

Le partenariat transpacifique est bien un accord commercial... et plus encore !

Le Partenariat TransPacifique (PTP) a suscité des déclarations fracassantes. Sur un large spectre allant de la franche hostilité au soutien (souvent prudent), l'opinion dominante est plutôt, à l'instar de la déclaration de Paul Krugman, que « ceci n'est pas un accord commercial ». Pour Joseph Stiglitz et Adam Hersh, la présentation du PTP comme un accord de libre-échange serait même une « mascarade ». À l'appui de leur étude appliquée au secteur de l'automobile, Thierry Mayer et Keith Head estiment, au contraire, un impact potentiellement important de cet accord, tant au niveau des barrières tarifaires que non tarifaires. *In fine* on peut s'attendre à des effets significatifs sur la localisation de la production, et donc sur les flux commerciaux, avec à la clé, pour les firmes de ce secteur, des gagnants et des perdants.

Le PTP récemment signé entre les douze pays concernés¹ a fait l'objet de vives critiques, venant notamment de Paul Krugman² ou de Joseph Stiglitz³, qui y voient tout sauf un accord commercial. Cette approche nous apparaît excessive pour au moins deux raisons : 1) il reste des mesures de protection tarifaire assez importantes dans un grand nombre d'industries ; 2) des mesures de libéralisation « non commerciales », comme la défense des droits de propriété intellectuelle ou l'amélioration des conditions d'activité des filiales à l'étranger, peuvent avoir des impacts importants sur la localisation de l'activité, et donc sur les flux commerciaux. C'est ce que nous allons illustrer dans cette Lettre en mesurant l'impact du PTP sur le secteur automobile, dont la production dépend du comportement de Firmes MultiNationales (FMN).

■ Des protections tarifaires encore élevées

Si certains pays n'ont plus aucune protection tarifaire vis-à-vis d'autres, les droits de douane moyens restent impressionnants

dans certains cas⁴ : 24 % pour les importations canadiennes en provenance de la Nouvelle-Zélande, 14 % pour les exportations japonaises vers la Malaisie, etc. Les importations des pays comme le Vietnam, le Mexique ou la Malaisie en provenance de leurs futurs partenaires restent dans leur ensemble caractérisées par un niveau de protection non négligeable.

Nous entendons montrer ici que pour au moins un secteur, celui de l'assemblage automobile, les baisses de droits de douane incluses dans l'accord sont tout à fait significatives : les droits actuels concernant les importations de voitures sont supérieurs à 30 % dans trois grands marchés du PTP, et leur baisse entraînera des changements importants de flux commerciaux. La taille et l'importance symbolique de ce secteur le rendent particulièrement intéressant : le citoyen américain a dépensé 448 milliards de dollars en véhicules et pièces automobiles en 2014, autour de 3,8 % de sa consommation totale (soit la catégorie de dépenses la plus importante derrière l'alimentation et les boissons)⁵.

La part de l'automobile dans l'emploi total atteint 5,0 % aux États-Unis⁶ et 5,8 % dans l'UE⁷ en incluant les emplois indirects. On notera également que l'industrie automobile fut suffisamment

1. Les douze pays concernés par le PTP sont : les États-Unis, le Canada, le Mexique, le Chili, le Pérou, le Japon, la Malaisie, le Vietnam, Singapour, le Brunei, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

2. P. Krugman (2015), « This is not a trade agreement », blog du *New York Times*.

3. J. Stiglitz & A. Hersh (2015), « Le Partenariat transpacifique contre le libre-échange », project-syndicate.org.

4. H. Guimbard (2015), « L'accord Transpacifique s'attellera à libéraliser des secteurs jugés 'sensibles' », blog du CEPII, 14 octobre.

5. Source : BEA, National Income and Product Accounts.

6. K. Hill, D. Menk, J. Cregger, M. Schultz (2015), « Contribution of the Automotive Industry to the Economies of all Fifty States and the United States », Tech. rep., Center for automotive Research. Dans cet article, on apprend que « auto manufacturers, suppliers, and dealers employ over 1.5 million people and directly contribute to the creation of another 5.7 million jobs ».

