

GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE
WORKING PAPER NO. 14-03

**Le Partenariat Transatlantique de Commerce et
d'Investissement :**
Désintégration Européenne, Chômage et Instabilité

Jeronim Capaldo
Octobre 2014

Tufts University
Medford MA 02155, USA
<http://ase.tufts.edu/gdae>

Abstract

Les partisans du TTIP défendent l'idée que le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) stimulera la croissance en Europe et aux États-Unis. Les prévisions avancées par la Commission Européenne annoncent des gains, bien que négligeables, en termes de PIB et de revenus des particuliers. Paradoxalement, ces prévisions montrent aussi que tout bénéfice lié au commerce transatlantique se ferait aux dépens des échanges intra-européens, ce qui remettrait en question le processus d'intégration économique européenne.

En outre, des études récentes ont mis en lumière plusieurs défaillances de la plus influente évaluation des conséquences du TTIP. Les prévisions des différentes institutions qui étudient ces conséquences s'appuient sur un même modèle d'Équilibre général calculable, inadapté à l'analyse des politiques commerciales.

Le présent rapport évalue les répercussions du TTIP en utilisant le United Nations Global Policy Model (GPM) [ndt. Modèle des politiques mondiales des Nations Unies], qui inclut des hypothèses plus raisonnables sur l'ajustement macroéconomique, les dynamiques de l'emploi, et le commerce mondial. Nous prévoyons un recul du PIB, des revenus des particuliers et de l'emploi. Nous prévoyons aussi une accentuation de l'instabilité financière et une tendance à la baisse constante de la part du travail dans le PIB.

Évalué à l'aide du Modèle des Nations Unies, le TTIP semble encourager la désintégration économique plutôt que l'intégration en Europe. Tout du moins, cette évaluation prouve que les études officielles n'offrent pas une base solide pour prendre une décision informée sur le TTIP.

Remerciements

Je remercie Alex Izurieta de m'avoir aidé à développer certaines des idées clefs qui sous-tendent cette étude. Je remercie également Ben Beachy, Kevin Gallagher, Todd Tucker et Tim Wise pour leurs avis et leurs commentaires, et Richard Kozul-Wright et Tom Kruse pour leur éternel soutien.

Le présent rapport a été traduit en français par Adèle Hattemer et Lucille Goutéraux grâce au soutien de la fondation Terre Humaine.

Résumé

L'Union Européenne et les États-Unis ont engagé des négociations pour le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP), un accord commercial majeur destiné à intégrer davantage leurs économies.

Comme c'est souvent le cas dans le cadre d'accords commerciaux, les négociations du TTIP s'appuient sur une série d'études économétriques qui présentent des prévisions à moyen terme des effets économiques de l'accord. Dans l'Union Européenne, les partisans de l'accord s'appuient sur quatre grandes études qui prévoient essentiellement de faibles avantages nets pour tous les pays concernés et une substitution graduelle des échanges intra-européens par des échanges transatlantiques.

Des études récentes ont montré que les principales analyses du TTIP ne forment pas une base solide pour la prise de décision politique parce qu'elles sont largement fondées sur des modèles économiques inadaptés.

Nous proposons une évaluation du TTIP fondée sur un modèle différent et des hypothèses plus plausibles concernant l'ajustement économique et les évolutions politiques. A l'aide du Modèle des politiques mondiales des Nations Unies (GPM), nous simulons l'incidence du TTIP sur l'économie mondiale dans un contexte d'austérité prolongée et de croissance faible, en particulier dans l'Union Européenne et aux États-Unis.

Nos résultats sont radicalement différents de ceux présentés dans les autres évaluations. Pour l'Europe, nous constatons que :

- Le TTIP conduirait à *des pertes en termes d'exportations nettes* au bout de 10 ans comparé au scénario de base « sans-TTIP ». Les économies d'Europe du Nord subiraient le plus important repli (2,07% du PIB), suivies de la France (1,9%), de l'Allemagne (1,14%) et du Royaume-Uni (0,95%).
- Le TTIP engendrerait *un recul du PIB*. De même que pour les chiffres des exportations nettes, les économies d'Europe du Nord subiraient la plus importante diminution de PIB (-0,50%) suivies de la France (-0,48%) et de l'Allemagne (-0,29%).
- Le TTIP provoquerait *une baisse des revenus du travail*. La France serait la plus touchée, enregistrant une perte de 5 500 euros par travailleur, puis viendraient les pays d'Europe du Nord (-4 800 euros par travailleur), le Royaume-Uni (-4 200 euros par travailleur) et l'Allemagne (-3 400 euros par travailleur).
- Le TTIP serait responsable de *pertes d'emplois*. Nous avons calculé qu'environ 600 000 emplois disparaîtraient dans l'Union Européenne. Les pays d'Europe du Nord seraient les plus touchés (-223 000 emplois), suivis de l'Allemagne (-134 000 emplois), de la France (-130 000 emplois) et des pays d'Europe du Sud (-90 000).
- Le TTIP conduirait à *une réduction de la part du travail* (la part du revenu total qui revient aux travailleurs), renforçant ainsi une tendance qui a contribué à la stagnation actuelle. Cette diminution irait de pair avec une augmentation de la part des profits et des rentes, ce qui indique que proportionnellement un transfert s'opérerait des revenus du travail au capital. Les transferts les plus importants auraient lieu au Royaume-Uni (7% du PIB serait transféré du revenu du travail au capital), en France (8%), en Allemagne et en Europe du Nord (4%).

- Le TTIP conduirait à une *diminution des recettes publiques*. L'excédent de taxes indirectes (telles que les taxes sur les produits et les services ou la taxe sur la valeur-ajoutée) par rapport aux subventions diminuera dans tous les pays de l'UE et la France enregistrerait la plus forte baisse (0,64% du PIB). Les déficits publics en pourcentage du PIB augmenteraient dans tous les pays de l'UE, les finances publiques se rapprochant des limites autorisées par le traité de Maastricht, voire les dépassant.
- Le TTIP créerait *davantage d'instabilité financière* et une accumulation des déséquilibres. En raison d'une diminution des revenus liés aux exportations, de la baisse de la part des salaires, et de celle des recettes publiques, la demande devrait être soutenue par les profits et les investissements. Cependant, lorsque la croissance de la consommation est en berne, il est impossible de s'attendre à des profits liés à une augmentation des ventes. Une hypothèse plus réaliste consiste à supposer que les profits et les investissements (majoritairement dans des actifs financiers) seront maintenus par le biais d'une hausse des prix des actifs. Depuis la récente crise financière, le potentiel d'instabilité macroéconomique de cette stratégie de croissance est bien connu.

Nos prévisions ne sont guère encourageantes pour les décideurs politiques de l'UE. Confrontés à une plus forte vulnérabilité face à toute crise en provenance des États-Unis, et incapables de coordonner une expansion budgétaire, il ne leur resterait que peu d'options pour stimuler l'économie : préférer une augmentation des prêts privés, au risque d'aggraver les déséquilibres financiers, procéder à des dévaluations compétitives, ou adopter une combinaison de ces deux approches.

Nous aboutissons à deux conclusions principales. D'abord, comme des études récentes l'avancent, les évaluations actuelles du TTIP n'offrent pas une base solide pour procéder à des réformes commerciales majeures. De fait, lorsqu'un modèle plus réaliste est utilisé, les résultats sont radicalement différents. Ensuite, chercher à augmenter le volume des échanges commerciaux n'est pas une stratégie de croissance durable pour l'UE. Aujourd'hui, dans un contexte d'austérité, de chômage élevé et de croissance faible, augmenter la pression sur les revenus du travail ne ferait qu'endommager davantage l'activité économique. Nos résultats suggèrent que toute stratégie destinée à relancer la croissance économique en Europe devrait se fonder sur une forte politique de soutien aux revenus du travail pour être pérenne.

1. Introduction

L'Union Européenne et les États-Unis ont engagé des négociations pour le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP), un accord commercial majeur destiné à intégrer davantage leurs économies. Compte tenu du faible niveau des droits de douanes de nos jours, le TTIP consiste à abaisser les barrières commerciales non-tarifaires entre les pays, telles que les normes divergentes établies dans l'UE et aux États-Unis pour certains produits de consommation et services¹. La logique sous-jacente est la même que celle des modèles de libéralisation traditionnels : réduire les coûts des échanges – en supprimant les droits des douanes ou tout autre obstacle – permet en théorie d'accroître le volume des échanges commerciaux et de générer des avantages économiques globaux. Malheureusement, nous avons pu constater que ce raisonnement séduisant était souvent trompeur.

Comme c'est souvent le cas dans le cadre d'accords commerciaux, les négociations du TTIP s'appuient sur des études économétriques qui prévoient des avantages économiques nets pour tous les pays concernés. Dans l'UE, les partisans de l'accord citent quatre grandes études qui prévoient surtout des avantages nets faibles et différés ainsi qu'une substitution graduelle des échanges entre les pays de l'UE par des échanges transatlantiques. Par conséquent, la Commission Européenne, principale porte-parole du TTIP en Europe, se retrouve dans une situation paradoxale : les réformes politiques qu'elle soutient favoriseraient la désintégration économique au sein de l'UE.

Le TTIP pourrait par ailleurs avoir d'autres conséquences graves sur l'UE et ses membres. Des études récentes ont montré que les principales analyses du TTIP ne garantissent pas une base solide pour la prise de décision politique, parce qu'elles sont largement fondées sur un modèle économique inadapté.

Dans cette étude, nous proposons une évaluation du TTIP fondée sur un modèle différent et des hypothèses plus plausibles concernant l'ajustement économique et les évolutions politiques à venir. À l'aide du Modèle des politiques mondiales de l'Organisation des Nations Unies (GPM), nous simulons l'incidence du TTIP sur l'économie mondiale dans un contexte d'austérité prolongée et de croissance faible, en particulier dans l'Union Européenne et aux États-Unis. Plus précisément, nous ne contestons pas les prévisions existantes qui font état d'une expansion du volume d'échanges total mais nous proposons une analyse différente de son impact sur l'économie.

Le TTIP conduirait à des pertes nettes en termes de PIB, de revenus des particuliers et d'emploi dans l'Union Européenne. Nous prévoyons en particulier que les revenus du travail connaîtront une baisse variant entre 165 euros et 5 000 euros par travailleur en fonction du pays. Nous prévoyons aussi la disparition d'environ 600 000 emplois, une tendance de baisse constante de la part du travail et évolution potentiellement déstabilisante du prix des actifs.

Nos prévisions ne sont guère encourageantes pour les décideurs politiques de l'UE. Confrontés à une plus forte vulnérabilité face à toute crise en provenance des États-Unis, et incapables de coordonner une expansion budgétaire, il ne leur resterait que peu d'options pour stimuler l'économie : faciliter une augmentation des prêts privés,

¹ L'étendue de l'accord est définie en termes généraux dans Commission Européenne (2013). Dans les documents officiels les barrières non-tarifaires sont aussi dites "techniques".

au risque d'aggraver les déséquilibres financiers, procéder à des dévaluations compétitives, ou adopter une combinaison de ces deux approches.

