



L'approfondissement des accords commerciaux dans les PED a-t-il bénéficié aux exportations des entreprises ?

Matteo Neri-Lainé et Gianluca Orefice*

Au cours des deux dernières décennies, les accords commerciaux régionaux se sont non seulement multipliés, mais également approfondis, leur objet n'étant plus limité à la réduction des barrières douanières pour couvrir des domaines très variés comme la concurrence, l'investissement ou la régulation du travail. De nombreux pays en développement en ont été signataires afin de mieux insérer leurs entreprises sur les marchés internationaux et de stimuler leurs exportations. Si l'objectif a été atteint pour les grandes entreprises, les petites, parce qu'elles se sont trouvées face à une concurrence accrue, ont vu leurs exportations diminuer. Résultat, au niveau sectoriel, ceux composés essentiellement de grandes entreprises ont tiré profit de ces accords commerciaux approfondis tandis que les autres en ont souffert.

Au cours des deux dernières décennies, de nombreux pays en développement ont multiplié la signature d'accords commerciaux dits profonds (ACP). Contrairement aux traités de première génération, limités à la baisse des droits de douane, les ACP conclus depuis les années 2000 ont, au contraire, cherché à organiser une intégration économique beaucoup plus large et profonde, couvrant un large éventail de domaines allant de la fiscalité à la régulation du travail, en passant par la concurrence, l'investissement et la propriété intellectuelle (Mattoo *et al.*, 2020)¹. Ces accords visent à consolider l'insertion des pays signataires dans les échanges commerciaux mondiaux et, en particulier, à renforcer les performances à l'exportation de leurs entreprises.

Si l'effet de ces accords approfondis sur les flux commerciaux agrégés est bien documenté (Mattoo *et al.*, 2022)², celui sur les performances à l'exportation des entreprises (effet microéconomique) est, en revanche, moins évident. La profondeur des ACP, mesurée par le nombre de dispositions qu'ils contiennent, pourrait exercer des effets différenciés sur les exportations des entreprises selon leur taille. Les grandes entreprises, mieux équipées pour exploiter l'ouverture des marchés, pourraient en bénéficier, tandis que les plus petites pourraient être confrontées à une intensification de la concurrence sur le marché de destination, pouvant conduire à la sortie des moins productives³. Qu'en est-il en réalité ?

■ L'approfondissement des accords commerciaux des pays en développement

La nature des accords commerciaux préférentiels a profondément évolué au cours de ces dernières décennies. Ces accords profonds ne se limitent plus au coût des échanges mais incluent désormais un large ensemble de dispositions, allant jusqu'à des politiques touchant au fonctionnement même des économies nationales.

La base de données *Deep Trade Agreements*⁴ de la Banque mondiale permet de rendre compte de l'ampleur de ce changement pour 300 accords. Quasiment tous incluent des réductions tarifaires, 85 % comportent des dispositions douanières et 78 % des dispositions fiscales sur les exportations. De plus, des champs aussi variés que la libre circulation des capitaux (57 % des accords), la concurrence (38 %), la régulation des flux migratoires (18 %), l'harmonisation des marchés du travail (15 %) et la propriété intellectuelle (10 %) figurent désormais dans le périmètre des ACP. Cette extension traduit la complexité croissante des enjeux abordés et l'ambition des pays signataires de consolider leur insertion internationale. Dans cette expansion des accords de commerce profonds, l'Union européenne est un acteur clef, à la fois par l'intégration de ses derniers membres en 2004 et 2007, mais aussi par sa stratégie commerciale avec

* Matteo Neri-Lainé est post-doctorant à l'École d'économie de Paris. Gianluca Orefice est conseiller scientifique au CEPII et professeur à l'université Paris-Dauphine, PSL.

