



III/ Évaluation des accords commerciaux : petit guide à l'usage de ceux qui veulent comprendre

*Cecilia Bellora et Jean Fouré**

La contestation des accords commerciaux a atteint des niveaux sans pareils lors des débats autour du TTIP (l'accord de libre-échange entre les États-Unis et l'Union européenne, en partie négocié mais jamais signé) ou du CETA (l'accord entre le Canada et l'Union européenne, signé et déjà en application provisoire). Les raisons sont multiples. D'une part, les accords de libre-échange dits « de deuxième génération » visent surtout à éliminer les obstacles liés aux mesures non tarifaires sur les échanges de biens et de services, les barrières douanières étant désormais faibles (par exemple, le tarif moyen appliqué par l'UE sur ses importations est de 2 %). Or ces obstacles non tarifaires peuvent être vus comme des barrières à l'entrée sur un marché, mais également comme le reflet de préférences collectives, dont la remise en cause suscite craintes et inquiétudes. D'autre part, la libéralisation engendre des gains économiques de plus en plus faibles au fur et à mesure que les barrières qui restent à éliminer diminuent. De ce fait, les effets potentiellement négatifs des accords commerciaux se font davantage ressentir. En outre, lorsque les barrières commerciales sont faibles, les effets environnementaux peuvent être exacerbés dans la mesure où les activités polluantes peuvent être facilement délocalisées.

* Cecilia Bellora et Jean Fouré sont économistes au CEPII.

Il importe donc, au moment où les accords sont négociés, de disposer d'une évaluation de leurs effets économiques, environnementaux et sociaux. C'est dans cette optique que la Commission européenne publie, depuis 1998, des *Sustainability Impact Assessments* des principales négociations commerciales qu'elle mène. Ces analyses, qui reposent le plus souvent sur des modèles d'équilibre général calculable, permettent de guider le travail des négociateurs, pour maximiser les gains et limiter les pertes des accords en discussion. Elles peuvent aussi servir de support au débat public, pour aller au-delà des positions de principe souvent manichéennes et conduisant à des tensions insolubles.

Mais, pour qu'il en soit ainsi, il est nécessaire de comprendre les outils sur lesquels ces études d'impact reposent, leurs points forts et leurs limites. Pour cela, ce chapitre détaillera d'abord les mesures commerciales habituellement contenues dans un accord de libre-échange et leurs effets attendus sur les flux commerciaux, la production et, *in fine*, les revenus des différents agents économiques. Cette première description montre que la résultante de l'ensemble des mécanismes économiques en jeu dépend d'une multitude de facteurs et peut être positive ou négative, selon les secteurs ou les pays. C'est pour cette raison que les études d'impact sont nécessaires et doivent être faites au cas par cas, avec des outils spécifiques. Ce qui nous amènera à présenter l'outil le plus souvent adopté pour réaliser ce type d'études, le modèle d'équilibre général calculable, les résultats qu'il peut produire en matière d'impacts économiques et environnementaux, mais également les points qu'il ne peut pas traiter, et qui nécessitent donc des études complémentaires, en particulier sur les impacts sociaux. Le chapitre se conclura sur une réflexion quant à ce qu'une analyse d'impact peut réellement apporter en matière d'aide à la décision, en espérant ainsi favoriser la transparence et la qualité du débat public autour des politiques commerciales.

Traduire le contenu de l'accord : droits de douane et mesures non tarifaires

Concrètement, dans un accord commercial, les pays contractants prennent des engagements pour réduire les droits de douane et, s'il est de « deuxième génération », pour mettre en place des mécanismes visant à diminuer les barrières liées aux

mesures non tarifaires et faciliter les investissements. Pour en évaluer l'impact, il faut donc connaître précisément les barrières tarifaires et non tarifaires qui prévalent avant sa mise en place, ainsi que les modifications qu'il apporte.

Les barrières douanières sont parfois très complexes mais bien connues, car déclarées à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), même si quelques questions techniques subsistent — par exemple, la façon de définir les produits dans les nomenclatures des douanes peut différer d'un pays à l'autre, ou encore un tarif moyen peut être calculé de différentes façons. Les modifications apportées par un accord sont elles aussi publiques après sa signature, consignées dans des « listes tarifaires ».

