

ACCORDS BILATÉRAUX : COMMENT L'UE ÉLARGIT SES HORIZONS COMMERCIAUX

En marge du processus de libéralisation multilatérale des 153 membres de l'OMC, les politiques commerciales n'ont cessé d'évoluer au niveau régional et bilatéral. L'Union européenne (UE), parallèlement à son engagement au sein du cycle de Doha, cherche à consolider ses relations commerciales avec certains partenaires, via des accords bilatéraux. L'UE négocie notamment avec deux groupes de pays : le MERCOSUR et l'ASEAN. Les termes de la négociation font de l'accord en vue avec le MERCOSUR une sorte de Doha miniature ; avec l'ASEAN, il s'agit de dépasser les propositions multilatérales, notamment dans le domaine des services. Des simulations effectuées avec le modèle MIRAGE permettent de préciser les enjeux de ces deux projets.

■ Éviter le détournement de commerce

D'échecs retentissants (Seattle, Cancún) en avancées partielles, le cycle de Doha pour le développement lancé en 2001 a permis de trouver un consensus sur un grand nombre de sujets, mais n'est pas parvenu à la conclusion d'un accord global. En marge de ces discussions multilatérales, de nombreux pays ou groupes de pays multiplient les discussions bilatérales pour réduire les barrières à leurs échanges réciproques. L'OMC estime qu'environ 400 accords de ce type seront appliqués d'ici à 2010¹. Conclues entre membres de l'OMC, ces accords ne sont admis par l'organisation que s'ils visent le libre-échange réciproque (article XXIV du GATT). Ces préférences bilatérales créent des effets de détournement : la préférence tarifaire accordée à l'exportateur-partenaire détourne le flux d'importation en faveur de cet exportateur au détriment des autres. Ces effets de détournement provoquent, en réaction, une contagion d'accords bilatéraux. Ainsi, l'Union européenne, au-delà de sa politique de voisinage et des Accords de Partenariat Économique négociés avec 77 pays ACP², a engagé des discussions avec plusieurs pays comme l'Afrique du Sud, le Mexique ou le Chili, pour éviter le détournement de commerce lié au libre-échange entre ces pays et de grands pays développés proches (États-Unis, Canada ou Australie et Nouvelle-Zélande).

C'est aussi pour éviter de subir ces effets de détournement que l'UE envisage de conclure des accords de libre-échange avec deux groupements régionaux : le MERCOSUR³ et l'ASEAN⁴. L'UE s'est intéressée au marché sud-américain peu après le lancement en 1994 du projet de zone de libre-échange des Amériques (FTAA)⁵. Depuis l'abandon de ce projet, un accord avec les pays du MERCOSUR est devenu moins urgent et son intérêt a radicalement changé de perspective : largement centré sur les questions agricoles, son contenu dépend désormais de l'issue des négociations du cycle de Doha. Les négociations avec l'ASEAN ont été lancées en 2004 (en même temps qu'avec la Corée et l'Inde). L'accord UE-ASEAN, outre qu'il permettrait de développer les échanges de biens entre les deux zones, permettrait surtout d'approfondir des sujets peu ou pas abordés dans le cadre du cycle de Doha, notamment ceux touchant aux services ; de ce point de vue, il apparaît fortement complémentaire de ce cycle. Des simulations effectuées avec le modèle d'équilibre général MIRAGE⁶ permettent de préciser la logique de ces deux projets en chiffrant l'impact qu'ils pourraient avoir sur les économies des pays signataires⁷.

