



**Les accords commerciaux préférentiels européens:  
Définir les priorités d'une Union Européenne criblée de dettes et assoiffée de croissance  
Patrick A. Messerlin**

**Résumé**

Le lourd endettement des Etats membres de l'Union Européenne (EMUE) requiert d'urgence un programme de réformes dans chaque EMUE pour relancer la croissance en Europe. Ouvrir des marchés à la concurrence internationale a toujours été un moyen de soutenir et stimuler de tels programmes. Un « Doha comateux » fait de la conclusion d'accords commerciaux préférentiels le seul moyen d'ouvrir les marchés pour les années à venir. Ceci pose deux questions à l'UE. Les accords qu'elle négocie actuellement satisfont-ils bien son besoin urgent de croissance ? Si tel n'est pas le cas, quels seraient les accords les plus appropriés?

Les estimations de la croissance potentielle dans le monde pour les prochaines décennies montrent tout d'abord combien l'UE doit changer profondément et vite sa mentalité et son approche des affaires internationales. Son poids dans le monde va considérablement et rapidement chuter puisque sa part actuelle du PIB mondial (25 pourcent) sera divisée par deux d'ici à 2030 et par trois d'ici à 2050. Le cliché "*L'UE est la plus grosse puissance économique mondiale*" a déjà perdu toute crédibilité.

Dans ce contexte, les accords préférentiels ne peuvent répondre au besoin urgent de croissance de l'UE que si les partenaires de l'UE remplissent trois conditions:

- la taille de leurs économies doit être suffisamment grande pour avoir un impact sur celle de l'UE;
- elle doit être suffisamment importante maintenant – et non pas dans deux ou trois décennies – car le besoin de croissance de l'UE est urgent;
- les partenaires de l'UE doivent être dotés d'un cadre réglementaire de qualité suffisante pour inciter les EMUE à améliorer leurs propres réglementations, un autre moyen efficace de soutenir et de stimuler leurs programmes de réformes pro-croissance.

Les accords actuellement négociés par l'UE ne remplissent pas ces conditions. Presque tous impliquent des partenaires qui ne pourront être une source intéressante de croissance qu'à long terme et/ou dont la qualité du cadre réglementaire fait cruellement défaut. Cette situation est due à une erreur intrinsèque de l'approche actuelle de l'Europe qui est de concentrer les négociations sur des pays fortement protégés dans l'espoir de bénéficier de plus grandes préférences – un espoir voué à l'échec comme le montre l'analyse économique.

Outre les Etats-Unis, ce papier montre que, à ce jour, seules deux économies remplissent les trois conditions formulées ci dessus: le Japon et Taïwan (la Corée ayant déjà un accord avec l'UE). L'Europe devrait lancer et conclure aussi vite que possible des négociations avec ces deux pays.

欧州連合の特恵貿易協定：  
低成長と債務問題を抱えるEUの最優先事項を定義する  
パトリック・A・メセルラン  
2012年1月30日

今日、深刻な債務問題を抱えるEUは、早急に成長可能な経済再建プランを作成し実行する必要がある。外国に対する市場解放は、常に経済成長を実現する有効な手段であった。しかしドーハ開発ラウンドの交渉が難航する中、特恵貿易協定（Preferential Trade Agreements、略称PTA）が唯一市場を開く有効な手段となっている。このような状況を踏まえ、この論文では以下の二つの質問に答える。すなわち、現在EUが交渉している諸PTAは果たしてEUの求める経済成長を実現することができるのか。もしできないならば、どのようなPTAが望ましいのか。

今後数十年の世界の潜在的成長の源がどこにあるか、それを見据える事で問題の本質が見えてくる。この間、EUの経済的重要性は急激に薄れて行く為、EUは対外関係における意識もアプローチも根本的に変えなければならない。現在、EUのGDPが世界GDPに占める比率は25パーセントだが、この比率は2030年に半分、2050年には3分の1にまで減少すると見られている。「EUは国際社会における貿易や投資の最重要プレーヤーである」という決まり文句はもう信憑性を失っているのである。

EUが早急に必要とする経済成長をPTAによって実現できるのは、交渉相手が以下の三つの条件を満たす場合である。

- ・ EUの経済に影響を与えるほどの規模を持つこと。
- ・ EUの経済に影響を与えるほどの規模になることが、20年、30年先でなくきわめて近い将来であること。
- ・ 相手国の規制の枠組みが、EU加盟国の規制の再考を促し改革への機運を高めるほど整っていること。

現在EUが交渉している諸PTAは、これらの条件を満たしていない。EUが交渉しているPTAのほとんどが、経済成長を促すとしても遠い将来の話である上に、相手国の規制の質が低い。このような交渉を選んでしまう理由は、保護レベルが高い国を選んで大規模な特恵を期待しているからであるが、このアプローチは間違っている。このような期待が幻想にすぎないことを経済分析が示しているのである。

本論文では、米国以外で上記三つの条件を満たすのは、日本と台湾の二カ国のみであることを示す。（韓国は既にEUとのPTAを締結している。）この二国との交渉は早急に開始され、締結されるべきである。

**歐盟優惠性貿易協定：  
為飽受負債之苦、渴望成長的歐盟找出優先目標**

**Patrick A. Messerlin**

2012年1月30日

**摘要**

歐盟國家嚴重的債務問題，迫切需要各會員國研擬並執行有利於成長改革的方案。開放市場面對外來競爭向來是提振成長方案的方式之一。「沉睡的杜哈回合」使得優惠性貿易協定(preferential trade agreements, PTAs)

成為開放市場面對外來競爭的唯一管道。本文將在此背景下探討兩個問題：歐盟目前談判中的PTAs是否符合歐盟追求成長的目標？如果不是，誰才是適當的PTAs對象？

審視未來10年全球具備成長潛力的國家可以略見端倪。由於歐盟經濟實力將大幅且快速下滑，必須以全新思維面對其全球關係。目前歐盟占全球GDP的25%，但此一比例在2030年將減少一半，在2050年時更只剩原來的三分之一。「在國際貿易與投資方面，歐盟是全球最大的玩家」，這句老生常談已喪失意義。

惟有當PTAs的對象國符合下列三個條件，才能滿足歐盟追求成長的目標。

- 經濟規模大到足以影響歐盟經濟；
- 在最近的未來，而不是20年或30年後，經濟規模夠大；
- 必須擁有良好的法規架構，足以促使歐盟會員國改進自身法規，從而對各國的改革方案投入一股助力。

歐盟目前談判中的PTAs並未符合這些條件。雖然這些PTAs對象國中有些具備成長潛能，但都將發生在遙遠的未來，且極度欠缺必備的法規制度。歐盟目前的作法是造成此一缺失的原因：強調與高度保護的國家進行談判，期待能獲得最大的益處。經濟分析將證明此一期待是不切實際的。

本文將顯示，撇開美國不談，現今只有兩個經濟體符合上述三個條件：日本和台灣(韓國已與歐盟簽署PTA)。歐盟應與這兩個經濟體展開談判並儘速完成。

**Les accords commerciaux préférentiels européens:  
Définir les priorités d'une Union Européenne criblée de dettes et assoiffée de croissance  
Patrick A. Messerlin<sup>1</sup>**

30 janvier 2012

Depuis 2006, l'UE a lancé des négociations en vue d'accords commerciaux préférentiels (AP) avec une vingtaine de pays – le plus important programme d'AP de l'histoire de l'Europe si l'on laisse de côté les négociations avec les 68 pays Afrique, Caraïbe et Pacifique dont la raison d'être est tout autre. Cependant, depuis leur lancement, deux événements majeurs sont survenus. Le premier est la pire crise économique et de la dette des états membres de l'UE (EMUE). Le second est que le Doha Round est entré dans une période de coma qui pourra durer au moins jusqu'à mi 2013, mais pourrait aussi se prolonger au-delà de cette échéance, si les profonds désaccords sur les questions commerciales continuent de diviser le Congrès américain

Le lourd endettement des EMUE place le besoin urgent de croissance en tête des priorités de tout AP européen. Cet objectif impose de ne pas évaluer un AP sur des critères limités au commerce, mais sur sa capacité à contribuer au programme bien plus large et nécessaire de réformes des EMUE visant à stimuler aussi vite et autant que possible la croissance de ces derniers [Findlay 2012]. Les AP qui ne rempliraient pas ce rôle ne présentent guère d'intérêt pour les principaux décideurs européens (chefs d'état ou gouvernements, ministres clés) [Messerlin 2011]. Dès lors, ils sont voués à être capturés par des groupes d'intérêts étroits, et donc à n'apporter que de résultats limités (s'il y en a) tout en alimentant de violentes querelles internes au sein des EMUE.<sup>2</sup>

Le programme européen actuel d'AP contribue-t-il à la croissance européenne ? La réponse est "largement non". C'est pourquoi cet article suggère de lancer et conclure aussi vite que possible des négociations commerciales avec le Japon et Taïwan, qui sont aujourd'hui les partenaires les

---

<sup>1</sup> Directeur, Groupe d'Economie Mondiale à Sciences Po. Je voudrais remercier tout spécialement Anders Ahnliid, Roy Chun Lee, Thomas Harris, Sahoko Kaji, Hosuk Lee-Makiyama et Vangelis Vitalis pour leurs commentaires judicieux, Ben Hsu et Mizuha Suzuki pour leur aide. Toute erreur subsistant est de mon fait.

<sup>2</sup> Comme ce fut le cas aux Etats-Unis, avec les débats sans fin du Congrès au sujet d'accords avec des pays (Colombie ou Pérou) bien trop petits pour contribuer de quelque façon que ce soit dans le programme américain de réformes pro-croissance.

plus à même de stimuler les réformes pro-croissance des EMUE, donc de rendre le poids de leurs dettes plus rapidement supportable.<sup>3</sup>

Cet article s'organise en cinq sections. La première décrit la situation des négociations commerciales mondiales sous un Doha Round comateux : les options disponibles pour les quatre économies mondiales « géantes » (UE, Etats-Unis, Chine et Japon); et le besoin de définir les critères clé qui devront guider le choix des partenaires commerciaux par une Europe criblée de dettes et assoiffée de croissance.