1. Mattoo, A., Rocha, N. & Ruta, M. (2020). Handbook of Deep Trade Agreements. World Bank Publications.

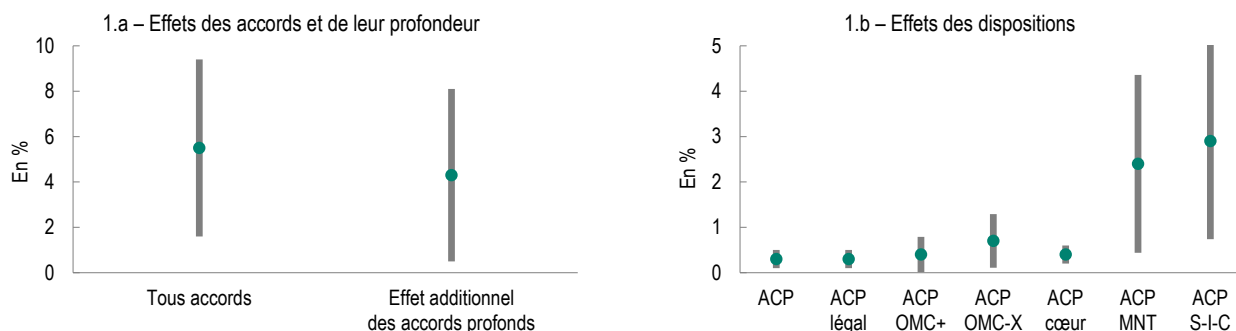
2. Mattoo, A., Mulabdic, A. & Ruta, M. (2022). Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements. Canadian Journal of Economics, vol. 55, p. 1598-1637.

3. Neri-Lainé, M., Orefice, G. & Ruta, M. (2025). Deep Trade Agreements and Heterogeneous Firms' Exports. CEPII Working Paper, n° 11.

4. Hofmann, C., Osnago, A. & Ruta, M. (2017). Horizontal Depth: A New Database on the Content of Preferential Trade Agreements. World Bank Group, Policy Research Working Paper, n° 7981.

Graphique 1 – Des effets agrégés positifs amplifiés par la profondeur des accords

Effets des accords commerciaux sur les exportations des entreprises



Notes : Les cercles représentent l'effet des accords commerciaux (graphique 1.a) et des dispositions (graphique 1.b) sur les exportations. Les « accords profonds » correspondent aux accords dont le nombre de dispositions est supérieur à la médiane. Les traits verticaux représentent les intervalles de confiance à 90 %. Lorsque ces traits ne coupent pas l'axe des abscisses en zéro, l'effet est statistiquement significatif.

Note de lecture : L'effet des accords profonds (graphique 1.a) se lit comme la somme des deux coefficients : +6 % en moyenne pour tous les accords, +5 % supplémentaires pour les accords profonds, soit +11 % au total. L'effet des accords « superficiels » correspond au coefficient commun à tous les accords.

Sources : Calculs des auteurs à partir de Banque mondiale, bases de données Deep Trade Agreement et Exporter Dynamics.

les pays en développement. C'est en effet avec elle que ces derniers ont conclu les accords les plus profonds. Cette dynamique européenne s'inscrit dans un mouvement mondial qui concerne aussi bien des pays d'Afrique, d'Amérique du Sud que d'Asie. Pour autant, la participation des pays en développement reste inégale. Ainsi, seulement 15 d'entre eux comptent pour 87 % de l'approfondissement observé sur la période 2000-2020 : l'Afrique du Sud, le Chili, la Colombie, la Croatie, l'Équateur, la Géorgie, le Guatemala, l'Île Maurice, Madagascar, le Malawi, le Nicaragua, le Pérou, la Serbie, la Slovénie et la Tanzanie.

