

## 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.<sup>1</sup> 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

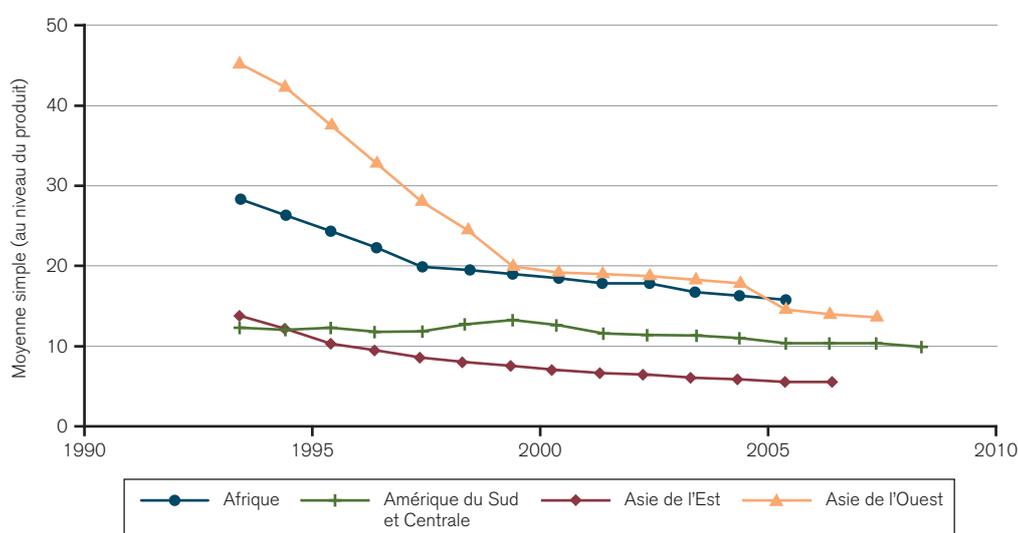
sont passés d'environ 30 pour cent en moyenne à environ 12 pour cent en 2009. La réduction a été plus prononcée en Asie de l'Ouest, où la moyenne des taux NPF appliqués est tombée d'environ 45 pour cent à moins de 15 pour cent.

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 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)

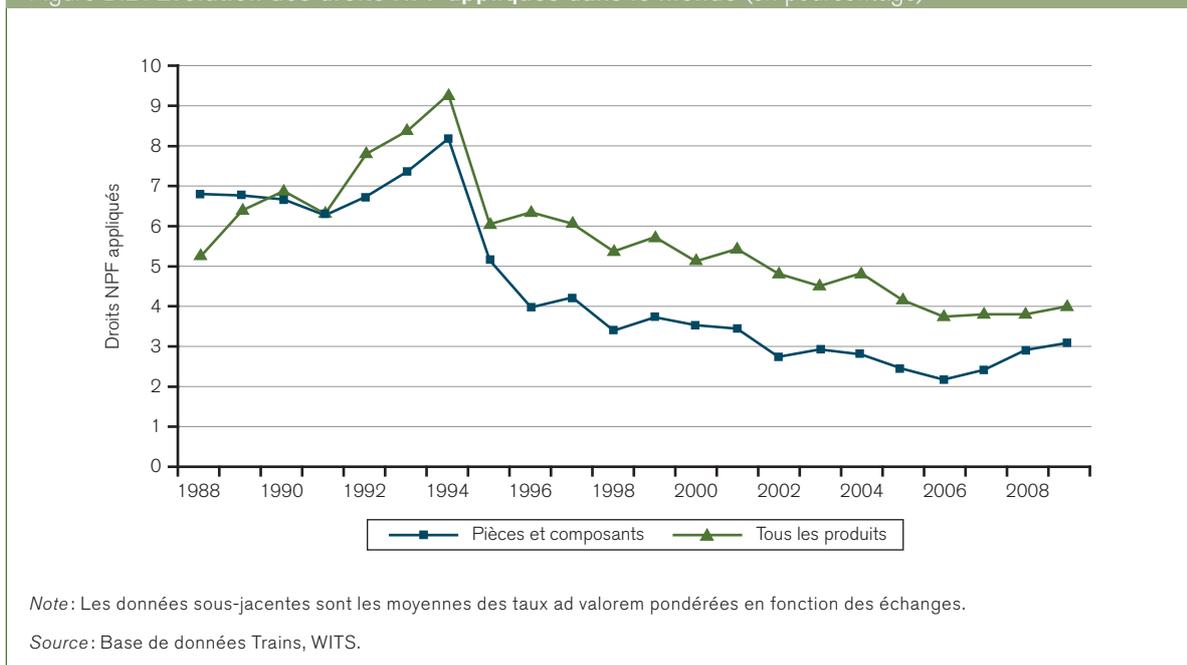
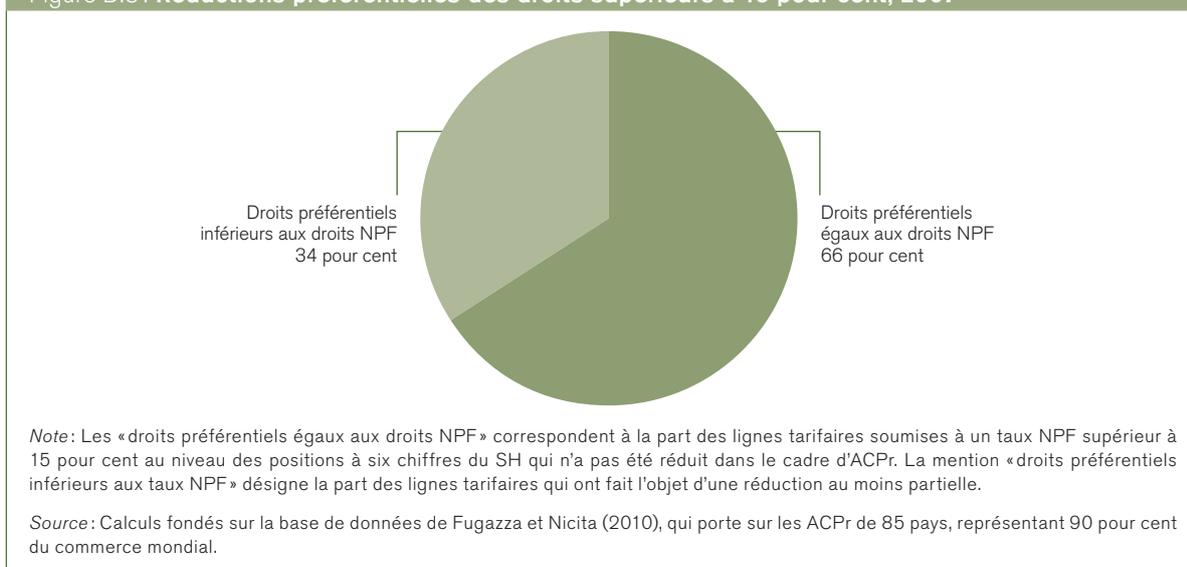


Figure D.3 : Réductions préférentielles des droits supérieurs à 15 pour cent, 2007



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.<sup>2</sup> 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.<sup>3</sup> 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:

$$\text{Marge de préférence ajustée en fonction de la concurrence pour le produit } i = T_{k,i}^w - T_{k,i}^j$$

où  $T_{k,i}^w = \frac{\sum_v X_{vk,i} T_{k,i}^v}{\sum_v X_{vk,i}}$  est le droit moyen pondéré par les exportations ( $X$  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  $\epsilon$  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          |
| <i>dont NPF = 0</i>                                       | 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).

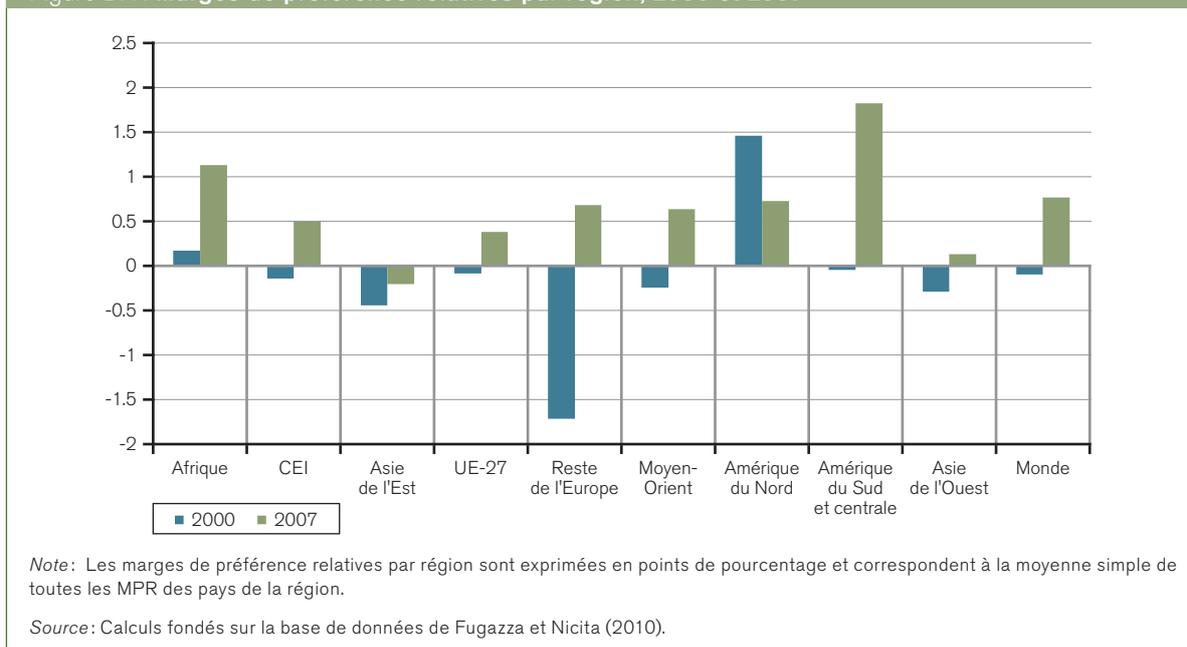
Des données ont été calculées sur la base de cet indice de MPR pour un échantillon de 85 pays représentant 90 pour cent du commerce mondial entre 2000 et 2008. Comme le montre la figure D.4, les MPR se sont améliorées en moyenne dans toutes les régions entre 2000 et 2007, sauf en Amérique du Nord, où 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.<sup>4</sup> 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.<sup>5</sup> 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.<sup>6</sup> Les ACP sont considérés comme des traités au regard du droit international et doivent être interprétés conformément aux règles de la Convention.<sup>7</sup>