La section 2 tire deux leçons clé des changements attendus dans les sources mondiales de croissance des prochaines décennies. D'abord, l'UE devra prendre conscience de ce que son poids dans l'économie mondiale va diminuer radicalement (de moitié) au cours des deux prochaines décennies, la contraignant ainsi à réviser en profondeur son approche des relations économiques internationales ainsi que sa stratégie d'AP. Ensuite, la section 2 donne une idée des sources de croissance les plus prometteuses dans l'économie mondiale, et – tout aussi important – de leur timing. L'Europe devrait privilégier ces sources pour stimuler sa propre croissance.

La section 3 démontre que le programme européen actuel d'AP ne tient pas compte de ces leçons. Ce programme entraîne l'Europe dans des négociations commerciales minées par deux maux : celui de passer à côté des pays qui sont en ce moment les plus gros générateurs de croissance et de réformes internes potentielles ; et celui d'être coincé dans des négociations avec des pays qui pourraient s'avérer une bonne source de croissance, mais dans un avenir trop lointain pour combler le besoin urgent de croissance de l'UE.

La section 4 suggère que les AP les plus prometteurs en termes de croissance sont ceux avec le Japon et Taïwan. Il faut donc lancer et conclure au plus vite les négociations avec ces deux économies. Cela constitue un défi majeur pour l'UE qui a jusqu'ici été davantage “un suiveur qu'un précurseur ” [Ahnlid 2012] dans une région (l'Asie de l'Est) qui a récemment connu des progrès considérables dans la qualité de ses propres AP [Vitalis 2010].

---

<sup>3</sup> Ce papier ne prend pas en compte la dimension transatlantique qui est analysée en détail dans un rapport récent [Transatlantic Task Force 2012].

Cet article propose donc des changements drastiques dans le programme européen actuel d'AP afin de mieux tenir compte du besoin urgent de croissance. Ces changements soulèvent de nombreuses interrogations auxquelles il faudra soigneusement répondre. La section 5 présente brièvement quelques unes de ces questions qui font l'objet d'une étude détaillée dans un article complémentaire [Messerlin 2012]. Elle est suivie de la conclusion.

### **Section 1. Un « Doha comateux » et le besoin d'une stratégie d'AP**

Un "Doha comateux" ne laisse que deux options : soit l'immobilisme, avec le risque d'une lente érosion du système commercial international, soit la poursuite de la libéralisation des échanges par la conclusion d'AP. Ce dernier cas implique un profond changement de la perception que l'on a de ces accords qui ne peuvent plus être considérés comme plus ou moins complémentaires aux négociations de l'OMC. En particulier, ils deviennent les seuls instruments transmettant à l'UE la croissance de l'économie mondiale.

#### Dans la cour des grands : les AP entre économies « géantes »

Aucun AP entre les économies géantes (UE, Etats-Unis, Chine, Japon) n'était concevable durant les négociations de Doha tout simplement parce qu'aucun Round ne peut être conclu sans un pré-accord entre les plus grandes économies mondiales. Le tableau 1 résume la situation actuelle en termes de choix d'AP entre les quatre économies géantes et le reste des pays membres permanents du G20. Taïwan est ajouté pour deux raisons : son poids économique (équivalent à celui de la Turquie si l'on tient compte des opérations taïwanaises sur le territoire de la Chine continentale, comme montré ci dessous) et l'existence d'un AP entre la Chine et Taïwan (Economic Cooperation Framework Agreement, ou ECFA) qui apparaît de plus en plus comme changeant la donne en Asie de l'Est, et par conséquent dans le monde [Dreyer and al. 2010].

**Tableau 1. Accords commerciaux préférentiels entre grands pays (Janvier 2012)**

Membres du G20 [a]	Part (%) du PIB mondial	UE27	USA	Chine	Japon
<b>UE27</b>	<b>26.6</b>	---	<i>Transatlantique</i>		<i>JUE</i>
<b>USA</b>	<b>23.9</b>	<i>Transatlantique</i>	---		<i>TPP</i>
<b>Chine</b>	<b>9.6</b>			---	<i>CKJ</i>
<b>Japon</b>	<b>9.0</b>	<i>JUE</i>	<i>TPP</i>	<i>CKJ</i>	---
<b>Brésil</b>	<b>3.4</b>	<b>en cours</b>			
<b>Inde</b>	<b>2.8</b>	<b>en cours</b>		<b>conclu</b>	<b>conclu</b>
<b>Canada</b>	<b>2.6</b>	<b>en cours</b>	<b>conclu</b>		<i>en cours</i>
<b>Russie</b>	<b>2.4</b>				
<b>Mexique</b>	<b>1.7</b>	<b>conclu</b>	<b>conclu</b>		<b>conclu</b>
<b>Corée Sud</b>	<b>1.7</b>	<b>conclu</b>	<b>conclu</b>	<i>étape initiale</i>	<i>CKJ</i>
<b>Australie</b>	<b>1.5</b>		<b>conclu</b>	<b>en cours</b>	<b>en cours</b>
<b>Turquie</b>	<b>1.2</b>	<b>conclu</b>			
<b>Indonésie</b>	<b>1.2</b>	<i>[c]</i>		<b>conclu</b>	<b>conclu</b>
<b>Arabie Saoudite</b>	<b>0.7</b>	<i>[d]</i>			<b>en cours</b>
<b>Taiwan [b]</b>	<b>0.7</b>			<b>conclu</b>	<b>[e]</b>
<b>Argentine</b>	<b>0.6</b>	<b>en cours</b>			
<b>Afrique du Sud</b>	<b>0.6</b>	<b>conclu</b>			

Notes: Les entrées en italique indiquent que les discussions sont à un stade préliminaire (étude conjointe, étude du champ des négociations, etc.). [a] plus Taïwan. [b] le PIB de Taïwan ne tient pas compte des opérations massives des entreprises taïwanaises en Chine (voir section 4). [c] Sous mandat des négociations ASEAN-UE. [d] négociations suspendues sous mandat de négociation CCG-UE. [e] en septembre 2011, le Japon a signé un accord bilatéral d'investissement avec Taïwan.

Source: données des PIB 2010 des profils commerciaux de l'OMC, site internet de l'OMC.

Le tableau 1 permet trois observations majeures.

- Le Japon bénéficie du plus vaste choix d'options : c'est la seule économie géante ayant une possibilité d'AP en cours avec les autres économies géantes. D'un pur point de vue de pouvoir de négociation, il s'agit là d'un avantage dont l'UE serait bien avisée de tenir compte dans ses négociations avec le Japon.
- L'UE et les Etats-Unis n'ont chacun que deux options: l'AP transatlantique et un AP avec le Japon. L'avenir d'un accord transatlantique reste encore flou : un "Groupe de Travail à Haut Niveau sur la croissance et l'emploi" a été créé mais, jusqu'à présent, son programme de travail est vague et lent [TEC 2011]. L'UE et le Japon envisagent d'ouvrir des négociations en vue d'un AP tandis que les Etats Unis ont invité le Japon à se joindre aux négociations du Trans-Pacific Partnership (TPP), et le Japon a exprimé son intérêt en la matière.

- A ce jour, la Chine apparaît comme le pays ne disposant que d'une seule option, peu productive jusqu'à présent, celle concernant un AP entre la Chine, le Japon et la Corée du Sud (CJK), sur la table depuis 1999. Le TPP ne constitue pas une option pour la Chine car il comporte des clauses sur le travail ou sur les entreprises d'Etat (entre autres) que la Chine ne peut pas signer. Le "Dialogue économique et commercial de haut niveau" (DEH) entre la Chine et l'UE est un forum n'offrant guère de perspectives sérieuses à la Chine. La définition de l'approche européenne actuelle – "accepter la rude concurrence chinoise tout en incitant la Chine à commercer plus équitablement" – pose deux gros problèmes : ne pas accepter la concurrence chinoise n'est pas une option pour l'Europe, et il n'existe aucune définition de « commercer équitablement ». <sup>4</sup> Ceci dit, il y a toute raison de penser que la Chine se sortira de sa situation inconfortable actuelle. Elle peut le faire en relançant l'accord Chine-Japon-Corée du Sud ou en lançant une série d'accords bilatéraux en Asie de l'Est pour contrebalancer le TPP. Elle peut enfin lancer une initiative audacieuse auprès de l'OMC, le forum idéal pour répartir les pressions engendrées par la forte concurrence chinoise sur le plus grand nombre possible de partenaires commerciaux. Dernier point, et non le moindre, davantage d'options pourraient voir le jour grâce à des partenaires commerciaux de la Chine. Ceci pourrait être en particulier le cas avec la perspective (encore imprécise) d'un AP entre la Chine et la Corée du Sud mis sur les rails par ces deux pays au début janvier 2012.

En ce qui concerne le reste des pays du G20, le tableau 1 met en évidence trois points.

- Le Japon a déjà un important réseau d'AP avec ces pays du G20, y compris un accord d'investissement bilatéral avec Taïwan, et un réseau d'AP avec de plus petits pays d'Asie du Sud Est (ne figurant pas sur le tableau 1).
- L'Europe et les Etats-Unis ont des approches différentes. L'UE a lancé de nombreuses négociations avec de nouveaux partenaires, mais elle rencontre de sérieuses difficultés à obtenir des résultats tangibles avec les plus importants d'entre eux (Brésil, Inde, Argentine). Par contre, les Etats-Unis se concentrent sur « l'approfondissement » des AP existants par le biais d'un TPP élargi au Japon.

---

<sup>4</sup> De plus, le DEH n'engage que la Commission du côté de l'EU, pas les dirigeants – le Conseil (EMUE) et le Parlement qui ne resteront pas passifs face au dialogue commercial avec la Chine.

- La Chine est la moins avancée, une situation qui reflète la peur largement répandue parmi ses partenaires commerciaux de son extrême compétitivité économique.

En somme, plutôt que d'avancer rapidement et énergiquement, comme l'exigeraient les énormes bouleversements en cours dans les relations internationales, le programme européen actuel d'AP apparaît lent et/ou hésitant envers les économies géantes, et se trouve confronté (une situation qui pouvait être facilement prévue comme montré ci-dessous) à de sérieuses difficultés dans le reste des pays du G20.