L'emploi total en 2014 aux États-Unis représentait environ 145 millions de personnes.

7. Source : European Automobile Manufacturing Association (ACEA), 2014-2015, Pocket Guide.

importante pour recevoir des milliards de dollars de prêts d'urgence sous les administrations Bush et Obama, qui ont finalement conduit à la quasi-nationalisation de *General Motors* en juin 2009.

■ Au-delà des aspects strictement tarifaires

Cela étant, il est vrai que le PTP s'étend à d'autres aspects que les seules barrières tarifaires. Les politiques « d'intégration profonde » auront des implications majeures pour les constructeurs automobiles. Comme le souligne Richard Baldwin⁸, la base de négociation qui sous-tend les accords régionaux a changé : nous sommes passés d'accords visant l'échange « d'accès au marché » à des accords négociant des « usines étrangères contre réformes intérieures ». Par exemple, l'un des arguments les plus souvent repris au Canada lors des négociations était que, sans PTP, les constructeurs automobiles japonais cesseraient d'investir dans les usines de l'Ontario.

Quantifier l'impact de ces nouveaux accords d'intégration sur les multinationales est de ce fait beaucoup plus complexe que la simple analyse des effets de la protection commerciale dans un modèle standard de commerce international. Il faut un cadre analytique qui permette à la fois d'étudier la décision par les firmes de proposer tel modèle sur tel marché, et de décrire comment ces décisions sont affectées par les barrières traditionnelles (protection tarifaire) mais aussi non traditionnelles. L'encadré 1 fournit un exemple d'un tel cadre d'analyse, qui nous permet par la suite d'estimer l'impact du PTP sur trois types de barrières (protection tarifaire, coûts associés au transfert de technologie, coûts de distribution), et les implications pour le secteur automobile⁹.

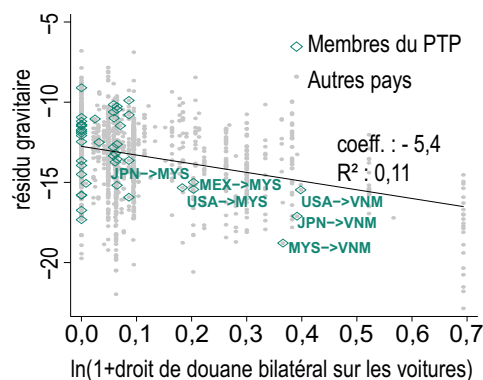
■ Une redistribution des cartes entre firmes multinationales

Un effet important des baisses de droits de douane sur le commerce

Dans l'industrie automobile, un certain nombre de pays imposent encore des droits de douane très élevés. Cette protection a un impact substantiel sur les flux commerciaux. Sur la base de l'année 2009, la plus récente pour laquelle on dispose de données presque complètes sur les droits de douane, nous estimons qu'une baisse de 1 % des droits de douanes augmenterait les flux commerciaux de 5 % en moyenne (graphique 1)¹⁰.

Concernant plus précisément les membres du PTP, certains d'entre eux voient leur commerce entravé par des barrières tarifaires très importantes. Le Vietnam impose en moyenne un droit de douane

Graphique 1 – Protection tarifaire et impact sur le commerce



JPN : Japon, MEX : Mexique, MYS : Malaisie, USA : États-Unis, VNM : Vietnam.

Lecture : L'axe des ordonnées indique le résidu gravitaire construit comme le ratio des ventes de voitures réelles rapportées aux ventes théoriques prédites par la version la plus simple de l'équation gravitaire (encadré 1). Plus ce résidu est négatif, plus les ventes réelles sont inférieures aux ventes prédites. L'axe des abscisses correspond au droit de douane bilatéral appliqué (tenant compte des taux préférentiels).