La situation est plus compliquée dès lors qu'il s'agit de mesures non tarifaires. Quand elles concernent des biens, ces mesures prennent la forme de normes techniques (telles que les obligations d'étiquetage des classes de consommation électrique des appareils électroménagers ou des colorants dans les produits alimentaires) ou de réglementations phytosanitaires (fixant par exemple les quantités maximales de résidus de pesticides admises dans les aliments) et sont très disparates. Il peut également s'agir de barrières à l'entrée sur les marchés publics, sous la forme d'une préférence nationale par exemple. Pour quantifier l'effet de ces mesures non tarifaires, on estime leur équivalent tarifaire, c'est-à-dire le niveau du droit de douane qui aurait le même impact sur les échanges. Mais il ne s'agit là que d'une estimation, entourée donc d'incertitudes. En outre, à ce jour, aucune méthode fiable ne permet de traduire en équivalent tarifaire une mesure de politique économique visant à faciliter l'accès à un marché public ou de services. Prenons un exemple : on estime que l'équivalent *ad valorem* des mesures non tarifaires appliquées par le Canada à l'Union européenne (UE) dans le secteur automobile est de 6,5 %. Le CETA prévoit une reconnaissance mutuelle des procédures d'homologation des pièces automobiles. Cela facilitera sûrement les échanges de pièces automobiles, mais de combien fera-t-elle baisser l'équivalent *ad valorem* dans le secteur automobile ? Plutôt de 1 % ? de 10 % ? ou alors de 50 % ? Des enquêtes auprès des exportateurs peuvent apporter des éléments de réponse, mais uniquement qualitatifs. Aussi, dès lors qu'il existe des incertitudes sur la traduction des contenus de l'accord, l'analyse de ces impacts ne peut constituer une prédiction, seulement une évaluation des ordres de grandeur des effets attendus.

Effets théoriques d'un accord de libre-échange

Sur le commerce...

Un accord de libre-échange est par définition une politique commerciale discriminatoire : un accès préférentiel à un marché n'est accordé qu'à quelques pays, bien qu'entre ces pays l'accord soit réciproque. Il constitue ainsi une exception à la première des règles de l'OMC, la non-discrimination entre partenaires commerciaux. Il a été largement montré, théoriquement et empiriquement, qu'un accord préférentiel a principalement deux effets sur le commerce.

Premièrement, il crée du commerce entre les signataires, dont les flux de commerce bilatéraux augmentent. Cette création est d'autant plus importante que la diminution du droit de douane (ou de son équivalent pour les mesures non tarifaires) est importante et que l'élasticité du commerce est forte (l'élasticité mesure la sensibilité du commerce à une variation du droit de douane : de combien augmente un flux commercial quand le droit de douane qui l'affecte diminue de 1 % ?). Cette élasticité et la baisse des droits diffèrent d'un produit et d'un secteur de production à l'autre. On s'attend donc à ce que les variations des flux commerciaux soient hétérogènes entre secteurs.

Deuxièmement, cette création s'accompagne d'une diversion de commerce : après la signature d'un accord, un pays va avoir plutôt tendance à importer depuis un des partenaires signataires de l'accord, plutôt que d'un pays extérieur à l'accord, avec lequel les barrières sont en définitive relativement plus élevées qu'avant la signature de l'accord. Ce mécanisme peut aussi amener à diminuer la demande de produits domestiques en faveur des importations, si ces dernières deviennent moins chères comparées à la production nationale. En d'autres termes, un accord commercial a aussi un impact sur les pays qui n'en sont pas partie prenante, et dont les exportations vers les signataires vont avoir tendance à baisser. Notons au passage que, d'un point de vue économique, l'effet de diversion, pris isolément, n'est pas optimal : le signataire qui devient la nouvelle origine des importations n'est pas forcément le pays le plus efficace pour produire le produit importé, mais simplement celui qui bénéficie d'un accès préférentiel.

... la production et la consommation...

