

20^e Colloque international en évaluation environnementale,
Antananarivo, Madagascar, 26-28 oct. 2016

Prise en compte de l'environnement dans l'évaluation des impacts des traités de libre-échange

Robert JOUMARD *

(DR émérite, Laboratoire Transports et Environnement, IFSTTAR / Univ. de Lyon, France)

Résumé

Plusieurs traités de grande envergure sont actuellement en cours de négociation ou de ratification : entre l'Union européenne et les États-Unis ou le Canada, l'Accord sur le commerce des services, trois projets de traités entre l'Union européenne et l'Afrique, ou le traité transpacifique. Ces traités ont fait l'objet de nombreuses études d'impact socio-économiques dont nous évaluons les méthodes. La plupart d'entre elles ne tiennent compte que des coûts directs pour les entreprises et non des coûts externes, sociaux comme environnementaux, qui sont très nettement plus élevés. Les impacts sur l'environnement ne sont pris en compte qu'au travers des études de l'impact sur le développement durable, qui prolongent les études d'impact socio-économiques dont elles prennent les résultats comme données de base. Ces études d'impact, pour leur partie la plus solide, traduisent les estimations d'impact économique en impacts sur les émissions de polluants, la consommation de matières premières ou la production de déchets par des méthodes de type inventaire. On ne peut cependant réduire une étude d'impact à un inventaire, qui n'en est que la première phase. Ces études tentent en outre d'évaluer l'impact sur d'autres aspects de l'environnement et du développement durable comme la biodiversité, la culture, les inégalités, etc. mais dans une vision strictement économique assez biaisée, sans faire appel à la variété des disciplines nécessaires à ce type d'exercice.

En 2015, 262 accords commerciaux régionaux étaient en vigueur dans le monde. Ce sont, du plus simple au plus intégré, des accords commerciaux préférentiels, des accords ou traités de libre-échange, des unions douanières, ou des accords d'intégration économique. S'y ajoutent près de 3 000 traités bilatéraux (éventuellement multilatéraux) d'investissement. Ils assurent aux investisseurs étrangers (individus et sociétés) un haut niveau de protection contre le traitement éventuellement arbitraire des États dans lesquels ils possèdent du patrimoine. Les accords de libre-échange intègrent des dispositions semblables à celles des traités d'investissement à côté d'autres dispositions sur le commerce.

Plusieurs traités de grande envergure sont actuellement en cours de négociation ou de ratification, dont six concernent l'Union européenne. Le plus avancé est le traité de libre-échange euro-canadien, dit Accord économique et commercial global UE-Canada (AECG, CETA en anglais). Négocié depuis début 2010, la version finale a été publiée fin février 2016. La Commission européenne prévoit une signature par le Conseil européen et le gouvernement du Canada en octobre 2016, une ratification par le parlement européen début 2017 et une mise en œuvre provisoire en mars-avril 2017. Le plus connu est le traité entre l'Union européenne et les États-Unis, officiellement appelé Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI), mais plus connu par ses acronymes anglais TTIP ou TAFTA. Les négociations se poursuivent depuis juillet 2013. Le troisième traité en négociation depuis février 2012 entre cinquante pays (les plus proches des pays occidentaux) est l'Accord sur le commerce des services (ACS ou TISA selon l'acronyme anglais), couvrant les activités tertiaires.

Enfin l'UE négocie trois traités – dits Accords de partenariat économique – avec l'Afrique subsaharienne depuis plus de dix ans : avec seize pays d'Afrique de l'Ouest, six pays d'Afrique

* robert.joumard@laposte.net

australe, et cinq pays d'Afrique de l'Est. Ces trois traités ont été paraphés en 2014, ce qui actait la fin des négociations, mais un seul a été signé à ce jour (celui avec l'Afrique australe, en juin 2016) et aucun ratifié.

De son côté, un Accord de partenariat transpacifique (AFTP ou en anglais TPPA) a été négocié de mars 2010 à octobre 2015 entre douze pays d'Amérique, d'Asie et d'Océanie autour des États-Unis, puis signé début février 2016.

Le premier objectif de tous ces traités est l'élimination des droits de douane entre partenaires. Le deuxième objectif (hors traités euro-africains) est l'harmonisation des normes techniques, des règlements et des lois dans les domaines les plus divers en donnant la priorité aux droits des multinationales sur les droits sociaux ou environnementaux. Le troisième objectif est d'instaurer une justice proprement extraordinaire – privée – pour juger des différends des multinationales envers les États. Une dernière des caractéristiques de ces traités est l'opacité voulue des négociations au regard des citoyens qui contraste avec la part essentielle qu'y prennent les grandes multinationales.

L'ensemble de ces traités en cours de négociation, de signature ou de ratification sont particulièrement importants car ils couvrent une bonne partie de l'activité économique mondiale. Ils sont très importants pour chaque pays concerné car ils définissent des règles supérieures en droit aux normes nationales, y compris généralement aux Constitutions, et sont quasiment irréversibles ; les règles qu'ils imposent n'entretiennent que de vagues liens avec le commerce mais touchent à pratiquement tous les domaines politiques – économique, social, environnemental : seules les compétences régaliennes – défense, police et justice – sont exclues de leur champ (et encore : en instituant une justice privée pour les différends des multinationales envers les États, ils écornent la compétence judiciaire de ces derniers).

Ces traités de libre-échange en négociation ont fait l'objet de nombreuses études d'impact socio-économiques dont les résultats forment le principal argument en faveur de ces traités, voire le seul. Nous en rendons compte assez longuement d'une part pour cette raison, d'autre part car ces estimations servent de données d'entrée aux évaluations environnementales. Nous nous interrogeons ensuite sur la qualité de ces modèles. À côté des critiques proprement économiques, se pose la question de la prise en compte des coûts externes. Nous examinons enfin les études d'impact de ces traités sur le développement durable.

1. Évaluation de l'impact socio-économique des traités de libre-échange

Croissance, création d'emplois et hausse des revenus sont les arguments habituels des projets de traités de libre-échange, dont l'engrenage vertueux proclamé est simple. La baisse des droits de douane et du coût des réglementations se répercuterait sur les prix, et la baisse de ceux-ci stimulerait les exportations. À leur tour, l'augmentation des flux d'exportation induirait des gains de croissance économique et des créations d'emplois dans ces pays exportateurs, mais également dans les pays importateurs grâce aux baisses de prix des biens et services achetés par les consommateurs.

Ces effets font l'objet de modélisations *a priori*, qui privilégient deux types d'analyses économiques institutionnelles – orthodoxes : principalement le modèle économique théorique dit d'équilibre général calculable du commerce mondial MEGC et secondairement des régressions économétriques. Nous examinons ci-dessous leurs principaux résultats.