Nous aboutissons à deux conclusions générales. D'abord, comme des études récentes l'avancent, les évaluations actuelles du TTIP n'offrent pas une base solide pour procéder à des réformes commerciales majeures. De fait, lorsqu'un modèle reconnu mais différent est appliqué, les résultats obtenus sont radicalement différents. Ensuite, chercher à augmenter le volume des échanges commerciaux n'est pas une stratégie de croissance durable pour l'UE. Aujourd'hui, dans un contexte d'austérité, de chômage élevé et de croissance faible, exiger des économies qu'elles deviennent plus compétitives ne ferait qu'endommager davantage l'activité économique. Nos résultats suggèrent que toute stratégie destinée à relancer la croissance économique en Europe devrait se fonder sur une forte politique de soutien aux revenus du travail pour être pérenne.

2. Évaluations déjà réalisées du TTIP

La plupart des études sur le TTIP prévoient des bénéfices en termes d'échanges commerciaux et de PIB pour l'UE et les États-Unis. Certaines font état de bénéfices pour les pays non membres du TTIP, suggérant ainsi qu'aucun acteur de l'économie mondiale ne serait lésé par cet accord. Si c'était le cas, le TTIP serait la solution pour garantir une répartition plus efficace des ressources mondiales, ce qui permettrait à certains pays d'améliorer leur niveau de bien-être tandis que tous les autres bénéficieraient au minimum du même niveau de bien-être qu'auparavant.

Toutefois, comme Raza et collègues (2014) l'ont prouvé, ces résultats séduisants s'appuient sur plusieurs hypothèses irréalistes et des méthodes qui se sont avérées inadéquates pour évaluer les répercussions des réformes commerciales. En outre, l'examen des calculs montre que plusieurs de ces études utilisent le même modèle économique et la même base de données contestables. La convergence de leurs résultats n'a de ce fait rien de surprenant et ne devrait pas être acceptée comme une confirmation neutre de leurs prévisions.

2.1. Problèmes méthodologiques

Les arguments quantitatifs en faveur du TTIP sont majoritairement issus de quatre études économétriques souvent citées : Ecorys (2009), CEPR (2013), CEPII (2013) et Bertelsmann Stiftung (2013)². CEPR est très influente : la Commission Européenne la considère comme sa principale source d'information sur les effets économiques du TTIP³, allant même jusqu'à présenter certains de ses résultats comme des faits⁴. La CE qualifie CEPR de « rapport indépendant », ce qui semble toutefois injustifié puisque sur la page de couverture de l'étude on peut lire qu'elle a été réalisée à la demande de la CE. La CE a aussi commissionné Ecorys dans le cadre d'un projet plus large comprenant des évaluations économiques, environnementales et sociales (Ecorys, 2014).

² Par souci de simplicité, dans le reste du document toutes les références à ces études seront respectivement Ecorys, CEPR, CEPII et Bertelsmann.

³ CEPR est mis en avant sur la page web de la CE consacrée au PTCI (ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip, consulté le 13 octobre, 2014). La CE a aussi publié un guide destiné à expliquer les résultats de l'étude (CE, 2013)

⁴ Voir CE (2014); p.2

D'un point de vue méthodologique, les similitudes entre ces quatre études sont frappantes. Toutes ont recours à des modèles d'Équilibre général calculable (EGC) semblables à celui de la Banque Mondiale. Par ailleurs, les deux premières utilisent en plus exactement le même EGC. Il s'agit précisément du « Global Trade Analysis Project » (GTAP) ou « Projet d'analyse du commerce mondial », développé par des chercheurs de l'Université de Purdue⁵. Toutes ces études, hormis Bertelsmann, ont par ailleurs utilisé des versions de la même base de données (encore une fois issue de GTAP)⁶.

Les modèles d'EGC ont prouvé leurs limites en tant qu'instruments d'évaluation des réformes commerciales au cours de la libéralisation des années 80 et 90⁷. Le principal défaut de ces modèles est l'hypothèse qui est émise sur le processus qui conduit à un nouvel équilibre macroéconomique suite à la libéralisation des échanges. En général, ces modèles supposent que, une fois que les droits de douanes et les coûts des échanges sont réduits et que tous les secteurs sont exposés à une concurrence internationale plus forte, les secteurs les plus compétitifs de l'économie vont absorber toutes les ressources libérées par les secteurs en perte de vitesse (ceux qui perdent des parts de marché au profit des concurrents internationaux), y compris la main d'œuvre. Cependant, pour que ce processus ait lieu, les secteurs compétitifs doivent suffisamment se développer pour avoir effectivement besoin de toutes ces ressources. En outre, on considère que ces ressources ne possèdent pas de caractéristiques spécifiques à certains secteurs pour pouvoir être réemployées dans un secteur différent. Selon cette hypothèse, un employé d'une chaîne d'assemblage de l'industrie automobile peut immédiatement retrouver un nouvel emploi dans une entreprise de programmation de logiciel, si tant est que son salaire est suffisamment bas. En théorie, ce processus est possible grâce à un rapide changement des prix, qui permet une diminution appropriée des coûts salariaux et, par conséquent, l'expansion nécessaire des secteurs compétitifs.

En pratique, toutefois, ce mécanisme de « plein emploi » a rarement fonctionné. Dans de nombreux cas, les secteurs les moins compétitifs ont rapidement perdu du terrain alors que les plus compétitifs se sont développés lentement ou de manière insuffisante, créant un chômage élevé⁸. Il suffit d'observer la situation en Europe au cours des dix dernières années pour constater que le plein emploi ne devient pas automatiquement une réalité même si les demandeurs d'emploi sont prêts à travailler de manière informelle et pour un salaire relativement bas.

Il est essentiel de rappeler que la répartition des gains et des pertes est rarement uniforme au sein des économies. Si les travailleurs des secteurs compétitifs peuvent jouir de salaires plus élevés, alors que ceux des secteurs en perte de vitesse voient leur situation se détériorer, l'ensemble de l'économie peut en pâtir. Cela peut s'expliquer par le fait que dans certains pays la demande intérieure est avant tout soutenue par les revenus gagnés dans des activités traditionnelles. En pratique, en dehors de leur coût social élevé, ces transitions ont souvent conduit à une chute de la demande intérieure que les calculs fondés sur l'EGC ont souvent négligée.

⁵ Pour un historique du GTAT, voir <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/about/history.asp>

⁶ Pour une explication des EGC de la Banque Mondiale dans une perspective historique, voir Taylor (2011)

⁷ Voir Taylor et Von Arnim (2006), Ackermann et Gallagher (2004, 2008), Stanford (2003), Stiglitz et Charlton (2004), Gunter et al. (2005).

⁸ Voir Polaski (2006) et les références qui s'y trouvent.

Par ailleurs, la plupart des EGC s'appuient sur des hypothèses erronées concernant l'évolution du commerce international, imposant une structure fixe à la part de marché que chaque pays possède dans ses marchés d'exportation⁹, ainsi qu'une analyse statique, qui n'expliquent pas comment les économies parviennent à un nouvel équilibre. Par exemple, si un pays A intensifie ses échanges avec un pays B, le reste des économies mondiales ne se contente pas de rester les bras croisés. En conséquence de l'évolution des échanges entre A et B, les pays C, D et E vont constater qu'ils sont plus ou moins compétitifs sur ces marchés. Il s'agit d'un effet de « détournement des échanges »¹⁰, une des répercussions significatives des initiatives d'intégration commerciale récentes¹¹.

Enfin, la stratégie adoptée pour simuler un « avenir avec le TTIP » a un impact considérable sur les résultats. Ecorys suppose que ce qu'on appelle les « barrière non tarifaires » imposent un coût donné sur les échanges et que le TTIP peut aller jusqu'à en abaisser la moitié. CEPR et CEPPI ont adopté la même approche, mais envisagent une part moins élevée¹². Ces barrières peuvent inclure ce que d'autres parties prenantes qualifient de réglementations dans le domaine de la protection du consommateur et de l'environnement. Les supprimer progressivement pourrait s'avérer difficile et nécessiter d'importants coûts d'ajustement qui ne sont pas pris en compte par les modèles.

2.2 Résultats empiriques

Les quatre études posent plusieurs scénarios fondés sur différentes hypothèses concernant la part des barrières non tarifaires pouvant être abaissées. Dans tous les cas, elles concluent que 25% de ces barrières doivent être supprimées en vue de générer des bénéfices visibles. En fonction des études, la fin de la période de simulation est établie à 2025 ou 2027.

2.2.1 Échanges commerciaux

Toutes les études prévoient d'importantes augmentations des exportations bilatérales entre les États-Unis et l'UE. Selon CEPR et CEPPI, ces exportations bilatérales augmenteraient respectivement de 36,6% et 52% à long terme¹³, comparé à 28% et 48% pour l'UE. D'après CEPR, l'augmentation nette des exportations totales sera de 8% aux États-Unis et 5,9% dans l'UE (tableau 1).

Toutefois, dans tous les cas, cette intensification des échanges transatlantiques se fait aux dépens des échanges intra-européens. Cela signifie, de manière implicite, que les importations à partir des États-Unis et les importations à partir des pays non membres du TTIP qui transitent par les États-Unis remplaceront une large part des échanges qui existent actuellement entre les pays membres de l'UE.

⁹ Voir l'analyse des élasticités d'Armington (c.-à-d. Comment le volume des échanges répond aux variations des prix) dans Taylor et von Arnim (2006) et Ackerman et Gallagher (2008)

¹⁰ Voir Lipsey (1957).

¹¹ Voir Clausing (2001).

¹² Bertelsmann utilise une stratégie différente et utilise un modèle de gravité (c.-à-d la manière dont la différence de taille et la distance économique entre les pays influencent les flux d'échanges bilatéraux) pour évaluer l'effet du PTCI sur les échanges.

¹³ Dans tous les cas ; la période de simulation « à long terme » s'étend jusqu'en 2025. Dans le reste de ce document, « long terme » fera référence à la période 2014-2025, à moins que cela ne soit spécifié autrement.

Tableau 1: Augmentation des échanges bilatéraux et des exportations d'ici 2027

	CEPR		CEPII		Ecorys	
	Exportations bilatérales	Hausse Nette	Exportations bilatérales	Hausse nette	Exportations bilatérales	Hausse Nette
UE	28,0%	5,9%	48,0%	7,6%	2,1%	0,9%
États-Unis	36,6%	8,0%	52,0%	10,1%	6,1%	2,7%

Si ces prévisions s'avéraient justes, une interdépendance transatlantique renforcée aggraverait l'exposition de l'UE face aux variations de la demande d'importations des États-Unis. Cette conséquence de certains schémas de libéralisation des échanges est trop peu examinée. Dans l'éventualité où davantage d'exportations permettraient de créer une demande et une activité économique plus forte (une relation de cause à effet qui ne fonctionne pas toujours en pratique, comme nous l'avons vu), l'UE serait plus vulnérable face aux conditions macroéconomiques en Amérique du Nord car elle s'appuierait davantage sur les États-Unis en tant que marché d'exportation.

Si l'Europe arrivait effectivement à mettre en place des politiques contracycliques, cette interdépendance accrue ne serait pas nécessairement un problème. Toutefois, la structure institutionnelle actuelle de l'UE n'est pas dotée d'une autorité fiscale centrale, alors qu'en pratique elle empêche les gouvernements nationaux, par le biais du traité de Maastricht, de mettre en œuvre toute forme d'expansion budgétaire¹⁴. Cet ensemble de facteurs montre que le TTIP pourrait introduire une période d'instabilité accrue en Europe¹⁵.