Le fait d'insister sur l'emploi de termes juridiques dans un ACP est considéré comme une interprétation textuelle ou littérale.<sup>8</sup> Le libellé d'une disposition révèle son intention et la mesure dans laquelle elle énonce des obligations et des droits juridiques.<sup>9</sup> 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.<sup>10</sup> 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 ACP. 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 ACP 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 ACP 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'ACP 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 ACP peuvent prévaloir sur le système de règlement des différends de l'OMC.<sup>11</sup>

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 ACP, 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 ACP. 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.<sup>12</sup>

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.<sup>13</sup> 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 ACP l'analyse initiale de HMS, qui portait sur 14 ACP de l'UE et 14 ACP 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 commerçantes 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 ACP 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'ACP a été choisi principalement sur la base du volume des échanges entre les parties, mais il comprend aussi les ACP initialement examinés dans l'étude de HMS (voir l'Appendice D.1 pour une liste détaillée des ACP étudiés).

L'étude de HMS ne porte que sur les ACP 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 ACP 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 ACP 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 ACP 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.<sup>14</sup> Parmi les accords conclus par les CE, quatre sont des accords d'élargissement.

La plupart des ACP de l'UE ont été conclus avec des pays voisins, alors que ceux des États-Unis ont une répartition géographique plus large. Parmi les ACP 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

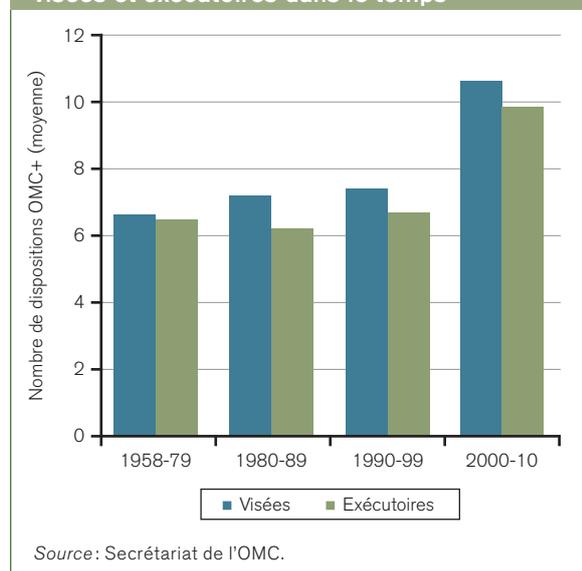


Figure D.6: Évolution des dispositions OMC-X visées et exécutoires dans le temps

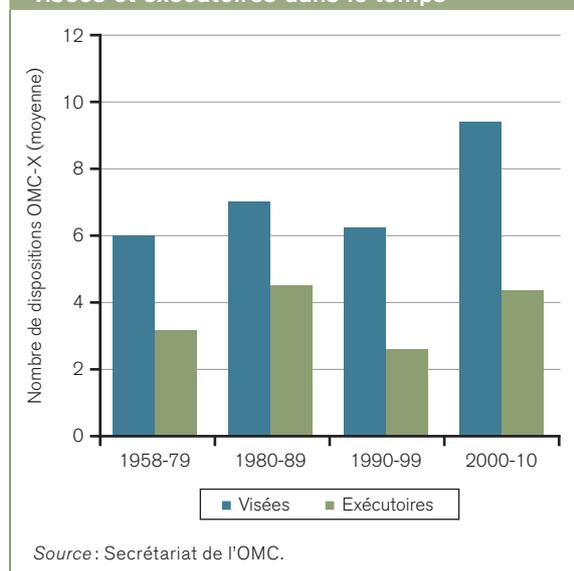


Figure D.7: Nombre d'accords contenant des dispositions OMC+

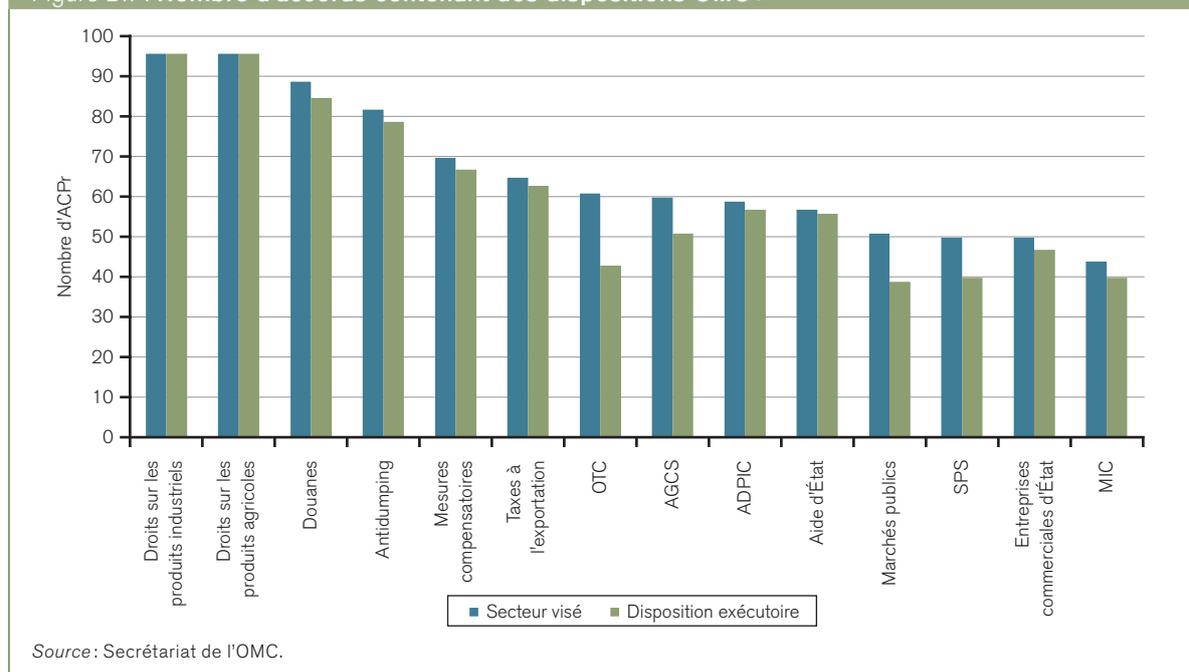
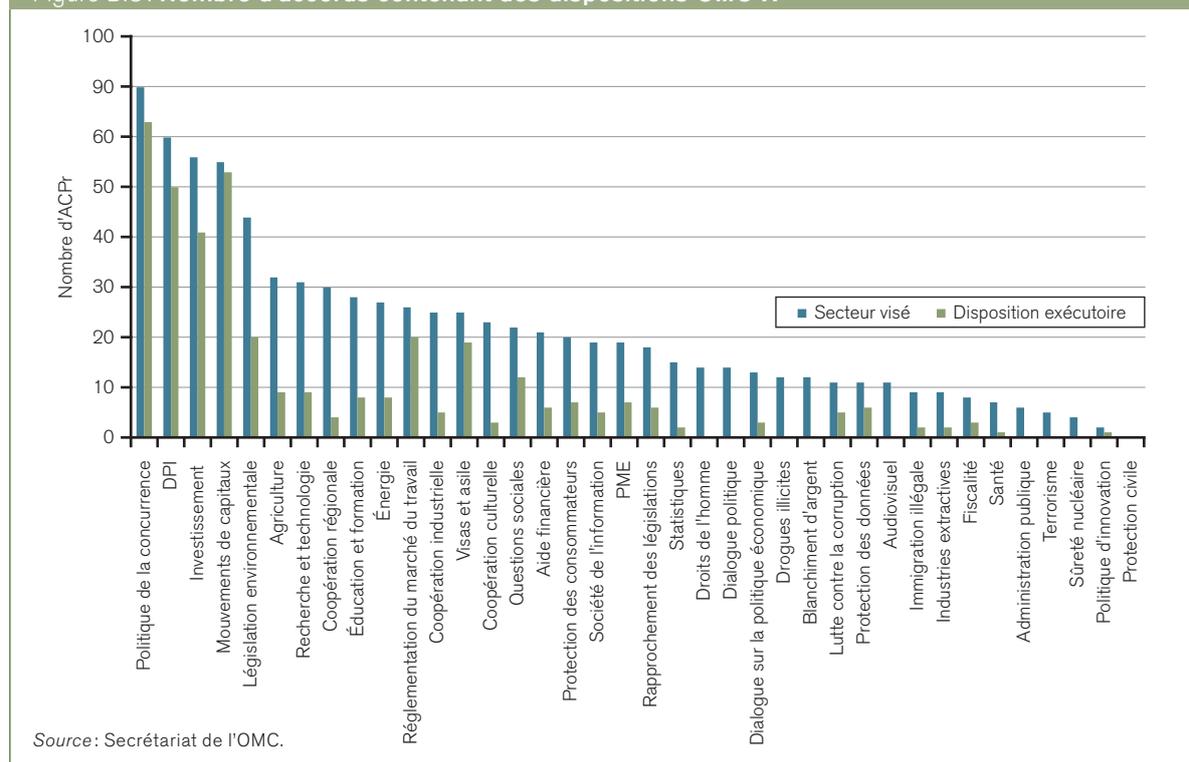