Ensuite, les évolutions commerciales se traduisent en termes de production et de consommation dans chacune des économies considérées. Les effets sur la production sont multiples. Les entreprises exportatrices vont avoir accès à de nouveaux marchés mais, en même temps, elles vont faire face à une concurrence accrue sur leur marché domestique de la part des entreprises du partenaire commercial qui bénéficie désormais de droits réduits. Les entreprises importatrices, de leur côté, vont pouvoir accéder à des consommations intermédiaires (des biens et des services qu'elles consomment pour produire le bien ou service qu'elles vendent, comme l'acier nécessaire à la production automobile ou le cuir nécessaire à la production de sacs) moins chères, si l'accord prévoit des réductions des barrières aux échanges sur ces biens et services. Cela peut faire baisser leurs prix de production et les rendre plus compétitives, à la fois sur leur marché national mais également à l'exportation. Le résultat global de ces différents effets dépend de plusieurs facteurs : la part des importations dans les consommations intermédiaires, l'importance relative du partenaire commercial avec lequel l'accord est signé parmi les marchés d'exportation, ou encore la différence dans la baisse des droits de douane entre biens destinés à la consommation finale et biens destinés à la consommation intermédiaire. En outre, comme ces facteurs diffèrent d'un secteur à l'autre, les impacts d'un accord de libre-échange sur la production seront hétérogènes : certains secteurs seront gagnants alors que d'autres subiront des pertes. Par ailleurs, la libéralisation commerciale aura tendance à favoriser l'émergence des entreprises les plus productives. Les consommateurs, quant à eux, auront accès à une plus grande variété de produits, mais également à des produits moins onéreux.

... et sur l'environnement

Enfin, le développement du commerce, et donc l'accord commercial qui le permet, peut également avoir un impact sur l'environnement. Quatre mécanismes principaux sont en jeu. Le commerce fait augmenter la production, ce qui, toutes choses égales par ailleurs, induit un effet négatif sur l'environnement. C'est ce que l'on appelle l'effet d'échelle. Le commerce favorise

également la production des biens et services dans lesquels chaque pays a un avantage comparatif, au détriment des autres biens et services. Cet effet, dit de composition, pourra être positif ou négatif sur l'environnement, selon que les nouvelles productions seront plus ou moins polluantes par rapport à celles qui prévalaient avant la libéralisation. Le commerce facilite également l'accès à des technologies de production qui peuvent être moins polluantes, auquel cas l'effet « technique », qui s'ajoute à ceux d'échelle et de composition, sera positif pour l'environnement. Enfin, l'effet sur les émissions liées aux transports n'est, lui aussi, pas évident *a priori*. Un accord de libre-échange augmente le transport des marchandises, mais les modes de transport diffèrent par leur efficacité énergétique et par le type de pollution engendrée. Remplacer des transports routiers par des transports maritimes, qui émettent moins pour chaque tonne transportée, pourrait réduire les émissions de gaz à effet de serre, mais pas celle de particules fines (si les carburants utilisés ne changent pas, c'est-à-dire en l'absence d'une politique environnementale volontariste sur ces aspects). Par ailleurs, le commerce est susceptible d'avoir un impact sur l'utilisation des sols et donc sur la déforestation et la biodiversité, même si ces questions ne sont que très rarement abordées dans l'évaluation des accords de libre-échange.

Au final, que ce soit en matière économique ou environnementale, il existe des mécanismes opposés qui ne permettent pas de déterminer *a priori* si les accords commerciaux seront bénéfiques ou non. Les outils quantitatifs, et en particulier les modèles d'équilibre général calculables, permettent d'évaluer l'importance relative des effets positifs et des effets négatifs et ainsi l'effet global d'un accord commercial.

Les modèles d'équilibre général calculable pour quantifier les impacts d'un accord commercial

Les modèles d'équilibre général appliqué (ou calculable, MEGC) constituent l'outil le plus souvent utilisé pour évaluer les impacts des accords commerciaux. Ce type de modèle décrit le comportement des différents acteurs économiques (ménages, entreprises, gouvernement) dans l'ensemble des régions du monde, de la façon la plus exhaustive possible. Pour cela, il utilise des paramètres de comportement (élasticités du