Les deux autres études soulèvent des problématiques similaires. Dans Bertelsmann, les chiffres agrégés de la hausse des exportations bilatérales et de la hausse nette ne sont pas disponibles mais les résultats semblent suivre la même trajectoire que dans les autres études. Tandis que les exportations bilatérales augmenteraient de plus de 60% pour l'UE et de plus de 80% pour les États-Unis, les exportations intra-européennes devraient enregistrer une baisse située entre 25 et 41%. Ces chiffres suscitent les mêmes inquiétudes que ceux des autres études vis-à-vis de la vulnérabilité face aux chocs économiques aux États-Unis.

Enfin, nous l'avons mentionné plus haut, le reste du monde n'arrête pas de tourner lorsque deux économies sont intégrées. En appliquant les pourcentages de Bertelsmann à des données commerciales enregistrées sur les exportations de l'UE vers le reste du monde, Raza et al. (2014) calculent que l'impact global du TTIP sur les exportations mondiales de l'UE, y compris celles vers des pays non membres du TTIP, serait négatif. De plus, Felbermayr et Larch (2013) montrent que le TTIP aura des répercussions négatives sur les exportations des pays non membres du TTIP, comme cela a pu être observé dans le cadre d'autres accords commerciaux¹⁶. En d'autres termes, les exportations et les importations des pays non membres du TTIP devraient toutes deux diminuer, avec des effets nets incertains ou négatifs. CEPR et

¹⁴ Cameron (2012) avance que, bien que les états membres de l'UE aient préféré adopter une réponse budgétaire forte à la crise, ils ont été incapables d'en mettre une en œuvre en raison des difficultés de coordination au sein de l'Union Européenne.

¹⁵ Au sujet de la contagion financière au sein de l'Europe et entre les États-Unis et l'UE, voir Baele (2005)

¹⁶ Voir, par exemple, Romalis (2007).

CEPII ne décrivent pas d'effets négatifs sur les pays non membres du TTIP, supposant des effets ad hoc (retombées indirectes) qui permettent aux exportations de croître dans le reste du monde.

2.2.2 PIB et revenus des particuliers

Etant donné les faibles effets nets sur les exportations, la plupart des évaluations prévoient une faible augmentation du PIB des membres du TTIP (Tableau 2). Dans Ecorys, CEPR et CEPII, le PIB enregistre une hausse inférieure à 0,5% dans l'UE et aux États-Unis. Ainsi, à la fin de la période de simulation en 2027, le PIB est supérieur de 0,5% dans un scénario avec TTIP par rapport au scénario de base, le scénario sans TTIP, ce qui signifie que les effets sur les taux annuels de croissance du PIB sont négligeables.

Il s'agit de l'un des aspects déterminants de ces résultats. Ecorys, CEPR et CEPII décrivent une simple augmentation du PIB et non pas une augmentation du taux de croissance du PIB. En outre, cette augmentation est faible et n'a lieu qu'une seule fois sur une période de 13 ans.

Bertelsmann rapporte des chiffres plus élevés (5,3% pour l'UE et 13,9% pour les États-Unis), mais fournit peu de détails sur la méthodologie de l'évaluation. Il est donc difficile de comparer ces résultats à ceux des autres études.

Tableau 2 : Augmentation du PIB d'ici 2027

	Ecorys	CEPR	CEPII
UE	0,34%	0,49%	0,30%
États-Unis	0,13%	0,40%	0,30%

Par ailleurs, au vu des hypothèses sur les retombées indirectes, CEPR estime que toutes les régions du monde enregistreraient des hausses du PIB à long terme. Toutefois, Ferbelmayr et Larch (2013) soulignent que cette estimation est en contradiction avec ce que nous savons des conséquences d'accords commerciaux déjà mis en œuvre, tels que le CUSFTA (Accord de libre-échange canado-américain), l'ALENA et le MERCOSUR, puisque ces accords influencent justement les prix relatifs des échanges entre les membres et les non membres.

Malgré les prévisions de faibles hausses du PIB, certaines études suggèrent que le TTIP pourrait conduire à une hausse importante des revenus des particuliers à long terme. Parmi les exemples souvent cités, Ecorys estime que le ménage européen moyen gagnerait 12 300 euros supplémentaires au cours de la vie active des membres du ménage, alors que CEPR estime que ce même ménage pourrait gagner 545 euros supplémentaires par an. Toutefois, comme évoqué précédemment, ces estimations sont trompeuses puisque les études ne fournissent aucune indication sur la répartition de ces revenus supplémentaires : il s'agit simplement de moyennes. Compte tenu du fait que la part des salaires dans le PIB diminue depuis le milieu des années 90¹⁷, il est loin d'être certain que ces bénéfices agrégés se traduiront par une augmentation des revenus des ménages qui dépendent du revenu de leurs salaires (par opposition au capital).

¹⁷ Voir, par exemple, Estrada et Valdeolivas (2012).

2.2.3 *Emploi*

Enfin, la majorité des études ne fournissent aucune information sur les conséquences potentielles du TTIP dans le domaine de l'emploi. Alors que CEPII n'évoque pas les effets sur l'emploi, CEPR et Ecorys (2013) postulent une offre de main d'œuvre fixe. Cela revient à exclure par hypothèse toute conséquence du TTIP sur l'emploi – les salaires sont supposés augmenter ou baisser suffisamment pour garantir un emploi à tous les travailleurs et ce, peu importe le niveau d'activité économique.

De son côté, Bertelsmann prévoit que le TTIP conduira à la création, à long terme, d'environ un million d'emplois aux États-Unis et 1,3 million d'emplois dans l'Union Européenne. Toutefois, ces chiffres positifs dépendent fortement de la période choisie pour les estimations. En utilisant des données datant d'avant 2010, les auteurs trouvent que les économies où le travail et les revenus du travail sont davantage protégés (par exemple, grâce à des allocations chômage plus élevées) souffrent d'un niveau de chômage plus élevé et en concluent que toutes les réductions des coûts introduites par le TTIP provoqueraient des effets positifs sur l'emploi dans ces pays. Lorsque des données plus récentes sont prises en compte – qui montrent des taux de chômage élevés et persistants dans *tous* les pays, pas uniquement chez ceux qui protègent le mieux l'emploi –, cette conclusion cesse d'être juste.

3. Une évaluation alternative grâce au Modèle des politiques mondiales des Nations Unies

Afin d'obtenir un scénario TTIP plus réaliste, il est nécessaire de s'écarter des modèles EGC. Le Modèle des politiques mondiales des Nations Unies (GPM) constitue une alternative pratique et fournit des informations à d'importantes publications comme le Rapport sur le commerce et le développement¹⁸. Le GPM est un modèle économétrique mondial axé sur la demande, qui repose sur un ensemble de données macroéconomiques cohérentes récoltées pour chaque pays. Deux caractéristiques font du GPM un modèle particulièrement utile pour l'analyse d'un accord commercial de grande ampleur.

Premièrement, le modèle adopte un mécanisme plus réaliste permettant d'atteindre l'équilibre macroéconomique. Tout modèle faisant ce type de prévisions émet obligatoirement des hypothèses sur la manière dont les économies se stabiliseront après un changement de politiques, ce changement étant ici l'introduction du TTIP. La différence la plus importante entre le GPM et les modèles EGC décrits dans la section 2 est que, dans le GPM, l'hypothèse du plein-emploi est remplacée par le principe keynésien de la « demande effective » (Keynes 1936, Chapitre 3). Cela signifie que le niveau d'activité économique est stimulé par la demande globale plutôt que par l'efficacité productive. Par conséquent, une réforme commerciale de réduction des coûts pourrait avoir des effets défavorables sur l'économie si les « coûts » qu'elle « réduit » portent sur les revenus du travail qui soutiennent la demande globale. Contrairement aux modèles EGC, les changements dans la distribution des revenus contribuent à déterminer le niveau d'activité économique. L'absence de ce mécanisme dans de nombreux modèles communément utilisés est

¹⁸ Voir Cripps et Izurieta (2014) pour plus de documentation sur ce modèle. Concernant le dernier exemple de simulations de l'ONU en termes de politiques, voir la CNUCED (2014).

souvent à l'origine de graves erreurs lorsqu'il s'agit d'évaluer l'impact des réformes commerciales¹⁹.

Deuxièmement, le GPM fournit une analyse explicite des rouages macroéconomiques de chaque région du monde. Cela présente deux avantages notables. Cela signifie que le modèle fournit des informations précises sur les interactions économiques entre les régions, au lieu de simplement supposer qu'une proportion donnée du revenu d'un pays sera attribuée aux importations provenant d'autres pays. Cela signifie également que le GPM nous permet d'évaluer si une stratégie politique donnée est durable à l'échelle mondiale. Par exemple, le GPM prouve que, lorsqu'elle est recherchée par tous les pays, une stratégie de croissance tournée vers l'exportation pourrait avoir des conséquences défavorables comme une perte nette au niveau des échanges commerciaux.

Sa capacité à évaluer l'emploi est une troisième caractéristique précieuse du GPM. En se fondant sur des données de l'Organisation internationale du Travail, le GPM précise comment les variations de croissance du PIB affectent la croissance de l'emploi et vice versa. Les relations entre la croissance et l'emploi (que les économistes appellent « les relations d'Okun ») n'étant pas constantes sur le long terme, cette caractéristique et son utilisation présentent un avantage crucial. Le GPM reconnaît en effet que différents facteurs pourraient avoir une incidence sur la relation entre la production et l'emploi à différents moments de l'histoire. Le modèle peut ainsi expliquer la mystérieuse occurrence d'événements récents comme « la croissance sans emploi ».

Etant donnée la large quantité de données qui doivent être traitées pour utiliser et simuler le GPM, nous conservons la facilité d'utilisation de l'analyse en regroupant les pays en blocs. De ce fait, nous renonçons à obtenir une analyse spécifique de ces pays.

En dépit de ses limites, le GPM offre une perspective utile sur les conséquences d'accords comme le TTIP. En effet, il donne une « vision d'ensemble » et offre une analyse de plusieurs mécanismes d'ajustement importants souvent négligés par d'autres modèles.

3.1 Stratégie de simulation : conséquences à l'échelle mondiale des prévisions commerciales déjà réalisées

Notre regroupement de pays conserve les plus grandes économies du monde en tant qu'unités indépendantes. Au sein de la zone du TTIP, les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et l'Italie apparaissent sous forme d'économies distinctes. Les pays restants sont regroupés en deux blocs : « Autres Pays du Nord et Ouest de l'Europe » (comprenant la Finlande, les Pays-Bas et la Belgique) et « Autres Pays du Sud et de l'Est de l'Europe » (comprenant la Grèce, le Portugal et les économies d'Europe de l'Est).

Cependant, l'Union Européenne et les États-Unis ne sont pas les seuls pays au monde. Un avantage des modèles macroéconomiques est de pouvoir estimer les conséquences d'un changement en matière de politiques, tel que le TTIP, sur les pays situés à

¹⁹ Ocampo et al. (2009).

l'extérieur du bloc commercial envisagé. Ainsi est-il possible d'évaluer de quelle manière le TTIP affectera séparément des pays tels que l'Argentine, le Brésil, le Canada, la Chine, la Communauté des Etats indépendants (CEI), l'Inde, l'Indonésie, le Japon, l'Afrique du Sud et la Turquie (que nous comptons en tant qu'unités distinctes, de la même manière que pour les États-Unis). Tous les autres pays sont regroupés en deux blocs par continent.