1. Voir sur le site de l'OMC, le portail "Accords commerciaux régionaux". Cf. aussi "Régionalisation et régionalisme" in CEPII, *L'économie mondiale 2006*, Repères, La Découverte.
2. Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. Cf. "Accords de partenariat économique : l'impact de la libéralisation commerciale", *La Lettre du CEPII*, n° 276, mars 2008.
3. Le MERCOSUR, marché commun du Sud, regroupe depuis 1991 l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Le Venezuela a signé l'accord d'adhésion en 2006.
4. Les cinq pays fondateurs en 1967 de l'Association des nations d'Asie du Sud-Est, Indonésie, Thaïlande, Philippines, Malaisie et Singapour, ont été rejoints en 1984 par Brunei, puis par le Viêt Nam (1995), le Laos et la Birmanie (1997), et le Cambodge (1999).
5. L'accord de coopération UE-MERCOSUR (1995) a ouvert la voie au lancement, en 2000, des négociations d'un accord d'association prévoyant le libre-échange réciproque.
6. Y. Decreux & H. Valin (2007), "MIRAGE, updated version of the model for trade policy analysis: focus on agriculture and dynamics", *Document de travail CEPII*, n° 15, octobre.
7. Voir D. Laborde & M.P. Ramos, (2008), "The Ongoing on the EU-MERCOSUR bi-regional negotiations: a CGE assessment", *Document de travail CEPII* à paraître ; H. Boumellassa, Y. Decreux & L. Fontagné (2006), "A quantitative assessment of an EU-ASEAN FTA", *Report for the European Commission*, DG Trade, Rapport d'étude sur www.cepii.fr.

■ UE-MERCOSUR : un Doha miniature

Le MERCOSUR exporte vers l'UE autant de produits agricoles (viande bovine de haute qualité, poulet, maïs, blé, fruits et légumes) que de produits industriels (minerais, produits sidérurgiques et métallurgiques, cuirs, moteurs) (tableau 1). Ces produits sont complémentaires de ceux exportés par l'UE (éléments de véhicules, moteurs, machines spécialisées, aéronautique, chimie), de sorte que les gains de la libéralisation réciproque devraient largement en surpasser les coûts.

La protection bilatérale actuelle constitue une vraie limite aux échanges entre les deux régions (tableau 2). Certains pays du MERCOSUR, grâce aux exceptions admises au tarif extérieur commun, protègent très fortement leur industrie automobile (c'est notamment le cas du Brésil) ou leur secteur des machines et équipements (tarifs appliqués supérieurs à 20%). De son côté, l'Europe protège fortement son marché agricole et les pays du MERCOSUR bénéficient peu du système de préférences généralisé de l'UE étant donné leur niveau de compétitivité sur certains produits. La banane est taxée à plus de 60%, les produits laitiers à presque 100%, le sucre à plus de 200% ; la viande bovine est sous contingents tarifaires⁸.

Les négociations bilatérales achoppent particulièrement sur le sucre et la viande bovine. L'ouverture du secteur européen du sucre est soumise à deux objectifs prioritaires : la mise en œuvre dans de bonnes conditions (c'est-à-dire à l'abri des chocs de concurrence extérieure) de la réforme longuement négociée du protocole sucre de la PAC ; la protection des fournisseurs traditionnels de la filière européenne, à savoir les pays ACP. L'ouverture du marché européen de la viande bovine est tout aussi délicate. La production européenne, constituée d'élevages de taille modeste, n'est pas compétitive à l'échelle internationale – mais les Européens (particulièrement les Français et les Irlandais) sont attachés à maintenir l'activité de ce secteur. Les élevages mercosulins sont très compétitifs, le Brésil fondant sa compétitivité sur les prix, l'Argentine, sur la qualité.

En dépit des barrières existantes, les pays du MERCOSUR ont déjà conquis une part significative du marché européen de la viande bovine (6% de la consommation) et il est clair qu'ils sont les mieux placés pour bénéficier d'une ouverture plus large du marché à l'occasion d'une libéralisation multilatérale. Ceci montre bien que les "offres" qui peuvent être faites par l'UE au MERCOSUR ne sont pas indépendantes de celles faites à l'OMC. Selon l'approche dite de *single-pocket*⁹, plus l'ouverture agricole concédée par l'UE à l'OMC sera généreuse, moins l'ouverture préférentielle restant à proposer au MERCOSUR le sera ; à l'inverse, si l'UE concède peu d'ouverture à l'OMC, elle sera prête à offrir au MERCOSUR une ouverture préférentielle plus large.