commerce, possibilité de substitution entre produits similaires, etc.) issus, autant que possible, d'estimations existantes. Le modèle est ensuite « calibré » pour reproduire les données de commerce, consommation, production... d'une année initiale (concrètement, les valeurs des paramètres qui ne sont pas reprises d'estimations existantes sont choisies pour reproduire les données de cette même année). Un scénario de référence sans l'accord commercial est ensuite construit, le plus souvent à moyen ou long terme : il part des données observées l'année initiale et les projette dans le futur sur la base d'hypothèses macroéconomiques quant à la démographie, la croissance économique, l'investissement, le taux d'épargne... Un second scénario, qui diffère du précédent uniquement de par les modifications de politique commerciale contenues dans l'accord dont on cherche à mesurer l'impact, est ensuite établi. L'écart entre ces deux scénarios représente alors l'impact de l'accord. L'horizon temporel des simulations est choisi de façon à ce qu'on puisse considérer que la dernière année représente un nouvel équilibre économique. Autrement dit, le moment où l'on suppose que tous les ajustements économiques auront eu le temps de se faire. Dans les faits, il est souvent situé une dizaine d'années après la mise en œuvre complète de l'accord commercial, soit quinze à vingt-cinq ans après son entrée en vigueur, les baisses des barrières au commerce prévues dans les accords étant généralement échelonnées sur dix à quinze ans.

Peu de freins existent dans ces modèles à l'allocation optimale des facteurs de production (capital, travail qualifié et non qualifié, terre, ressources naturelles). Ces freins ou rigidités (chômage et reconversion des salariés, par exemple) sont particulièrement difficiles à prendre en compte de façon satisfaisante. Par conséquent, les résultats du modèle décrivent l'impact d'une politique commerciale *une fois les ajustements d'allocation des facteurs réalisés*. Pour la même raison, les ajustements sur les marchés des changes, qui ont des impacts importants à court terme, ne sont pas représentés. Les résultats sont donc à comprendre *une fois les marchés des changes à l'équilibre*. Enfin, à long terme, la balance commerciale globale d'une région (c'est-à-dire la différence entre ses exportations et importations avec le reste du monde) est constante, car elle est déterminée par des facteurs macroéconomiques (les comportements d'épargne et d'investissement) qui ne changent pas entre le scénario de

référence et celui avec modification de la politique commerciale puisque seule la politique commerciale varie entre les deux scénarios. Les résultats sont donc à comprendre *une fois que le taux de change réel d'un pays s'est ajusté pour maintenir inchangée sa balance commerciale lorsque l'on considère l'ensemble des partenaires commerciaux* (la balance commerciale par secteur ou entre deux pays individuels au sein d'une même région peut, elle, s'ajuster).

Les effets sur le commerce se traduisent par des effets sectoriels inégaux

Pour illustrer les résultats délivrés par les MEGC, prenons deux accords de libre-échange : l'accord entre l'Union européenne et le Canada (aussi appelé Accord économique et commercial global, AECG ou CETA en anglais) et celui entre l'Union européenne et les États-Unis (Partenariat transatlantique du commerce et d'investissement — PTCI, ou TTIP en anglais). On l'a vu plus haut, les effets d'un accord de libre-échange sur les échanges combinent un effet de création et un effet de diversion du commerce. L'augmentation du commerce entre les partenaires peut être très significative en pourcentage. Par exemple, dans le cas du CETA, les simulations font état d'une augmentation de 20 % des exportations de l'UE vers le Canada, et d'une augmentation de 30 % des importations de l'UE en provenance de ce pays. Ces variations sont à la fois importantes et faibles : importantes, car les exportations de l'UE augmenteraient de 14 milliards de dollars (aux prix de l'année 2011) et les exportations du Canada vers l'UE de 19 milliards ; faibles, car ces 14 milliards d'exportations de l'UE ne représentent que 0,4 % des exportations totales (tous partenaires confondus) de l'UE en 2011 et les 19 milliards d'exportations canadiennes seulement 1,8 % des exportations totales du Canada [Bellora *et al.*, 2019]. Les ordres de grandeur sont bien sûr différents si l'accord concerne des pays dont la taille économique est plus importante, comme par exemple l'Union européenne et les États-Unis, ou qui sont plus proches. Ainsi, le TTIP, un temps négocié avant d'être abandonné, aurait augmenté les exportations et les importations de l'UE de 37 % ce qui, compte tenu de l'importance des flux commerciaux initiaux, aurait représenté une augmentation de 170 milliards d'exportations et 184 milliards d'importations [Bureau *et al.*, 2014].