* Pour représenter l'impact des droits de douane graphiquement, l'équation de l'encadré 1 est réécrite comme suit :

$$\ln(\text{ventes}_{ni}) - \ln\left(\frac{\text{ventes totales}_i * \text{achats totaux}_{ni}}{\text{distance}_{ni}}\right) = \beta \ln(1 + \text{droit de douane}_{ni}) + \varepsilon_{ni}$$

Source : Calculs des auteurs.

supérieur à 40 % à ses futurs partenaires du PTP. Les chiffres correspondants sont de 23 % pour le Mexique, 19 % pour la Malaisie, 9 % pour le Pérou et 6 % pour le Chili et le Canada. Les droits de douane atteignent des niveaux très élevés dans certains cas : 30 % pour la Malaisie et 70 % pour le Vietnam, pour ne citer que les plus importants. L'Indonésie, qui a manifesté sa volonté de se joindre au PTP dans un proche avenir, a des droits de douane allant jusqu'à 40 %. Ainsi, les droits de douane que le PTP prévoit d'abaisser sont dans de nombreux cas beaucoup plus élevés que ceux réduits par les accords commerciaux passés.

Mesures non tarifaires : de forts effets de réallocation à attendre

Nous évaluons les conséquences du PTP¹¹ en simulant son impact sur chacune des trois barrières définies auparavant (encadré 1). Le PTP, en abaissant chacune des trois, touche à de nombreuses marges d'ajustement, en changeant la probabilité pour une FMN de choisir chaque pays du monde en tant que lieu d'assemblage pour un modèle donné, ainsi que l'ensemble des modèles offerts et vendus dans différents pays membres de l'accord, mais aussi en dehors de celui-ci. Par exemple, si le PTP rend les usines des marques japonaises plus efficaces au Canada, il contribuera à l'expansion des Toyota et Honda exportés depuis le Canada vers les pays à l'intérieur et à l'extérieur

8. R. Baldwin (2011), « 21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules », Policy Insight 56, CEPR.

9. Pour plus de détails, voir K. Head & T. Mayer (2015), « Brands in Motion: How frictions Shape Multinational Production », Document de travail CEPII, n° 2015-26.

10. Cet ordre de grandeur est très proche des chiffres avancés dans de nombreuses études estimant la réponse des ventes aux droits de douane, résumées dans K. Head & T. Mayer (2014), « Gravity Equations: Workhorse, toolkit, cookbook », *Handbook of International Economics*, vol. 4, eds. Helpman, Gopinath, Rogoff, Elsevier.

11. Deux autres expériences sont analysées dans K. Head & T. Mayer (2015), le traité transatlantique entre l'UE et les États-Unis et la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne (« Brexit »). Nous nous concentrons dans cette Lettre sur le PTP qui vient d'être signé.

Encadré 1 – Modéliser les décisions des firmes multinationales pour analyser leur réaction à des accords tels que le PTP

La littérature académique récente^{*} fournit un cadre d'analyse de la « production multinationale » intégrant dans un modèle gravitaire de commerce des firmes multinationales qui doivent décider de différentes usines à ouvrir dans le monde pour servir différents marchés. Ces firmes font face à des coûts de transport et aux barrières commerciales traditionnelles, mais également à d'autres frictions (ou barrières) qui leur sont propres, comme la coordination avec des sites de production lointains.

Dans Head & Mayer (2015)^{**}, nous incorporons trois ensembles de frictions :

- le premier (noté τ) correspond aux barrières commerciales traditionnelles et concerne directement les flux commerciaux ;
- le deuxième (noté γ) concerne le transfert de technologie, à savoir tous les coûts associés à la gestion des filiales à l'étranger, aux contrôles de qualité, à la fourniture de biens intermédiaires à des usines lointaines, etc. ;
- le troisième (noté δ) concerne la distribution, c'est-à-dire les coûts liés aux réseaux de distribution à l'étranger et à la personnalisation des produits pour se conformer à la réglementation locale par exemple.

