



Entre la France et les États-Unis, les échanges de produits similaires dominent

La mise en place d'un accord de libre-échange entre l'Union européenne et les États-Unis est susceptible de favoriser l'essor des échanges, notamment dans des secteurs où existent de fortes barrières non tarifaires comme les IAA. Les flux entre la France et les États-Unis montrent l'importance du commerce de produits relevant des mêmes branches d'activité, notamment l'aéronautique, la chimie ou la pharmacie. Dans ces branches, les marchés sont déjà bien intégrés et l'impact potentiel d'un accord est sans doute limité. Compte tenu de la spécialisation française, l'impact de la libéralisation pourrait être assez faible également dans l'automobile, mais plus conséquent dans les IAA.

L'accord transatlantique de nouveau d'actualité

Suite à la déclaration commune de l'Union européenne (UE) et des États-Unis en février 2013, les négociations sur l'accord transatlantique de libre-échange redeviennent d'actualité. L'ensemble formé par ces deux zones représente environ un tiers des échanges mondiaux de biens et services et trois quarts des flux d'investissements directs à l'étranger. Les États-Unis et l'UE sont deux partenaires commerciaux importants. Ainsi, les États-Unis constituent le premier client extra-communautaire de l'UE (17 % des ventes hors UE en 2011). De son côté l'UE est également la première destination des ventes américaines (20 % de ses ventes).

Certaines théories économiques, les théories classiques de la division internationale du travail et de l'avantage comparatif notamment, soulignent l'importance de tels accords de libre-échange, censés favoriser les spécialisations des partenaires, développer les échanges et améliorer *in fine* la croissance économique. La réduction des barrières tarifaires et surtout non-tarifaires (subventions, normes sanitaires et réglementaires...) de part et d'autre de l'atlantique, notamment sur certains biens sensibles (IAA, automobiles), serait ainsi de nature à stimuler l'essor des échanges bilatéraux. Un rapport commandé par la Commission européenne, publié en mars 2013, estime que cet accord conduirait dans une hypothèse haute à une augmentation du PIB à l'horizon 2027 de 0,5 point pour l'UE et de 0,4 point pour les États-Unis.

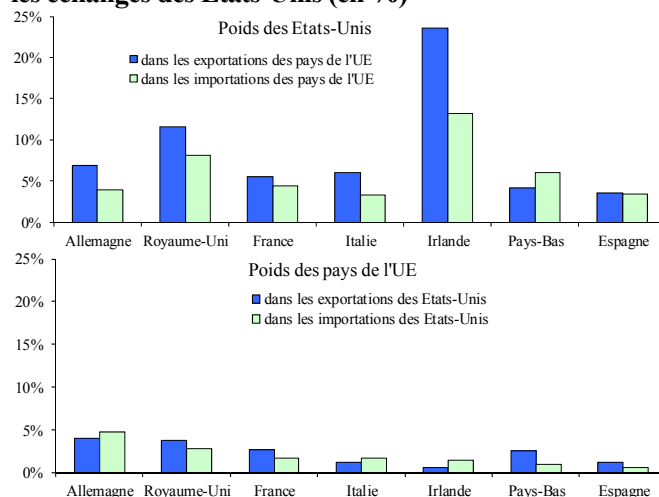
Par ailleurs, les récents travaux menés conjointement par l'OCDE et l'OMC sur le commerce en valeur ajoutée confirment le fait que les États-Unis sont un partenaire majeur pour la France. Visant à estimer l'origine de la valeur ajoutée dégagée à chaque stade de la production de tout bien ou service destiné à l'exportation (ou à l'importation), par pays et par secteur d'activité, cette nouvelle approche place les États-Unis au deuxième rang des clients de la France (10,7 %), juste derrière l'Allemagne (11,2 %). En termes d'exportations brutes, les États-Unis ne représentent que 6 % du total des ventes françaises à l'étranger, soit son sixième client.

Recul des positions européennes sur le marché américain

L'UE affiche un excédent structurel avec les États-Unis, qui traduit notamment un différentiel de croissance, en faveur des États-Unis. Selon Eurostat, cet excédent atteint 86,7 milliards d'euros en 2012, dont plus de la moitié vient de l'Allemagne.

La part de marché de l'UE aux États-Unis tend néanmoins à se réduire (17,1 % en 2011, après 18,6 % en 2000), du fait de la montée en puissance de la Chine et plus marginalement du Mexique. Les quatre principaux fournisseurs européens des États-Unis (Allemagne, Royaume-Uni, France, Italie) voient notamment leurs positions s'effriter.

Graph.1 : Poids en 2011 des États-Unis dans les échanges des pays de l'UE et poids des pays de l'UE dans les échanges des États-Unis (en %)



Sources : Eurostat et Base Chelem (CEPII)

Par contre, en prenant en compte les seules exportations européennes vers les États-Unis, l'Allemagne et dans une moindre mesure les Pays-Bas s'en sortent néanmoins mieux que les autres et accroissent leurs parts de marché par rapport à leurs principaux partenaires européens. L'accord transatlantique aurait également





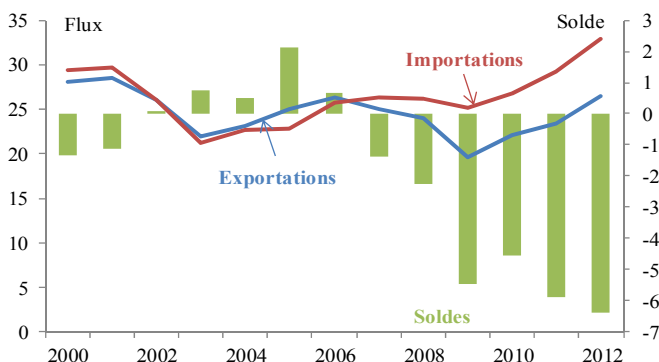
des effets contrastés selon les pays, qui tient à la place inégale des États-Unis dans leur structure d'exportation (graph.1). En 2011, les États-Unis représentent près du quart des exportations de l'Irlande et plus d'un dixième de celles du Royaume-Uni, mais avec des poids relativement moindres dans les autres pays : en particulier l'Allemagne (7 %), l'Italie et la France (6 %).