Comme pour d'autres exercices de simulation, nous commençons par prévoir un scénario de base pour les économies de chaque pays ou pour les blocs de pays entre 2015 et 2025 afin que cela corresponde aux études précédentes. Nous déterminons ensuite des données comparatives que l'adoption du TTIP impliquerait. Pour déterminer le scénario de base, nous utilisons toutes les informations disponibles sur les politiques présentes et passées des pays ainsi que sur leurs dépenses (Tableau 3). Nous utilisons les mêmes hypothèses de base que la CNUCED (2014). Par exemple, nous partons du principe que les gouvernements des pays du TTIP et ceux de certains pays non membres TTIP ne renonceront pas à leurs politiques d'austérité budgétaire²⁰. Ainsi, même dans le scénario de base, nous ne prévoyons pas que les dépenses budgétaires gonflent la demande globale bien que cela ait été un recours non négligeable par le passé. Cela atteste de l'un des atouts mentionné ci-dessus des modèles de type GPM : ils tiennent compte de manière plus réaliste de la direction probable des politiques dans un avenir proche. (Pour plus d'informations sur la manière dont ces hypothèses sur les évolutions des politiques de différents pays ont été formulées, voir UNCTAD, 2014).

²⁰ Cela semble être de rigueur étant données les récentes remarques de la Commission Européenne quant à son intention de renforcer les règles budgétaires de manière stricte (voir, par exemple, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/b1520212-3a8b-11e4-a3f3-00144feabdc0.html#axzz3G6zxUwwP> et <http://www.eurozone.europa.eu/newsroom/news/2014/09/eurogroup-moves-ahead-with-structural-reform-agenda/>)

Tableau 3 : Hypothèses de base

	Part des Revenus du travail dans le PIB (%)				Croissance des Dépenses Publiques* (%)			Croissance de l'Investissement Privé** (%)		
	1990	2012	Moyenne 2015-19	Moyenne 2020-24	1990-14	2015-19	2020-24	1990-14	2015-19	2020-24
Économies développées	60,5	56,1	55,5	55,2	2,0	1,1	1,1	1,1	3,0	3,2
États-Unis	56,1	53,2	53,3	53,5	2,4	1,8	2,2	2,0	3,6	4,0
CEI	71,5	57,3	55,9	54,6	1,8	0,9	1,5	4,6	-0,7	1,7
Asie en développement	55,2	48,8	50,6	50,8	6,7	6,3	6,1	7,7	3,9	4,6
Chine	61,0	49,7	52,6	53,4	10,3	7,7	7,0	12,4	4,2	4,8
Inde	51,0	44,7	46,2	46,0	6,7	5,7	6,5	7,2	5,1	5,6
Afrique	47,5	43,8	44,6	44,7	4,3	4,5	4,8	4,8	2,0	3,1
Amérique Latine et Caraïbes	51,8	49,6	49,8	49,1	4,3	2,3	2,5	3,2	1,7	2,9

Note : *Croissance annuelle moyenne des dépenses publiques dans les biens et services ; **Croissance annuelle moyenne de l'investissement privé.

Afin de mettre en application le scénario du TTIP, nous postulons que le volume des échanges commerciaux entre les pays du TTIP augmentera d'abord au rythme indiqué dans les études déjà réalisées²¹. Cependant, nous ne nous fondons pas sur ces études en ce qui concerne les changements affectant les exportations nettes, ce qui est finalement à la base de toute variation du PIB. Au lieu de cela, nous calculons les changements en termes d'exportations nettes en prenant en compte la totalité des données récoltées et inscrites dans le GPM. Ainsi, notre simulation apporte des précisions sur cette évolution des échanges qui fait « consensus » et sur ses conséquences en termes de PIB, de répartition des revenus, et d'échanges commerciaux hors TTIP. Dans le GPM, l'incidence d'une augmentation donnée des échanges commerciaux est différente par rapport à d'autres modèles. Comme indiqué ci-dessus, un tel changement affecte la répartition des revenus ce qui aura finalement des répercussions sur l'ensemble de la demande et des revenus.

Pour finir, nous évaluons deux mécanismes spécifiques que l'Union Européenne pourrait utiliser pour réagir aux changements provoqués par le TTIP en termes

²¹ Le GPM n'inclut pas de données sur les droits de douane, nous ne pouvons donc pas calculer l'équivalent en termes de droits de douane d'une réduction des coûts commerciaux et son impact sur les exportations. Ainsi, nous prenons le parti de vérifier les conséquences des changements liés aux échanges commerciaux estimés dans les études précédentes. Nous exprimons ces augmentations en termes de part de chaque pays dans le marché d'importation des autres pays, plutôt qu'en termes de niveaux d'importation et d'exportation.

d'exportations nettes. Tout d'abord, nous postulons qu'une concurrence internationale accrue fera pression sur le taux de change réel. En effet, ce phénomène pourrait se produire alors que les entreprises de chaque pays cherchent à rester concurrentielles à l'échelle internationale et s'efforcent de réduire davantage les coûts salariaux. Cela pourrait être également dû aux pressions liées au chômage et à la législation qui réduirait le montant total des rémunérations. Par conséquent, la part du travail dans le PIB diminuerait davantage en Europe et convergerait progressivement vers celle, plus petite, des États-Unis, ce qui affaiblirait la demande globale²². Enfin, ce mécanisme d'ajustement pourrait aussi se traduire par une dévaluation nominale. Une économie pourrait en effet remporter de plus grandes parts de marché à l'étranger mais un nivellement par le bas pourrait également se produire, ce qui pour finir ne permettrait à aucun pays d'intensifier ses exportations.

Le deuxième mécanisme s'appuie sur une stratégie politique couramment utilisée ces dix dernières années qui implique que, dans le but de stimuler la demande intérieure en berne, les autorités politiques se donnent la possibilité de faciliter les prêts²³. Par conséquent, le prix des actifs (y compris certains actifs financiers) pourrait augmenter, déclenchant alors une tendance à l'instabilité qui se manifeste depuis la crise financière de 2009.

Il est bon de faire remarquer que chacune de ces hypothèses est à rattacher à un modèle. Les décideurs politiques doivent choisir comment et quand réagir face aux pressions sur les salaires et la demande causées par les échanges commerciaux. Les modèles keynésiens de « la demande effective » ont l'avantage de présenter des hypothèses simplificatrices sur les processus de prise de décisions politiques, ce qui facilite les calculs. Bien que ces modèles ne peuvent prévoir la voie que les décideurs politiques emprunteront réellement, ils nous permettent de réaliser des prévisions raisonnables quant aux changements potentiels en termes de PIB, d'emploi et de revenus, ce qui ne serait pas le cas sans les hypothèses simplificatrices.

4. Résultats des simulations

Les résultats de notre simulation diffèrent considérablement de ceux exposés dans les études précédemment réalisées, le TTIP entraînant des pertes nettes pour l'ensemble des principales variables au sein de l'Union Européenne (Tableau 4). Il est important de noter que tous les pourcentages font référence à la différence entre le scénario de simulation et le scénario de base. Ils illustrent ainsi la différence entre deux hypothèses sur la situation de l'économie mondiale en 2015 (le TTIP entre en vigueur ou non). Plus précisément, les chiffres n'indiquent pas d'augmentations ou de diminutions par rapport aux valeurs de l'année 2014.

4.1 Exportations nettes et PIB

Nos simulations démontrent que l'expansion postulée des échanges commerciaux entre les pays du TTIP entraînera une diminution des exportations nettes pour toutes les économies des pays de l'Union Européenne. Ces pertes mettront à mal la demande

²² Pour une explication sur la relation entre les coûts salariaux et la part du travail dans le PIB, voir Annexe A.

²³ De manière implicite, nous partons du principe qu'une autorité politique peut en effet avoir un impact sur les prêts auprès de banques privées.

globale dans les économies de l'UE. Les économies d'Europe du Nord subiront les plus grandes baisses (2,07% du PIB d'ici à 2025) suivies de la France (1,9%), de l'Allemagne (1,14%) et du Royaume-Uni (0,95%). En contrepartie, les exportations nettes des États-Unis augmenteront d'un peu plus de 1%.

Il y a une explication plausible au fait que les échanges commerciaux entre l'Union Européenne et les États-Unis se développeraieent alors que les exportations nettes de l'UE vers le reste du monde se détérioreraieent. Alors que l'économie de l'UE stagne, la demande intérieure pour les produits manufacturés à faible valeur ajoutée – secteur dans lequel l'UE est peu concurrentielle – surpassera celle pour les produits à forte valeur ajoutée. En effet, nos chiffres indiquent une augmentation des exportations nettes dans presque toutes les autres régions du monde excepté l'Europe, ce qui implique qu'une plus forte demande de produits à faible valeur ajoutée entraînera une hausse d'importations nettes en provenance des économies africaines et asiatiques ainsi que des États-Unis²⁴. A titre subsidiaire ou complémentaire, le TTIP pourrait faciliter l'importation dans l'UE de produits manufacturés assemblés aux États-Unis à l'aide de pièces fabriquées en Chine et dans d'autres régions.

Les exportations nettes sont une composante clé du PIB. Ainsi, la perte nette dans les échanges commerciaux réduira directement le revenu national des pays de l'Union Européenne. Nos simulations indiquent que le PIB diminuera faiblement mais de manière généralisée dans l'Union Européenne, ce qui contraste nettement avec les évaluations déjà réalisées. De même que pour nos chiffres sur les exportations nettes, les économies d'Europe du Nord subissent la plus grande baisse du PIB (0,50%) suivies de la France (0,48%) et de l'Allemagne (0,29%). Le PIB des États-Unis augmentera légèrement (0,36%) alors que les pays non membres du TTIP connaîtront des augmentations négligeables de leur PIB (environ 0,1%).

²⁴ Dans de nombreux modèles, une hausse des exportations dans le cadre d'accords commerciaux s'accompagne d'une baisse des exportations nettes globales. Par exemple, l'évaluation officielle GTAP du gouvernement américain sur l'accord commercial entre les États-Unis et la Corée a prédit cette tendance. Comparaison des tableaux 2.2 et 2.3 dans <http://www.usitc.gov/publications/pub3949.pdf>. Ceci est une conséquence sous-estimée des accords commerciaux, bien qu'elle puisse avoir de potentiels coûts macroéconomiques.

Tableau 4. Les effets du TTIP sur le long terme

<i>Unités</i>	Exportations nettes % du PIB	Croissance du PIB Diff entre les %	Emploi Unité	Salaires EUR/employé	Impôts Nets % de PIB	Taux de Dépendance Diff entre les %
États-Unis	1,02	0,36	784 000	699	0,00	-0,97
Royaume-Uni	-0,95	-0,07	-3 000	-4 245	-0,39	0,01
Allemagne	-1,14	-0,29	-134 000	-3 402	-0,28	0,75
France	-1,90	-0,48	-130 000	-5 518	-0,64	1,31
Italie	-0,36	-0,03	-3 000	-661	0,00	0,02
Autres Pays d'Europe du Nord	-2,07	-0,50	-223 000	-4 848	-0,34	1,33
Autres Pays d'Europe du Sud	-0,70	-0,21	-90 000	-165	-0,01	0,33
Total UE			-583 000			

Calculs personnels fondés sur le Modèle des politiques mondiales des Nations Unies. Les chiffres reflètent une simulation des bénéfices et pertes en 2025. Les impôts nets sont calculés d'après les impôts indirects moins les subventions. Le taux de dépendance est défini d'après le rapport entre la population totale et la population active.