#### Critères de choix des partenaires commerciaux les plus capables de générer de la croissance

Un succès des négociations de l'OMC fournirait sans effort à l'économie européenne criblée de dettes ce dont elle a le plus urgemment besoin: un meilleur accès aux économies de marché les plus grandes, les mieux réglementées et au taux de croissance le plus rapide. En effet, l'approche non discriminatoire des négociations de l'OMC permet de ne pas avoir à prévoir, avant les négociations, quel pays aura l'économie la plus grande, la plus dynamique et avec les meilleures réglementations – ni quand ce pays remplira ces conditions – pour négocier avec ce pays. En d'autres termes, l'ouverture simultanée de tous les marchés mondiaux permet aux entreprises européennes de repérer au fur et à mesure de leurs besoins les marchés les plus grands, au plus fort potentiel de croissance et les mieux réglementés.

Au contraire, les AP requièrent que l'on détermine, avant de démarrer les négociations, quels seront les pays les plus prometteurs en termes de perspective de croissance pour savoir avec lesquels il conviendra de négocier [Lee-Makiyama 2011]. Pour l'Europe criblée de dettes et avec un besoin urgent de croissance, ce choix est absolument crucial. Ce dernier repose sur deux composantes principales : le potentiel de croissance *per se* d'un pays et le timing de sa croissance puisque l'Europe a besoin d'un apport de croissance rapide.

Le potentiel de croissance *per se* d'un partenaire se décompose lui-même en deux aspects principaux – la taille de son économie et la qualité de ses réglementations :

- plus les marchés du partenaire sont grands, plus les entreprises européennes pourront élargir les économies d'échelle de leurs opérations ainsi que la diversité de leurs produits ; par conséquent plus l'AP avec un tel partenaire pourra modifier les prix relatifs des biens et services européens, et donc fournir des biens et services moins chers et plus variés aux consommateurs européens appauvris par la crise.<sup>5</sup>
- meilleures sont les réglementations du partenaire, plus les EMUE seront incités à améliorer les leurs afin d'apporter aux entreprises européennes la même qualité de réglementations que celles fournies par le partenaire à ses propres entreprises. Avoir de meilleures réglementations est un outil puissant pour influencer les prix relatifs des biens et services et donc pour augmenter le bien-être des consommateurs. Cette dimension est si importante que les AP ont souvent été utilisés comme une "excuse" pratique pour faire des réformes nationales. L'Europe elle-même illustre cet aspect : la construction du "marché intérieur" a souvent été le vecteur qui a poussé les EMUE à faire des réformes fondamentales nécessaires.

Le timing est un critère aussi crucial que le potentiel de croissance parce que l'UE a un besoin si urgent de stimuler sa croissance. Démarrer trop tôt des négociations avec un partenaire aujourd'hui trop petit pour impacter dans un futur lointain l'économie géante de l'UE n'apporte rien à la croissance européenne des années à venir même si ce partenaire a un immense potentiel de croissance dans ce lointain avenir. Et démarrer trop tard des négociations – une fois que le partenaire aura dépassé sa capacité maximale de diffuser ses capacités de croissance et de réformes vers l'Europe – a un coût (d'opportunité) énorme pour la croissance européenne.

Ces critères de choix des partenaires « optimaux » d'AP ont été utilisés par quelques pays dans le passé, comme l'illustre le mieux la Corée du Sud (le Chili et Singapour ont eu la même approche). En signant seulement 12 AP durant la fin des années 2000, la Corée du Sud a ouvert 77 pourcent des marchés mondiaux à ses entreprises, un résultat proche de ce que la Corée aurait pu obtenir avec le Doha Round [Messerlin 2011]. Par contre, au cours des années 1990 et 2000,

---

<sup>5</sup> Dans la perspective de cet article, les données concernant le PIB donnent une information plus solide et moins distordue sur les potentiels économiques que les données commerciales. Celles-ci ne sont que les différences entre productions et consommations. Elles sont donc influencées par une foule d'autres facteurs (droits de douane, subventions, autres barrières commerciales, coûts du transport, relations internationales traditionnelles) qui peuvent évoluer rapidement, y compris sous l'influence d'AP.

l'UE a signé 32 AP qui ont ouvert à peine 17 pourcent des marchés mondiaux aux entreprises européennes.

## **Section 2. La structure de la croissance mondiale : perspectives 2010-2050**

Afin d'évaluer le programme européen actuel d'AP (section 3) et d'en proposer un meilleur (section 4), le tableau 2 décrit la structure de la croissance (dans ses dimensions économiques et son timing) dans le monde découpé en dix régions en présentant les parts respectives dans le PIB mondial de ces régions entre 2000 et 2050 [Buitter et Rahbari 2011].

Le tableau 2 présente aussi les estimations des deux composantes principales du PIB, à savoir la population et le PIB par tête, et de la structure de leur croissance (dimension et timing). Bien évidemment, même si ces estimations sont les meilleures disponibles à l'heure actuelle, elles doivent être utilisées avec précaution – celles concernant l'année 2050 plus encore que celles concernant l'année 2030, et celles sur les PIB plus encore que celles sur les populations. L'UE à 27 correspond à deux régions du tableau 2: la région « Europe occidentale » et une partie de la région « Europe centrale » (qui inclut aussi la Turquie et les Balkans qui ne sont pas des EMUE). Ceci ne pose pas de problème sérieux pour cet article qui ne traite que des sources de croissance extérieures à l'Europe.

Le tableau 2 offre quatre observations principales :

- la part estimée de l'UE dans le PIB mondial serait divisée par deux d'ici à 2030 et par trois d'ici à 2050.<sup>6</sup> En d'autres termes, le poids de l'Europe dans les affaires mondiales va changer bien davantage dans les quatre prochaines décennies qu'il n'a changé jusqu'à présent – une évolution qui semble trop souvent échapper à l'attention des officiels de l'UE.

---

<sup>6</sup> Le fait que ces prévisions pourraient ne pas être atteintes n'est pas nécessairement rassurant. Cela signifie que quelque chose de grave pourrait être survenu dans la croissance des économies émergentes, créant une source de grande instabilité dans les relations internationales.

Tableau 2. La croissance dans dix régions du monde, 2000-2050

	2000	2010	2015	2030	2050	2030/10	2050/10
<b>Produit intérieur brut</b>	<b>Parts du PIB mondial (%)</b>					<b>Variations des parts</b>	
Europe occidentale	26.4	25.4	21.8	13.5	8.6	53.1	33.9
Europe centrale [a]	2.2	2.8	3.0	2.7	2.2	96.4	78.6
Amérique du nord	33.0	26.5	24.0	16.5	10.3	62.3	38.9
Asie avancée	17.0	11.8	10.5	7.3	3.8	61.9	32.2
Australie & NZ	1.5	2.2	1.8	1.4	1.0	63.6	45.5
Asie émergente	7.0	15.0	22.0	38.0	46.0	253.3	306.7
Chine [b]	3.8	8.2	10.1	18.8	20.2	230.9	247.9
Inde [c]	1.4	2.1	2.8	6.5	9.3	301.6	435.8
Amérique latine	6.6	7.7	8.1	7.9	7.9	102.6	102.6
Moyen Orient	2.3	2.8	2.6	3.2	3.6	114.3	128.6
CEI [d]	1.1	3.2	3.7	3.9	3.2	121.9	100.0
Afrique	1.8	2.6	2.7	6.0	13.0	230.8	500.0
<b>Population</b>	<b>Parts de la population mondiale (%)</b>					<b>Variations des parts</b>	
Europe occidentale	6.4	5.9	5.7	5.1	4.6	86.4	78.0
Europe centrale [a]	3.2	2.7	2.6	2.4	2.1	88.9	77.8
Amérique du nord	5.1	5.1	5.0	4.9	4.9	96.1	96.1
Asie avancée	3.3	3.1	3.0	2.6	1.9	83.9	61.3
Australie & NZ	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	100.0	100.0
Asie émergente	50.0	52.0	52.0	50.0	47.0	96.2	90.4
Amérique latine	8.5	8.5	8.5	8.4	8.0	98.8	94.1
Moyen Orient	5.2	3.5	3.7	4.2	4.8	120.0	137.1
CEI [d]	4.6	4.1	3.9	3.4	3.0	82.9	73.2
Afrique	13.0	14.8	15.7	18.7	23.4	126.4	158.1
<b>PIB par tête</b>	<b>Indices (Europe occidentale=100)</b>						
Europe occidentale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	--	--
Europe centrale [a]	16.3	24.0	29.1	43.1	56.8	--	--
Amérique du nord	154.6	120.5	123.3	126.9	112.3	--	--
Asie avancée	121.6	88.5	92.0	107.7	108.1	--	--
Australie & NZ	93.3	131.1	117.9	132.9	145.3	--	--
Asie émergente	3.4	6.7	11.0	28.2	51.9	--	--
Amérique latine	18.7	21.0	21.1	35.4	52.3	--	--
Moyen Orient	15.2	18.6	18.0	28.9	40.0	--	--
CEI [d]	5.7	17.9	24.2	43.0	57.6	--	--
Afrique	3.3	4.1	4.4	12.1	30.7	--	--

Source: Buitet et Rahbari (CITI) 2011. Notes: les colonnes en gris sont les parts estimées. [a] inclut la Turquie et les Balkans. [b] les parts du PIB pour la Chine sont basées sur le taux de croissance de l'Asie émergente calculées par CITI moins un demi point. [c] les parts du PIB de l'Inde sont basées sur le taux de croissance de l'Asie émergente calculé par CITI plus un point pour l'Inde. Les parts de 2050 auraient été de 24,7 et 6,8 pourcent, respectivement, si le taux de croissance de la région était appliqué aux deux pays. [d]: CEI : Communauté des Etats Indépendants.

- Les pays avancés d'Asie (Corée du Sud, Japon, Taïwan, Hong Kong, Macao et Singapour) devraient connaître des perspectives de croissance meilleures que l'UE jusqu'en 2030. Le déclin plus rapide de leur PIB entre 2030 et 2050 reflète la plus forte baisse de leur population comparée à celle de l'UE. Il est intéressant de noter que cette région devrait atteindre un PIB par tête plus élevé que l'UE avant 2030, pour se rapprocher sensiblement de celui des Etats-Unis, alors que l'UE peinera encore à atteindre ce niveau.