Si l'approfondissement des accords est porté principalement par un nombre restreint de pays en développement, cette inégale répartition se retrouve aussi dans leur contenu. En moyenne, un ACP comporte 15 dispositions, 48 au maximum. Pour les dispositions juridiquement contraignantes, la moyenne tombe à 8 et le maximum à 43. Ces chiffres soulignent la diversité des contenus et l'hétérogénéité des approches retenues par les pays en développement. Cette diversité constitue un élément essentiel pour comprendre l'impact différencié des accords sur les entreprises : c'est moins la signature d'un traité que la profondeur effective de ses engagements qui détermine les effets observés sur les exportations.

■ Un approfondissement des ACP favorisant les exportations

Toute la difficulté pour évaluer l'effet des accords commerciaux approfondis sur les exportations des entreprises est de pouvoir isoler cet effet de ceux liés aux variations des caractéristiques propres à chaque entreprise, de chaque destination, de chaque relation bilatérale ou de la baisse des droits de douane. Autrement dit, de pouvoir distinguer l'impact lié au renforcement des engagements commerciaux de celui imputable à d'autres facteurs économiques ou conjoncturels.

Pour cela, l'effet des accords commerciaux approfondis est estimé en comparant l'évolution des exportations des entreprises vers des pays avec lesquels la profondeur des accords s'est renforcée, soit par la signature d'un

ACP, soit par l'approfondissement d'un accord existant (701 couples de pays à partir de la combinaison des bases de la Banque mondiale *Deep Trade Agreements* et *Exporter Dynamics*⁵) à celle d'entreprises qui exportent vers des pays restés couverts par des accords stables (1 004 couples de pays). Cette méthode permet également d'estimer l'effet de l'ajout de nouvelles dispositions, au-delà des simples réductions tarifaires, qu'elles concernent la concurrence, l'investissement ou les mesures non tarifaires (encadré).

Encadré – Indicateurs de profondeur des accords

La profondeur des accords est appréhendée à partir de sept indicateurs :

1. Le nombre total de dispositions incluses (ACP) ;
2. Le nombre de dispositions juridiquement contraignantes (ACP légal) ;
3. Le nombre de dispositions couvertes par le mandat de l'OMC (ACP OMC+) ;
4. Le nombre de dispositions qui dépassent le périmètre de l'OMC (ACP OMC-X) ;
5. Un noyau regroupant les dispositions OMC et celles relatives à la concurrence (ACP cœur) ;
6. Les dispositions portant sur les mesures non tarifaires (ACP MNT) ;
7. Les dispositions portant sur les services, l'investissement et la concurrence (ACP S-I-C).

Si les accords commerciaux stimulent les exportations – y compris les plus simples, limités aux dispositions sur les droits de douane, qui entraînent une hausse de près de 6 % –, leur approfondissement (ici pour les accords avec un nombre de dispositions supérieur à la médiane) permet d'en amplifier nettement l'effet, avec un gain supplémentaire de près de 5 %, soit 11 % pour ces accords profonds (graphique 1.a). Le graphique 1.b, quant à lui, montre les effets de chacun des sept indicateurs de profondeur des accords. Sans surprise, la profondeur des accords augmente significativement les exportations (ACP). En particulier, l'ajout d'une disposition juridiquement contraignante (ACP légal) augmente les exportations de 0,3 % (graphique 1.b). Ainsi dans le cas du passage d'un accord superficiel, où seuls les droits de douane sont négociés (deux dispositions), à un accord parmi les 25 % les plus profonds (au moins 14 dispositions), les exportations augmentent de 3,6 % ($12 \times 0,3$ %).

Mais toutes les mesures d'approfondissement ne stimulent pas les échanges de la même manière. Ce sont les mesures non tarifaires qui ont l'impact le plus important, de l'ordre de 2,5 % pour les dispositions portant sur les

5. Cette base de données retrace les flux d'exportations des entreprises de 31 pays en développement entre 2000 et 2020.

barrières techniques au commerce et les mesures phytosanitaires (ACP MNT), et jusqu'à 3 % pour celles portant sur les services, l'investissement et la concurrence (ACP S-LC).

■ Quel type d'entreprises bénéficie le plus des ACP ?