4.2 *Emploi et revenus*

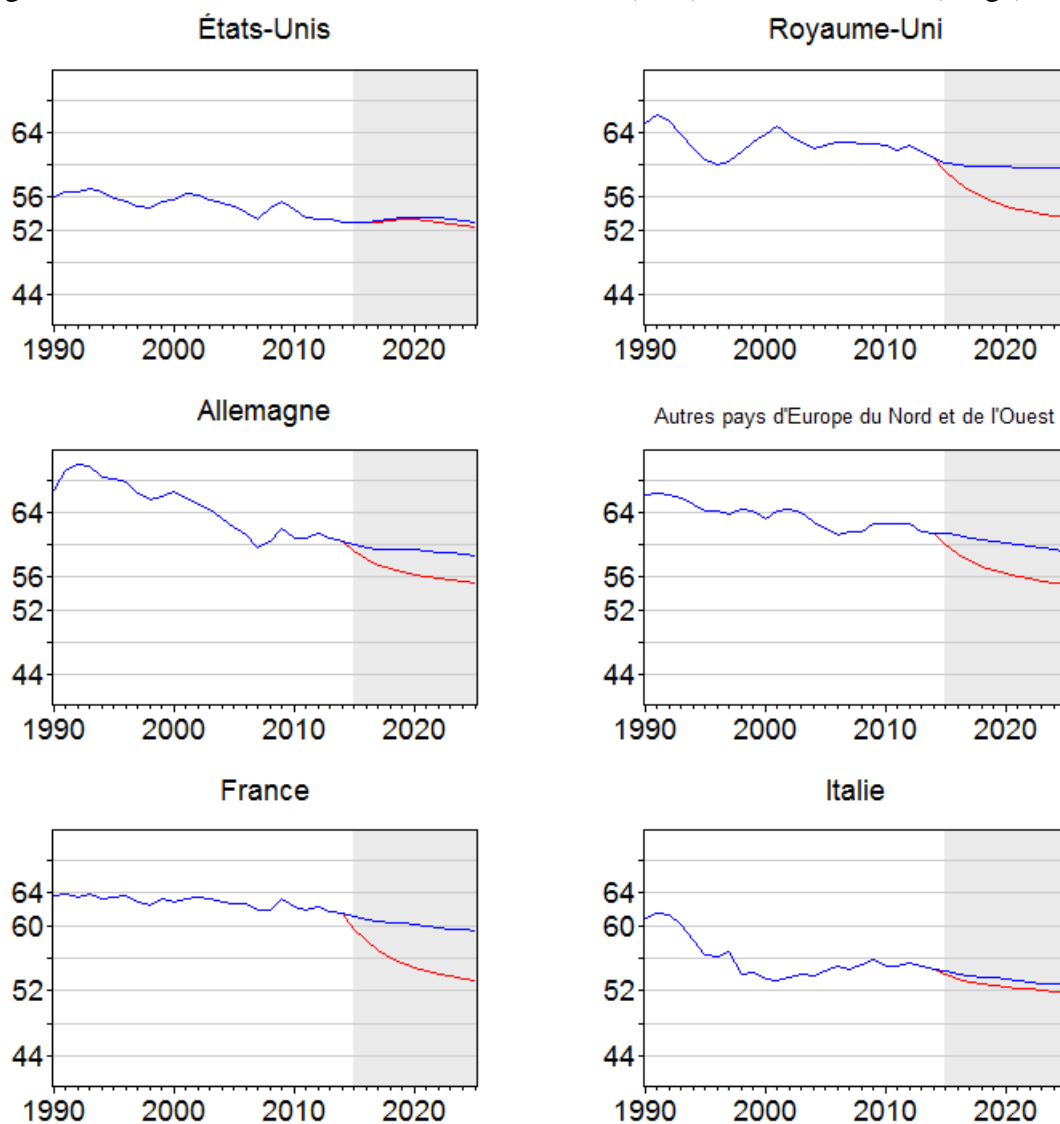
Suite à la réduction des exportations nettes et de l'activité économique en général, nous prévoyons des pertes évidentes en termes d'emploi et de revenus du travail au sein de l'UE. Rappelons que notre modèle nous permet d'effectuer des prévisions en termes d'emploi car la relation entre la croissance du PIB et la croissance de l'emploi sur plusieurs décennies est estimée d'après des données de l'OIT. Ceci rejoint la tendance à la spécialisation en produits à haute valeur ajoutée et requérant peu de main d'œuvre, ce qui générerait des exportations et des gains de productivité dans certains secteurs alors que d'autres en subiraient les conséquences²⁵. Par conséquent, nous calculons que l'UE dans son ensemble perdrait environ 600 000 emplois d'ici à 2025, dont la plupart en Europe du Nord, en France et en Allemagne. En comparaison, ce chiffre est supérieur au nombre d'emploi perdus dans l'UE pendant la crise de 2010 et 2011 – il est évident que l'Europe doit éviter une autre perte d'emplois de cette envergure même si elle est graduelle et s'étale sur plusieurs années.

La perte d'emplois accélérerait davantage la réduction des revenus qui a contribué à la stagnation actuelle de l'UE. En effet, la part des revenus du travail dans le revenu global continuerait à constamment diminuer, ce qui affaiblirait la consommation et les investissements locaux tout en exacerbant probablement les tensions sociales. A l'inverse, la part des profits et des rentes dans le revenu global augmentera, ce qui

²⁵ Il est nécessaire de préciser qu'il ne s'agit pas d'une conséquence du modèle mais d'une explication possible des tendances qu'il prévoit.

indique qu'il y aurait, proportionnellement, un transfert de revenus du travail au capital. Les plus touchés par ces réductions seraient le Royaume-Uni (avec 7% du PIB transféré des revenus du travail aux profits), la France (8%), l'Allemagne et l'Europe du Nord (4%), renforçant une tendance négative qui perdure depuis au moins le début des années 2000 (Figure 1).

Figure 1 : Salaires en % du PIB : scénario de base (bleu) et scénario TTIP (rouge).



Afin de mettre l'accent sur la différence entre nos résultats et les estimations déjà réalisées quant aux conséquences sur l'emploi, le Tableau 4 inclut la réduction prévue du salaire par habitant qu'impliquerait la chute de l'emploi et de la part du travail. Comme décrit dans la Section 2, le CEPR estime que le revenu annuel d'un ménage moyen augmenterait sur le long terme de 545 euros, alors qu'Ecorys estime que le ménage européen moyen gagnerait 12 300 euros supplémentaires au cours de sa vie active. Compte tenu de la détérioration constante de la répartition des revenus, nous avons choisi de nous concentrer sur les ménages actifs pour évaluer les changements sur le salaire par habitant. Nos résultats sont nettement incompatibles avec ceux de CEPR et d'Ecorys. En effet, nous prévoyons une diminution du salaire par habitant variant entre 165 et plus de 5 000 euros. La France serait le pays le plus durement touché avec une perte de 5 500 euros par travailleur, suivi des pays d'Europe du Nord

(4 800 euros), du Royaume-Uni (4 200 euros) et de l'Allemagne (3 400 euros). Pour un foyer composé de deux personnes actives, les pertes varient entre 330 et 10 000 euros. En revanche, les États-Unis connaîtraient une augmentation des salaires.

Le déclin de l'activité économique et l'affaiblissement de la consommation dans l'UE signifie que les recettes fiscales seront plus basses que ce qu'elles n'auraient été sans le TTIP. L'excédent de taxes indirectes (telles que les taxes sur les produits et les services ou la taxe sur la valeur-ajoutée) par rapport aux subventions diminuera dans tous les pays de l'UE, et la France enregistrerait la plus forte baisse (0,64% du PIB). Les déficits publics en pourcentage du PIB augmenteraient dans tous les pays de l'UE, les finances publiques se rapprochant des limites autorisées par le traité de Maastricht, voire les dépassant²⁶.

La diminution des salaires et des revenus du travail augmentera la pression sur les systèmes de sécurité sociale. En utilisant les prévisions sur l'emploi du GPM et les données de l'ONU sur la population, nous pouvons calculer le taux de dépendance économique, c'est-à-dire le rapport entre la population totale et la population active. Il indique le nombre de personnes soutenues financièrement par chaque emploi, soit par le biais de leurs familles ou grâce aux contributions de la sécurité sociale. Selon nos calculs, ce rapport augmenterait dans l'ensemble de l'UE, annonçant à nouveau une conjoncture difficile pour les systèmes de sécurité sociale européens. En revanche, les impôts indirects aux États-Unis ne seraient pas affectés alors que le taux de dépendance économique connaîtrait une légère amélioration.

4.3 Inflation des prix des actifs et dévaluation en termes réels

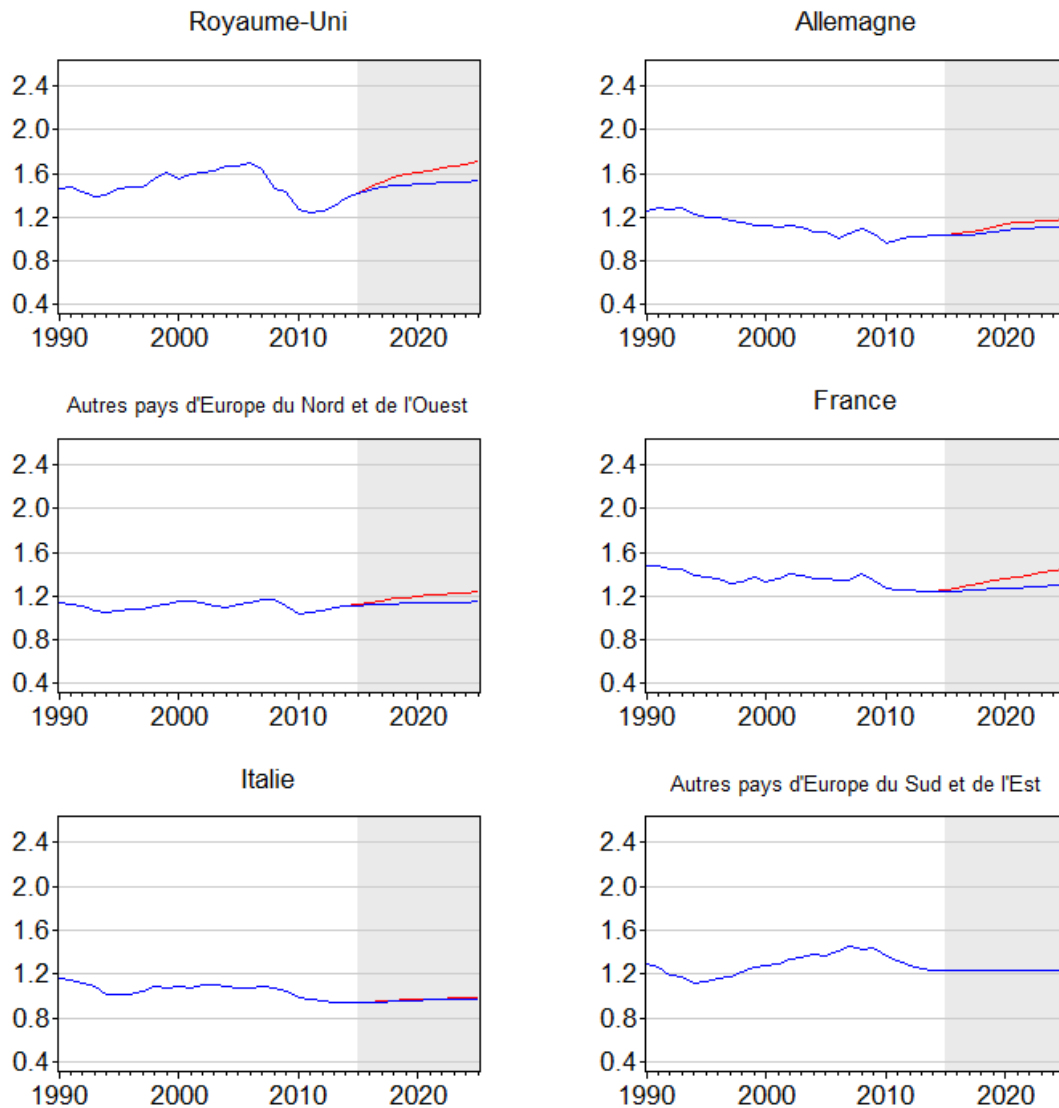
Les décideurs politiques n'auront que peu de recours pour faire face à la chute des revenus nationaux prédits dans notre étude. Si les parts de salaire et les recettes publiques diminuent, d'autres revenus devront soutenir la demande pour que l'économie s'adapte. Les profits et les rentes seront un élément essentiel du processus d'ajustement. Cependant, alors que la croissance de la consommation est en berne, on ne peut s'attendre à ce que ces profits proviennent d'une augmentation des ventes. Il est plus réaliste de supposer que les profits et investissements (dans les actifs financiers principalement) seront soutenus par une montée du prix des actifs. Le potentiel d'instabilité économique de ce type de stratégie de croissance est bien connu.