- Seules deux régions viendraient combler l'espace laissé par les « deux géants décroissants » que sont l'UE et les Etats-Unis : les pays émergents d'Asie et l'Afrique. Mais les dynamiques de ces deux zones sont très différentes. La part du PIB mondial des pays émergents d'Asie augmentera essentiellement parce que leur population s'enrichit. Reste que le PIB par tête de cette zone d'ici à 2050 s'élèvera toujours à la moitié du PIB par tête de l'UE, ce qui signifie que cette zone offrira encore de larges perspectives de croissance bien après 2050. Par opposition, la part du PIB mondial de l'Afrique, d'ici à 2050, grossira essentiellement parce que sa population va croître. Son potentiel de croissance basé sur le PIB par tête n'émergera vraiment qu'au-delà de 2030.
- L'Amérique latine et la Communauté d'États Indépendants (Russie et Asie centrale) ne devraient pas voir leur poids économique limité augmenter dans l'économie mondiale. Le Moyen-Orient gagnerait en importance, mais resterait relativement petit comparé à l'économie européenne. En conclusion, le potentiel de croissance de ces zones n'est guère attractif pour l'UE en termes relatifs.

Comme souligné plus haut, le timing est un facteur crucial à cause du besoin urgent de croissance de l'Europe. L'objectif recherché est de conclure des AP qui stimuleraient véritablement la croissance européenne durant les (deux) prochaines décennies, afin de permettre un paiement plus rapide et moins douloureux de la dette des EMUE. Le tableau 2 donne une idée du moment auquel chaque AP donnera le maximum de résultats positifs sur la croissance européenne:

- Les pays avancés d'Asie offrent les meilleures perspectives dans l'avenir proche, avec leurs économies suffisamment larges pour tirer dès à présent la croissance européenne vers le haut. Et, comme montré ci dessous, leurs performances en matière réglementaire sont souvent meilleures que celles de bien des EMUE, stimulant une source puissante de croissance au sein de chaque EMUE.
- Les AP avec les plus grands pays de l'Asie émergente seront au cœur de la politique d'AP dans un avenir plus lointain. La Chine sera tôt ou tard un pays incontournable (en 2030, sa part du PIB mondial aura atteint le niveau de celui que l'Europe aura en 2015). Durant les années 2010, les différences en termes de croissance (dimension économique et timing) entre le Japon et la Chine resteront suffisamment limitées pour faire du Japon

un partenaire plus attirant pour l'UE, si l'on prend en compte les difficultés plus grandes à négocier avec la Chine comparées à celles que posent les négociations avec le Japon. Mais, d'ici à 2030, la Chine deviendra un partenaire incontournable pour l'UE si les négociations à l'OMC restent bloquées. En fait, l'un des aspects les plus intéressants de l'accord UE-Taïwan est de préparer l'UE et la Chine à des négociations bilatérales sérieuses. En revanche, l'Inde n'est pas vraiment assez grande pour stimuler la croissance européenne avant les années 2030. Les pays de l'ASEAN sont dans une situation intermédiaire – plus petits que l'Inde mais plus avancés qu'elle sur le chemin de la croissance. Leur handicap reste leur morcellement : un accord UE-ASEAN sera fondé sur des AP bilatéraux entre l'UE et chaque pays membre de l'ASEAN, ce qui retardera d'autant l'impact global de leur croissance sur l'UE.

Pour résumer, la croissance attendue dans ces dix régions mondiales au cours des quatre prochaines décennies et leur timing incitent à concentrer la priorité de l'Europe sur les économies avancées de l'Asie, avant de se tourner vers les économies de l'Asie émergente (la Chine d'ici dix ou vingt ans, l'Inde ensuite). Ce n'est que bien plus tard que l'Afrique se révélera potentiellement génératrice de croissance substantielle pour l'UE (à condition qu'elle soit moins morcelée qu'actuellement) tandis que la Communauté des Etats Indépendants, le Moyen Orient et l'Amérique latine n'offrent guère plus que des performances de croissance moyennes. Ces évolutions fondamentales devraient être prises en compte pour rentabiliser efficacement le capital de négociation limité de l'UE – personnel et autres ressources des EMUE et de la Commission.

### **Section 3. Le programme européen actuel d'AP : inadapté au besoin urgent de croissance de l'UE**

Il est maintenant possible d'évaluer le potentiel de croissance du programme européen actuel d'AP. Cette section montre que la dimension économique et la qualité des réglementations des pays avec lesquels l'UE négocie en ce moment sont trop limitées et/ou trop lointaines dans le

temps pour stimuler significativement la croissance européenne. Elle conclut par l'examen de la raison principale d'un tel mauvais choix.

### Dimension économique : trop petite ou trop tardive

Le tableau 3 évalue le potentiel de croissance du programme européen actuel d'AP en calculant un indicateur dit « d'expansion du marché européen » pour chaque AP en cours de négociation (blocs A et B). Cet indicateur est calculé en rapportant le PIB du partenaire de l'AP au PIB européen (colonnes 3 et 4). Il fournit une idée des économies d'échelles et de la gamme des produits que l'AP en question permettrait d'ajouter au marché européen, donc de sa contribution potentielle à la croissance européenne.

Le tableau 3 calcule ces indicateurs pour 2010 et 2030 (les PIB de 2030 ont été calculés en utilisant le taux de croissance de la zone à laquelle appartient le pays en question dans le rapport Buitter et Rahbari).<sup>7</sup> A titre de comparaison, le bloc C du tableau 3 inclut la Corée du Sud qui a déjà un AP avec l'UE.

Les colonnes 3 et 4 du tableau 3 permettent trois observations clés :

- en 2010, les AP en cours de négociation augmenteraient de 65 pourcent en tout le PIB européen. Les pays du bloc B n'ont aucune incidence sur la croissance de l'UE.
- ce résultat global repose sur la réussite des négociations avec pas moins de 29 pays. La "productivité" moyenne du programme européen actuel d'AP (l'expansion globale divisée par le nombre de partenaires) est donc très basse, d'environ 2 pourcent du PIB européen. Une autre façon de souligner ce point est de constater que le Brésil, le partenaire le plus important en 2010 des négociations en cours, a un PIB à peine supérieur à un dixième du PIB européen.
- en 2030, l'expansion totale du marché européen générée par les AP en cours de négociation se monterait à près de deux fois le PIB européen. Mais ce résultat dépend

---

<sup>7</sup> Calculer des variantes en changeant d'un point (au plus) le pourcentage des taux de croissance régionaux ne modifie pas les conclusions de cette partie. L'incertitude des taux de croissance régionaux pour la période 2030-2050 est si importante qu'il ne semble pas judicieux d'utiliser systématiquement de telles variantes sur la base d'un pays.

essentiellement d'un seul pays (l'Inde). Le Brésil, le plus grand partenaire du programme européen actuel d'AP, s'avère relativement moins intéressant en 2030 qu'en 2010. En bref, le programme européen d'AP ne peut générer qu'une croissance très limitée dans la décennie à venir. Les perspectives sont meilleures pour les années 2030, mais ce résultat dépend largement de l'Inde, qui est bien connue pour être un partenaire difficile tant au niveau de sa politique commerciale que de la qualité de ses réglementations (voir tableau 4 et section 4 ci dessous).

**Tableau 3. Le faible potentiel de croissance du programme européen actuel d'AP**

Pays	Nombre		Expansion du marché UE [a]		Approximation de l'OMC [b]	
	AP	Parte-naires	2010	2030	2010	2030
	1	2	3	4	5	6
<b>A. Négociations lancées par l'UE depuis 2006</b>						
Canada	1	1	9.7	10.3	3.5	1.8
ASEAN	1	10	11.4	53.2	4.1	9.3
Indonésie			4.4	20.3	1.6	3.5
Malaisie			1.5	6.8	0.5	1.2
Singapour			1.4	6.4	0.5	1.1
Inde	1	1	10.7	49.7	3.8	8.7
Mercosur	1	4	15.5	28.3	5.6	4.9
Brésil			12.9	23.5	4.6	4.1
Russie	1	1	9.1	20.2	3.3	3.5
GCC [c]	1	6	5.8	11.6	2.1	2.0
<b>B. Négociations lancées par l'UE en décembre 2011</b>						
Géorgie	1	1	0.1	0.2	0.0	0.0
Moldavie	1	1	0.0	0.1	0.0	0.0
Egypte	1	1	1.3	5.6	0.5	1.0
Jordanie	1	1	0.2	0.3	0.1	0.1
Maroc	1	1	0.6	2.3	0.2	0.4
Tunisie	1	1	0.3	1.1	0.1	0.2
<b>Total A et B</b>	<b>12</b>	<b>29</b>	<b>64.7</b>	<b>183.0</b>	<b>23.3</b>	<b>31.9</b>
<b>Sous-total [d]</b>			<b>32.7</b>	<b>93.3</b>	<b>11.8</b>	<b>16.3</b>
<b>C. Négociations déjà conclues par l'UE</b>						
Corée du Sud	1	1	6.3	6.7	2.2	1.2

Notes: [a] Rapport (en %) du PIB du partenaire de l'AP au PIB européen. [b] Rapport (en %) du PIB du partenaire de l'AP au PIB mondial. [c] Conseil de coopération du Golfe. [d] Sous-total pour le Brésil, l'Inde et la Russie. Sources : Buiter et Rahbari [2011] pour les estimations de croissance et profils commerciaux de l'OMC pour le PIB des pays individuels et des régions. Calculs de l'auteur.

Les colonnes 5 et 6 du tableau 3 apportent une autre information clé : la mesure dans laquelle le programme européen actuel d'AP donnerait des résultats proches de ceux d'un accord au sein de l'OMC. Cet indicateur dit « d'approximation de l'OMC » est calculé en rapportant le PIB des marchés ouverts par les AP en cours de négociations au PIB mondial qu'un Round de l'OMC pourrait ouvrir. Cet aspect est important à garder à l'esprit si les négociations à l'OMC ne se débloquent pas.

Les blocs A et B du tableau 3 montrent qu'en 2010 les 29 partenaires avec lesquels l'UE est en négociation n'ouvriraient que 19 pourcent des marchés mondiaux, comparés au Doha Round qui ouvrirait en gros 80 à 90 pourcent des marchés mondiaux (pas 100 pourcent car les négociations de Doha ont créé une pléthore d'exceptions en faveur de nombreux de pays en développement). En 2030, le résultat serait meilleur, mais il resterait modeste avec moins de 32 pourcent de marchés mondiaux ouverts aux producteurs européens.

#### Qualité des réglementations : trop faible et un piège coûteux pour les entreprises européennes

Les accords commerciaux du XXIème siècle devront traiter avant tout de questions de réglementations (parfois appelées mesures non tarifaires par les négociateurs) : normes des produits, réglementations des marchés de services, etc. Ce faisant, ces accords offrent un autre canal pour stimuler la croissance: en interconnectant les régimes juridiques différents des deux partenaires, ils mettent en évidence les forces et les faiblesses des réglementations de chacun d'eux, les incitant à améliorer ses propres réglementations afin de se mettre au niveau des meilleures réglementations du partenaire.