Si l'approfondissement des accords implique indiscutablement une augmentation des échanges, et donc des gains au commerce, leurs effets risquent de ne pas être uniformément répartis sur l'ensemble des entreprises. C'est ce que nous enseigne la théorie économique⁶ : les grandes entreprises risquent de concentrer l'ensemble des gains d'exportations tandis que les petites entreprises, face à l'augmentation de la concurrence, risquent de voir leurs exportations diminuer. C'est ce que l'on observe graphique 2 : les entreprises parmi les 10 % les plus grandes en matière d'exportations, avant approfondissement de l'accord, voient leurs exportations augmenter de 0,6 % après approfondissement, quand les exportations des autres entreprises diminuent de 0,5 % (graphique 2). Les gains d'exportations sont donc le seul apanage des entreprises qui étaient déjà les plus exportatrices avant l'approfondissement des accords commerciaux.

Ces gains concentrés entre les mains de quelques entreprises invitent à s'interroger sur leur dimension sectorielle : certains secteurs, composés de firmes très productives et bien intégrées aux marchés internationaux, sont susceptibles de bénéficier davantage des accords profonds, tandis que d'autres, plus fragmentés et dominés par de petites structures, peuvent au contraire subir une intensification de la concurrence.

C'est effectivement ce que l'on observe : la profondeur des ACP affecte positivement la plupart des secteurs, avec des effets particulièrement marqués dans ceux où dominent quelques entreprises de grande taille (transports, produits végétaux...). À l'inverse, les secteurs où de nombreuses petites entreprises faiblement productives opèrent (produits animaux, cuirs et peausserie...) souffrent – en moyenne – de tels approfondissements, par l'exacerbation de la concurrence qu'ils impliquent.

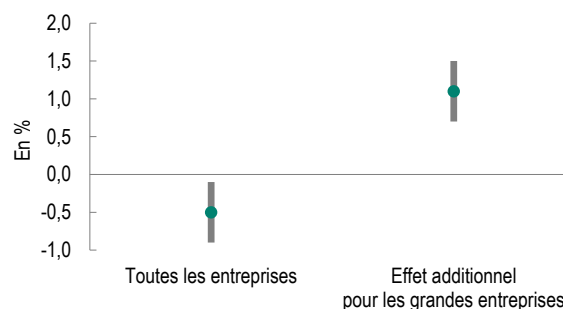
Ainsi, les accords commerciaux profonds tendent à renforcer les secteurs caractérisés par une forte diversité de productivités, où les grandes entreprises peuvent tirer parti de l'ouverture, tandis qu'ils pèsent sur ceux dominés par de petites structures plus vulnérables. La profondeur des accords ne produit donc pas seulement une sélection entre entreprises de tailles différentes, mais redessine également la hiérarchie des secteurs : les activités s'appuyant sur des firmes productives en sortent renforcées, alors que celles reposant sur un tissu de petites entreprises fragiles voient leurs positions s'affaiblir.

■ Des bénéfices durables, des ajustements immédiats

Cette redistribution des parts de marché, au profit des grandes entreprises, engendrée par l'approfondissement des ACP, est bien connue : il s'agit de

Graphique 2 – Les grandes entreprises, seules bénéficiaires de l'approfondissement des ACP

Effet des ACP (nombre de dispositions juridiquement contraignantes des accords) sur les exportations des entreprises selon leur taille



Note : Les cercles représentent l'effet des ACP sur les exportations. Les grandes entreprises sont celles appartenant au dernier décile en matière d'exportation avant approfondissement des accords. Les traits verticaux représentent les intervalles de confiance à 95 %. Lorsque ces traits ne coupent pas l'axe des abscisses en zéro, l'effet est statistiquement significatif.