Ce scénario d'ajustement provoquera une forte augmentation du prix des actifs là où les marchés financiers sont les plus développés, en particulier au Royaume-Uni, en Allemagne, dans d'autres pays d'Europe du Nord et de l'Ouest et en France (Figure 2). La demande globale de ces économies serait soutenue par un rétablissement du secteur financier, stimulé par les prêts au secteur privé et les profits croissants. Cependant, il est essentiel de noter qu'une telle croissance ne pourrait durer que si le prix des actifs ne cessait de grimper, requérant toujours de plus en plus de prêts. Compte tenu du contexte actuel où les prêts commerciaux sont rares, l'adoption de mesures d'interventions, comme le recours à une dérégulation accrue, pourrait être nécessaire. Ce chemin vers plus de croissance a déjà été emprunté par le passé et les risques se sont avérés extrêmement élevés. Lors de la dernière crise économique en

²⁶ Ces limites exigent de manière générale que les déficits publics ne dépassent pas les 3% du PIB.

date, entreprises et particuliers ont rapidement contractés des dettes insoutenables jusqu'à ce que l'insolvabilité généralisée ne stoppe soudainement l'activité économique²⁷. De plus, il est difficile de discerner si la dérégulation favorise réellement les prêts ou si elle ne fait que réduire la responsabilité du secteur financier.

Figure 2 : Prix des actifs - Évaluation du capital-actions : scénario de base (bleu), scénario TTIP (rouge), unités en %



Bien sûr, la hausse des prix des actifs n'est pas l'unique mesure et réponse économique face à la chute de la demande globale. Il semblerait cependant que cette solution soit légèrement plus viable que les mécanismes d'ajustement alternatifs. Il est souvent suggéré par exemple que la dévaluation en termes réels est une solution. Les pays pourraient être tentés d'opter pour cette alternative par le biais d'une dépréciation nominale, d'une réduction des coûts salariaux réels ou des deux. Au vu des arguments avancés dans la section 3, la dernière option n'est pas jugée viable. En effet, elle serait contre-productive dans de nombreux pays. Autrement dit, si les revenus des travailleurs baissent dans tous les pays, le déficit de demande ne fera que

²⁷ Voir Taylor (2010).

s'aggraver. De plus, l'ampleur des réductions nécessaires pourrait être socialement insoutenable si elles surviennent après des décennies de diminution de la part du travail. D'autre part, une dépréciation nominale consécutive de l'euro déclencherait probablement la dépréciation préventive d'autres devises avant même que la compétitivité ne soit améliorée.

D'après nos prévisions, une dévaluation en termes réels pourrait avoir un impact sur l'Allemagne et la France mais ne pourrait en rien stimuler la demande globale (Figure 3). De plus, ces tentatives de fortes dévaluations sont souvent suivies d'un nivellement par le bas qui pousse les partenaires commerciaux du pays dévaluant à regagner le terrain perdu en suivant la même démarche. Même si aucun nivellement par le bas ne se produit, des périodes de dévaluation en termes réels sur le long terme pourraient entraîner une accumulation de la dette extérieure, comme cela a été le cas pour les pays d'Europe en déficit après 1999²⁸.

Il est bon de répéter que notre modèle requiert un certain ajustement afin de compenser la chute de la demande globale. Le chemin précis que les futurs décideurs politiques emprunteront (s'il en est) ne peut être prédit pour le moment. Cependant, notre modèle apporte un éclairage sur les conséquences macroéconomiques probables que l'introduction du TTIP entraînerait en termes de volume des échanges commerciaux, ainsi que sur les réponses en termes de politiques qui permettraient plus ou moins de combler le déficit de demande.

5. Conclusion

Les études réalisées sur le TTIP se sont concentrées sur l'impact que l'accord aurait sur l'activité économique globale des pays membres. Pour ce faire, elles se sont fondées sur des analyses sectorielles détaillées des économies membres du TTIP mais ont négligé l'impact de la répartition des revenus et d'autres dimensions importantes de l'ajustement macroéconomique.

Notre évaluation du TTIP se fonde sur le Modèle des politiques mondiales des Nations Unies qui s'est avéré être un outil pratique pour estimer l'impact de changements politiques impliquant de larges régions de l'économie mondiale. Notre simulation ne remet pas en question l'incidence du TTIP sur l'ensemble des flux commerciaux telle qu'elle a été évaluée par les études réalisées. Nous analysons plutôt ce que cela implique en termes d'exportations nettes, de PIB, de finances publiques et de répartition des revenus.

Notre analyse fait ressortir plusieurs résultats non négligeables. Premièrement, le TTIP aurait un effet négatif net sur l'UE. Nous remarquons qu'une vaste expansion du volume des échanges commerciaux au sein des pays du TTIP va de pair avec une nette réduction des revenus générés par les échanges commerciaux dans l'UE. Cela provoquerait des pertes nettes en termes de PIB et d'emploi. Nous estimons qu'environ 600 000 emplois disparaîtraient une fois le TTIP adopté. Deuxièmement, le TTIP renforcerait la tendance à la baisse de la part du travail dans le PIB, ce qui provoquerait un transfert de revenus des salaires aux profits et auraient des conséquences économiques et sociales défavorables. Peu d'options se présenteraient aux décideurs politiques pour combler ce déficit de demande. Notre modèle suggère

²⁸ Voir Flassbeck et Lapavitsas (2013).

que l'inflation des prix des actifs ou la dévaluation pourraient en résulter, ne générant que davantage d'instabilité économique.

Nous nous sommes concentrés dans ce rapport sur les échanges commerciaux et leurs conséquences tout en laissant de côté la question des investissements dans le TTIP. Il serait intéressant de pousser l'analyse en l'élargissant aux impacts financiers du TTIP.

6. Références

Ackerman, F., et K. Gallagher. 2004. “Computable Abstraction: General Equilibrium Models of Trade and Environment.” dans *The flawed foundations of General Equilibrium: critical Essays on Economic theory*, ed. F. Ackerman et A. Nadal, 168–80. New York: Routledge.

Ackerman, Frank, et Kevin P. Gallagher, 2008, “The Shrinking Gains from Global Trade Liberalization in Computable General Equilibrium Models”, *International Journal of Political Economy*, vol. 37, no. 1, Printemps, pp. 50–77.

Baele, L., 2005, “Volatility Spillover Effects dans European Equity Markets”, *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 40, No. 2 (Jun.), pp. 373-401.

Bertelsmann, 2013, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, Bertelsmann Stiftung.

Cameron, D., 2012, *Fiscal Responses to the Economic Contraction of 2008-09*, Yale University: <https://www.princeton.edu/piirs/research/research-clusters/politics-economic-crisis/Fiscal-Responses-to-the-Economic-Contraction.pdf>

CEPII, 2013, *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*, Centre d’Etudes Prospectives et d’Informations Internationales, Paris.

CEPR, 2013, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, Centre for Economic Policy Research, Londres.

Clausing, K. A., 2001, “Trade creation and trade diversion in the Canada – United States Free Trade Agreement”, *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d’économie*, Volume 34, No. 3, pages 677–696, Août.

CNUCED, 2014, *Rapport sur le Commerce et le Développement, 2014*, Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Genève, Suisse.

Commission Européenne, 2013, *Trade Cross-cutting disciplines and Institutional provisions, Initial EU Position Paper*, disponible sur : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151622.pdf

Commission Européenne, 2014, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), TTIP Explained*, disponible sur : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152462.pdf

Cripps, F. et A. Izurieta, 2014, *The UN Global Policy Model: Technical Description*, United Nations Conference on Trade and Development, Genève, Suisse

Ecorys, 2009, *Non-Tariff Measures dans EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, ECORYS Nederland BV.

Estrada, A., et E. Valdeolivas, 2012, *The Fall of the Labour Income Share dans Advanced Economies, Documentos Ocasionales N.º 1209*.

Felbermayr, G. J., M. Larch, 2013, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Potential, Problems and Perspectives*. Dans : CESifo Forum, 2/2013, 49-60.

Flassbeck, Heiner et Costas Lapavitsas, 2013, *The Systemic Crisis of the Euro – True Causes and Effective Therapies*, Rosa Luxembourg Stiftung:

http://www.rosalux.de/fileadmin/rls_uploads/pdfs/Studien/Studien_The_systemic_crisis_web.pdf

Gunter, B.G.; L. Taylor; et E. Yeldan, 2005. “Analysing Macro-Poverty Linkages of External Liberalisation: Gaps, Achievements and Alternatives.” *Development Policy Review* 23, no. 3: 285–98.

Keynes, J. M., 1936, *Théorie Générale de l’emploi, de l’intérêt et de la monnaie*, Palgrave MacMillan.

Lipsey, R., 1957, “The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare” *Economica*, New Series, Vol. 24, No. 93 (Feb.), pp. 40-46.

NELP, 2014, *The Low-Wage Recovery, Industry Employment and Wages Four Years into the Recovery*, National Employment Law Project, Washington, D.C.

Ocampo, J. A., C. Rada et L. Taylor, 2009, *Growth and Policy in Developing Countries*, Columbia University Press, New York, NY.

Polaski, S. 2006. *Winners and losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace.

Raza, W., J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster, R. von Arnim, 2014, *Assess_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, OFSE, Vienna.

Romalis, J., 2007, “NAFTA’s and CUSFTA’s Impact on International Trade”, *Review of Economics and Statistics* 89, 416–435.

