
	FRANCE	ÉTRANGER		
1 an	32 €	39 €		
2 ans	58 €	75 €		

Nom, prénom (écrire en majuscules)

Établissement

N° rue, voie, boîte postale

Localité

Code postal

Signature et cachet de l'organisme payeur

Prix valables jusqu'au 31 mars 2016

VENTE À L'UNITÉ 4 €

- En ligne : reseau-canope.fr
- Dans les Ateliers Canopé (adresses sur reseau-canope.fr/nous-trouver)
- À la librairie Canopé | 13, rue du Four | 75006 Paris (M° Mabillon) | N° vert : 0800 008 212

RÈGLEMENT À LA COMMANDE

- Par chèque bancaire à l'ordre de l'Agent comptable de Réseau Canopé,
 - Par mandat administratif à l'ordre de l'Agent comptable de Réseau Canopé, DRFI Poitou-Charentes
- Code établissement 10071,
code guichet 86000
n° de compte 00 001 003 010, clé 68
Nom de l'organisme payeur :

N° de CCP

Merci de nous indiquer le n° RNE de votre établissement

integration » portée par les ACR implique une adaptation des normes et des règles nationales qu'il serait difficile d'appliquer de manière discriminatoire ;

- l'ambition des grands projets – comme le traité transatlantique – est de parier sur les « effets dominos » qui conduiraient les pays qui ne veulent pas être discriminés à rejoindre les zones ou, du moins, à faire converger leurs règles et leurs normes.

Cette dernière remarque conduit à la question cruciale du rôle de l'OMC et du multilatéralisme dans le système mondial des échanges. Le Gatt, puis l'OMC, ont pour vocation d'organiser les négociations commerciales dites multilatérales et menées sur la base de la non-discrimination, nonobstant le principe de traitement différencié pour les pays en développement. Les négociations bilatérales devaient rester limitées. De fait, le dernier en date des « cycles » (*rounds*) de négociations multilatérales a été conclu il y a plus de vingt ans, en 1994, avec le traité de Marrakech qui clôturait le cycle d'Uruguay. Depuis, les industries digitales et de communication ont explosé, les pays émergents ont conquis des parts de marché ; la Chine est devenue le premier exportateur mondial, les processus de production, coordonnés par les firmes multinationales, se sont fragmentés, les crises financières et de change se sont multipliées et les relations internationales se sont tendues... L'OMC n'a pas pris en compte ces changements et le programme de Doha vise plus à prolonger les thèmes laissés ouverts par le précédent cycle qu'à se saisir de ces évolutions et à actualiser son programme.

Ainsi, le nouveau cycle ouvert à Doha en 2001, qui devait se terminer en 2004, n'a pratiquement pas avancé depuis son ouverture, malgré les efforts des directeurs généraux successifs de l'OMC. Pour des pays aussi pragmatiques que les États-Unis, la position officielle est de choisir la voie la plus porteuse, et la plus favorable à leurs intérêts, qu'elle soit multilatérale ou bilatérale. Pour eux, mais aussi pour les pays européens et un ensemble de pays jusque-là très réser-

vés, comme le Japon, l'Inde ou la Chine, les blocages de la négociation multilatérale doivent être contournés par des négociations bilatérales soigneusement ciblées sur des pays ou des sujets précis. En retour, ces voies de contournement rendent les négociations multilatérales moins motivantes pour les partenaires. Les accords bilatéraux sont en effet plus faciles à obtenir que des accords multilatéraux qui imposent le consensus.

Par ailleurs, les grands blocs comme les États-Unis et l'Union européenne, qui ont vu leur prééminence remise en cause par l'OMC, sont tentés de renouer via les traités bilatéraux – le traité transatlantique – avec leur stratégie passée : préparer ensemble un pré-accord qui s'imposera de lui-même, pour l'essentiel, aux autres pays. Ainsi, la conclusion de l'Uruguay Round avait été précédée d'un pré-accord entre l'Union européenne et les États-Unis (Accord de Blair House de 1992). La différence tiendrait à ce que, cette fois, l'accord serait acté par

un traité bilatéral qui fixerait des règles et des normes ; celles-ci se généraliseraient ensuite aux autres partenaires, qui n'auraient pas d'autres choix que de s'y rallier ou de se marginaliser. On construirait ainsi un multilatéralisme sans OMC, à l'image de ce qui prévalait au XIX^e siècle : un réseau de traités coordonnés par l'Angleterre et, accessoirement, la France.