Figure D.8: Nombre d'accords contenant des dispositions OMC-X

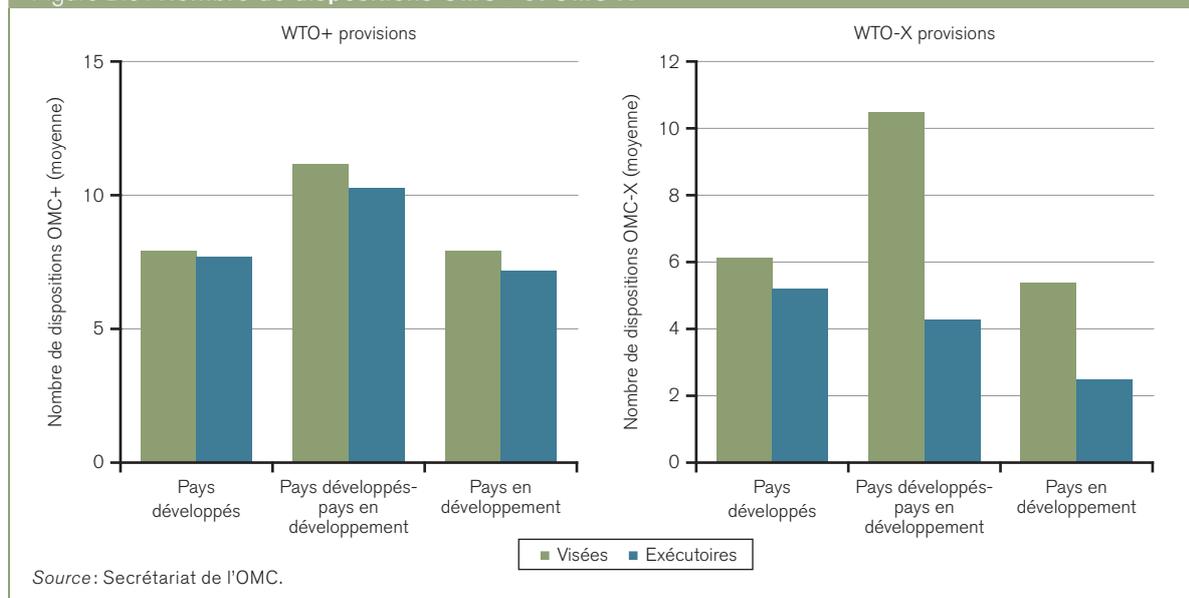


comparé le nombre moyen de dispositions dans ces catégories (voir la figure D.9). Les ACPr entre pays développés et pays en développement contiennent en moyenne un nombre plus élevé de dispositions OMC+ exécutoires que les ACPr entre partenaires commerciaux ayant des niveaux de revenu analogues (c'est-à-dire 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 ACPr 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 ACPr 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'AGCS<sup>15</sup>, 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 fourniture<sup>16</sup>, et ils utilisent une « liste positive » de type AGCS pour l'établissement des listes d'engagements en matière de libéralisation.<sup>17</sup> 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.<sup>18</sup> 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.<sup>19</sup>

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.<sup>20</sup> 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 renforcent des dispositions additionnelles sur la transparence spécifiques aux services.<sup>21</sup>

**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.<sup>22</sup> Certaines études montrent aussi qu'ils vont au-delà des offres au titre de l'AGCS présentées jusqu'ici dans le cadre du PDD.<sup>23</sup> 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.

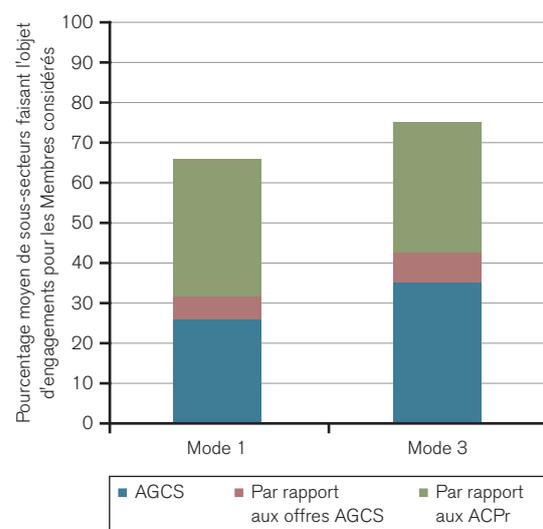
La valeur des engagements pris dans les ACPr dans le domaine des services repose en grande partie sur le fait qu'ils garantissent un niveau de traitement minimum – souvent meilleur que celui qui est garanti au titre de l'AGCS. Cela est important pour le mode 3 (présence commerciale), qui implique de 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.<sup>24</sup> 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.<sup>25</sup>

La figure D.10<sup>26</sup> illustre les différences entre les engagements relatifs aux services pris dans le cadre de l'OMC et dans les ACPr en indiquant la proportion des 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

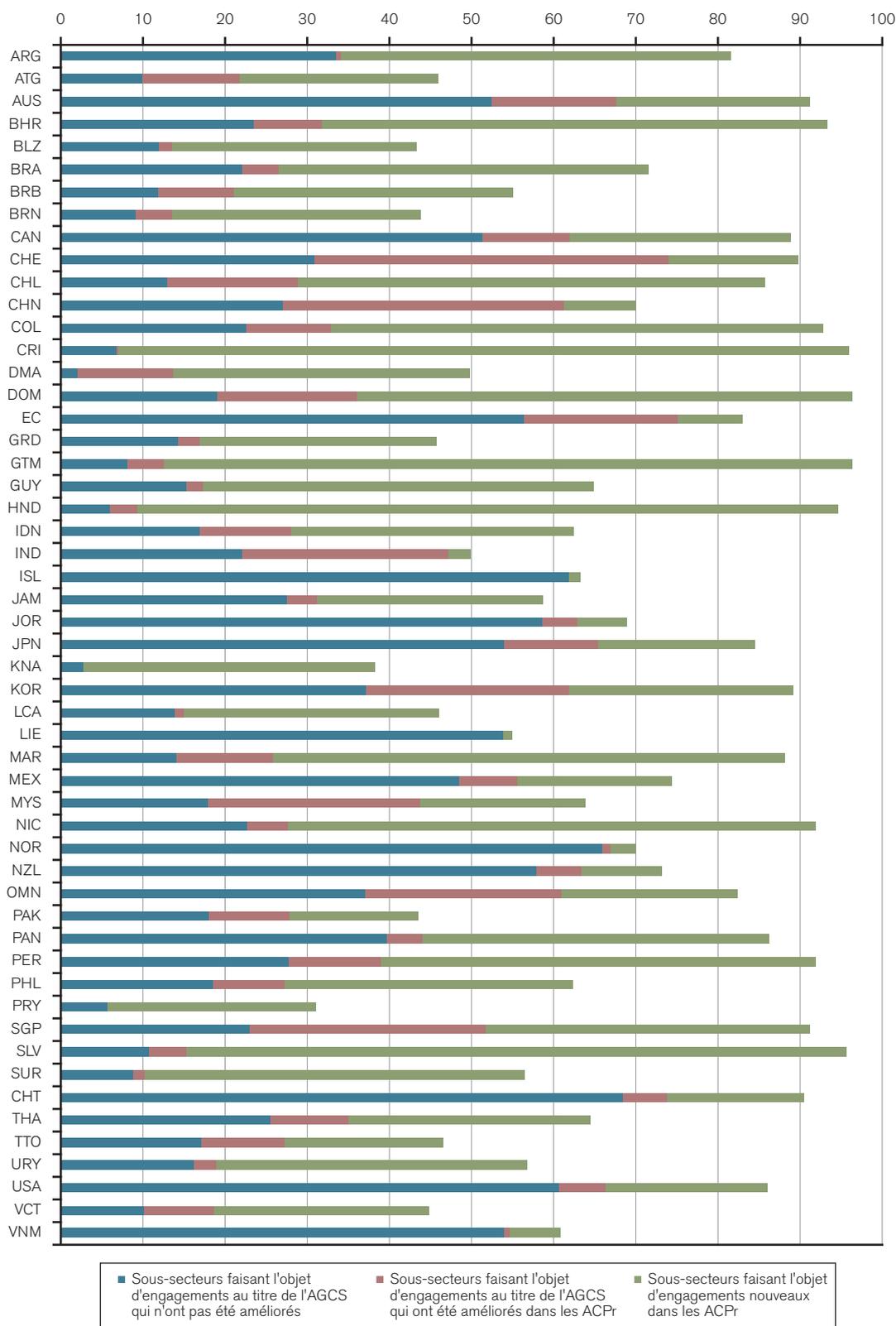
Figure D.10: Secteurs visés dans le cadre des ACPr par rapport aux engagements pris dans le cadre de l'AGCS et aux offres faites dans le cadre du PDD (en pourcentage)



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 ACP 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'ACP. Hachuré: sous-secteurs faisant l'objet d'engagements au titre d'ACP mais pas au titre de l'AGCS. Sur la base du « meilleur » engagement de chaque Membre parmi tous les ACP 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.<sup>27</sup> 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 négative<sup>28</sup> 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.<sup>29</sup> 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.<sup>30</sup>

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.<sup>31</sup> 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.