Impact prévisible du traité euro-canadien

Quatre études d'impact ont été réalisées pour le projet de traité euro-canadien (Cameron et Loukine, 2001 ; Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008 ; Kitou et Philippidis, 2010 ; Kirkpatrick et coll., 2011). Elles utilisent le même modèle économétrique que la plupart des études d'impact du traité euro-étasunien (MEGC). En terme de PIB, l'étude de 2008 prévoit après sept ans de mise en œuvre du traité une augmentation d'environ 0,08 % pour l'UE et d'environ 0,77 % pour le Canada. À long terme, les études de 2010 et 2011 prévoient des augmentations du PIB nettement plus faibles, respectivement de 0,02 à 0,04 % et de 0,18 à 0,36 %.

À côté de ces études néoclassiques, Raza et coll. (2016) utilisent le même modèle après avoir y avoir introduit une chaîne de causalité macroéconomique qui tient compte de la demande et des effets sur l'emploi. À long terme, c'est-à-dire au bout de 10-20 ans, le PIB augmenterait grâce au traité euro-canadien de 0,023 % pour l'UE et de 0,062 % pour le Canada, avec les impacts les plus élevés pour les États membres les plus importants (Allemagne, France, Italie) ; l'emploi augmenterait de 0,018 %, et les salaires baisseraient de -0,011 % pour les emplois peu qualifiés et augmenteraient de 0,014 % pour les emplois les plus qualifiés. Les impacts sont donc plus faibles que selon les études précédentes.

Kohler et Storm (2016) évaluent l'impact du traité euro-canadien en utilisant un autre modèle de simulation, à savoir le "Modèle des politiques mondiales" des Nations Unies, lequel prend en compte plusieurs mécanismes d'ajustement importants souvent négligés par les modèles néoclassiques comme la distribution des revenus ou les relations entre croissance et emploi. Les résultats en sont très différents : le traité euro-canadien se traduirait par une perte de PIB en 2023 proche de 0,5 point dans l'UE et proche de un point au Canada, plus de 200 000 emplois de perdus au sein de l'Union et plus de 20 000 au Canada, des baisses de salaire dans tous les pays. L'Italie et la France seraient les pays les plus touchés, avec par exemple pour la France 45 000 emplois de perdus et une baisse des salaires mensuels de 111 €.

Impact prévisible global du traité euro-étasunien

La plupart des évaluations sont des évaluations économiques néoclassiques.

Ainsi, la Commission européenne et dans son sillage tous les défenseurs du projet euro-étasunien mettent en avant les résultats d'une étude de Francois et coll. (2013) que la Commission a confiée au *Centre for Economic Policy Research* (CEPR), un *think tank* (groupe de réflexion) londonien. Cette étude prévoit pour 2027 de 68 à 119 milliards d'euros d'augmentation du PIB de l'UE selon les scénarios, ce qui correspond à une augmentation de 0,027 à 0,048 % par an. L'étude appelle à exploiter ses résultats avec précaution, car faire des projections sur l'abaissement des lois et réglementations (dites barrières non tarifaires) est plus difficile que de faire des projections sur l'impact de la diminution des droits de douane, c'est même excessivement difficile selon un rapport pour le Parlement européen (Pelkmans et coll., 2014). Quel est par exemple l'impact de la suppression d'un règlement sur l'usage de tel produit toxique dans la couleur pour les peintures destinées au bâtiment ?

D'autres études d'impact sont disponibles, qui pour la plupart ont fait l'objet de trois synthèses (Raza et coll., 2014 ; Capaldo, 2014 ; Myant et O'Brien, 2015) : une étude du bureau d'étude hollandais ECORYS (Berden et coll., 2009), trois études de l'institut IFO de Munich (Felbermayr et coll., 2013a et b ; 2014), une étude d'un service du premier ministre français, le CEPII (Fontagné, 2013), une étude du Centre européen d'économie politique internationale de Bruxelles (*European Centre for International Political Economy*, ECIPE) (Erixon et Bauer, 2010), et une mise à jour de l'étude du CEPR réalisée par ECORYS (2016).

La plupart de ces études – y compris la principale et la plus développée des études de l'IFO – donnent des impacts à terme du traité euro-étasunien sur le PIB, les échanges commerciaux et les salaires, faibles mais positifs. Les augmentations de PIB et de salaires sont estimées aller de 0,3 à 1,6 % dans l'Union européenne. Seules deux études de l'IFO prévoient des augmentations de PIB beaucoup plus élevées, respectivement de 5,2 et 3,9 % pour l'UE, 13,4 et 4,9 % pour les États-Unis. Mais ces chiffres paraissent peu crédibles à différents auteurs (Myant et O'Brien, 2015) comme à la Commission européenne (2013).

Quant à l'impact sur l'emploi, toutes les études (hors IFO) considèrent par hypothèse le plein emploi sur toute la période d'étude et ne peuvent donc évaluer un impact sur l'emploi. Seules les études de l'IFO évaluent cet impact. La principale d'entre elles prévoit une augmentation de 124 000 emplois au sein de l'UE, de 69 000 aux États-Unis et une perte de 165 000 emplois ailleurs dans le monde. Les deux autres études de l'IFO prévoient des augmentations de l'emploi dix fois plus élevées – environ 1,3 million d'emplois créés dans l'Union, et 1,1 million aux États-Unis, ce qui cependant semble totalement irréaliste à la fois aux auteurs des trois synthèses comme du premier rapport IFO, entre

autres.

Ces impacts positifs sont essentiellement dus à l'harmonisation réglementaire : l'étude du CEPR évalue ainsi l'impact maximal de l'élimination des droits de douane à 0,11 % de croissance du PIB en dix ans sur un total de 0,48 %, le reste étant dû à l'harmonisation réglementaire. Ce rôle premier de l'harmonisation réglementaire est confirmé par la mise à jour 2016 de cette étude qui l'évalue à 76 % de l'impact économique pour l'UE et 87 % pour les États-Unis.

L'impact global du traité euro-étasunien sur le PIB et l'emploi de l'UE serait donc très faible selon les études les plus communément admises que nous venons de voir, au plus de 0,1 point de PIB par an.

À l'aide du Modèle des politiques mondiales des Nations Unies – keynésien, Capaldo (2014) montre que de manière généralisée dans l'UE, le traité se traduirait en 2025 par une baisse de l'activité économique, des revenus et de l'emploi. De plus, sa mise en œuvre augmenterait l'instabilité financière, diminuerait les recettes fiscales et réduirait encore la part des salaires dans la valeur ajoutée. À l'inverse, la part des profits et des rentes dans le revenu global augmenterait, ce qui indique qu'il y aurait, proportionnellement, un transfert de revenus du travail au capital. Le traité conduirait selon cette étude à la désintégration plutôt qu'à l'intégration européenne, avec des impacts très différents selon les États membres, particulièrement négatifs pour la France et les pays nord-européens. En revanche, l'effet serait positif aux États-Unis.

Impact prévisible des traités euro-africains

Nous n'avons pas eu connaissance d'étude d'impact du traité avec l'Afrique de l'Est, mais nous disposons de plusieurs études pour les deux autres traités euro-africains.