Il est donc essentiel d'évaluer le programme européen actuel d'AP en fonction de sa contribution potentielle aux améliorations de la réglementation européenne. Le tableau 4 donne une idée d'un tel apport en utilisant les dix indicateurs de « Doing Business » – l'indicateur global de la facilité à faire des affaires (colonne G) et ses dix composants (colonnes S1 à S10) pour tous les pays ayant un AP en cours de négociation avec l'UE. D'autres indicateurs (comme le Global Competitiveness Index du World Economic Forum) fondés sur des méthodologies totalement différentes donnent des résultats identiques (avec une seule nuance mentionnée ci dessous).

Pour établir des comparaisons avec l'UE, le tableau 4 fournit également des indicateurs par « cohorte d'EMUE » plutôt qu'un seul indicateur moyen pour l'UE. Une cohorte d'EMUE est définie par l'année d'accession des EMUE (sauf pour la Grèce, le Portugal et l'Espagne regroupés en une seule cohorte). Les indicateurs d'une cohorte sont la moyenne simple des indicateurs des EMUE membres de la cohorte.

**Tableau 4. Les AP comme source de qualité réglementaire**

	Facilité à faire des affaires	Création d'entreprise	Octroi de permis de construire	Raccordement à l'électricité	Transfert de propriété	Obtention de prêts	Protection des investisseurs	Paiement des impôts et taxes	Commerce transfrontalier	Exécution des contrats	Fermeture d'entreprise
	G	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
<b>A. Cohortes des EMUE [a]</b>											
UE-1958	41	66	54	65	111	69	82	70	30	37	29
UE-1973	7	21	20	41	53	11	15	14	14	38	8
UE-1980	58	98	59	60	79	84	99	70	55	55	33
UE-1995	19	73	48	18	26	37	76	53	13	25	15
UE-2004a	50	73	82	90	63	51	72	103	59	67	47
UE-2004b	24	65	83	71	17	31	65	60	15	20	48
UE-2007	66	56	126	149	68	8	46	112	82	72	94
<b>B. Négociations lancées par l'UE depuis 2006</b>											
Canada	13	3	25	156	41	24	5	8	42	59	3
Indonésie	129	155	71	161	99	126	46	131	39	156	146
Malaisie	18	50	113	59	59	1	4	41	29	31	47
Singapour	1	4	3	5	14	8	2	4	1	12	2
Inde	132	166	181	98	97	40	46	147	109	182	128
Argentine	113	146	169	58	139	67	111	144	102	45	85
Brésil	126	120	127	51	114	98	79	150	121	118	136
Russie	120	111	178	183	45	98	111	105	160	13	60
<b>C. Négociations lancées par l'UE en décembre 2011</b>											
Géorgie	16	7	9	89	1	8	17	42	54	41	109
Moldavie	81	88	104	160	18	40	111	83	134	26	91
Egypte	110	21	154	101	93	78	79	145	64	147	137
Jordanie	96	95	93	36	101	150	122	21	58	130	104
Maroc	94	93	75	107	144	98	97	112	43	89	67
Tunisie	46	56	86	45	65	98	46	64	32	76	38
<b>D. Négociations déjà conclues par l'UE</b>											
Corée du Sud	8	24	26	11	71	8	79	38	4	2	13

Source: Site web Doing Business (2012). Classement des pays: plus le rang du pays est élevé, plus ses performances réglementaires sont faibles. Note [a]: Moyenne simple des indicateurs des états membres de l'UE ayant accédé à l'UE durant l'année mentionnée. La Grèce, l'Espagne et le Portugal sont regroupés par souci de simplicité. Les états membres de l'UE 2004b incluent les pays baltes (Estonie, Lettonie, Lituanie). Les états membres de l'UE 2004a incluent les autres états membres européens d'Europe centrale

Cette présentation par cohorte permet trois observations très importantes car elles constituent un défi aux vues généralement exprimées sur la construction européenne :

- la qualité des réglementations reste très variable d'une cohorte à une autre, bien que l'UE existe depuis près de soixante ans ;
- être parmi les premiers pays à avoir adhéré à l'UE n'est pas une garantie de réglementations de meilleure qualité;
- et une adhésion récente à l'UE n'est pas nécessairement un gros handicap, certains des derniers EMUE ayant su se doter rapidement de réglementations de haute qualité. Ce résultat est le seul que le Global Competitiveness Index du World Economic Forum nuance en le limitant à la seule Estonie.

Ces observations invitent à une grande modestie quant aux résultats qu'un AP permet réellement d'atteindre. Elles offrent aussi des leçons claires pour les AP européens avec des pays tiers. L'harmonisation ou la convergence des réglementations ne constitue pas un objectif réaliste (certaines bonnes raisons suggèrent que cet objectif n'est peut-être même pas souhaitable). Le véritable objectif des AP devrait plutôt être l'évaluation et la reconnaissance mutuelle des réglementations des partenaires. Celui-ci sera difficile à atteindre car il requiert des autorités de régulation de chaque partenaire de s'impliquer dans le processus de négociations, un point traité plus en détail dans l'article complémentaire [Messerlin 2012].

Ceci dit, le tableau 4 montre une différence marquante entre les deux groupes de partenaires avec lesquels l'Europe négocie en ce moment des AP :

- un premier groupe de pays (Canada, Géorgie, Malaisie et Singapour) arbore des réglementations aux performances exceptionnelles – en moyenne (bien) meilleures que celles de nombreux EMUE. En conséquence, même si ces pays ne sont pas grands comparés à l'UE, des AP avec de tels partenaires peuvent inciter l'Europe à améliorer ses propres réglementations simplement parce que ces pays, même relativement « petits », sont suffisamment bien gérés pour influencer le programme de réformes de l'UE (on peut même penser que de bonnes idées venant de petits partenaires seraient perçues comme moins menaçantes que si elles provenaient de gros partenaires).

- par opposition, les autres partenaires affichent des réglementations aux performances si limitées qu'il n'y a aucune chance que ces pays puissent offrir le moindre soutien aux réformes internes de l'UE et donc à sa croissance. Il est peu probable que des AP reposant sur des réglementations de si mauvaise qualité puissent accroître la qualité des réglementations des EMUE. Cela suggère plutôt deux cas de figure possibles. Soit l'AP en question est incapable de modifier la situation des EMEU – un échec complet de l'AP. Soit l'AP en question ouvre aux entreprises européennes des marchés mal réglementés, donc fortement distordus, devenant une source de rentes économiques injustifiées, mais dont les entreprises européennes vont essayer de tirer parti. Cependant, de telles rentes, si elles peuvent constituer des profits à court terme, génèrent des coûts élevés à moyen et long termes lorsque les entreprises européennes devront faire face à l'érosion des préférences, comme discuté maintenant.

### Pourquoi des résultats si décevants?

Pourquoi l'actuel programme européen d'AP est-il si décevant? Cela est dû à ce que, en dépit de ses références permanentes à la croissance et à l'emploi, ce programme repose davantage sur la volonté de négocier des AP avec des pays fortement protégés [Commission 2006] que sur la recherche de partenaires à fort potentiel de croissance.

Ce choix reflète largement des considérations d'économie politique. Dans l'UE – comme dans n'importe quel autre pays – les entreprises se focalisent sur les barrières les plus importantes qu'elles rencontrent sur les marchés étrangers, sans tenir compte de la pauvreté souvent extrême des ressources nécessaires (Commission et EMUE dans le cas de l'UE) pour mener à bien toutes ces négociations. Ignorer cette contrainte conduit les entreprises européennes à dresser de trop longues listes de desiderata à négocier dans les AP, d'autant plus que chaque entreprise est intéressée par des marchés bien définis. Dès lors, les AP avec les partenaires les plus protégés se retrouvent souvent en tête de ces listes simplement parce qu'il est plus facile d'attirer l'attention de la Commission et des EMUE en faisant état de fortes barrières plutôt que des barrières modérées.

Si les entreprises européennes tenaient compte des limites des capacités de négociation de l'UE, elles se poseraient la question clé : est-il plus rentable d'ouvrir de larges marchés modérément protégés que des marchés modestes fortement protégés ? L'analyse économique suggère que la première option est généralement la meilleure – ce qui implique de raccourcir la liste des désidératas – et ce même dans un contexte statique ignorant la prolifération des AP en cours.

Introduire une dimension dynamique en tenant compte de la prolifération des AP ajoute un argument puissant contre le choix des partenaires les plus protégés. Ce choix apparaît alors un mirage car les AP avec des pays fortement protégés sont soumis à la dynamique auto destructrice suivante.<sup>8</sup> Une fois qu'un pays a signé un AP avec l'UE, il sera davantage enclin à en signer avec d'autres pays. Pourquoi, en effet, le partenaire en question accorderait-il à la seule UE l'accès à son marché, ce qui se révèle onéreux pour ses consommateurs lorsque les entreprises européennes sont moins compétitives que les fournisseurs des pays tiers (ceci est une conséquence logique de la forte protection du partenaire de l'UE par rapport aux pays extra européens) ? En fait, on peut soutenir que plus un pays est protégé (donc plus l'UE se voit accorder de fortes préférences) plus le partenaire de l'UE sera incité à négocier par la suite des AP avec d'autres pays que l'UE. Une telle dynamique des AP en chaîne génère de coûteuses conséquences : les signataires du premier AP se sentent dupés lorsqu'ils font face à l'érosion de leurs préférences dans le pays partenaire, et qu'ils se voient contraints de mettre en place des politiques d'ajustement pour faire face à une telle érosion.

Ceci dit, le critère de “forte protection” sur lequel repose le programme européen actuel d'AP engendre deux autres coûts intrinsèques. Le premier est que la forte protection du partenaire ralentit sa croissance économique, et donc, indirectement, réduit la capacité de ce pays à stimuler la croissance de l'UE. Il en va de même pour les performances des réglementations : des réglementations de faible qualité ralentissent la croissance du pays en question.