Quant aux effets de diversion de commerce, qui proviennent de la perte de compétitivité relative des partenaires commerciaux

qui n'ont pas signé l'accord, ils se seraient traduits, si le TTIP avait été mis en œuvre, par une baisse de 1,4 % du commerce intra-européen et de 0,4 % des exportations de l'UE vers le reste du monde.

Ces évaluations permettent aussi de rendre compte de l'incertitude produite par la difficulté de traduire les dispositions concernant les mesures non tarifaires d'un accord. Dans le cas du TTIP, par exemple, l'accroissement de 37 % du commerce est obtenu en supposant que l'équivalent *ad valorem* des mesures non tarifaires est divisé par quatre. L'accroissement du commerce lié à la seule réduction des droits de douane prévue dans l'accord se serait quant à lui établi à 11 %. Comme on ne sait pas traduire précisément les dispositions de l'accord en matière de mesures non tarifaires en baisse d'équivalent *ad valorem*, il n'est pas possible d'évaluer où se serait située la progression du commerce entre 11 % et 37 %, ce qui laisse une marge d'incertitude considérable.

Comme on l'a vu, on ne sait pas *a priori* si les effets sur l'activité économique seront positifs ou négatifs. Comme généralement seule une faible part de la production d'un pays est exportée, toute variation de commerce se traduit par une variation d'une ampleur bien plus faible de la production. Au niveau agrégé, les variations d'activité économique positives ou négatives selon les secteurs se traduisent par des variations de produit intérieur brut (PIB). Dans toutes les évaluations d'accords de libre-échange, les MEGC aboutissent à des impacts positifs mais très faibles sur le PIB : en pratique, les effets positifs (compétitivité accrue) l'emportent en moyenne légèrement sur les effets négatifs (concurrence des produits étrangers). Dans le cas du CETA, l'accroissement du PIB de l'UE peinerait à atteindre 0,01 %, contre 0,24 % dans le cas du TTIP.

Cet impact agrégé faiblement positif cache de grandes disparités entre secteurs. L'activité économique (mesurée par la valeur ajoutée, c'est-à-dire la somme de toutes les rémunérations versées par un secteur aux facteurs de production, dont le capital et le travail en sont les principaux) peut croître dans certains secteurs (les « gagnants ») ou décroître dans d'autres (les « perdants »), selon que les gains de compétitivité procurés par l'accès à des consommations intermédiaires meilleur marché l'emportent ou pas sur les pertes liées à une compétition accrue des produits étrangers sur le marché domestique. Souvent, dans le cas de l'UE,

l'agriculture voit sa valeur ajoutée diminuer (– 0,5 % dans le TTIP, – 0,05 % dans le CETA), tandis que le secteur des services bénéficie de l'accord (+ 0,05 % pour le TTIP, + 0,01 % pour le CETA). Dans les secteurs manufacturiers, les variations sont plus ambiguës (+ 0,05 % dans le TTIP, – 0,01 % pour le CETA) et cachent de grandes disparités. Pour le CETA, les principaux gains pour l'UE proviennent du secteur du textile (+ 0,27 %, soit 455 millions) tandis que la viande rouge transformée enregistre la plus forte perte (– 1,4 %, représentant 97 millions de dollars). Certains secteurs peuvent faire face à des variations plus importantes, surtout lorsqu'ils représentent une très faible part de l'économie. C'est le cas du secteur de la viande blanche en France (1,7 % de la valeur ajoutée agricole en 2025), qui, dans le cas du TTIP, aurait vu sa valeur ajoutée diminuer de 4,5 %.

Au-delà de l'activité économique, quels effets sur le bien-être et l'environnement ?