Cinq études d'impact du traité euro-ouest africain ont été réalisées :

- deux études réalisées par le bureau d'étude français ITAQA pour la Commission européenne et la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) non publiées officiellement (Decaluwe et coll., 2008a et b, 2012),
- une étude réalisée par le bureau d'étude étasunien IFPRI et financée par la Commission européenne (Bouët et coll., 2016), non publiée officiellement non plus,
- une étude réalisée par la Commission européenne elle-même sur la base de simulations faites par les auteurs de l'étude précédente (Beranger et coll., 2016a).
- et une étude de l'Université d'Ibadan sur le Nigéria (Adenikinju et Bankole, 2014),

étude	Decaluwe et coll., 2008a et b	Decaluwe et coll., 2012	Bouët et coll., 2016	Beranger et coll., 2016a	Adenikinju et Bankole, 2014	Decaluwe et coll., 2008a et b	Decaluwe et coll., 2012	Bouët et coll., 2016	Beranger et coll., 2016a	Adenikinju et Bankole, 2014
échéance	2028	2040	2035	2035	2035	2028	2040	2035	2035	2035
Bénin	-0,1	-0,1	-0,2	0,0		0	0	-0,4	0,2	
Burkina Faso	-0,7/-0,6	-0,7	0,2	0,5		-0,3/-0,2	-0,5	0,1	0,6	
Côte d'Ivoire	-0,6/-0,4	-0,3	0,3	0,5		-0,1/0	0,3	0,3	0,7	
Ghana	-1,7/-1,3	-0,5	0,0	0,1		-0,4/-0,2	0,4	-0,2	0,4	
Nigeria	-3,1/-1,7	-2,8	0,0	0,1	-0,5/-0,6	-1,3/-0,6	-1,0	-0,1	0,1	13/17
Sénégal	-0,2	-0,3	0,4	0,4		0,4	0	-0,2	0,6	
Togo	-0,5/-0,4	-0,3	-0,2	0		-0,4	-0,2	-0,5	0,5	
reste CEDEAO			-0,1	0,1				-0,3	0,5	

Tableau 1 : Impact du projet de traité entre l'UE et l'Afrique de l'Ouest sur le PIB, le revenu des ménages et le chômage de différents pays d'Afrique de l'Ouest selon différentes études, en évolution relative par rapport à un scénario sans traité (%), et dans certains cas selon scénario 1 / scénario 2.

Les principaux résultats en terme de PIB, chômage et revenus des ménages présentés Tableau 1 sont

généralement négatifs pour les différents pays d'Afrique de l'Ouest selon les deux premières études et l'étude pour le Nigéria, partagés selon la troisième, et positifs selon la quatrième. Mais alors que cette dernière étude – de la Commission – est basée sur les modélisations de l'IFPRI, les résultats en sont très différents : par exemple, le revenu des ménages évoluerait favorablement grâce au traité pour tous les pays selon la Commission, mais seulement pour le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire selon l'IFPRI. On comprend pourquoi la Commission n'a publié que sa propre étude, assez critiquable par ailleurs... Les impacts prévus sont cependant très faibles, en moyenne annuelle au minimum de -0,16 % pour le PIB et au maximum de 0,03 % pour les revenus. La seule exception est l'augmentation du chômage pour le Nigeria qui atteindrait 13 à 17 % sur vingt ans soit de 0,6 à 0,8 % par an en moyenne.

La Commission européenne a réalisé et publié en juin 2016 une étude d'impact du traité avec l'Afrique australe (Beranger et coll., 2016b). Après vingt ans de mise en application, l'impact sur le PIB et le revenu des ménages serait extrêmement faible, avec une croissance moyenne annuelle de ces deux indicateurs de 0,0015 % pour l'ensemble de l'Afrique australe... autant dire nulle.

Impact prévisible global du traité transpacifique

Comme pour les traités euro-canadien et euro-étasunien, les promoteurs du traité transpacifique annoncent des bénéfices économiques significatifs, citant cependant des croissances de PIB modestes allant de 0,5 % pour les États-Unis à 13 % pour le Vietnam en quinze ans, soit respectivement 0,03 et 0,8 % de croissance annuelle, à l'aide du modèle MEGC (Petri et coll., 2012 ; Petri et Plummer, 2016).

À l'aide du "Modèle des politiques mondiales" des Nations Unies basé sur des hypothèses plus réalistes, Capaldo et Izurieta (2016) prévoient une baisse en dix ans du PIB des États-Unis et du Japon respectivement de -0,5 et -0,1 % et une augmentation faible dans les autres pays parties du traité, de 0,3 à 2,2 %, ainsi qu'une diminution assez forte (de -4 à -5 %) du PIB des pays hors traité. Les pertes d'emplois sont systématiques pour tous les pays, de -0,8 million pour les pays parties du traité et de -5,3 millions pour les autres pays. La part des salaires dans la valeur ajoutée diminuerait dans tous les pays signataires, de -0,7 à -2,3 points selon les pays. Jomo Kwame Sundaram (2016), sous-secrétaire général des Nations Unies au développement économique de 2005 à 2015, estime cette dernière étude beaucoup plus réaliste que les études néoclassiques.

Impact prévisible du traité euro-étasunien sur un secteur économique ou un pays

Outre les études d'impact globales, des études spécifiques à un secteur économique ou à un pays ont été menées : sur le secteur agricole, Bureau et coll. (2014) et Beckman et coll. (2015) donnent des impacts plutôt négatifs pour l'UE, comme d'autres études plus qualitatives ou plus restreintes (Századvég Gazdaságkutató, 2014 ; Büchel et Reuter, 2015 ; Interbev, 2016). Plusieurs études évaluent l'impact économique du traité euro-étasunien sur un pays particulier (Plaisier et coll., 2012 ; Kommerskollegium, 2012 ; Della Rocca et coll., 2013 ; Francois J. and O. Pindyuk, 2013 ; CEPR, 2013), sur quelques pays (Fontagné et coll., 2013) ou sur chacun des États membres de l'UE (Francois et coll., 2016 ; ECORYS, 2016).

2. Faiblesses économiques des méthodes néoclassiques

Notons tout d'abord que le principal objet des évaluations de l'impact socio-économique des traités de libre-échange est le produit intérieur brut (PIB), c'est-à-dire l'activité économique marchande. Or le PIB ne dit généralement rien de la qualité de l'activité ou de son utilité sociale ; il en ignore les impacts sur l'environnement ou la santé, sauf s'ils sont générateurs d'activités créatrices de valeur. C'est donc un assez mauvais indicateur de bien-être économique, de richesse ou de développement. Par exemple, si l'espérance de vie à la naissance croît avec le PIB par habitant pour les pays pauvres ou moyennement pauvres, cela n'est plus le cas au-delà d'un certain seuil (dépassé d'un quart par la France), où la croissance du PIB par habitant ne fait plus croître l'espérance de vie (Journard, 2011 ; Costanza et coll., 2014).