Notes de lecture : L'effet de l'approfondissement sur les grandes entreprises se lit comme la somme des deux coefficients : -0,5 % pour toutes les entreprises, +1,1 % supplémentaires pour les grandes entreprises, soit +0,6 % au total. L'effet sur les petites entreprises correspond à celui commun à toutes les entreprises.

Sources : Calculs des auteurs à partir de Banque mondiale, bases de données Deep Trade Agreement et Exporter Dynamics.

l'effet pro-concurrentiel, qui implique une augmentation de la productivité moyenne des entreprises⁷, le transfert de parts de marché se traduisant par une réallocation des ressources (capital, travail, capacités d'innovation) vers les entreprises les plus performantes. À terme, cette réallocation accroît la productivité moyenne des exportateurs du pays concerné, contribue à réduire le prix des exportations et augmente les salaires, les travailleurs bénéficiant de la meilleure productivité des entreprises qui tirent profit de l'approfondissement des accords. L'ensemble de ces réallocations se traduit par des gains globaux, mais aussi par des coûts d'ajustement. En effet, ces réallocations prennent du temps et, à court terme, le passage d'un accord superficiel à un accord profond s'accompagne d'une réduction de 5 % du nombre d'entreprises actives sur le marché exportateur⁸. Un résultat qui illustre concrètement le coût de la sélection à l'œuvre : si la productivité globale augmente, le tissu entrepreneurial se contracte, ce qui soulève des enjeux sociaux et territoriaux liés à la disparition de certaines firmes.

Pour mieux comprendre comment ces effets se déploient dans le temps, il convient de comparer, au sein d'un même pays, les performances à l'exportation de deux groupes d'entreprises : celles qui exportent vers des destinations où l'accord a été approfondi (entreprises dites « traitées »), et celles qui exportent vers des pays avec lesquels l'accord n'a pas été modifié (entreprises dites « non traitées »), avant et après l'approfondissement des accords. Autrement dit, au sein d'un même pays exportateur, certaines entreprises sont exposées à un renforcement des engagements commerciaux avec une partie de leurs partenaires, tandis que d'autres continuent à opérer dans un cadre stable. La comparaison de ces trajectoires permet de neutraliser les tendances générales liées à la conjoncture ou aux caractéristiques nationales, et de mettre en évidence l'impact spécifique de l'approfondissement. Concrètement, si les exportations progressent davantage vers les pays ayant signé un accord plus complet que vers les

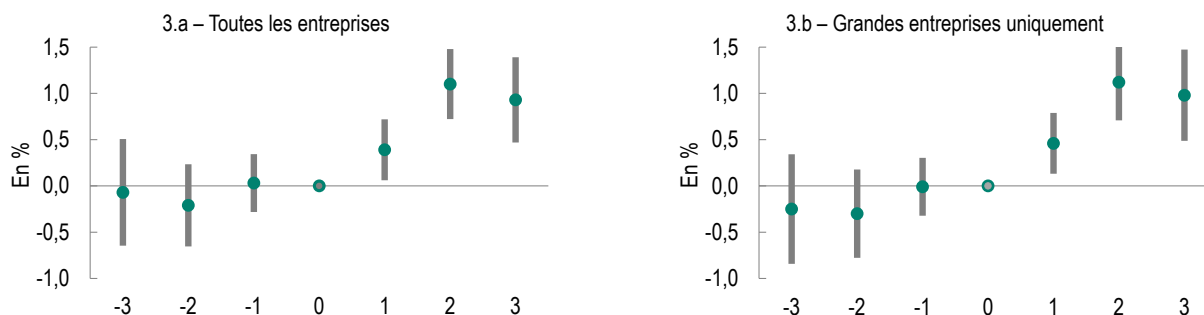
6. Atkeson, A. & Burstein, A. (2008). Pricing-to-Market, Trade Costs, and International Relative Prices. *American Economic Review*, vol. 98(5), p. 1998–2031.

7. Mrázová, M. & Neary, J. P. (2020). IO for exports (s). *International Journal of Industrial Organization*, vol. 70, 102561.