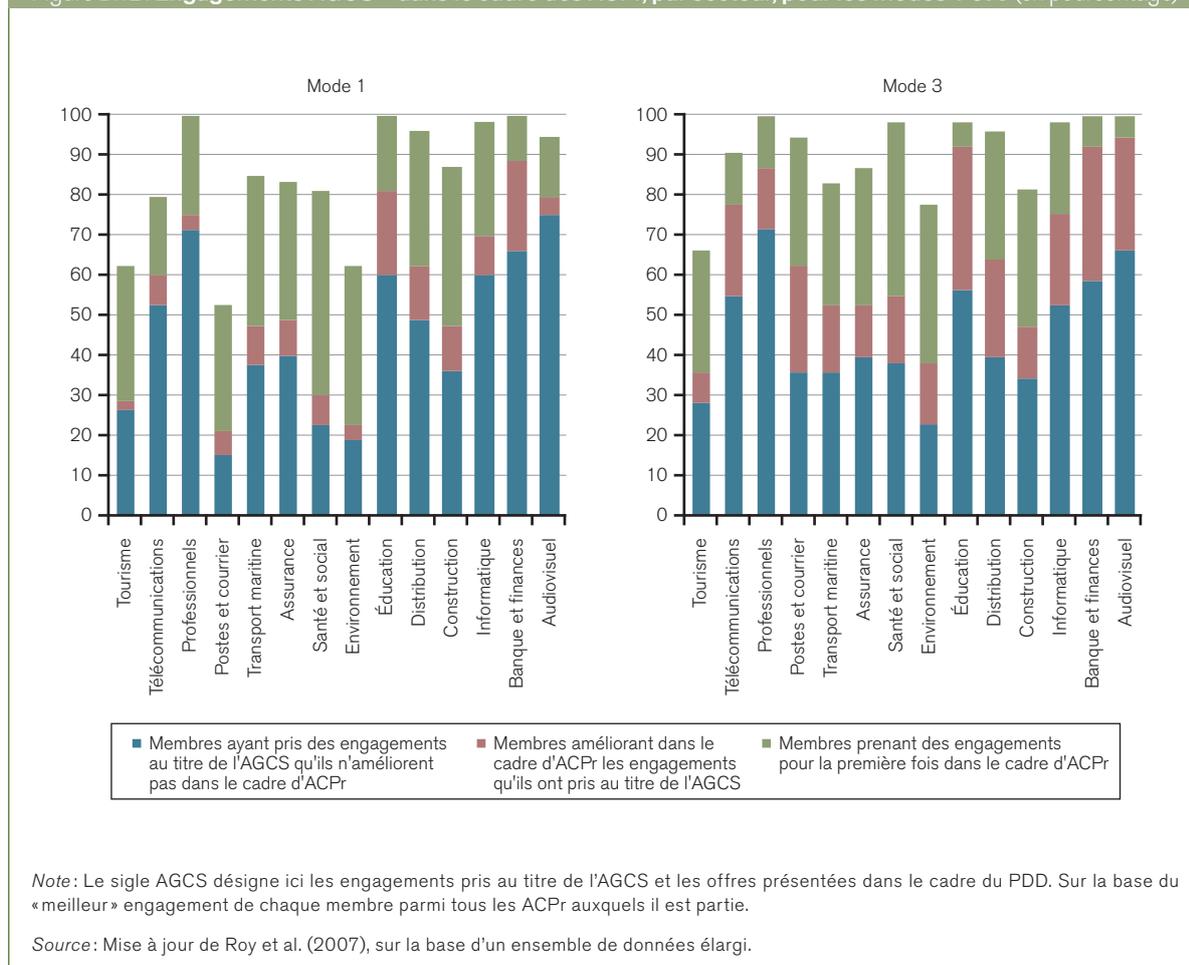
Pour ce qui est des différences en fonction du niveau de développement des parties, les engagements AGCS+ des pays développés sont généralement plus limités dans les ACPPr, en raison du niveau plus élevé des engagements pris par ces pays dans le cadre de l'AGCS. Pour les pays développés, les engagements 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 ».<sup>32</sup>

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.<sup>33</sup> 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.<sup>34</sup>

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 ACP, par secteur, pour les modes 1 et 3 (en pourcentage)



établissement, certains comportent aussi des engagements relatifs aux investissements dans les secteurs de services pour la phase d'établissement.<sup>35</sup> C'est notamment le cas des accords d'investissement bilatéraux conclus par les États-Unis.

Enfin, les ACP 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 ACP), soit parce qu'ils mentionnent des limitations qui n'étaient pas prévues dans les engagements pris au titre de l'AGCS.<sup>36</sup>

(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 ACP 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 ACP 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'ACP 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 ACP relatives à l'investissement ?

Plusieurs études ont analysé les dispositions des ACP 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 ACP concernant l'investissement. L'échantillon d'ACP 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.<sup>37</sup> 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.<sup>38</sup> 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.<sup>39</sup>

#### *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).

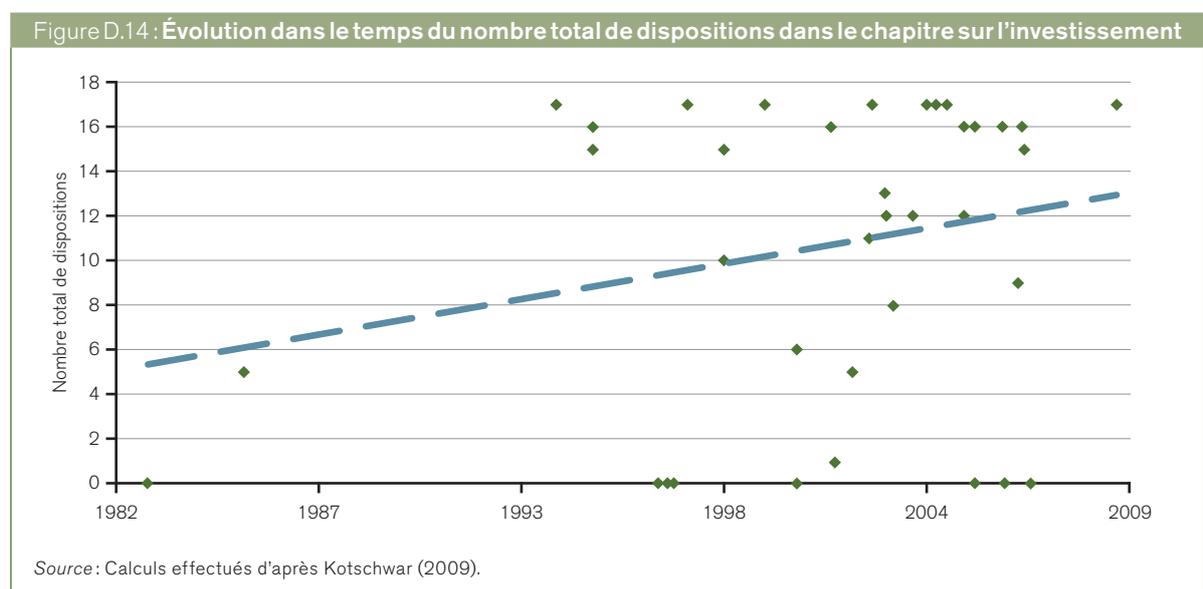
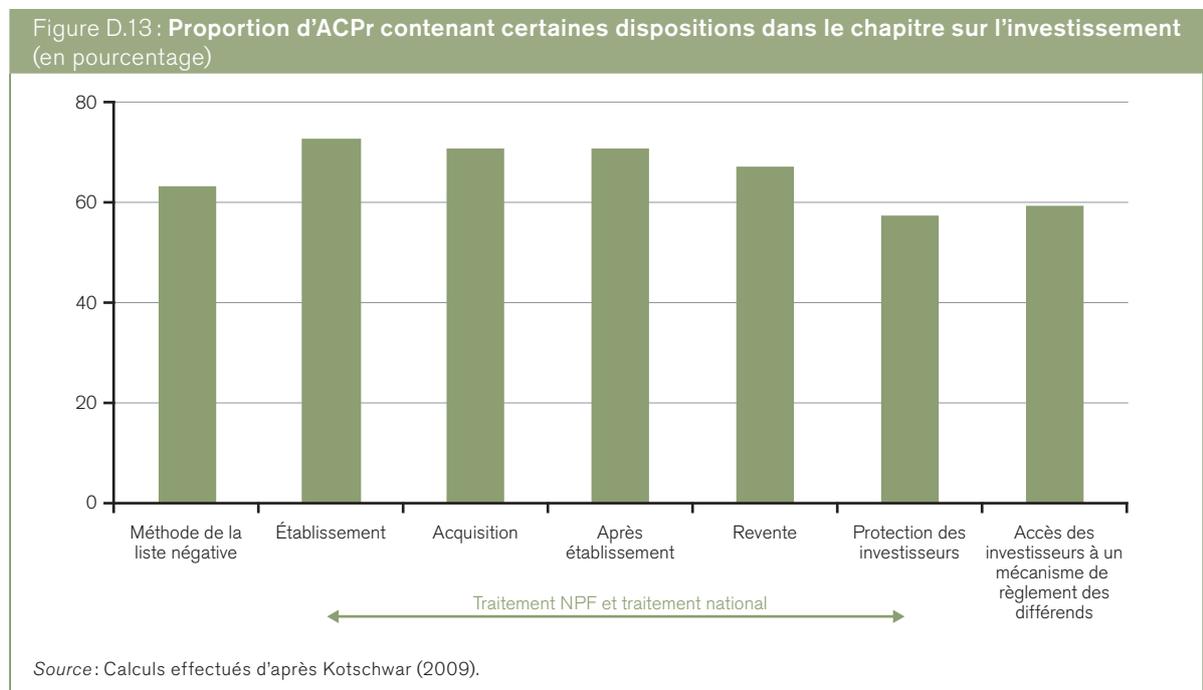
**Évolution dans le temps**