En estimant chacune des frictions du modèle à l'aide de nos données et leur impact sur les décisions des firmes, nous pouvons ensuite évaluer l'incidence d'un accord faisant varier ces frictions.

Les frictions τ affectent les flux entre le pays de production (l) et le pays de distribution (n) ; les frictions γ font varier les flux entre le pays du siège social (i) et le pays de production (l) ; les frictions δ touchent aux flux entre le pays du siège social (i) et le pays de distribution (n). Nos données pour l'industrie automobile couvrent chacun de ces flux : pour chaque vente d'un modèle de voiture, nous connaissons l'usine de production, le lieu de distribution et le siège social de la marque qui a conçu ce modèle.

Nous pouvons mesurer les trois frictions séparément, à partir de quatre décisions micro-économiques de la firme multinationale : 1) le choix de vendre tel modèle de la marque sur tel marché (la Clio est vendue sur de très nombreux marchés étrangers, mais pas aux États-Unis) ; 2) le choix de l'usine dans laquelle produire le modèle, selon le marché de destination (la Fiat 500 vendue au Canada est produite dans l'usine mexicaine du groupe, le même modèle vendu en France est produit en Pologne) ; 3) les ventes totales de chaque modèle dans le monde ; et 4) les ventes totales de la marque dans chaque pays. En agrégeant ces décisions micro-économiques, le modèle fournit différentes versions de l'équation de gravité.

Dans sa version la plus simple, où ne sont prises en compte que les barrières commerciales (droits de douane), l'équation gravitaire s'écrit :

$$\ln(\text{ventes}_{nl}) = a + \frac{\ln(\text{ventes totales}_l) + \ln(\text{achats totaux}_n) - \ln(\text{distance}_{nl})}{\text{ventes prédites par le modèle sans friction}} + \beta \frac{\ln(1 + \text{droit de douane}_{nl})}{\text{effet des barrières commerciales}} + \varepsilon_{nl}$$

Les ventes d'automobiles produites en l et vendues en n dépendront d'un ensemble de variables permettant de prédire les ventes dans un cadre théorique sans friction (ventes totales du pays producteur (l), achats totaux du pays importateur (n), distance entre les deux), ainsi que des droits de douane. Il suffit alors de soustraire les ventes prédites par le modèle sans friction aux ventes observées pour avoir l'effet des barrières commerciales sur le commerce (graphique 1). Cette équation peut ensuite être étendue à chacune des deux autres frictions introduites dans le modèle (coûts liés aux transferts de technologie, coûts de distribution).

* Voir notamment : C. Arkolakis, N. Ramondo, A. Rodriguez-Clare, S. Yeaple (2013), « Innovation and production in the global economy », Tech. rep., National Bureau of Economic Research. Ainsi que : A. Atkeson & A. Burstein (2008), « Pricing-to-market, trade costs, and international relative prices », *American Economic Review* 98 (5), 1998–2031.

** K. Head & T. Mayer (2015), *op. cit.* Voir également K. Head & T. Mayer (2015), « The Trans-Pacific Partnership is a trade agreement, and then some », Vox CEPR, 10 novembre.

du PTP, au détriment en partie des exportations des mêmes modèles Toyota et Honda produits au Japon ou dans l'Union européenne. Cela aura une incidence sur le degré de concurrence dans les pays non membres, entraînant alors des réactions des marques européennes, mais aussi des entreprises japonaises et américaines opérant en Europe par exemple. Un ensemble d'ajustements complexes peut en résulter, se traduisant par des réaffectations de la production multinationale.