En ce qui concerne la modélisation elle-même, des échanges, du PIB et des emplois, la pertinence des modèles utilisés par les différentes études annonçant des impacts positifs apparaît très contestable

selon de nombreuses recherches publiées dans les années 2000, y compris par certains des plus grands économistes mondiaux (Charlton et Stiglitz, 2004 ; Sundaram, 2016 : voir Capaldo, 2014, ou Pelisson, 2016, qui est le résumé d'un mémoire de recherche écrit au sein du Cercle Géopolitique de la Fondation Dauphine).

Le premier type de modèle utilisé par l'IFO extrapole les évolutions observées à petite échelle – pour des traités bilatéraux impliquant soit de petits pays soit des pays économiquement déséquilibrés – à des puissances économiques beaucoup plus fortes, en considérant certaines variables. De plus, ce modèle est macroscopique, considérant l'économie dans son ensemble sans différencier les divers secteurs d'activité. Il est donc très problématique (Myant et O'Brien, 2015), voire clairement irréaliste (Pelkmans et coll., 2014). Ses méthodes comme ses résultats sont jugés peu crédibles par la plupart des auteurs.

Le second modèle, utilisé par toutes les autres études annonçant des impacts positifs et par les études d'impact des traités euro-africains, est un modèle économique théorique dit d'équilibre général calculable (MEGC ou CGEM en anglais) du commerce mondial, sur la base du *Global Trade Analysis Project* (GTAP). Il évalue tout d'abord dans quelle mesure les différences de réglementation entre les pays sont considérées comme des obstacles par les exportateurs (Myant et O'Brien, 2015). Cela est mesuré par exemple pour le traité euro-étasunien par l'étude ECORYS (Berden et coll., 2009) par enquête auprès de 5 500 entreprises dont les dirigeants sont invités à évaluer cet obstacle sur une échelle de 1 à 100. Les réponses sont ensuite moyennées par secteur d'activité (la chimie, l'automobile, etc.). Après avoir traduit ces obstacles en coûts par modélisation économétrique, on fait de nouveau appel à des experts des entreprises pour évaluer dans quelle mesure ces obstacles pourraient être réduits si la volonté politique existait. On voit donc que les appréciations des milieux économiques jouent un rôle déterminant. Le scénario volontariste du CEPR fait ainsi l'hypothèse qu'en dix ans les États-Unis auraient parcouru la moitié du chemin entre la situation actuelle et une complète intégration à l'UE.

Ces résultats sont ensuite introduits dans le modèle dit d'équilibre général calculable. Ce modèle postule notamment une réduction multilatérale des droits de douane bilatéraux conformément aux objectifs (jamais adoptés) en matière agricole du cycle de négociations de l'Organisation mondiale du commerce de Doha de février 2008, la rationalité parfaite des individus, tous identiques, à la fois consommateurs et propriétaires des entreprises, une information complète des prix, une connaissance commune de la nature des biens, etc., ce qui ne se vérifie pas dans la réalité, et un taux identique de baisse (de 6 à 10 %) du coût des services. Considérer les ménages comme tous identiques, correspondant à un ménage représentatif, moyen, à la fois consommateur moyen et propriétaire moyen des entreprises gomme toutes les questions de répartition des revenus, des patrimoines, du pouvoir, et finalement toutes les questions politiques, car celles-ci ne portent pas tant sur la quantité de valeur produite que sur sa distribution.

Le modèle fait en outre l'hypothèse du plein emploi, en considérant que les gains de productivité se traduisent par des gains de salaires et non par des créations d'emplois, et que tout emploi perdu se traduit automatiquement par une création d'emploi ailleurs dans le pays. Or d'une part nous sommes très loin du plein emploi en Europe, d'autre part les gains de productivité ne se sont traduits depuis les années 1970 que très partiellement en masse salariale, mais essentiellement en gains pour les actionnaires : la part des salaires dans la valeur ajoutée est passée en moyenne pour l'Union européenne à 15 États membres de 67 % dans les années 70 à 57 % en 2007, et de 65 % à 58 % en France entre les périodes 1949-1985 et 1988-2011, tandis que le rapport dividendes sur salaires a triplé depuis 1980. Les pertes d'emplois et diminutions de salaires sont exclues du raisonnement, alors qu'elles diminuent la demande et donc la création de richesses.

En outre, les investissements directs étrangers sont supposés augmenter fortement, ce qui contribue à la croissance économique – pour un quart de la croissance prévue dans la dernière étude d'impact du traité transpacifique par exemple. Or cela suppose que les gains des détenteurs du capital sont investis, et que cela se traduit par une croissance généralisée, deux hypothèses qui ne sont pas étayées par des

éléments probants.

Ces modélisations ne tiennent donc pas compte de très nombreuses variables qui peuvent invalider les résultats. Les hypothèses du modèle d'équilibre général calculable sont donc loin d'être réalistes. Les critiques proprement économiques de ces modèles sont donc particulièrement fortes.

Les faits semblent confirmer ces critiques. Les gains prévus par modélisation avant l'entrée en vigueur des traités de libre-échange entre les trois États nord-américains (ALENA en 1994) comme entre les États-Unis et la Corée du Sud (en 2012) n'ont aucun rapport avec la réalité mesurée après quelques années de mise en œuvre : au mieux aucun impact global (aux États-Unis), sinon des pertes d'emplois et de PIB, la croissance des inégalités, la perte d'influence des PME par rapport aux grandes multinationales (Raza et coll., 2014 ; Zahniser et coll., 2015 ; Scott, 2014). L'expérience de l'ALENA montre que ce modèle a tendance à surestimer les bénéfices et à sous-estimer les coûts du libre-échange et révèle la faible crédibilité de ces évaluations (Grumiller, 2014).

4. Non prise en compte des coûts externes

Par ailleurs, les lois, normes et règlements – dits barrières non tarifaires – sont considérés dans ces études néoclassiques uniquement ou essentiellement comme des surcoûts (cela ne concerne pas les traités euro-africains qui ne visent pas à éliminer ces barrières non tarifaires). Par exemple dans le secteur automobile, l'étude ECORYS (Berden et coll., 2009) estime le coût des réglementations à 26 - 27 % du coût de production et de distribution des véhicules. Si c'est généralement le cas pour les entreprises – même si la part des coûts de production et de distribution attribuée aux réglementations semble très surestimée, c'est ignorer ce qu'on appelle les "coûts externes". Ces coûts correspondent aux impacts sur l'environnement, sur la santé et sur le bien-être de la production, de la distribution et de la consommation des biens et services dont les coûts sont supportés par l'ensemble des citoyens, par la société dans son ensemble, et non par les activités économiques qui produisent et distribuent ces biens et services. Ces coûts sont donc externes aux entreprises. Or les lois, normes et règlements ont pour objectif de diminuer ces "coûts externes" : ils génèrent donc des avantages et pas seulement des coûts. C'est le principe pollueur-payeur, qui transforme au moins partiellement ces "coûts externes" supportés par tous en coûts pour les activités économiques qui en sont responsables par le biais de normes, règlements et lois. Par exemple, ce sont les citoyens qui pâtissent de la pollution de l'air générée par les automobiles ou par l'industrie et qui en supportent les coûts en terme de santé ou de bien-être, et non les industriels concernés. Le principe pollueur-payeur vise à ce que les entreprises à l'origine de ces impacts (les pollueurs) les réduisent, par le biais d'une taxe sur les émissions ou d'une norme d'émissions qui obligent ces industriels à s'équiper de systèmes plus favorables à l'environnement, ces taxes et ces équipements se traduisant par un coût pour les entreprises. Il en est de même avec le droit social ou la réglementation sanitaire.