Tableau 1 – Échanges de marchandises UE-MERCOSUR et UE-ASEAN, 2006

	MERCOSUR		ASEAN	
	Exportations vers l'UE	Importations en provenance de l'UE	Exportations vers l'UE	Importations en provenance de l'UE
	<i>en milliards de dollars</i>			
Tous produits	33	25	76	52
Agroalimentaire	16	1	7	3
Industrie	17	24	69	49
	<i>en % des échanges de chaque région (hors intra)</i>			
	Exportations	Importations	Exportations	Importations
Tous produits	24%	30%	17%	15%
Agroalimentaire	32%	33%	18%	15%
Industrie	19%	30%	17%	15%
	<i>en % des échanges de l'UE (hors intra-UE)</i>			
	Import UE	Export UE	Import UE	Export UE
Tous produits	2%	2%	6%	4%
Agroalimentaire	17%	1%	8%	3%
Industrie	1%	2%	5%	4%

Source : CHELEM, CEPPI.

Outre cette incertitude, une autre interrogation pèse sur l'accord bilatéral, relative à l'adhésion du Venezuela au MERCOSUR. Au-delà de ses conséquences politiques, cette adhésion, qui date de 2006, est-elle susceptible de modifier l'intérêt économique des deux régions partenaires à conclure un accord ?

Partant de ces deux types de questions, nous envisageons un même scénario de libéralisation bilatérale dans trois contextes différents, caractérisés respectivement par : (S1) l'absence de nouvelle libéralisation multilatérale (échec de Doha), (S2) l'aboutissement du cycle de Doha¹⁰ et (S3) l'adhésion complète du Venezuela au MERCOSUR (simulée ici dans un contexte mondial identique à S1). La libéralisation bilatérale que nous simulons est une moyenne des dernières propositions commerciales formulées par les deux parties (octobre 2004) : le MERCOSUR et l'UE suppriment les droits de douane sur leurs échanges bilatéraux pour, respectivement, 86% et 79% de leurs importations à l'horizon 2014 ; pour les autres produits, les produits dits sensibles (essentiellement agricoles pour l'UE, agricoles et industriels pour le MERCOSUR)¹¹, la libéralisation est moins importante : elle est plus lente pour le MERCOSUR et l'UE conserve une protection par des contingents tarifaires.

Tableau 2 – Protection bilatérale – Droits de douane appliqués moyens*

Marchés	Exportateur	Total	Industrie	Agriculture
MERCOSUR	UE	13,6%	13,6%	14,1%
UE	MERCOSUR	7,2%	2,1%	18,1%
ASEAN	UE	5,6%	5,2%	9,2%
UE	ASEAN	2,9%	2,0%	23,5%

* Les droits moyens sont calculés par la méthode des groupes de référence. Cf. A. Bouët et alii (2004), "A consistent, ad-valorem equivalent measure of applied protection across the world: The MAcMap-HS6 database", *Document de travail du CEPPI*, n° 2004-22, décembre.
Source : MAcMapHS6v1.

8. Les contingents tarifaires combinent une restriction quantitative et deux niveaux de droits de douane : en deçà du quota, le tarif préférentiel ; au-delà du quota, un tarif plus élevé, généralement prohibitif.

9. L'expression est utilisée pour caractériser la position de l'UE dans ses négociations avec le MERCOSUR. Elle a été notamment employée en 1999 par P. Lamy, Commissaire européen au commerce : "The EU does not have a multilateral pocket and a bilateral pocket, but one single pocket for the two sets of negotiations".

10. Sur les propositions du cycle, voir "Accord à l'OMC : un "tiens" vaut mieux que deux "tu l'auras"", *La Lettre du CEPPI*, n° 263, janvier 2007.

11. Le choix des produits sensibles, ceux pour lesquels la réduction des droits de douane est inférieure à celle prévue par la formule générale de coupe tarifaire, appartient à chaque pays. Dans nos simulations, les hypothèses faites quant à ce choix, sont fondées sur la méthode exposée par S. Jean, D. Laborde & W. Martin (2008), "Choosing Sensitive Agricultural Products in Trade Negotiations", *Document de travail CEPPI*, n° 2008-18, septembre.

Ces simulations conduisent à trois principales conclusions :

♦ Quel que soit le contexte de référence, le MERCOSUR apparaît comme le principal gagnant d'un accord avec l'UE : non seulement son bien-être (revenu alloué à la consommation finale) augmente, mais ses échanges commerciaux progressent de façon importante (tableau 3). Les gains du MERCOSUR sont particulièrement forts dans les secteurs de la viande bovine et du sucre, alors même que l'UE limite son ouverture par des contingents tarifaires. Le Brésil, principal bénéficiaire de l'ouverture européenne, voit ses exportations de viande bovine augmenter de 20%, celles de sucre de 77%¹². Cette concurrence fait respectivement reculer les productions de l'UE d'environ 2% et 20%.