Deuxièmement, négocier des AP avec des pays plutôt protectionnistes est, par définition, difficile. La plupart des grands partenaires européens listés dans le bloc A du tableau 3 sont

---

<sup>8</sup> Le reste du paragraphe suppose que les accords préférentiels avec des partenaires hautement protégés sont la source d'une libéralisation réussie. Cette hypothèse n'est pas nécessairement vraie, comme le démontrent les négociations en cours de l'UE avec le Mercosur ou l'Inde.

réputés pour leurs politiques commerciales erratiques et leurs réformes réglementaires internes imprévisibles. L'Argentine est l'une des sources les plus (si ce n'est la plus) fréquentes de poussées protectionnistes depuis 2008. Depuis quelques années, le Brésil a du mal à choisir entre ses intérêts défensifs (surtout industriels) et offensifs (surtout agricoles). L'Inde a été une source permanente de problèmes dans le Doha Round en raison de débats politiques internes très incertains, conséquences de décennies passées à créer puis à défendre des rentes de protection massives. Il a fallu seize ans à la Russie pour devenir la dernière grande économie à rejoindre l'OMC, et les observateurs doutent de sa capacité à tenir pleinement ses engagements. Dernière chose, et non la moindre, on se demande pourquoi et comment l'Europe obtiendrait de négociations bilatérales avec des partenaires si difficiles plus qu'elle n'a pu obtenir à l'OMC où ses demandes avaient pourtant l'appui des autres principaux membres de l'OMC.

On pourrait arguer qu'il est trop difficile de stopper des négociations d'AP en cours. Mais au cours des derniers mois, les partenaires des AP mentionnés ci-dessus ont, eux-mêmes, offert de nombreuses motifs qui permettraient de suspendre ces négociations.

#### **Section 4. Une politique d'AP européens adaptée au besoin urgent de croissance de l'UE.**

Cette section montre qu'un programme européen d'AP avec les pays de l'Asie avancée serait bien préférable en termes de taille économique, de timing, et de qualité des réglementations au programme européen actuel – et en particulier répondrait bien plus efficacement au besoin urgent de croissance de l'UE. Cette section se concentre sur le Japon et Taïwan puisque l'AP entre la Corée du Sud et l'UE est en cours d'application et que des AP avec Hong Kong et Macao sont hors de portée pour des raisons liées aux deux parties (en plus, ces deux pays sont trop petits).

##### Taille économique et timing

Le tableau 5 donne pour le Japon et Taïwan les mêmes informations que le tableau 3. Il offre aussi une perspective à plus long terme en couvrant la Chine continentale et "Chiwan" – un terme créé par les Sud Coréens pour parler des opérations globales des entreprises taïwanaises à

Taiwan et en Chine. Le tableau 5 sur “Chiwan” donne une idée de la taille de ces opérations globales en estimant un PIB virtuel de “Chiwan” défini comme la somme du PIB de Taïwan et d’une estimation grossière du PIB de la Chine continentale généré par les entreprises taïwanaises opérant en Chine continentale.

- en 2010, les entreprises taïwanaises ont employé entre 13-15 et 20-23 millions de travailleurs en Chine continentale. Afin de se limiter à des estimations prudentes, le tableau 5 est basé sur la fourchette la plus basse de 14 millions de travailleurs [Hung et Tung 2009]. En 2009, le PIB en Chine continentale par travailleur était d’environ 7,100 US\$ par travailleur [China Daily 2010-05-12]. Ce nombre a été multiplié par un facteur (toujours prudent) de 1,3 afin de prendre en compte le fait que les entreprises taïwanaises ont investi 90 pourcent de leurs investissements totaux dans dix provinces chinoises seulement, lesquelles ont un PIB par tête de 50 à 60 pourcent supérieur au PIB de toute la Chine continentale.<sup>9</sup> Le PIB ainsi généré sur le continent par les entreprises taïwanaises s’élève environ à 140 milliards de dollars (US) en 2010. En ajoutant cela au PIB de Taïwan (430 milliards US\$), on obtient l’estimation dite « Chiwan-basse » car le PIB continental par travailleur prend en compte la main d’œuvre agricole de la Chine, laquelle engendre une part bien moindre du PIB continental que la main d’œuvre ouvrière employée par les entreprises taïwanaises. Comme ces dernières interviennent surtout dans le secteur industriel, les calculs ont été refaits sur la base d’un salaire urbain moyen de 17,175 US\$ [China Daily 2010-03-02] (le facteur de 1,3 n’a pas été utilisé afin de toujours procéder à des estimations prudentes). L’évaluation dite « Chiwan-haute » qui en résulte est d’environ 690 milliards de US\$, et constitue probablement l’évaluation la plus exacte du PIB de « Chiwan ».
- En 2030, ces deux estimations basse et haute du PIB de « Chiwan » ont été calculées en utilisant un taux de croissance qui est la moyenne simple du taux de croissance de Taïwan (Asie Avancée) et du taux de croissance de la Chine continentale (Asie émergente) utilisé dans le rapport de Buiter et Rahbari.

---

<sup>9</sup> Les dix provinces sont : Jiangsu, Guangdong, Shanghai, Fujian, Zhejiang, Tianjing, Shandong, Pékin, Hubei et Chongqing [Chen 2010].

Comparer les tableaux 3 et 5 met en évidence la supériorité de la stratégie fondée sur les AP Japon UE (JUE) et Taïwan-UE (TUE) sur l'actuel programme européen d'AP.<sup>10</sup>

- En 2010, les AP JUE et TUE offrent des perspectives d'élargissement du marché européen (34 pourcent du PIB de l'UE) équivalentes à la somme de ceux qu'offrent les AP avec trois partenaires difficiles réunis (Inde, Brésil et Russie) (colonne 3).
- En 2010, les AP JUE et TUE combinés ouvriraient 13 à 14 pourcent des marchés mondiaux, ce qui correspond aux deux tiers du niveau approximatif offert par tous les pays actuellement inclus dans le programme d'AP actuel de l'UE, et trois fois plus que l'élargissement de marché qu'offre le Brésil, le partenaire le plus important du programme européen actuel (colonne 5).

**Tableau 5. La meilleure politique d'AP pour la croissance européenne, 2010-2030**

Pays	Nombre		Expansion du marché UE [a]		Approximation de l'OMC [b]	
	AP	Parte-naires	2010	2030	2010	2030
	1	2	3	4	5	6
<b>A. Une politique européenne des AP pro-croissance</b>						
<b>Japon</b>	1	1	33.9	36.1	12.2	6.3
<b>Taiwan</b>	1	1	2.7	7.6	1.0	1.3
<b>Total</b>	2	2	36.5	43.7	13.2	7.6
<b>B. Une perspective à long terme</b>						
<b>Chine</b>	1	1	36.2	168.6	13.1	29.4
<b>Chiwan-basse</b>	--	--	3.6	10.4	1.3	1.8
<b>Chiwan-haute</b>	--	--	5.1	14.6	1.8	2.5

Notes: [a] Rapport (en %) du PIB du partenaire de l'AP au PIB européen. [b] Rapport (en %) du PIB du partenaire de l'AP au PIB mondial. Sources : Buitert et Rahbari [2011] pour les estimations de croissance et les « Trade Profile » de l'OMC pour le PIB de chaque pays et région. Le taux de croissance de Chiwan est la moyenne des taux de croissance de l'Asie avancée et l'Asie émergente afin de refléter les deux activités des entreprises taïwanaises. Calculs de l'Auteur.

- En 2030, l'élargissement prévu du marché européen associé aux AP JUE et TUE combinés n'est surpassé que par celui associé à un AP avec l'Inde (colonne 4).
- En 2030, les AP JUE et TUE combinés fourniraient toujours une approximation des résultats de l'OMC supérieure à celle liée à n'importe quel pays du programme européen

<sup>10</sup> Par volonté de simplicité, le terme générique d'accord commercial préférentiel est utilisé dans ce papier. Le terme officiel utilisé le plus fréquemment pour un accord entre le Japon et l'UE est Accord de Partenariat Economique (APE).

actuel d'AP (exception peut-être de l'Inde) et presque un tiers de l'approximation des résultats de l'OMC que l'on peut attendre d'un AP Chine-UE, en cas de non reprise des négociations du Doha Round (colonne 6).

D'autres considérations essentielles rendent encore plus attractifs les AP JUE et TUE par rapport à ceux du programme européen actuel.

- les résultats ci dessus en termes de dimension économique ne sont obtenus que par la conclusion de deux AP. Autrement dit, la “productivité” d'une politique d'AP JUE-TUE est environ dix fois supérieure à celle du programme européen actuel d'AP. Se concentrer sur deux négociations permettrait de rassembler davantage de personnel plus qualifié dans les équipes de négociation de l'UE, et donc d'obtenir des résultats plus solides et meilleurs dans des négociations mieux préparées.
- ces deux AP impliquent des partenaires qui ont montré leur désir de négocier avec l'UE et ont mené constamment des politiques commerciales libérales au cours des dernières années. Ainsi, le Japon et Taïwan appliquent des droits de douane au niveau consolidé à l'OMC – une caractéristique cruciale qu'ils partagent avec seulement l'UE et cinq autres pays dans le monde.<sup>11</sup>
- le Japon et Taiwan ont développé un réseau important d'AP. Ils ont des liens étroits avec les pays de l'ASEAN, et Taïwan a un AP avec la Chine qui pourrait changer la donne dans le système commercial mondial. En ce sens, les AP JUE et TUE représentent la meilleure préparation pour un approfondissement des liens de l'UE avec les pays ASEAN et la Chine continentale. Les entreprises européennes en lien avec les entreprises japonaises et taïwanaises n'auront pas à attendre longtemps des négociations européennes avec les pays ASEAN et avec la Chine pour obtenir un meilleur accès à l'un de ces marchés déterminants. Comme examiné dans l'article complémentaire [Messerlin 2012], ces relations seraient d'une importance capitale pour les nombreux EMUE qui, contrairement à l'Allemagne, ont des entreprises de petites et moyennes tailles qui hésitent à pénétrer les grands marchés asiatiques ou qui ont des avantages comparatifs dans des produits ou des services de milieu de gamme.

---

<sup>11</sup> Ces cinq autres pays sont les Etats Unis, le Canada, la Chine, Hong-Kong et Macao.