Aux coûts d'équipement ou de réorganisation qu'imposent les réglementations aux industriels correspondent donc des avantages pour les citoyens sous la forme d'une diminution des "coûts externes", c'est-à-dire d'une diminution des impacts négatifs sur le bien-être des employés, la sécurité du consommateur, la santé publique ou la qualité de l'environnement, etc. Or, ces études d'impact ont ignoré les coûts sociaux, environnementaux ou sanitaires de l'élimination des barrières non tarifaires par harmonisation réglementaire.

Ne pas tenir compte de ces avantages externes générés par les lois, normes et règlements et ne tenir compte que des surcoûts générés pour les entreprises est un point de vue unilatéral, celui des industriels, ce qui n'est guère étonnant quand on connaît leur rôle essentiel dans la mise au point de ces traités et quand on sait que la plupart de ces études d'impact ont été financées par des institutions favorables au libre-échange ou par des organisations patronales (Joumard, 2016).

L'analyse coûts-avantages des projets de réglementation et des réglementations existantes est pourtant systématiquement réalisée. Les coûts sont faciles à estimer, les avantages beaucoup moins, mais les deux ont fait l'objet de très nombreuses estimations. Le Bureau étasunien de l'information et de la réglementation auprès de la Maison Blanche (*Office of Information and Regulatory Affairs*) en produit

chaque année une synthèse pour toutes les réglementations importantes. Sa dernière livraison (OIRA, 2016) couvrant les années fiscales 2005 à 2014 montre que les avantages sont en moyenne environ 7 fois supérieurs aux coûts. Cela donne une idée de l'importance qu'il convient d'y accorder.

De plus, cette estimation des avantages – c'est-à-dire des "coûts externes" évités – est souvent sous-estimée car il est impossible d'estimer les coûts à long ou très long terme. Ainsi du coût de l'effet de serre : ses impacts réels ne sont que vaguement imaginés en raison de l'extraordinaire complexité de la chaîne de causalité, de son échelle temporelle multiséculaire, de la multiplicité des cibles finales. On ne sait donc pas modéliser aujourd'hui les impacts réels de l'effet de serre avec une marge d'erreur acceptable, car celle-ci est de l'ordre d'un facteur mille (c'est-à-dire, en ce qui concerne la seule vie humaine, un million ou un milliard de morts ?).

Ces estimations dépendent en outre du poids que l'on accorde à un avantage futur par rapport à un avantage actuel : à combien d'euros correspond aujourd'hui un avantage de cent euros dans dix ou cent ans ? Or d'une part l'évaluation de ces équivalences n'est guère rigoureuse, et d'autre part et surtout on voit bien que la question n'a plus guère de sens à cinquante, cent ou mille ans. De nombreux impacts, sur l'environnement notamment, étant à très long terme, évaluer leur coût à cette échéance n'a pas de sens et est donc impossible sérieusement. Mais, même s'ils ne sont pas évaluables économiquement, les avantages à long terme des lois, normes et règlements existent bel et bien. Les estimations des avantages futurs des réglementations, comme la théorie économique classique, ne connaissent enfin que des phénomènes réversibles : elles ne savent que faire de l'irréversibilité de certains impacts sur l'environnement, qui sont alors exclus du calcul des "coûts externes" et du calcul des avantages des réglementations (Waeger et coll., 2010). La non prise en compte des impacts à long terme et des impacts irréversibles fait que ces avantages, tels qu'évalués par l'OIRA par exemple, sont sous-estimés.

Les avantages des normes et règlements sont donc sans aucun doute très largement supérieurs à leurs coûts pour les entreprises. Ces avantages non pris en compte sont au minimum huit fois plus élevés que les coûts pris en compte, et sans doute bien plus, peut-être dix ou quinze fois plus élevés. La prise en compte des avantages des réglementations pour la société modifierait donc fondamentalement le résultat des estimations et montrerait sans aucun doute que l'harmonisation réglementaire et les traités de libre-échange dans leur ensemble auraient des impacts socio-économiques très négatifs.

5. Études d'impact sur le développement durable

Si le coût des impacts sur l'environnement n'est pas pris en compte dans l'évaluation des impacts socio-économique des traités de libre-échange, ces impacts sont partiellement pris en compte dans les études de l'impact sur le développement durable des traités que la Commission européenne a fait réaliser pour la plupart d'entre eux. Depuis dix ans, sur 22 études, le bureau d'étude hollandais ECORYS en a ainsi réalisé dix, le bureau d'étude britannique *Development Solutions* six.

Ces études prolongent les études d'impact socio-économiques que nous avons analysées plus haut, dont elles prennent les résultats comme données de base. Elles se focalisent même parfois sur les gains économiques potentiels des traités, leur accordant une place essentielle. Les faiblesses des études d'impact socio-économiques se retrouvent donc dans les études d'impact sur le développement durable auxquelles s'ajoutent les éventuelles faiblesses de la partie spécifiquement sociale ou environnementale.

Regardons plus en détail l'étude d'impact du traité euro-étasunien (ECORYS, 2016). Elle calcule les émissions des six principaux gaz à effet de serre (gaz carbonique CO₂, méthane CH₄, protoxyde d'azote N₂O, hydrofluorocarbures HFC, perfluorocarbures PFC, et hexafluorure de soufre SF₆), de six autres polluants atmosphériques importants (dioxyde de soufre SO₂, oxydes d'azote NO_x, monoxyde de carbone CO, particules PM, composés organiques volatils COV, CFC), ainsi que les quantités de six matériaux (nourriture, aliments, bois, minéraux de construction, minéraux industriels, métaux ferreux, métaux non ferreux), d'énergie, d'eau et de sols utilisés, et la masse de déchets produits. Ces calculs sont assez fiables car directement liés à la variation de l'activité économique par secteur. Les variations de ces impacts dues au traité euro-étasunien sont sans surprise proches de zéro comme l'impact

économique.

Le seul bémol concerne les impacts des transports internationaux par mer et par air qui ne sont pas pris en compte... car aucun État n'en est – officiellement – responsable. Or les traités de libre-échange visent d'abord l'augmentation des échanges internationaux, qui devraient par exemple augmenter de 8 et 11 % en valeur respectivement pour l'UE et les États-Unis.