8. Neri-Lainé et al., op. cit.

Graphique 3 – Les grandes entreprises orientées vers les marchés partenaires bénéficient pleinement de l'approfondissement des accords

Différence des exportations entre les entreprises traitées et non traitées, avant et après approfondissement d'un accord, selon la taille des entreprises



Notes : Les cercles représentent l'effet des ACP sur les exportations. Les grandes entreprises sont celles appartenant au dernier quartile en matière d'exportation avant approfondissement des accords. Chaque période indique l'écart en année à la date de l'approfondissement ($t = 0$). Les traits verticaux représentent les intervalles de confiance à 90 %. Lorsque ces traits ne coupent pas l'axe des abscisses à zéro, l'effet est statistiquement significatif.

Sources : Calculs des auteurs à partir de Banque mondiale, bases de données Deep Trade Agreement et Exporter Dynamics.

destinations où ces accords sont restés stables, l'écart observé peut être attribué au renforcement des engagements commerciaux.

Il ressort de cette analyse que les entreprises traitées voient leurs exportations augmenter plus vite que celles des entreprises non traitées après approfondissement d'un accord, de 1,1 % par disposition incluse dans l'accord, deux ans après l'approfondissement, ce qui correspond à une augmentation des exportations de 13 % en cas de passage d'un accord superficiel à un accord profond (c'est-à-dire comportant au moins 14 dispositions, $1,1 \% \times 12$) (graphique 3.a). Il convient de noter qu'avant l'approfondissement de l'accord, il n'y avait pas de différence dans la dynamique des exportations des entreprises traitées et non traitées, ce qui confirme que cette différence est bien attribuable à la modification de l'accord. Cependant, la profondeur des accords ne bénéficiant pas de la même façon à toutes les entreprises, il paraît légitime d'isoler les grandes entreprises. Si le même exercice est reproduit pour les seules entreprises dont les exportations totales initiales appartiennent au dernier quartile, nous retrouvons les mêmes ordres de grandeur (graphique 3.b)⁹. Cette similitude implique que ce sont bien les grandes entreprises qui concentrent l'ensemble des gains, et ce, de manière persistante.

L'évolution des accords commerciaux préférentiels vers des formes plus profondes a transformé l'insertion internationale des

pays en développement. Au-delà de la réduction des droits de douane, ces accords englobent désormais des champs essentiels au fonctionnement des économies, et leurs effets se répercutent directement sur les entreprises.

Les résultats mettent en évidence un double visage de ces accords : ils stimulent les exportations et améliorent le bien-être global, mais au prix d'une réallocation des parts de marché qui favorise les grandes firmes et fragilise les plus petites. Les secteurs dominés par des entreprises productives en sortent renforcés, tandis que ceux reposant sur un tissu de petites structures se trouvent sous pression.

Ces résultats rappellent que les bénéfices de l'intégration commerciale ne se résument pas aux gains agrégés. Ils soulignent aussi l'importance des coûts d'ajustement, qui se traduisent par la sortie de certaines entreprises et par des disparités entre secteurs et entre firmes. Pour les pays en développement, l'enjeu n'est donc pas seulement de signer des accords plus ambitieux, mais aussi d'accompagner leur mise en œuvre par des politiques capables de soutenir les acteurs les plus vulnérables et de maximiser les retombées de long terme. En particulier, ces résultats soulignent la pertinence des aides au chômage et à la recherche d'emploi, afin de faciliter la transition des travailleurs vers les entreprises les plus productives.

9. Le même exercice a été répliqué sur un sous-échantillon composé de petites entreprises. Il ressort un faible effet négatif (voire nul) des ACP sur les exportations des petites entreprises. À noter cependant que cet exercice est difficile à réaliser sur les petites entreprises, en raison de la présence réduite de ces entreprises dans le marché de destination (rarement une petite entreprise exporte six ans de suite vers une même destination).