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).<sup>40</sup> 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



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.

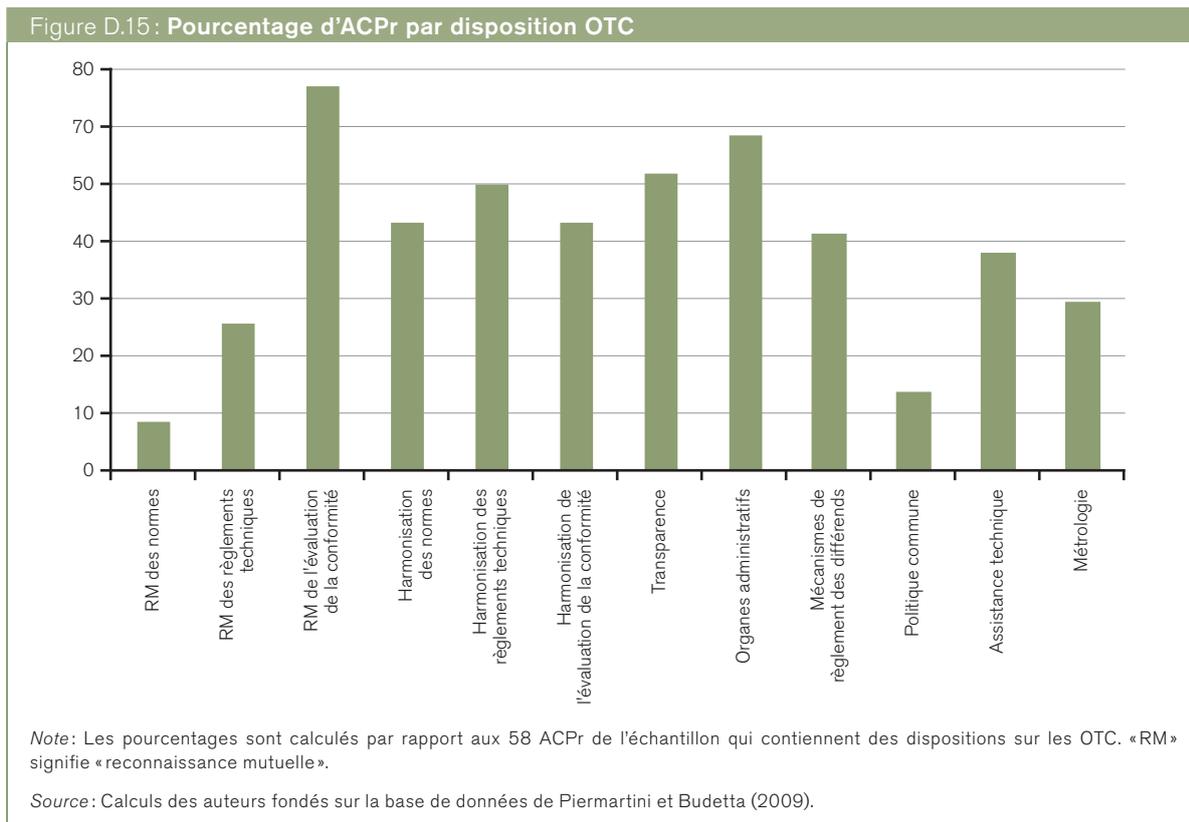
Les données mentionnées ici concernant les dispositions des ACPPr relatives aux OTC sont tirées d'une étude de Piermartini et Budetta (2009) portant sur 70 ACPPr qui diffèrent en termes de caractéristiques géographiques, de niveau de développement et d'importance du commerce intrarégional. Sur ce nombre, 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 principalement<sup>41</sup> 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.<sup>42</sup>

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



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.

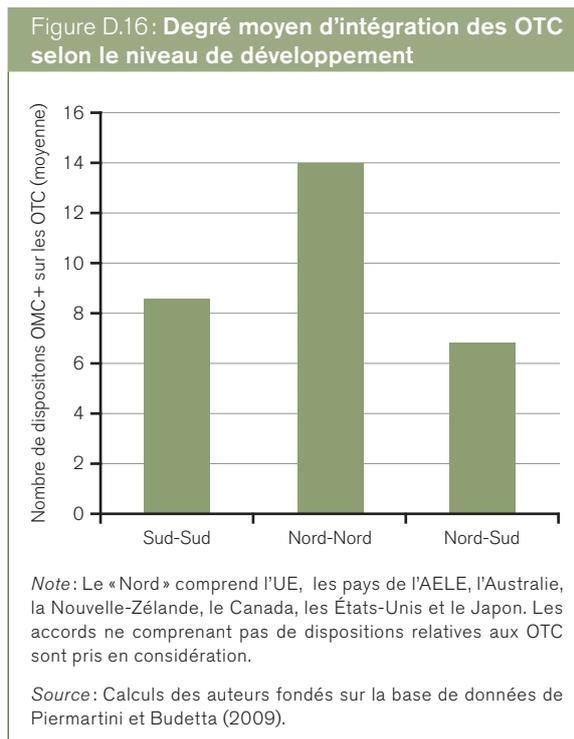
Enfin, le renforcement de la coopération sur le cadre institutionnel du régime de normes constitue un pas vers une plus grande ouverture commerciale, car elle est de nature à favoriser l'application effective des mesures. En général, l'écart entre le droit et la pratique dépend des institutions et des 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