Les études d'impact fournissent, en général, l'effet de la libéralisation sur le bien-être (*welfare* en anglais). Tout d'abord, il serait plus juste de parler de « bien-être matériel agrégé » ou de « revenu réel agrégé », car seule la dimension économique est considérée dans ce concept. Le bien-être lié à une bonne santé, un environnement agréable ou à des relations sociales épanouissantes n'est pas pris en compte, pas plus que ne le sont les inégalités. Cet indice de bien-être matériel agrégé est en fait ce qu'on appelle une « variation équivalente » de revenu réel : il évalue la quantité d'argent qu'un consommateur moyen devrait recevoir pour ne pas bénéficier de l'accord de libre-échange en étant tout aussi satisfait. Plus cette somme est importante, plus le consommateur est favorisé par l'accord. Cet indice intègre, par exemple, des variations de pouvoir d'achat ou de la satisfaction apportée par un accès à une plus grande variété de biens. Dans le cas du CETA, la variation de bien-être matériel agrégé est évaluée à moins de 0,001 %, tandis que pour le TTIP elle est de 0,2 %. Autrement dit, en moyenne, les consommateurs seront indifférents au CETA, mais auraient été très légèrement plus satisfaits de leur situation économique après le TTIP.

Pour finir, de plus en plus de MEGC intègrent une dimension environnementale permettant d'évaluer l'impact des accords commerciaux sur les émissions de gaz à effet de serre (GES). Au-delà des émissions du fret international, qui augmentent

mécaniquement avec les échanges de biens, deux effets sont intéressants à noter. Tout d'abord, dès lors que l'activité économique se déplace d'un secteur et d'un pays à l'autre à la suite de la libéralisation, les émissions de GES vont être affectées car ces différents secteurs et pays n'ont pas les mêmes propensions à émettre des GES. Dans le cas de l'Union européenne, qui s'est engagée à réduire ses émissions de GES dans le cadre de l'accord de Paris, cela peut impliquer une augmentation des fuites de carbone si l'accord commercial favorise l'importation de produits très polluants : les émissions à l'étranger vont augmenter et les mesures d'atténuation des émissions dans ces pays vont être plus difficiles à respecter.

Par ailleurs, si un pays s'est engagé à réduire ses émissions dans le cadre de l'accord de Paris, il ne pourra pas y déroger du fait d'un accord commercial et devra donc prendre des mesures supplémentaires pour éviter les émissions additionnelles que l'accord pourrait occasionner, par exemple en augmentant la taxation du carbone. De ce fait, les gains de compétitivité qu'aurait permis l'accord de libre-échange vont se trouver réduits par l'accroissement de la taxe carbone. Les engagements d'atténuation des émissions de GES influencent ainsi l'impact d'un accord de libre-échange : les secteurs qui auraient bénéficié de l'accord et ceux qui en auraient souffert en l'absence de politique d'atténuation des émissions de GES peuvent ne pas être les mêmes lorsque cette politique prévaut.

À ce jour, seule l'évaluation du CETA tient compte de ces effets. Au total, cet accord augmenterait les émissions mondiales de GES de moins de 0,01 % (2,38 millions de tonnes d'équivalent CO₂). Cette augmentation très faible est due au fait qu'à la fois l'Union européenne, le Canada et une grande partie du reste du monde se sont engagés à réduire leurs émissions dans le cadre de l'accord de Paris. En contrepartie, la taxation du carbone devra augmenter de 0,7 % au Canada, de 0,3 % pour les industries les plus polluantes de l'UE et de 0,1 % pour le reste de l'économie européenne. Les émissions du fret international, qui ne sont pas contraintes par l'accord de Paris, augmentent quant à elles de seulement 0,01 % (0,04 million de tonnes d'équivalent CO₂) : l'accroissement du fret entre l'UE et le Canada principalement maritime et relativement peu émetteur de GES est en grande partie compensé par une diminution du fret à l'intérieur de l'UE, principalement routier et très émetteur.

Du bon usage des MEGC

Jusqu'ici, ce chapitre a illustré le principal point fort des MEGC : quantifier les effets de mécanismes complexes, *a priori* opposés, pour en déduire un effet net, tenant compte notamment des interactions entre les différents marchés mondiaux. Ces modèles ont cependant des limites : ils ne sont pas capables de traiter des effets des accords sur l'emploi et les salaires, et il est très difficile de valider rigoureusement si leurs projections sont crédibles.

Sur les questions d'emploi et de salaires, le seul élément fourni par les MEGC concerne les effets d'un accord sur la masse salariale des différents secteurs, son augmentation ou sa baisse, sans pouvoir distinguer l'impact sur le nombre d'emplois créés ou supprimés de celui sur le niveau des salaires. En outre, les résultats « une fois les ajustements réalisés » sont par définition silencieux sur la capacité des économies à s'ajuster à la nouvelle donne créée par la libéralisation. Il est donc indispensable sur ces aspects sensibles de compléter les résultats des MEGC par d'autres travaux.