## La qualité des réglementations

Le tableau 6 présente pour le Japon et Taïwan les mêmes informations sur la qualité des réglementations que le tableau 4 pour les pays du programme européen actuel d'AP. A titre de comparaison, il donne aussi ces informations pour la Chine et pour le composant continental de "Chiwan". Cependant, les indicateurs portant sur la partie continentale de "Chiwan" ne sont disponibles que pour quatre indicateurs. Malheureusement ces chiffres ne peuvent pas être directement comparés aux autres du tableau 6 car ils donnent le classement entre provinces chinoises sur la base d'une information plus ciblée que celle utilisée pour le classement des autres pays listés dans ce tableau. Ces dix provinces affichent un rang moyen pondéré de 3,1 à 3,7 dans les 30 provinces chinoises.<sup>12</sup> Ce résultat suggère que ces provinces pourraient être aussi bien réglementées que certaines cohortes d'EMUE, au moins pour les indicateurs couverts.

**Tableau 6. Les AP comme source de réglementations de qualité**

	Facilité à faire des affaires	Création d'entreprise	Octroi de permis de construire	Raccordement à l'électricité	Transfert de propriété	Obtention de prêts	Protection des investisseurs	Paiement des impôts et taxes	Commerce transfrontalier	Exécution des contrats	Fermeture d'entreprise
	G	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
<b>A. Cohortes des EMUE [a]</b>											
UE-1958	41	66	54	65	111	69	82	70	30	37	29
UE-1973	7	21	20	41	53	11	15	14	14	38	8
UE-1980	58	98	59	60	79	84	99	70	55	55	33
UE-1995	19	73	48	18	26	37	76	53	13	25	15
UE-2004a	50	73	82	90	63	51	72	103	59	67	47
UE-2004b	24	65	83	71	17	31	65	60	15	20	48
UE-2007	66	56	126	149	68	8	46	112	82	72	94
<b>B. Les partenaires des AP les plus prometteurs en termes de croissance pour l'UE</b>											
Japon	20	107	63	26	58	24	17	120	16	34	1
Taiwan	25	16	87	3	33	67	79	71	23	88	14
<b>C. Une vue à plus long terme</b>											
Chine	91	151	179	115	40	67	97	122	60	16	75
Chiwan [b]	--	(3.3)	--	(3.7)	(3.1)	--	--	--	(3.1)	--	--

Source: site internet Doing Business 2012. Classement des pays: plus le rang du pays est élevé, plus ses performances réglementaires sont faibles. Notes [a]: Moyenne simple des indicateurs des EMUE ayant accédé à l'UE durant l'année mentionnée. La Grèce, l'Espagne et le Portugal sont regroupés par souci de simplicité. Les EMUE 2004b incluent les pays baltes (Estonie, Lettonie, Lituanie). Les EMUE 2004a incluent les autres EMUE d'Europe centrale. [b] Il n'existe pas de données pour les indicateurs S2, S5 à S7 et S9. Moyenne simple des classements disponibles des dix provinces de Chine continentale dans lesquelles les entreprises taïwanaises ont investi le plus.

<sup>12</sup> Le classement moyen des dix provinces dans lesquelles des entreprises taïwanaises ont investi le plus fortement est mesuré en termes de parts de ces dix provinces dans les investissements totaux de Taïwan sur le continent.

Les tableaux 4 et 6 révèlent la grande supériorité d'une politique d'AP JUE-TUE sur le programme européen actuel d'AP :

- les indicateurs du Japon et Taïwan sont de loin meilleurs que ceux des partenaires les plus importants du programme européen actuel d'AP. Cela n'est pas étonnant : le critère de négociation d'AP avec des pays fortement protégés a biaisé la politique de l'UE en faveur de partenaires aux réglementations obsolètes. Une fois encore, on peut s'étonner de la confiance qu'ont les négociateurs européens en leur capacité à faire bouger des partenaires aussi bloqués par le biais de négociation d'AP – une confiance que ne confirme pas ce que l'on observe au sein de l'UE parmi les diverses cohortes des EMUE.
- l'UE, le Japon et Taïwan ont clairement un énorme potentiel d'émulation réciproque car de nombreux indicateurs pour le Japon et Taïwan sont identiques, voire meilleurs que ceux de certaines cohortes d'EMUE.
- les indicateurs de la Chine sont, en moyenne, meilleurs que ceux des plus importants partenaires du programme européen actuel d'AP. C'est un facteur capital à prendre en compte dans les décennies à venir quand la question de la négociation d'un AP entre la Chine et l'UE deviendra plus pressante si les négociations de l'OMC restent bloquées.
- Les dix provinces chinoises dans lesquelles les entreprises taïwanaises ont fortement investi se classent toujours dans le tiers supérieur en matière de qualité de la réglementation.

En résumé, les AP JUE et TUE offrent de bien meilleures opportunités d'amélioration des réglementations de l'UE que le programme européen actuel d'AP, et par conséquent contribuent bien mieux à la définition et mise en place des réformes des EMUE en faveur de la croissance.

## **Section 5. De quelques questions soulevées par les AP Japon-UE et Taiwan-UE**

Les AP JUE et TUE sont à l'heure actuelle les meilleurs AP possibles (avec un AP Etats-Unis-UE) pour soutenir et stimuler les programmes urgents de réformes pro-croissance des EMUE. Ceci dit, ces AP soulèvent un certain nombre de questions qui vont bien au-delà de ce papier et qui sont traitées dans un papier complémentaire [Messerlin 2012].

Premièrement, certaines questions se posent concernant le processus de négociation en soi. Le Japon, Taïwan et l'UE doivent trouver des solutions innovantes pour traiter des problèmes suivants :

- est-il possible de concevoir un AP de manière telle que des premiers résultats soient atteints et mis en œuvre rapidement? Une telle « progressivité » est souhaitable car négocier un AP complet peut facilement prendre trois ans – un délai important freinant le soutien de ces AP aux programmes urgents de croissance des EMUE. Cette progressivité est tout à fait compatible avec des AP ambitieux. En effet, des études montrent que les marchés reconnaissent la valeur de nouvelles réformes réglementaires, même si elles sont incomplètes, créant ce faisant une dynamique favorable à l'amélioration de réformes dans les pays partenaires. Par exemple, les droits de douanes industriels entre pays de l'UE étaient déjà réduits de moitié lorsque les EMUE sont parvenus, au milieu des années 1960, à un accord sur la façon de traiter (mal, sans doute, mais là n'est pas la question) les produits agricoles, consolidant par là-même le processus européen d'intégration.
- une telle progressivité est utile car les AP JUE et TUE se concentreront sur des questions réglementaires (normes, services, etc.) exigeantes en termes de nouveaux mécanismes de négociation et de mise en œuvre (évaluation mutuelle, listes négatives). Ajoutons que les EMUE sont encore largement souverains dans la rédaction des réglementations, et totalement maîtres de leur mise en application – deux aspects qui expliquent les grandes différences observées dans la qualité des réglementations des diverses cohortes d'EMUE. Comment dès lors remodeler l'actuel mécanisme de négociation de l'UE bien adapté aux questions commerciales des années 1980 à 2000 (droits de douane, règles d'origine) mais mal adapté aux questions de réglementations ?
- Enfin, une telle progressivité permettrait d'établir des liens de confiance non seulement entre le Japon, Taïwan et l'UE, mais aussi entre ces pays et des pays tiers qui leur sont étroitement liées, comme l'illustrent les cas de la Corée du Sud et la Chine. Le cas de la Corée du Sud fait référence à des AP existants. L'AP actuel Corée du Sud-UE n'a pas de clause de la « nation la plus favorisée » (NPF) pour les questions les plus importantes de normes des produits ou de réglementations des services. Aussi des concessions plus favorables entre le Japon et l'UE (par exemple) pourraient-elles réduire les bénéfices de

l'AP attendus par la Corée du Sud et l'UE au point de provoquer des retombées négatives sur ces deux économies. Le cas de la Chine fait référence à des AP futurs. L'AP TUE soulève évidemment la question de l'avenir des relations commerciales et économiques entre la Chine et l'UE, en particulier d'un AP entre ces deux économies si les négociations de l'OMC ne redémarrent pas. Loin de constituer une menace politique, l'AP TUE devrait donc être conçu en sorte qu'il offre des perspectives attrayantes pour des relations commerciales et économiques entre la Chine et l'UE. Dernier point, et non des moindres, résoudre de façon satisfaisante ces deux cas (Corée du Sud et Chine) contribue à bâtir des liens de confiance, un capital essentiel pour minimiser les dommages que ces AP pourraient causer au système économique mondial.

Deuxièmement, les AP JUE et TUE seuls ne constituent pas une « stratégie » européenne complète à l'égard de l'Asie, car ils n'impliquent aucun pays d'Asie émergente (à part la Chine par le biais de l'AP TUE). Du fait de leurs liens économiques et commerciaux étroits avec le Japon et Taïwan, les pays de l'ASEAN, l'Australie et la Nouvelle Zélande pourraient constituer les premiers composants « naturels » d'une telle stratégie européenne. Dans ce contexte, il est intéressant de noter que la « centralité de l'ASEAN » n'est pas sans évoquer la « centralité du Bénélux » qui a joué un rôle clé dans la création de l'UE durant les années 1950 à 1970.

## **Conclusion**

Le programme européen actuel d'AP ne peut pas satisfaire le besoin urgent de croissance d'une Europe lourdement endettée. Il ne peut soutenir ni accélérer les programmes de réformes des EMUE qui favoriseraient la croissance car il repose sur des partenaires trop nombreux, trop petits comparés à l'économie de l'UE d'aujourd'hui, peu attrayants en terme de taille avant (au moins) deux décennies, et trop hésitants (pour le moins) dans leurs politiques commerciales et de réglementations de qualité.

Négocier avec le Japon et Taïwan offre un bien meilleur soutien aux programmes des EMUE de réformes pro-croissance car ces deux partenaires sont suffisamment grands pour avoir un impact

rapide sur l'économie européenne, suffisamment constants dans leurs politiques réglementaires et commerciales, et possèdent un réseau d'AP assez riche en Asie (y compris avec la Chine) pour ouvrir à l'Europe des perspectives à long terme dans toute l'Asie de l'Est.

Dans une vision plus large, les bouleversements fondamentaux à venir dans les relations internationales requièrent une réflexion sérieuse sur la manière de combiner politique commerciale et politique étrangère. C'est un exercice difficile, particulièrement pour l'UE. D'une part, imposer à une politique commerciale des objectifs trop idéalistes de politique étrangère en couplant des accords cadres de politique étrangère avec des AP ne peut que desservir les deux politiques. D'autre part, la politique commerciale devrait être soumise à la politique étrangère dans la mesure où cette dernière offre des perspectives plus larges et à plus long terme (y compris avec les pays voisins de l'UE [Messerlin et alii 2011]) que l'approche souvent étroite adoptée par la politique commerciale.