♦ L'intérêt d'un accord préférentiel UE-MERCOSUR ne disparaît pas en cas d'aboutissement du cycle de Doha. Certes, une grande partie des gains (de commerce ou de bien-être) viendraient alors de l'accord multilatéral et les bénéfices de l'accord bilatéral seraient relativement moins importants que si celui-ci intervenait dans un environnement moins ouvert. Mais les deux partenaires bénéficieraient toujours, en termes de bien-être et de commerce, d'une plus grande ouverture de leurs marchés. Ceci illustre bien le fait que les avancées du multilatéralisme peuvent réduire l'incitation à la conclusion d'accords bilatéraux mais ne suppriment pas les gains que ceux-ci peuvent apporter.

Tableau 3 – Impact sur le bien-être et les échanges d'un accord UE-MERCOSUR
Écart aux situations de référence en 2020, en %

	Bien-être			Exportations vers l'UE		
	S1 échec Doha	S2 succès Doha	S3 Venezuela	S1 échec Doha	S2 succès Doha	S3 Venezuela
Argentine	0,12	0,10	0,11	3,2	2,6	3,1
Brésil	0,47	0,35	0,47	8,7	7,7	8,5
Uruguay & Paraguay	1,23	1,10	1,19	6,9	5,9	6,8
Venezuela	-0,01	0,00	-0,01	-0,1	-0,1	2,4
UE27	0,10	0,07	0,10	0,4	0,3	0,4

Source : MIRAGE, calculs des auteurs.

♦ La participation du Venezuela à l'accord UE-MERCOSUR bénéficie surtout aux exportations vénézuéliennes vers l'UE, mais cet impact reste relativement faible. D'une façon générale, pour développer ses échanges et éviter les effets de détournement, le Venezuela a intérêt à accéder au statut de membre à part entière de cette organisation, en adoptant son tarif extérieur commun et l'ensemble de ses accords préférentiels. Mais dans le cas particulier de l'accord UE-MERCOSUR, le Venezuela n'a pas beaucoup à gagner : il commerce peu avec l'UE et il est le seul pays du MERCOSUR à bénéficier du système de préférences généralisé réservé par l'UE aux économies vulnérables car peu diversifiées (GSP plus). Au total, l'adhésion du Venezuela à l'accord UE-MERCOSUR n'est un véritable enjeu économique pour aucun des partenaires.

■ UE-ASEAN : au-delà de Doha

L'ASEAN, qui regroupe dix pays d'Asie du Sud-Est, est l'accord asiatique le plus ancien, conclu en 1967 sur la base d'une alliance politique

de cinq pays. La finalité économique de l'ASEAN s'est concrétisée en 1992 par un accord prévoyant la création d'une zone de libre-échange (ASEAN Free Trade Agreement). Des écarts très importants de revenu existent entre les pays membres et les plus pauvres bénéficient d'un traitement particulier qui leur permet d'éliminer plus progressivement leurs barrières douanières vis-à-vis de leurs partenaires (horizon 2015 au lieu de 2010).

Les échanges de l'UE avec l'ASEAN (plus du double des échanges UE-MERCOSUR) sont concentrés dans l'industrie (tableau 1). Le commerce entre les deux régions est en partie de nature complémentaire : l'ASEAN exporte vers l'UE du matériel informatique et des produits de l'habillement et du cuir et en importe des équipements et de la chimie. Cependant, les échanges intra-branche sont importants dans les composants électroniques. En moyenne, la protection des marchés de l'ASEAN est relativement faible (tableau 2), minorée par celle, particulièrement basse, de Singapour. Du côté de l'UE, la protection agricole est, en moyenne, plus forte que vis-à-vis du MERCOSUR ; on note en particulier des protections très élevées dans certains secteurs agricoles (supérieures à 300%), notamment ceux des huiles et de la betterave à sucre.

Différents scénarios ont été simulés avec MIRAGE.