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.<sup>43</sup>

*(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

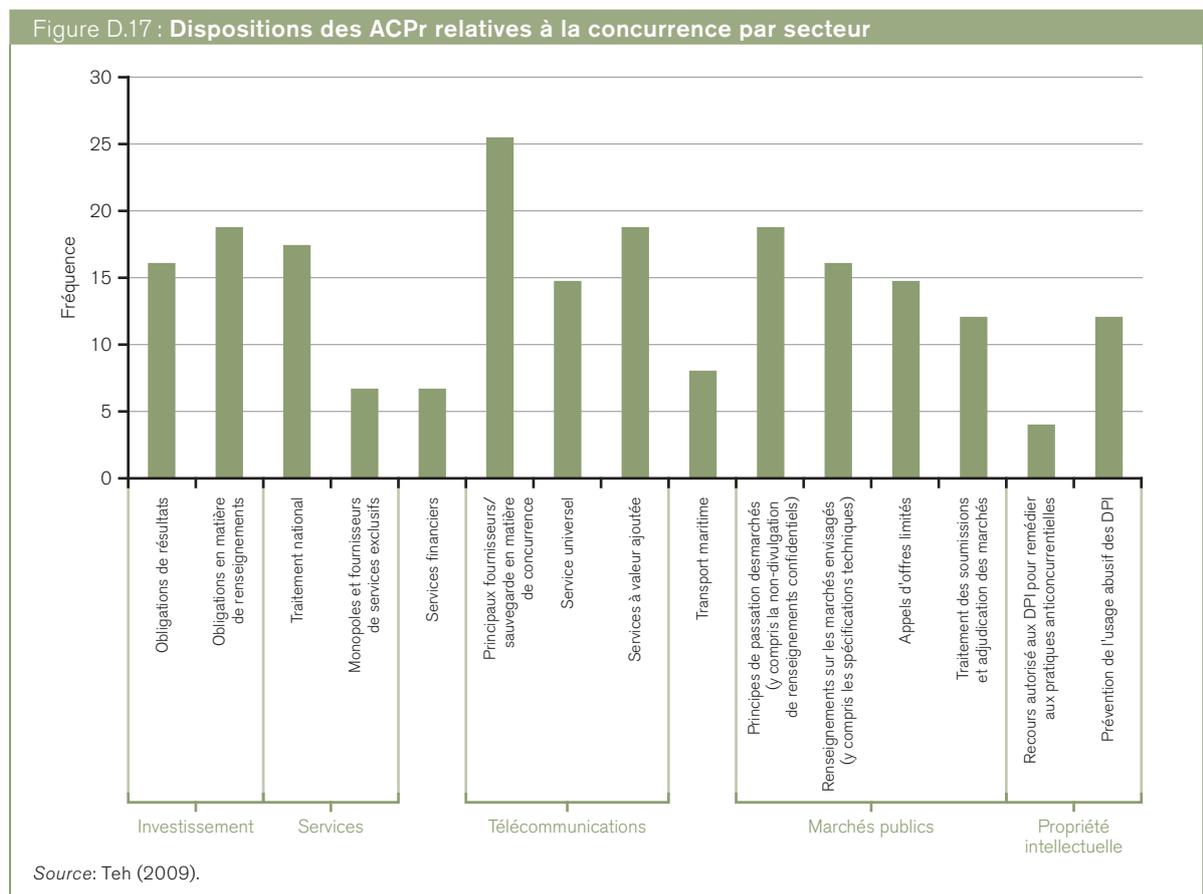
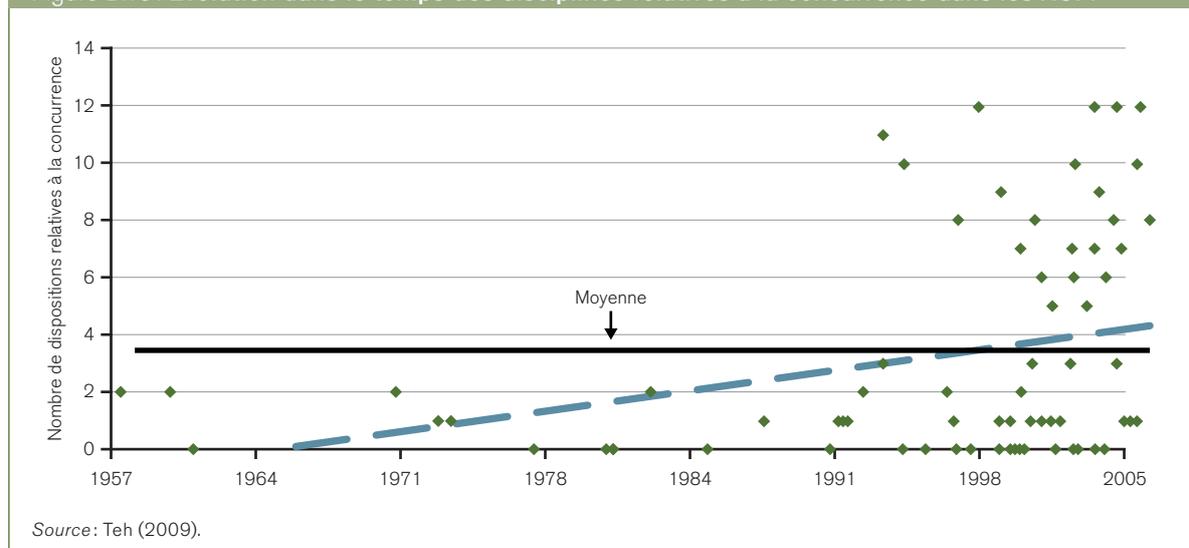


Figure D.18 : Évolution dans le temps des disciplines relatives à la concurrence dans les ACP



que les chapitres sur la politique de la concurrence ne fonctionnent pour l'essentiel que sur la base de l'«effort maximal».<sup>44</sup> Elles soulignent aussi l'importance des principes horizontaux et des dispositions sectorielles sur la concurrence en dehors des chapitres des ACP 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 ACP 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 ACP 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 ACP de l'échantillon tandis que l'axe horizontal indique la date à laquelle les ACP sont entrés en vigueur. L'engagement renforcé de promouvoir la concurrence est représenté par la ligne rouge ascendante pour tout l'échantillon de 74 ACP entrés en vigueur entre 1958 et 2006.

### Existe-t-il des familles d'ACP 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'ACP. 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 ACP 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 ACP auxquels participent l'UE et les États-Unis. Premièrement, les principes horizontaux sont plus importants dans les ACP 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 ACP en l'Amérique du Nord. Presque tous les ACP conclus par l'UE contiennent un chapitre sur la politique de la concurrence. Enfin, les ACP 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 ACP relatives aux OTC, l'une des explications données à l'existence observée de familles d'ACP a été expliquée par le fait que le partenaire central dans les ACP 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'ACP.

### 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 ACP 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.<sup>45</sup> 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'ACP 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 ACP 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.<sup>46</sup> 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.<sup>47</sup> 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.<sup>48</sup>

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 principales<sup>49</sup> – 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.<sup>50</sup> Ces dispositions particulières sont choisies pour deux raisons. Premièrement, certains auteurs<sup>51</sup> 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 augmentée<sup>52</sup> 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.<sup>53</sup> Pour en tenir compte, on utilise la méthode de Baier et Bergstrand (2007).<sup>54</sup>

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.<sup>55</sup> 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.<sup>56</sup>

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 préférentiels<sup>57</sup> 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.<sup>58</sup>

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 ».<sup>59</sup> 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.<sup>60</sup> 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).

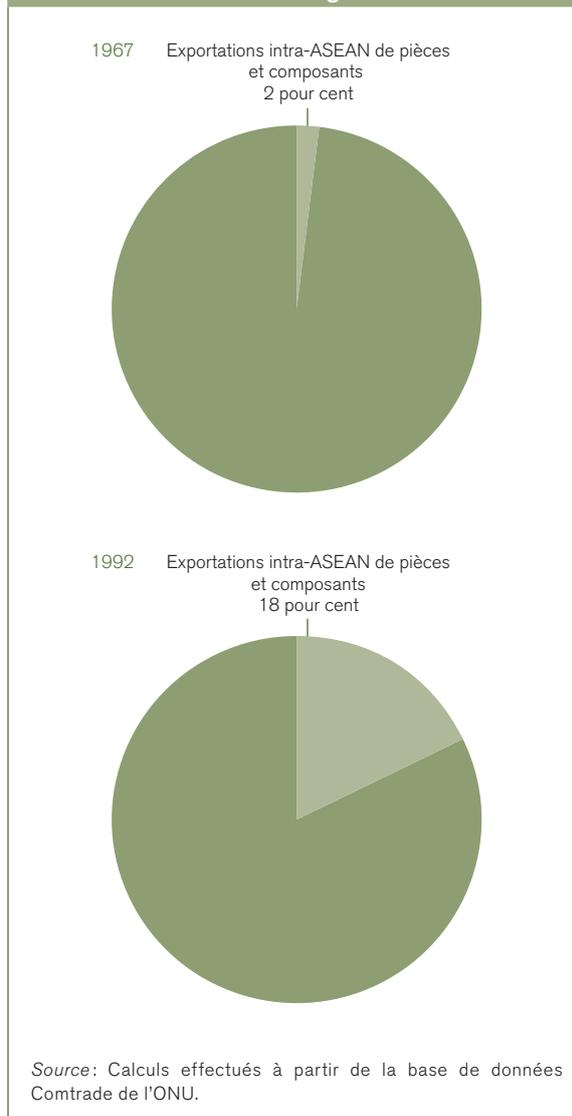
La régionalisation accrue du commerce des pièces et composants n'aurait pas été possible sans l'ouverture de l'ASEAN au commerce et à l'investissement étranger, mais celle-ci n'aurait peut-être pas suffi pour que se développent des réseaux de production. Les réseaux de production ont besoin de coûts 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



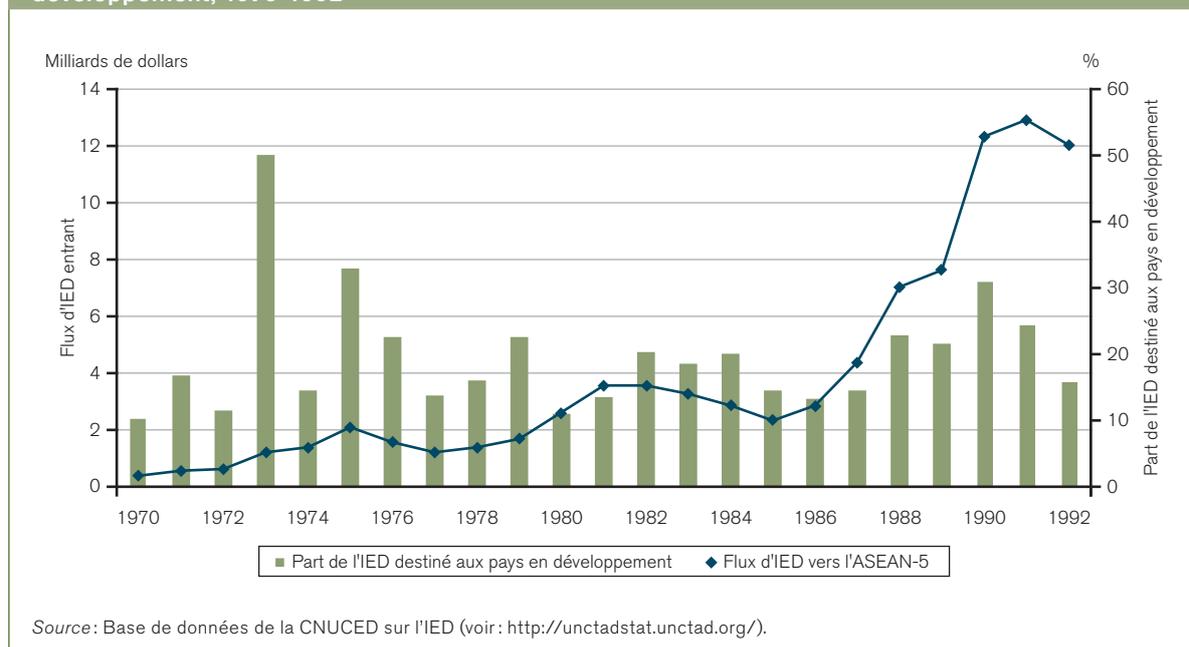
Source: Calculs effectués à partir de la base de données Comtrade de l'ONU.