Stanford, J., 2003, “Economic Models and Economic Reality: North American Free Trade and the Predictions of Economists.” *International Journal of Political Economy* 33, no. 3: 28–49

Stiglitz, J.E., et A.H. Charlton, 2004. “A Development-Friendly Prioritization of Doha Round Proposals”, *IPD Working Paper*. Initiative for Policy Dialogue, New York.

Taylor, Lance, et Rudiger von Arnim, 2006, *Modeling the Impact of Trade Liberalization*, Oxfam International.

Taylor, L., 2010, *Maynard’s Revenge, the Collapse of Free Market Macroeconomics*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Taylor, L., 2011, “CGE applications in development economics”, *SCEPA Working Paper* 2011-1, Schwartz Center for Economic Policy Research, The New School, New York.

Annexe A: Part du travail et coûts salariaux

Nous démontrons que *les coûts salariaux sont équivalents à la part du travail dans le PIB*. Nous commençons par l'identité production-revenu :

$$PX = wL + \pi PX,$$

où P est le niveau de prix moyen, X le niveau de production global, w le salaire moyen, L la somme totale des heures d'activité et π la part de profits. Par conséquent, wL et πPX représentent respectivement la somme des salaires et des profits. Après réagencement, nous obtenons une expression définissant l'établissement des prix en fonction des coûts :

$$P = (1 + \mu) \cdot \frac{w}{\xi},$$

où μ représente le taux de marge (relative à la part des profits d'après l'équation $\mu = \frac{\pi}{1-\pi}$) et le dernier terme à droite représente les coûts salariaux nominaux par unité de production (le rapport salaire-productivité ou le salaire horaire divisé par les unités de production produites par heure de travail). En remplaçant la productivité du travail par ξ , la dernière équation peut être réécrite ainsi :

$$ULC_N = \frac{w}{\frac{X}{L}} = \frac{w}{\xi}.$$

Si la part des profits et, donc, le taux de marge restent constants, le seul moyen pour réduire les prix de production et de devenir plus compétitif est de réduire les coûts salariaux unitaires. Pour ce faire, il est possible de réduire les salaires horaires ou d'augmenter la productivité. Dans les deux cas, les conséquences peuvent être paradoxales.

On peut obtenir les coûts salariaux unitaires réels en divisant le coût nominal par le niveau des prix :

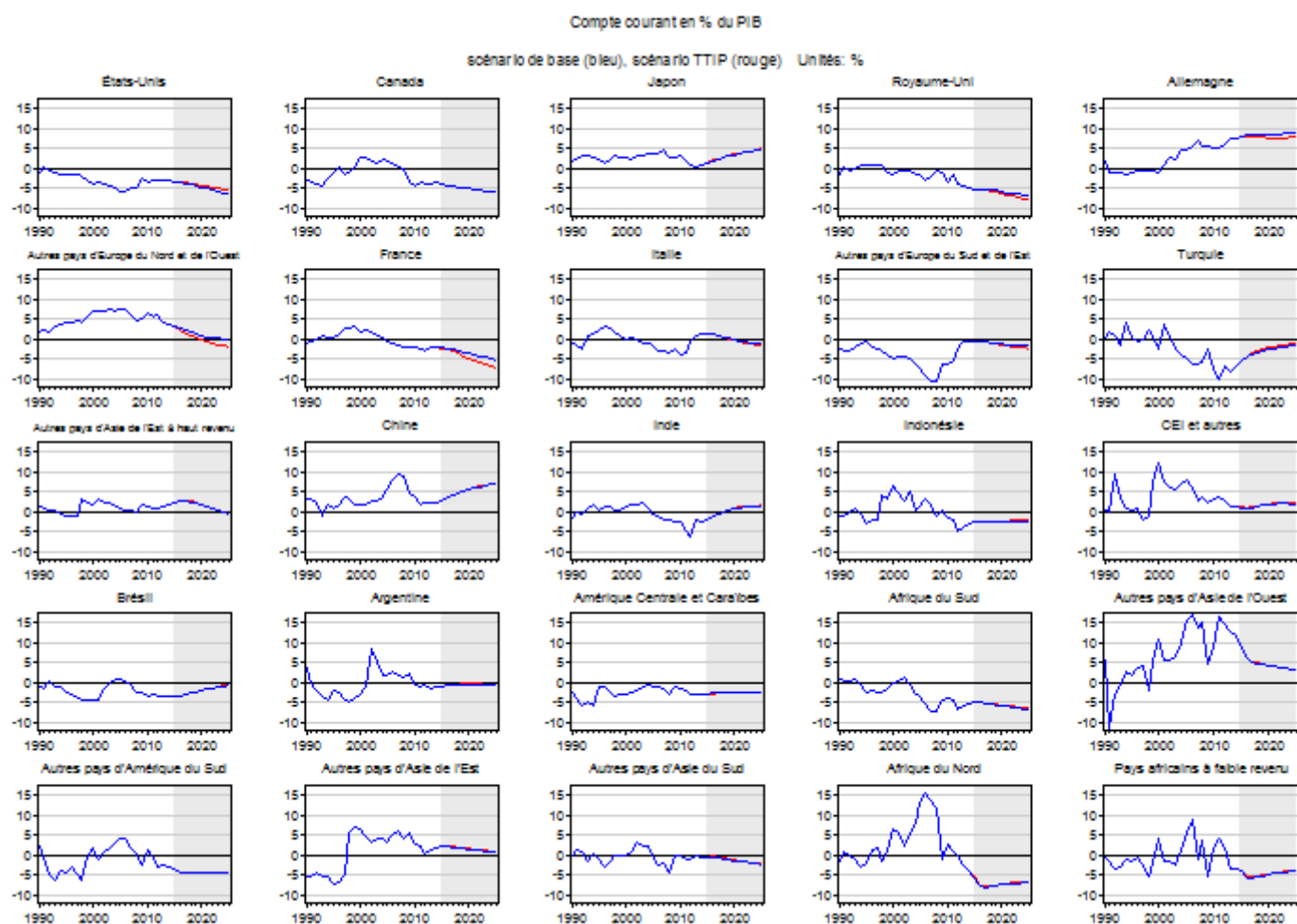
$$ULC_R = \frac{w}{P \left(\frac{X}{L} \right)} = \frac{\omega}{\xi},$$

où ω représente le salaire réel. Cependant, la première équation peut également être reformulée ainsi :

$$ULC_R = \frac{w}{P \left(\frac{X}{L} \right)} = \frac{wL}{PX} \equiv \psi,$$

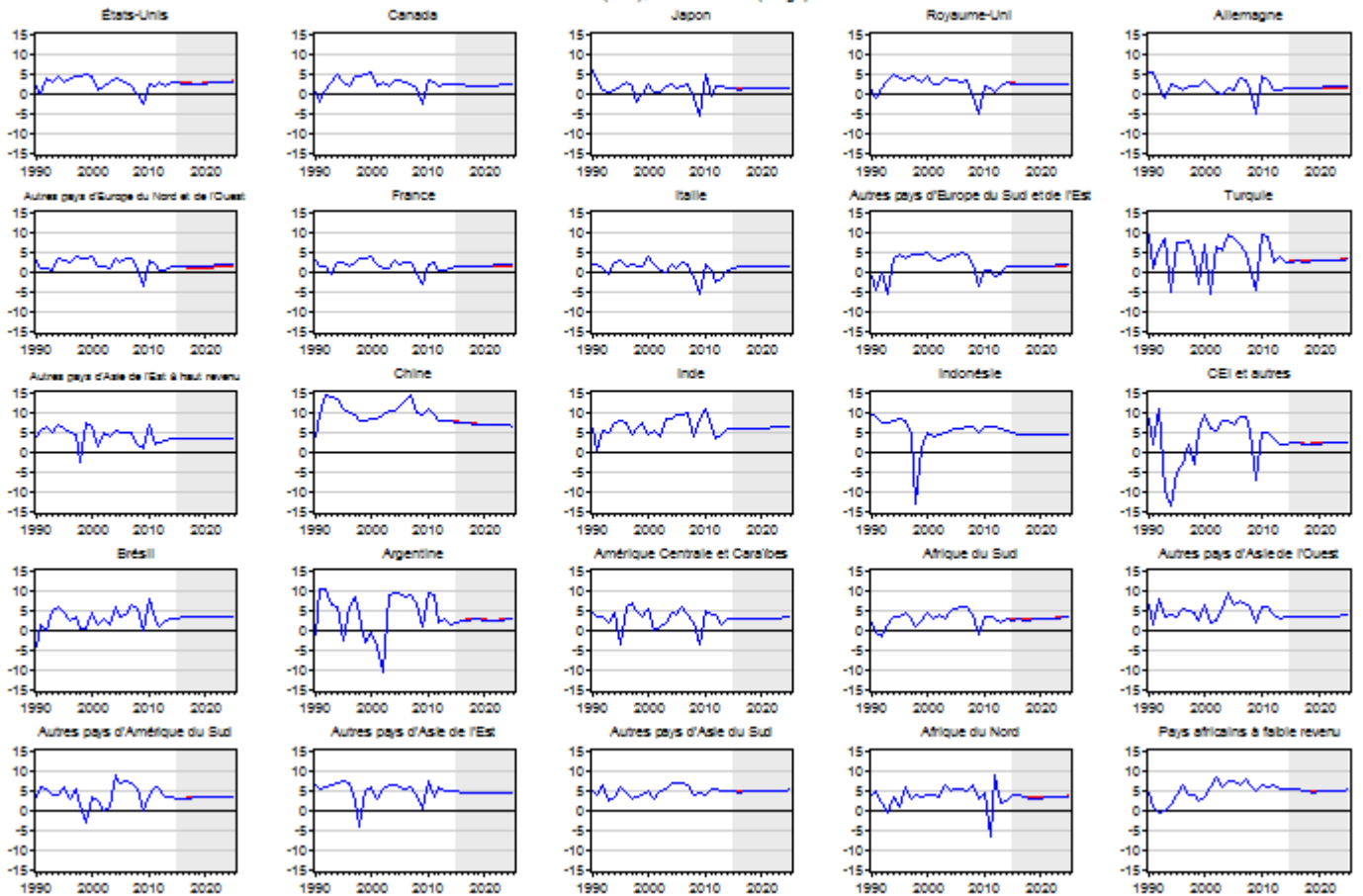
ce qui démontre que les coûts salariaux unitaires réels équivalent au rapport entre les salaires versés et la valeur de la production, c'est-à-dire la part des salaires ψ .