Nous envisageons 3 scénarios différents :

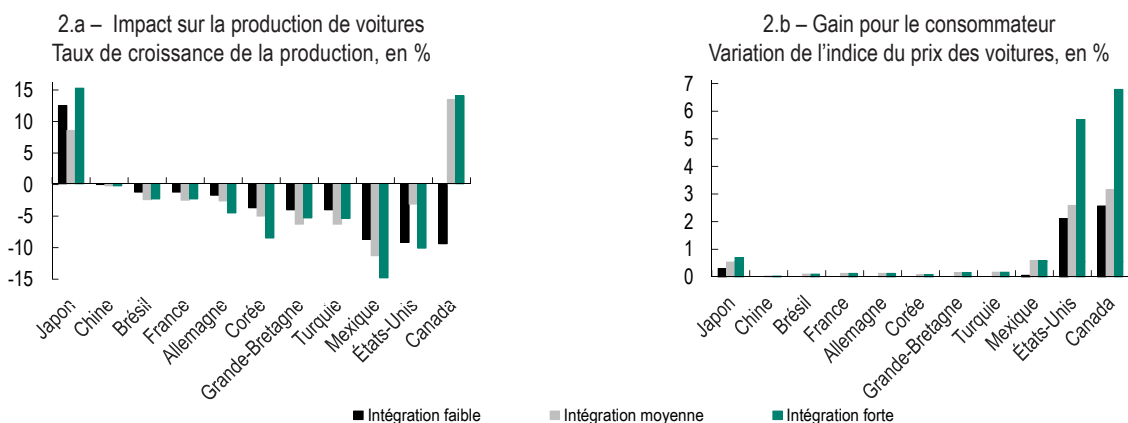
- **Intégration faible** : l'accord se limite à la réduction des barrières tarifaires entre le pays considéré et les autres pays membres de l'accord (barres noires du graphique 2). Dans ce cas, seules les barrières commerciales (friction τ dans l'encadré 1) baissent suite à la conclusion de l'accord commercial. D'après nos estimations, un tel accord commercial régional équivaldrait à une réduction des droits de douane moyenne de 8 %.
- **Intégration moyenne** : l'accord aboutit à une plus grande intégration des pays membres (barres grises) car outre la baisse des droits de douane, il augmente l'efficacité productive dans les pays partenaires du pays considéré et membres de l'accord. Cette intégration telle que nous l'estimons équivaldrait à une baisse moyenne de 6 % des coûts associés au transfert de technologie (friction γ dans l'encadré 1)
- **Intégration forte** : un accord d'« intégration profonde » (barres vertes) ajoute au précédent scénario la baisse des coûts associés à la distribution dans les pays partenaires du pays considéré et membres de l'accord. Nous estimons qu'un tel accord équivaldrait à baisser en moyenne de 6 % les coûts de distribution (friction δ dans l'encadré 1).

Le graphique 2 résume, pour 11 pays différents, l'impact du PTP prédit par notre modèle sur la production de voitures (2.a) et le gain qui en résulte pour le consommateur (2.b).

Les barres noires évaluent l'impact d'un accord d'intégration faible. Comme prévu, les ventes domestiques baissent pour chacun des principaux membres producteurs d'automobiles. Aux États-Unis, la réduction est de 672 000 voitures (Chevrolet et Ford sont les principaux perdants, tandis que les ventes locales de Toyota produites aux États-Unis constituent la troisième plus grande perte). Au Japon, la réduction de 89 000 voitures vendues sur le marché domestique est largement compensée par l'augmentation de 1,7 million de voitures destinées aux autres pays du PTP. Dans l'ensemble, le Japon augmente sa production de 12,4 %, alors que l'assemblage automobile aux États-Unis se contracte de 9,3 % (graphique 2.a). Nos estimations suggèrent que le succès du Japon réside vraisemblablement dans la plus grande efficacité des sites de production comparés à ceux des autres producteurs membres du PTP. Une autre raison est qu'en 2013 le Japon n'avait d'accord régional plein qu'avec un seul autre pays de la zone PTP : le Mexique. Le gain est donc particulièrement élevé pour le Japon.