Creusement du déficit entre la France et les États-Unis depuis 2007

Selon les chiffres des Douanes, depuis 2007 le déficit bilatéral entre la France et les États-Unis a tendance à s'accroître, pour atteindre -6,3 milliards en 2012 (graph.2), soit le quatrième déficit bilatéral après la Chine, l'Allemagne et la Belgique. Le creusement du déficit est particulièrement net en 2008 et 2009, du fait de la chute des exportations françaises vers les États-Unis, en lien avec la crise des subprimes et la détérioration de l'activité outre-atlantique. Au total, entre 2007 et 2012, les ventes aux États-Unis n'augmentent que faiblement, +1,2 % en moyenne par an, contre +4,5 % pour les importations.

Les trois principaux postes déficitaires sont les produits pétroliers raffinés (-3,1 milliards en 2012), la pharmacie (-2,6 milliards) et l'aéronautique (-1,9 milliard).

Graph.2 : Evolution annuelle des échanges de la France avec les États-Unis (en milliards d'euros)



Sources : Douanes – Données CAF/FAB brutes estimées

La France et les États-Unis échangent des produits similaires

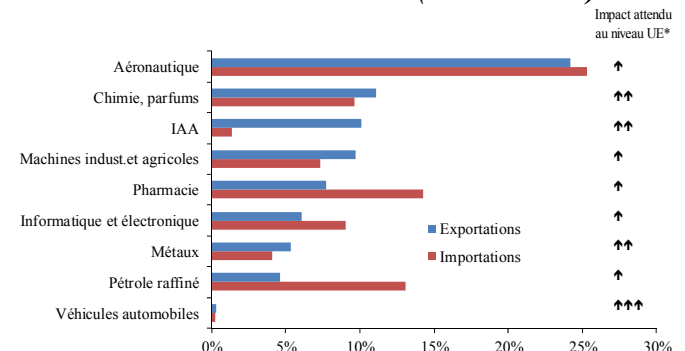
Entre la France et les États-Unis, les importations et les exportations sont caractéristiques des échanges entre pays développés : elles sont fortement concentrées sur les mêmes produits, principalement des produits de haute technologie (aéronautique et pharmacie) et de technologie moyenne élevée (machines industrielles et agricoles, produits chimiques). Les exportations françaises vers les États-Unis et les importations françaises depuis ce pays ont des structures par produit très similaires : en 2012, l'indice de similarité vaut 82 % contre 87 % pour les échanges entre les États-Unis et l'Allemagne, 81 % avec le Royaume-Uni, 65 % avec l'Italie (plus l'indice est proche de 1, plus la similarité des échanges entre les États-Unis et le pays est grande).

Dans certains secteurs comme l'industrie pharmaceutique et l'aéronautique, les échanges sont déjà bien intégrés et correspondent souvent à un processus d'intégration verticale, avec une part élevée d'échanges intra-groupe, de sorte que l'impact de l'accord transatlantique pourrait être relativement modéré.

En revanche, dans d'autres domaines comme l'automobile, les IAA, la chimie et les métaux, l'impact de la libéralisation des échanges est supposé être important. Concernant les IAA, les structures à l'exportation et à l'importation sont très différentes. Les IAA représentent en effet 10 % des ventes françaises aux États-Unis, qui sont le premier client pour les boissons, notamment pour le cognac, et qui absorbent 15 % du total des ventes françaises de boissons. Mais ces produits ne pèsent que 1 % seulement des achats de la France depuis les États-Unis. Si les barrières tarifaires désavantagent plutôt les exportations américaines vers l'UE, en revanche les barrières non tarifaires, qui existent de part et d'autre, peuvent freiner les échanges commerciaux et les investissements directs des entreprises (acquisitions ou créations de filiales).

Les effets attendus de l'accord transatlantique dépendent toutefois de la spécialisation des différents pays. Ainsi, l'ouverture des échanges favoriserait les exportations automobiles allemandes, qui représentent déjà une part prépondérante des ventes de l'Allemagne vers les États-Unis. En revanche, elle aurait probablement un impact moins prononcé sur les exportations automobiles françaises (0,3 % des ventes de la France aux États-Unis). Les constructeurs français privilégient en effet la présence sur place, en nouant des alliances avec des groupes américains ou en créant leurs propres filiales. Le chiffre d'affaires généré par ces filiales implantées localement atteignait 3,2 milliards d'euros en 2010, selon l'enquête européenne Outward FATS réalisée par l'Insee.

Graph.3 : Principaux produits échangés entre la France et les États-Unis en 2012 (en % du total)



* Exportations de l'UE vers les États-Unis susceptibles de bénéficier d'une baisse des barrières tarifaires et non tarifaires : ↑↑↑ fort impact, ↑↑ impact moyen, ↑ faible impact (Rapport de la Commission européenne « Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment », mars 2013).

Sources : Douanes – Données CAF/FAB brutes de collecte