L'avenir de cette stratégie est néanmoins douteux. La finalisation de la négociation entre les États-Unis d'une part, l'Union européenne et les pays pacifiques d'autre part, est loin d'être acquise. Les oppositions internes restent fortes, y compris aux États-Unis où la ratification des traités commerciaux par le Congrès est à peine moins difficile à obtenir que la ratification d'un traité multilatéral.

JEAN-MARC SIROËN

PROFESSEUR DE SCIENCES ÉCONOMIQUES,
UNIVERSITÉ PARIS-DAUPHINE ET IRD

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Baier S., Bergstrand J. (2007), « Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade ? », *Journal of International Economics*, n° 71, p. 72-95.
- [2] Baier S., Bergstrand J., Feng, M. (2014), « Economic integration agreements and the margins of international trade », *Journal of International Economics*, n° 93, p. 339-350.
- [3] Baldwin R., Jaimovich D. (2010), « Are Free Trade Agreements Contagious ? », *Discussion Paper* 7904, London, CEPR.
- [4] Bhagwati J. (1995) « U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements », in Bhagwati J., Krueger A. O., *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, AEI Press.
- [5] Dür A., Baccini L., Elsig M. (2014), « The design of international trade agreements : Introducing a new dataset », *The Review of International Organizations*, n° 9, p. 353-375.
- [6] Horn H., Mavroidis, P.C. Sapir A. (2010), « Beyond the WTO ? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements », *The World Economy*, n° 33, p. 1565-1588.
- [7] Krugman P. R. (1991), « The move toward free trade zones », *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, nov./dec., p. 5-25.
- [8] Magee C. (2008), « New Measures of Trade Creation and Trade Diversion », *Journal of International Economics*, n° 75, p. 349-362.
- [9] OMC (2011), « L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence », in *Rapport sur le commerce mondial 2011*, Genève, OMC.
- [10] Orefice G., Rocha N. (2014/1), « Deep integration and production networks: an empirical analysis, *The World Economy*, n° 37, p. 106-136.
- [11] Roy J. (2010), « Do Customs Union Members Engage in More Bilateral Trade Than Free-Trade Agreement Members », *Review of International Economics*, n° 18, p. 663-681.
- [12] Siroën J.-M. (2007), « L'OMC et les négociations commerciales multilatérales », *Négociations*, n° 7, p. 7-22.
- [13] Siroën J.-M. (2011), « Négociations commerciales multilatérales et cycle de Doha : les leçons d'un échec annoncé », *Négociations*, n° 16, p. 9-21.
- [14] Vicard V. (2011), « Determinants of successful RTAs », *Economics Letters*, n° 111, p. 188-190.



9 782240 035233

755A4315
4 €

PUBLICATION DE RÉSEAU CANOPÉ - TÉLÉPORT 1 - 1, AV. DU FUTUROSCOPE CS 80158 - 86961 FUTUROSCOPE CEDEX - TÉL : 05 49 49 75 46 - DIRECTEUR : JEAN-MARC MERRIAUX - RÉDACTEUR EN CHEF : JÉRÔME VILLION - RÉVISION : JULIE LAVALARD - MISE EN PAGE : ISABELLE SOLÉRA - RELATIONS ABONNÉS, TÉL : 03 44 62 43 98 IMPRIMÉ SUR PAPIER CERTIFIÉ PEFC - IMPRESSION : IMPRIMERIE JOUVE - 1, RUE DU DOCTEUR-SAUVÉ - 53100 MAYENNE - © RÉSEAU CANOPÉ - DÉPÔT LÉGAL 3^e TRIMESTRE 2015