En premier lieu, nous avons analysé l'impact de trois variantes de libéralisation à partir d'une même situation de référence qui intègre : (1) l'aboutissement du cycle de Doha (2) la réalisation (progressive et différenciée selon les pays) du libre-échange intra-ASEAN (3) la mise en œuvre, progressive jusqu'en 2015, de l'accord ASEAN-Chine de 2002.

Le scénario S1A – libre-échange total des biens entre UE et ASEAN et baisse de 10% des barrières aux échanges de services¹³ – apporterait à l'ASEAN des gains de bien-être significatifs (tableau 4). Ses exportations vers l'UE augmenteraient sensiblement, notamment dans les secteurs définis comme "prioritaires" par l'Association régionale : la pêche, le riz (la production européenne serait en conséquence réduite de moitié en 2020), le textile, les produits chimiques..., ainsi que dans les services.

Le libre-échange UE-ASEAN apparaît alors comme un véritable approfondissement des relations commerciales entre les deux ensembles régionaux, en complément des engagements de chacun dans le processus de libéralisation multilatérale. On observe en particulier que si les services étaient exclus de l'accord bilatéral (S1B), son impact, toujours positif, serait nettement plus faible en termes de bien-être ; du côté européen, l'impact de la libéralisation bilatérale (toujours moins fort que pour l'ASEAN compte tenu de la taille économique respective des deux ensembles) deviendrait alors pratiquement insignifiant. Au contraire, si une exception au libre-échange bilatéral était autorisée pour les "produits sensibles" (aucune réduction de leurs droits de douane) (S1C), les exportations agricoles de l'ASEAN progresseraient moins, mais celle des produits industriels et de services augmentant

12. Ce résultat provient d'une représentation simplifiée des contingents tarifaires. Un partage différent des gains entre Brésil et Argentine pourrait être fourni par une modélisation plus fine. Cf. M.P. Ramos et alii (2007), "Shipping The Good Beef Out: EU Trade Liberalization to MERCOSUR Exports", *TradeAg Working Paper* n° 17.

13. Services relevant du mode 1 défini par l'Accord Général sur le Commerce des Services (GATS).

Tableau 4 – Impact sur le bien-être et les échanges d'un accord UE-ASEAN - Écarts à la situation de référence en 2020, en %

	Bien-être				Exportations bilatérales				
	S1A	S1B	S1C	S2	S1A	S1B	S1C	S2	
ASEAN	2,16	0,53	2,28	2,58	Agriculture	1,1	1,4	-1,6	0,7
					Industrie	0,9	2,2	1,5	2,2
					Services	40,3	-4,4	42,2	40,4
UE 27	0,10	0,03	0,11	0,09	Agriculture	2,2	2,0	1,9	2,0
					Industrie	0,9	0,5	0,9	0,7
					Services	3,3	0,3	3,2	3,7

Source : MIRAGE, calculs des auteurs.

d'avantage, l'amélioration du bien-être dans l'ASEAN serait plus forte. On a là une illustration du fait que le développement de l'activité agricole permis par l'ouverture des marchés extérieurs (S1A) n'est pas forcément positif dans la mesure où il conduit à maintenir dans l'agriculture une main-d'œuvre qui pourrait être employée dans des secteurs industriels ou de services à rendements croissants.

Dans un deuxième temps, le scénario S2 reprend l'ensemble des hypothèses de libéralisation bilatérale du scénario S1A, mais à partir d'une situation de référence qui ajoute à l'environnement international précédent un développement plus fort du bilatéralisme, avec la mise en place du libre-échange ASEAN-États-Unis et ASEAN-Japon, d'une part, et du libre-échange UE-MERCOSUR, de l'autre. Cette situation crée une incitation supplémentaire à la conclusion d'un accord UE-ASEAN. Faute d'un tel accord, en effet, l'ASEAN demeurerait, avec la Chine, le seul grand exportateur à faire face aux droits de douane européens ; symétriquement, l'Europe serait le seul pays développé à faire face aux droits de douane de l'ASEAN. Dans ces conditions, un accord de libre-échange entre ces deux groupes de pays ne serait pas seulement synonyme de libéralisation réciproque mais éliminerait aussi cette discrimination. C'est important pour l'Europe qui exporte vers l'ASEAN les mêmes types de biens et services que les autres pays industrialisés, dans des gammes de qualité similaires. Quant à l'ASEAN, les accords signés avec les autres pays développés conduiraient à une meilleure allocation de ses ressources, qui lui permettrait d'exporter davantage de produits industriels vers l'UE. En revanche, dans l'agriculture, la possibilité d'exporter vers les marchés américains et japonais accaparerait une grande partie de sa capacité d'offre de sorte que ses exportations vers l'UE progresseraient moins que dans le scénario S1.