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'ACPr (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.<sup>61</sup> 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'ACPr. 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'ACPr 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'ACP.

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 ACP 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 ACP avec le Pérou a débuté en 2010, un ACP 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'aéronefs et des services tels que la conception de turbines d'avion et du premier moteur à propulsion plasmatique 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 ACP 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

| ACP                                       | Partenaires actuels   | Date d'entrée en vigueur      |
|---|---|-------------------------------|
| MCCA                                      | El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua                                     | 23 septembre 1963             |
| Costa Rica-Mexique                        | Mexique   | 1 <sup>er</sup> janvier 1995  |
| Costa Rica-Chili                          | Chili   | 15 février 2002               |
| Costa Rica-République dominicaine         | République dominicaine  | 7 mars 2002                   |
| Costa Rica-Canada                         | Canada  | 1 <sup>er</sup> novembre 2002 |
| Costa Rica-CARICOM                        | Trinité-et-Tobago   | 15 novembre 2005              |
|   | Guyana  | 30 avril 2006                 |
|   | Barbade   | 1 <sup>er</sup> août 2006     |
| Costa Rica-Panama                         | Panama  | 24 novembre 2008              |
| ALEAC-RD-EU                               | États-Unis, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, République dominicaine | 1 <sup>er</sup> 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.<sup>62</sup> 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 centrale<sup>63</sup> 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 ?<sup>64</sup>

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.<sup>65</sup> 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.<sup>66</sup> Cette approche a aussi été adoptée par la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), établie en 1999<sup>67</sup> 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.<sup>68</sup>

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.<sup>69</sup> 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<sup>er</sup> 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 ACPPr 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 ACPPr auxquels participent 53 Membres de l'OMC (l'UE-15 comptant pour un). La liste des ACPPr et des Membres de l'OMC figure dans le tableau D.2 de l'Appendice. Elle comprend les ACPPr notifiés au titre de l'article V de l'AGCS entre 2000 et 2010 et quelques ACPPr 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 ACPPr, 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](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 ACPPr, 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 ACPPr 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](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 Tenreiro (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 :  

$$\ln(x_{ijt}) = a_{ij} + \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \beta_1 (ACP_{ijt} * PROFONDEUR_{ij}) + \varepsilon_{ijt}$$
où  $x_{ijt}$  représente les importations de pièces et composants du pays  $i$  dans le pays  $j$  au moment  $t$ ;  $\alpha_{ij}$  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;  $\alpha_{it}$  et  $\alpha_{jt}$  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.  $\beta_1$  est le coefficient de notre intérêt qui rend compte de l'effet de l'intégration profonde sur le commerce. Enfin,  $\varepsilon_{ijt}$  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 :  $PROFONDEUR_{ij} = a + \beta_1(PC\_shr)_{ij} + \beta_2 X_{ij} + \varepsilon_{ij}$ , où  $PC\_shr_{ij}$  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 ACPr 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 (SQGDPDIF); 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 Ikenon (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 <sup>er</sup> septembre 2006 | Développés-en développement | 13                     | 4     | 13                    | 4                      |
| AELE-Israël                      | 1 <sup>er</sup> janvier 1993   | Développés-en développement | 9                      | 4     | 8                     | 2                      |
| ALEAC-RD-États-Unis              | 1 <sup>er</sup> mars 2006      | Développé-en développement  | 13                     | 6     | 13                    | 6                      |
| ALEEC                            | 1 <sup>er</sup> mai 2007       | Développés-en développement | 13                     | 3     | 13                    | 3                      |
| ALENA                            | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> janvier 2010   | Développés-en développement | 11                     | 8     | 11                    | 5                      |
| ASEAN-Corée, Rép. de             | 1 <sup>er</sup> janvier 2010   | En développement            | 12                     | 11    | 11                    | 8                      |
| ASEAN-Inde                       | 1 <sup>er</sup> janvier 2010   | En développement            | 9                      | 0     | 8                     | 0                      |
| Australie-Nouvelle-Zélande       | 1 <sup>er</sup> janvier 1983   | Développés                  | 8                      | 2     | 6                     | 1                      |
| Australie-Singapour              | 28 juillet 2003                | Développé-en développement  | 13                     | 8     | 12                    | 7                      |
| Australie-Thaïlande              | 1 <sup>er</sup> janvier 2005   | Développé-en développement  | 14                     | 8     | 13                    | 5                      |
| Canada-AELE                      | 1 <sup>er</sup> juillet 2009   | Développés                  | 11                     | 2     | 10                    | 1                      |
| Canada-Pérou                     | 1 <sup>er</sup> août 2009      | Développé-en développement  | 13                     | 7     | 11                    | 5                      |
| CCG                              | 1 <sup>er</sup> janvier 2003   | En développement            | 5                      | 8     | 4                     | 4                      |
| CDA                              | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> octobre 2006   | En développement            | 11                     | 20    | 8                     | 12                     |
| Chili-Corée, Rép. de             | 1 <sup>er</sup> avril 2004     | En développement            | 14                     | 7     | 13                    | 6                      |
| Chili-Japon                      | 3 septembre 2007               | Développé-en développement  | 14                     | 6     | 14                    | 3                      |
| Chine-ASEAN                      | 1 <sup>er</sup> janvier 2005   | En développement            | 6                      | 1     | 4                     | 0                      |
| Chine-Hong Kong, Chine           | 1 <sup>er</sup> janvier 2004   | En développement            | 5                      | 3     | 5                     | 0                      |
| Chine-Nouvelle-Zélande           | 10 octobre 2008                | Développé-en développement  | 13                     | 8     | 13                    | 8                      |
| Chine-Pakistan                   | 1 <sup>er</sup> juillet 2007   | En développement            | 9                      | 2     | 9                     | 2                      |
| Chine-Pérou                      | 1 <sup>er</sup> mars 2010      | En développement            | 12                     | 13    | 12                    | 2                      |
| Chine-Singapour                  | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> janvier 1986   | Développés                  | 6                      | 15    | 6                     | 14                     |
| Élargissement des CE (15)        | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> mai 2004       | Développés                  | 8                      | 16    | 8                     | 16                     |
| Élargissement des CE (27)   | 1 <sup>er</sup> janvier 2007   | Développés                  | 9                      | 11    | 9                     | 11                     |
| États-Unis-Australie  | 1 <sup>er</sup> janvier 2005   | Développés                  | 14                     | 8     | 14                    | 6                      |
| États-Unis-Bahreïn  | 1 <sup>er</sup> août 2006      | Développé-en développement  | 12                     | 4     | 12                    | 4                      |
| États-Unis-Chili  | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> janvier 2006   | Développé-en développement  | 14                     | 6     | 13                    | 6                      |
| États-Unis-Oman   | 1 <sup>er</sup> février 2009   | Développé-en développement  | 13                     | 6     | 13                    | 6                      |
| États-Unis-Pérou  | 1 <sup>er</sup> février 2009   | Développé-en développement  | 14                     | 7     | 14                    | 7                      |
| États-Unis-Singapour  | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> août 2005      | En développement            | 11                     | 7     | 11                    | 5                      |
| Japon-ASEAN   | 1 <sup>er</sup> décembre 2008  | Développé-en développement  | 9                      | 10    | 9                     | 10                     |
| Japon-Indonésie   | 1 <sup>er</sup> juillet 2008   | Développé-en développement  | 9                      | 8     | 9                     | 4                      |
| Japon-Malaisie  | 13 juillet 2006                | Développé-en développement  | 10                     | 6     | 10                    | 5                      |
| Japon-Mexique   | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> septembre 2009 | Développés                  | 12                     | 8     | 12                    | 7                      |
| Japon-Thaïlande   | 1 <sup>er</sup> novembre 2007  | Développé-en développement  | 9                      | 9     | 9                     | 4                      |
| Japon-Viet Nam  | 1 <sup>er</sup> octobre 2009   | Développé-en développement  | 12                     | 5     | 12                    | 4                      |
| MERCOSUR  | 29 novembre 1991               | En développement            | 9                      | 3     | 9                     | 3                      |
| MERCOSUR-Inde   | 1 <sup>er</sup> juin 2009      | En développement            | 7                      | 0     | 7                     | 0                      |
| PAFTA   | 1 <sup>er</sup> janvier 1998   | En développement            | 2                      | 0     | 2                     | 0                      |
| SACU  | 15 juillet 2004                | En développement            | 7                      | 4     | 4                     | 0                      |
| Traité de Rome  | 1 <sup>er</sup> janvier 1958   | Développés                  | 10                     | 12    | 10                    | 9                      |
| Turquie-AELE  | 1 <sup>er</sup> avril 1992     | Développés-en développement | 11                     | 2     | 10                    | 2                      |
| UE-Afrique du Sud   | 1 <sup>er</sup> janvier 2000   | Développés-en développement | 10                     | 26    | 8                     | 2                      |
| UE-Albanie  | 1 <sup>er</sup> décembre 2006  | Développés-en développement | 11                     | 31    | 10                    | 8                      |
| UE-Algérie  | 1 <sup>er</sup> septembre 2005 | Développés-en développement | 9                      | 27    | 8                     | 5                      |
| UE-Autorité palestinienne   | 1 <sup>er</sup> juillet 1997   | Développés-en développement | 11                     | 20    | 8                     | 3                      |
| UE-Bosnie-Herzégovine   | 1 <sup>er</sup> juillet 2008   | Développés-en développement | 9                      | 2     | 9                     | 2                      |
| UE-Cameroun   | 1 <sup>er</sup> octobre 2009   | Développés-en développement | 11                     | 5     | 7                     | 2                      |
| UE-CARIFORUM  | 1 <sup>er</sup> novembre 2008  | Développés-en développement | 13                     | 14    | 13                    | 7                      |
| UE-Chili  | 1 <sup>er</sup> février 2003   | Développés-en développement | 13                     | 27    | 13                    | 4                      |
| UE-Côte d'Ivoire  | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> mars 2002    | Développés-en développement | 12                     | 29    | 10                    | 4                      |
| UE-Égypte                      | 1 <sup>er</sup> juin 2004    | Développés-en développement | 10                     | 25    | 9                     | 3                      |
| UE-ERY Macédoine               | 1 <sup>er</sup> juin 2001    | Développés-en développement | 12                     | 29    | 10                    | 5                      |
| UE-Îles Féroé                  | 1 <sup>er</sup> janvier 1997 | Développés                  | 5                      | 2     | 5                     | 1                      |
| UE-Islande                     | 1 <sup>er</sup> avril 1973   | Développés                  | 6                      | 1     | 6                     | 1                      |
| UE-Israël                      | 1 <sup>er</sup> juin 2000    | Développés-en développement | 13                     | 19    | 10                    | 4                      |
| UE-Jordanie                    | 1 <sup>er</sup> mai 2002     | Développés-en développement | 13                     | 20    | 9                     | 5                      |
| UE-Liban                       | 1 <sup>er</sup> mars 2003    | Développés-en développement | 8                      | 3     | 8                     | 2                      |
| UE-Maroc                       | 1 <sup>er</sup> mars 2000    | Développés-en développement | 10                     | 18    | 9                     | 4                      |
| UE-Mexique                     | 1 <sup>er</sup> juillet 2000 | Développés-en développement | 11                     | 27    | 9                     | 4                      |
| UE-Monténégro                  | 1 <sup>er</sup> janvier 2008 | Développés-en développement | 11                     | 2     | 10                    | 2                      |
| UE-Norvège                     | 1 <sup>er</sup> juillet 1973 | Développés                  | 6                      | 1     | 6                     | 1                      |
| UE-Saint-Marin                 | 1 <sup>er</sup> avril 2002   | Développés                  | 4                      | 3     | 4                     | 1                      |
| UE-Serbie                      | 1 <sup>er</sup> février 2010 | Développés-en développement | 9                      | 3     | 9                     | 2                      |
| UE-Suisse Liechtenstein        | 1 <sup>er</sup> janvier 1973 | Développés                  | 6                      | 1     | 6                     | 1                      |
| UE-Syrie                       | 1 <sup>er</sup> juillet 1977 | Développés-en développement | 4                      | 4     | 4                     | 1                      |
| UE-Territoires d'outre-mer     | 1 <sup>er</sup> janvier 1971 | Développés-en développement | 8                      | 17    | 7                     | 6                      |
| UE-Tunisie                     | 1 <sup>er</sup> mars 1998    | Développés-en développement | 11                     | 20    | 9                     | 4                      |
| UE-Turquie                     | 1 <sup>er</sup> 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 <sup>er</sup> 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**