Le cliché "*L'UE est la plus grosse puissance économique mondiale*" est toujours en vogue à Bruxelles. Mais, il n'en est déjà plus de même dans les EMUE qui ont un sens plus aigu des questions de politique étrangère – ce n'est pas par hasard si c'est un EMUE relativement petit qui a pris l'initiative de mettre l'AP Japon-UE à l'ordre du jour de l'UE. Le cliché bruxellois sera totalement périmé d'ici quelques années. Mais, les grands pays émergents, suivis par le reste du monde, ont déjà pris en compte ce tournant historique, avec l'aide non négligeable de la crise de l'euro. Par conséquent, tenir à un cliché qui devient chaque jour moins crédible serait une erreur fatale pour l'UE.

Tous ces profonds changements à venir peuvent déclencher un vif sentiment d'impuissance parmi les Européens, habitués à voir leur pays occuper les places de « plus grande puissance mondiale » depuis deux siècles. Mais ces Européens devraient se rappeler de toute l'histoire de leurs pays, et pas seulement de ses derniers épisodes. Les plus grands succès des pays européens sont survenus lorsqu'ils n'étaient encore que de petits pays, confrontés aux économies géantes qu'étaient la Chine et l'Inde (du XV<sup>ème</sup> au XVII<sup>ème</sup> siècle notamment). Et l'histoire européenne regorge de cas où des pays européens, plus petits mais plus habiles, ont défié avec

succès des pays européens plus grands – Pays-Bas et France au XVIIIème, Royaume Uni et France au début du XIXème, etc.

Enfin, il faut souligner que l'énorme handicap de l'UE en Asie de l'Est ne trouve pas ses origines en Asie. Les pays d'Asie de l'Est ont été les « demandeurs » patients d'une Europe modératrice des tensions dans leur région. L'ignorance de l'UE à l'égard de l'Asie de l'Est durant les années 1980, son attitude condescendante dans les années 1990 et son inertie durant les années 2000 ont été les véritables problèmes.

La pire erreur que l'UE puisse commettre maintenant serait de croire qu'elle a le temps de réparer les erreurs du passé. C'est faux. L'Inde émerge vite comme un substitut à une Europe source d'équilibre en Asie de l'Est. La croissance attendue de son PIB pour les années 2010 à 2050 et le fait quasi certain que l'Inde sera le pays le plus peuplé de la planète d'ici 2050 (la population de l'Inde devrait dépasser de 30 à 50 pourcent celle de la Chine en 2050) ne laissent aucune chance à une Europe trop lente à agir. En bref, l'UE doit devenir un partenaire clé des pays d'Asie de l'Est avant 2020 si elle veut rester à long terme un acteur important dans cette région et donc dans le monde.

Rien n'est perdu pour l'Europe si elle saisit énergiquement les opportunités qui se présenteront dans les années qui viennent. Mais pour cela, il faut opérer des changements rapides et profonds dans la stratégie et la mentalité européennes.

## **References**

Ahnlid, Anders. 2012. The EU Meeting the Asian Trade Challenge – from Follower to Forerunner? In “EU-Asia and the re-polarization of the global economic arena”. Lars Oxelheim, Editor. World Scientific and Imperial College Press. Singapore and London.

Buiter, Willem and Ebrahim Rahbari, 2011. Trade transformed –The emerging corridors of trade power. 18 October 2011. CITI Global Perspective Solutions (GPS). CITI.

Chen, Yung-hsiang, 2010. Contributions of Taiwanese companies to the economic development of Mainland China. (document in Chinese) Center for Asian Studies. National Taipei University.

Dreyer, Iana, Fredrik Erixon, Hosuk Lee-Makiyama and Razeen Sally, 2010. Beyond geopolitics – The case for a free trade accord between Europe and Taiwan. Occasional paper 3/2010. ECIPE, Brussels.

European Commission, 2006. Global Europe: Competing in the World – A contribution to the Growth and Jobs Strategy. European Commission. Brussels.

Findlay, Christopher, 2012. The EU crisis: Where is the growth strategy? January 2012. Draft mimeo. Groupe d’Economie Mondiale at Sciences Po. Paris.

Hung, Jia-ke and Chen-yuan Tung, 2009. Contributions of Taiwanese Businesspeople to the economic development of China, 1988-2008. (document in Chinese) Graduate Institute of Development Studies, National Chengchi University.

Lee-Makiyama, Hosuk, 2011. Multilateralism or bilateralism – which path for Europe? ECIPE. Brussels.

Messerlin, Patrick. 2011. Motives and political economy of preferential trade agreements: Lessons for the U.S. and the EU. November 2011. Draft mimeo. Groupe d’Economie Mondiale at Sciences Po. Paris.

Messerlin, Patrick, Michael Emerson, Gia Janderi and Alexandre Le Vernoy, 2011. An appraisal of the EU’s trade policy towards its Eastern neighbours: The case of Georgia. Groupe d’Economie Mondiale at Sciences Po and Center for European Policy Studies. Paris and Brussels.

Messerlin, Patrick. 2012 (forthcoming). The EU Preferential Trade Agreements: Negotiating with Japon and Taiwan. Groupe d’Economie Mondiale at Sciences Po. Paris.

Transatlantic Task Force on Trade and Investment. 2012. A New Era for Transatlantic Trade Leadership. ECIPE and German Marshall Fund of the United States. Brussels and Washington.

Vitalis, Vangelis. 2010. The Rise of Asia-Pacific FTAs: ‘Stumbling Blocs’ no More? Conference Paper presented at Asian FTAs: The Way Forward. Asian Development Bank Boao Forum. Beijing 8-9 December 2010.

## Annex A. Une autre démonstration de l'intérêt des AP Japon-UE et Taïwan-UE

Le corps de cet article repose volontairement sur les faits les plus simples possible afin d'être le plus solide possible. Il ne mentionne pas les estimations disponibles des gains réels du PIB que rapporteraient aux quatre plus grandes économies mondiales des AP avec d'autres pays, car de telles estimations dépendent de nombre d'hypothèses difficiles à interpréter par des non-économistes.

Il est néanmoins intéressant de vérifier si les calculs économiques disponibles sur les gains réels du PIB centrés sur les économies asiatiques (Kawasaki 2011) confortent ou non les recommandations du corps de cet article. Pour rester aussi simple que possible, le tableau A1 donne un indice de 100 à l'AP qui assurerait le gain réel du PIB le plus élevé pour le pays en question – par exemple, l'AP Chine-UE dans le cas de l'UE. Il classe les autres partenaires en fonction des gains proportionnels générés par un AP avec le pays en question : par exemple, l'AP Japon –UE est le deuxième accord le plus bénéfique pour l'UE et devrait fournir des gains réels du PIB équivalents à 57 pourcent de ceux générés par l'AP Chine-UE.<sup>13</sup> Tous les gains réels du PIB figurant dans le tableau A1 sont le résultat de l'élimination des seuls droits de douane entre deux partenaires d'AP. Ils ne tiennent pas compte des barrières réglementaires ("mesures non tarifaires").

**Tableau A1. Estimation des gains réels du PIB associés aux AP**

Rang	UE		USA		Chine		Japon		Corée du Sud	
	Partenaire	Indice	Partenaire	Indice	Partenaire	Indice	Partenaire	Indice	Partenaire	Indice
1	Chine	100	UE	100	UE	100	Chine	100	Chine	100
2	Japon	57	Chine	92	USA	76	USA	60	USA	43
3	Russie	48	Japon	62	Japon	67	Thaïlande	57	UE	41
4	Inde	38	Corée	27	Corée	4	UE	47	Japon	38
5	USA	38	Taïwan	19	Taïwan	4	Australie	25	Thaïlande	2
6	Thaïlande	33	Thaïlande	17	Thaïlande	2	Corée	23	Vietnam	2
7	Corée	33	Inde	15	Hong Kong	2	Taïwan	13	Inde	1
8	Taïwan	19	Malaisie	14	Malaisie	1	Malaisie	13	Malaisie	1

Source: Kawasaki 2011.

Le tableau A1 propose trois leçons clé dans le cas de l'UE.

- L'AP avec la Chine générerait les gains réels du PIB les plus élevés pour l'UE. Ce résultat reflète le fait que les calculs du tableau A1 sont limités au secteur des biens, donc qu'ils laissent de côté

<sup>13</sup> De tels indices permettent de se concentrer sur le classement, c'est à dire sur l'AP qu'il est le plus urgent de conclure.

les services qui sont sûrement la source principale de gains dans un AP avec les Etats-Unis (par exemple). Cependant, la rapidité actuelle de la croissance du secteur des services en Chine implique que ce résultat préfigure la situation d'ici dix ou vingt ans.

- L'AP JUE constituerait le deuxième gain réel du PIB le plus élevé pour l'UE, confirmant l'urgence d'ouvrir les négociations avec le Japon et de les conclure. Le tableau A1 révèle une symétrie intéressante : cet AP montre un indice relativement proche pour les gains réels du PIB du Japon. Une telle symétrie laisse entrevoir des bénéfices éventuels équilibrés pour les deux parties.
- Un AP européen avec Taïwan se classe à la huitième position. Ce classement appelle trois commentaires. Premièrement, les calculs du tableau A1 datent d'avant l'accession de la Russie à l'OMC, ce qui signifie qu'ils surestiment les bénéfices d'un AP Russie-UE dans la mesure où un montant conséquent de ces gains sera désormais fourni par la libéralisation de la Russie dans le cadre de l'OMC. Deuxièmement, comme souligné ci-dessus, il faut être deux pour danser le tango. Les politiques commerciales actuelles de la Russie et de l'Inde ne penchent pas en faveur d'une plus grande libéralisation. Dernier point et pas le moindre, ces calculs ne tiennent pas compte de toute l'amplitude des activités des entreprises taïwanaises (la perspective "Chiwan").

En résumé, les estimations ci dessus soutiennent largement les recommandations du texte principal.

### **Référence de l'annexe**

Kawasaki, Kenichi, 2011. Impact of Trade Liberalization: Economic Model Simulations. Conference on the Future of the Japon -EU Free Trade Area, Keio University. October, 29, 2011.