■ Un nouveau contexte

L'emballage des négociations bilatérales qui s'est produit dans le monde depuis 2003 n'a pas toujours conduit à un abaissement effectif des barrières aux échanges, en dépit des gains économiques que celui-ci pourrait offrir. La volonté de nombreux pays de ne pas rester à l'écart d'une dynamique d'ouverture où chacun choisit ses partenaires privilégiés explique le foisonnement des négociations ; mais la complexité de la mise en œuvre d'accords à la carte et les réticences globales ou sectorielles à concéder une plus grande ouverture expliquent que celles-ci n'aboutissent pas toujours à une conclusion rapide. Ainsi, le 8 août dernier, le président de l'ASEAN, Surin Pitsuwan, a déclaré que l'objectif d'aboutir d'ici deux ans à la signature d'un accord avec l'UE était trop ambitieux. Il a proposé un accord réduit, qui permettrait d'initier le processus d'intégration commerciale avec les pays de l'ASEAN prêts à s'engager dans le démantèlement tarifaire, et laisserait aux autres la possibilité de rejoindre ultérieurement l'accord. Le MERCOSUR, quant à lui, cherche à reprendre les négociations avec l'UE, espérant s'ouvrir de nouveaux marchés en Europe, au moment où la récession frappe les États-Unis. Du côté de l'UE, la conclusion du cycle de Doha constitue toujours une priorité qui conditionne l'avancée d'un accord avec le MERCOSUR¹⁴.

Dans tous les cas, le ralentissement brutal de la croissance mondiale et la profondeur de la crise financière créent un environnement nouveau, qui pourrait conduire, si ce n'est à des replis protectionnistes, du moins à une très grande prudence dans la poursuite de l'ouverture. La perspective de conflits commerciaux n'est pas à exclure. Cependant, la nécessité de disposer d'organes de gouvernance mondiale, de redéfinir leur rôle et leurs moyens d'intervention est aussi apparue avec force à l'occasion de cette crise. Plus solide et plus partagée pourrait alors être la conviction que la jeune OMC constitue un bien public à sauvegarder et que la reprise des négociations dans l'enceinte multilatérale est le meilleur moyen de préserver des relations commerciales non conflictuelles. Dans cet esprit, on peut imaginer que les politiques commerciales menées à l'échelle multilatérale et bilatérale pourraient parvenir à plus de cohérence.

Houssein Boumellassa & Maria Priscila Ramos
laure.boivin@cepii.fr

14. Le Document de stratégie régionale 2007-2013 fixe les priorités de la coopération de l'UE avec le MERCOSUR. L'aide financière communautaire de 50 millions d'euros sera principalement allouée au renforcement du MERCOSUR et à la mise en œuvre du futur accord d'association UE-MERCOSUR.

LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 2008
RÉDACTION
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales,
9, rue Georges-Pitard
75015 Paris.
Tél. : 33 (0)1 53 68 55 14
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA
PUBLICATION :
Agnès Bénassy-Quéré

RÉDACTION EN CHEF :
Agnès Chevallier

GRAPHIQUES :
Didier Boivin

RÉALISATION :
Laure Boivin

DIFFUSION
La Documentation française.

ABONNEMENT (11 numéros)
France 49,50 € TTC
Europe 51,30 € TTC
DOM-TOM (HT, avion éco.)
50,20 € HT
Autres pays (HT, avion éco.)
51,20 € HT
Supl. avion rapide 0,90 €

Adresser votre commande à :

La Documentation française,
124, rue Henri Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex
Tél. : 01 40 15 70 00

Le CEPII est sur le WEB
son adresse : www.cepii.fr
ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD

3^{ème} trimestre 2008
Septembre 2008
Imp. La Documentation Française
Imprimé en France
par les Journaux officiels

Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction
du CEPII. Les opinions qui y sont
exprimées sont celles des auteurs.