L'étude prétend en outre évaluer l'impact sur la santé, la biodiversité, les écosystèmes, les inégalités, le respect des normes de l'OIT, la culture, etc. Les biais économistes des méthodes utilisées et les plaidoyers pro-libéralisation sont cependant incompatibles avec toute approche pluridisciplinaire – pourtant indispensable – qui devrait notamment s'appuyer sur la sociologie au travers d'études spécifiques sur les ressources naturelles, les inégalités, les femmes, ainsi que sur beaucoup d'autres approches (Specht, 2009). Le rapport ECORYS estime par exemple qu'il n'y aura pas d'impact sur la culture car l'audiovisuel est exclu, alors que la culture concerne bien d'autres domaines comme le livre, le théâtre, l'opéra, les musées, les archives, les bibliothèques, le patrimoine... De plus le renforcement des règles de propriété intellectuelle limitera l'accès au matériel éducatif et à la connaissance scientifique, ainsi que la libre expression et la libre création selon de très nombreuses organisations européennes et internationales (Collectif, 2013). Ces traités s'opposent au « droit souverain des États de formuler et de mettre en œuvre leurs politiques culturelles et d'adopter des mesures pour protéger et promouvoir la diversité des expressions culturelles », tel que défini par la Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles de 2005 ratifiée par tous les États européens. Autre exemple, l'étude ECORYS avoue ne pas savoir ce que prévoit le traité quant à la santé, mais fait l'hypothèse qu'il n'ira pas au delà des règles du GATT et qu'il n'y aura donc pas d'impact sur la santé... Il évalue même en une page l'impact du système judiciaire privé (dit Système juridictionnel des investissements) proposé par la Commission européenne et permettant aux seules multinationales d'attaquer les États, mais ne fait référence à aucune des nombreuses études disponibles sur le sujet (Joumard, 2016), se contentant de développer son argumentation. Finalement, "gouvernance" oblige, le bureau d'étude a consulté 582 "parties prenantes" : les trois quarts des parties identifiables appartiennent au milieu des affaires et de l'industrie, 17 % au milieu social, et 9 % au milieu de l'environnement.

Ces chiffres résument bien les préoccupations et les compétences des auteurs de l'étude, bien éloignées de l'environnement et du développement durable. Leurs résultats sont donc tout naturellement fort différents de ceux de toutes les autres études d'impact qui sont, elles, réalisées par des spécialistes très divers à l'aide d'une large gamme de méthodes reflétant la complexité du domaine (voir Joumard (2016) pour une synthèse). Ces études concluent en particulier que ces traités éclipsent l'impératif climatique – et plus largement les préoccupations environnementales – derrière des objectifs de facilitation du commerce et de compétitivité, privant les États de la possibilité de recourir à bon nombre d'instruments juridiques et réglementaires pour mener des politiques conformes aux objectifs de l'Accord de Paris (Combes, 2015 ; 2016).

Conclusion

Les très importants traités de libre-échange en cours de négociation, de signature ou de ratification sont essentiellement justifiés par leurs impacts estimés positifs sur le PIB, les revenus et l'emploi des pays concernés, bien que ceux-ci soient finalement très faibles. Ces estimations positives utilisent des modèles économétriques néo-classiques très théoriques dont les hypothèses sont loin d'être réalistes et qui ne tiennent pas compte de nombre de variables susceptible d'en invalider les résultats.

De plus, si les coûts des lois, normes et réglementations pour les entreprises sont pris en compte – même de manière fort critiquable, les avantages qu'en retire la société toute entière sous forme d'amélioration de l'environnement, de la santé ou du bien-être ne sont pas pris en compte, alors que ces derniers sont de huit à dix fois supérieurs aux premiers. Cela invalide donc une seconde fois ces estimations.

L'environnement est donc le grand absent de ces évaluations socio-économiques. Il n'est pris en

compte que par le biais d'études d'impact sur le développement durable. Celles-ci, pour leur partie la plus solide, traduisent les estimations d'impact économique en impacts sur les émissions de polluants, la consommation de matières premières ou la production de déchets par des méthodes de type inventaire. On ne peut cependant réduire une étude d'impact à un inventaire, qui n'en est que la première phase. Ces études tentent en outre d'évaluer l'impact sur d'autres aspects de l'environnement et du développement durable comme la biodiversité, la culture, les inégalités, etc. mais dans une vision strictement économique assez biaisée, sans faire appel à la variété des disciplines nécessaires à ce type d'exercice. Ces études ajoutent donc aux insuffisances des études socio-économiques des insuffisances propres à l'environnement et plus largement au développement durable.

Aurait-il été possible de faire mieux ? De très nombreuses études partielles ont été réalisées en parallèle, à l'initiative de laboratoires de recherche ou de grandes ONG, utilisant une grande variété de méthodes. Leurs conclusions sont assez défavorables aux traités de libre-échange, qui apparaissent alors non plus comme des outils pour améliorer le PIB, l'emploi ou les revenus, mais comme des outils contradictoires avec les engagements de la COP21 et confortant les revenus et le pouvoir d'une petite minorité.

Références

- Adenikinju A. & A. Bankole, 2014. CGE modelling of impact of European Union-West Africa Economic Partnership Agreement on Nigeria. Rapport, Univ. Ibadan, Nigéria, 23 avr., 28 p.
- Beckman J., S. Arita, L. Mitchell & M. Burfisher, 2015. Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures. Report, USDA, Economic Research Service, n°198, nov., 54 p. www.ers.usda.gov/media/1937478/err198.pdf 52.
- Beranger T., C. Modoran, C. Demuinjk, D. Basta & A. Norman, 2016a. The Economic Impact of the West Africa - EU Economic Partnership Agreement. Report, Eur. Commission, March, 95 p. trade.ec.europa.eu/doclib/html/154422.htm
- Beranger T., G. Berends & S. Nolte, 2016b. The Economic Impact of the SADC EPA Group - EU Economic Partnership Agreement. Report, Eur. Commission, June, 66 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154663.pdf
- Berden K., Francois J., Thelle M., Wymenga P. and Tamminen S., 2009. Non-tariff measures in EU-US trade and investment – An economic analysis. ECORYS Nederland BV, Rotterdam, The Netherlands, 237 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf 74.
- Bouët A., D. Laborde & F. Traoré, 2016. The European Union–West Africa Economic Partnership Agreement: Small Impact and New Questions. IFPRI, Washington, Discussion Paper 01502, Jan., 77 p. www.bilaterals.org/IMG/pdf/ifpri-eu-wa-epa-january-2016.pdf
- Büchel A. & K. Reuter, 2015. Transatlantisches Freihandelsabkommen (TTIP): Risiken für kleine und mittlere Betriebe in der Agrar- und Ernährungswirtschaft - Qualitative Studie. Rapport, UnternehmensGrün e.V., Berlin, déc., 64 p. www.unternehmensgruen.org/wp-content/uploads/2016/01/Studie_food_farming_UnternehmensGr%C3%BCn.pdf. Synthèse en anglais : Transatlantic free trade agreement (TTIP) risks for small and medium-sized businesses in the agriculture and food sectors - Qualitative study. Executive summary, German Federal Association of Green Business, Berlin, 9 p. www.unternehmensgruen.org/wp-content/uploads/2016/01/TTIP-Food-Farming_Executive_Summary_UnternehmensGr%C3%BCn_EN.pdf
- Bureau J-C., A-C. Disdier, C. Emlinger, J. Fouré, G. Felbermayr, L. Fontagné, S. Jean, 2014. Risques et opportunités pour le secteur agroalimentaire européen liés à un possible accord commercial entre l'UE et les États-Unis. Rapport, Parlement européen, PE 514.007, juillet, 167 p. [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_FR.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_FR.pdf)
- Cameron R.A. and K. Loukine, 2001. Canada-European Union Trade and Investment Relations: The Impact of Tariff Elimination. Report, Dept. Foreign Affairs and International Trade, Government of Canada, Ottawa, 110 p. http://ctrc.sice.oas.org/geograph/Impact_studies/Bilateral/Canada-EU.pdf
- Capaldo J. 2014. Le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement : Désintégration Européenne, Chômage et Instabilité. Working paper, n°14-03, GDAEI, Tufts Univ., Medford MA, États-Unis, oct., 30 p. www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_FR.pdf
- Capaldo J. & A. Izurieta, 2016. Trading Down: Unemployment, Inequality and Other Risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement. Working paper, n°16-01, GDAEI, Tufts Univ., Medford MA, États-Unis, janv., 24 p. www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/tpp_simulations.html
- CEPR, 2013. Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States. Final Project Report, March, 69 p.