Les barres grises évaluent l'impact d'un accord d'intégration moyenne. Du point de vue des travailleurs japonais, cette intégration plus poussée est peu favorable : le PTP permet d'augmenter l'efficacité des usines dans les autres pays membres (États-Unis, Australie, Canada, Mexique, Malaisie et Vietnam) et

Graphique 2 – Impact prédit du PTP



Source : Calculs des auteurs.

réduit donc les gains relatifs d'efficacité des usines japonaises. Ainsi, le Japon n'augmente sa production nette que de 8,5 % et produit 500 000 voitures de moins que dans le scénario d'intégration faible. Pour le Canada, ce gain d'efficacité permet de transformer la perte de production nette de 163 000 voitures qu'on obtenait dans le scénario précédent en gain de 229 000 voitures produites. Cela provient principalement des usines canadiennes de Toyota et Honda, qui vendraient près de 100 000 voitures de moins aux États-Unis dans le scénario d'intégration faible, tandis qu'elles augmenteraient leurs ventes de plus de 80 000 dans ce scénario d'intégration moyenne. En revanche, les exportations mexicaines en Amérique du Nord pâtiraient de ce scénario.

Les barres vertes mesurent l'impact d'une intégration forte. C'est le meilleur des trois scénarios pour les producteurs japonais, avec des gains à l'exportation vers les autres membres du PTP qui s'élèvent à 2,3 millions de voitures. Au total, la production japonaise augmente de 15 % dans ce scénario.

Concernant les consommateurs, le graphique 2.b suggère un gain important aux États-Unis, alors même que le PTP semble néfaste pour l'emploi dans le secteur automobile du pays. L'indice des prix pour les voitures aux États-Unis baisse de 6 % (contre 2 % dans le scénario d'intégration faible). Le gain pour le consommateur canadien s'élève à près de 7 % dans le scénario d'intégration forte ;

cela est essentiellement dû à la réduction des coûts de distribution des modèles japonais au Canada, ce qui amène à une plus grande variété de modèles japonais disponibles à des prix inférieurs. L'impact du PTP sur la production en Allemagne et en France dépend également du degré d'intégration qu'atteindra cet accord. Un accord d'intégration profonde réduirait la production allemande de 4,6 %, principalement en raison des baisses d'exportations vers les futurs États membres du PTP. La production française serait presque deux fois moins affectée en raison du moindre engagement initial des marques françaises aux États-Unis et au Japon, là où les producteurs allemands subiraient la plus forte augmentation de concurrence.

Au total, en considérant les effets du PTP non seulement sur les barrières commerciales mais également sur des obstacles non tarifaires, notre étude suggère que le PTP pourrait entraîner des changements assez considérables en termes de localisation de la production pour le secteur de l'assemblage automobile, tout en offrant des gains appréciables pour les consommateurs. Même si notre étude ne considère que le secteur automobile, ses conclusions pourraient être testées sur les autres branches dans lesquelles la production fait intervenir des FMN.

Keith Head* & Thierry Mayer
thierry.mayer@sciencespo.fr

* Keith Head est Professeur à la Sauder School of Business de la University of British Columbia.

La Lettre du



© CEPII, PARIS, 2016

RÉDACTION :
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales
113, rue de Grenelle
75700 Paris SP 07

Tél. : 01 53 68 55 00
www.cepii.fr

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Sébastien Jean

RÉDACTION EN CHEF :
Jézabel Couppey-Soubeyran
& Sophie Piton

RÉALISATION :
Laure Boivin

DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER 2016,
DIFFUSION PAR LE CEPII

La Lettre du CEPII est disponible en version
électronique à l'adresse :
<http://www.cepii.fr/LaLettreDuCEPII>

Pour être informé de chaque nouvelle parution,
s'inscrire à l'adresse :
<http://www.cepii.fr/Resterinforme>

ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD

Février 2016
Imprimé en France par la DSAF
Pôle conception graphique-fabrication

Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction du CEPII.

Les opinions qui y sont exprimées sont
celles des auteurs.

RECHERCHE ET EXPERTISE
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