De plus, la question légitime de la validation des résultats des MEGC reste sans réponse évidente. Si des progrès ont été accomplis dans l'estimation des paramètres les plus importants (élasticité du commerce, comportement des consommateurs par exemple), encore peu de comparaisons ont été faites entre les résultats *ex ante* issus des MEGC et les évaluations *ex post* des accords de libre-échange. Toutefois une telle comparaison a été effectuée à propos de l'ALENA, l'Accord de libre-échange nord-américain, entré en vigueur en 1994 [Grumiller, 2014] : alors que les MEGC projetaient des impacts économiques faiblement positifs, les études *ex post* ont révélé des impacts négligeables ou faiblement négatifs. Ceci dit, il est difficile d'en tirer des enseignements robustes. Tout d'abord, seuls les résultats de cet accord ont été examinés. Ensuite, les MEGC évalués datent et, depuis, plusieurs de leurs faiblesses ont été corrigées, comme le choix de certains paramètres de comportement ou l'introduction de la dynamique entre l'année initiale de la simulation et l'horizon de long terme des résultats. Enfin, cet horizon de long terme des résultats, une fois tous les ajustements — du marché du travail en particulier — réalisés, est difficile à confronter aux données réelles car les effets transitoires tendent à s'inscrire dans la durée. C'est ce que montrent Autor *et al.* [2013]

à propos des effets de l'accession de la Chine à l'OMC sur les États-Unis, qui s'est traduite par des réductions conséquentes des droits de douane appliqués aux importations chinoises : les effets transitoires liés à la réallocation des travailleurs américains entre les différents secteurs jouent un rôle important sur des périodes plus longues que ce que l'on considérerait jusqu'alors, et rendent la matérialisation des effets positifs de long terme de l'ouverture commerciale plus incertaine.

Au final, les MEGC sont un outil à la disposition des décideurs et du grand public pour rendre compte de mécanismes complexes, que nous avons tenté d'illustrer dans ce chapitre, et de leur importance relative. Cela permet notamment d'identifier les secteurs pour lesquels il faut être particulièrement vigilant lors des négociations commerciales, ou dont il faut veiller à accompagner la transition s'ils sont libéralisés. D'autres approches doivent venir éclairer les points que les MEGC laissent dans l'ombre : les impacts à court terme et les difficultés d'ajustement pour les travailleurs, les effets inégaux ou redistributifs, ou encore les impacts sur les filières de production à un niveau fin. Si, pour chacune de ces dimensions, il existe déjà des travaux (par exemple des modèles d'équilibre partiel agricoles, définis au niveau fin des produits), ils sont malheureusement rarement mobilisés pour compléter les évaluations faites avec les MEGC. Enfin, une analyse d'impact n'est qu'un outil d'aide à la décision. *In fine*, la décision, qui concerne l'intérêt de signer un accord ainsi que son contenu, reviendra toujours aux décideurs politiques, en fonction d'une multitude de facteurs, dont les résultats des évaluations ne sont qu'une composante aux côtés des choix collectifs des citoyens ou des priorités politiques.

Repères bibliographiques

- AUTOR D. H., DORN D. et HANSON G. H. [2013], « The China syndrome : local labor market effects of import competition in the United States », *American Economic Review*, vol. 103, n° 6.
- BELLORA C., FOURÉ J. et FONTAGNÉ L. [2019], « Évaluation macro-économique des impacts de l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne », *Rapport d'étude du CEPII*, n° 2019-01.
- BUREAU J.-C., DISDIER A.-C., EMLINGER C., FELBERMAYR G., FONTAGNÉ L., FOURÉ J. et JEAN S. [2014], « Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement », *Rapport d'étude du CEPII*, n° 2014-01.

GRUMILLER J.-A. [2014], « Ex-ante versus ex-post assessments of the economic benefits of free trade agreements : lessons from the North American Free Trade Agreement (NAFTA) », *Briefing Paper*, Austrian Foundation for Development Research (ÖFSE), n° 10.