- www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/198115/bis-13-869-economic-impact-on-uk-of-transatlantic-trade-and-investment-partnership-between-eu-and-us.pdf
- Charlton A.H., J.E. Stiglitz, 2004. A Development-Friendly Prioritization of Doha Round Proposals. Columbia University Academic Commons, New York, 26 p. <http://hdl.handle.net/10022/AC:P:9006>
- Collectif, 2013. Sortir la « propriété intellectuelle » de TAFTA. www.laquadrature.net/fr/pas-de-propriete-intellectuelle-dans-laccord-commercial-ue-us
- Combes M., 2015. Tafta ou climat : sept questions à François Hollande et au gouvernement. Blog, Mediapart, 4 mai. <http://blogs.mediapart.fr/blog/maxime-combes/040515/tafta-ou-climat-sept-questions-francois-hollande-et-au-gouvernement>
- Combes M., 2016. Accord UE-Canada : le CETA nie l'impératif climatique et l'Accord de Paris. Blog, Mediapart, 13 mai. <https://blogs.mediapart.fr/maxime-combes/blog/130516/accord-ue-canada-le-ceta-nie-limperatif-climatique-et-laccord-de-paris>
- Commission européenne, 2013. Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement - Coup de projecteur sur l'analyse économique. Rapport, sept., 20 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/151903.htm>
- Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008. Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroits entre l'Union Européenne et le Canada. 224 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141034.htm>
- Costanza R., I. Kubiszewski, E. Giovannini, H. Lovins, J. McGlade, J.E. Pickett, K.V. Ragnarsdóttir, D. Roberts, R. De Vogli & R. Wilkinson, 2014. Development: Time to leave GDP behind. *Nature*, vol. 505, p. 283-285. www.nature.com/news/development-time-to-leave-gdp-behind-1.14499
- Decaluwe B., D. Laborde, V. Robichaud & H. Maisonnave, 2008a. Présentation du modèle d'équilibre général pour l'étude des Accords de Partenariat Économique (APE) entre l'Union Européenne et les Pays de l'Afrique de l'Ouest. Rapport, ITAQA Sarl, Paris, avril, 85 p. www.bilaterals.org/IMG/zip/itaqa_2008.zip
- Decaluwe B., D. Laborde, V. Robichaud & H. Maisonnave, 2008b. Scénario et Résultats du modèle d'équilibre général pour l'étude des accords de Partenariat Économique (APE) entre l'Union Européenne et les Pays de l'Afrique de l'Ouest. Rapport, ITAQA Sarl, Paris, avril, 81 p. www.bilaterals.org/IMG/zip/itaqa_2008.zip
- Decaluwe B., D. Laborde, H. Maisonnave & V. Robichaud, 2012. Market Access with EPADP. HS6 Classification of products. Report, ITAQA Sarl, Paris, avril, 115 p. www.bilaterals.org/IMG/pdf/itaqa-2012-ue-ceedeo-phaseiii-os-2-en.pdf
- Della Rocca G., A. Dossena, M. Ferrari, A. Lanza, S. Tomasini e L. Vincenzi, 2013. Stima degli impatti sull'economia italiana derivanti dall'accordo di libero scambio USA/UE? Rapport, Prometeia, Bologna, Italie, juin, 36 p. www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/Articoli/TTIP%20Prometeia_rapporto_impatti%20economia%20italiana.pdf
- ECORYS, 2016. Trade SIA on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA. Report, May, 394 p. www.trade-sia.com/ttip/wp-content/uploads/sites/6/2014/02/TSIA-TTIP-draft-Interim-Technical-Report.pdf; Annex, 217 p., May. www.trade-sia.com/ttip/wp-content/uploads/sites/6/2014/02/TSIA-TTIP-draft-Interim-Technical-Report-Annexes.pdf
- Erixon F. and M. Bauer, 2010. A transatlantic zero agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods. Report, ECIPE, Brussels, oct. paper 4/2010, 20 p. www.ecipe.org/media/publication_pdfs/a-transatlantic-zero-agreement-estimating-the-gains-from-transatlantic-free-trade-in-goods.pdf
- Felbermayr G., B. Heid and S. Lehwald, 2013a. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects. Report, Bertelsmann Stiftung, Gutersloh, Allemagne, juin, 52 p. www.bfna.org/publication/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-who-benefits-from-a-free-trade-deal
- Felbermayr G., M. Larch, L. Flach, E. Yalcin et S. Benz, 2013b. Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Rapport, IFO Institut, Munich, Allemagne, janv., 163 p. www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Endbericht.pdf. Résumé en anglais : Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US. 11 p. www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Summary.pdf
- Felbermayr G., B. Heid, M. Larch and E. Yalcin, 2014. Macroeconomic potentials of Transatlantic Free Trade: a high resolution perspective for Europe and the world. CESifo Working Paper 5019, Ifo Institute - Center, Munich, oct., 53 p. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2518384
- Fontagné L., J. Gourdon et S. Jean, 2013. Transatlantic trade: Whither partnership, which economic consequences? CEPII, Policy Brief, 1, Sept., 12 p. www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf
- Francois J., M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk and P. Tomberger, 2013. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assesment. Report, Centre for Economic Policy Research, London, 124 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150737.htm>
- Francois J. and O. Pindyuk, 2013. Modelling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy

- Analysis. FIW-Research Reports 2012/13, No. 03, Jan., 38 p.
www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2012_13/03-ResearchReport-FrancoisPindyuk.pdf
- Francois J., K. Berden, J. Pelkmans, P. Messerlin, J. Frydman, MT. von Schikfus, G. Felbermayr, U. Marengo, A. Renda F. Baetens, H. Tietje, S. van Berkum, C. Hartwell & J. Teresiński, 2016. TTIP and the EU Member States. Rapport, World Trade Institute, Univ. Bern, Bern, janv., 190 p.
www.wti.org/media/filer_public/03/b8/03b803d4-e200-4841-9c58-f6612f4a7316/ttip_report_def.pdf
- Grumiller J-A., 2014. Ex-ante versus ex-post assessments of the economic benefits of Free-Trade Agreements: Lessons from the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Briefing paper, ÖFSE, Wien, May, 15 p.
hwww.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Briefingpaper/BP10_NAFTA.pdf
- Interbev, 2016. Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (TTIP) : Près de 50 000 emplois menacés dans la filière viande bovine française. Note, interprofession bétail et viande, Paris, 13 p.
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2016/02/TTIP-VoletEmploi101115OK.pdf
- Joumard R., 2011. Durable ? Éd. Ifsttar, Recherches R284, Bron, France, 292 p. <http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00637532/fr/>
- Joumard R., 2016. Traités de libre-échange : citoyens bafoués, multinationales souveraines. Éd. Attac Rhône, Lyon, France, 15 août, 253 p. <http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1860>
- Kirkpatrick C., S. Raihan, A. Bleser, D. Prud'homme, K. Mayrand, JF. Morin, H. Pollitt, L. Hinojosa and M. Williams, 2011. Trade sustainability impact assessment (SIA) on the comprehensive economic and trade agreement (CETA) between the EU and Canada. Final report, DS Ltd and EC, June, 466 p.
<http://mpr.ub.uni-muenchen.de/28812/>
- Kitou E. and G. Philippidis, 2010. A quantitative economic assessment of a Canada-EU Comprehensive Economic Trade Agreement. 13th Annual Conf. Global Economic Anal. Bangkok, 9-11 June.
www.researchgate.net/publication/269167672_A_Quantitative_Economic_Assessment_of_a_Canada-EU_Comprehensive_Economic_Trade_Assessment
- Kohler P. & S. Storm, 2016. CETA Without Blinders: How Cutting 'Trade Costs and More' Will Cause Unemployment, Inequality and Welfare Losses. Working paper, n°16-03, GDAEI, Tufts Univ., Medford MA, États-Unis, sept., 41 p. www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/ceta_simulations.html
- Kommerskollegium, 2012. Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus. Report, 1 Nov., 31 p. www.kommers.se/In-English/Publications/2012/Potential-Effects-from-an-EUUS-Free-Trade-Agreement--Sweden-in-Focus/
- Myant M. and R. O'Brien, 2015. The TTIP's impact: bringing in the missing issue. Working Paper, 2015.01, ETUI, Brussels, Jan., 41 p.
www.etui.org/content/download/18925/144411/file/15+WP+2015+01+Myant+O%27Brien+TTIP+Web+version.pdf
- OIRA, 2016. 2015 Report to Congress on the Benefits and Costs of Federal Regulations and Agency Compliance with the Unfunded Mandates Reform Act. Report, OMB/OIRA, Washington, 10 March, 121 p.
www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/infocoreg/2015_cb/2015-cost-benefit-report.pdf
- Pelisson L., 2016. Le Traité Transatlantique et ses jumeaux ALENA, CAFTA, TISA, CETA... et bien sûr TAFTA. alternatives-economiques.fr/blogs/gadrey/files/pelissontaftavf.pdf
- Pelkmans J., A. Lejour, L. Schrefler, F. Mustilli and J. Timini, 2014. The Impact of TTIP - The underlying economic model and comparisons. CEPS Special report, No. 93, oct., [TTIP Series No. 1], 76 p.
www.ceps.be/publications/impact-ttip-underlying-economic-model-and-comparisons
- Petri P., M. Plummer and F. Zhai, 2012. The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment. Policy Analyses in International Economics 98, Peterson Inst. for Intern. Economics, Washington, DC. <http://bookstore.piie.com/book-store/6642.html>
- Petri P. and M. Plummer, 2016. The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates. January, Working Paper 16-2, Peterson Inst. for Intern. Economics, Washington, DC.
www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=2906
- Plaisier N., A. Mulder, J. Vermeulen and K. Berden, 2012. Study on "EU-US HL Group – Final Report. Report to the Dutch Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation, Ecorys, Rotterdam, 22 Oct., 142 p.
www.ecorys.com/sites/default/files/files/EU-US%20HLWG%20Ecorys%20Final%20report.pdf
- Raza W., J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster et R. von Arnim, 2014. Assess TTIP: Assessing the claimed benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Final report, Österreichische Forschungsförderung für Internationale Entwicklung (ÖFSE), Vienne, 31 mars. http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf
- Raza W., B. Tröster & R. von Arnim, 2016. ASSESS_CETA: Assessing the claimed benefits of the EU-Canada Trade Agreement (CETA). Report, ÖFSE & AK Wien, Vienne, Autriche, 3 août, 52 p.
www.akeuropa.eu/en/publication-full.html?doc_id=418&vID=43
- Scott RE., 2014. U.S.-Korea Trade Deal Resulted in Growing Trade Deficits and Nearly 60,000 Lost Jobs. Economic Policy Institute, Washington, 14 mars. www.epi.org/blog/korea-trade-deal-resulted-growing-trade/

- Specht B., 2009. A critical review of the Trade Sustainability Impact Assessment for the Free Trade Agreement between the EU and the Republic of India from a gender perspective. Note, Wide, Brussels, 10 p. www.indianet.nl/pdf/ReviewTSIA.pdf
- Sundaram J.K., 2016. Some Real Costs of the Trans-Pacific Partnership: Lost Jobs, Lower Incomes, Rising Inequality. Tufts Univ., Medford MA, États-Unis, GDAE Policy Brief, n°16-01, fév., 4 p. www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/PB16-01_TPP.pdf
- Századvég Gazdaságkutató, 2014. A Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (TTIP) társadalmi és gazdasági hatásairól. Rapport, 16 déc., 68 p. www.documentcloud.org/documents/2514208-ttip-szazadveg-komplett.html
- Waeger P., Calderon E., Arce R., Kunicina N., Joumard R., Nicolas J.P., Tennøy A., Ramjerdi F., Ruzicka M., Arapis G., Mancebo Quintana S. and Ortega Pérez E., 2010. Methods for a joint consideration of indicators. In Joumard R. and Gudmundsson H. (eds), Indicators of environmental sustainability in transport: an interdisciplinary approach to methods. INRETS report, Recherches R282, Bron, France, chap. 6, p. 191-271. <http://cost356.inrets.fr/pub/reference/reports/IndicatorsESTMay2010.pdf> and <http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00492823/fr/>
- Zahniser S., S. Angadjivand, T. Hertz, L. Kuberka and A. Santos, 2015. NAFTA at 20: North America's Free-Trade Area and Its Impact on Agriculture. Report, Economic Research Service, US Dept Agric., WRS-15-01, Washington, Feb., 91 p. www.ers.usda.gov/media/1764579/wrs-15-01.pdf