Annexe B: Autres résultats de simulation

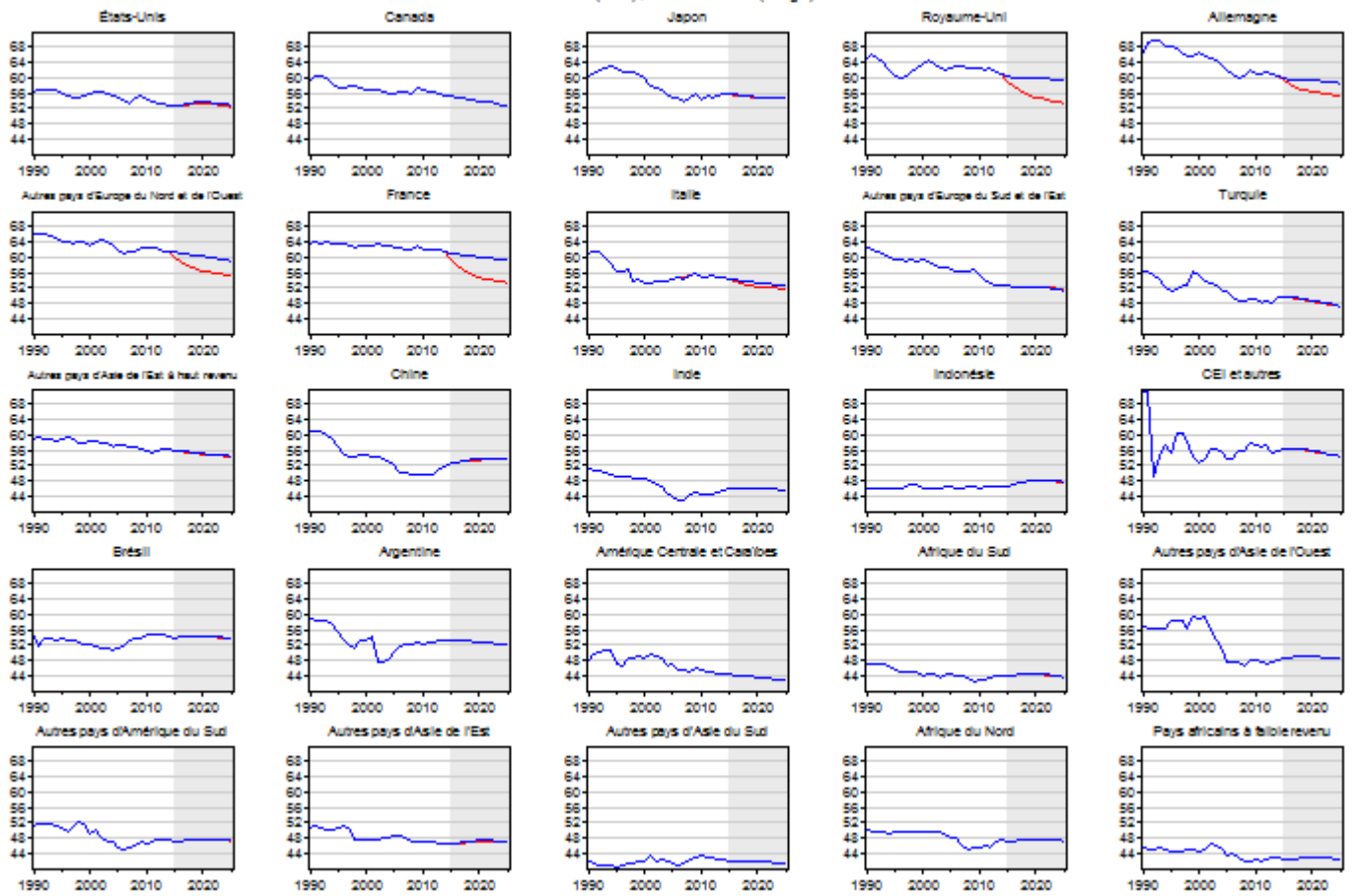


Taux de croissance du PIB

scénario de base (bleu), scénario TTIP (rouge) Unités : %

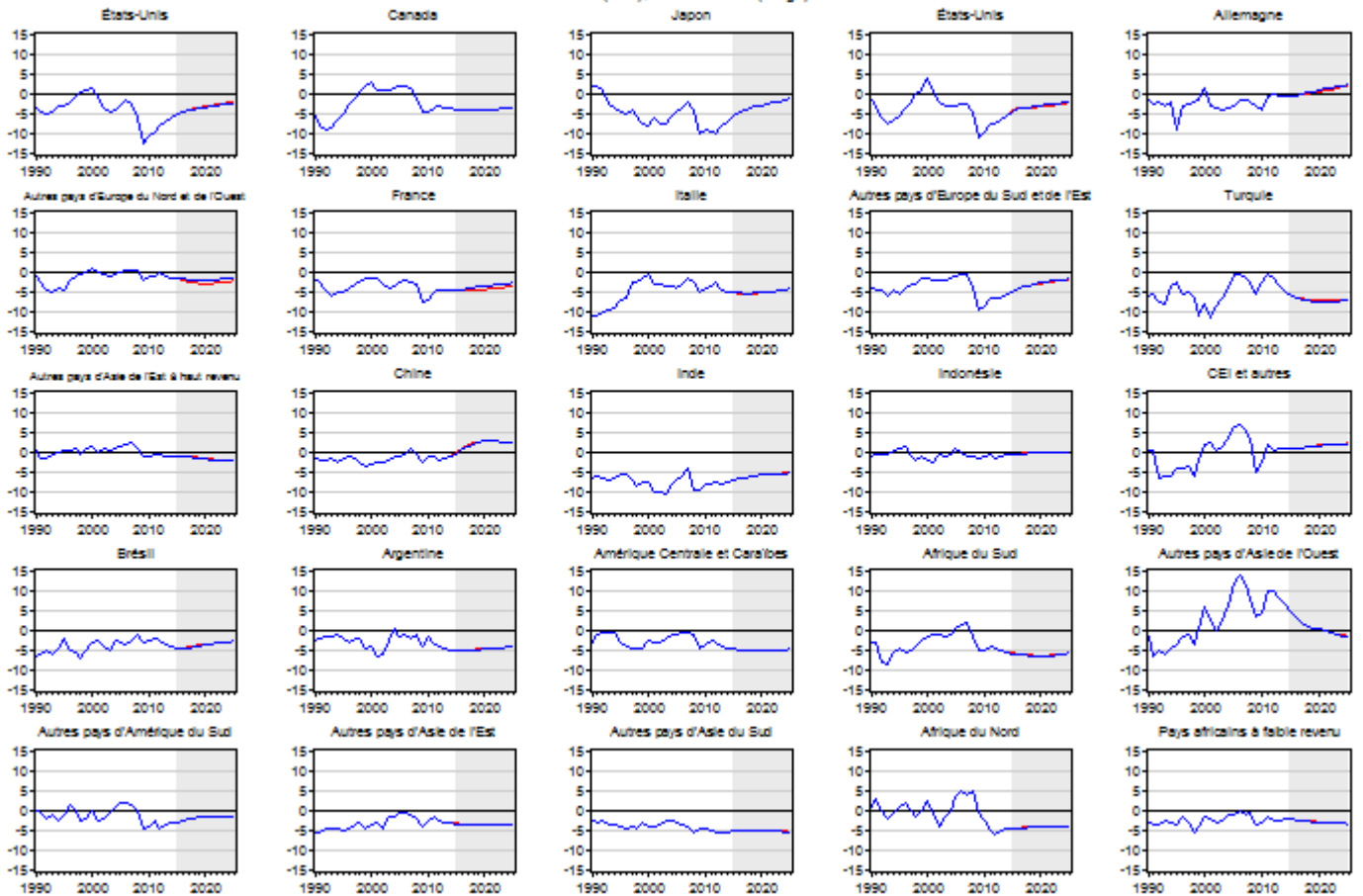


Revenus du travail en % du PIB
scénario de base (bleu), scénario TTIP (rouge) Unités : %



Surplus de l'administration publique en % du PIB

scénario de base (bleu), scénario TTIP (rouge) Unités : %



The Global Development And Environment Institute

GDAE est un Institut de recherche à l'Université de Tufts, à Medford, Massachusetts, USA. La mission de GDAE est de promouvoir une meilleure connaissance et compréhension des processus par lesquels les sociétés peuvent atteindre leurs objectifs économiques de manière socialement et écologiquement durable. GDAE poursuit sa mission à travers son équipe de recherche, qui publie des documents de travail, et des analyses destinées aux décideurs politiques, ainsi que grâce à son équipe pédagogique qui développe de nouveaux curricula, et des manuels d'économie. GDAE présente ses travaux et publications dans de nombreuses conférences. La série de documents de travail "GDAE Working Papers" présente des recherches et travaux inédits de plusieurs chercheurs affiliés à GDAE.

Nous encourageons tous vos commentaires et vous en remercions par avance. Vous pouvez nous joindre soit par email soit en contactant directement les auteurs, ou en écrivant à GDAE: Tufts University, 44 Teele Ave, Medford, MA 02155
Tel: 617-627-3530; Fax: 617-627-2409; Email: gdae@tufts.edu; Website: <http://ase.tufts.edu/gdae>.

Articles récents dans cette série de documents de travail:

- 14-03 [The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability](#) (Jeronim Capaldo, October 2014)
- 14-02 [Trade Hallucination: Risks of Trade Facilitation and Suggestions for Implementation](#) (Jeronim Capaldo, June 2014)
- 14-01 [Prices and Work in The New Economy](#) (Neva Goodwin, March 2014)
- 13-04 [Can We Feed the World in 2050? A Scoping Paper to Assess the Evidence](#) (Timothy A. Wise, September 2013)
- 13-03 [Population, Resources, and Energy in the Global Economy: A Vindication of Herman Daly's Vision](#) (Jonathan M. Harris, February 2013)
- 13-02 [Green Keynesianism: Beyond Standard Growth Paradigms](#) (Jonathan M. Harris, February 2013)
- 13-01 [Climate Impacts on Agriculture: A Challenge to Complacency?](#) (Frank Ackerman and Elizabeth A. Stanton, January 2013)
- 12-07 [Poisoning the Well, or How Economic Theory Damages Moral Imagination](#) (Julie A. Nelson, October 2012)
- 12-06 [A Financial Crisis Manual: Causes, Consequences, and Lessons of the Financial Crisis](#) (Ben Beachy, December 2012)
- 12-05 [Are Women Really More Risk-Averse than Men?](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 12-04 [Is Dismissing the Precautionary Principle the Manly Thing to Do? Gender and the Economics of Climate Change](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 12-03 [Achieving Mexico's Maize Potential](#) (Antonio Turrent Fernández, Timothy A. Wise, and Elise Garvey, October 2012)
- 12-02 [The Cost to Developing Countries of U.S. Corn Ethanol Expansion](#) (Timothy A. Wise, October 2012)
- 12-01 [The Cost to Mexico of U.S. Corn Ethanol Expansion](#) (Timothy A. Wise, May 2012)
- 11-03 [Would Women Leaders Have Prevented the Global Financial Crisis? Implications for Teaching about Gender, Behavior, and Economics](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 11-02 [Ethics and the Economist: What Climate Change Demands of Us](#) (J. A. Nelson, May 2011)
- 11-01 [Investment Treaty Arbitration and Developing Countries: A Re-Appraisal](#) (Kevin P. Gallagher and Elen Shrestha, May 2011)
- 10-06 [Does Profit-Seeking Rule Out Love? Evidence \(or Not\) from Economics and Law](#) (Julie A. Nelson, September 2010)
- 10-05 [The Macroeconomics of Development without Throughput Growth](#) (Jonathan Harris, September 2010)
- 10-04 [Buyer Power in U.S. Hog Markets: A Critical Review of the Literature](#) (Timothy A. Wise and Sarah E. Trist, August 2010)
- 10-03 [The Relational Economy: A Buddhist and Feminist Analysis](#) (Julie A. Nelson, May 2010)

Pour la liste complète de nos documents de travail veuillez consulter notre site web:
http://www.ase.tufts.edu/gdae/publications/working_papers/index.html