| <b>Sigle</b> | <b>Membre</b>          | <b>Sigle</b> | <b>Membre</b>                   |
|--------------|------------------------|--------------|---------------------------------|
| 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-<br>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 <sup>ème</sup> cycle négocié) |
| Japon-Indonésie                      | Japon-Mexique                                     | ASEAN (7 <sup>ème</sup> 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***<br>(0,020)                           |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| ACPrij* Nombre de dispositions                      |   | 0,0165***<br>(0,001) |                      |                      |                      |                      |                      |
| ACPrij* Nombre de dispositions OMC-X                |   |                      | 0,0265***<br>(0,002) |                      |                      |                      |                      |
| ACPrij* Nombre de dispositions OMC+                 |   |                      |                      | 0,0310***<br>(0,002) |                      |                      |                      |
| ACPrij* Indice «analyse en composantes principales» |   |                      |                      |                      | 0,0773***<br>(0,007) |                      |                      |
| ACPrij* Indice «OTC»                                |   |                      |                      |                      |                      | 0,0138***<br>(0,001) |                      |
| ACPrij* Indice «politique de la concurrence»        |   |                      |                      |                      |                      |                      | 0,0308***<br>(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.

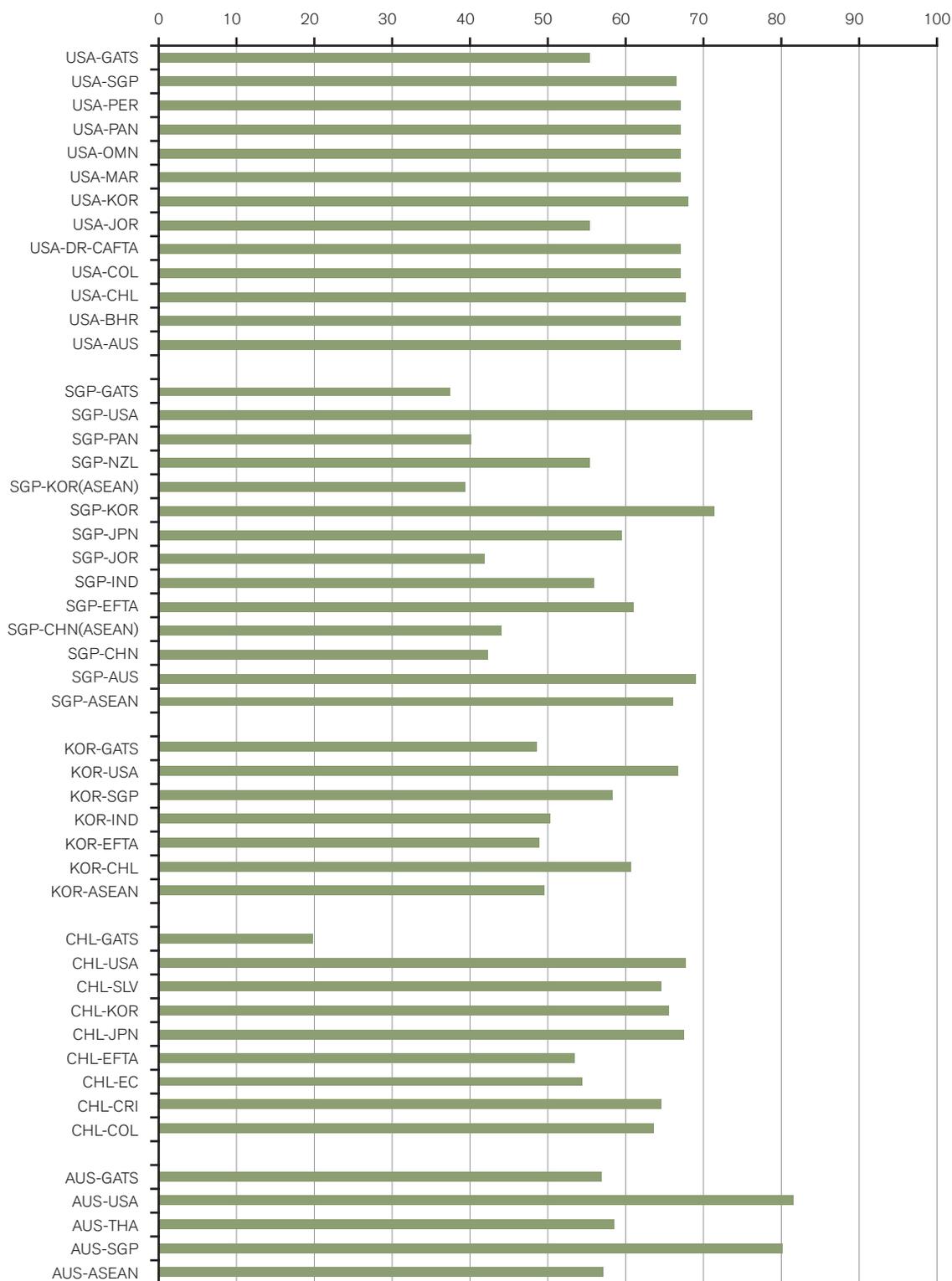
Tableau D.5 de l'Appendice: Effets du commerce des pièces et composants sur l'intégration profonde

| 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***<br>(0,028)   | 0,0107<br>(0,024)            | 0,0630***<br>(0,017)        | 0,0234***<br>(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, inexistants, 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).